

junij 2016 | številka 16

POLYANEC

Časopis za sodelavce podjetja **Polycom Škofja Loka, d.o.o.**

Osrednja tema:

Strategija podjetja





Vsebina

- 3** Neuspeh nas ni nikoli zaustavil
- 4** Nobena revolucija ni potrebna, samo bližnjic ne bomo iskali
- 6** Strategija podjetja
- 7** Potrebno se je praktično učiti od boljših
- 8** Sodelovanje z dobavitelji
- 9** Končno novi projekti za Mitsubo
Sposobnost serijske produkcije polimernih zobnikov
- 10** UV varjenje ima velik potencial
- 11** Kaj je presoja?
Presoja orodjarne
- 12** VBV - vedenjsko bazirana varnost
- 13** Zaposleni
- 14** Nekaj novosti pri malih koristnih predlogih (MKP)
Poljanski tekači zavzeli slovensko Istro
- 15** Utrip
- 16** Nagradna križanka

IZDAJA: Polycom Škofja Loka, d. o. o.,
Poljane nad Škofjo Loko 76, 4223 Poljane nad Škofjo Loko
barbka.rupar@polycom.si / tel.: +386 (0) 50 70 600

UREDNIŠKI ODBOR: Iztok Stanonik, Iztok Dolenc, Mateja Karničar
Šenk, Barbka Rupar, Matjaž Verlič, Andrej Kos, Matjaž Mazzini, Anita
Volčanjšek

UREDNIKA: Barbka Rupar

PRIPRAVA VSEBINE: Anita Volčanjšek

FOTOGRAFIJA (če ni drugače navedeno): Matjaž Verlič

LEKTORIRANJE: Polona Marc

OBLIKOVANJE IN PRELOM: Studio Mazzini d.o.o.

TISK: Pro Grafika d.o.o.

Časopis podjetja Polycom izhaja od leta 2004.
Polyanec številka **16/2016**, samo za interno uporabo.

FOTOGRAFIJA NA NASLOVNICI: www.teslamotors.com

»Polycom Škofja Loka d.o.o. je postal dobavitelj sestavnih delov tudi za najnovejši električni avtomobil Tesla.«

Leta 2015 je Polycom beležil 30 let delovanja. Če se ozrem nazaj in strnem delovanje podjetja, bi še enkrat prehodil isto pot. Beležili smo nekaj padcev, a je bilo veliko več lepih trenutkov, uspehov, nagrad in predvsem nenehnega izobraževanja ter vlaganja v znanje. Kot vsako podjetje pa je tudi Polycom zaznamovalo nekaj težkih trenutkov, ki pa nas niso nikoli zaustavili. Vedno smo težili k rasti in razvoju, četudi so bila vmesna krizna obdobja.



NEUSPEH NAS NI NIKOLI ZAUSTAVIL

Prva kriza je podjetje doletela leta 1989 zaradi hude inflacije, ampak se nismo predali. Žena in oče sta takrat hodila v službo in imela redne prihodke, ki smo jih vlagali v Polycom. V devetdesetih letih se je situacija zaradi menjave sistema spet obrnila; po osamosvojitvi Slovenije smo ostali brez nekaterih kupcev. Obrnili smo se na tuj trg ter vso energijo usmerili v pridobivanje novih kupcev po Evropi, kar je bilo na začetku težko. Prej smo namreč delali za trge nekdanje Jugoslavije. Uspešno nam je, uspešno smo pridobili nekaj zelo pomembnih kupcev. Leta 1997 smo kupili objekt v Poljanah in ga leta 2003 nadgradili. Objekt smo izkoristili maksimalno, saj ne omogoča več nobene dozidave. Vsесkozi smo se izobraževali, gradili sisteme kakovosti, zaposlovali ljudi. Leta 1990 smo se odločili, da se usmerimo na trge avtomobilske industrije. Standardi te industrije so nam prinesli vstop v svet avtomobilske industrije. Vsako leto smo beležili deset do petnajst odstotno rast in zaposlili še več kadrov. Prav tako smo vsako leto pridobili kakšnega novega kupca, tudi prihodek se je z leti povečeval. Leta 2008 je nastopila gospodarska kriza, ki je prizadela tudi naše podjetje. Imeli smo težko situacijo,

a smo jo z vztrajnostjo in zaupanjem uspešno rešili. Zadnja neprijetnost nas je doletela oktobra 2014, saj je obilica deževja prinesla poplave. Tudi to smo s skupnimi močmi prebrodili ter delovanje podjetja vrnili na stare tirnice. Bila so nihanja, a bilo je veliko pozitivnih stvari. Če bi danes začel delati, bi verjetno počel iste stvari in še enkrat prehodil poklicno pot. Tudi v prihodnje bom sodeloval pri strateških odločitvah in nadziranju vodenja, saj se delu v Polycomu ne bom v celoti odrekal. Imel sem nekaj zdravstvenih težav, ki so me privedle do delnega umika, vendar je stvar najboljše sprejeti. Danes, ko ostajam solastnik podjetja, vodenje podjetja pa prepuščam Iztoku Dolencu in Mateji K. Šenk, sem najbolj ponosen na nagrado Stabilusa za najboljšega dobavitelja za leto 2013. Naš največji kupec je takrat namreč prvič ocenjeval svoje dobavitelje (točkoval je kvaliteto in točnost dobave ter odzivnost) in nam namenil lovoriko. Ponosen sem na prehojeno pot in na naše podjetje, ki se bo, v to sem trdno prepričan, uspešno razvijalo tudi v prihodnje.

► Iztok Stanonik

»NOBENA REVOLUCIJA NI POTREBNA, SAMO BLIŽNJC NE BOMO ISKALI.«

Iztok Dolenc, magister strojništva, se je Polycomu pridružil pred pol leta. Ima bogate izkušnje z delom v različnih podjetjih, zato mu funkcija direktorja ni nepoznana. Svojo poklicno pot je začel v kranjski Savi, kjer je že pri 28-ih letih postal direktor profitnega centra, kasneje pa direktor podjetja. V prostem času hodi v hribe in kolesari. Po naravi je zelo urejen, zato mu usklajevanje službenih in družinskih obveznosti nikoli ni delalo preglavic. Je zagovornik zmernosti in učinkovitosti pri delu.

Kdaj ste se pridružili podjetju Polycom?

Uradno sem v Polycom prišel 1. 10. 2015, pogovori z Iztokom Stanonikom pa so potekali že približno pol leta prej. Šlo je za postopno usklajevanje, saj lahko šele po nekem času ugotoviš, ali bo zadeva v resnici delovala.

Torej gre za vzajemno sodelovanje z obema solastnikoma?

Več sodelovanja je seveda z Iztokom Stanonikom, saj je bil prej on direktor, zato se z njim pogostejše pogovarjam o poslovnih zadevah. Informacije vsakodnevno bolj prihajajo od njega kot od njegovega brata Igorja, bivšega tehničnega direktorja podjetja.

Kakšen je vaš okvirni načrt za rast in razvoj podjetja?

Ne vidim nobene ovire, da podjetje ne bi moglo uspešno rasti še naprej. Ker pa gre v prvi vrsti za avtomobilsko industrijo, je pri nekaterih zadevah potrebno biti zelo dosleden. Drugače je usmeritev prava, zato ne vidim preprek za še večji razvoj podjetja. Nobena revolucija ni potrebna, samo bližnjic ne bomo iskali, temveč delovali zelo precizno in strokovno.

Katero nalogo pa ste si zadali čisto na začetku?

Predvsem se ne želim postaviti nad vse zaposlene. Bistveno je, da je komunikacija zelo odkrita in da vsi razumemo, da gre za kolektivno delo, kjer vsak sodeluje z vsakim. Nujno se je potrebno izogniti vrtičkarstvu, omejevanju odgovornosti na svoj oddelek, kot da se te ostalo ne tiče, saj le tako lahko ustvarimo učinkovito celoto. Ljudje morajo začutiti mojo bližino, distanciranje od zaposlenih ni dobro za uspešno rast. Vsi smo na istem,

vsi delamo za dobrobit Polycoma. Prva naloga, torej, je pridobitev zaupanja z odkrito komunikacijo. To je pogoj za uspešno nadaljnje delo.

Bi si želeli pridobiti še več kupcev? Imate kakšnega "favorita"?

Deset do petnajst pomembnih kupcev že imamo, zato se mi zdi koristneje, da pri teh, kjer obseg poslovanja mogoče še ni tako velik, naredimo korak naprej. Lažje je delati z nekom, ki ga že poznaš. Ti kupci imajo več lokacij po svetu; če dobro sodeluješ v Nemčiji, lahko prav tako dobro delaš npr. v Romuniji. Precej manj energije je potrebno vložiti v dobro komunikacijo z že obstoječimi in poznanimi kupci kot pa v iskanje novih. Včasih lahko iskanje in navezovanje postane težko obvladljivo. Moj moto je, da pri znanih kupcih delaš intenzivno, saj je zdajšnja številka le-teh (10 - 15) zelo lepa, z dobrim potencialom za prihodnost. V prihodnje bomo stremeli tudi k novim kupcem, a ne za vsako ceno, predpogoj je, da izdelki, ki jih tak kupec želi, sodijo v naš fokus.

Za katere kadre so odprta delovna mesta v vašem podjetju?

Strojniki so, gledano generalno, najbolj iskani, ne glede na stopnjo izobrazbe. Bodisi da gre za poklicno šolo, strojne tehnike ali inženirje, ta profil je trenutno najbolj zaželen, še posebej cenimo izkušnje v orodjarstvu. Polycom je zadnja leta tako intenzivno zaposloval, da bo potrebno z že obstoječimi zaposlenimi narediti več. Nekaj časa ne bomo odpirali večjega števila novih mest, temveč intenzivno delali z že obstoječimi kadri. Prej smo investirali v novo zaposlene, zato je potrebno zdaj z



njimi produktivno sodelovati. Kjer pa se bodo pojavile nujno potrebne zapolnitve, bomo seveda spet razpisali mesta.

Ali obstaja želja po širitvi podjetja?

Seveda obstaja. Polycom ima trenutno dve proizvodnji: ena je v Poljanah, druga v Črnomlju. Ta v Poljanah je čisto zasedena, torej možnosti za širitev ni. V Beli krajini je sicer prostora še precej, a center podjetja je na Gorenjskem. Vse poslovne funkcije so vezane na Poljane, kjer pa je prostora za povečanje premalo. Računamo, da bomo v naslednjih nekaj letih prav tu začeli graditi še eno proizvodno halo.

Ker ste novi, povejte nekaj o vaši izobraževalni in poklicni poti. Kje ste začeli pridobivati prve izkušnje in kaj vas je privedlo v Polycom?

Po izobrazbi sem strojnik, po diplomi sem zaključil še magistriraj. Taka podlaga je zelo dobra osnova za vodenje proizvodnega podjetja, saj potrebuješ široko tehnično znanje. Začel sem v Savi v Kranju. Po spletu okoliščin sem že precej zgodaj, pri 28-ih letih, postal direktor profitnega centra. Ugotovil sem, da mi je delo pisano na kožo. Leta 2002 sem postal direktor podjetja. Imeli smo tujega solastnika, nemško podjetje, ki sem ga zvalil v mešano lastništvo, t. i. *joint-venture*. Sodelovanje se je izkazalo za profitno, saj smo v letih skupnega sodelovanja rasli vsako leto uspešneje. Naučil sem se veliko koristnega, tudi dobrega znanja nemščine. Po petnajstih letih v Savi sem šel v privatno podjetje v Medvode, ki je podobne velikosti kot Polycom. Dejavnost je sicer čisto druga; v podjetju namreč proizvajajo strojno opremo za

farmacevtska podjetja. Bil sem prokurist, to je podobna funkcija kot direktorska, le da ne moreš prodajati nepremičnin podjetja. Zadolžen sem bil za proizvodnjo, organizacijo, finance ... Tam sem delal dobrih osem let. Bila je zelo poučna izkušnja, saj sem spoznal, kako deluje družinsko podjetje, pa tudi, kako hitro se določene relacije lahko obrnejo povsem na glavo. Ko sem se odločil za menjavo, sem povprašal tudi v Polycomu. Pol leta smo se spoznavali, pogovarjali, se usklajevali. Z Izto-kom Stanonikom sva prišla do skupnih točk in ugotovitve, da bi lahko postal direktor. Polycom je podjetje z 200 zaposlenimi, torej že dolgo ne gre več za garažno obrt. Tukaj združujem znanje, ki sem ga pridobil v velikem podjetju, z značilnostmi družinskega podjetja, zato mi delovanje v sedanjem podjetju ni tuje. Blizu sem tudi domá, kar je priročno, da ne izgubljam časa na cesti.

Kako pa usklajujete službene in družinske obveznosti?

S tem nisem imel nikoli velikih težav, po naravi sem zelo urejen. Zadeve imam planirane, zato lahko veliko naredim. Kot še mnogi v tej firmi, se tudi jaz ukvarjam s športom, s katerim se sproščam po službi. Redno hodim v hribe, poleti pa sem na kolesu. Pogosta aktivnost je pomembna za zdravje, produktivnost in izognitev bolniški. Naše podjetje si prizadeva za zdravje vseh zaposlenih. V podzavesti zaposlenih ne sme biti, da je najboljši tisti, ki največ dela. Pretiravanje ni učinkovito, to ni namen podjetja. V življenju morajo biti še druge stvari poleg službe.

► **Anita Volčanjšek**



STRATEGIJA PODJETJA

(Poslovni načrt za obdobje 2016 – 2020):

Strategija v bistvu pomeni odgovoriti na dve vprašanji: kaj dolgoročno želimo in kako bomo to dosegli. V Polycomu smo se ob koncu prejšnjega leta odločili za naslednje strateške usmeritve:

Rast prodaje bomo dosegali z usmerjenostjo na velika mednarodna podjetja, ki imajo potencial za povečanje obsega poslovanja in hkrati potrebujejo artikule, za katere je Polycom specializiran oziroma jih razvija (npr. tulci, dvokomponentni artikli, artikli z zabrizganimi kovinskimi deli, filtri, zobniki ipd.). Med obstoječimi kupci so taka podjetja npr. Stabilus, Mahle, Mubea, med novimi, ki rastejo ali pa se z njimi pogovarjamo o prototipih, pa npr. TE Connectivity, Nexans, Sogefi,

Valeo in podobni. Naš cilj je nabor 10 do 15 takih kupcev in povečevanje prometa z vsakim od njih.

Največji projekt, ki nas čaka v prihodnosti je izgradnja novih poslovno-proizvodnih prostorov, saj je obstoječa lokacija v Poljanah natrpana do zadnjega kotička.

Specializacija pomeni, da ponujamo tisto, v čemer si dober, kjer je kon-

kurence manj in so cene zato boljše. Bistvo specializacije je biti sposoben reči kupcu tudi ne takrat, ko povprašuje po artiklu, ki ni primeren za nas. Ali je preenostaven (in zato preveč poceni) ali pa prezahteven (kar običajno vodi v reklamacije in kup težav tekom trajanja projekta, kar lahko pomeni tudi 10 let ali več). V naši projektni pisarni že poteka izobraževanje, s pomočjo katerega bodo projektni vodje bolj uspešno in predvsem bolj usmerjeno prodajali.

Optimizacija poenostavljeno pomeni narediti več v krajšem času in brez napak. V vsakem proizvodnem podjetju je na tem področju veliko prostora za izboljšave in delo nikoli ni končano. Ena glavnih priložnosti Polycoma je vložiti več energije v začetnih fazah projekta, ko se artikel vpeljuje v serijsko proizvodnjo, zato da bi potem skozi vso življenjsko dobo artikla z njim imeli čim manj težav. Prevečkrat se iščejo bližnjice, ki so na začetku hitrejše in bolj poceni, potem pa nas nerešeni problemi tepejo še leta. Končna ra-



čunica je vedno na strani tistih, ki so se v začetku bolj potrudili.

Bistvo specializacije je biti sposoben reči kupcu tudi ne takrat, ko povprašuje po artiklu, ki ni primeren za nas.

Glede optimizacije je potrebno omeniti še zaposlovanje. V zadnjem obdobju smo v Polycomu zaposlili precej novih sodelavcev, zdaj bo treba tukaj malo zajeti sapo in s tem kadrom narediti več. Nove zaposlitve bodo možne samo na delovnih mestih, kjer se bo to izkazalo za neizogibno, kot posledica rasti prometa.

Največji projekt, ki nas čaka v prihodnosti je **izgradnja novih poslovnoproizvodnih prostorov**, saj je obstoječa lokacija v Poljanah natrpna do zadnjega kotička. Trenutno se nova hala projektira, z izgradnjo naj bi začeli spomladi prihodnje leto. Vse pa je seveda odvisno od tekočega poslovanja, saj si moramo sredstva za novo investicijo večino-

POLYCOM 2016 - 2020

rast prometa cca. 10 % letno

specializacija (fokus)

optimizacija (stroški, razvoj procesa, razvoj dobaviteljev)

investicija v novo proizvodno halo

ma prislužiti sami. Pomoč bank je sicer dobrodošla, vendar mora biti pod kontrolo, prezadolženosti si ne smemo privoščiti.

Če bomo na vseh omenjenih področjih uspešni in bomo izpolnili srednjeročni poslovni načrt, potem bomo leta 2020 imeli okrog 40 milijonov evrov prodaje, nove proizvodne prostore in približno 250 sodelavcev.

► **Iztok Dolenc**



»POTREBNO SE JE PRAKTIČNO UČITI OD BOLJŠIH.«

Intervju z Iztokom Dolencem

Kako – ob koncu leta – izberete usmeritve podjetja?

Če hoče podjetje ostati v igri, igri kapitalizma, potem potrebuje natančno premišljene usmeritve. Ena od naših strateških usmeritev je 10 % letna rast prodaje. To je realistično, vendar kljub temu ambiciozno, saj 10 % letno ni malo. Pretirana rast pa je nevarna, ker vodi v kredite. Poleg rasti je druga temeljna usmeritev fokusiranje. To pomeni ugotoviti, kje smo dobri, in se na podlagi tega stalno izboljševati. Imeti fokus pomeni, da si sposoben kupcu reči tudi ne. Majhna podjetja bi za promet naredila vse, ko pa se podjetje poveča, se je potrebno specializirati, postati selektiven ... Polycom je dober pri izdelavi tehnične plastike, izdelkov iz več komponent, tenkostenskih izdelkov. To je naš fokus, tu bomo skušali biti še boljši, da bomo lahko imeli višje marže. Če je konkurence manj, so cene lahko malce višje. Rezultati Polycoma niso slabi, lahko pa so še boljši, zato je potrebna optimizacija. Potrebujemo pa tudi več prostora; načrtuje se gradnja nove hale v Dobju.

Na katera mednarodna podjetja se boste še fokusirali?

Odnose z nekaterimi večjimi tujimi podjetji že imamo vzpostavljene. Imamo nabor 10 do 15 podjetij, ki so vsa multinacionalke in imajo za nas velik potencial. Izogniti se hočemo sodelovanju z majhnimi, lokalnimi kupci, saj taki običajno nimajo potenciala za povečevanje naročil. Polycomova prednost pred ostalimi plastičarji je, da ima močne, v svetu prepoznavne kupce iz tujine.

Glavna priložnost Polycoma je vložiti več časa in energije v začetnih fazah projekta. Kako to doseči?

Potrebno se je praktično učiti od boljših, izkušnje drugih so namreč najcenejša šola. Recimo naš kupec, ameriško podjetje, je zelo natančno pri izdelkih, ki so še v fazi uvajanja. Imajo natančne in dolgotrajne procedure, kar je, četudi na začetku zelo naporno, na koncu uspešno. Če temu korektno slediš, imaš v prihodnje manj težav. Več denarja in časa se splača vložiti v fazi razvoja izdelka in procesa, saj se to z leti pozitivno prikaže. Stvari se ne sme delati na pol, začetna natančnost se sčasoma obrestuje.

Kako se najbolj produktivno povečuje promet s kupci?

Kupci imajo radi dobavitelje, ki jim rešujejo težave. Na področju plastike naj bi Polycom vedel več, kot vedo naši kupci. Nam gre za dolgoročno sodelovanje, povezanost in vzajemnost.

► **Anita Volčanjšek**



SODELOVANJE Z DOBAVITELJI

Iskanje in uvajanje novih dobaviteljev poteka po dveh ključih; lahko jih predpišejo kupci ali pa jih glede na potrebe poišče podjetje samo.

Tisto, kar Polycom rabi, se poišče na trgu, saj je baza kontaktov obširna. Podjetje teži k čim manjšemu številu kvalitetnih dobaviteljev, s katerimi ima profesionalen odnos in z njimi vzajemno sodeluje.

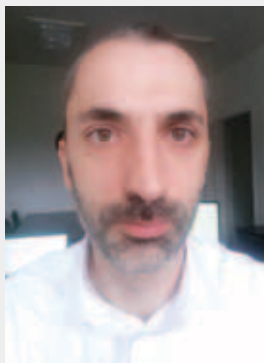
Pri potrjevanju dobaviteljev je pomembnih več kriterijev (kakovost, dobavni rok, cena ...). Ko so vzorci kakovostno potrjeni in dobavitelj dosega postavljene kriterije, se preide k naročilu. V Polycomu je za organiziranje in vodenje nabavne službe zadolžen Iztok Černalogar; tako v plastikarni kot tudi v orodjarni.

► Iztok Černalogar

POLYCOMOVI DOBAVITELJI O SKUPNEM SODELOVANJU

Jernej Pavlin,
podjetje Oro Met

S podjetjem Polycom sodelujemo že vrsto let, vsaj deset. Sodelujemo in dobavljamo samo orodjarni, in sicer orodne plošče in ohišja za orodje. S podjetjem imamo zelo korekten odnos, kar je pomembno za dolgoročno trdno sodelovanje. Skušamo se tudi čimbolj prilagajati željam in zahtevam orodjarne. Na splošno delujemo vzajemno in gojimo profesionalen poslovni odnos.



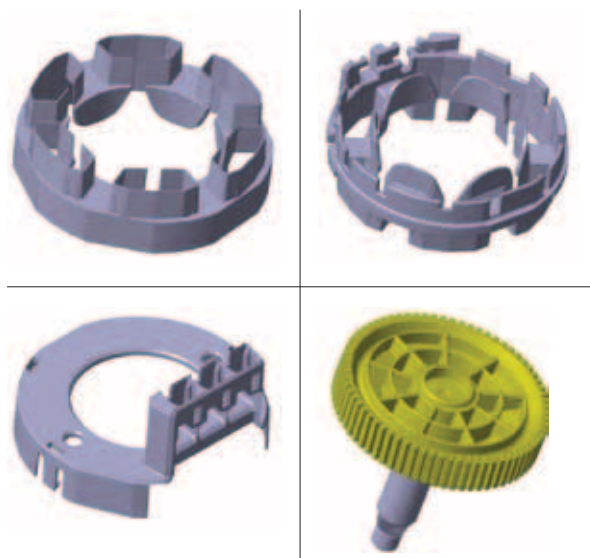
Daniel Janežič,
Resinex Slovenija

S podjetjem Polycom sodelujemo že vse od odprtja Resinex Slovenija v letu 2000, naše sodelovanje pa se je poglobilo v začetku leta 2014. Takrat smo skupaj našli optimalnejšo rešitev za dobavo materiala PA Akulon proizvajalca DSM, ki je poleg Celanese POM še vedno naš glavni produkt sodelovanja. Naš odnos gradimo na medsebojnem zaupanju, odprti komunikaciji in iskanju optimalnih rešitev za obe strani. Prav zaradi tega nam je sodelovanje s podjetjem Polycom v veliko zadovoljstvo in se skupaj z njimi veselimo vsakega na novo pridobljenega projekta.



Vinko Bergant,
Kovinoplastika Bergant d. o. o.

Začetek našega sodelovanja s Polycomom sega že v jesen 1991. Začeli smo s prebiranjem in obrezovanjem ohišij za ploščate baterije. Prvi brizgalni kosi so bili konektorji s kovinskimi vložki, ki smo jih zalivali na stroju BOY 15. Kasneje smo kupili stroj RICHTER 35T, za katerega smo iz Polycoma dobili dele za električno ročno orodje. Obseg dela se je z leti povečeval, tako da je sedaj Polycom poleg Domela naš največji kupec. Sodelovanje s podjetjem Polycom nam je v zadovoljstvo, saj stremijo k napredku in tudi nas, dobavitelje, vabijo na svoja izobraževanja. Upamo, da bomo vzajemno sodelovali tudi v prihodnje.



KONČNO NOVI PROJEKTI ZA MITSUBO

Japonsko podjetje s proizvodnjo na Madžarskem je že precej let naš naročnik, vendar projekti zaradi težav v procesu in zahtevane 100% vizuelne kontrole finančno niso bili uspešni, tako da smo v Polycomu resno razmišljali, da bi sodelovanje z Mitsubo prekinili.

Nedavno pa nas je Mitsuba nominirala za štiri nove artikle, pri vsakem se letne količine gibljejo okrog milijona kosov, projekti pa bodo trajali skoraj deset let. Gre za dele mehanizma pri sprednjih brisalcih, ki bodo vgrajeni v avtomobile Audi A6/A7 in Porsche 911. Dosežene cene so boljše kot pri obstoječih artiklih, tako da bo sodelovanje s tem kupcem gledano v celoti čez vse artikle končno pozitivno. Letni promet pri novih artiklih se bo gibal med 0,5 mio evrov v začetnih letih do 0,75 mio evrov v obdobju, ko bodo količine na vrhuncu.

► **Simona Dolinar**



SPOSOBNOSTI SERIJSKE PRODUKCIJE POLIMERNIH ZOBNIKOV

Magistrska naloga

Gašper Bergant je nekdanji štipendist podjetja Polycom in študent Fakultete za strojništvo v Ljubljani. Pripravlja magistrsko nalogo na temo sposobnosti serijske produkcije polimernih zobnikov oziroma polimernih izdelkov, katerih del je geometrija ozobljenja. Poudarek je na evolventnem ozobju, rezultate pa bo možno aplicirati tudi na druge tipe ozobja. Cilj raziskave je izboljšava procesa razvoja novega produkta, s čimer bo v podjetju podprta produkcija zobnikov višjega kakovostnega razreda. Sama magistrska naloga ne zajema zgolj ene faze, zajema področja modeliranja, razvoja orodja, optimizacijo merilnih postopkov in razvoj procesa brizganja.

Kot štipendist podjetja Polycom pripravljate magistrsko nalogo. Kako se povezuje vaše delo v Polycomu in pisanje naloge?

Trenutno opravljam obvezno tritedensko prakso, ki jo predpisuje Fakulteta za strojništvo kot obvezno dejavnost v okviru magistrske naloge. Cilj tega je, da se spoznam z delom v skupini v podjetju ter pripravim osnutek in cilje zaključne naloge. Za opravljanje zaključne naloge v podjetju Polycom sem se odločil, ker sem bil štipendist, poleg tega pa mi tak način dela omogoča počasno in temeljito uvajanje v njihovo delo.

Moje delo se navezuje na izdelavo polimernih zobnikov. Uporaba polimernih zobnikov se iz dneva v dan povečuje zaradi veliko prednosti, ki jih le-ti ponujajo v primerjavi z jeklenim zobnikom. Pri tem pa se dimenzijske tolerance geometrije zoba vedno bolj zaostrojujejo. Želja je izdelati zobnike v čim nižjem (boljšem) tolerančnem



razredu, saj to pomeni udobnejšo uporabo izdelka za končnega uporabnika. Primarni cilj naloge je ugotoviti, na kakšen način doseči čim boljši tolerančni razred polimernega ozobja.

Kaj je vaš spekter zanimanja?

Najbolj me zanima področje orodjarstva. Od konstruiranja do same izdelave orodja. Za dobro konstruiranje orodja je potrebno poznati tudi tehnologijo injekcijskega brizganja in lastnosti posameznih polimernih materialov, ki se uporabljajo za brizganje izdelkov. Tako da želim na obeh področjih (orodjarskem in tehnološkem) razširiti znanje.

Kako sodelujeta z mentorjem Sebastjanom Sternadom?

Sebastjan je mentor v podjetju. Sedaj, med prakso, ko se še uvajam v delo, me usmerja in daje napotke za delo. Prav tako se dogovarjava o poteku in vrstnem redu korakov, ki jih bom med izdelavo zaključne naloge realiziral.

Vam praktično delo v Polycomu nudi dovolj materiala za pisanje? Kaj pa teoretični del?

Kar se tiče praktičnega dela naloge je prav gotovo dovolj materiala v Polycomu, saj se večina stvari naredi tu. Seveda je vsaka zadeva v praksi podprta tudi s teorijo. Teoretično znanje sem dobil že med študijem, iz katerega črпам veliko literature. Dosti teoretičnega znanja o orodjarstvu dobim tudi v Polycomu.

Kakšne so vaše želje v prihodnosti?

Trenutno si želim uspešno zaključiti nalogo. V prihodnosti želim čim bolj opravljati delo, ki mi bo dano na delovnem mestu, in s tem prispevati k razvoju podjetja.

► **Anita Volčanjšek**

UV VARJENJE IMA VELIK POTENCIAL

UV varjenje je hitro in energijsko varčno varjenje, ki deluje na principu visokih frekvenc oziroma ultrazvoka. Te frekvence povzročijo nihanje molekul, ki zanihajo s takšno hitrostjo, da se material začne topiti. Tako se zlepi s protikosom. Edina slabost tega varjenja je, da je malce težje doseči vodotesen zvar, zato ni ravno primerno za izdelke, ki potrebujejo tesnost.

UV varjenje podjetje Polycom uporablja predvsem za kupca SECOP, za t. i. dušilce zvoka. Ti se uporabljajo v hermetičnih kompresorjih in imajo funkcijo dušenja zvoka. V praksi to pomeni, da gospodinjski aparati (npr. hladilnik) zaradi dušenja niso preveč hrupni. Izvedena je avtomatizacija varjenja, t. i. CL dušilca zvoka, ki se je prej ročno izdeloval. Z vložkom nekaj tisoč evrov je proizvodnja sedaj avtomatizirana, investicija pa bo povrnjena prej kot v enem letu. Prav tako so se sprostile kapacitete enega varilnega stroja, ki je sedaj na razpolago za nove projekte.

UV varjenje je zelo razširjeno. Uporablja ga avtomobilska industrija, prav tako je pogosto v prehrabeni industriji. Tu se uporablja pri rezanju sendvičev in tort ter tudi pri pakiranju hrane. Perspektiva samega varjenja je čedalje večja, povpraševanje po izdelkih prav tako. Veliko kupcev hoče sestavljene dele oziroma sklope, ne poslužujejo se zgolj surovih brizgalnih delov. Želijo tudi varjenje plastičnih proizvodov, zato ima ta postopek velik potencial. Za konkurenčnost podjetja je potrebno, da obvlada proces takšnega varjenja, saj lahko le tako trgu ponudi kompletno storitev. Pomembno je tudi, da podjetje poleg UV varjenja obvlada še vibracijsko in t. i. *hot plate* varjenje, ki se uporablja za izdelke, kjer je potrebna tesnost zvara. Od sredine lanskega leta je bila tehnologija UV varjenja prenešana oziroma kupljena od Danfosa (oziroma SECOP-a), katerega dobavitelj je Polycom.

► **Janez Novak**



Kakšno vlogo imate pri uporabi UV varjenja?

Moja vloga na začetku je bila, da sem imel funkcijo vodje projekta selitve opreme in tehnologije. Trenutno skrbim, da se zadeva tekoče vpelje v naš proces in da skušamo prodati proste kapacitete ostalim kupcem. Kapacitet je precej, v teku pa je tudi kar nekaj projektov za Nexans, Flextronics, Festo ...
(Janez Novak, enota Črnomelj)

KAJ JE PRESOJA?

Presoja je orodje za preverjanje skladnosti s postavljenimi zahtevami standarda, kupca, zakona, pravil ... To je del PDCA filozofije.

Presoja lahko izvajamo interno; taka presoja se imenuje notranja presoja. Če sistemsko presojo izvajajo zunanji presojevalci, se presoja imenuje zunanja presoja.

Presoja izvajajo tudi kupci, ki preverjajo, ali se procesi odvijajo skladno z njihovimi zahtevami. Presoja lahko

izvajajo le usposobljeni presojevalci.

Interno v podjetju izvajamo presoje sistema, procesa, presoje izdelka in presoje logistike ter presoje reda in čistoče. V letošnjem letu bomo uvedli nivojsko presojo, ki je poznana v podjetjih, ki delujejo v avtomobilski industriji. Prednost te presoje je sis-

tematičnost in povezanost izvedbe. Za presoje se uporabljajo različne oblike vprašalnikov, ki so izdelani na podlagi zgoraj navedenih zahtev. Vprašalniki so pripravljeni vnaprej. Za presojo procesa je za področje nemške avtomobilske industrije najpogostejše uporabljen t. i. vprašalnik VDA 6.3, za presojo izdelka pa VDA 6.5.

V letošnjem letu so kupci prvič presojali proces orodjarne. Za tako presojo vprašalnik za serijsko proizvodnjo ne pride v poštev. Potreben je prilagojen vprašalnik, ki se nanaša na orodjarsko specifikko.

► **Mateja Karničar Šenk**

PRESOJA ORODJARNE

*Presoja v orodjarni je drugač-
na od presoje v proizvodnji.
Presoja orodjarne zahteva
druge postopke, ki so jih zdaj
osvojili tudi zaposleni.*

Iz podjetja TE Connectivity sta prišla dva izkušena presojevalca. Vedela sta, na kaj morata biti pozorna, celotna presoja je potekala profesionalno in na visokem nivoju. Po predstavitvi Polycomovih zaposlenih v orodjarni (tehnični vodja orodjarne, vodja razvoja, projektni vodja) se je pričela presoja. Presojevalca sta gledala zgolj uspešnost pri izdelavi orodja. Ker sta imela dober vpogled, kaj orodjarna je, je presoja potekala brez zapletov in na podlagi podrobnega vprašalnika. Že pred presojo so zaposleni sami izpolnili del vprašalnika, ostali del pa je bil v rokah presojevalcev. Presoja je potekala korak za korakom, preverila



sta tudi sistemskost stvari. Orodjarna ima svojo »check-listo«, na kateri so zabeležene vse potrebne stvari za izdelavo orodja, da se tekom postopka naredi čim manj napak. Presojevalca nista podrobno iskala pomanjkljivosti, pohvalila sta dobro urejene stvari in pokomentirala, kjer sta opazila priložnost za izboljšavo. Ker sta pregledovala tudi varnost pri

delu, sta opozorila na redno uporabo zaščitnih očal. Skozi vseh 16 vprašanj na vprašalniku je podjetje ocenjeno pozitivno – predvsem glede izkoriščenosti in funkcionalnosti majhnega prostora –, presojevalca sta izrekla pohvale in opozorila na dodatno varnost pri delu.

► **Bojan Regouc**

VBV - VEDENJSKO BAZIRANA VARNOST

»Vedno je potrebno preverjati tudi vedenje samo.«

Za začetek, kaj sploh pomeni besedna zveza vedenjsko bazirana varnost?

Vedenjsko bazirana varnost je eno od orodij za izboljšavo varnosti na delovnem mestu, katerega glavni cilj je vzpostavitev »kulture varnosti«. Osredotoča se na to, kako se zaposleni s stališča varnosti vede na delovnem mestu. Razdeljena je nekako na dva dela; prvi del je preverjanje (ne)skladnosti z zahtevami, drugi del pa se osredotoča na krepitev pozitivnih vedenj. Ne samo, da se opozarja na nepravilna vedenja, ampak se tudi pohvali pozitivna. Potrebno se je zavedati, da se veliko nesreč zgodi zaradi neprimernega vedenja in ne zgolj zato, ker ne bi bile vzpostavljene varnostne zašči-

te. Zato je vedenjsko bazirana varnost prav tako nujna kot klasična varnost.

Najmanj enkrat tedensko presojevalec pri presoji preverja in opozarja na vedenjsko bazirane varnosti ...

Pri tedenskih presojah se presoja po obrazcu za 5S+1 metodo, ki vključuje steber varnost. Znotraj njega je vključena vedenjsko bazirana varnost, ki preverja skladnost vedenja zaposlenega z zahtevami VBV. Preverjamo, da pri zaposlenih ni hitenja, utrujenosti in samovšečnosti. Pomembno je tudi, da razmišlja o nalogi in ne sanja o drugih stvareh, ima ravnotežje (ne uporablja zabojev namesto lestve) in oprijem (primerna obutev).

Kdaj ste v podjetju Polycom začeli z VBV?

V podjetju smo začeli VBV izvajati prejšnje leto, vendar je baziralo zgolj na preverjanju skladnosti z zahtevami, ni pa se posluževalo vseh elementov VBV programa. Predvsem se nismo osredotočali na drugi del, kot je krepitev pozitivnega vedenja. Letos so v načrtu tudi aktivnosti, ki bi vsa ta (ne)ustrezna vedenja prikazovale še vsem ostalim zaposlenim, tako da ne ostane spoznanje samo pri presojani osebi.

VBV želi razviti varne delovne navade. Kaj sploh je varnost oziroma kaj so varne delovne navade?

Varnost kot taka pomeni, da so vzpostavljene varnostne zaščite, varnostna opozorila, varnostna navodila, da imajo zaposleni varnostno opremo. Varne delovne navade pa pomenijo, kako se zaposleni vede okoli varnostne zaščite ali upošteva varnostna navodila, uporablja varnostno opremo. Varnostna zaščita ne pomaga, če jo zaposleni obide, zato je vedno potrebno preverjati tudi vedenje in ne samo vzpostaviti zaščite.

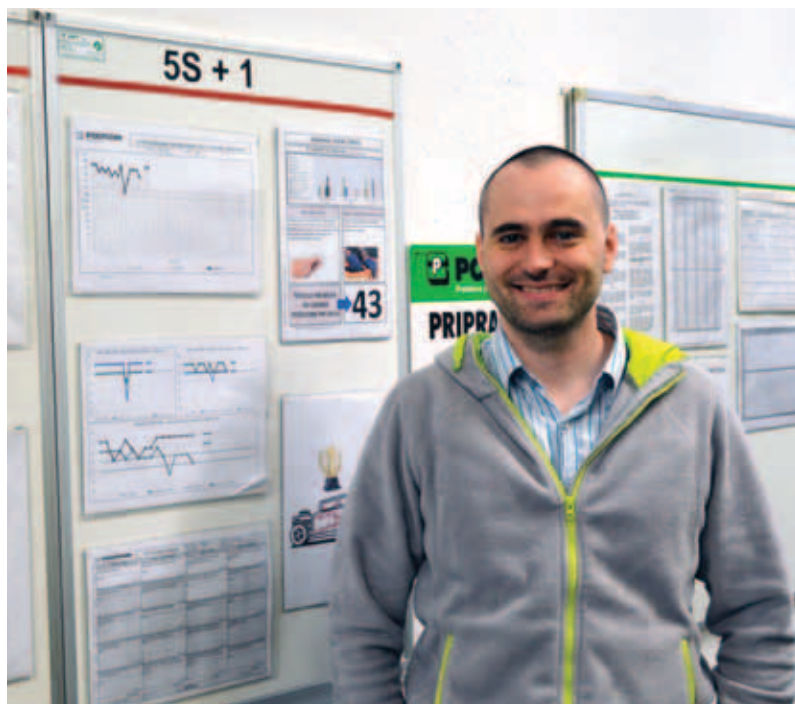
Kako zaposleni sam ocenijo (ne)varnost pri delu?

Zaposlene se usposablja, da znajo oceniti svoje vedenje tekom presoj, ki jih izvajamo. Imeli so tudi usposabljanje, kjer so bile razložene osnove VBV. Zaposleni se vedno vpraša, ali bo njegovo vedenje imelo negativne posledice zanj, in se temu primerno loti dela.

Katera večja (svetovna) podjetja uporabljajo ta pristop (VBV)?

Ta program imajo v podjetju SI-MENS, INTEL, EIRCOM, DU PONT, HEWLETT-PACKARD, EXXON MOBILE CHEMICAL ...

► Anita Volčanjšek



Novo zaposleni za nedoločen čas

(od 1. 1. 2016 do 15. 4. 2016)



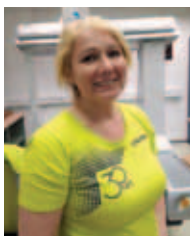
NEJC PINTAR – operater na stroju v orodjarni, lokacija Poljane.

»V Polycomu se počutim odlično, predvsem vseč mi je dober odnos med sodelavci in pa kar je najbolj važno, profesionalen odnos do dela.«



BARBARA STANONIK – strokovni sodelavec s področja računovodstva, lokacija Poljane.

»Prijetno in sproščeno vzdušje med delovnimi ljudmi, ki so ponosni, da so del uspešne zgodbe podjetja Polycom.«



ALENKA BANOVEC – merilni tehnolog, podružnica Črnomelj

»Že po prvem tednu mojega dela v podjetju Polycom sem vedela, da želim v tem podjetju nadaljevati s svojim delom. Ob tem bi se rada zahvalila sodelavcem kontrole iz Poljan in Črnomlja, ker so me sprejeli medse in za vso pomoč pri priučitvi na novo delovno mesto. Želim si le, da bi s svojim delom lahko prispevala k boljšim rezultatom oddelka kakovosti, kot tudi celotnega podjetja.«

Prehodi med oddelki / napredovanja

(od 1. 1. 2016 do 15. 4. 2016)

IZTOK DOLENC – prej: namestnik direktorja družbe; sedaj: direktor družbe

MATEJA KARNIČAR ŠENK – prej: vodja SQ, VPD in VO; sedaj: namestnik direktorja družbe

GAŠPER STANONIK – prej: operater skrbnik v plastikarni; sedaj: vodja vzdrževalne orodjarne, vzdrževalna orodjarna, lokacija Poljane

AJDA BEKŠ – prej: proizvodni delavec; sedaj: procesni kontrolor, kontrolno-merilni laboratorij, lokacija Poljane

MIHA KOS – prej: skladiščnik; sedaj: namestnik vodje logistike, logistika, lokacija Poljane

Upokojitev



Pavla Kušar v pisarni (foto Tomaž Lunder, 2015)

PAVLA KUŠAR –

zaposlitev: 1. 5. 2001, upokojitev: 31. 1. 2016

Pavla Kušar se že vse življenje rada ukvarja s številkami. Od vsega začetka je bila zaposlena v računovodstvu kot računovodja in strokovni sodelavec s področja računovodstva: "Zaposlila sem se kot računovodkinja in delo je bilo od vsega začetka pestro in polno izzivov. Prav takrat smo v podjetju uvajali nov informacijski sistem, s katerim je delo v računovodstvu postalo še bolj pregledno, predvsem pa so bili vsi podatki hitro dosegljivi." Največ ji je pomenilo zaupanje, saj so morale pridobljene informacije ostati skrivnost. Razvila je korekten in pošten odnos z vsemi sodelavci, zato je vedno rada prihajala v službo. Poslovanje podjetja je teklo nemoteno, če je bilo delo v računovodstvu sproti in natančno. Kondicijo za službene obveznosti je nabirala na manjši kmetiji, kateri se je še bolj posvetila ob upokojitvi.

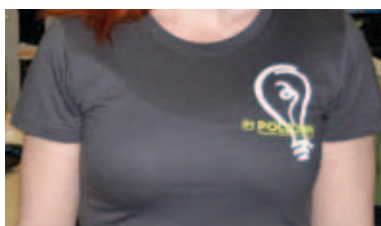
Povzeto po: Blizu ljudem, usmerjeni v prihodnost (Marija Mica Kotnik, 2015, str.120)

NEKAJ NOVOSTI PRI MALIH KORISTNIH PREDLOGIH (MKP)

Izboljšava – koristen predlog – je vsaka najenostavnejša izboljšava, ki pomeni racionalnejšo rešitev od obstoječe in je v kakršnem koli pomenu koristna za podjetje.

Vsak predlagatelj izpolnjen obrazec odda v nabiralnik, nameščen pri vходу v podjetje. Kadrovska služba oddane obrazce tedensko prevzame, vpiše v bazo in posreduje vodjem v vednost. Enkrat mesečno se sestane komisija, ki vse predloge pregleda ter jih odobri oz. zavrne. O odločitvi zaposlene obvesti vodja.

V primeru odobritve predloga je za njegovo realizacijo zadolžen pred-



gatelj ob pomoči vodje oddelka. Ko je predlog izveden, vodja le-to zabeleži na prej oddanem obrazcu ter določi višino denarne nagrade ter obrazec

odda v kadrovsko službo. Vsi oddani mali koristen predlogi so zabeleženi v tabeli, ki je dosegljiva vsem zaposlenim na skupnem disku S:, kjer je tudi vidno, v kateri fazi realizacije so. Vsak zaposleni za peti, koristen in izvedljiv, oddani predlog prejme tudi simbolično nagrado (majico MKP), za vsak deseti predlog pa prejme softshell Polycoma. Ob koncu leta



pa bodo izžrebani tudi trije nagradenci, predlagatelji koristnih predlogov.

► **Barbka Rupar**

POLJANSKI TEKAČI ZAVZELI SLOVENSKO ISTRO

Istrski maraton je najmlajši otrok v kategoriji cestnih maratonov pri nas.

Rekreativna tekaška prireditev, ki povezuje obalna mesta Koper, Izolo, Piran in Portorož, je bila prvič organizirana v aprilu 2014 in po uspešnem ter številčno zelo dobro zastopanem dogodku hitro postala tradicionalna.

Tradicionalna je tudi za tekače iz Poljan in bližnje okolice, člane tekaške sekcije domačega športnega društva, kateri smo se 10. aprila letos v velikem številu udeležili prireditve. 21 tekačev je uspešno nastopilo na malem maratonu (21 km), ki je potekal od Kopra skozi Izolo do



Portoroža, kar 7 pa jih je uspešno opravilo z 42 km maratonsko preizkušnjo, ki je potekala od starta v Portorožu, skozi oba predora Parenzane, do Izole, Kopra in nazaj skozi Izolo, Strunjan in Piran do cilja v središču Portoroža.

Na teku so uspešno nastopili tudi 4 zaposleni v Podjetju Polycom. Nataša Jesenko, Stanka Pintar in Marko Oblak so tekli polmaraton, Gašper Debeljak pa je opravil z maratonsko preizkušnjo.

Sliši se malce nenavadno, ampak

maratonska trasa je kljub temu, da poteka ob morju, izredno razgibana. Proga je tekačem postregla z asfaltom, makadamom, tekom po gozdu, skozi predore, ob morju, po glavnih cestah in kolesarskih stezah. Zelo razgiban teren s številnimi klaneci, čudovitimi razgledi in izjemnim vzdušjem, ki so ga pripravili številni navijači ob progi. Prav slednje je tisto, ki Istrskemu maratonu dodaja posebno vrednost. Domačnost prireditve, kjer ni občutka popolne komercializacije, prijazni gostitelji in ob koncu še prijetna razglasitev rezultatov z nastopi znanih glasbenikov tik ob morju. Svoje je prispevalo še lepo sončno vreme, nekateri pa smo se ohladili tudi v morju.

Ob tej priložnosti lepo vabljeni vsi tekači oz. tisti, ki bi to želeli postati, da se pridružite organizirani tekaški vadbi, ki v okviru ŠD Poljane poteka vsak torek popoldan. Za več informacij obiščite spletno stran www.sdpoljane.si in Facebook stran.

Športno - tekaški pozdrav!

► **Gašper Debeljak**

Foto: Robert Petemelj



SPREJEM EME KLINEC

12. marca je v Poljanah potekal sprejem mlade smučarske skakalke Eme Klinec, ki je v minuli sezoni dosegala odlične rezultate. Kot predstavnik skupine navijačev Fan kluba Klinec in Športnega društva Poljane je bil prisoten Gašper Debeljak. Zbralo se je veliko ljudi; od navijačev, Eminih sorodnikov, domačinov in ljubiteljev smučarskih skokov. S svojo prisotnostjo so dogodek počastili Primož Peterka, dvakratni skupni zmagovalec svetovnega pokala, odlični skakalki Maja Vtič in Anja Tepeš ter vsi Emini klubski trenerji. Z »mini Planico«, katere idejni vodja je Franci Petek, je bilo poskrbljeno tudi za najmlajše, saj so na prenosni skakalnici lahko preizkusili svoje skakalne sposobnosti. Dogajanja je bilo veliko, tudi glasbe in plesa ni manjkalo. Letos je bilo takšno slavlje prvič, tudi občina je priskočila na pomoč in v precejšnji meri financirala dogodek. Udeležba in odzivi so bili zelo dobri, zato se domačini nadejajo, da se bodo dobri rezultati nizali tudi v prihodnjih sezonah.

NOVI KOLESARSKI DRESI

Kolesarske majice so narejene v barvah Polycoma, saj je podjetje glavni sponzor. Športni dres je kvaliteten, narejen iz najboljših materialov. Dresi so za vse zaposlene v Polycomu, tudi za nekdanje zaposlene, ki lahko oblačilo naročijo po zelo ugodni ceni. Naročijo in uporabljajo pa ga lahko vsi, ne samo zaposleni. Andrej Dolenc je organiziral izdelavo ter zrisal in postavil napise po dresu. Končno zasnovo je podal on, vodstvo pa je odločilo, da se bodo izdelali. Dresi bodo izdelani do poletnih dopustov, kar bo zelo primerno za preživljanje sončnih dni na kolesu.

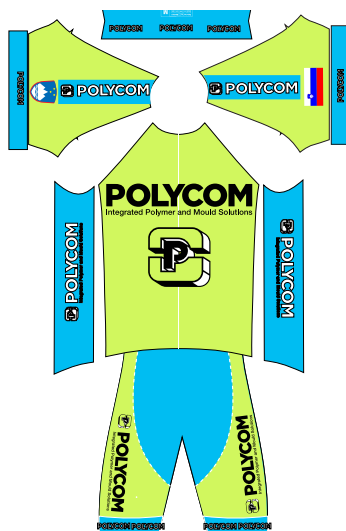


Foto: Tomaž Lunder, 2015



ZAGOVOR DOKTORSKE DISERTACIJE

Simon Oman je 12. aprila uspešno zagovarjal doktorsko disertacijo z naslovom »Integracija ERP in MES sistema«.

Gre za povezovanje dveh sistemov, poslovno-informacijskega in proizvodno-informacijskega sistema. V sklopu te integracije sta se med seboj povezala dva informacijska sistema, ERP Microsoftov Dynamics NAV in nemški produkt MPDV MES Hydra. Generični kontekst raziskave je proučevanje informacijske zakasnitve v dobaviteljski verigi ter njen vpliv na kazalnike poslovanja specifične organizacije. Poslovne koristi izvedene integracije sistemov ERP in MES so opazne predvsem pri poslovnih procesih naročanja materiala in načrtovanja proizvodnje. Omanova raziskava je vzpostavila sistem, ki zmore tako merjenje kot tudi evalvacijo integracije ERP in MES. V nalogo je vložil pet let raziskovanja, preverjanja, načrtovanja in beleženja rezultatov. Toplo se zahvaljuje podjetju Polycom, ki ga je vseskozi financiralo.

				AVTOR: MATJAŽ HLADNIK	KRAJ PRI DOMŽALAH	VRH KONIČA- STEGA ORGANA	OKRAS NA VOLNENI KAPI	EVA LONGORIA	ANGLEŠKI PEVEC, NEKDANJI MOŽ HEIDI KLUM	AFRIŠKA DRŽAVA (GL. MESTO ADIS ABEBA)	NASTAV- LJAVEC PASTI
				GORSKO DREVO Z MEHKIMI TANKIMI IGLAMI							
				NARAMKA Z OZNAKO ČINA NA UNIFORMI							
				ŠVICARSKA ALPSKA SMUČARKA (SONJA)				ZVIŠAN TON A			
				GORAN KARAN NAŠ VESLAČ (ERIK)			TKANINA ZA HALJE NESTRO- KOVNJAK	KAKTUS, KAKTEJA			
									PAULA ABDUL		
									PREBRI- SANEK		
AMERIŠKA IGRA, PRI KATERI UDARJAJO ŽOGO Z LESENIM KIJEM	IGRALEC ŽIVOJI- NOVIČ	BOGAT ATENSKI KRZNAR, SOKRATOV TOŽNIK	NAGON, SLA	EDMUND HALLEY	ŠEF, BOSS	DELO NA ČRNO		DELOVNA SKUPINA			
						PESNIK AŠKERC		METALEC			
							MESTO OB SAVI				
							PISATELJ ČAPEK				
ANGLEŠKI FILMSKI IGRALEC HOPKINS							GRIČ, HRIB		MIK, PRI- VLAČNOST HRVAŠKO NAFTNO PODJETJE		
							KRŠKO				
TRAČNICA				ISKALEC				IVANA KOBILCA		SPAJKAL- NIK	PRIMOR- SKA TRTA, REFOŠK
				ŠIRNA TRAVNATA RAVAN				BARVIT LETNI ČAS			
PERGAM- SKI KRALJ, ATALOS					ONSTRAN- STVO SLABA ŠOLSKA OCENA						
POMOČ: AVALIST, CESIJA, KLOT, LLANO	ČLOVEK Z BISAGO	GOVORICA MLADIH PROFESOR V ŠOLI					FILOZOF- SKA ŠOLA V ITALIJI MENIČNI POROK			PRIMOŽ EKART	
										STRUPEN IGLAVEC	
PLIN ZA KUHANJE IN SEGRE- VANJE					KNEŽEVINA V VELIKI BRITANiji MUSLIM, OBLAČILO				KRAJ PRI POREČU BLIŽNJA STANO- VALKA		
IVAN ČARGO			IME				ODSTOP TERJATVE				
			TAJENJE				NASILJE				
REŠETO					PAPEŽEV LETNI DOHODEK DELOVNA MIZA, PULT			ČLOVEK Z VELIKIM NOSOM PEVKA (MARTA)			
OČE				GOZDNA PTICA PEVKA SPOJ NA OBLAČILU				MAŠČOBA OKOLI LEDVIC			
								ŠOP LAS			
JAPONSKA PLESALKA IN PEVKA					SIROTA				NATALIJA VERBOTEN		
					OLEG ANTONOV				NUŠA LESAR		
ČLOVEK BREZ PIGMENTA, ALBIN						ČLOVEK V SOROD- STVENEM RAZMERJU					
RJAVA ŽIVAL						TREPAL- NICA					

Dopisnice z izpolnjenim kuponom in vašimi podatki pošljite na naslov:
**Polycom Škofja Loka d.o.o., Poljane nad Škofjo Loko 76, 4223 Poljane pod
 Škofjo Loko, s pripisom za Barbko Rupar.** Izpolnjene kupone bomo prejeli do
31. 6. 2016

Med pravnimi odgovori bomo izžrebali tri nagrajence, ki bodo prejeli naslednje
 nagrade:

1. nagrada: kosilo za 2 osebi v gostilni Pr' sedmic
2. nagrada: majica, kapica in dežnik
3. nagrada: rokavnik in kemični svinčnik

KUPON



IME: _____

PRIIMEK: _____

NASLOV: _____

GESLO: _____