

december 2021 | številka 38

POLYANEC

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



Aktualno

NAGRAJENI ZA PRISPEVEK K PRODORNOSTI SLOVENSKEGA INŽENIRSTVA

VSEBINA

- 3** Samo če si drznemo, lahko uspemo
- 4** Inženirsko znanje je osnova vsakega izdelka
- 5** Digitalizacija in kontroling bosta zagotovila kakovostnejše podatke za še učinkovitejše odločanje
- 7** Zahtevne razmere na svetovnem trgu
- 8** Pomembno je pravočasno zaznati tveganja in najti odgovore
- 11** Zgrajeni ugled odpira vrata na trgu, ki se na novo oblikuje
- 12** V težkih razmerah ekipa odlično opravlja zahtevno delo
- 14** Testiramo nov način brizganja najzahtevnejših izdelkov
- 16** Posodobljen sušilni sistem je pomembna pridobitev
- 17** Usposabljam se za učinkovito reševanje problemov
- 18** S projektom Zdravje na delovnem mestu do izboljšav
- 19** Stroški izpolnjevanja pogoja PCT so za podjetje visoki
- 20** Polycom s platinasto bonitetno odličnostjo
- 21** Polycom prispeva h globalni prodornosti slovenskega inženirstva
- 22** Kolegij na strateški konferenci o načrtih podjetja
- 22** Zaposleni se predstavijo
- 24** S pozitivnim pristopom do zastavljenih ciljev
- 24** Projekti Evolucije idej uspešni, z njimi bomo nadaljevali
- 26** Ekipa kontrole na športno-zabavnem timbilingu
- 26** Študentski piknik za medsebojno povezovanje
- 27** Gostili smo dijake iz Slavonskega Broda
- 27** Delo z mladimi smo predstavili tujim partnerjem
- 28** Marko Simčič igra v najboljšem tamburaškem orkestru na svetu
- 29** Andrej Dolenc odličen na svetovnem kolesarskem prvenstvu
- 29** Električni skuter Branku lajša gibanje
- 30** Polycom je trden partner šolskega centra
- 31** Sponzoriramo floorball ekipo
- 31** Mesec požarne varnosti v Polycomu
- 32** Nagradna križanka

SAMO ČE SI DRZNEMO, LAHKO USPEMO

V Polycomu se uspešno spopadamo z razmerami, ki jih je sprožila epidemija covid-19, deloma pa tudi pospešila določene trende. Izzivi seveda so in premagali jih bomo skupaj. Vsi se moramo soočiti z njimi, pri tem pa verjeti v svoje sposobnosti, iznajdljivost in sposobnosti sodelavcev, vodij ter vodstva. Naj nas vodijo vrednote Polycoma, ki sestavljajo besedo USPETI.

Ne bo odveč, če te vrednote še enkrat navedem, saj večkrat ko jih bomo slišali, bolj nam bodo sedle v zavest. To so **U**smerjenost h kupcu, **S**poštovanje in zupanje, **P**ozitivna naravnost, **E**kološka in družbena odgovornost, **T**imsko delo, **I**novativnost in drznost.

Avtomobilska industrija, v kateri Polycom zdaj ustvari 79 odstotkov prodaje – leta 2018 jo je 82 odstotkov –, je pod močnim vplivom razmer. Leta 2018 je bilo v svetovnem merilu prodanih nekaj manj kot sto milijonov avtomobilov, ocene raziskav kažejo, da jih bo letos manj kot 76 milijonov, naslednje leto pa skladno z raziskavo IHS tri odstotke več kot letos.

V teh razmerah v Polycomu rastemo tako po vrednosti naročil kot količinsko. Leta 2019 je naša prodaja izdelkov dosegla dobrih 29 milijonov evrov, po lanskem upadu za dobrega pol milijona evrov kaže, da bomo letos dosegli vrednost prodaje blizu 36 milijonov evrov, kar je 25-odstotna rast prodaje izdelkov. Pričakujemo, da bo kosmati donos letos dosegel med 40 in 41 milijonov evrov.

Ob tem ne moremo mimo pomanjkanja čipov in materialov na trgu, s tem pa neprestanega poviševanja cen. Indeks cen materialov za vgradnjo v izdelke znaša na družbi Polycom 119, pričakujemo rast cen kovin za izdelavo orodij. Dražijo se tudi ostale surovine, elektrika, transport.

Priložnosti in izzivi

Zaradi vsega naštetega se dobavne verige trgajo, kar prinaša priložnosti za nove posle, hkrati pa tudi nevarnost, da nekateri že pridobljeni posli propadejo.



Med izzivi, s katerimi se v teh razmerah srečujemo, so zagotavljanje dobičkonosnosti poslovanja in zagotavljanje oskrbe s surovinami, prilagajanje prodajnih cen strankam, zelo pomemben izziv je tudi dokončanje nekaterih strateških projektov. Odgovor na vse te izzive vidim v prilagajanju ljudi, kar pa je mogoče opredeliti kot še en izziv.

Spremembe, ki se dogajajo, so globalne in so večje od nas, zato jih moramo sprejeti, se z njimi soočiti in izpeljati naloge, ki so potrebne za obvladovanje tveganj. Ne smejo nas demotivirati. Najpomembnejše je, da se teh izzivov ne ustrašimo, da verjamemo, da se z njimi lahko spopademo in da smo sposobni obvladovati tveganja, na katera lahko vplivamo. Verjeti moramo, da smo sposobni kupcem predstaviti tržno situacijo tako, da jo sprejmemo. Sam verjamem v vse našeto.

Kot posamezniki in podjetje smo to letos že dokazali in iz izkušnje lahko vidimo, kako z zaupanjem vase, v svoje sposobnosti in odločitve, do neke mere tudi z drznostjo, ki jo imamo zapisano med vrednotami podjetja, lahko naredimo še tako zahtevne korake. V tem kontekstu želim pohvaliti ekipo strateške prodaje, ker je sprejela izziv, in ekipo strateške nabave, ker vztraja, se bori in dogovarja za usklajevanje cen s primerno dinamiko. Sredi letošnjega leta, ko ekipa še ni verjela, da lahko uspe pri kupcih izpogajati višje cene, je podjetje iz naslova podražitev ustvarjalo nemajhno izgubo. Ko so v strateški prodaji te strahove presegli, se je to takoj odrazilo pri njihovem uspehu v komunikaciji s kupci. Samo če izziv sprejmemo, ga lahko obvladamo!

Naj ob koncu zaželim vsem vesele božične praznike in srečno, predvsem pa zdravo novo leto.

► **Iztok Novak,**
direktor



IZDAJA: Polycom Škofja Loka, d. o. o., Dobje 10, 4223 Poljane nad Škofjo Loko, info@polycom.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
UREDNIKA: Barbka Rupar
PRIPRAVA VSEBINE: Milka Bizovičar, Tija Blagotinšek, Tina Dolenc
FOTOGRAFIJA (če ni drugače navedeno): AV Studio, Nejc Pokorn, avtorji prispevkov, arhiv
LEKTORIRANJE: Tina Benedičič
OBLIKOVANJE IN PRELOM: Studio Mazzini, d. o. o.
TISK: PRIMA IP, d. o. o.
 Časopis podjetja Polycom izhaja od leta 2004. Polyanec, številka **38/2021**, samo za interno uporabo.
FOTOGRAFIJA NA NASLOVNICI: Podelitev nagrade za globalno prodornost slovenskega gospodarstva, arhiv Polycom

INŽENIRSKO ZNANJE JE OSNOVA VSAKEGA IZDELKA

Zelo sem bil presenečen in hkrati počaščen, ko sem izvedel, da smo bili izbrani kot prejemniki nagrade, ki jo podeljuje Zveza strojnih inženirjev Slovenije v sklopu Akademije strojništva. Tradicija, ki se ohranja že več kot desetletje, vzpodbuja povezovanje inženirjev in opozarja na pomembnost inženirskega poklica.



Akademija strojništva je tudi letos povezala inženirje strojništva ter se s podelitvijo nagrad poklonila izstopajočim posameznikom. Nagrado za globalno prodornost slovenskega inženirstva je poleg mene prejel g. Marino Furlan, predsednik podjetja Intralighting, profesorju Alojzu Poredošu pa je akademija podelila nagrado za življenjsko delo. Obema izrekamo iskrene čestitke.

Po besedah uvodnega govornca, prof. dr. Iztoka Golobiča, predsednika Zveze strojnih inženirjev Slovenije, je Akademija strojništva namenjena inženirjem in inženirkam strojništva, da kot stroka ocenijo svojo moč in vpliv, predvsem pa njihovo odgovornost za razvojno usmerjenost v kakovostnejše življenje. Z njegovim razmišljanjem so se strinjali tudi drugi priznani gostje.

Nove tehnologije in njihove zahteve

Nagrada za prispevek h globalni prodornosti slovenskega gospodarstva mi pomeni priznanje za dosedanje uspešno delo, hkrati pa tudi odgovornost delovati vztrajno in odlično na poti inženirstva. Za uspeh je nujno sodelovanje, zato se želim še enkrat zahvaliti vsem zaposlenim in tudi tistim, ki so bili kdaj v preteklosti vpeti v našo zgodbo. Zahvala tudi moji družini in bratu Iztoku, ki mi vedno in povsod stojijo ob strani.

Brez inženirskega znanja ne nastane noben izdelek v naši proizvodnji. V podjetju se prepletajo in dopolnjujejo znanja strojništva, elektrotehnike, elektronike, mehatronike, robotike, orodjarstva in še številna druga. S pojavom robotike, avtomatizacije in drugih vej, ki jih prinaša in omogoča digitalizacija, se oblikuje še potreba po drugih znanjih, ki bodo v prihodnje potrebna za obvladovanje procesov v podjetju. Seveda temeljna znanja ostanejo in

dajejo dobro osnovo za nadaljevanje in nadgrajevanje ostalih izpeljanih tehnologij.

V iskanju kadrov

Tehnična znanja so v našem podjetju iskana in cenjena. Po podatkih kadrovske službe ima tehnično izobrazbo 65 odstotkov sodelavcev, ki so v vseh proizvodnih oddelkih, na področju orodjarstva in brizganja plastike, v oddelku kakovosti in v vzdrževanju ter v oddelku razvoja in raziskav.

Se pa kot vsa podjetja v Sloveniji in tudi v EU soočamo s pomanjkanjem kadra tehničnih strok. Nekaj je k temu pripomogla demografija, nekaj pa dejstvo, da se mladi ne odločajo za tovrstne poklice. V podjetju to rešujemo s podeljevanjem štipendij – 90 odstotkov jih namenjamo ravno za te poklice –, sodelujemo s šolami in univerzami ter posamezniki. Mlade kadre poskušamo v podjetju zadržati tudi prek poletnega študentskega dela, nudimo vajeništvo, opravljanje prakse med šolanjem, omogočamo tudi opravljanje diplomskih, magistrskih in seminarskih nalog.

Moč znanja

Seveda pa je za uspešno delovanje potrebno ravnovesje med mladostjo in zagnanostjo ter modrostjo in izkušnjami. Zato zelo cenimo znanje in pridobljene izkušnje vseh naših zaposlenih. Na takšni osnovi se razvija potencial in moč nas kot posameznikov in s tem tudi podjetja. S pojavom e-mobilnosti, robotike, digitalizacije in drugih razvijajočih se tehnologij, ki jih razvijajo naši kolegi inženirji, ta potencial moramo krepiti z učenjem. Pravijo, da je za inženirja vsak dan, v katerem se ne nauči nečesa novega, izgubljen.

► Igor Stanonik,

prejemnik nagrade in solastnik podjetja



DIGITALIZACIJA IN KONTROLING BOSTA ZAGOTOVILA KAKOVOSTNEJŠE PODATKE ZA ŠE UČINKOVITEJŠE ODLOČANJE

Oktober se je podjetju pridružil David Zorman, ki je prevzel vodenje financ in digitalizacije podjetja. Pogovarjali smo se o pričakovanjih, načrtih in izzivih.

Vaše dosedanje izkušnje izhajajo iz bančnega okolja. Se, prosim, predstavite?

Pred prihodom v Polycom sem deloval v bančništvu, kjer sem bil na vodilnih položajih na področjih poslovanja s podjetji, razvoja produktov, v zadnjem času pa sem vodil projekte digitalizacije procesov tako pri naših poslovnih partnerjih kot v banki, kjer sem bil zaposlen.

V čem ste videli izziv za prestop na drugo stran gospodarstva?

Vabila za sodelovanje na področju računovodstva, financ, kontrolinga v povezavi z informati-

ko sem bil vesel. Polycom sem poznal, vem, da ima zelo zdrave temelje, pomembno je, da ima jasno lastništvo in predvsem odlično vizijo ter dobre obete za prihodnost. Cilj podjetja, da se razvije v visoko tehnološko podjetje, ki razvija procese in prodaja lastno znanje, ki je podprto z inovacijami in tudi patenti – vse to me je prepričalo, da se pridružim ekipi. To, da ekipa ne samo verjame, ampak tudi udejanja vrednote podjetja, ki so jasno zapisane in definirane, je prav tako pomembno prispevalo k odločitvi. To je zelo pomembno z vidika timskega dela in usmerjenosti h

kupcu. Še en vidik pa je družbena odgovornost, kjer se mi podjetje prav tako zdi vredno zaupanja in tako sem se odločil za prestop iz bančništva v gospodarstvo.

Seveda, če ne bi imel toliko izkušenj in znanja s področja financ in informatike, tako zahtevnega izziva ne bi sprejel, ker sem zelo realen.

Kakšna so vaša načela na področju, ki ga boste pokrivali?

V banki nas je vedno zanimala prihodnost podjetja. Torej, kakšne ima načrte, katere investicije načrtuje in na podlagi tega smo sprejemali odločitve glede sodelovanja. Ključna vloga finančnika v podjetju je, da je skrbnik njegove vrednosti in da preučuje, kako bi določena odločitev vplivala na denarne tokove in s tem na rast podjetja in na njegovo vrednost. Na podlagi tega se je veliko lažje odločiti, ali je neka naložba smiselna ali ne. Zelo pomembno je učinkovito obvladovanje obratnega kapitala podjetja, ki se nanaša na terjatve in obveznosti iz poslovanja in zalog. Polycom ima zdrave temelje, zelo sposobno vodstvo in dobre obete za prihodnost, ker se je pripravljeno spoprijeti z izzivi, ki so v panogi, ter zagotavljati vrhunske storitve in izdelke zahtevnim kupcem. Zelo pomembno je, da imamo odlično finančno oceno, ker je to pogoj, da nam tudi partnerji zaupajo.

Kako lahko v splošnem prispevate podjetju, kakšna je vaša vloga?

Deloval bom na področju financ in optimizacije celotnega poslovnega modela, kar zadeva procese poslovanja. Moja naloga je obelodanяти vidike odločitev, ki bodo vplivale na poslovne rezultate, svetovati, kako poslovanje še izboljšati, torej biti kataliza-



tor sprememb. Zato tudi vidim smiselnost povezovanja financ in informatike, saj je cilj podjetja čedalje bolj avtomatizirati preproste postopke, da se zaposleni lahko posvetijo strankam, ki zahtevajo čedalje večje in bolj kompleksne odločitve.

Še eno področje, ki sem ga že omenil, je ustrezno obvladovanje vseh finančnih in operativnih tveganj saj brez tega, samo z rastjo prodaje in prodajnih marž, ni mogoče zagotoviti dolgoročne rasti podjetja.

Kakšne izzive vidite pred Polycomom na področju financ in informatike?

Na področju financ je treba ugotoviti optimalen obseg obratnega kapitala, ki je pomemben za kratkoročno poslovanje. Drug izziv je ugotoviti smotrnost in potrebnost načrtovanih investicij, ki zagotavljajo nadaljnjo rast in razvoj podjetja. In tretjič, kot zelo mednarodno vpeto, je naš cilj vzpostaviti poslovni model v finančah, ki bo omogočal čim

boljše načrtovanje kratkoročnih in dolgoročnih odločitev.

Digitalizacija je le en korak v tehnološkem napredku, ki ga v podjetju želimo doseči. Digitalizacija danes spreminja način načrtovanja ter delovanje tovarn in celotnih dobavnih verig. Zato je zelo pomembno, da podjetje pravočasno oblikuje svojo digitalno strategijo z jasnimi cilji, tehnološkim vodenjem in kulturo. Eden ključnih ciljev na tem področju je, da bomo sposobni zabeležiti vsak dogodek, ki se zgodi v proizvodnji vsako sekundo, zato želimo spremljati dogajanje v realnem času. Polycom je že zdaj digitalizirano podjetje, cilj pa je nadaljevati s tem tako, da bomo lahko govorili o vitkih, digitaliziranih in vizualiziranih operativnih procesih podjetja. Zdaj uvajamo novi informacijski sistem, ki bo omogočil vpeljavo industrije 4.0 v celoti. Konkretno, proizvodnja doživlja digitalno preobrazbo s pomočjo pametne tehnologije in podatkovne analitike. V proizvodnji in interni logistiki načrtujemo pilotni projekt uvedbe avtonomnih mobilnih robotov (AMR), ki bodo še dodatno povečali produktivnost podjetja, v celotnem podjetju pa uvajamo digitalno arhiviranje in poslovanje z dokumenti.

Pričakujemo najsodobnejše rešitve, pri tem pa je pomembno, da vlagamo tudi v kibernetsko varnost, da izboljšujemo zaščito tako znotraj kot zunaj podjetja.

Še en cilj pa je nadaljnji razvoj funkcije kontrolinga v podjetju in to na vseh poslovnih področjih podjetja, od nabave in prodaje do logistike, proizvodnje in kadrovske službe. Ta nam bo

zagotovil kakovostne podatke, analitiko ter planiranje, ki bodo upravičeno omogočali hitro, učinkovito in še kakovostnejše sprejemanje odločitev.

Kaj pa lahko pričakujejo zaposleni?

Zame so pri vodenju ključne tri stvari. Prvič, da je komunikacija zelo jasna in da ima vsak posameznik vse razpoložljive informacije, ki jih potrebuje, da lahko vestno in odgovorno opravlja svoje delo. Drugo je vprašanje, kako želimo biti vodeni. Sam si želim vedeti, kaj se od mene pričakuje, in tako delujem tudi sam. Jasno povem sodelavcem, kaj se od njih pričakuje, šele nato lahko prevzamejo odgovornost. Verjamem v timsko delo in pozitivno naravnost, verjamem, da lahko ekipa močno preseže zmožnosti in sposobnosti posameznika in da vsak član ekipe lahko pripomore k nadpovprečnim rezultatom. Zadovoljstvo strank je za podjetje ključno, a pogoj za to so zadovoljni zaposleni, ki potrebujejo tudi pohvalo. Verjamem v načelo, da je dobro delo vedno opaženo in nagrajeno. To se mi zdi res pomembno, mislim, da sta odprta komunikacija in timsko delo pot. Zavzemam se za družbeno odgovornost podjetja do svojih sodelavcev in ne nazadnje do okolja, v katerem deluje. Vesel sem, da vse to, kar je pomembno meni, preberem tudi med vrednotami podjetja, ki sestavljajo besedo USPETI (Usmerjenost h kupcu in prihodnosti, Spoštovanje in zaupanje, Pozitivna naravnost, Ekološka in družbena odgovornost, Timsko delo, Inovativnost in drznost) in sem se takoj poistovetil z njimi.

► Milka Bizovičar



ZAHTEVNE RAZMERE NA SVETOVNEM TRGU

Pandemija, ki so jo v posameznih delih sveta spremljale še skrajne vremenske razmere v posameznih delih sveta ter energetska kriza, kaže, kako močno prepleteno in soodvisno je svetovno gospodarstvo.

Pomanjkanje surovin, čipov in nezanesljivost dobavnih verig, ki se pretrgajo zaradi cele vrste razlogov, povzročajo velike zamude in omejitve pri proizvodnji končnih izdelkov v vseh panogah. Transporti so postali nezanesljivi, hkrati so se podražili. Strokovnjaki napovedujejo, da se razmere vsaj še pol leta ne bodo normalizirale. Pomanjkanje surovin je posledica povečanega povpraševanja po pandemiji, medtem ko na Kitajskem, od koder velik del surovin prihaja, proizvodnjo omejujejo zaradi pomanjkanja energentov, vključno z elektriko. Kot je poročal časnik **Finance**, se z omejitvami proizvodnje spopadajo pri proizvodnji železa in aluminija.

Prilagajanje proizvodnje

Avtomobilsko industrijo je najbolj prizadelo pomanjkanje čipov. Dobavitelji morajo proizvodnjo prilagajati dobavam, temu pa morajo slediti tudi končni kupci, tudi največji proizvajalci avtomobilov. Tako rekoč vsi se soočajo z upadom prodaje osebnih avtomobilov, a razlog za to ni v upadu povpraševanja, ampak v nezmožnosti dobav naročenih avtomobilov.

Nemška prodaja avtomobilov je bila v avgustu letos najmanjša po letu 1992. V prvih sedmih mesecih se je povečala za sedem odstotkov v primerjavi z enakim obdobjem lani, vendar pa lansko leto zaradi zdravstvenih razmer

in zapiranja javnega življenja ne more biti merodajno. V Nemčiji so sicer leta 2020 prodali 2,91 milijona vozil, leto pred tem pa 3,6 milijona. O upadu proizvodnje poročajo tudi proizvajalci na drugih trgih. Daimler je poročal o 63-odstotnem znižanju proizvodnje, General Motors o 59-odstotnem in Mazda o 47-odstotnem znižanju.

Nekateri proizvajalci čipov napovedujejo, da bodo prihodnje leto bolj uravnotežili proizvodnjo in povpraševanje, medtem ko nekateri drugi opozarjajo, da bo to zaradi pomanjkanja surovin mogoče šele v letu 2023.

Rast cene energije

Industrije v svetu pa ne pesti samo pomanjkanje surovin, ampak tudi draženje elektrike oziroma njeno pomanjkanje. Zakaj? Ko se je po koncu pandemije povečalo povpraševanje po svetu, so proizvajalci na Kitajskem povečali zmogljivosti, s tem so se povečale potrebe po energiji, pojasnjujejo v *Financah*. Kar dve tretjini jo še

vedno pridobijo iz premoga, ki se je najprej podražil in nato ga je začelo močno primanjkovati. Električna se je močno podražila, poleg tega pa se tudi Kitajska trudi izpolnjevati zelene zaveze po zmanjšanju izpustov ogljikovega dioksida. Država je tako premog omejila in tako ponekod industriji (in tudi gospodinjstvom) omejujejo porabo

elektrike, kar spet upočasnjuje dinamiko proizvodnje.

Podobno je z nafto. Maja lani je kartel proizvajalcev nafte OPEC zmanjšal črpanje, saj je zaradi ukrepov, povezanih s covidom-19 povpraševanje po njej močno upadlo. Po številnih pozivih so oktobra letos vendarle povečali zmogljivosti in OPEC predvide-

va, da bodo do septembra 2022 vrnili proizvodnjo nafte na raven pred zmanjšanjem leta 2020. S takšnim ravnanjem vzdržujejo cene, na trgu pa še vedno ni dovolj surovine za izdelavo materialov, ki jih pridobivajo iz nafte, zato se spirala visokih cen nadaljuje.

► **Iztok Novak**

POMEMBNO JE PRAVOČASNO ZAZNATI TVEGANJA IN NAJTI ODGOVORE

V članku predstavljamo tveganja, s katerimi se soočamo kot na mednarodne trge vpeto podjetje, in naše odzive nanja.



Svetovno gospodarstvo se ta čas srečuje s številnimi tveganji, marsikatero pa neposredno ali posredno izhaja iz geopolitičnih razmerij med vplivnimi gospodarskimi vellesilami. Zdravstvena kriza je ob tem samo ena od okoli-

ščin, ki stanju daje dodatne razsežnosti.

Če pogledamo samo odnose med državami zunaj EU, lahko govorimo najmanj o oteženi trgovini med državami. Posledica tega so motnje v oskrboval-

nih verigah, kar pa za podjetja pomeni različna tveganja.

Materiali in cene

Že vse leto smo veliko govorili o izzivih pri oskrbi z materiali in s tem povezano rastjo cen, kar pa vpliva tudi na draženje drugih izdelkov in tudi storitev. S tem se odpira možnost inflacije in posledično tudi obrestnih mer, s čimer se podjetjem povečajo stroški za odplačevanje posojil, ki so jih najele v preteklosti za naložbe. Še dodatni vidik rasti cen je možen vpliv na stroške dela, kar je za podjetja, kot je Polycom, eden večjih izzivov.

S čedalje večjo povezanostjo strojev in naprav ter povečanim obsegom dela na daljavo se stopnjujejo tveganja, povezana z informacijsko varnostjo sistemov v podjetjih, grožnje pa pogosto prihajajo iz držav, kot so Afganistan, Rusija, Iran.

Nestabilna naročila

Z motnjami v oskrbovalnih verigah je povezan tudi izziv zagotavljanja kapacitet v proizvodnji. Te motnje namreč vplivajo na naročila kupcev, ki so zelo nestabilna, lahko so zelo majhna ali pa tudi izjemno velika. Ker smo podjetja v preteklosti proizvodne zmogljivosti optimizirala, obstaja

tveganje, da takrat, ko kupci naročijo velike količine izdelka, ne bi imeli ustreznih zmogljivosti za izdelavo. Eden od odgovorov na ta izziv je povečanje zalog, kar pa pomeni, da mora podjetje zagotavljati večjo likvidnost, imeti na voljo večji obseg obratnih sredstev. Še dodatno povečanje obratnih sredstev je treba zagotoviti zaradi rasti cen.

Popolna prekinitev dobavnih verig bi lahko povzročila ukinitve nekaterih končnih izdelkov, kar bi povzročilo neprodajljivost izdelkov, ki jih kot vgradne dele proizvajajo dobavitelji, tudi Polycom.

Soočamo se s povsem realnimi tveganji zaustavitve oziroma prekinitve razvojnih projektov, zaradi česar smo podjetja soočena z nevarnostjo, da stroški razvojnih aktivnosti, vložkov v proizvodno opremo, avtomatizacije in orodja ne bodo nikoli povrnjeni. Primer tega je, ko nas stranka obvesti, da je njihova stranka zaustavila razvoj modela novega vozila in so posledično sami zaustavili vse dejavnosti v zvezi z razvojem.

Okoljski vidik

In ne nazadnje ne smemo zapostaviti tveganj, ki so vezana na okoljsko problematiko. Globalno segrevanje ozračja je dejstvo, ukrepanje za zaščito planeta pa je nujno. Ocenjujemo, da bi regulativa poslovnega okolja, ki jo bodo države sprejemale, lahko povzročila umik vrste izdelkov iz prodajnih programov in/ali preusmeritev kupcev v razvoj drugih izdelkov, posledice česar bi seveda čutili vsi dobavitelji v verigi, v obliki že omenjenih nepovrnjenih stroškov nedokončanega razvoja ali neprodajljivih zalog.



Tveganja uspešno obvladujemo

Vseh teh tveganj se v Polycomu zavedamo in sprejemamo ukrepe za njihovo obvladovanje. Že v prvem četrtletju letošnjega leta, ko trendi rasti cen še niso bili tako jasni, smo z bankami sklenili dogovore o nespremenljivih obrestnih merah za vsa pomembna dolgoročna posojila, s čimer smo ustrezno zaščitili tveganje rasti stroškov financiranja.

Nezanesljivosti in nihanja v oskrbovalnih verigah obvladujemo predvsem s povečanimi zalogami in procesom vzpostavitve povečanih likvidnih sredstev. Povečali smo tudi proizvodne kapacitete, saj smo letos kupili kar deset novih strojev. Tveganja popolne prekinitve oskrbovalnih verig in izgube posla, zaradi katerega bi nam v skladiščih ostali neprodajljivi izdelki oziroma materiali, obvladujemo tako, da na eni strani



ma pogodbah. Poslužujemo se tudi zavarovalnih instrumentov v okviru zavarovalnih pogodb za zavarovanje terjatev in zalog nedokončanih razvojev.

Veliko energije vlagamo v informacijsko varnost. Vzpostavljene imamo varnostne protokole, ki jih neprestano izboljšujemo. Na tem področju je sicer zelo pomembno odgovorno ravnanje vsakogar od nas in naprošamo zaposlene, da protokole dosledno upoštevajo in tako ne povečujejo tveganj.

Pisali smo že o tem (tokrat na straneh 3 in 12), da vprašanje povišanj cen materialov rešujemo skupaj s kupci. V prvi polovici leta nismo bili posebej uspešni in se nam je iz tega naslova nabralo že 1,2 milijona evrov izgube. Zdaj je to drugače, škarje cen nam je uspelo ponovno razpreti toliko kot so se med letom zaprle.

► Iztok Novak

želimo čim več zalog imeti v materialih in ne v izdelkih, in to tistih materialih, ki jih lahko uporabimo za več izdelkov. V vsakem primeru pa pazimo, da zaloge končnih izdelkov proizvedemo šele, ko kupec odda zavezujoče naročilo,

saj s tem tveganja za naročene količine prevzame on.

Tveganje izgub zaradi zaustavitve razvojnih aktivnosti strank vse bolj dosledno obvladujemo s klavzulami v naročilih oziro-

ZGRAJENI UGLED ODPIRA VRATA NA TRGU, KI SE NA NOVO OBLIKUJE

Res, da so razmere na trgih vse prej kot stabilne, a vendar tu velja zaupati načelu, da »vsaka kriza nudi tudi priložnosti,« ki pa jih je treba znati prepoznati in jih izkoristiti. Vemo, da to zmoremo.

Tako kot prekinitev oskrbovalnih verig predstavljajo osrednje tveganje za podjetja, so zagotovo tudi velike nove poslovne priložnosti. Kupci namreč v takšnih primerih iščejo nove dobavitelje in opažamo, da je teh potreb v Evropi čedalje več. Uveljavlja se načelo lokalnosti, torej lokalni dobavitelj za lokalne potrebe. V našem primeru to pomeni, da vsi večji igralci v evropski avtomobilski industriji in tudi v drugih panogah menjajo dobavitelje iz Azije za tiste v Evropi, na evropska podjetja pa stavi tudi čedalje več kupcev iz ZDA. V Polycomu imamo v zadnjem času vsak teden dva ali tri obiske potencialnih kupcev, ki iščejo alternativo azijskim dobaviteljem.

Je pa izziv, kako zagotoviti surovine za izpolnitev kupčevih potreb. Te namreč izhajajo deloma iz Evrope in deloma iz Azije in ocenjujemo, da bomo v Evropi morali zagotoviti tudi zadostno proizvodnjo materialov, če bomo želeli lokalno proizvedene izdelke.

Priložnost je tudi, da pridobimo projekte z višjo dodano vrednostjo. Ker se trgi in tržne povezave vzpostavljajo na novo, so odprte poti za vstop na trge, na katerih prej ni bilo možnosti, saj kupci niso želeli menjati dobaviteljev. Pri tem ne želimo napraviti napake pri prodaji naših proizvodnih zmogljivosti, oziroma povedano drugače: ne smemo in ne bomo jih prodajali za vsako ceno.

Kadrovsko okrepljena tehnična ekipa

To, da ima Polycom v panogi sloves zanesljivega dobavitelja z odličnimi strokovnjaki, sta aduta, ki ju uspešno izkoriščamo.

S kadrovskega vidika smo pripravljeni na vse izzive in priložnosti, saj smo že prilagodili obseg zaposlenih, ki nam omogoča, da lahko dalj časa poslujemo tako ob zmanjšanem obsegu poslovanja kot tudi ob večjem obsegu. Prilagodili smo tudi strukturo zaposlenih, tako da imamo trdne temelje, na katerih lahko gradimo prihodnje zmage.

Letos smo okrepili kompetence tehnične ekipe, kar nam priznavajo tudi kupci, ki Polycom ocenjujejo kot odličnega dobavitelja, ki tudi v aktualnih poslovnih razmerah dosega dobre kazalnike. Prejemamo najvišje možne ocene z vidika kakovosti; v avtomobilski panogi imamo letos samo tri slabe izdelke na milijon dobavljenih izdelkov. Tudi naša dobavna zanesljivost je zavidanja vredna, saj kljub izzivom z materiali dosegamo povprečno skoraj 99-odstotno točnost (ang. *just in time*).

Prepričani smo, da smo inovativno podjetje, ki bo v teh razmerah našlo korist zase in za stranko. To mora biti naša prioriteta vsak dan. Od sodelavcev pričakujemo prilagodljivost, drznost, timsko delo in sodelovanje. Čeprav novice včasih niso dobre, ohranimo pozitivno naravnost, pozitivno komunikacijo ter medsebojno spoštovanje. Stranka pa vedno ostaja v središču naše pozornosti in naša osrednja skrb; čeprav se z njo pogajamo, jo moramo razumeti, ji pojasniti ...

► Iztok Novak





V TEŽKIH RAZMERAH EKIPA ODLIČNO OPRAVLJA ZAHTEVNO DELO

Razmere, s katerimi se že skoraj dve leti sooča gospodarstvo, so posebej zahtevne za strateško prodajo. Zaradi izjemnega draženja materialov, energentov, logistike ... rastejo stroški proizvodnje, zato smo bili v našem oddelku letos prioriteten osredotočeni na prilagajanje cen izdelkov, iskali pa smo tudi nove posle pri obstoječih in novih strankah. Na obeh področjih je bila ekipa zelo uspešna.

Nove kupce smo iskali zelo ciljano. Osredotočili smo se predvsem na tiste potencialne stranke, ki potrebujejo zobnike, ter na proizvajalce v neavtomobilski industriji, s čimer želimo zmanjšati odvisnost od avtomobilске

industrije. Dosegli smo dobre rezultate. Ko govorimo o novih projektih, je ekipi uspelo pridobiti skoraj dvakrat več poslov, tako pri obstoječih kot tudi pri novih kupcih, kot smo imeli načrtano v planu.

Čez noč v novi realnosti

Velik izziv letos je bil, kako enormno rast stroškov vhodnih materialov prenesti na cene izdelkov in jih prodati našim kupcem. Za vse nas so bile razmere, s katerimi smo se soočali na začetku leta, šok, tako z vidika rasti cen, kot z vidika dinamike dogajanja. S tako zaostrenimi tržnimi okoliščinami se ni srečal še nihče od nas. Prilagajati smo se morali vsi, a na koncu je bila ekipa v strateški prodaji tista, ki je morala kupce prepričati, da so bili pripravljeni sprejeti povišanje cen.

Zelo sem ponosen na sodelavce, na njihovo agilnost, iznajdljivost, vztrajnost, pogajalske sposobnosti in tehnike, ki so jih uporabili. V to so vložili veliko energije in delovnih ur, iz izkušnje pa so se tudi zelo veliko naučili. Zelo prav so nam v teh razmerah prišla vsa izobraževanja, ki smo jih imeli v zadnjih dveh letih, ko smo izpopolnjevali prodajne veščine in empatijo do kupca. Trener nam je bil v tem času še na voljo, tako da smo lahko pri njem iskali nasvete, prav tako smo imeli veliko podporo vodstva podjetja, da smo skupaj iskali rešitve, kadar je bilo to potrebno.

Višje cene potujejo po verigi

Izzivi na tem področju so res veliki. Cene materialov se že vse leto dnevno oziroma tedensko dražijo. Na začetku leta so bili nad dogajanjem šokirani tudi kupci, do dviga cen so bili precej zadržani in vložiti smo morali veliko truda, da so sprejeli naša pojasnila. Z nekaterimi so bila pogajanja precej ostra, a na koncu smo se z veliko večino dogovorili, z nekaterimi pa smo morali sodelovanje tudi prekiniti.



Zdaj smo se vsi na to novo normalnost navadili in pogajanja za prenos višjih stroškov na kupce so del našega vsakdana. Nam pa kupci povedo, da tudi njihovi kupci izjemno težko sprejemajo višje cene. Taktike, ki jih uporabljamo pri pogajanjih z njimi, so zelo različne, pripravimo, na primer, tudi zelo natančen razrez cene, v katerem lahko natančno vidijo vpliv posameznih parametrov na končno ceno.

Borba se seveda odvija tudi na nabavni strani posla, kjer dobavitelje vodimo v smeri kvartalnih spreminjanj cene. To je za nas veliko ugodnejše, saj cen ne moremo dvigniti čez noč. Nam je pa na tej strani verige v času najhitrejših sprememb uspelo nekoliko zmanjšati finančne posledice rasti cen s tem, da smo se dogovorili z dobavitelji za podaljšana

prehodna obdobja. Torej da smo imeli ustrezen čas, v katerem smo lahko kontaktirali kupca in se poskušali dogovoriti z njim.

Čedalje višji tudi procesni stroški

Zdaj rastejo še cene energentov – elektriki, plinu, nafti –, kar spet sproža verigo podražitev tako materialov kot tudi stroškov, ki jih ima Polycom pri proizvodnji. Električna se je letos podražila že za 50 odstotkov, kar močno vpliva na naše podjetje, saj brizgalni stroji za predelavo materialov potrebujejo relativno veliko energije. Glede na razmere, za katere ne pričakujemo, da se bodo kmalu umirile, bo treba energijo usmeriti v to, da začnemo prenašati povečanja procesnih stroškov na kupce. Ti rastejo poleg že omenjenih razlogov tudi zaradi povečevanja plač – povprečna je v Sloveniji zrasla

od leta 2009 za skoraj tretjino –, cene strojev so se v zadnjem desetletju povečale za četrtno, za 20 do 40 odstotkov so se letos podražili tudi stroški logistike in transporta, cene vzdrževanja in vzdrževalnih delov in tako naprej.

To, da smo pri pogajanjih s kupci uspešni, je za podjetje zelo velikega pomena. Pri takšnih spremembah cen je namreč dejstvo, da podjetja, ki tega ne bodo storila, dolgoročno ne bodo mogla obstati. Vedeti moramo, da podražitve ne vplivajo samo na nakupne cene, ampak tudi na zaloge, ki jih imamo podjetja v skladiščih. Če vrednost materiala zraste za 30 odstotkov, pomeni, da se za toliko poveča vrednost zalog, kar še dodatno bremeni denarni tok podjetij.

► Iztok Černalogar

TESTIRAMO NOV NAČIN BRIZGANJA NAJZAHTEVNEJŠIH IZDELKOV

Cilj podjetja je izdelovati čedalje zahtevnejše izdelke, s čimer raste tudi potreba po večji natančnosti izdelave orodnih delov in orodij kot celote. Kako to doseči, testiramo v okviru strateškega projekta Večja natančnost orodij.

V podjetju opažamo čedalje pogostejše povpraševanje kupcev po visoki natančnosti in čistosti izdelkov, pravzaprav to postaja standard v avtomobilski panogi. Hkrati si tudi sami želimo zahtevnejših projektov, tudi takšnih, pri katerih izdelki iz termoplastov nadomeščajo kovinske materiale. Pogosto se uporabljajo v sestavih v kombinaciji z elektroniko in so izdelani iz vrhunskih termoplastov (na primer termoplastičnih elastomerov), zato zahtevajo še večje natančnosti. Prav tako pa tudi visoko čistost, brez delcev plastike oziroma kovine, ki bi ostali na izdelku po brizganju. Izdelki imajo pogosto zelo razgibane oblike, kar je z vidika zagotavljanja obeh omenjenih meril izziv, ki smo ga reševali s strateškim projektom.

Sprememba tehničnega pristopa

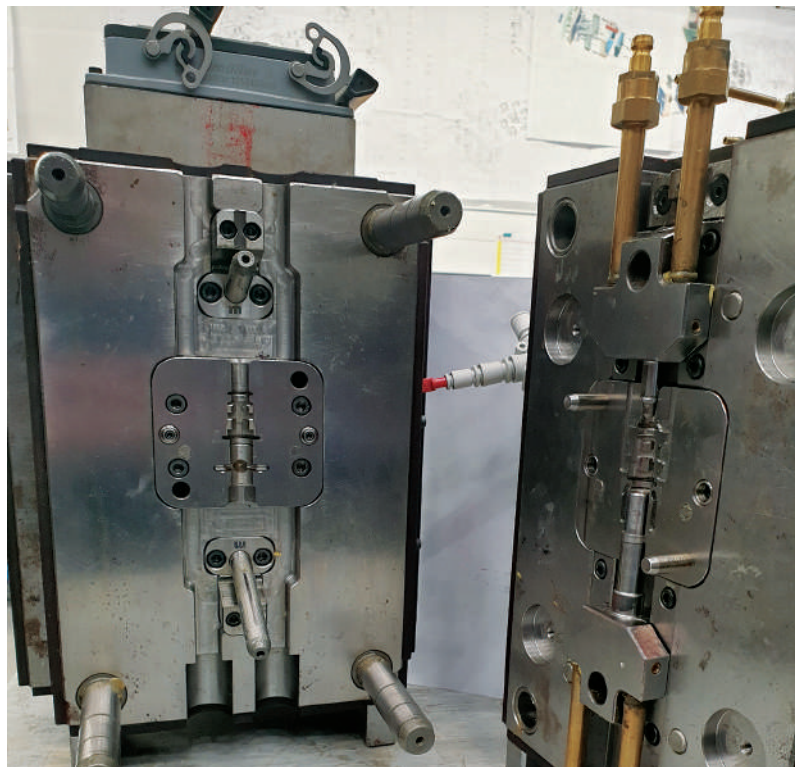
Osrednje vprašanje je, kako doseči, da se delilne linije na orodjih tako natančno zaprejo v kalup, da na njem ni iztisa, ko se izdelek zabrizga ter pade iz orodja. Ta cilj je mogoče doseči samo s spremembo celotnega tehničnega pristopa k projektu, kot smo ga vajeni pri standardnih projektih. Začne se že pri konstrukciji izdelka in orodja in se nadaljuje tako pri izdelavi in preizkusu orodja kot kasneje pri ravnanju z njim med uporabo.

Cilj, ki ga med konstruiranjem izdelka zasledujejo inženirji, je,

da dosežejo čim preprostejše oblike glede na zahteve kupca, kar pomeni tudi orodje z najpreprostejšimi možnimi oblikami. To na eni strani pomeni boljše izhodišče za delilne linije in na drugi, da je lažje določiti ustrezno tehnologijo, s katero se v strojni orodjarni izdela orodje. Ko prehajamo na zahtevnejše izdelke, se moramo zavedati, da mora orodje svojo končno, idealno obliko dobiti na stroju, ki ga izdeluje. Mojstri med sestavljanjem ne morejo/ne smejo dodelovati malenkosti na obliki, kar je zdaj rutina, in tu moramo spremeniti miselnost.

Brizganje s podtlakom

V okviru projekta smo z upoštevanjem prej opisanih pristopov največ testov opravili na izdelku s filter tehniko, izdelovali smo vložke, pri katerih je ključnega pomena čistost. Ob tem pa smo v Polycomu prvič testirali tudi tehniko brizganja v kalup s podtlakom. Kalup seveda mora popolnoma tesniti, iz njega smo s podtlačno črpalko izčrpali zrak in zabrizgali izdelek. Tehnologija je že poznana pri drugih tipih materialov in izkazalo se je, da je tudi za termoplaste zelo koristna, saj se je površinska kakovost izdelka močno izboljšala, na njem ni bilo



Preizkusno orodje



Izdelek izdelan z uporabo podtlaka

ožigov, ujetega zraka in podobno. Po prvem vzorčenju je orodje šlo v korekcijo in pričakujemo, da bomo že do konca leta lahko izdelali prve serijske kose izdelka.

Tehnologija vakuumiranja je uporabna za vse izdelke z zahtevo po visoki natančnosti in za tiste z dimenzijsko razgibanimi površinami. Razvojna ekipa pa seveda ob pridobitvi posameznega projekta opravi izvedljivostne analize, v okviru katerih ugotavlja, katero rešitev brizganja bomo uporabili. Ker je vakuumsko

črpalka samostojna enota, jo je mogoče preprosto pripeljati do zelenega stroja in jo priključiti nanj. Napravo smo si za čas projekta izposodili, ko bo podjetje doseglo kritično mejo novih zahtevnih projektov, bodo verjetno sledile naložbe. Prav tako smo spoznali potrebe po nekaterih drugih vlaganjih, ki bodo potrebna za vpeljavo tega načina brizganja, projekt pa nam je dal tudi jasno sliko o tem, v kakšni natančnosti deluje naša orodjarna.

► **Miran Bogataj**

DRAGI OTROCI!

LETOS BO NAŠE SREČANJE VIRTUALNO

Najprej si bomo
ogledali predstavo
PINGO IN NJEGOV PRVI BOŽIČ,
potem pa se bomo
še skupaj poveselili!

DOBIMO SE V

SOBOTO,

18.

DECEMBRA,

OB 17. URI



Vaš Dedek Mraz

Dedek Mraz je namenjen otrokom naših zaposlenih, povezavo do kanala, kjer se bomo družili, bodo prejeli dan pred srečanjem, torej 17. decembra.



POSODOBLJEN SUŠILNI SISTEM JE POMEMBNA PRIDOBITEV

V črnomaljskem obratu smo oktobra uspešno končali razširitev sušilnega sistema, nove pisarne imajo enotno grafiko, širitev merilnice pa je predstavljena v začetek prihodnjega leta.

Sprehod skozi nove pisarne zdaj še bolj daje občutek enotnosti obeh Polycomovih obratov, saj smo steklene površine polepili z enako grafiko, kot je v obratu Dobje, in dodali smo napisne table, da vedno potrkamo na prava vrata. Hlajenje proizvodnje, ki je bilo nameščeno poleti, deluje dobro, nedavno pa so opremljevalci za ključne uporabnike izvedli izobraževanje o uporabi centralno nadzornega sistema (CNS). Ostalim zaposlenim bomo to predstavili na internih izobraževanjih.

Izboljšave in prihranki

Oktobra smo končali večjo naložbo v razširitev sušilnega sistema, ki je stala 230.000 evrov. Izziv je bil toliko večji, ker so vsa dela potekala brez prekinitve proizvodnje, kar je terjalo precej prilagoditev tako izvajalcev, podjetja KMS, kot naše proizvodnje in zaposlenih. S posodobitvijo sistema smo sušilnike povezali na vse obstoječe brizgalne stroje, torej tudi na tretjo linijo strojev, v kateri sta že bila dva starejša, tri nove stroje pa smo namestili v začetku poletja.

Tako zdaj iz 23 sušilnikov po transportnih ceveh dostavljamo material do vseh 34 strojev v proizvodnji, kar močno olajša delo planerju in delavcem v proizvodnji. Zmanjšali smo porabo energije in skrajšali operativni čas, saj je bilo treba prej, ko je zmanjkalo materiala, sušilnik izprazniti in posušiti nov material, kar je trajalo od tri do štiri ure.

Teh zastojev z novim sušilnim sistemom ni več, poleg tega pa so zmogljivosti sušilnikov takšne, da bomo v prihodnje lahko nanje brez težav priklopili še nove stroje. S to posodobitvijo smo omogočili razširitev proizvodnje z novimi stroji in nadaljnjo rast podjetja v Črnomlju.

Nova merilnica bo prihodnje leto

V načrtu smo imeli tudi širitev merilnice, a je projekt zaradi razmer na trgu začasno ustavljen. Predvideno je, da bomo dela nadaljevali v prvem četrtletju prihodnjega leta, odvisno od gospodarskega stanja. Verjamemo, da bo projekt takrat stekel hitro, saj imamo izdelano vso potrebno projektno dokumentacijo gradbenih del ter strojnih in elektro instalacij. Pridobili smo tudi že vse ponudbe, s katerimi lahko načrtujemo strošek celotne naložbe. Ta je trenutno ocenjena na 95.000 evrov, vendar glede na trenutno višanje cen v naslednjem letu pričakujemo povišanje stroška za okrog pet odstotkov. Delo v merilnici zdaj poteka ustaljeno, ker pa smo zaradi trenutnih razmer nekoliko zmanjšali proizvodni plan, bomo na prenovi počakali nekoliko lažje.

► Goran Blagojević,
Marijan Maršič



USPOSABLJAMO SE ZA UČINKOVITO REŠEVANJE PROBLEMOV

Septembra smo na lokaciji Dobje začeli z usposabljanjem za sistematično reševanje problemov. Problem je vsak rezultat, ki ni skladu z želenim. V okviru projekta se ena skupina ukvarja s kroničnimi problemi in druga z enkratnimi dogodki.

Takšna razdelitev je smiselna, ker vsak tip težav zahteva drugačen pristop k reševanju. Najpreprostejše in enkratne dogodke lahko rešuje posameznik tudi s pomočjo izkušenj in zdravega razuma, po navadi analiza ni potrebna, ampak samo ukrepanje. Bolj ko je problem večplasten in/ali ponavljajoč, bolj je pomembno, da se v reševanje vključuje ekipa in si pri tem pomaga z različnimi metodami in orodji.

Kronične težave so tiste, ki se ne prestando ponavljajo, na primer, nesreče pri delu, mikrozastoji, ponavljajoča se reklamacija zaradi vedno enakega razloga, stalna nečistoča, vedno enaka neurejenost na istem mestu, ponavljajoča se okvara na istem orodju. Konkretni primer, ki ga skupina obravnava, je kakovost menjav in čas menjav, za izboljšavo kazalnikov pa uporablja metodo SMED (sistem hitre menjave orodij oz. ang. *Single Minute*



Prikaz problemov po tipih

Vir: Demetra Lean Way d.o.o.

Exchange of Die). Pri tej skupini smo dokaj hitro zajeli tudi druge težave, ki vplivajo na menjave, to so mikrozastoji.

Druga skupina, ki se ukvarja z enkratnimi težavami, se je dela lotila tako, da je nastavila tako imenovane sprožilce na dnevni ali tedenski ravni in na podlagi tega ugotovila, katere so največje težave, ki se pojavijo. Nato je določila postopek, s katerimi jih bo odpravila. V ekipi je vsak posameznik izbral svojo težavo, ki jo poskuša rešiti po devetih korakih metode PDCA (načrtuj-naredi-preveri-ukrepaj, ang. *plan-do-check-act*). Nato bosta izbrani dve težavi obravnavani kot izziv v skupini.

Izboljšali bomo tudi nekatere kazalnike

V projektu sodelujemo z zunanjim strokovnjakom, namen pa je izobraževanje, torej, da se čim večja ekipa sodelavcev nauči, na kakšen način pristopiti k težavi – še prej pa jo sploh prepoznati –, saj vsaka zahteva drugačen pristop, hkrati pa tudi izboljšanje določenih kazalnikov, na katere se obravnavana težava navezuje. Izboljšanje kakovosti in časa menjav bo vplivalo na kazalnika učinkovitosti in razpoložljivosti strojev, pri drugem projektu pa poleg tega verjetno tudi na kakovost izdelkov. Vemo, da so v proizvodnji to pomembni kazalniki.

Na težave lahko gledamo z dveh vidikov. Odpravljamo jih kot odziv na odstopanje od vzpostavljenih standardov ali pa se z njimi soočamo, ko želimo neki obstoječi standard izboljšati. Težave predvidimo in iščemo inovativne rešitve.

► Boris Šturm

S PROJEKTOM ZDRAVJE NA DELOVNEM MESTU DO IZBOLJŠAV

V podjetju smo začeli projekt Zdravje in dobro počutje na delovnem mestu. V sklopu tega izvajamo analize na različnih področjih, sledili jim bodo ukrepi za izboljšave.

Projekt izvajamo v sodelovanju s podjetjem GETAS oziroma Akademijo za osebno in poslovno rast Bizinaizi, zajema pa področja telesne dejavnosti, delovnih pogojev, zdrave hrane, preventivnih pregledov, odnosov, notranjega ravnovesja in ozaveščanja.

Projektna skupina se srečuje enkrat mesečno, do zdaj smo obravnavali poškodbe pri delu, absentizem, oceno tveganja, uporabo osebne varovalne opreme, načrt promocije zdravja pri delu, prehrano, preventivne preglede. Delamo na področju dokumentacije, ozaveščanja vodij in zaposlenih, protokolov dela, vključevanja varnosti v jutranje sestanke in vključevanje tematike v nivojske presoje po oddelkih.

Glavni namen projekta, v katerega je vključena tudi podružnica Črnomelj, je izboljšati stanje na obravnavanih področjih. Zaposleni še niso polno vključeni, ker smo najprej opravili analizo, zdaj izbiramo možne ukrepe za izboljšave in pripravljamo načrte. Prepričani smo, da nam bo projekt v sodelovanju z zaposlenimi pomagal povečati kakovost na področju varnosti in zdravja pri delu.

Odsotnosti z dela

V okviru analize smo analizirali nesreče pri delu in določili kazalnike. Izkazalo se je, da so najpogostej-

še nesreče povezane z opeklinami s talino, vodo ali paro. Ocena tveganja na delovnih mestih je pokazala največja tveganja za udarce, ureznine, zdrse, padce in brizg tekočine. To se odraža tudi na najpogostejših nesrečah pri delu. Ocena tveganja opozarja tudi na pogoje dela, kot so hrup, osvetljenost, v poletnih mesecih tudi višje temperature v prostorih in požarna varnost.

V letu 2020/2021 smo zaznali porast bolniške odsotnosti, pri čemer je covid-19 vzrok za samo pet odstotkov vseh odsotnosti. V letu 2021 smo pričeli tudi z nadzorom bolniške odsotnosti.

Priložnosti za izboljšave

Načrt promocije zdravja na delovnem mestu moramo dodobra dodelati. Na stari lokaciji v Poljanah smo organizirali predavanja na temo zdrave prehrane, sladkorne bolezni, obvladovanja stresa v sklopu projekta *Čili za delo*, v Dobju pa teh predavanj še nismo izvedli, razen o covidu. Organizirali smo tudi merjenje holesterola in krvnega sladkorja, vendar pa je zaradi epidemioloških razmer vse skupaj malo zamrlo.

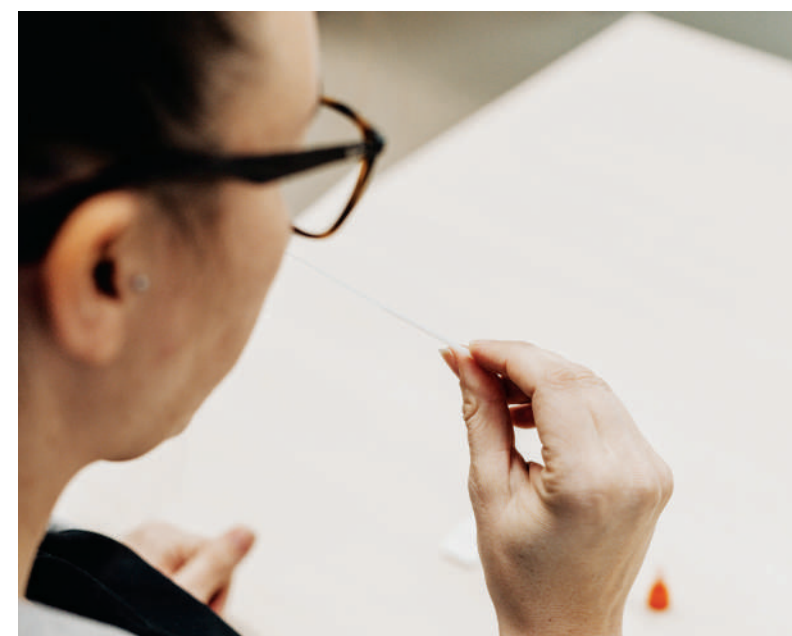
Tudi na področju prehrane imamo še priložnosti za izboljšave. V jedilnici, ki je trenutno le na lokaciji v Dobju, imamo možnost izbire vital obroka, smutija ali solatnega krožnika.

Do najpomembnejših ugotovitev smo prišli pri analizi preventivnih pregledov. Podatki kažejo, da ima 55 odstotkov udeležencev zdravniških pregledov preveliko telesno težo, 43 odstotkov ima povišan krvni tlak, 27 odstotkov je kadilec, 94 odstotkov se jih redno ali občasno ukvarja z rekreacijo, 36 udeležencev (68 odstotkov) pa ima diagnosticirane bolezni. Od tega 25 (47 odstotkov) bolezni ušesa in mastoida, 16 udeležencev (30 odstotkov) je bilo zmožnih za delo z omejitvami, najbolj je izpostavljena zaščita pred hrupom.

►Tija Blagotinšek



Model zdravja in dobrega počutja na delovnem mestu



STROŠKI IZPOLNJEVANJA POGOJA PCT SO ZA PODJETJE VISOKI

Epidemiološko stanje se v državi slabša, zato smo se morali sprijazniti z novo realnostjo v podjetju in sprejetjem novih ukrepov. Pogoji izpolnjevanja PCT (prebolel, cepljen, testiran) je bilo uvedeno septembra.

Sprva je pogoj PCT veljal le za zunanje izvajalce za delo na skupnem delovišču, nato so ga morali izpolnjevati vsi zunanji izvajalci ter obiskovalci, kmalu je postal nujen tudi za naše zaposlene.

Hitro samotestiranje se je najprej izvajalo enkrat na teden, vendar pa se je zaradi slabšanja stanja tudi to spremenilo, samotestiranje trenutno poteka vsakih 48

ur. Zaposlenim omogočamo delo od doma, če jim to dopušča delovni proces, s čimer poskušamo zagotoviti manjši stik med sodelavci.

Trenutno je 60 odstotkov sodelavcev cepljenih oziroma prebolevnikov, preostali se morajo samotestirati na 48 ur. Za podjetje so bili do nedavnega stroški testiranja, kot so jih nalagala takrat veljavna pravila, visoki.

Če bi veljala leto dni, bi ob sedanjem deležu cepljenih/prebolelih, Polycom to stalo 316.532 evrov. Ali drugače, vsak mesec 26.378 evrov oziroma vsak teden za to odštetejemo 5.862 evrov. Če bi se vsaka dva dneva morali testirati vsi zaposleni, ne glede na izpolnjevanje PCT, bi bil strošek tega 800.798 evrov na letni ravni oziroma 66.733 evrov na mesec ali 14.830 evrov na teden.

V izračun smo zajeli vrednost testa in odsotnost posameznika z delovnega mesta. Za izvajanje in vodenje evidenc, smo porabili približno 18 ur na teden, 81 ur na mesec oziroma 972 ur na leto, kar pomeni 5,6 meseca polne zaposlitve ene osebe.

Inšpekcijski nadzor ugotovil spoštovanje ukrepov

Pred kratkim nas je na lokaciji v Črnomlju obiskal inšpektor, ki je opravil nadzor nad spoštovanjem ukrepov za preprečevanje širjenja okužb. Preverjal je spoštovanje ukrepov glede razkuževanja, upoštevanje pogoja PCT pri zaposlenih in strankah ter ukrepe prezračevanja. Inšpekcijski nadzor ni zaznal kršitev.

Glede na podatke je delež polno cepljenih v podjetju višji, kot je povprečje v državi. Od 37. do 45. tedna naprej se v povprečju vsak teden na novo odločijo za cepljenje štirje zaposleni. Novembra smo cepljenje proti covidu-19 organizirali tudi v podjetju, pri čemer so se nekateri zaposleni odločili za tretji odmerek, nekateri pa so bili cepljeni s prvim odmerkom. Cepljenje bomo ponovno organizirali januarja.

►Tija Blagotinšek

POLYCOM S PLATINASTO BONITETNO ODLIČNOSTJO

Družba Dun & Bradstreet je Polycomu podelila platinasto bonitetno odličnost, ki jo dobijo podjetja z najvišjo bonitetno oceno, Zlati AAA, tri leta zapored.



Pri poslovanju podjetja je izrednega pomena njegova bonitetna ocena. To je nekakšna osebna izkaznica, ki kupcem, dobaviteljem in drugim partnerjem pove, kako zaupanja vredno in poslovno stabilno je podjetje. Svetovalno analitska družba Dun & Bradstreet bonitetno oceno podeli glede na računovodske izkaze podjetja za zadnje poslovno leto, druge dinamične kazalnike podjetja in dobre poslovne običaje. Bonitetne ocene so lahko A, AA ali AAA, napovedujejo pa varnost poslovanja v naslednjih dvanajstih mesecih. Polycom je imel zadnja tri leta boniteto odličnosti Zlati AAA,

zato si je letos prislužil platinsto bonitetno odličnost, s katero se lahko pohvali le 1,5 odstotka podjetij v Sloveniji. Certifikat je tudi evropsko priznan in razpoznaven.

Pomembna konkurenčna prednost

Ocena dokazuje, da se ves čas trudimo biti odlični za naše zaposlene, kupce, dobavitelje, širšo okolico in lastnike. Boniteta odličnosti je samo potrditev, da je naš trud obrodil sadove, da resnično spadamo med najuspešnejša slovenska podjetja in da smo zanesljivo podjetje z nizkim tveganjem.

Našim strankam bomo zdaj še lažje dokazovali, da smo ne le inovativen, napreden in kakovosten ponudnik celovitih razvojnih rešitev za avtomobilsko in druge industrije, ampak tudi s finančnega vidika eden najbolj zaupanja vrednih in zanesljivih partnerjev. To je v teh zahtevnih časih ključnega pomena, zato je takšna bonitetna ocena naša pomembna konkurenčna prednost. Prepričana sem, da v zdajšnjih razmerah marsikateremu potencialnemu partnerju platinsto boniteta odličnosti pomaga pri odločitvi za sodelovanje z nami.

Smo na pravi poti

Osvojena bonitetna ocena je tudi dokazilo našim zaposlenim, da smo stabilen zaposlovalec. Vsi skupaj smo lahko ponosni na to priznanje, ki nam potrjuje, da smo na pravi poti, da delamo dobro in nas zavezuje k nadaljevanju trenutnega načina dela. Je tudi motivacija, da se bomo še naprej trudili dosegati nove mejnike. Verjamem, da nam bo to uspelo tudi z okrepitevijo v oddelku financ in računovodstva. Z oktobrom sem postala namestnica vodje financ in računovodstva ter bom še naprej pokrivala finančni del našega oddelka, vodenje pa je prevzel David Zorman.

► Barbara Stanonik



POLYCOM PRISPEVA H GLOBALNI PRODORNOSTI SLOVENSKEGA INŽENIRSTVA

Na deseti mednarodni konferenci strojnih inženirjev in slavnostni Akademiji strojništva 2021 je Igor Stanonik, podpredsednik poslovnega odbora Polycoma, prejel pomembno strokovno priznanje.

Nagrado za globalno prodornost slovenskega inženirstva sta prejela Igor Stanonik, soustanovitelj in podpredsednik poslovnega odbora našega podjetja, in Marino Furlan, ustanovitelj in predsednik uprave podjetja Intra lighting, nagrada za življenjsko delo pa je šla v roke prof. dr. Alojzu Poredošu.

Osrednja tema letošnje konference je bila *Inženirstvo – s povezovanjem do trajnostnih rešitev*. Kot je dejal prof. dr. Iztok Golobič: »Spremembe so postale del nas. Novi časi zahtevajo trajnostno poslovno strategijo, ki bo koristna za družbo, okolje in ekonomijo. Svetovne oskrbovalne verige so se

v hipu okrnile, kar nas opominja na pomembnost zanesljivega povezovanja in trajnostnih rešitev.«

Igor Stanonik je poudaril nujnost medsebojnega sodelovanja, usmerjenosti v prihodnost, pomen trajnostnega delovanja ter sooblikovanja svetle prihodnosti za zdajšnje in prihodnje generacije.

Graditi na znanju

»Nagrada seveda pripada vsem zaposlenim v podjetju. S povezovanjem smo veliko storili že v preteklosti, verjamem pa, da bomo v prihodnosti storili še več. Da nas je kot globalno prodorne v inženirstvu prepoznala in izbrala tako velika komisija akademikov, kaže, da smo na pravi poti. Odsev tega so naši izdelki, saj prodajamo in se predstavljamo svetu predvsem z znanjem, kar je komisija posebej poudarila,« je povedal Igor Stanonik.

Kot je dodal, je bil občutek ob prevzemu nagrade zelo poseben. »Zelo sem bil ponosen, ko sem stal na odru pred spoštovano publiko. Prevzeti nagrado v imenu podjetja pred vsemi slovenskimi inženirji, magistri, doktorji strojništva, ki danes predstavljajo najboljše gospodarstvenike, akademike v Sloveniji, in pred sodelavci – to je res velika čast.«

Polycom je na tem dogodku sodeloval prvič.

► Tija Blagotinšek

KOLEGIJ NA STRATEŠKI KONFERENCI O NAČRTIH PODJETJA

Člani širšega kolegija, vključno z lastnikoma in direktorjem, so se sešli na dvodnevni Polycomovi strateški konferenci, ki je bila tokrat šestič, potekala je v Bohinju.

Glavni namen srečanja je pregledati dosežke preteklega obdobja in načrtati cilje za naprej. Tako je bila kolegiju predstavljena realizacija strategije, ki smo jo načrtali za obdobje 2019–2021, seznanili smo se s podatki o finančnem vidiku poslovanja podjetja, s cilji za naslednje triletno obdobje ter pretresli aktualne razmere ter pričakovanja v poslovnem okolju v prihodnjem letu. Oceno preteklega obdobja in pričakovanja v prihodnjih letih sta podala tudi lastnika. Zbrani kolegij je določil interne strateške projekte, ki jih bomo izvajali v letu 2022, in se seznanil s prodajno usmeritvijo strateške prodaje.

Najprej o dosežkih letošnjih projektov

Glede na izzive v okolju nas čaka zalo zahtevno obdobje transformacije in prilagajanja, odzivati se bo treba zelo hitro. Velik pomen za nas ima prehod avtomobilske industrije na e-mobilnost, čaka nas še prilagajanje dobaviteljskim verigam in spopasti se bomo morali z izzivi doseganja okoljske nevtralnosti. Vse to se mora odražati v strateških projektih za leto 2023.

Strateška konferenca je tudi priložnost, da poleg tveganj, ki jih narekuje poslovno okolje, pogledamo, kaj v podjetju delamo prav in dobro ter kaj bi lahko delali še bolje in učinkoviteje.

Dan pred konferenco je v podjetju potekalo poročanje vodstvu o doseženih rezultatih v okviru strateških projektov, ki smo jih določili na lanski strateški konferenci, izvajali pa letos. Vsak vodja projekta je predstavil izzive in cilje, ki jih je imel v povezavi s projektom, ter izvedene dejavnosti in dosežene rezultate.

► **Mateja K. Šenk**

ZAPOSLENI SE PREDSTAVIJO

Andrej Kozan se je ekipo v kontrolno merilnem laboratoriju kot specialist za kakovost pridružil julija 2020. Strast do dela je razvil v prvem podjetju, kjer je bil zaposlen kot tehnolog kakovosti.

»Edina stalnica so spremembe,« se strinja Andrej, ki pravi, da so spremembe neprijetne, a nujne za pridobitev novih znanj in izkušenj. Znanje je želel nadgraditi v podjetju, ki je tehnološko napredno, in hkrati spoznavati avtomobilsko industrijo, tako je priložnost videl v Polycomu. V oddelku kakovosti je odgovoren za reševanje reklamacij kupcev, vključuje pa se tudi v druge manjše projekte.

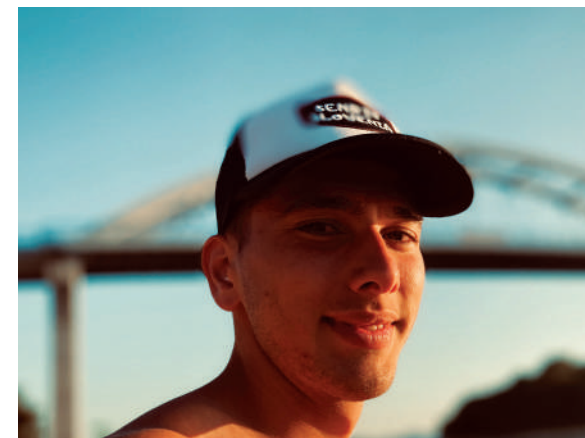
»Reklamacije so del vsakega podjetja, so neugodne in njihovo reševanje vpliva na pozitiven ali negativen ugled organizacije. Zadovoljstvo kupca pri reševanju reklamacij je odvisno od ažurnosti in načina komunikacije. To lahko preslikamo v vsakdanjo situacijo, ko kupec v trgovini želi vrniti nedelujoč

izdelek. Če so, na primer, v trgovini večkrat neodzivni, se izmikajo odgovornosti in nimajo posluha za težavo, je kupec nezadovoljen in najverjetneje tam ne bo več nakupoval.

Navkljub reklamacijam lahko celotno sliko obrnemo sebi v prid tako, da smo odzivni, ažurni, jasni in učinkoviti pri reševanju. Tako omilimo prvotno nezadovoljstvo kupca zaradi neskladnega izdelka. Pri reševanju sem zato osredotočen predvsem na kupca. Narava dela mi zelo ustreza, saj sem ekstroverti-



Andrej Kozan



Primož Oblak

ran in rad sodelujem z zaposlenimi iz različnih ekip. Delo ni rutinsko, kar mi daje dodatno motivacijo. Pri delu me podpira celotna ekipa kontrolno merilnega laboratorija. Kljub zahtevnosti dela in urgentnim situacijam se najdejo skupni trenutki, ko združujemo prijetno s koristnim,« pove Andrej.

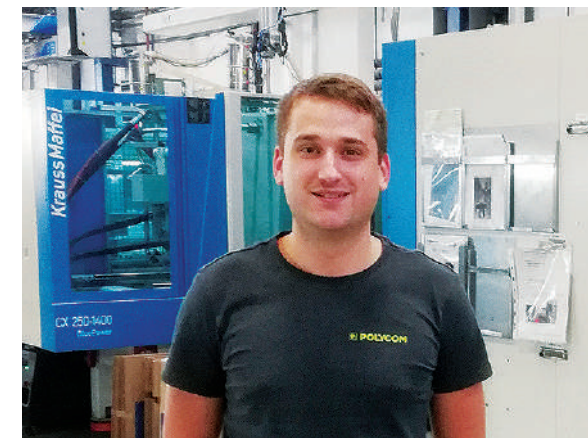
Prosti čas nameni samoizobraževanju, branju strokovne literature, udeležuje se najrazličnejših tečajev. Ima pa tudi nekaj hobijev, kot so smučanje, igranje košarke in pohodništvo.

Primož Oblak se je z našim podjetjem srečal kot dijak po opravljenem prvem letniku Srednje šole za strojništvo v Škofji Loki. Poleg študentskega dela je tu opravljal tudi obvezni praktični pouk. Šolanje je nadaljeval na Fakulteti za strojništvo, v drugem letniku pa je tudi zaprosil za štipendijo. Kot štipendist je pridobil ogromno znanja na področju strojništva.

Njegovo delo se je skozi čas spreminjalo. Najprej je delal v ročni in vzdrževalni orodjarni, kjer je pomagal pri vzdrževanju in sestavljanju orodij za tlačno brizganje plastike, nato kot CNC-operator na rezkalnem stroju, med študijem pa se je spoznal z delom v merilnici orodjarne. Po končanem šolanju se je v Polycomu zaposlil kot tehnolog orodjarne – kontrolor. Dela s koordinatno-merilnim strojem, 3D skenerjem, občasno pa tudi z mikrometri in globinsko uro.

V merilnici orodjarne so zdaj zaposleni trije sodelavci, vsak je predstavnik druge generacije. Sam je najmlajši v ekipi, kar vidi kot prednost, saj pridobi veliko znanja od izkušenejših sodelavcev.

Primoževi hobiji so odvisni od letnega časa. Zimo rad preživlja na snegu, pomladi in jeseni se s prijatelji pomeri v ulični košarki, poleti pa je



Uroš Simonič

čas za preskušanje novih športov na vodi, kot so kajtanje, deskanje po valovih, jadrnanje na deski (windsurfing).

Uroš Simonič je v Polycomu začel delati kot študent že ob odprtju lokacije v Črnomlju, leta 2012. Od takrat in vse do redne zaposlitve leta 2020 je počitniško delo opravljal v proizvodnji in montaži, v vzdrževalni in strojni orodjarni, zadnja leta pa v oddelku procesne tehnologije, kjer se je tudi zaposlil. »Kot dijaku je bilo zame počitniško delo predvsem vir zaslužka, je pa delovno okolje vplivalo tudi na izbiro študija – brez stika s proizvodnjo bi se verjetno odločil drugače. Po vpisu na Fakulteto za strojništvo pa je bilo podjetje prostor za pridobivanje praktičnega znanja na različnih področjih stroke,« je povedal Uroš.

Kot študent se je v procesni tehnologiji najprej veliko časa ukvarjal z urejanjem proizvodnje in dokumentacije, ob tem pa počasi spoznaval vse proizvodne procese in naprave na lokaciji. Po redni zaposlitvi se delo ni veliko spremenilo, ostalo je tudi zelo raznoliko – od izvajanja preprostih selitev orodij do zahtevnejših razvojnih preizkusov, vključno s programiranjem robotov in nastavitvami avtomatizacij ter sodelovanjem v projektnih timih. V timu odlično sodelujejo, si med seboj pomagajo in skupaj rešujejo vsakodnevne izzive.

V prostem času Uroš dejavno sodeluje v prostovoljnem gasilskem društvu Dragatuš, s katerim uspešno sodelujejo na intervencijah ter tekmovanjih. Leta 2020 so v tekmovalni oddaji Gasilci na Planet TV zmagali in osvojili zlato čelado ter denarno nagrado. Od rane mladosti pleše v Folklorni skupini Dragatuš, s katero je prepotoval velik del Evrope in mu predstavlja sprostitvev. Rad se tudi odpravi v hribe in se navdušuje nad potapljanjem.

S POZITIVNIM PRISTOPOM DO

Stremimo k iskreni in odprti komunikaciji, kar povzema metoda Gung Ho za spodbujanje

Letos smo začeli s projektom Polycomov model vodenja, nadaljevali pa ga bomo tudi naslednje leto. Gre za dolgotrajni proces, v katerega moramo vlagati in z njim živeti vsi zaposleni, kajti le tako bo prinesel želene rezultate. Prva izobraževanja smo že organizirali, in sicer so jih imeli nekateri vodje. Prihodnje leto bomo s tem seznanili še ostale vodje in nato vse zaposlene.

Kot ste opazili, smo že izobesili table, na katerih so predstavljene temeljne usmeritve, ki naj nas vodijo pri delu in življenju v Polycomu. Verjame-mo, da so ključ do uspešnega delovanja podjetja. Vabimo vas, da vsebine pregledate in jih po-skušate oživiti tudi v praksi. V podjetju moramo najprej vzpostaviti Duh verice, temelj katerega je, da spoznamo, da je delo, ki ga opravljamo, vredno truda. Nato se odpravimo po Poti bobra, kjer je poudarek na načinu, kako dosegati cilje. Ko imamo osnovo, pa nadaljevati z Darom gosi, temelj katerega so spodbujanje drug drugega, naš odnos do dela in želja po napredku.

Vabimo vse zaposlene k prebiranju knjige *Gung Ho* pisateljev Kena Blancharda in Sheldona Bow-lesa, ki si jo lahko izposodite v kadrovski službi.



Duh verice
TRUDA VREDNO DELO

- 1. Vemo, da naše delo pripomore, da je svet boljši.**
 - Bistvo je v razumevanju, ne v delu.
 - Bistvo ni v izdelanih enotah, pač pa v tem, kako delo pomaga drugim.
 - Rezultat: pozitivna samopodoba - čustvo, katerega moč se lahko primerja z ljubeznijo in sovrštvom.
- 2. Vsako delo z namenom, da bi dosegel skupni cilj.**
 - Člani delovnih skupin morajo čutiti, da so na prvem mestu. S tem se v njih vzbudi zaupanje, zaradi katerega bodo podprli skupne cilje.
 - Direktor postavi kritične cilje. Delovno moštvo lahko postavi preostale. (Ljudje lahko nudijo največ podpore tedaj, kadar so sami prisotni pri ustvarjanju.)
 - Cilji so kot kačipoti v prihodnosti med točko, kjer smo zdaj, in točko, kjer bi se radi znašli v prihodnosti. Cilji učinkovito osredotočijo pozornost.
- 3. Vrednote botrujejo vsem načrtom, odločitvam in dejanjem.**
 - Cilji so za prihodnost. Vrednote so za zdaj. Cilji so postavljeni. Po vrednotah se živi. Cilji se spreminjajo. Vrednote so zanesljiva in trdna opora. Cilji motivirajo ljudi. Vrednote pomagajo, da se ljudje ne nehajo truditi.
 - Vrednote postanejo resnične le, ko jih živijo in tudi od drugih zahtevajo, da se tako obnašajo.
 - V Gung Ho podjetju so vrednote resnični šef.

ZASTAVLJENIH CILJEV

ekipnega dela. S pozitivno energijo in navduševanjem lahko dosežemo veliko več kot s tarnanjem.



Pot bobra
NADZOR NAD DOSEGANJEM CILJA

- 1. Igralno polje z jasno označenimi mejami.**
 - Cilji in vrednote določajo igralno polje in pravila igre.
 - Vodje članom določijo položaj na igrišču, potem pa se iz njega umaknejo in igralcem pustijo, da sami igrajo.
 - Svoboda prevzemanja nadzora izhaja iz natančnega poznavanja lastnega ozemlja.
- 2. Mislim, občutkom, potrebam in sanjam prisluhnemo in glede njih tudi kaj naredimo.**
 - Ne moreš imeti nadzora, če te organizacija ne podpira (ali ne podpira tvojega dela).
 - Zlato pravilo upravljanja: posameznike moraš ceniti kot osebe.
 - Informacija je ključ do moči. Vsakdo potrebuje popolnoma odprt dostop do informacij. Vodje se morajo odreči vzvodom nadzora, do katerih so se ves čas kariere trudili dokopati. Težko je biti šef in obenem biti prav nič "šefovski".
- 3. Sposobni za izzive.**
 - Proizvodna pričakovanja morajo biti v okviru sposobnosti in spretnosti. Vendar če od članov premočno pričakuješ, jih s tem užališ.
 - Če veš, da samo goljufiš sistem in ničesar ne prispevaš, se pozitivna samopodoba kmalu sesuje. Če ljudje ne morejo pošteno zaslužiti svojega denarja, se čutijo ponižane.
 - Gung Ho zahteva malce napora: delo, v katerega morajo ljudje vložiti vse svoje sile in ki jim omogoča, da se ob njem učijo in razvijajo.



Dar gosi
MEDSEBOJNO SPodbUJANJE

- 1. Čestitke, tako neposredne kot posredne, morajo biti ISKRENE.**
 - Čestitke so trditve, da so ljudje in njihovo delo pomembni in da zares prispevajo svoj delež k izpolnitvi skupnega poslanstva.
 - Neposredno čestitanje je, kadar ljudem poveš, kako dobro delo opravljajo, ali jih nagradiš. Posredno čestitanje pa je, kadar se umakneš in članu delovne skupine omogočiš, da nadaljuje s težavno, zapleteno in pomembno nalogo in se vzdrži nadziranja in celo dajanja nasvetov.
 - Če ISKRENO čestitaš, ne moreš pretirati. Čestitke naj bodo pravočasne, brezpogojne in polne zanosa ter navdušenja.
- 2. Brez zadržkov ni igre. Poleg tega spodbujaj tudi napredek.**
 - Na nobeni nogometni tekmi navijači ne sedijo v tišini in čakajo na gol, da bi spodbujali. Spodbujaj napredek, ne le dosežkov. Dosežki, ki jih deliš z vsemi, povečajo vznemirjenje.
 - Bolj ko so tvoje čestitke na desni, učinkovitejše bodo:
- 3. Navdušenje = poslanstvo x denar x čestitke.**
 - Vredno delo in nadzor nad doseganjem cilja - to je poslanstvo.
 - Medsebojno spodbujanje v delo vnese navdušenje.
 - Denar pa je na prvem mestu - zadovoljiti je treba materialne potrebe (hrana, oblačila, itd.), preden lahko nahranimo duha s čestitkami.

► Barbka Rupar

PROJEKTI EVOLUCIJE IDEJ USPEŠNI, Z NJIMI BOMO NADALJEVALI

Novembra smo imeli zaključek strateških projektov Evolucija idej v sodelovanju z BB consultingom. Obiskali sta nas mentorici Anja Šerc in Uršula Butkovič.

Projektne skupine smo pripravile predstavitev projektov, njihov namen ter glavne spremembe, ki so se zgodile v letu in pol, s kakšnimi tveganji smo se srečali pri izvedbi, kako smo se povezovali med seboj. Opredelili smo tudi naslednje korake in zastavljene cilje ter se vprašali, kaj nas čaka v prihodnjem letu. Skupaj smo tudi pregledali, kaj

smo se pri projektu naučili, kakšni so bili naši glavni dosežki in uspehi.

Zaključnega dogodka smo se udeležile štiri projektne skupine: Reciklati, prisotna sta bila Gašper Bergant in Igor Starešinič; Učitelj kolaborativnega robota, skupino sta zastopala Jure Peternel in Žan

Turkovic; APC (ang. *Adaptive process control*) s prisotnima Lukom Podgorškom in Urošem Simoničem in projektna skupina Razvoj mladih in študentov, srečanja smo se udeležile vse članice, in sicer Alenka Cukjati, Mateja Demšar, Nina Lazanski, Maša Stanonik in Tija Blagotinšek.

Na začetku srečanja smo se projektne skupine najprej pripravile na predstavitev in predebatirale priporočila, dosežke in cilje. V drugem delu pa so se nam pridružili še mentorji skupin Barbka Rupar, Miha Tušek, Peter Mencin in Andrej Kos. Z mentorji smo predelali odprta vprašanja in izzive.

► Tija Blagotinšek



EKIPA KONTROLE NA ŠPORTNO-ZABAVNEM TIMBILDINGU

Povezovanje ekipe sodelavcev je še kako pomembno za sodelovanje in krepitev poslovnih in prijateljskih odnosov. S tem se strinjajo tudi sodelavci v oddelku kontrolno merilnega laboratorija, ki so se udeležili timbilinga.

Celodnevno druženje je ekipa osmih sodelavcev začela z vzponom na Blegoš, ki je drugi najvišji vrh

Škofjeloškega hribovja. Nekoliko zahtevnejšo pot so si popestrili z zanimivimi razpravami in smehom. Na vrhu Blegoša so se naužili razgledov na Poljansko dolino, posneli nekaj fotografij in se odpravili h koči, kjer so poskusili blegoške specialitete. Po vrnitvi v dolino so se odpeljali proti Žirovskemu vrhu do Piknik prostora Jurca, kjer so se jim pridružili še ostali sodelavci iz oddelka.

Timbiling so si popestrili z različnimi dejavnostmi, najbolj jim je ostalo v spominu balinanje v breg. Za pijačo in jedačo je bilo poskrbljeno, hrano je pripravljala sodelavca Boris Šturm. Ob odlični glasbi in vzdušju so se zabavali pozno v noč.

► Tija Blagotinšek



ŠTUDENTSKI PIKNIK ZA MEDSEBOJNO POVEZOVANJE

V začetku septembra smo v okviru projekta Razvoj mladih in štipendistov izpeljali prvi Polycomov študentski piknik.

Ekipo projekta *Razvoj mladih in štipendistov* sestavlja šest zaposlenih, ki se trudimo še bolj povezati študente med seboj ter z zaposlenimi. Spoznavamo interese mladih in stremimo k njihovem večjemu zadovoljstvu. Tako smo letos prvič organizirali Polycomov študentski piknik, ki se ga je udeležilo 14 mladih. Izvedli smo ga v Gorajtah, kjer smo se pomerili v peki hamburgerjev in nato še v paintballu.

Sodelavec Boris Šturm nas je poučil o sestavinah ter pripravi burgerja, Barbka Rupar, Alenka Cukjati, Nina Lazanski, Mateja Demšar, Maša Stanonik in Tija Blagotinšek pa smo skrbale, da je tekmovanje in celoten dogodek potekal, kot smo si zamislili.

Veselim se še več tovrstnih dogodkov, ki pomenijo dodatno povezovanje in grajenje zdravega odnosa s sodelavci – študenti, in si želimo, da bi bila udeležba v prihodnje še številnejša.

► Tija Blagotinšek



GOSTILI SMO DIJAKE IZ SLAVONSKEGA BRODA

V okviru mednarodne izmenjave dijakov Erasmus+ smo v začetku oktobra gostili dijake hrvaške Tehniške šole Slavonski Brod.

Poleg izobraževanja na področju mehatronike pod okriljem organizacije SkillME.eu so imeli dijaki voden ogled Ljubljane in Škofje Loke, prav tako so obiskali naše sodobno podjetje. Na ogled podjetja sta jih popeljala naša zaposlena Miha Kos in Anže Primožič. Najprej sta jih seznanila z

osnovnimi podatki podjetja, našimi začetki in dosežki, nato pa so se sprehodili skozi podjetje, pri čemer so sledili celotnemu proizvodnemu postopku, od zasnove in načrtovanja izdelka do razvoja orodij in končnega izdelka. Dijakom sta predstavila tudi druge službe, ki skrbijo za kakovost izdelkov, in seveda skladišče.

Radi se odzovemo na takšna sodelovanja s šolami in drugimi izobraževalnimi institucijami, saj tako mladim omogočimo podrobnejši vpogled v podjetje, veseli smo, da se navdušujejo nad njim.

► Tija Blagotinšek

DELO Z MLADIMI SMO PREDSTAVILI TUJIM PARTNERJEM

Oktobra je v sklopu mednarodnega projekta IDES (o uvajanju in učinkovitosti dualnega sistema) potekalo srečanje Gospodarske zbornice Slovenije in partnerskih podjetij s partnerji iz tujine, kjer smo predstavili slovenski model praktičnega izobraževanja.

Partnerji s Slovaške, Poljske in iz Latvije so imeli priložnost spoznati sistem slovenskega vajeništva

in praktičnega usposabljanja z delom iz prve roke, saj smo na dogodku sodelovali tako podjetja s primeri dobrih praks kot tudi šole, predvsem s področij metalurgije, agro mehanizacije in avtomobilske industrije. Predstavil se je škofjeloški šolski center, na ogled so bili izdelki vajencev, dijakov in študentov, na dogodku smo imeli čast sodelovati tudi v Polycomu. Direktor Iztok Novak je na kratko predstavil naše podjetje, vizijo in poslanstvo ter zgodovino, osrednji del predstavitve pa se je nanašal na naše sodelovanje z mladimi, kako skrbimo in razvijamo kadre, kako poteka izobraževanje mladih v Polycomu in kakšne možnosti ponujamo.

► Tija Blagotinšek



MARKO SIMČIČ IGRA V NAJBOLJŠEM TAMBURAŠKEM ORKESTRU NA SVETU

Tamburaški orkester Dobréč, v katerem sodeluje tudi naš sodelavec Marko Simčič, se je po treh letih ponovno udeležili svetovnega festivala Tamburica Fest v Novem Sadu, Polycom ga je pri tem finančno podprl.

Orkester je zelo uspešno zastopal barve Slovenije, saj se je domov vrnil kot zmagovalac festivala in s tem osvojil naziv najboljši tamburaški orkester na svetu. Marko Simčič, ki je v našem podjetju zaposlen kot procesni tehnolog, je član orkestra od svojega trinajstega leta. Od leta 2019 je predsednik Kulturno-umetniškega društva Dobréč Dragatuš, v okviru katerega deluje orkester.

Tamburaški orkester Dobréč sestavlja 23 nadobudnih glasbenikov. Od tega jih sedem igra na instrument bisernica in prav toliko na brač, trije na čelovič, dva na čelo, dva na bugarijo – tudi Marko – ter eden na berdo. Delujejo pod taktirko dirigenta Gregorja Zagorca. Kot celota so zaslužni

za to, da pometejo s konkurenco in se domov vedno znova vračajo z nagradami.

Pandemija začasno ustavila nastope

Njihovi konci tedna so že od začetka delovanja orkestra rezervirani za vaje. Ob petkih in sobotah zvečer se za dve uri dobijo v osnovni šoli Dragatuš, ki jim že ves čas nudi svoje prostore. Pred večjim nastopom za vaje izkoristijo tudi nedelje ali pa se zberejo na intenzivnem vikendu, ko tri dni vadijo program, pozornost pa posvečajo tudi odnosom v orkestru. To se kaže na dinamiki, saj tako dihaajo kot eno.

Na vrhuncu njihove poti s prvo tamburaško opero na svetu *V objemu Lahinje* jih je koronakri-

za za krajši čas ustavila. Ukinili so skupne vaje, odpovedali načrtovane ponovitve predstave in s tem zavrili kopico navdušenih ljudi, kar je bilo uspešnim glasbenikom najtežje. Pozitivna plat pa je bila, da so si po napornem letu priprav na opero pošteno odpočili in se polni energije odpravili novim zmagam naproti. Tako so letos poleti s trdim delom prišli do naziva najboljšega orkestra na svetu.

Prepoznani že prvič

Tamburica Fest je zelo pomemben dogodek za vsakega tamburaša in za ljubitelja tamburaške glasbe, saj je to priložnost, da se orkester dokaže in pokaže svoje zmožnosti. Gre namreč za najboljši festival etno glasbe, ki vsako leto sprejme samo najboljše tamburaške orkestre in vokalne soliste.

Tamburaški orkester Dobréč je na Tamburica Festu prvič nastopil pred tremi leti in osvojil dve nagradi – posebno nagrado žirije za umetniški vtis ter tretjo nagrado festivala. Tokrat so se predstavili v manjši zasedbi, a zato niso bili nič manj uspešni, v Slovenijo so se vrnili kot zmagovalci festivala. Komisijo so sestavljali tamburaški strokovnjaki in pedagogi s Hrvaške, iz Srbije ter Bosne in Hercegovine. »Komisijo smo zagotovo navdušili najprej s pestrim programom, s katerim smo pokazali res vse svoje zmožnosti – od tehnike in dinamike do z dušo odigrane glasbe, nato pa še z izjemnim vokalom Martine Mravinec, ki je z nami odpela pesem *Što te nema*,« je člane orkestra pohvalil Marko.

►Tija Blagotinšek

ANDREJ DOLENC ODLIČEN NA SVETOVNEM KOLESARSKEM PRVENSTVU

Naš sodelavec Andrej Dolenc se je oktobra udeležil svetovnega prvenstva za kolesarje amaterje v Sarajevu. Z nastopom, ki sta ga zaznamovala mráz in sneg, je zelo zadovoljen.



Na cestni dirki svetovnega amaterskega prvenstva, ki je potekalo pod okriljem krovne mednarodne kolesarske zveze (UCI), je Andrej dosegel šesto mesto v svoji kategoriji. Kot član ekipe Polycom Racing Team si je kvalifikacijo za nastop na tem največjem tekmovanju za kolesarje amaterje priboril z

odličnim rezultatom na Maratonu Franji.

Vreme tekmovalcem ni prizanašalo. Razmere so se iz dneva v dan slabšale in zadnji dan dosegle vrhunec. Organizator se je kljub dežju in zgolj trem stopinjam Celzija na štartu odločil, da izpelje dirko po predvideni stokilometri-

ski trasi, na kateri se je bilo treba dvakrat povzpeti na 1255 metrov visoki in 14 kilometrov dolgi Trebevič, za zaključek pa še premagati šestkilometrski vzpon na 1590 metrov visoko Jahorino, kjer jih je pričakal sneg.

Andrej Dolenc: »Moj načrt je bil pripeljati v cilj med prvimi desetimi tekmovalci v kategoriji in tako sem pričakovanja presegal. Z nastopom sem zelo zadovoljen, prav tako z organizacijo dogodka. Ob tem bi se tudi rad iskreno zahvalil podjetju, ki mi je omogočilo udeležbo na tem prvenstvu s sponzorskimi sredstvi.«

Andrej Dolenc in Aleš Hren sta se kot predstavnika Polycoma udeležila tudi kronometrske kolesarske dirke, ki je potekala v Hrastnici v okviru Delavskih športnih iger. Dosegla sta skupno drugo mesto oziroma posamično drugo in tretje mesto.

Čestitamo!

►Tija Blagotinšek

ELEKTRIČNI SKUTER BRANKU LAJŠA GIBANJE

Branku Dežmanu, ki se je za Maraton Franjo pridružil ekipi Polycom Racing Team, smo donirali električni skuter.

Ko se je pred Maratonom Franja na nas obrnil Branko Dežman z željo, da bi na tej rekreativni prireditvi sodeloval kot član ekipe Polycom Racing Team, smo ga seveda sprejeli medse, saj vemo, da je že vse življenje strasten kolesar. S svojimi 80 leti je postal najstarejši član naše ekipe.

Žal pa se mu je pred nekaj meseci zgodila nesreča. Med sprehajanjem psa – Branko ga je spremljal s kolesom – je padel in se poškodoval. To mu je zelo otežilo gibanje in tako smo se v Polycomu odločili, da mu pomagamo po svojih močeh. Kupili smo mu električni skuter, s katerim lažje premaguje razdalje.



►Tija Blagotinšek

POLYCOM JE TRDEN PARTNER ŠOLSKEGA CENTRA

Šolski center Škofja Loka in Polycom že vrsto let zelo dobro sodelujeta, z uvedbo vajeništva pa se je to še poglobilo.

Sem poročen, družinski človek, oče štirih otrok: dveh študentk, dijakinje in osnovnošolca. Živim v Novakih pri Cerknem. V sodelovanju treh generacij obdelujemo majhno kmetijo. Poklicno pot sem začel v Eti Cerkno, nadaljeval v Hidrii. V skoraj tridesetih letih dela sem prešel različna področja od vzdrževanja do tehnologije in razvoja. Izobrazbo sem pridobival sproti, ob delu sem se stalno učil, tako neformalno kot formalno. Delovne navade sta mi privzgojila oče in mama, oba formalno neizobražena, v praksi pa polna življenjskih modrosti. Odraščal sem v veliki družini osmih otrok, kjer sem se bil prisiljen zgodaj socializirati in se naučiti komunikacijskih spretnosti.

Nikoli nisem nameraval biti učitelj ali delati v šolstvu. Splet okoliščin in pripravljenost na nove izzive sta me leta 2016 pripeljala v Šolski center Škofja Loka. Z vodstvom šole smo našli dovolj skupnih točk za sklenitev dolgoročnega sodelovanja na področju poučevanja praktičnega pouka in uvajanja vajeništva. S pridom sem lahko uporabil znanja in spretnosti, pridobljene v poklicni karieri, za uvajanje novosti na področju vajeništva.

Prvi koraki v vajeništvu

Polycom je bil že dolgo pred mojim prihodom pomemben partner Šolskega centra Škofja Loka. Dobro se spominjam našega prvega srečanja, še v vaših starih prostorih. Bil je eden mojih prvih sestankov v novi službi. Takrat smo že imeli v mislih, da bomo uvedli vajeništvo in k vam smo prišli preveriti pripravljenost za sodelovanje. Opogumljeni tudi z vašim odzivom smo začeli pripravljati vajeništvo, ki je zaživelo kot poizkus že v naslednjem šolskem letu. Le da mi nismo delovali poskusno, ampak na polno, z vso energijo in elanom, ki ga premoremo.



Ko smo vpisali prve vajence, tudi vaše, smo skočili v vodo, ne da bi natanko vedeli, kakšna je. Zelo dobro se spominjam uvodnega sestanka na šoli, ko vam je naš direktor povedal, da ne vemo natančno, kako, a da smo prepričani, da nam bo uspelo. Takrat bi nam lahko obrnili hrbet, pa nam ga niste. Tudi z vašo podporo smo vztrajali. Z Andrejem Kosom sva se večkrat sestala in usklajevala podrobnosti. Bil je eden prvih, ki sem mu pokazal nov koncept ocenjevalnega lista. Pomagal mi je izboljšati detajle. Z dijaki, tako vašimi kot drugimi, imam na splošno dobre izkušnje.

Normalno je, da pri 250 dijakih, ki gredo vsako leto skozi mojo pisarno, ne gre brez težav. Ena težjih izkušenj je bila prav pri vas, ko si je dijak privoščil nepoštenost, a skupaj smo zadevi prišli hitro na kraj. Dijak je bil izključen in drugim smo dali močan signal, da so meje jasno postavljene. S tem smo razblinili enega večjih zadržkov delodajalcev pri uvajanju vajeništva. Govorilo se je, da imajo vajenci same pravice, delodajalci pa same dolžnosti. To ne drži.

Izkušnja v času epidemije

Ne morem si predstavljati večje spremembe, kot je bila lanska zapore javnega življenja. Primerjam lahko samo z letom 1991. Boleča izkušnja izobraževanja na daljavo je poučna. Menim, da je ne bomo več uporabili. Takrat nam je s pomočjo pogumnih

in zvestih delodajalcev, kot ste vi, uspelo izpeljati prav vse prakse in vajeništvo. Res imamo srečo, da se epidemiji ni pridružila še recesija. Kombinacija spodbudnega delovnega okolja in dobrega sodelovanja šole ter podjetja je omogočila, da je bilo vajeništvo oblika izobraževanja, ki je bilo izvedeno bolje kot redni učni programi. Tudi pri vas je bilo tako.

Vajeništvo je dobra izbira

Globalizaciji, ki smo jo poznali pred desetimi leti, pojema sapa. Delodajalci se zavedate prednosti celostnega vpetja poslovnega subjekta v okolje. Gledano skozi to prizmo sem zelo zadovoljen s podporo podjetij za izobraževanje mladih na širšem območju Škofje Loke. Polycom je na tem področju naš trdni in zvesti partner. Proces šolanja z vsebinsko in formalno dobro organizirano prakso je dobra izbira. Za tehnične poklice je vajeništvo, kot je postavljeno v Šolskem centru Škofja Loka, optimalno. Sistem, kot je postavljen v Sloveniji, ni slab.

Dijaki so ključnega pomena pri pridobivanju povratnih informacij o poteku praks v podjetjih. Prejeto informacijo poskušam postaviti v kontekst že videne in tako si oblikujem širšo sliko. Prav tako so mladi izjemnega in nenadomestljivega pomena pri širjenju informacij med vrstniki o tem, kako se počutijo pri vas.

► Ivan Mavri,

organizator praktičnega usposabljanja z delom v Šolskem centru Škofja Loka



MESEC POŽARNE VARNOSTI V POLYCOMU

Kot vsako leto smo tudi letošnjega oktobra s Prostovoljnim gasilskim društvom Poljane organizirali gasilsko vajo.

V podjetju je bil simuliran požar z dvema poškodovanima osebamama. Gasilci so v podjetje vstopili skozi stranski vhod mimo skladišča embalaže in skozi vhod za zaposlene. Ena skupina gasilcev je rešila poškodovani osebi, pri čemer so eno odnesli na nosilih, druga skupina pa je pogasila požar.

Po uspešno končani vaji je sledil postroj z izmenjavo informacij. Strokovni sodelavec je podal pojasnila o glavnem stikalu za izklop elektrike v celotnem objektu ter kako ročno odpirati glavna mrežna vrata in rampe, gasilci so dobili tudi informacije o omarih, kjer so shranjeni požarni načrti.

► Tija Blagotinšek

SPONZORIRAMO FLOORBALL EKIPO

Tudi letos, že 21. leto zapored, smo podprli Športno društvo Brlog, v katero se združuje ekipa floorballa Polycom Brlog, ki nastopa v državni ligi.

S sredstvi, ki jim jih namenimo, pokrijejo stroške najema dvorane za treninge in tekme, z njimi si olajšajo nakup opreme, plačilo sodnikov, kritje članarine pri panožni športni zvezi in licenc za igralce.

► Tija Blagotinšek

										AVTOR: MATJAŽ HLADNIK	VODILNI ORGAN V PODJETJU	AMERIŠKI FILMSKI IGRALEC (JOHN)	SMEJOČ IZRAZ NA OBRAZU	TIROLSKA REKA	VELIK AFRIŠKI PTIC	ŽENA JUANA PERONA	CANKAR- JEV KNJIŽNI JUNAK (MARTIN)
										METEOR, PREBLISK							
										OBNOVA, RESTAV- RACIJA							
										PEČENO MESO, NABODENO NA PALIČICI							
										AMERIŠKA FILMSKA IGRALKA GARDNER				PRIPIRAVA ZA STRGANJE, ODSTRAN- JEVANJE	TRACEY ULLMAN VPREŽNA PRIPIRAVA ZA KONJA		
										PRIPADNIK VOJSKE, VOJAK GIORGIO ARMANI							
										PREPROSTO, IZ HLODOV NAREJENO VODNO PLOVILO	KRALJEVO POKRIVALO	AVION	PAUL NEWMAN EDGAR DEGAS				
										PEVEC GJURIN ŽIV MRTVEC V FILMIH				TATUM O'NEAL ENICA, ENOJKA		ZAČIMBA ZA PIZZO	DELAVEC V STEKLARNI
										POZAB- LJIVOST, RAZTRE- SENOST			TERMOVKA METKA ALBREHT				
										VLAJNA Z OMEJENO DOLŽINO ZA PREDEJNE							
										GORA V JULIJCIH, MANGRT NEDORA- SEL FANT							
										SPAJKA				IGRALKA HOLMES ZADETEK PRI KOŠARKI			
										PEVKA SOKLIČ				CIMA, POGANJEK OKROGLO KOVINSKO TOLKALO		GORAN KARAN MIŠI PODOBEN SESALEC	
										POJAV NA VODNI GLADINI					STARA PLOŠČIN- SKA MERA PREBIVAL- ESTONIJE		
										POMOČ: AMBA IZOMER KATIE LIMFA	INJEKCIJA	PIHALO Z DVOJNIM JEZIČKOM VROČ VRELEC				ŽENSKI OSEBNI ZAIEMK TIPALNI ORGAN	
										VIKI GROŠELJ		ODMEV, ODZVOK MANEKEN- KA CAMPBELL					
										TRGATEV PO PRI- MORSKO				STRASNO BITJE KONICA, BODICA			
										ŽELEZOV OKSID			UMETNIK GOTSKE DOBE ZIMZELEN GRM, KLEK				IZKRČEN SVET V HRIBIH
										PREIZKUS, KONTROLA NEŽEN TONOVSKI NAČIN				VROČE IN VLAŽNO OZRAČJE DEL TENI- ŠKE IGRE			
										PODOBNA KEMIČNA SPOJINA			USTNICA NIKI LAUDA			ORIANA FALLACI OLIVER REED	
										PREZIMO- VANJE				CIRKUŠKI BURKEŽ			
										ŽAR, RAŽENJ		MLAČEV, MLATEV			GLAVNA, NAJVEČJA ARTERIJA		

Dopisnice z izpolnjenim kuponom in svojimi podatki pošljite na naslov:
Polycom Škofja Loka, d. o. o., Dobje 10, 4223 Poljane nad Škofjo Loko, s
 pripisom **za Barbko Rupar**. Izpolnjene kupone bomo sprejemali do **31. 1. 2022**.
 Med pravičnimi odgovori bomo izžrebali tri nagrajence, ki bodo prejeli naslednje nagrade:

- 1. nagrada:** velur Polycom
- 2. nagrada:** steklenička in svinčnik Polycom
- 3. nagrada:** družabna igra Tiny Pong

Nagrajenci križanke POLYANEC, SEPTEMBER, št. 37:

- 1. nagrada:** velur Polycom - **Kristina Primožič**
- 2. nagrada:** pohodne palice in steklenična Polycom - **Marija Kržišnik**
- 3. nagrada:** otroška športna torba Polycom - **Olga Razpotnik**

KUPON

IME:

PRIIMEK:

NASLOV:

GESLO: