

junij 2021 | številka 36

POLYANEC

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



Leto dni po hudi nesreči
osvojil odličen rezultat
na Maratonu Franja.
Bravo, Dušan!

Osrednja tema:

NESTABILNOST NA TRGU MATERIALOV JE PRILOŽNOST ZA POGLABLJANJE PARTNERSTEV



VSEBINA

- 3 »Verjamem, da lahko s to ekipo dosežemo vse cilje.«
- 4 Še bolj povezani naprej
- 5 Intervju: V središču strateške nabave je obvladovanje tveganj
- 8 Nekatere surovine dražje tudi za 25 odstotkov in več
- 9 Sodelovanje pričakujemo že pri razvoju projektov
- 9 Prodaja uspešna v pogovorih s kupci
- 10 Izdelke bomo skladiščili pri zunanjih izvajalcih
- 11 Letošnja prednostna naloga je prilagajanje cen
- 12 Novi avtomatizaciji za montažo vzmeti
- 13 Proizvodnja v Dobju in Črnomlju se širi z novo opremo
- 14 Proizvodnja še to poletje z novim sistemom hlajenja
- 15 S sodelovanjem našli pot do pomembne rešitve
- 16 Koncentracije daleč pod mejnimi vrednostmi
- 17 Naši ključni izdelki na ogled
- 17 Izobraževanja za vodje
- 18 Interno komuniciranje je dobro, a so izboljšave možne
- 19 Super predstave sodelavcev na Maratonu Franja
- 20 »Nobeni priložnosti več ne rečem NE«
- 22 Zaposleni se predstavijo
- 23 Mladi so se preizkusili v jadranju
- 24 Na jadranju krepili ekipni duh in sodelovanje
- 26 Prispevali smo k ozelenitvi Črnomlja
- 26 Druženje na kolesu in na pikniku
- 27 Za preprečevanje širjenja covida-19 sodelujemo z G-Medic
- 28 Križanka

IZDAJA: Polycorn Škofja Loka, d. o. o., Dobje 10, 4223 Poljane nad Škofjo Loko, info@polycorn.si / tel.: +386 (0)4 50 70 600

UREDNIŠKI ODBOR: Iztok Novak, Iztok Stanonik, Mateja Karničar Šenk, Barbka Rupar, Andrej Kos, Matjaž Mazzini, Milka Bizovičar, Tija Blagotinšek

UREDNIK: Barbka Rupar

PRIPRAVA VSEBINE: Milka Bizovičar, Tija Blagotinšek, Tina Dolenc

FOTOGRAFIJA (če ni drugače navedeno): AV Studio, arhiv

LEKTORIRANJE: Tina Benedičič

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

TISK: PRIMA IP d. o. o.

Časopis podjetja Polycorn izhaja od leta 2004. Polyanec, številka **36/2021**, samo za interno uporabo.

FOTOGRAFIJA NA NASLOVNICI: Dušan Majerle na malem maratonu Franja, Foto: Milka Bizovičar

»VERJAMEM, DA LAHKO S TO EKIPO DOSEŽEMO VSE CILJE.«

S hitro rastjo prodaje se krepimo tudi kadrovske. Skladno z vizijo, da Polycom do leta 2025 pridobi status najboljšega zaposlovalca komponent na Gorenjskem in Belokranjskem, se trudimo vsak dan izboljševati pogoje na delovnih mestih.

Podjetje bo glede na trenutne napovedi v letošnjem letu ustvarilo nekaj več kot 40 milijonov evrov prodaje izdelkov, celotna letna realizacija bo predvidoma dosegla 45 ali 46 milijonov evrov. Za kakšno rast gre, vidimo iz podatkov za leto 2019, ko je prodaja izdelkov dosegla 28,5 milijona evrov. Potrebe po kadrih so tako razumljive, razmere na trgu dela pa so zelo ostre, prostih ljudi za delo je malo.

Stavimo na kakovost delovnih mest

V teh razmerah v Polycomu stavimo na kakovost delovnih mest, jamstvo za številne karijerne izzive so tehnologije, ki jih uporabljamo iz dneva v dan več, in stik z mednarodnim okoljem. To je osnova za rast dodane vrednosti na zaposlenega, ki vpliva tudi na rast plač. Naš cilj je, da v štirih ali petih letih dosežemo 80.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega. Kljub razmeram smo že lani na tem področju naredili korak naprej. Za primerjavo: lani je bila povprečna dodana vrednost na zaposlenega v Sloveniji 47.200 evrov.

V vizijo Polycoma do leta 2025 smo zapisali, da želimo pridobiti ugled kot najboljši zaposlovalec komponent na območju Gorenjske in Bele Krajine. Verjamem pa, da že danes mladim lahko ponudimo tudi dovolj zanimivo okolje. To je, da so v stiku z mednarodnim okoljem in z najsodobnejšimi visokimi tehnologijami. Še več, imajo priložnost, da jih sami implementirajo v prakso. Ekipi, ki skrbita za vpeljavo avtonomnih vozil AMR ter progresivnih robotov, sta navdušili s predstavitvijo dosežkov.

Vsak dan se trudimo biti boljši

Tudi na drugih področjih se trudimo, da smo vsak dan boljši. Kakovost delovnega mesta ne pomeni samo možnosti, ki jih ponuja za karierni razvoj, kamor seveda sodijo tudi izobraževanja, za katera podjetje namenja en odstotek od prodaje, in ocenjujem, da ni veliko podjetij, ki temu področju namenijo toliko pozornosti. Naš namen



je vzpostaviti okolje, v katerem vsakdo lahko ustvarja.

H kakovosti delovnega okolja štejemo tudi delovne pogoje. Klimatizacija proizvodnje, ki zdaj poteka v Črnomlju, bo pomemben korak naprej, to problematiko moramo urediti še za zaposlene, ki delajo v skladišču v Poljanah s prerazporeditvijo dela. Prav tako želimo izboljšati delovne pogoje z ureditvijo novih pisarn, IT-infrastrukture, prostorov in kakovosti prehrane v Črnomlju.

Kar lahko že danes vsi prispevamo k temu, da se v podjetju vsi dobro počutimo, pa so naši medsebojni odnosi. Kakšni so, je odvisno prav od vsakogar izmed nas. Na ravni vodstva lahko skrbimo, da odnosov ne kvarimo, da vzpostavimo pogoje in okolje, ki omogočajo dobre odnose, in da posežemo, če je to potrebno. Nenazadnje, da smo zgled, da spodbujamo določene vrste vedenj in jasno pokažemo, kakšno vedenje v Polycom ne sodi. Verjamem, da prav vsak od nas prepozna, kdaj gre za leporečje in kdaj ne. Leporečje je bolj kratkega diha, na koncu pa štejejo dejanja.

► **Iztok Novak,**
 direktor



ŠE BOLJ POVEZANI NAPREJ

Ob 36-letnici obstoja Polycoma lahko s ponosom in hvaležnostjo vsem sodelavcem rečem, da si je v tem času podjetje na trgu ustvarilo ugled zanesljivega partnerja. To danes pomembno pripomore k pridobivanju novih poslov.

Največja izziva, s katerima se soočamo ta trenutek, sta pomanjkanje kadrov in surovin. Ko govorimo o pomanjkanju delavcev, smo v istem čolnu s praktično vsemi podjetji v naši širši okolici. Skupaj bi takoj zaposlili 150 ljudi ali več, a na razpise, ki jih objavljamo, je malo prijav ali pa sploh nobene. In to ne glede na vrsto delovnega mesta. V Polycomu se trudimo privabiti nove sodelavce, predvsem pa delamo vse, kar je v naši moči, da bi se v podjetju dobro počutili vsi, ki soustvarjate našo skupno zgodbo. Da delamo dobro, potrjuje tudi to, da vas je kar nekaj, ki v podjetju ostajate že od začetka.

Pomanjkanje surovin in s tem povezano višanje cen ter podaljševanje dobavnih rokov je izziv, s katerim se sooča celotna industrija po vsem svetu. Na kupce smo uspeli prenesti višje dobavne cene, kar je za nas zelo pomembno, saj bi v nasprotnem primeru lahko govorili o milijonski ali še višji škodi. Skupaj z njimi se tudi trudimo, da bi nam dobavitelji dostavili čim več materiala, ki ga potrebujemo za izpolnitev naročil.

To stanje lahko v veliki meri pripišemo posledicam pandemije, ki je zaustavila tovarne po vsem svetu. Po več kot letu dni spopadanja z njo pa lahko reče-

mo, da je spremenila tudi naše podjetje. Dogovorili smo se, na primer, da lahko zaposleni delajo dva dni v tednu od doma, če jim delovno mesto to dopušča.

Kriza je priložnost

Še posebej pa se mi zdi pomembno, tako z vidika vzdušja kot tudi s poslovnega stališča, da smo se zaposleni še bolj povezali med seboj. Zavedeli smo se, da lahko mirno plujemo proti cilju samo, če veslamo vsi in usklajeno. Žal smo morali vrniti sredstva, ki smo jih prejeli od države kot pomoč v času pandemije, saj zaradi uspešnega poslovanja nismo dosegli meril.

Ostal je grenak priokus, smo pa po drugi strani ponosni na rezultate, ki jih ustvarjamo. Ob tem, da se je avtomobilski trg skrčil za 25 odstotkov, Polycom trenutno za prav toliko presega lanskoletno prodajo. Pred desetimi leti smo kot zmagovalci izšli iz finančne krize in tudi tokrat so obeti zelo dobri. Ponosni smo, da delamo dobro, da smo kljub vsesplošnim razmeram tudi v lanskem letu zaposlovali in da z dejanji zaposlenim kažemo, da jih cenimo.

► Iztok Stanonik

V SREDIŠČU STRATEŠKE NABAVE JE OBVLADOVANJE TVEGANJ

Z vodjo strateške nabave Majdo Trček smo se pogovarjali o izzivih, ki jih oddelku prinašajo trenutne razmere, ko je na trgu povpraševanje po materialih večje od ponudbe, o širjenju portfelja materialov, ki jih uporablja Polycom, ter vzpostavljanju novih poslovnih modelov z dobavitelji.

Velja, da nabavna služba v podjetjih pomembno vpliva na poslovanje podjetja. Kako v Polycomu vidite vlogo oddelka strateške nabave?

S strateškega vidika je nabavna služba skrbnik denarja, ki ga podjetje troši za blago in storitve pri dobaviteljih. Nabavni strošek je praviloma najvišji strošek podjetja. V našem primeru predstavlja približno polovico prihodkov, ki jih podjetje pridobi od prodaje izdelkov in storitev, zato ga je nujno upravljati strokovno in sistematično, posledično pa seveda pomembno vpliva na poslovni rezultat. Da lahko proces nabave poteka optimalno, je potrebna tesna povezanost z ostalimi oddelki v podjetju, pri čemer sta nujna dober pretok in pravočasna izmenjava informacij. Na podlagi tega se lahko nabava dogovarja z dobavitelji za optimalne pogoje sodelovanja.

Kako se v nabavi prilagajate hitri rasti podjetja?

Rast podjetja pomeni v prvi vrsti povečano število novo pridobljenih projektov in zato rast vrednosti nabavljenega materiala. Poleg tega pa tudi širjenje portfelja različnih materialov in tehnolo-

gij, ki jih kupujemo, in posledično večanje števila dobaviteljev. Delo v nabavi se zato večkratno multiplicira, saj je razvoj novih dobaviteljev in njihovo obvladovanje osnovni pogoj za nemoten poslovni proces. Zato smo pred časom spremenili organizacijo in ločili nabavo na Oskrbovalno verigo, ki se ukvarja z oskrbovanjem redne proizvodnje z materiali, in na Strateško nabavo, ki nabavlja vse ostale materiale, skrbi za investicije, naroča storitve, pridobiva nove ponudbe, se pogaja za najboljše nabavne pogoje, išče in razvija nove dobavitelje, razvija poslovne modele in dobre odnose z dobavitelji. Da so stvari obvladljive, morajo biti tudi sistemsko urejene s pogodbami ali drugimi dogovori.

Kako pa vpliva epidemija covid-19?

Zaradi razglašene pandemije so se naročila kupcev lani spomladan nekoliko zaustavila, zato smo se v takšnem primeru odzvali z zaustavitvami dobav materialov, tako da nismo obremenjevali skladišč s pretiranimi zalogami in po nepotrebnem vezali denarja. V drugi polovici leta so naročila kupcev pričela hitro rasti in ta



rast še vedno traja. Na splošno je na trgu povpraševanje po materialih veliko večje od ponudbe, zato prihaja do težav s pravočasno oskrbo, do pomanjkanja materialov, dolgih dobavnih rokov in rasti cen. Nekateri dobavitelji nam ne morejo dobaviti celotne količine naročenega materiala na želeni rok, zato je treba vseskozi spremljati, komunicirati in občasno prositi za pomoč tudi naše stranke. Tem razmeram moramo prilagoditi proizvodnjo, jo preplanirati ali v skrajnem primeru celo ustaviti kakšen stroj.

Ali lahko ocenite dolgoročne posledice pandemije za panogo?

Težko rečem, kakšne bodo dolgoročne posledice pandemije, sem pa prepričana, da je vsaka stvar za nekaj dobra. Skozi skupno reševanje problemov lahko uredimo in poglobimo naše partnerske odnose ter se tudi bolj povežemo med sabo. Poglobili smo se v plastične granulate in našim strankam poskusili predlagati substitute obstoječim

materialom, ki so lažje dostopni. Trg materialov je trenutno resnično izredno nestabilen in veliko kupcev je pripravljenih plačati za material kakršno koli ceno, samo da ga dobijo. Kljub splošnemu povečanju naročil bodo podjetja, ki se ne bodo dovolj hitro prilagajala novonastalim razmeram, zašla v težave. Stalno smo v stiku z našimi dobavitelji in tudi tisti s 30-letnimi izkušnjami s področja plastike pravijo, da česa takšnega še niso doživeli. Vseskozi je treba spremljati gibanje proizvodnih dejavnosti na trgu avtomobilske industrije, saj pričakujemo, da se bo trend rasti povpraševanj počasi umiril in tudi obrnil v nasprotno smer.

Kakšni pa so trendi v nabavi?

Če povzamem, gre za vlaganja v usposabljanje kadrov, digitalizacijo procesov, obvladovanje nabavnih tveganj in trajnostno naravnost.

Naši kupci si seveda želijo redne, nemotene in optimalne oskrbe. Velikega pomena je hiter odziv na povečana naročila, kar za nas pomeni vzpostavitev neke varnostne zaloge proizvodov v našem skladišču. Mi poskušamo prenesti podobno filozofijo na naše dobavitelje, saj nam to omogoča, da ugodimo željam kupcev. Digitalizacija oz. elektronska izmenjava naročil (EDI) je nujna za ta način dela in tu nas na področju nabave čaka še precej dela. Čim več materialov želimo vzpostaviti na konsignacijsko nabavo, kar pomeni, da imamo pri nas na zalogi večjo količino materiala, plačamo pa ga le toliko, kot ga porabimo v posameznem mesecu. Trendi gredo celo v smer, da za celotno konsignacijsko zalogo skrbi dobavitelj. Mi mu le

določimo količine in sporočamo porabo, dobavitelj pa sam prek informacijske povezave nadzira in po potrebi dopolnjuje naše skladišče. Druga možnost je, da imajo naši dobavitelji na svojem skladišču neko dogovorjeno količino materialov, varnostno zalogo, ki so jo sposobni dobaviti s svojim dnevnim transportom v najkrajšem možnem času (24 ur).

Ko govorimo o trendih, moramo omeniti tudi povečano okoljsko osveščenost pri proizvodnji in uporabi plastike. Veliko se govori o krožnem gospodarstvu, to je uporabi že odsluženih materialov za nov proizvodni proces, in s tem prispevanju k zmanjšanju ogljičnega odtisa. Veliki proizvajalci že vlagajo v takšno proizvodnjo. V Polycomu pri proizvodnji, kjer je to dovoljeno, že vseskozi uporabljamo regenerat. Člani projektne skupine nagrajenega projekta »Pridobitev in uporaba reciklatov« pa raziskujejo možnosti pridobitve reciklatov iz obrabljenih izdelkov in s tem učinkovitejšo uvedbo krožnega gospodarstva.

Kako pa se na vse to odzivate v Polycomu?

Naš cilj je za vsako področje materialov vzpostaviti nabor strateških dobaviteljev, s katerimi imamo pravnoformalno urejene odnose in dogovorjene poslovne modele ter tako zmanjšati nabavna tveganja. S pogodbami želimo določiti količine, dobavne roke, varnostne zaloge in prioritetne dobave. Poleg tega pa tudi dogovoriti mehanizem za usklajevanje cen. To nam omogoča, da lahko v primeru novih tržnih nestabilnosti, podaljšanja dobavnih rokov, povečanja naročil, spreminjanja cen ipd. čim

bolj transparentno in nemoteno poslujemo.

S ciljem lažjega obvladovanja materialov in zalog želimo tudi čim bolj poenotiti materiale. V ta namen smo skupaj z zunanjim strokovnjakom pripravili matriko obstoječih granulativ in primernih substitutov zanje. V trenutnih razmerah omejene dobavljivosti granulativ so nam kupci pripravljeni prisluhniti in sprejeti naše predloge alternativnih materialov. Želimo pa si, da bi tudi v prihodnje strankam lahko sami predlagali materiale tistih dobaviteljev, s katerimi imamo izkušnje, dogovorjene dobre poslovne modele in vzpostavljene odlične poslovne odnose. Ter tako ustvarjali prihranke.

Strategija dela z dobavitelji je zelo pomembna ...

Da, postavitve prave strategije dela z dobavitelji je eden od naših strateških projektov, ki zajema tudi razvijanje dobaviteljev kovinskih insertov. Vedno več je zahtevnih povpraševanj in projektov z 2K ali 3K brizganjem, z zabrizgavanjem kovinskih insertov, puš, magnetov, gredi ipd. Za vsako od teh področij želimo razviti dva ali tri dobavitelje, ki izpolnjujejo naše in kupčeve kakovostne zahteve (standarde IATF) in na katere se bomo lahko obrnili pri novih poslih. Spomniti je treba še na trend električnih avtomobilov. Povpraševanj v povezavi z njimi je čedalje več, je pa za nas to novo področje in uporabljajo se materiali, ki jih Polycom doslej še ni uporabljal, zato na tem področju tudi zelo veliko raziskujemo – tako trg kot tehnologije. Iščemo in razvijamo takšne



Z leve: Majda Trček, Marko Zaletel, Nina Lazanski, Mihaela Peternej Pivk in Franc Udovč

dobavitelje, ki nam lahko pomagajo pri razvoju projekta že v začetni razvojni fazi, ko še niso dorečeni vsi materiali in tehnologije. Na tak način pridobivamo večjo kredibilnost pri kupcih, saj jim pomagamo najti optimalne rešitve v krajšem času, kot če bi to počeli oni sami.

Ne nazadnje pa je naloga strateške nabave tudi ustvarjati prihranke. Z našimi pogajalskimi sposobnostmi tako poskušamo vedno pridobiti najbolj konkurenčno ponudbo in izpogajati najboljšo ceno, dodatne popuste in letne super rabate. Če je le mogoče, dobavitelja povabimo v podjetje, da se na lastne oči prepriča o našem potencialu in prav vsi so navdušeni nad sodobnim podjetjem in urejenostjo procesov. Tudi to nam pomaga pri sklenitvi poslovnih dogovorov.

Kako s kadrovskega vidika odgovarjate na izzive in kdo vse sestavlja oddelek strateške nabave?

Posel delamo ljudje, zato so v vsakem oddelku dobri kadri ključni. Delo v nabavi je izredno dinamično in dober nabavnik mora biti pozitivno naravnani, poln energije, vedoželjen, komunikativen, samozavesten, predvsem pa mora biti timski človek. Povečan obseg nabave je prinesel tudi potrebo po kadrovski okrepitvi.

Trenutno nas je v oddelku strateške nabave pet. Poleg mene, ki vse skupaj vodim, je tu še Franc Udovč, ki je zadolžen za nabavo in razvoj dobaviteljev kovinskih insertov, sodeluje pri pogajanjih in urejanju pogodbenih razmerij za servise, telefonijo, elektriko, Transporte ter pri obvladovanju

drugih stroškov. Marko Zaletel in Nina Lazanski skrbita za nabavo orodjarne, Mihaela Peternej Pivk pa je v letošnjem letu sprejela nov izziv na področju granulativ. Njene naloge so iskanje najboljših ponudb granulativ za nove potencialne projekte, naročanje storitev in rezervnih delov za plastikarno, razvijanje kooperantskih poslov, spremljanje in naročanje investicij.

Mislím, da smo dobra ekipa in se med sabo odlično dopolnjujemo. Še vedno je v nabavi veliko operativnega dela. Zavedamo se, da smo podpora ali servis vsem ostalim službam v Polycomu in zato moramo delo organizirati tako, da je opravljeno v najkrajšem možnem času in da v primeru odsotnosti lahko drug drugega vedno nadomeščamo.

► **Milka Bizovičar**

NEKATERE SUROVINE DRAŽJE TUDI ZA 25 ODSTOTKOV IN VEČ

V Polycomu smo v letu 2020 porabili skoraj 3000 ton granulato, ki predstavljajo 60 odstotkov vrednosti celotne nabave v podjetju. Letos smo jih v prvih petih mesecih porabili že slabih 1600 ton, stroški pa so se močno povečali zaradi naraščanja cen materialov.

Skupna vrednost nabave je v letu 2020 dosegla skoraj 16,55 milijona evrov, od tega je bilo stroškov za granulato 9,6 milijona evrov, za kovinske inserte pa malo manj kot 4,5 milijona evrov.

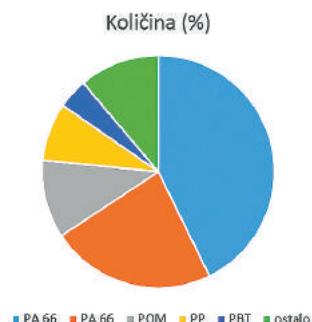
Količinsko gledano je bilo granulato 2956 ton, kar je kljub z epidemijo covid-19 zaznamovanemu letu samo slaba dva odstotka manj kot leta 2019. Dve tretjini vseh nabavljenih granulato predstavljajo poliamidi PA66 in PA6. Približno 18 odstotkov (522.000 kilogramov) celotne nabave granulato predstavlja ta materiala PA66 iz skupine Celanyl A3W, ojačana s 30 oz. 55 odstotki steklenih vlaken, ki ju uporabljamo za izdelavo *ball socketov*, ki so naš osrednji artikel.

V prvih petih mesecih letošnjega leta smo nabavili 1597 ton granulato od tega kar 1049 ton poliamidov PA66 in PA6. Skupna vrednost nabavljene plastike je dosegla 5,15 milijona evrov. Vrednost skupne nabave v prvih petih mesecih pa znaša že 9,73 milijona evrov. Cene v letošnjem letu močno rastejo in strokovnjaki napovedujejo rast vse do konca leta 2021.

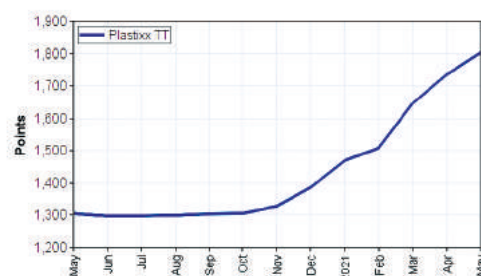
Covid le eden od razlogov za majhno ponudbo

Povečana gospodarska dejavnost v drugi polovici lanskega leta je skupaj z zaustavitvami proizvodnje v pomladanskih mesecih leta 2020 zaradi pandemije covid-19 povzročila velik presežek povpraševanja po granulatih v primerjavi s ponudbo. Na zmanjšano ponudbo je še dodatno vplivalo pomanjkanje nekaterih surovin, ki so potrebne pri proizvodnji granulato, na primer ADN (adiponitrile), HMDA (hexamethylenediamine), adipinska kislina, aditivi, steklena vlakna ipd. Azijski proizvajalci surovin so jih v veliki večini kupili za povečano lastno proizvodnjo in uvoz v Evropo je bil zato občutno manjši. Določen vpliv pa je imelo tudi zaprtje proizvodnih linij zaradi rednih letnih vzdrževanj in februarskega snežnega

Nabavljeni granulati po skupinah materiala (2020)



Polymer Price Index Plastixx TT
2020 - 2021, engineering thermoplastics



Index rasti cen tehnične plastike v obdobju maj 2020 - maj 2021

neurja v Teksasu, ki je bil najhujši in najdaljši v zadnjih 50 letih. Kar nekaj glavnih proizvajalcev je zato razglasilo izredne razmere zaradi višje sile, med njimi Ascend, Ineos, Invista, Du Pont, BASF, Lanxess.

Največji globalni proizvajalci so v takšnih okoliščinah cene dvignili – ob tem, da so se dobavni roki močno podaljšali – drugi pa so jim hitro sledili. V takšnih razmerah se o cenah ni mogoče posebej veliko pogajati, je pa zelo pomembno, da si pri dobaviteljih izpogajamo časovni odlog, da lahko v tem času stroške prenesemo naprej na stranke.

Poleg granulato se višajo tudi cene embalaže, kovinskih insertov, vzmeti in tesnil, tudi za petkrat je npr. dražji transport za 40-fitni kontejner s Kitajske. Vsakozni je zato treba spremljati stanje in raven cen, ki jih dosegamo, ter jih primerjati s tistimi, ki jih ima konkurenca oziroma jih kažejo indeksi cen granulato. Velikega pomena pri tem je, da so cene materialov oblikovane transparentno in da jih tako tudi komuniciramo strankam. Treba je krepiti zaupanje na obeh straneh in ob stalnem osveževanju napovedi tudi komunikacijo tako z dobavitelji (proizvajalci) kot tudi s strankami.

► Majda Trček

SODELOVANJE PRIČAKUJEMO ŽE PRI RAZVOJU PROJEKTOV

Kar kupci zahtevajo od nas, to mi zahtevamo od naših dobaviteljev, zato s tistimi, ki ne sledijo razvoju, nimamo skupne prihodnosti. Zdravstvene razmere so nas spodbudile tudi k razvoju domačih dobaviteljev.

Polycomov razvoj iz garažnega v visokotehnološko podjetje so ves čas spremljali in podpirali različni dobavitelji materiala, opreme in storitve. S tistimi, ki jim je uspelo slediti napredku, Polycom sodeluje še danes, s tistimi, ki pa so ostali na ravni garažnih podjetij, niso napredovali na področju tehnologije, niso pridobili standardov kakovosti in prilagodili svojega razmišljanja razvoju svetovnega trga, smo sodelovanje prekinili. Taki dobavitelji lahko postanejo cokla v razvoju podjetja.

Od dobaviteljev zahtevamo, da pridobijo standarde kakovosti, da uporabljajo primerno tehnologijo ter imajo ustrezno izobražene zaposlene. Seveda morajo biti sposobni tudi zagotavljati ustrezne zmogljivosti za sledenje Polycomovim potrebam. Iščemo in razvijamo dobavitelje, ki nam lahko pomagajo pri razvoju projekta že v začetni fazi, ko še niso dorečeni

vsii materiali in tehnologije. S tem tudi pridobimo večjo kredibilnost pri kupcih, saj jim pomagamo najti optimalne rešitve v krajšem času, kot če bi to počeli sami.

Tri skupine dobaviteljev

Glede na njihov pomen lahko dobavitelje delimo v tri skupine. Največ časa posvetimo dobaviteljem materiala in storitev za potrebe proizvodnje, ki so najbolj pod našim drobnogledom, in od njih zahtevamo skladnost z zahtevami avtomobilske industrije. Pripraviti morajo transparentne kalkulacije za dele, ki jih izdelujejo, in z njimi tudi podpisujemo pogodbe o varovanju poslovnih skrivnosti, pogodbe o sodelovanju, izvajamo presoje.

Do dobaviteljev investicijske opreme, kamor spadajo zgradbe, IT-oprema, stroji ter ostala oprema, rezervni deli in različne servisne storitve, vezane na

omejeno opremo, nimamo takih zahtev. Pri izbiri upoštevamo pretekle izkušnje in reference, ki jih ima posamezno podjetje na trgu, in največ časa porabimo za zbiranje različnih ponudb in končna pogajanja. Pri izbiri dobaviteljev različnega potrošnega materiala, pa sta ključna dober servis in optimalno razmerje med kakovostjo in ceno.

Bistveni so jasno določeni cilji

V strateški nabavi imamo jasno določene cilje, kaj želimo doseči, in k njim tudi stremimo. A strategija je živa stvar, zato lahko med aktivnostmi ugotovimo nova dejstva, ki v začetku niso bila upoštevana, in takrat skupaj z vodstvom postavimo nove cilje. Nabavno politiko je spremenila tudi pandemija covid-19. Ker v zadnjem letu ni bilo obiskov dobaviteljev v tujini, je težko začeti sodelovanje z nekom novim brez predhodnega spoznavanja in preverjanja. Dobavitelje za nove projekte smo zato v zadnjem letu iskali predvsem med obstoječimi tujimi dobavitelji in z razvojem novih slovenskih dobaviteljev, kjer se že kažejo rezultati takega dela.

► **Franč Udovč**

PRODAJA USPEŠNA V POGOVORIH S KUPCI

Rast cen materialov in njihovo pomanjkanje je tudi v prodaji aktualna tema in po vsej verjetnosti bo tako še nekaj časa.

O tem se s kupci pogovarjamo. Z določenimi strankami so pogajanja težja, zadovoljni pa smo, da jih večina razume ter sprejema izredne okoliščine na trgu in višje cene. Za nas je to zelo pomembno, saj gre za zelo visoke zneske, ki bi podjetje močno prizadeli, če bi moralo nositi stroške podražitev. Pogajanja so

v veliki meri odvisna od odnosov, ki smo jih v preteklosti zgradili s kupci, ter medsebojno zaupanje, partnerski odnos je pri tem zelo pomemben.

Pomembno je, da kljub pomanjkanju surovin in zamikov dobav podjetje kar se da v skladu z dogovori dostavlja naročila kupcem. Na tem

področju je velik trend optimizacija prodajne verige. Kupci si ne ustvarjajo več zalog v skladiščih, ampak prehajamo na sistem *just-in-time*, kar pomeni, da naročeni izdelki ne gredo več v njihova skladišča, ampak neposredno v proizvodnjo.

► **Štefan Ančimer**

IZDELKE BOMO SKLADIŠČILI PRI ZUNANJIH IZVAJALCIH

V prihodnjih petih letih želimo v Polycomu podvojiti promet, kar bomo omogočili tudi z uvajanjem novih konceptov nabave, kot je konsignacijsko skladišče, in s prenosom nekaterih dejavnosti na zunanje izvajalce. S pilotnim projektom skladiščenja začnemo že julija.

Novost, ki jo uvajamo v Polycomu, je konsignacijsko skladišče. To pomeni, da različni dobavitelji v Polycomu skladiščijo material ali rezervne dele, ki jih potrebujemo za nemoteno delo, material ali rezervne dele pa dobavitelju plačamo šele, ko jih vzamemo iz zaloge. Izkazalo se je, da je tovrstno skladiščenje primerno le za določene vrste materiala, medtem ko za rezervne dele ni smotno, saj nimamo dovolj prostora, poleg tega pa bi morali vlagati v dodatno opremo ter nove zaposlitve. Zato smo se z večino dobaviteljev že dogovorili, da minimalno varnostno zalogo rezervnih delov, ki jih dobavljajo Polycomu, skladiščijo pri sebi in dele po potrebi pošiljajo k nam z najbolj optimalnim načinom transporta.



Beli granulati

Predaja dejavnosti zunanjim izvajalcem

Če želimo v Polycomu v prihodnjih petih letih podvojiti promet, se moramo osredotočiti na našo ključno dejavnost in kompetence, podporne procese pa predati specialistom. Kamionski transport tako že zdaj obvladuje zunanji partner, v prihodnje pa bomo specialistom predali tudi skladiščenje. Še v tem mesecu bomo podpisali sodelovanje z zunanjim partnerjem, v drugi polovici leta pa bo že stekel pilotni projekt skladiščenja izdelkov – najprej le za enega od naših kupcev. Tako bomo sistem preverili, izpopolnili in vzpostavili elektronsko izmenjavo podatkov, da bomo imeli vsak trenutek vpogled v skladiščene in odpremljene izdelke iz tega skladišča. Z novim letom bi že lahko omogočili skladiščenje izdelkov za več naših kupcev.

Pomembna je družbena odgovornost

Pri sklepanju sodelovanja z novimi partnerji je za nas pomembna tudi družbena odgovornost podjetja in njegova trajnostna naravnost. Marsikje po svetu ljudje delajo v neprimernih razmerah, kot so presežen hrup, vročina, strupene kemikalije, presežki delovnega časa, celo prisilno delo. V Polycomu tega ne odobravamo, zato z dobavitelji, ki ne upoštevajo primerne



Črni granulati

človeškega odnosa do zaposlenih, ne želimo poslovati.

Trudimo se, da odgovorno ravnamo tudi z okoljem, uresničujemo pridobljeni okoljevarstveni standard ISO 14001 in upoštevamo zahteve naših kupcev, ki prepovedujejo uporabo določenih kemikalij, materialov in elementov. Te zahteve prenašamo tudi na naše dobavitelje. Zavedamo se, da imamo samo en planet, zato našo trajnostno naravnost izkazujemo z uporabo regenerativnih, iskanjem možnosti za uporabo tehnoloških odpadkov in oddajo nastalih viškov pooblaščenim partnerjem. Z dobavitelji granulativnih materialov tudi redno preverjamo, kako napreduje razvoj tehnologije za recikliranje plastike, s katero bi izdelali »deviški« material.

Ne glede na področje dela naše vodilo ostaja, da izpolnjevanje zahtev kupcev in doseganje naših standardov prenašamo tudi na partnerje in dobavitelje.

► Franc Udovč

LETOŠNJA PREDNOSTNA NALOGA JE PRILAGAJANJE CEN

Na strateški konferenci prodaje smo osrednjo pozornost namenili prodajnim dejavnostim, ki bodo zagotavljale kar najboljšo podporo kupcem ter določili seznam potencialnih novih strank. Oddelek strateške prodaje pa mora tudi aktivno odgovoriti na rast cen na trgu.



V Polycomu vsako leto poteka strateška konferenca prodaje, na kateri ključne službe analiziramo predloge in oblikujemo strategijo prodaje podjetja Polycom za tekoče leto. S tem dobimo strateški pogled na usmeritve, ki jih narekujejo tržne razmere, določimo tržne strategije Polycoma, analiziramo dosežke preteklega dela, predstavimo nadaljnji razvoj ključnih kupcev ter dosežke pri iskanju novih tržnih priložnosti. Nepogrešljiv del pri tem sta še posodobitev ključnih strateških produktivnih skupin in določitev strategije prodaje.

Dodali smo nove tržne niše

Letošnjo konferenco smo zaradi prilagajanja epidemiološkim razmeram strnili v en dan, potem pa smo imeli več delavnic v manjših skupinah, da smo lahko strnili končne zaključke. Na konferenci smo naredili ABC-analizo kupcev, kar pomeni, da smo jih razvrstili po prednostni listi in določili ključne. Opredelili smo tudi ciljne produktne niše, za katere ima Polycom že razvita določena znanja in kompetence oziroma želi te niše še razvijati in jih v

prihodnje pospešeno tržiti. Že standardnim produktivnim nišam smo dodali nekatere nove, vezane predvsem na elektrifikacijo avtomobilov, kar je glavni trend prihodnosti. Pri pridobivanju novih projektov se bomo tudi v prihodnje trudili, da bo 80 odstotkov novih naročil v okviru teh ciljnih produktivnih niš, preostalih 20 odstotkov pa bodo zapolnili drugi izdelki. Naši vodilni trgi ostajajo avtomobilska industrija, IoT-komponente (industrijski internet stvari) in gospodinjstvi aparati.

V sklopu konference smo veliko pozornosti namenili tudi dogajanju na trgih surovin, kjer so letos zelo zahtevne razmere, saj so materiali težko dostopni, cene pa močno rastejo. Zato je trenutna prednostna naloga strateške prodaje prilagajanje tržnim razmeram in posledično udeležanje višjih cen izdelkov pri kupcih.

Skrb za kupca na prvem mestu

Kupcu želimo v celotnem procesu sodelovanja nuditi čim boljšo podporo, zato smo se na tokratni konferenci osredotočili tudi na fazo priprave ponudb ter na to, da kupec prejme optimalno ponudbo v zahtevanem roku. Za to je potrebno usklajeno delovanje celotnega tima, saj je v pripravo ponudbe poleg prodaje vključenih še več drugih služb, kot so orodjarsko-razvojni center, oddelki tehnologije, kakovosti, nabave, avtomatizacije ... Vsak člen v tej verigi mora poskrbeti, da pravočasno zagotovi potrebne podatke, da lahko kupcu v roku pošljemo ustrezno pripravljeno ponudbo.

V Polycomu smo pri pridobivanju novih naročil uspešni, kar kažejo tudi letošnji rezultati. A zavedati se moramo, da se proces ne zaključi s pridobitvijo novih projektov. Tudi v nadaljnjih fazah razvoja in izdelave izdelka si moramo prizadevati za čim boljšo podporo kupcu, da se ta naslednjič lažje odloči za sodelovanje z nami.

► Iztok Černalogar

NOVI AVTOMATIZACIJI ZA MONTAŽO VZMETI

V montaži smo uvedli novo avtomatizirano linijo 11 za montažo vzmeti na Stabilusove izdelke. Še eno avtomatizacijo za istega kupca pa smo postavili ob stroj, na katerem brizgamo t. i. telescopic tube, saj po novem na ta izdelek tudi montiramo vzmeti.

Linija 11 je dvojnik linije 9 z izboljšavami. Nujno smo jo potrebovali z začetkom proizvodnje novega izdelka. Posluhuje jo štiriosni scara robot, ki pa v primerjavi z linijo 9 lahko montira le en tip vzmeti na izdelke (linija 9 lahko dva). Trenutno nam to zadošča, je pa naprava narejena tako, da jo bomo lahko po potrebi dogradili in dodali še dodatno postajo za montažo druge vzmeti. Na podlagi izkušenj, ki jih imamo z linijo 9 – zagnali smo jo aprila 2018 –, smo na novejši različici dodali in izboljšali nekaj manjših stvari. To, da večje izboljšave niso bile potrebne, potrjuje, da smo pri snovanju linije 9 skupaj z dobaviteljem Lovranom res naredili kakovostno avtomatizacijo.

Linija 11 je namenjena proizvodnji novega izdelka za Stabilus. Novi projekt, ki smo ga dobili konec leta 2019, predvideva serijsko izdelavo dveh milijonov kosov na leto, ki nam jih na liniji 9 ne bi uspelo narediti, saj so njene kapacitete polno zasedene. Nova linija bo približno polovico časa zasedena z novim izdelkom, preostanek pa je na voljo za razbremenitev linije 9. Na novi avtomatizaciji je mogoče delati približno polovico od 20 tipov izdelkov – to so različne tube, nastavki, *ball-socketi*, blažilci za havbe..., ki tečejo na liniji 9.

Za lažje posluževanje druga ob drugi

Iz Lovrana smo napravo, ki je precej velika, prejeli v decembru. V montaži smo obe liniji namestili le nekaj metrov narazen, tako da delavec, ki ju posluhuje, lažje opravlja delo. Pri vsaki napravi je potrebna 20-odstotna prisotnost zaposlenega. Zato smo tudi morali optimizirati proizvodni prostor, predstaviti nekatere druge linije. Se je pa ob tem pokazalo, kako pomembne so avtomatizacije. Da nismo imeli izpada zaradi postavljanja, je namreč proizvodnja tekla tudi na liniji 5, ki smo jo za montažo vzmeti uporabljali prej. Linija 5 je polavtomatska in zahteva 100 odstotkov zaposlenega, manj je kontrole,



Linija 11 je dvojnik linije 9 z izboljšavami.



Trenutna kapaciteta avtomatizacije *telescopic tube* je omejena z zmogljivostjo brizgalnega stroja, ki je od 2 do 2,5 milijona kosov na leto.

delovni cikel pa je daljši. Pomeni, da je bilo treba delati tudi nekaj sobot.

Izdelke zлага robot

Prezeli smo tudi avtomatizacijo za montažo vzmeti na *telescopic tube*. Izdelek v Polycomu brizgamo že nekaj časa, zdaj pa je kupec razširil naročilo, tako da montiramo še vzmet ter doziramo mast v kaloto. Napravo, ki je opremljena tudi z našimi standardnimi tehnologijami za kontrolo, smo postavili ob brizgalni stroj. Njena posebnost je, da na koncu procesa štiriosni scara robot zлага izdelke v zaboj, tako da zaposleni samo še prilepi nalepko. Gre za kupčevo naložbo. Na napravi je trenutno možno delati dve kodi, vendar ima možnost dograditve.

► Peter Mencin



Stroja 86 in 87

PROIZVODNJA V DOBJU IN ČRNOMLJU SE ŠIRI Z NOVO OPREMO

Proizvodnji na obeh lokacijah širita zmogljivosti, zato v Črnomlju opremljamo zadnji, do zdaj prosti del hale, v Dobju pa smo s predstavitvijo nekaterih strojev pridobili še nekaj prostora.

Zgornja etaža proizvodnje v matičnem podjetju je z zadnjimi tremi brizgalnimi stroji, ki smo jih pripeljali pred kratkim, že zelo zapolnjena. Računamo, da bomo lahko v prostor umestili še dva, potem ne bomo več širili kapacitet z novimi stroji, ampak bomo vlagali v pomlajevanje strojnega parka. To nam bo prineslo predvsem povečanje kakovosti izdelkov ter boljše delovne pogoje zaposlenim, in seveda ne smemo pozabiti, da

je sodobnejša tehnologija tudi bolj zelena.

Nova, 50-tonska električna stroja, ki smo ju dobili nedavno, sta namenjena za natančne izdelke, na njima bomo izpolnjevali predvsem naročila kupca TE connectivity, drugi, 80-tonski hidravlični stroj pa je dolgoročno mišljen za dodatno linijo 3k.

Sicer pa zdaj v proizvodnji spreminjamo transportne poti in se

s tem pripravljamo na uvedbo avtonomnih robotov AMR. Tudi to je bil razlog, da smo prestavili nekaj strojev, hkrati smo pridobili dodaten prostor za nove.

Infrastrukturno opremljamo še severni del hale

V Črnomlju bomo dobili tri nove, 160-tonske stroje, na katerih bomo izdelovali tulce za Stabilus. Roboti, ki so vključeni v delovni proces, so zato deloma prilagojeni. Gre za to, da imamo za kupčeve izdelke dva standarda ohišij in do zdaj večjih nismo mogli izdelovati na 160-tonske stroju ravno zaradi postavitve robotov. Tako je večina proizvodnje tulcev tekla na 250-tonske brizgalnih strojih. Zmogljivosti na njih se bodo tako sprostile oziroma jih bomo zapolnili z drugimi projekti, na katerih količine rastejo, in z novimi, ki prihajajo v proizvodnjo.

Nove stroje, ki predstavljajo desetodstotno povečanje strojev v Črnomlju, bomo postavili v novo opremljeni, severni del proizvodne hale, ki je do zdaj še nismo uporabljali. Prostor zdaj opremljamo z napeljavami za hladilno vodo, zrak, s cevmi sušilnega sistema in pripravljamo osnovo, da bomo kasneje, ko bodo v podjetje prihajali novi stroji, te lahko hitro priključili.

Ko bodo dela v proizvodnji končana – pričakujemo, da bo to do začetka poletja – bomo torej v novi del za začetek postavili tri nove stroje ter še dva, ki sta v tem delu stala že prej, a sta bila povezana še na srednji del hale. V njej bo potem prostora še okvirno za 25 dodatnih strojev.

► **Gašper Sever,**
Damjan Rozman

PROIZVODNJA ŽE TO POLETJE Z NOVIM SISTEMOM HLAJENJA

V proizvodnji v Črnomlju poleg opremljanja severnega dela hale z infrastrukturo urejamo tudi hlajenje v proizvodni hali, gradbena dela pa potekajo tudi v prvem nadstropju. Tam nastajajo nove pisarne, v katere se bo preselilo vodstvo, saj se bo v njihove dosedanje prostore razširila merilnica.

Naložba v prezračevalni sistem v proizvodnji v Črnomlju je bila nujno potrebna za izboljšanje delovnih pogojev predvsem v poletnih mesecih. Pri projektu sodelujemo z novomeškim podjetjem Sies Rent, ki rešitev trži po vsej Sloveniji, izkušnje podjetij, ki ta sistem uporabljajo, pa so zelo dobre. Polycomova zahteva je bila, da je infrastruktura vizualno narejena podobno, kot je v Dobju, zasledujemo cilj enotne podobe podjetja.

Tehnično je rešitev, s katero pričakujemo, da bomo v poletnih mesecih v proizvodnji lahko dosegali temperaturo 28 stopinj Celzija, sestavljena iz klim, ki so montirane pod stropom hale, in so povezane z zunanjimi enotami, ki delujejo kot nekakšne klima enote, ki s pomočjo hladilnega plina ohlajajo vstopni zrak.

Hlajenje prostora bo potekalo z vpihi hladnega zraka, s pomočjo sistema, ki smo ga že zdaj uporabljali za prezračevanje, in sicer bodo cevi za to speljane po nosilnih stebrih zgradbe. Ideja je, da hladni zrak pripeljemo čim bližje k tlom, torej da hladimo prostor do 2,5 metra od tal, hkrati pa toploto, ki se dvigne nad hladni del, učinkovito odsesavamo iz prostora. Naložba je vredna 130.000 evrov.



Pisarne vodstva v prvem nadstropju

Urejamo tudi nove pisarne za vodstvo plastikarne, saj se bo v njihove dosedanje prostore v pritličju širila merilnica. Sprva je bilo predvideno, da bi jih uredili na podestu, v proizvodnji, a se je izkazalo, da to iz več vidikov, tudi s stališča dolgoročne rešitve, ne bi bilo ustrezno. Kot najboljši se je izkazal prostor v prvem nadstropju stavbe, kjer so pisarne imeli tudi prejšnji lastniki stavbe, Danfoss, in ga do zdaj še nismo v celoti uporabljali.

Tudi v tem primeru smo želeli videti čim bolj približati pisarnam v Dobju. Pomeni, da bodo prostori med seboj pregrajeni s suhomontažnimi stenami, od hodnika pa

bodo ločni s steklenimi stenami. Urediti je treba elektro- in strojne instalacije, varčno LED-razsvetljavo ter nizkoenergijsko ogrevanje in vgraditi senčila. Išče mo tudi rešitev, ki bi omogočila pogled iz pisarn v proizvodnjo.

Poleg pisarn urejamo še sejno sobo, ki bo sprejela najmanj 12 oseb, prav tako bomo na novo izvedli celotno komunikacijsko omrežje, ki ga bomo posodobili z novim strežnikom.

Dela, ki jih izvajajo lokalni izvajalci, bodo predvidoma končana na začetku poletja, vrednost naložbe pa je ocenjena na približno 70.000 evrov.

► Goran Blagojević

S SODELOVANJEM NAŠLI POT DO POMEMBNE REŠITVE

V proizvodnji smo imeli težavo s hladno kapljo pri izdelavi ohišij za vodovodne števec. Ekipa tehnikov z obeh lokacij je po več različnih poizkusih našla rešitev, ki povsem odpravlja to težavo.

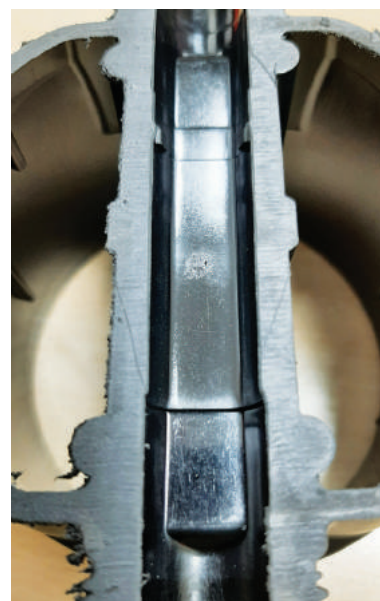
Hladna kaplja nastane na stiku med brizgalno šobo, ki ima približno 340 stopinj Celzija, in orodjem, ki je s 160 stopinjami Celzija toliko hladnejša, da temperaturna razlika povzroči strjevanje taline v obliki nekakšne strjene mase – hladne kaplje. Ta del nato v orodju maši dolivne točke, lahko pa ga odplakne na površje izdelka in se pojavi kot nekakšen tujek na površini izdelka. Običajno se teh hladnih kapelj znebimo z lovilniki hladnih kapelj, tj. s slepimi kanali v dolivnem sistemu. Težava, na katero smo naleteli pri ohišju vodnih števecov, pa je, da je dolivni kegelj (kanal, ki pripelje talino od brizgalne enote do izdelka) pripet neposredno na izdelek, zato je to hladno kapljo splakovalo neposredno v ohišje. Če je ostala na določenem mestu, je motila delovanje števca in posledično

meritev ni bila prava. Zato smo z ekipo iz Poljan in Črnomlja iskali izboljšavo postopka brizganja.

Začasne rešitve

Težava je v panogi poznana in obstajajo tudi rešitve, kot je samozaporna šoba. Na stiku, kjer nastaja hladna kaplja, so namestili samozaporno šobo, ki po vsakem brizganju brizgalno šobo zapre z iglo, da se talina ne zadržuje na kritičnem mestu. Slabost te rešitve je, da pri postopku nastaja zelo visok brizgalni tlak, kar povzroča večjo obrabo vitalnih delov brizgalne enote, izdelki pa po vgradnji samozaporne šobe, zaradi drugačne orientacije taline, niso nujno dimenzijsko ustrezni.

Z ekipo tehnikov iz Črnomlja in Poljan smo zato z različnimi rešitvami skušali odpraviti to



pomanjkljivost. Začasno smo jo reševali s tem, da smo po vsakem brizgu odmaknili brizgalno enoto in izbrizgali ven problematično talino. To je bil zapleten postopek, nastajalo je precej izmeta materiala, ki ga je moral nekdo od zaposlenih redno odstranjevati, kar je bila poleg vsega tudi precejšnja potrata časa.

Inovacija

Z različnimi poskusi je ekipa prišla do povsem nove, inovativne rešitve, ki je plod našega znanja in težavo hladne kaplje odpravi v celoti. Pri naročniku smo s tem dodatno utrdili zaupanje in iz tega naslova že dobili nove projekte, osvojeno znanje pa bomo lahko uporabili tudi v prihodnje.

Problem, ki se nam je zdel nerešljiv in za katerega smo porabili veliko virov ter je dodatno zaposloval delavce v črnomaljski enoti, nam je pokazal, da s skupinskim delom, sodelovanjem obeh enot in iskanjem novih rešitev lahko najdemo nove poti, nove priložnosti.

► Miha Tušek





KONCENTRACIJE DALEČ POD MEJNIMI VREDNOSTMI

Koncentracije nevarnih snovi, ki so jim izpostavljeni zaposleni v Polycomu, so daleč pod dovoljenimi mejnimi vrednostmi, so pokazale meritve, ki smo jih naročili pri Zavodu za varstvo pri delu.

Zakonodaja s področja varnosti in zdravja pri delu med drugim določa, da podjetja zaposlenim zagotavljajo varno in zdravo delovno okolje. Kjer so zaposleni izpostavljeni kemičnim snovem, določa zavezujoče mejne vrednosti v zraku, opravljajo pa se tudi biološke analize, ki merijo vsebnosti določenih snovi v urinu po osemurni izpostavljenosti na delovnem mestu. Obe analizi je opravil Center za fizikalne meritve pri Zavodu za varstvo pri delu, in sicer v vzdrževalni orodjarni v Dobju, kjer imajo zaposleni neposredni stik s kemikalijami, ki jih povzroča razprševanje hitro delujočega čistila v spreju po površinah orodij. Izmerjene koncentracije snovi v zraku delovnega okolja so merili

s pomočjo osebnih dozimetrov, po merilih za osemurno izpostavljenost.

Rezultati meritev izpostavljenosti nevarnim kemijskim snovem so bili nižji od mejnih vrednosti, so povzeli v poročilu. Za primer: mejna vrednost za izpostavljenost acetonu je 1210 mg/m^3 , meritev je pri prvem sodelavcu pokazala $76,9 \text{ mg/m}^3$ in pri drugem $69,8 \text{ mg/m}^3$, pri ogljikovodikih (C6-C8) je bilo to razmerje še najmanjše, in sicer je dopustna meja 700 mg/m^3 , povprečna osemurna koncentracija v prostoru je namerila $156,4 \text{ mg/m}^3$, v drugem primeru pa $165,4$. Skupni indeks izpostavljenosti v osemurnem delovniku je $0,35$.

Izvajalec je v skladu z zakonodajo izvedel tudi biološki monitoring, in sicer je opravil analizo acetona v urinu. Zaposlene osebe v vzdrževalni orodjarni so vzorce oddale ob koncu delovne izmene po dnevni izpostavljenosti, Zavod za varstvo pri delu oziroma zanj laboratorij iz okolice Stuttgarta v Nemčiji, pa je ugotovil, da so rezultati analize ugodni. Dovoljena biološka mejna vrednost je 80 mg/l , vzorca sta pokazala $2,8$ oziroma $4,1 \text{ mg/l}$.

Skrbimo za čim manjšo izpostavljenost

Rezultati so bili pričakovani, saj imamo v podjetju dobro urejeno prezračevanje. Tudi v prihodnje bomo izvajali podobne meritve glede na snovi, ki so v uporabi, kakor tudi potencialno nove snovi.

Nabavni oddelek za vse nabavljene snovi pridobi varnostne liste, ki se jih potem posreduje strokovnemu sodelavcu s področja varnosti in zdravja pri delu, varstva okolja in kakovosti (HSEQ). Vsak varnostni list se preveri glede na uporabo, če je potrebno, se tudi prilagodi interna navodila za varno in zdravo delo. Če so v varnostnem listu kemikalije, ki prej niso bile znane, se skladno z zakonodajo ponovno organizira izvedbo meritev. Hkrati se tudi posodobi oceno tveganja.

V podjetju vedno stremimo k temu, da uporabljamo snovi, ki so kar se da najmanj nevarne za zaposlene in tudi za okolje. Tudi če so kemikalije v snoveh pod mejnimi vrednostmi, se vedno trudimo dobiti snovi, ki imajo še manj vpliva na zdravje zaposlenih.

► **Ulrik Oblak**



NAŠI KLJUČNI IZDELKI NA OGLED

Maja smo v predverju postavili tri vitrine, v katerih predstavljamo naše najpomembnejše izdelke po skupinah.

Izdelke lahko razdelimo v šest družin.

Zobniki. Polimerni zobniki so naš paradni izdelek. Dosegamo izjemno kakovost, po kateri se uvrščamo v svetovni vrh; zagotovimo popolno prilaganje tudi najzahtevnejših vrtiljivih komponent.

Tulci. Govorimo lahko o oblikovno dovršenem videzu ter trajnostni kakovosti teh, za nas zelo pomembnih izdelkov. S tulci za dvigni sistem prtljažnika ustvarjamo funkcionalno eleganco, ki se odlično zlije z vsakim dizajnom avtomobila.

Komponente ball-socket. Izdelujemo jih za avtomobilsko ter pohištveno industrijo. So trajnostne in iz stabilnih materialov, ki zagotavljajo popolno zanesljivost uporabe.

Komponente IIoT (industrijski internet stvari). Izdelujemo ohišja naprav, ventilatorjev, merilnikov pretoka itn. Izdelki so narejeni iz trajnostnih in trpežnih materialov za dolgotrajno uporabo in zaščito vgradnih elementov.

Kabelski kanali. So elegantna rešitev za pritrjevanje vodnikov na ohišje in njihovo zaščito pred poškodbami. Z njimi kupci zagotovijo urejen videz in dodelan dizajn v vsakem trenutku.

Ostale tehnične komponente. Izdelujemo še celo vrsto izdelkov, kot so komponente za tesnjenje, fiksiranje, vodenje, varovanje ali izolativnost. Narejeni so iz polimerov ali polimerov z vključenimi kovinskimi komponentami.

V eni od vitrin smo razstavili tudi kavni avtomat Nespresso Pulse, ki ima za Polycom poseben pomen. Zaradi posla s tem izdelkom smo v letu 2012 odprli lokacijo v Črnomlju, kjer smo začeli z redno proizvodnjo plastičnih sestavnih delov. S širitvijo podjetja se je povečal tudi obseg proizvodnje za 15 odstotkov, kar je takrat predstavljalo dodatna 2,3 milijona evrov prihodkov.

► **Mateja Demšar**

IZOBRAŽEVANJA ZA VODJE

Spomladi je potekalo izobraževanje o vodstvenih veščinah, ki je bilo namenjeno vsem vodjem v podjetju.

Izobraževanja so potekala v treh sklopih. V programu Top management je bilo 16 udeležencev iz ožjega vodstva in vodij oddelkov, vodil pa ga je Branko Žunec iz podjetja BMC International. Ostali vodje so se udeležili programa Middle management, ki ga je v Poljanah vodil mag. Gorazd Vertovšek, v Črnomlju pa Samo Kavčič.

Namen usposabljanja je bilo izobraziti vodje, jih seznaniti z razlikami med dobrim, odličnim in izjemnim vodjem ter o pomenu čustvene inteligence pri vodenju. Predavatelji so jim predstavili primere dobrih vodstvenih praks. Pri vodenju je pomembno, da se zavedamo, da tudi če so razmere močnejše od nas, še ne pomeni, da smo ne-močni. Udeleženci so se seznanili, kako pristopiti k reševanju težav in kako učinkovito sprejemati odločitve.

Koronakriza nam je prinesla kar nekaj novih izzivov, zato so bila izobraževanja odlična spodbuda za motiviranje in spodbujanje ustvarjalnosti sodelavcev in podrejenih.

► **Alenka Cukjati**

INTERNO KOMUNICIRANJE JE DOBRO, A SO IZBOLJŠAVE MOŽNE

Kot študentka dvoletnega programa za ekonomista sem želela teorijo s predavanj povezati z videnim v Polycomu, kjer od leta 2017 delam kot študentka. Ugotovila sem, da je interna komunikacija v podjetju dobra, a so še možnosti za izboljšavo ali spremembe.

Naslov moje diplomske naloge je *Interno komuniciranje v podjetju Polycom*. Želela sem raziskati, kako poteka komuniciranje v podjetju, kako so z načinom komunikacije zadovoljni zaposleni, od kod prejema-jo največ informacij za svoje delo, na koga se najbolj zanašajo in kakšne so potencialne možnosti za izboljšanje komunikacije, če je to potrebno.

Z analizo teh odgovorov bi v podjetju lahko hitro prepoznali komunikacijske šume, jih analizirali, kako in zakaj do njih pride, in prepoznali posledice – vse to z namenom, da bi se jim v prihodnje znali izogniti ali jih uspešno rešiti, preden pride do nesoglasij, nesporazumov ali konfliktov.

Rezultati ankete

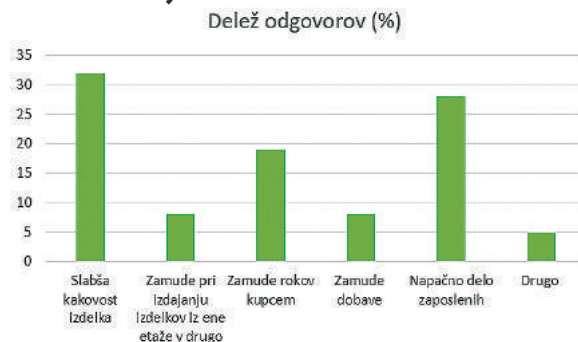
Z anketo med zaposlenimi sem ugotovila, da komunikacijski šumi v podjetju sicer nastajajo, ampak v večini primerov ne vplivajo kritično na delovanje v podjetju. Komunikacija med podrejenimi in nadrejenimi po mnenju anketiranih poteka dobro, kar daje vedeti, da je proces komuniciranja med njimi res dobro organiziran.

Zaposleni pa so menili, da je premalo komunikacije oz. prenosa informacij iz »pisarn«, saj dostikrat ne vedo, kaj se v podjetju dogaja. Ocenili so, da je največ napak pri komuniciranju zaradi posredovanja preveč informacij, kar pomeni, da se poslušalec utaplja v količini nepomembnih informacij, ki so pomešane s pomembnimi informacijami, ali dobi premalo informacij, tj. da se pomembnih informacij sploh ne preda, se jih pozabi, preskoči.



Moja analiza je le delček v mozaiku komuniciranja v tako velikem podjetju, kot je Polycom, a verjamem, da bo vodstvu v pomoč pri oblikovanju prihodnjih strategij internega komuniciranja. Vsem zaposlenim v podjetju, ki so si vzeli čas in rešili anketo, pa se za sodelovanje najlepše zahvaljujem, saj brez njih danes moje diplomske naloge zagotovo ne bi bilo.

Posledice zaradi slabše interne komunikacije



Kako bi ocenili splošno komuniciranje v podjetju?



► **Henrika Peternel**



SUPER PREDSTAVE SODELAVCEV NA MARATONU FRANJA

Za nami je pravi kolesarski praznik za rekreativne kolesarje v Sloveniji, 40., jubilejni, Maraton Franja BTC City. Tudi letos je imelo naše podjetje odlično ekipo Polycom Racing Team, ki jo je sestavljalo 12 udeležencev.

Kar pet kolesarjev je barve Polycoma zastopalo na velikem maratonu, osem pa na malem. Na velikem maratonu sta prva iz naše ekipe pripeljala skozi cilj Andrej Dolenc, ki je zasedel absolutno 23. mesto (6. mesto v svoji kategoriji), med ženskami se je na 18. mesto (4. v svoji kategoriji) uvrstila Simona Dolinar. Na mali Franji je prva izmed sodelavcev v ženski

konkurenci pripeljala skozi cilj Majda Trček in zasedla 83. mesto, Gašper Debeljak je bil med moškimi 94.

Prav posebne čestitke Branku Dežmanu, ki je bil s svojimi 80 leti najstarejši član ekipe Polycom Racing Team, in Dušanu Majerletu (na naslovnici), ki je po lanskim hudi nesreči s kolesom dosegel odličen rezultat na malem maratonu.

Prav tako čestitamo Andreju Dolencu in Simonu Permozerju, ki sta se s svojima odličnima rezultatom kvalificirala za svetovno prvenstvo amaterskih kolesarjev. Maraton Franja je namreč del svetovne serije UCI Gran Fondo World Series in šteje za uvrstitev na svetovno prvenstvo, ki bo letos od 13. do 15. avgusta v Sarajevu.

Polycomu pokal za številčno udeležbo

Polycom Racing Team je kot ena izmed najštevilčnejših in najprepoznavnejših ekip prejela tudi pokal 40. izvedbe maratona. Jože Mermal (predsednik organizacijskega odbora Maratona Franja BTC City in predsednik upravnega odbora družbe BTC) ter naš direktor Iztok Novak, sicer tudi udeleženec velikega maratona, sta podelila priznanja zmagovalki in zmagovalcu letečega cilja pri našem podjetju v Dobju.

Čestitke vsem udeležencem!

► Tija Blagotinšek



»NOBENI PRILOŽNOSTI VEČ NE REČEM NE.«

Kristina Primožič se je v Polycomu zaposlila leta 2016. Leta 2018 so ji odkrili raka, ki ga je premagala, a lani se je bolezen ponovila. »Najprej pride šok, nato pa spoznaš, da imaš le dve možnosti: preživeti in živeti ali umreti. In se odločiš za tisto prvo,« je odločna Kristina.

Kristina je mlado, delovno in energično dekle. V podjetje je prišla že kot študentka. Začela je kot proizvodna delavka, zaradi želje po napredku, doslednosti in natančnosti pa so se ji odprla vrata v kontrolno-merilni laboratorij, na mesto procesne kontrolorke. Nobeno delo ji ni bilo tuje, velikokrat se je usedla za volan službenega avtomobila ali kombija in poskrbela, da so naši izdelki prišli pravočasno do naših kupcev.

Leta 2018 se ji je življenje obrnilo na glavo. Začelo se je z utrujenostjo, kar je sprva pripisovala dejstvu, da veliko dela. A telo jo je čedalje glasneje opozarjalo, sprva z bolečinami v križu, sledile so ginekološke težave. Postavili so jih diagnozo vnetja, a terapije niso pomagale, tako da so jo zdravniki navsezadnje napotili na infekcijsko kliniko in od tam na ginekološko v Ljubljano. Prijazna ginekologinja, ki je sicer tudi priznana kirurginja, jo je že na začetku pomirila, da verjetno ni nič takšnega, česar ne bi mogli pozdraviti s tabletami. Po pregledu pa je zdravnica pristopila do Kristine, jo prijala za ramo in jo seznanila z najhujšo diagnozo: rak materničnega vratu. Šok. Jok. Kristini se je v glavi pojavilo naenkrat mnogo vprašanj, kaj zdaj, kako naprej, kako s tem seznaniti starše in najbližje. In tako se je začelo najhujše obdobje v Kristininem življenju.

Operacija, obsevanja, kemoterapije

Preselila se je iz najemniškega stanovanja nazaj k staršem, da so ji domači lahko med zdravljenjem nudili vso možno podporo. V štirih dneh je imela Kristina že konzilij na onkološkem inštitutu v Ljubljani, kjer so jo seznanili, da je rak že v drugem



stadiju. Med operacijo je prišlo do zapletov, pojavil se je strdek in krvavitev v trebuh. Za preprečevanje nastajanja novih strdkov mora jemati zdravila proti strjevanju krvi.

Po uspešno opravljeni operaciji pa se je začel težji del zdravljenja. Imela je 25 zunanji obsevanj in blage kemoterapije, nato še dve notranji, 24-urni obsevanji. Obsevanja so na Kristininem telesu pustila velik davek, močno zabrazgotinjeno tkivo in notranji organi, bila je zelo šibka, kemoterapija pa je pripomogla k močni slabosti, utrujenosti in hudim prebavnim težavam.

Zmaga in nov boj

Sledilo je tri mesece nestrpnega čakanja na magnetno resonanco, ki je pokazala, da je Kristina premagala raka. Počasi je okrevala, 14-dnevna rehabilitacija v toplicah pa jo je ponovno postavila na noge in ji dala nov zagon. Decembra 2019 se je že vrnila na delovno mesto v kontrolo.

A kmalu so se začele nove težave. Preiskave so pokazale, da so obsevanja tako močno poškodovala tkiva in kosti, da bo morala do konca življenja jemati protibolečinske tablete, če bo hotela normalno živeti. Vendar pa je glede na vsa zdravila in posege v telo želela poiskati alternativo. Našla je fizioterapevta, ki je ugotovil piriformis sindrom (imenoovan po mišici, ki leži pod veliko zadnjično mišico),



ki se ji je pojavil zaradi prehitre vrnitve v normalno življenje, zato se je odločila za redne obiske pri fizioterapevtu.

Zdravniki so jo napotili na dodatne preglede, ki so pokazali, da je s kostmi vse v redu, a na materničnem vratu so se ponovno pojavile spremembe. Biopsija je pokazala, da se je rak vrnil. Spet se je v Kristini vse podrlo, spet se je morala soočiti z boleznijo in se pripraviti na zdravljenje in okrevanje.

Operacijo je imela maja lani, v naslednjem mesecu so že sledile kemoterapije, ki so bile tokrat močnejše. Pol leta, vsake tri tedne, je dobila novo dozo, ki je oslabila njeno telo, najhujši duševni zalogaj pa je bil izguba las. Po končanem zdravljenju je sledilo dolgo in mučno čakanje na magnetno resonanco in končno so maja letos rezultati pokazali, da raka ni več. Kristina je že drugič zmagala v tej težki bitki.

Potovanja ostajajo njena strast

Med tem je Kristina popolnoma spremenila življenje, prehrabne navade, začela je živeti bolj mirno in poiskala nove konjičke. Poskrbela je tudi za alternativna zdravljenja, ki so sicer velik finančni zalogaj, a ji bistveno lajšajo življenje. Do konca življenja pa bo morala na tri tedne hoditi na intravenozne biološke terapije, ki ji pomagajo ohranjati močan imunski sistem.

Kristina: »Življenje se mi je postavilo na glavo. Najprej je bil šok. Kako bom to zmogla? Potem pa se zaveš, da imaš le dve možnosti: ali preživiš in živiš ali umreš, in se odločiš za tisto prvo. Preveč sveta me še čaka za raziskovanje, da bi vse izpustila iz rok. To obdobje je bilo zame izredno težko, sploh ko so mi drugič postavili diagnozo. V enem letu se je rak vrnil, zelo težko je to sprejeti, ampak možnosti sta samo dve. Duševno me je potrla tudi izguba las. Vsi ti govorijo: pa saj lase zrastejo ... Da, res je, ampak je to vseeno velik čustven zalogaj. Zdaj zelo drugače gledam na življenje, hvaležna sem za starše, prijatelje in za svojega partnerja, ki so mi skozi celotno zdravljenje stali ob strani. Lepo je, ko se zaveš, da nisi sam, čeprav včasih potrebuješ čas samo zase. Cenim in izkoristim vsak trenutek, ki mi je dan v življenju, in nobeni priložnosti več ne rečem NE. Cenim bližnje in prijatelje, z njimi želim izkoristiti kakovosten čas. Znam se pomiriti v sebi, se sprostiti in se zavedati lepote vsakdana. Hvaležna sem za vsakega, ki mi je v življenju prišel na proti, hodil ob meni, hvaležna sem tudi vsem tistim, ki so odšli iz mojega življenja. Vsi bi se morali zavedati, da sami lahko največ storimo zase. Jaz sem to spoznala na grd način, ampak življenje mi je dalo novo priložnost, ki jo bom izkoristila. Našla sem nove konjičke, rada rišem, vrtnarim, moja največja strast pa ostajajo potovanja. Komaj čakam, da vidim, kam vse me bo popeljalo življenje.«

► Tija Blagotinšek

ZAPOSLENI SE PREDSTAVIJO



Tina Debeljak

Tina Debeljak se je v Polycomu zaposlila jeseni 2010. Začela je v Poljanah kot proizvodna delavka, kjer je pakirala končne izdelke, povijala palete, izvajala vsakodnevne kontrole, menjala in zaključevala delovne naloge ... V podjetju je bila sedem let, ko se je pokazala potreba po odprtju novega delovnega mesta, in Tina je sprejela izziv ter se zaposlila kot skupinovodja. Njeno delo poleg pakiranja izdelkov obsega tudi vodenje skupine petih deklet, ki jih razporeja po strojih. Dnevno sodeluje tudi z drugimi ekipami menjalcev, tehnologov, orodjarjev in oddelkom logistike ter skrbi, da delo poteka čim bolj nemoteno. »Imam zelo dobro ekipo, ki se dobro razume, sodeluje in vedno priskoči na pomoč. Mislim, da sta med sodelavci zelo pomembna odnos in dobra komunikacija,« je povedala Tina. »Za dobro vzdušje v podjetju se morajo potruditi vsi zaposleni. Nič se ne bo zgodilo samo od sebe, temveč le s skupnimi močmi.«

V podjetju se je v desetih letih spremenilo kar nekaj stvari. Največja in najbolj pozitivna

sprememba se ji zdi odprtje novega poslopija, čeprav je nekaj časa potrebovala, da se je navadila na tako velik objekt, saj je bilo na stari lokaciji bolj domače. »Na stari lokaciji sem morala pri delu ob koncu tedna sama nasipati material in poganjati stroje, zdaj pa so zadolžitve bolj natančno določene,« pa je omenila eno od prednosti v Dobju.

Delo v proizvodnji ji ni tuje, saj je v proizvodnji delala že kot študentka, pred tem pa je svoje izkušnje nabirala tudi v Merkurju.

Prosti čas izkoristi za druženje z družino in prijatelji, sprehode v naravo, poleti je obvezen od diha na morju. Deževni dnevi pa so rezervirani za branje kakšne dobre knjige.

Stanislav Dobnikar je v podjetje prišel pred dvema letoma in zasedel delovno mesto skladiščnika. Na začetku je razkladal in nakladal kamione, prevzemal končne izdelke iz proizvodnje in tudi vhodne materiale ter skrbel za njihovo uskladiščenje, razdeljeval je pošto končnim uporabnikom, oskrboval proizvodnjo ter odvažal odpadni material ... Sčasoma je prevzel še dodatne zadolžitve, kot na



Stanislav Dobnikar

primer skrb za skladišče rezervnih delov za potrebe vzdrževanja ter za naročanje in porabo nevarnih snovi.

»Pri svojem delu sodelujem z veliko zaposlenimi z različnih oddelkov. Seveda v prvi vrsti s sodelavci v logistiki, potem pa z nabavno službo, kolegi v vzdrževanju in orodjarni ter v proizvodnji. Lahko bi rekel, da je moja ekipa Polycom. Z vsemi sodelavci se trudim sodelovati v čim večji meri,« je povedal Slavc, kot mu rečejo sodelavci.

Preden se je Stanislav pridružil našemu podjetju, je delal v oddelku logistike v družbi Goodyear, kjer je pridobil odlične izkušnje na področju logistike, pred tem pa je dvajset let delal v redakciji časnika *Finance*. Polycomu se je pridružil zaradi težkih pogojev dela v prejšnji službi (štiriizmensko delo) in kot pravi, je iskreno hvaležen vsem, ki so ga podprli, ko je prišel podjetje.

Stanislav v prostem času deluje v Balinarskem klubu Planina Kranj. Je njegov predsednik in tudi igralec v ekipi, ki tekmuje v prvi državni ligi. Sodeluje z Balinarsko zvezo Slovenije, za katero objavlja rezultate ligaških tekmovanj na teletekstu RTV Slovenija in skrbi za vodenje statistike igralcev. Čas, ki mu še ostane, pa najraje preživi na motorju. Z ženo Nušo sta tudi člana dobrodelnega društva MzM – Motoristi za motoriste, prek katerega sta spoznala veliko novih prijateljev in s tem možnosti za druženje na potovanjih z motorjem.

Marjan Kranjc je z delom v Polycomu začel novembra 2005. Pred tem je bil 15 let zaposlen v

Alpini Žiri kot orodjar, tehnolog, programer, nazadnje pa vodja orodjarne. V Polycomu se je zaposlil na delovnem mestu projektni vodja, kjer je bil odgovoren za interno vodenje projektov, hkrati je opravljal tudi delo prodajnika. Od lani, ko se je z interno reorganizacijo delo projektnega vodja razdelilo na tehnične projektne vodje in strateške prodajnike, opravlja delo strateškega prodajnika in je odgovorna kontaktna oseba za kupce BSH, Mahle, Secop, Sogefi, TBP in Flextronics. Vsak zaposleni v oddelku strateške prodaje je odgovoren za svoje kupce, s katerimi poskuša vzpostaviti partnerski odnos. Njegov cilj je pridobitev čim večjega števila razvojnih projektov, ki so



Marjan Kranjc

skladni s strategijo Polycoma. »Pri delu smo samostojni, po drugi strani pa strateški prodajniki delujemo kot dobra ekipa, ki zna deliti izkušnje. Pridobitev velikega števila novih projektov je tudi posledica dobrega

sodelovanja in dobrega dela v vseh oddelkih v Polycomu,« je povedal Marjan.

Prosti čas večinoma preživlja z ženo in štirimi otroki. Radi imajo naravo, zato skupaj kaj postorijo okrog hiše ali pa se odpravijo na sprehod, v hribe, včasih tudi na kolesarski izlet. Na zahtevnejše kolesarske podvige se odpravi sam ali v družbi prijateljev. Pozimi se radi odpravijo na smučanje, poleti pa na morje. Ko sta bila z ženo še sama, sta rada odkrivala širni svet, zdaj pa se z družino raje potepajo po Sloveniji in Evropi, kjer spoznavajo druge kulture in zanimivosti.

► **Tija Blagotinšek**

MLADI SO SE PREIZKUSILI V JADRANJU

Desetčlanska ekipa, ki je sodelovala pri projektu Strateški dialog – Evolucija idej, se je za nagrado za uspešno delo maja podala na štiridnevno jadranje. Na prevoženih 120 morskih miljah smo krepili ekipni duh in spoznavali nove veščine.



Dobrih 15 metrov dolga jadrnica nas je čakala v marini Kremik v Primoštenu, od koder smo najprej krenili proti otoku Vis. To je bila v vseh pogledih za večino

prisotnih na krovu spoznavna plovba, saj smo se učili jadrskih veščin, delali vozle, spoznavali pomen posameznih vrvi, kako poskrbeti za varnost, kako

navezati boje ... V mestu Vis smo prenočili in drugi dan že navsezgodaj odpluli proti mestu Komiža in naprej proti otoku Biševo, kjer smo si ogledali Modro in Medvedjo špiljo. Neverjeten ambient smo izkoristili za postavljanje izzivov in tekmovanja. Iz Biševa smo krenili proti Korčuli, kjer smo se zasedrali v Veli Luki in si med drugim ogledali grob pevca Oliverja Dragojeviča in njegovo hišo. Zadnji dan smo pluli do Hvara in nazaj mimo Šolte do otoka Drvenik Veli, kjer smo še zadnjič prenočili. Med plovbo smo naredili manjši krst za nove mornarje, kjer jih je bog Pozejdon, če so si to le zaslužili, krstil za novopečene mornarje.

Namen prvega tovrstnega jadrnja je bil dosežen, saj smo se še bolj spoznali in povezali, kar bo okrepilo sodelovanje mladih med Dobjem in Črnomljem.

► **Gašper Sever**



NA JADRANJU KREPILI EKIPNI DUH IN SODELOVANJE

Lastnika in direktor so v maju povabili širši kolegij, to je vodje vseh oddelkov podjetja, na timbuilding jadranje.

V marini na otoku Murter smo prevzeli dve jadrnici, se seznanili z osnovnimi pravili in pod vodstvom skiperjev odpluli proti Nacionalnemu parku Kornati. Čeprav je bila za polovico udeležencev to prva izkušnja z jadranjem, smo se vsi takoj začeli učiti in že prvi dan ob pomoči skiperjev uspešno manevrirali z vrvmi in jadri. Naše znanje jadrnanja se je v naslednjih dneh le še nadgrajevalo, saj smo imeli idealno sončno vreme in zadosti vetra,

da smo lahko praktično ves čas jadrati. Obiskali smo zaliv Vrulje, Telašćico, kjer smo si ogledali slano jezero in se povzpeli na dugootoške pečine, obiskali mesto Sali, odjadrili na otoček Zverinac ter se potem vračali nazaj mimo Zadra in otoka Pašman proti Murterju.

Pomembno za povezovanje oddelkov

Namen takšnega timbuildinga je druženje in povezovanje oddelkov



s ciljem izboljšanja učinkovitosti medsebojnega komuniciranja. Pri tem se krepijo tudi sposobnosti posameznika in celotne ekipe, da se odloča, sprejema izzive, rešuje konflikte in se je pri delu sposobna prilagajati in se hitro odzivati na spremembe. Zaposleni so namreč največja moč vsakega podjetja, njihova učinkovitost pa je v veliki meri odvisna tudi od tega, kako dobro se med seboj poslušajo, slišijo in razumejo.

Dejavno, sproščeno in tekmovalno

To povezovanje nam je odlično uspelo. Timbuilding nam je omogočil, da smo za kratek čas pozabili naš delovni vsakdan (čeprav čisto brez komunikacije s sodelavci v podjetju ni šlo) in se ne glede na svoj status oziroma položaj v strukturi podjetja dejavno vključili v skupino. Kar mimogrede smo si razdelili »vloge«, vsak je poprijel za delo ter izpolnil, kar se je od njega pričakovalo, in tudi oba skiperja sta bila navdušena nad našo zavzetostjo.

Kljub sproščenosti se je pogovor med nami večkrat vrtel tudi okoli aktualnih težav in izzivov podjetja. Bilo je dejavno, sproščeno, z veliko smeha in tudi tekmovalno, saj je posadka vsake jadrnice želela pri jadrnanju doseči čim večjo hitrost in prehiteti drugo. Vsak od nas pa je poskušal prispevati kar največ k ekipi, mogoče najti v sebi tudi skrite sposobnosti in interese.

To je bilo enkratno doživetje, ki je nedvomno položilo temelje za še boljše sodelovanje v prihodnosti. In prav vsi smo se na koncu strinjali, da bi lahko to postalo tradicionalno.

► Majda Trček



ZA ZAPOSLENE V PODJETJU POLYCOM Škofja Loka, d. o. o.

S PROGRAMOM BANKA NA DELU IZBOLJŠAJTE PREGLED NAD BANČNIMI STROŠKI TER PRIHRANITE ČAS IN DENAR

O pravi izbiri bančnih storitev vam **prijazno svetujemo**, s posebnimi ugodnostmi pa **razveselimo tudi vašo denarnico**. S programom **Banka na delu** boste prejeli **POSEBNO CENO**.

Vsi zaposleni v podjetju Polycorn Škofja Loka, d. o. o., lahko koristite naslednje storitve in ugodnosti (velja za obstoječe in nove komitente):

- **PAKET KOMPLET**, ki vključuje:
 - vodenje računa z debetno kartico in varnostna SMS-sporočila za to kartico
 - **brezplačne gotovinske dvige** na vseh bankomatih Nove KBM in Abanke
 - brezplačno spletno in mobilno banko
 - **neomejeno** število plačilnih nalogov po spletni in mobilni banki
 - limit brez stroškov odobritve (višina je odvisna od kreditne sposobnosti)
 Mesečno nadomestilo za Paket Komplet znaša **samo 4,99 EUR** (prve tri mesece za nove komitente brezplačno, obstoječega računa ni treba zapirati).
- **POTROŠNIŠKO IN STANOVANJSKO POSOJILLO z nižjo obrestno mero** glede na redno ponudbo banke in **brez stroškov odobritve** do konca leta 2021
- **ENOLETNO BREZPLAČNO ČLANARINO** za plačilno kartico z odloženim plačilom Visa
- **PREDPLAČNIŠKO KARTICO VISA**: brezplačna prva izdaja za imetnike računa.

V primeru, da naš komitent priporoči prijatelja, ki postane naša stranka in prejme prvi redni mesečni priliv, sta nagrajena oba, in sicer:

- **15 EUR** na račun, če se nova stranka odloči za Paket Komplet <https://www.nkbm.si/paket-komplet>
- in
- **40 EUR** na račun, če se nova stranka odloči za Paket Premium <https://www.nkbm.si/premium>.

Storitve lahko opravite tudi na vaši najbližji **Pošti Slovenije**.

Razmišljate o **zamenjavi banke**? **Nikoli ni bilo lažje!** Mi poskrbimo za vso dokumentacijo, s čimer vam prihranimo čas in poti.

Za več informacij vam je na voljo Mojca Cafun Klopčar, Vodja poslovalnice Smelt, Lj
 T: 01 589 65 63, 031 39 44 55 | @: mcafun@nkbm.si
 ali obiščite spletno stran [nkbm.si/banka-na-delu](https://www.nkbm.si/banka-na-delu).

PRISPEVALI SMO K OZELENITVI ČRNOMLJA

Pri črnomaljskem zavodu za zdravstveno zavarovanje je zasajen javor maklen, ki ga je doniral Polycom.

Prebivalci Črnomlja so se združili v civilno iniciativo Urbano zelenje mesta Črnomelj, da bi prispevali k ponovni ozelenitvi mesta. Pri tem so jih podprli občina ter krajevna skupnost Črnomelj, druge institucije in nekateri posamezniki, med drugimi tudi naše podjetje.

Želijo, da bi v mestno jedro, pred šole in druge javne ustanove zasadili čim več dreves. »Naše« drevo, to je poljski javor (latinsko: *Acer campestre* Elsrijk), je zasajeno pri zavodu za zdravstveno zavarovanje.



Akcijo je civilna iniciativa začela spomladi 2019, pri tem je do zdaj sodelovalo več kot sto prostovoljcev, ki so zasadili več kot 35 urbanih dreves, nekaj grmovnic in vzpenjavk.

► Tija Blagotinšek

DRUŽENJE NA KOLESU IN NA PIKNIKU

Z lepim vremenom smo tudi v našem podjetju odprli sezono piknikov in skupnega kolesarjenja. Takšno druženje smo organizirali za zaposlene na obeh lokacijah v začetku junija.

Na pikniku pri dvorcu Visoko pri Poljanah se je zbralo približno 70 zaposlenih. Za hrano in pijačo je skrbela picerija Mateja, zaposleni so se posladkali tudi s tortico. Za glasbo je skrbel Jože Bevk.

V Črnomlju pa je piknik potekal v gostilni Špec, kjer so poskrbeli za pijačo in jedačo, prav tako ni manjkala niti torta. Ob dobri glasbi so se sodelavci zabavali do večernih ur.

Tako v Poljanah kot v Črnomlju se je skupina zaposlenih odločila, da izkoristijo lep dan in imajo pred prihodom na piknik še skupni kolesarski izlet. Na Gorenjskem se je ekipa desetih kolesarjev podala na 55 kilometrov dolgo traso, v kateri so prevozili kar 1050 višinskih metrov, v Črnomlju pa jih je pet prekolesarilo traso po krajinskem parku Lahinja, kjer so si ogledali tudi nekaj znamenitosti, med njimi izvir Dobreč in mokrišče v vasi Veliki Nerajec.

► Sintija Maršič, Špela Stanonik



Kolesarji v Črnomlju



Piknik v Poljanah

ZA PREPREČEVANJE ŠIRJENJA COVIDA-19 SODELUJEMO Z G-MEDIC

Gašper Štremfelj je diplomiran zdravstvenik, zaposlen na reševalni postaji v Kranju, kot dopolnilno dejavnost pa ima registrirane spe G-Medic. Opravlja dežurstva na prireditvah, s svojim reševalnim motorjem spremlja maratone in druge športne dejavnosti, izvaja pa tudi testiranje s hitrimi antigenimi testi.



Gašper se začetka epidemije spominja z grenkim priokusom, ko zdravstveni delavci niso vedeli, kaj pričakovati, kakšen je pravzaprav novi koronavirus, le vedeli so, da se širi zelo hitro in da je smrtnost velika. Na začetku je bilo ogromno strahu, v službi so se dobro pripravili, postavili so šotore za prvo pomoč, poskrbeti je bilo treba za zaščitno opremo. Najtežja od vsega pa je bila ločitev od družine. Ker niso vedeli, kako nevaren je virus, so jim

lastniki apartmajev, praznih stanovanj in počitniških objektov zagotovili brezplačno bivanje. Tako je tudi Gašper mesec dni preživel brez partnerice in sina.

Prva okužena oseba, ki so jo sprejeli na reševalni postaji v Kranju, je bila asimptomatska, a je vzbudila kar nekaj strahu. Reševalec in voznik v skafandrih sta jo v popolnoma zaščitnem reševalnem vozilu odpeljala na infekcijsko kliniko v Ljubljano. »Bilo je kot v filmu,« se spominja Gašper. Največja kriza je bila na Gorenjskem novembra in decembra 2020, takrat je bilo stanje precej kaotično, ljudje so zbolevali drug za drugim, v bolnišnicah ni bilo prostora, tako se je ogromno ljudi moralo zdraviti doma.

Polycom je lahko zgled drugim

Covid-19 je sicer virusna bolezen, ki se hitro prenaša, prizadene spodnja dihalna, kar povzroča pljučnice. Največja težava so lahko posledice. Pri kar 16 odstotkih tistih, ki so bolezen preboleli, se pojavljajo krvni strdki, ki lahko povzročijo srčni infarkt, možgansko kap ali pljučno embolijo. Šele čas bo pokazal, kaj je pravzaprav prinesel ta novi virus. »Zato je cepljenje zelo priporočljivo, k zavezitvi virusa pa poleg upoštevanja osnovnih priporočil prispeva tudi redno testiranje,« je povedal Gašper.

V podjetju veliko pozornost posvečamo preprečevanju širjenja virusa in zavezitvi širjenja, če pride do okužbe. Zaposleni se vestno držijo priporočil, po celotnem podjetju so na voljo razkužila, zaposlene želimo z obvestili spomniti na ukrepe.

Sodelujemo tudi z Gašperjem, ki testira zaposlene, ko se pojavi nova okužba, in tudi pred vsakim večjim sestankom, usposabljanjem ali izobraževanjem. Kot pravi Gašper Štremfelj, bi bil lahko Polycom v povezavi s tem zgled drugim podjetjem.

► Tija Blagotinšek



						AVTOR: MATJAŽ HLADNIK	VRVICA, VRV	CIRKUŠKI ARTIST	JUŽNO- AMERIŠKI PTIČ Z VELIKIM KLJUNOM	IVICA SERFEZI	REŽISER VESNE (FRANTI- SEK)	DEČEK S SVETILKO IZ ZBIRKE 1001 NOČI	MOČVIR- SKA RASTLINA, ROGOZ
						USLUŽ- BENEC ZA VODENJE MATIČNIH KNJIG							
						OKUŠALNI ORGAN							
						TRČENJE				JADRAN- SKI OTOK KIŠEL JUŽNI SADEŽ			
						TANČIČNA TKANINA PREDEL OB BLEJSKEM JEZERU					DAMJAN OVSEC BRENKALO NA ŠEST STRUN		
PREBIVALEC STARIH ATEN		SUZUKIJEV TERENEC	8. GRŠKA ČRKA	OŽBALT ILAUNIG	VEČJA VOJAŠKA ENOTA, REGIMENT	MEHKA TKANINA ZA OBVEZE DETEKTIV VENTURA			EKSPLOZIV- NO TELO PRIPRAVA ZA RAVNANJE				
VSA VOZILA PODJETJA								ČEBELJI SAMEC MAJHINA FILIPIN, POLOPICA				ŽIVCI	GOZDNA PTICA PEVKA
PACIFIK									IND. ŠAH. (VIŠVANA- TAN) ZGANI SLADKOR				
PLESNA FIGURA PRI ČETVORKI				ZMRZNJE- NA VODA RAČUNAL- NIŠKA SLIČICA			SLIKARSKA TEHNIKA DOLGO OBDOBJE, VEK						
NATAK- NITEV						DLETO S POSEVNIM REZILOM SATIRA, BURKA				ŠVEDSKO SPORTNO SREDIŠČE AFRIŠKI VELETOK			
HRVAŠKA IGRALKA (NINA)					PROGRAM- SKI JEZIK SALVADOR DALI						VID SNOJ VOJAŠKA STRATE- GIJA		
CHRISTINA AGUILERA			RAZDRAŽ. ŽUŽELKA NAJVIŠJA GORA TURČIJE			RAZČLEN- JEVALEC VITEZOV SLUŽABNIK							
POMOČ: ANAND JERAN NARTNIK SPIKE	ČETRTRA NAJVIŠJA GORA NA SVETU, LHOTSE	KOŠARKAR KNEGO KANADSKI PEVEC (BRYAN)					DIRKALI- ŠČE F1 V ITALIJI IGRALEC McKELLEN					VARUH REDA	JAPONSKI FILMSKI REŽISER KUROSAWA
PEVKA BARUCA					AMERIŠKI REŽISER LEE STANJE, POLOŽAJ					MOČNA, KRČEVITA JEZA	GLAS VRANE ŠPANSKI AVTO		
PESEM HVALNICA				PLAVALKA ISAKOVIČ MAKEDON, LJUDSKO KOLO				LISTIČ STAR SLOVAN					
KARTE ZA VEDEŽE- VANJE						ŽENSKI OSEBNI ZAIMEK GORAN KARAN			MANEKEN- KA KLUM ANDREJ ULE				
DRAG KAMEN ZELENE BARVE							TOČAJ						
PREBI- VALKA ESTONIJE							NOVOZE- LANDSKI PRAKUS- ČAR						

3. nagrada – otroška športna torba Polycom: **Eva Metež**

KUPON

GESLO:

