KEKO 25 let / years

Od lokalnega do globalnega podjetja

Zbornik ob 25-letnici

Od lokalnega do globalnega podjetja

Zgodba podjetja KEKO – OPREMA 1960/1995/2020

Zbornik ob 25-letnici

"Keko – Oprema 1960/1995/2020, Zbornik ob 25-letnici"

Izdajatelj: Keko – Oprema d. o. o.

Produkcija: Studio Virc d. o. o.

Urednik in pisec besedil: Boštjan Virc

Uredniški odbor: Tone Konda, Jože Štupar, Boštjan Virc

Urednik fotografije: Andrej Virc

Fotografije: arhiv podjetja Keko – Oprema, Andrej Virc, Jože Štupar

Časopisni članki so uporabljeni z dovoljenjem podjetja Dolenjski list Novo mesto d. o. o.

Oblikovanje in priprava za tisk: Nataša Vugrinec

Organizacija produkcije: Anamarija Hrast

Lektoriranje: Maruša Žibred

Tisk: Tiskarna Vesel d. o. o.

Naklada: 1000 izvodov

Žužemberk, november 2020

Vse pravice pridržane

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

658(497.4Žužemberk)(091)

KEKO - Oprema (Žužemberk)
Keko Oprema : 1960, 1995, 2020 : zbornik ob 25. letnici /
[urednik in pisec besedil Boštjan Virc ; fotografije arhiv podjetja
Keko - Oprema ... et al.]. - Žužemberk : Keko - Oprema, 2020

ISBN 978-961-07-0249-8
1. Virc, Boštjan
COBISS.SI-ID 37686531

Vsebina

6 Uvodnik

8 Ustanovitev Iskre Žužemberk

10 Intervju Tone Konda

12 Intervju Jože Štupar

14 "Naredili bomo eno fabr'ko"

17 Po poročanju Dolenjskega lista

20 Koncern Iskra

21 Ustanovitev Keko - Opreme

22 Inovacijski mejniki

26 Zgodbe iz prvega obdobja

30 Utrinki prvega obdobja

36 Sodelovanje z Institutom Jožef Stefan

38 Iz akademsko-znanstvene sfere v podjetniško

40 Nagrada GZS

42 Keko - Oprema danes

48 Utrinki drugega obdobja

54 Širjenje proizvodnih zmogljivosti

57 Prenova celostne grafične podobe

58 Vpetost v lokalno okolje

62 Žužemberk, Slovenija

64 Globalna prisotnost

Uvodnik

Letos praznujemo dve pomembni obletnici, in sicer 25 let poslovanja podjetja Keko – Oprema d. o. o. in 60 let, odkar se je leta 1960 v Žužemberku pričelo s prvo proizvodnjo keramičnih kondenzatorjev.

»Za naš kraj velja slogan Kjer čas teče drugače ... a v našem podjetju ne. Teče tako, kot teče v vodilnih svetovnih podjetjih. Pri delu so potrebni znanje, pogum in tudi malo sreče – mi smo vse to imeli in uspeli.«

Keko – Oprema d. o. o. je eden od naslednikov te tradicije, saj poleg nas iz nekdanje Iskre Žužemberk izhajajo podjetja Bourns d. o. o. (pred kratkim prevzeto lastništvo Keko Varicona d. o. o. s strani ameriške multinacionalke), Stelem d. o. o., Kekon d. o. o. in FS d. o. o. Za vse nas se svet ne konča na koncu Tržaške, Celovške ali Dunajske ulice, ampak smo prisotni praktično na vseh petih celinah sveta. V 34 državah sveta je več kot 1500 naših strojev, prodanih pod našo blagovno znamko Keko – Oprema d. o. o. (oz. v tujini Keko – Equipment Ltd.). To je podatek, ki nas postavlja ob bok tudi večjim nemškim in japonskim podjetjem in na vsakem stroju piše, da je narejen v Sloveniji oz. v Žužemberku.

V 25 letih smo imeli veliko prijetnih trenutkov, ki smo se jih skupaj veselili, seveda pa tudi veliko težkih dni in neprespanih noči. Včasih se je zdelo, da smo si morda zadali pretežko nalogo – uspeti na svetovnem trgu zgolj s pomočjo lastnega znanja in pridnih rok. Za naš kraj velja slogan *Kjer čas teče drugače ...* a v našem podjetju ne. Teče tako, kot teče v vodilnih svetovnih podjetjih. Pri delu so potrebni znanje, pogum in tudi malo sreče – mi smo vse to imeli in uspeli.

V Sloveniji je vse preveč načelnih in splošnih strategij iskanja »strateških partnerjev« in premalo konkretnosti, odločnosti in zavedanja o kakovosti lastnega znanja. Naši inženirji in tehniki se lahko popolnoma enakovredno kosajo z nemškimi, ameriškimi ali japonskimi kolegi. Naše uspešno poslovanje nam prinaša možnost, da lahko sami kreiramo svojo usodo, se odločamo o strategiji in razporejanju denarja. Če pa imaš za lastnika tujca, si odvisen od njegovih odločitev, postaneš subjekt, ki mora generirati dober profit, v nasprotnem primeru te prodajo naprej ali pa zaprejo.

Ob obeh okroglih obletnicah smo se odločili za izdajo pričujočega zbornika, za katerega upam, da bo dokument, ki ga bodo z zanimanjem prebrali tudi naši zanamci. Pri pregledu arhivov o delovanju Iskre in kasneje Keka smo naleteli na veliko praznino. Edini omembe vreden dokument je bila izdana knjižica ob praznovanju 20-letnice obstoja Iskre v Žužemberku – leta 1980, avtorja Franca Kotarja.

»Naj se na koncu zahvalim vsem zaposlenim, bivšim zaposlenim, našim upokojencem pa tudi nekaterim žal že pokojnim sodelavcem, s katerimi smo skupaj pisali našo "Zgodbo o uspehu"«.

S pomočjo našega dolgoletnega partnerja – podjetja Studio Virc iz Novega mesta – smo brskali po arhivih Iskre, RTV Slovenija, knjižnic in Dolenjskega lista, vendar smo bili precej razočarani nad zbranim gradivom. Še največ gradiva smo dobili pri Dolenjskem listu, za kar se jim tudi iskreno zahvaljujemo. Vsa uporabna gradiva smo z veseljem vključili v naš zbornik.

Naj se na koncu zahvalim vsem zaposlenim, bivšim zaposlenim, našim upokojencem pa tudi nekaterim žal že pokojnim sodelavcem, s katerimi smo skupaj pisali našo "Zgodbo o uspehu"«.

Tone Konda, direktor

KEKO

Ustanovitev Iskre Žužemberk (1960), predhodnice podjetja Keko – Oprema

(skrajšano povzeto po brošuri Iskra Žužemberk 1960–1980)

Že leta 1958 so začeli v takratni žužemberški občini razmišljati o večjem industrijskem obratu. Vsi krajevni dejavniki so uvideli, da brez industrije ne bo napredka niti v Žužemberku niti v Suhi krajini, zato so začeli z adaptacijo napol dograjenega Zadružnega doma, ki so ga najprej nameravali porabiti za tekstilni obrat. Prav takrat pa je IEV (Inštitut za elektrozveze) v Ljubljani vse bolj širil svoje dejavnosti. Inštitut je moral namreč skoraj vse izdelke, ki jih je raziskovalno in razvojno pripravil, tudi sam izdelovati. Vse več se je ukvarjal z elektroniko, proizvodnjo radioaparatov, telekomunikacijskih naprav in drugega. Za proizvodnjo vse te elektronike so dotlej proizvajali elemente v domačih IEV-ejevih laboratorijih po Ljubljani in okolici. Ker pa je slovenska in jugoslovanska elektronska industrija rabila vse več elektronskih elementov, so iskali primerne prostore, po možnosti z dobrim zaledjem še nezaposlenih delavcev. Tako je prišlo do dogovora med IEV (ki se je pozneje priključil Iskri) in občino Žužemberk, da se preseli montaža keramičnih kondenzatorjev iz obrata Keramike v Vižmarjih v Žužemberk. Prvih 10 delavk je šlo na priučevanje v Vižmarje julija 1959. Za 1. maj leta 1960 pa so preselili vso montažo keramičnih kondenzatorjev iz obrata Keramike v Vižmarjih v Žužemberk, skupno z desetimi prvimi priučenimi delavkami. Takoj po začetku proizvodnje se je število zaposlenih povečalo na 25. Vsa proizvodnja je bila v nadstropju, pritličje stavbe pa je uporabljala Kmetijska zadruga. Že prvo leto so kljub začetnim težavam naredili 800.000 kolutastih in 10.000 cevastih kondenzatorjev mase N 750. To je bila tudi edina masa, ki so jo takrat znali narediti, pa še pri tej se je receptura vedno menjavala. Težave so se povečale tudi zaradi nedograjenih in vlažnih prostorov ter pomanjkanja izkušenj in znanja. Naslednje leto so naredili le 800.000 kosov keramičnih kondenzatorjev iz mas NPO in N 150. Proizvodnja je bila nizka, saj je bilo tudi težko najti trg, ker so v Jugoslaviji tedaj potrebovali ta element le v proizvodnji radijskih sprejemnikov in malenkost za druge končne izdelke. Pogosto so bili brez dela in čas so porabili za tečaje za pridobivanje kvalifikacij.

Z začetkom osvajanja proizvodnje televizijskih sprejemnikov pri nas pa so prišli boljši časi. V treh letih se je proizvodnja dvignila na 10 milijonov kosov letno ob 200 zaposlenih delavcih. Takrat so tudi zasedli pritličje današnje »stare tovarne«, leta 1965 pa so morali že prizidati prototipno delavnico.

Razvojniki so razvili mase tipa II in s tem omogočili, da so v proizvodnji osvojili celotni asortiment keramičnih kondenzatorjev za TV-sprejemnike. Cevasti trimer so kljub kadrovskim težavam osvojili sami. Dvigali so fizični obseg proizvodnje, saj je vse do leta 1969 rasla od 25 do 50 % letno. Tako so že leta 1969 izdelali 53 milijonov kosov s 430 zaposlenimi, kar pa je odraz zelo nizke storilnosti, ki je bila stimulirana z velikimi pritiski po dodatnem zaposlovanju. Začeli so tudi izvažati. Že leta 1969 so izvozili 8 milijonov kosov keramičnih kondenzatorjev, kar je 15 % celotne proizvodnje. Doma so to leto prodali 45 milijonov kosov, od tega kar 42 milijonov Ei Niš. Leta 1970 so naredili 57 milijonov kosov, od tega so izvozili 42 %, kljub težavam zaradi nizke produktivnosti in visoke lastne cene ter težav na zahodnem trgu. Isto leto so začeli v lastni prototipni delavnici po lastni konstrukciji izdelovati opremo za posodobitev proizvodnje.

Ves čas od ustanovitve pa skoraj do danes se je žužemberška Iskra trdo otepala s pomanjkanjem strokovnega kadra. Ker ni bilo ne stanovanj ne druge infrastrukture, je bilo težko dobiti strokovnjake od drugod. Tako so leta 1964 imeli pri 250 zaposlenih delavcih le štiri tehnike in nikogar z višjo, kaj šele z visoko izobrazbo. S štipendiranjem so pričeli šele leta 1964. Ni bilo niti ljudi za najnujnejše remonte. Manjkalo je kvalificiranih kovinarjev in mojstre za proizvodnjo so rekrutirali izmed izkušenih nekvalificiranih delavcev v proizvodnji.

Prišla pa je še druga, večja težava. Ei Niš si je postavil lastno tovarno keramičnih kondenzatorjev in s tem je žužemberška tovarna praktično izgubila celotno domače tržišče. Zaradi nizke produktivnosti in zato sorazmerno visokih cen izvoz ni dajal pozitivnih efektov. Tako je tovarna KEKO sicer živela, toda dejansko je nazadovala. Tako je bilo vse do konca leta 1976 in zato je bila leta 1977 pričeta sanacija, ki je dosegla programske, organizacijske, tehnološke in druge pozitivne rezultate, s čimer je bila zagotovljena ekonomska stabilnost in socialna varnost kolektiva.

1979

»Od prvega kontakta do dejanskega naročila so bili meseci zelo dolgi.«

Tone Konda skupaj z Jožetom Štuparjem tvori vodstveno jedro, ki uspešno vodi podjetje od ustanovitve. Konda je bil štipendist Iskre Žužemberk od leta 1979, zaposlil pa se je po študiju elektronike leta 1984. Tedanje podjetje ni imelo investicijskih sredstev, tudi dejavnosti podjetja primernih strojev ni bilo na trgu, zato so se podporne dejavnosti usmerile v izdelavo potrebne opreme in strojev.

»Ob mojem prihodu so se v podjetju že izdelovali stroji z vizijo prodaje zunanjim kupcem. Prve linije so bile prodane na Kitajsko in v Indijo, nekaj strojev smo samo obnovili, nekaj pa jih je bilo v celoti narejenih pri nas. Mi smo v tem času v glavnem sledili stanju strojev na trgu in nadgrajevali na prostem trgu dostopno tehnologijo. Razvoj, proizvodnja in prodaja strojev so se bolj resno pričeli s prodajo podjetjem v okviru tedanje Sovjetske Zveze, kjer so naročila prišla s pomočjo prodajne mreže Iskre. Takrat je Sovjetska zveza pri nas v kombinaciji s kliringom kupovala tehnologijo, katere na Zahodu ni mogla kupiti, poleg tega pa je klirinška menjava med Jugoslavijo in Sovjetsko zvezo omogočila zelo ugodne posle,« pravi Konda.

»Bilo pa je pomembno, da smo uspeli zadržati ključen kader in know-how. Skušali smo zadržati trg, znanje o izdelkih, predvsem na razvoju in izdelavi strojev pa smo morali najti tudi povsem nove kupce.«

(Kliring je pomenil to, da so se posli posameznih podjetij obračunali na nivoju držav. Če je SSSR kupila za milijon klirinških dolarjev strojev, je Jugoslavija lahko za ta milijon

v SSSR kupila npr. nafto, podjetja pa so dobivala plačila v lokalni valuti.)

Ta »zlata leta« so trajala do leta 1992, ko so se naročila iz različnih razlogov (tudi razpada Jugoslavije in Sovjetske zveze) ustavila in to je bil težek čas za tovarno v Žužemberku: *»Jasno je bilo, da podjetje v takšni obliki ne bo moglo obstati. Bile so težke razmere za vse, plače so zamujale tudi po več mesecev, poslovalo se je z izgubo, edina rešitev je bila v nadaljevanju proizvodnje in razvoja posameznih profitabilnih izdelkov. Žal zakonodaja ni omogočala, da se podjetje očisti nepotrebnih stroškov in da samo »zdravi« del podjetja nadaljuje s poslovanjem. Delavcem smo poskušali pojasniti, da je edina možnost stečaj podjetja. V podjetju je bilo takrat 350 zaposlenih, po stečaju pa jih je kar 250 takoj dobilo delo v novih firmah, v bistvu so ostali brez dela samo tisti, ki že tako iz enega ali drugega razloga niso bili prisotni v podjetju. Bilo pa je pomembno, da smo uspeli zadržati ključen kader in know-how. Skušali smo zadržati trg, znanje o izdelkih, predvsem na razvoju in izdelavi strojev pa smo morali najti tudi povsem nove kupce.«*

»Včasih mine tudi leto ali več, preden se sklene pogodba, ampak to je realnost našega posla. Ime podjetja in trg se zgradita v desetletjih, zapravi pa se ju lahko v trenutku.«

Delitev po programih v okviru profitnih centrov je znotraj enotnega podjetja obstajala že prej, kar je olajšalo razdelitev na nove poslovne subjekte. Potrebno je bilo tudi dojeti, da podjetje lahko preživi le na osnovi prodanih in plačanih izdelkov in da ne bo nobene zunanje pomoči.

Že v 80. se je izgubljala povezava z Iskro, Iskrina mreža komercialnih predstavništev v tujini ni bila več učinkovita, saj je postala politično odlagališče kadrov. V Žužemberku so tako postavili lastno komercialo, ki jo je vodil prav Konda, ta pa je bila osnova tudi za pridobitev prvih poslov Keko Opreme: *»Že leta 1995 smo imeli nekaj projektov, stroj PAL6. Za Francoze smo naredili tri stroje – vsi so še vedno v uporabi – pa dva naročila za Kitajsko in en stroj za Nemce po njihovem dizajnu. Ta naročila so nas obdržala na površini oz. omogočila razvoj nove firme.«*

Takrat so začeli delati z Nizozemsko multinacionalko, ki je prodajala nove materiale s tehnologijo. Keko – Oprema je bila s stroji komplementarna ponudba in tako so začeli odpirati trg v Aziji – Koreja, Kitajska, Hong Kong. Sledilo je vzpostavljanje mreže prodajnih agentov.

Konda pravi: *»Nizozemska tehnologija tankih plasti je bila naša vstopna točka, je pa bil naš stroj univerzalen in ni bil vezan samo na ta material, kar je kupcem ponudilo možnost alternative, če Nizozemska tehnologija ne bi uspela. Od prvih prodajnih kontaktov do konkretnih naročil so se meseci hitro obračali, včasih mine tudi leto ali več, preden se sklene pogodba, ampak to je realnost našega posla. Ime podjetja in trg se zgradita v desetletjih, zapravi pa se ju lahko v trenutku.«*

Azijski trg je bil ključen za razvoj Keko Opreme, saj je večji del svetovne proizvodnje elektronskih komponent prav tam. Prednost podjetja je v širšem spektru izdelkov in sposobnosti prisluhniti kupcem v iskanju individualnih rešitev. To je prednost pred ponudniki tipskih strojev, predvsem japonskih: *»Vedno je zadaj neizprosna kalkulacija, naš stroj se mora pri kupcu amortizirati v nekaj letih, v Evropi je sicer življenjski cikel nekoliko daljši. Ciljamo na proizvodnjo strojev za izdelavo razvojno visokih tehnoloških izdelkov z nadpovprečno dodano vrednostjo, ki lahko tako kratko amortizacijo tudi prenesejo,«* zaključi Konda.

»Zanimajo me le vizije, ki jih lahko realiziramo.«

Jože Štupar je tisti nemirni duh podjetja, ki ključno soustvarja vizijo podjetja od samega začetka. S svojo pronicljivostjo in brez dlake na jeziku je oster, a izjemno zanimiv sogovornik. V Iskro Žužemberk je prišel leta 1973, kjer je začel delati kot konstruktor: *»Pred tem sem kot štipendist imel vsako poletje prakso v tovarni. To so bili drugi časi. Pri malici smo štirje jedli iz skupne sklede in če nisi bil hiter, je zmanjkalo. Kot vajenec med starejšimi delavci sem se bal poseči globje v skledo, zato sem ponavadi ostal lačen. Bil sem 16-letni smrkavec in dali so me delati za metalizacijski stroj. Ker nisem bil posebej spreten, sem bil "metaliziran" od glave do pet. Zraven sem razmišljal, kako bi izgledal stroj, ki bi naredil več, sam pa bi bil manj umazan. Ko sem se zaposlil, je bila ideja šefu všeč in odločil se je, da jo realiziramo. Mučil sem se dva, tri mesece, da bi stroj spravil v pogon. Zaradi neizkušenosti in pomanjkanja ustreznih materialov mi ni uspelo. Večini je bila ideja zanimiva in bilo jim je hudo, da smo umotvor odpeljali na odpad. Nekateri so mi seveda tudi privoščili, sam pa sem se na neuspehu marsičesa naučil.«*

Delo v oddelku konstrukcije, kjer je začel delati, je bilo usmerjeno v podporo lastni proizvodnji in se je prepletalo z vzdrževanjem. V tovarni je bila takrat le enoslojna tehnologija izdelave keramičnih komponent. Prihajajoča nova tehnologija izdelave tiskanih vezji, tako imenovana SMD-montaža, je zahtevala miniaturizacijo. Ta se je dosegla lahko le z večslojno tehnologijo, ki so jo kupili v Ameriki in jo začeli razmnoževati. Tuje ideje so nadgrajevali z lastnimi, hodili so po sejmih: *»Če pogledam nazaj, lahko rečem, da je konkurenca premalo prikrivala svoje stroje pred nami. Fotografirati jih res ni pustila, sem pa ob pogledu na stroj takoj vedel, kje je srž rešitve. Tehnološki zaostanek za vodilnimi smo hitro zmanjševali. Ko je nemški naročnik preselil k nam del proizvodnje, sem ob ogledu njihovih strojev videl, da smo pred njimi.«*

Proizvodnja strojev v Iskri Žužemberk je postala zanimiva za kupce iz Sovjetske zveze. Prvo linijo v podjetju razvitih strojev so tako prodali in postavili prav tam. Tisti časi so bili tudi časi začetka razkroja takratne globalne bipolarne

ureditve posledično koncerna Iskra, katerega del je bila tovarna v Žužemberku: *»Glavni krivec razpada Iskre niso bile geopolitične spremembe, ampak nesposobnost vodstva Iskre prepoznati te procese pravočasno in koncentrirati ključne človeške vire pod eno komando. Z ustvarjanjem TOZD-ov (temeljnih organizacij združenega dela) je politika ustvarila kup drobnjakarskih direktorjev, političnih oportunistov, vsak s svojo vizijo razvoja, ki so uradni politiki kimali, dejansko pa spodkopavali sistem od znotraj. Imeli so toliko vizije, kolikor kratkoročnih koristi so videli za lastne TOZD-e in zase. Večina teh direktorjev je prišla iz političnih ali ekonomskih šol, brez vizije strateškega tehničnega razvoja, le z vizijo monopoliziranja trga in zniževanja stroškov. Ob podpori politike so izganjali iz vodstev tovarn tako imenovane "tehnokrate". Sam sem bil od vsega začetka moje zaposlitve v Iskri nekaka opozicija uradni liniji in vedno skeptičen do pravljic, s katerimi so nas krmili na svetih delavcev (t.i. soodločevalski sestanki delavcev z vodstvom). Če smo delali kondenzatorje, bi moral biti ključni cilj, da jih delamo dobro in na svetovnem nivoju, ne pa da smo se trudili vgraditi vanje čim cenejše materiale in najti nekoga, ki bo tak slab izdelek drago plačal. Iskra je v svojem najboljšem obdobju gotovo po znanju in človeških virih prekašala številna zahodna podjetja. Nekatera današnja velika svetovna elektronska podjetja so bila takrat za Iskro marginalci.«*

Keko – Oprema ima danes na trgu relativno malo konkurentov, informiranost je visoka, a za dobre in inovativne rešitve vedno obstaja tržni potencial. Na roke razvoju podjetja je šla tudi globalizacija. Zahodnjaki so v sledenju večjim dobičkom selili proizvodnjo elektronskih komponent na trge s poceni delovno silo. Posledično so podjetja iz ZDA in Evrope, ki so proizvajala opremo, propadala. Podjetje Keko – Oprema je tako izkoristilo priložnost.

Da novem podjetju na trgu uspe, ni samoumevno. Morali so verjeti samim sebi tudi takrat, ko je bilo težko verjeti. Prodaja stroja FEP (ferrite printer) je bil ključen trenutek za preživetje podjetja. Prevzem prvega stroja je bil kritičen trenutek in vsi so bili na trnih. Kupec ga je prevzel, čez čas naročil tudi drugega in jih uporabljal še dolga leta. Danes so Kekovi stroji pri kupcih prepoznani kot dobra naložba za investiran denar. Kljub začetnim nihanjem in zagonskim težavam podjetje Keko – Oprema beleži rast od ustanovitve leta 1995. Postali so uveljavljeno svetovno podjetje z zagotovljeno srednjeročno stabilnostjo podjetja.

Štupar zase pravi, da je primerek posameznika industrijske družbe: *»Mehanika in stroji so me vedno zanimali. V moji glavi se ves čas vrtijo zobniki in motorji, sopiha stisnjen zrak. Svojih zaslug ne zanikam, niti se z njimi ne hvalim, o tem naj sodijo drugi. Sam sem delal tako, kot se mi je zdelo, da je prav. V tem sem užival. Kot tehnični direktor podjetja od njegovega začetka, sem ves čas imel pred sabo lastno vizijo tehničnega razvoja. Podobno vizijo pogrešam pri mlajših kolegih, katerim počasi predajam svoje delo. Vizije, ki se lahko realizirajo, seveda pridejo z izkušnjami. Počasi zaključujem aktivno delo v podjetju, zato imam več časa opazovati dogajanja v družbi. Misli mi vse pogosteje uhajajo v sociološko-filozofske smeri. Prihodnji razvoj »razvitih« družb me prej skrbi kot navdušuje.«*

V industriji je potrebno uporabiti logiko, izkušnje in znanje, da se naredi zamišljen izdelek. V industrijski družbi so to cenjene vrednote, kjer se stvari merijo in na osnovi izmerjenega vrednotijo. Za realizacijo ideje so vključeni vsi možganski resursi posameznika: *»Narisati stroj s svinčnikom je možganom gotovo večji izziv kot danes z miško klikati po ekranu in vrteti 3D-model stroja. Z deindustrializacijo družbe in transformacijo v postindustrijsko oziroma informacijsko družbo smo logiko in računske funkcije prepustili računalnikom. Ker v taki družbi manj proizvajamo, sta znanost in znanje pravzaprav nepotrebna. Zamenjuje ju informacija, ki jo družba enači z znanjem. Lahka dostopnost informacij zbuja v družbi lažno prepričanje o vsevednosti. Nove zamisli in ideje so v taki družbi pravzaprav nepotrebne. Posamezniki te družbe so prepričani v superiornost, saj uporabljajo računalnike, pri tem pa se ne zavedajo, da sami postajajo vodljivi bebci, nekomu v korist, da na njih služi. Ko realno znanje ni več vrednota, ga zamenjuje populizem. Spet se dogajajo »čudeži«, ki so bolj privlačni za širšo javnost kot empirično merljivi dosežki. Prav zanima me prihodnost poklicev te IT-družbe, kot so influencer, performer, svetovalec za črpanje EU-sredstev ipd., pa tudi znanstvenik, ki več ne raziskuje narave v dobrobit nje in človeka, ampak mu je osnovni cilj pridobiti davkoplačevalski denar za namišljene nikomur potrebne projekte. Iz industrijske družbe meritokracije prehajamo v družbo kakofonije in blodenj. Žal je ta proces nereverzibilen, zato vsem skupaj želim čim manj stresa na poti v prihodnji srednji vek,«* Štupar zaključuje zanimiv pogovor.

"Bomo naredili eno fabr'ko!"

Jože Zaletelj in Jože Longar, nekdanja rezkalca

Jože Zaletelj in Jože Longar sta upokojenca, a po energiji in zgovornosti prava mladeniča. Kot rezkalca sta bila najbližja sodelavca, v kolektivu pa poznana po dobri volji in energiji.

Zaletelj se je v tedanji Iskri Žužemberk zaposlil leta 1966, leto za njim pa še Longar. Dobro se spominjata tudi samih začetkov podjetja leta 1960, saj je bilo novoustanovljeno podjetje – po domače »fabrka« – center dogajanja in razvoja Suhe krajine. Prvi direktor Konda, oče sedanjega direktorja Keko Opreme, je bil zaposlen na Elektru v Zagradcu, ko je prišla politična odločitev, da se v Žužemberku naredi »fabrko«, tako rekoč iz ničesar, v ruralnem okolju brez industrijske tradicije. Proizvodnja se je začela v bivšem Zadružnem domu. V domu je bila tudi preprosta trgovina, kjer je človek lahko kupil nekaj osnovnega kmetijskega orodja, škornje, po čevlje pa je že moral v Novo mesto.

Ker industrijske opreme ni bilo, so za pranje kondenzatorjev uporabljali kar košare, ki so jih pletli doma. *»Te ročno pletene košare so bile pravzaprav prvi produkt naše strojne opreme!«*, se nasmejeta. Kadra z industrijsko mentaliteto ni bilo, bilo je nekaj samoukov, bila je »mojstrica Ančka«, uvajanje za delavce je trajalo 2 tedna. Delo so postopoma začeli voditi ljudje, ki so bili pred tem zaposleni v kakšnem od Iskrinih obratov v Ljubljani ali Kranju. Tehnologija za izdelavo keramičnih kondenzatorjev je prišla z Inštituta za elektro zveze IEV, kjer so jih prej proizvajali ročno v malih serijah. IEV je postal del Iskre leta 1961, ko so se združila podjetja IEV, Iskra, Tela in Avtomatika v podjetje Iskra Kranj.

Iskra je imela šolo v Kranju in Ljubljani, v katero so se po ustanovitvi podjetja hodili učit tudi Suhokrajnci. *»Iskali so učence, vajence. Takrat nismo niti vedeli, kaj je to stružnica, ampak je bilo kar nekako samoumevno, da gremo delat v tovarno. V šoli so razložili, da se pri stružnici vrti obdelovanec, pri rezkarci pa rezilo in tako smo začeli.«* Tako so 15-letni fantje pripravili kovčke in šli od doma, Longar v Kranj in Zaletelj v Ljubljano. V tistih časih na podeželju odhod od doma ni bil običajen, ob vsem delu na kmetiji pa tudi ne vedno zaželen. Za šolanje so bile na voljo štipendije, vseeno pa je bilo potrebno imeti nekaj denarja za internat, kakšen priboljšek so si prinesli od doma. Poleti so prihajali na obvezno prakso v domačo Iskro Žužemberk, kar je bilo prvo resno spoznavanje s podjetjem. Za počitnice časa ni bilo.

»Tudi midva sva pri vajencih takoj vedela, kdo je za v strojno delavnico in kdo za kondenzatorsko proizvodnjo, kjer so bile zahteve vseeno nekoliko manjše.«

»V najboljših časih je bilo v tukajšnjem obratu Iskre 500 zaposlenih, avtobusi so jih vozili iz vse Suhe Krajine. Delavcev je primanjkovalo, kdor je lahko hodil, je bil v službi. Kot nekakšen test je prvi mesec morala večina novozaposlenih na udarniško kopanje vodovoda v Suhi krajini, tudi ženske. V tovarni so imeli raje fante s kmetov kot pa tiste iz stanovanjskih blokov, saj so bili prvi bolj pridni!«

»Tudi midva sva pri vajencih takoj vedela, kdo je za v strojno delavnico in kdo za kondenzatorsko proizvodnjo, kjer so bile zahteve vseeno nekoliko manjše,« drug drugega dopolnjujeta Jožeta. Večina zaposlenih je dopoldne delala v tovarni, popoldne pa na svojih malih kmetijah, kar je bil ob skromnih plačah standarden recept za preživetje. Danes je kmetov v Žužemberku le še peščica, večina jih hodi v službo.«

Poleg omenjenih košar je bil prvi resen začetek strojegradnje v podjetju leta 1967, ko je Peter Bavdek s sodelavci razvil stroj za spajkanje cevk in za rezanje žice. Izdelali so ga v strojni delavnici. Prvi nabavljeni stroj za metalizacijo Isimat je bil kupljen v Nemčiji. Pred tem so elektrode kondenzatorja nanašali ročno s čopiči. Stroj je podeseteril proizvodno zmogljivost.

Leta 1972 se je zgodila delovna nesreča s strojem, ko je stisnjen zrak stisnil prste. To sta bila resen opomin in nevarnost, da se lastna strojegradnja v podjetju opusti. Dobro se spominjata tudi mladega Jožeta Štuparja, ki je prišel kot vajenec, a je po koncu študija hitro začel z uporabo pnevmatskih sistemov na strojih. Pri iskanju novih tehnoloških rešitev so takratni mladi inženirji iskali informacije na vseh straneh. Hodili so po tujini – v glavnem je bila to Nemčija – po podjetjih, po sejmih, gledali, prerisovali, skicirali in spraševali. Za novo »multilayer« tehnologijo so šli v ZDA, kjer so kupili starejšo proizvodno linijo. To tehnologijo so najprej usvojili in potem nadgrajevali. Enkrat so v Avstriji naročili stroj za spajkanje, a so na osnovi videnega že prej naredili svoj stroj, preden so jim kupljenega uspeli dostaviti Avstrijci.

Takrat je strojni razvoj že vodil Jože Štupar, elektronik pa je bil Tone Konda. *»Dela smo imeli veliko, zato smo delali popoldne in po 12 ur, včasih tudi dlje,«* pravita.

Za tujino so začeli delati leta 1984, to so bili zlati časi Iskre, ko se je delalo za tedanjo Sovjetsko zvezo. Vsakič, ko so prišli tujci na poslovni obisk, je bilo v tovarni obsedeno stanje. Čistilo se je vse, od listja pred tovarno do stranišč, delavke so oblekle nove halje, šle dan pred tem k frizerju, kakšen posameznik je moral na tuširanje po dekretu kar v tovarniških kopalnicah.

»Enkrat je ruski kupec rekel, da so pri nas kupili že toliko strojev, da bi lahko za ta denar imeli pozlačeno cesto od tovarne do centra Žužemberka. Ko so prišli Rusi na obisk, smo vedno imeli zabavo, ampak ko se je delalo, se je pa delalo. Vedno nam je bilo nerodno, ko so nas gostje spraševali, kje delamo stroje, saj je bila naša proizvodnja stlačena v neugledni delavnici,« pravita. Strojna delavnica je vlekla podjete naprej, polni šleperji so odvažali stroje v Sovjetsko zvezo. Prihajal je mlad kader, širili in selili so delavnico. Brez vprašanja so vsi poprijeli za delo, pleskali, mizarili, tudi vozili viličarja brez izpita.

V tem času je bilo tudi živahno družbeno življenje, hodilo se je na izlete tja do Benetk, sodelovali so na Iskrijadah, športnih tekmovanjih. Organizirano je bilo tudi sindikalno letovanje v počitniškem domu v Poreču. Reševala se je stanovanjska problematika v Žužemberku in zgrajeni so bili trije novi bloki.

»Pomagali smo si med sabo, tudi tistim, ki so gradili sami. Tudi do 30 ljudi je prišlo pomagat, cela delavnica, a malica in pijača sta morali biti!«, pravi Longar.

Počasi so začeli prihajati drugačni časi. Okoli 1994 se je začelo šušljati, da v tovarni ni več dovolj dela. Žužemberški kondenzatorji so bili namenjeni večinoma samo vzdrževanju aparatov, konkurenca na mednarodnih trgih je bila huda. Nad tovarno je legla grožnja stečaja, kar je bil šok za kolektiv. Do takrat je v Suhi krajini vsakdo, kdor je hotel delati, imel delo, potem pa čez noč takšna sprememba in prijave na Zavod za zaposlovanje. Zaletelj se spominja: *»Nismo bili vajeni, da ne bi delali. Bili smo žalostni, nismo vedeli, kako bo brez služb. Tone Konda je takrat prišel do mene s ponudbo, da se pridružim novi ekipi. Kar takoj, še isti dan. Najprej sem šel domov nasekat kole za vinograd in zbistrit glavo, ker sem vedel, da v naslednjih tednih ne bo časa.«*

»Če bi bile naše mašine tako enostavne, bi jih Korejci in ostali delali sami! Prvi stroj, narejen v novem podjetju leta 1995, je bil »FEP« na 4 operacije v krogu – po Štuparju imenovan štiri kapelice – narejen za korejskega naročnika. Podjetju je ta posel prinesel pol milijona dolarjev in to nas je rešilo. A če stroj ne bi deloval pravilno, bi nas to pokopalo.«

S širjenjem podjetja na mednarodne trge je v Žužemberk začelo prihajati tudi več tujcev, določeni domačini pa so potrebovali čas, da so se navadili obiskov Korejcev, Kitajcev, Rusov, Američanov in Nemcev.

»Korejci so mi rekli, da ne boš prodal enakega stroja Kitajcem. Pa smo se znašli tako, da smo ob paralelnih obiskih ene peljali na kosilo, drugim pa smo v istem času kazali stroje. Obveznosti v fabriki smo resno vzeli. Če smo imeli naročilo, smo delali tudi popoldne, za vikend, dokler ni bilo končano. Neko nedeljo smo pakirali mašine v zaboje, tri šleperje smo naložili za Rusijo, mrzlo je bilo kot hudič. Ker menza ni delala, nam je kar direktorjeva žena Marta skuhala kosilo, pa na skrivaj smo spili malo kuhanega vina, da smo se malo ogreli,« se spominjata.

»Pravemu kovinarju se ob pogledu na kovino zasvetijo oči, kaj vse lahko iz nje naredi.«

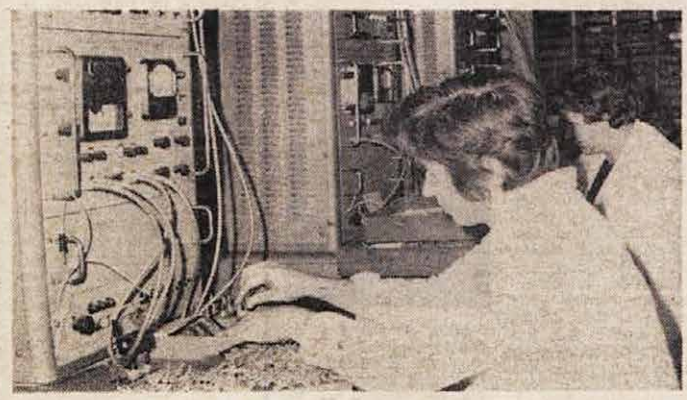
Pri Longarju so tri generacije pustile pečat v podjetju. V nekdanji Iskri je delal njegov oče, zdaj dela tukaj njegov sin. Zaletelj ima v podjetju zaposleno hčerko. *»Midva sva zdaj upokojena in nimava veliko časa, še oglašati se na telefone ne. A na vsako zabavo podjetja prideva z veseljem in ostajava do zadnjega. In tudi če bi bilo treba še delati, bi z veseljem prišla,«* pravita.

Ob tem citirata Jožeta Štuparja, ki pravi: *»Pravemu kovinarju se ob pogledu na kovino zasvetijo oči, kaj vse lahko iz nje naredi.«*

DOLENJSKI LIST
YU ISSN 0416 - 2242

Tudi majhna ISKRA zaneti velik ogenj

Pred vojno in precej časa po osvoboditvi je bila Suha krajina ena naših najbolj zaostalih pokrajin, saj poleg bornega kmetijstva in nekaj malega obrti ni bilo nič drugega. Šele s postavitvijo obrata ISKRE v Žužemberku se je v tej pokrajini, ki je med vojno veliko trpela, precej spremenilo. Iskra je vnesla novo življenje, ljudje se niso več selili, iskali so doma možnosti za zaposlitev. Okoli tega obrata se je pričelo sukati vse življenje, Iskra je zanetila velik ogenj, kar se posebno kaže v razgibanem družbenem in ostalem življenju Žužemberka in vse Suhe krajine. Res, da so na tem območju zrasle še druge večje delovne organizacije: kmetijska zadruga, mizarstvo Dvor in Ribogojnica na Dvoru, vendar gre Iskri zahvala za pionirsko delo, ki ga je opravila pri spreminjaju zavesti Suhokrajinčanov.



Pridnim suhokranjskim ženam in dekletom spretno tečejo prsti ob pregledovanju keramičnih kondezatorjev (na sliki) v žužemberški Iskri.

Žužemberška Iskra izplavala

Dve leti organiziranih prizadevanj sta prinesli rešitev iz skoraj brezizhodne krize

Pred dvema letoma in še nekaj nazaj se je žužemberška Iskra — tozd Keramični kondenzatorji znašla v skoro brezizhodnem položaju. Takrat je bilo o težavah mnogo govora in pisanja, zato je prav, da ob končani sanaciji zapišemo nekaj o uspehih kolektiva te tovarne. Uspešna sanacija je plod velikih prizadevanj kolektiva, ureditve notranjih odnosov, kadrovskih sprememb in solidarnosti Iskre. Dolgoročen uspeh pa bo zagotovila šele avtomatizacija proizvodnje in nova tehnologija, ki je v tej TOZD na pohodu.

Da bi lažje razumeli, kako je prišlo do kritičnega položaja v Iskri v Žužemberku, je prav, da si osvežimo nekaj dejstev iz zgodovine te tovarne. Obrat je bil ustanovljen leta 1960, in sicer ga je ustanovil takratni Inštitut za elektrozveze, da bi v njem proizvajali potrebne keramične kondenzatorje. Ker je bila Iskra v Žužemberku edini proizvajalec takih kondenzatorjev v Jugoslaviji, je imela zelo dober tržni položaj in je dosegla primerne gospodarske rezultate. Izdelovali so manjše serije zelo različnih keramičnih kondenzatorjev, pač po potrebah na trgu.

Ko pa so začeli večji jugoslovanski proizvajalci postavljati lastne tovarne elementov in proizvajati keramične kondenzatorje, je postalo na trgu tesno za vse. Začel se je izbor, saj je postala ponudba večja od povpraševanja. Tu pa so stare metode dela in komerciale odpovedale in tu so korenine krize poleg v neurejenih notranjih odnosih in ne najboljše organizacije dela. Tako je morala TOZD leta 1977 v sanacijo, ki je potekala še vse leto 1978.

V težkem gospodarskem položaju so se resno zavzele strokovne službe v žužemberški Iskri, strokovnjaki Industrije elementov in delno strokovnjaki Skupnih služb Iskre. Naredili so načrt. Vklopili so sanacijska prizadevanja v srednjeročni program 1976–1980, analizirali so stanje v TOZD in na podlagi rezultatov naredili sanacijski načrt za leti 1977 in 1978. V analize so vključili obstoječo tehnologijo, položaj trga, kadrovske zmogljivosti in seveda finančno strukturo potrebnih pokritij izgub.

MODERNIZACIJA — S prizidkom je Iskra v Žužemberku dobila dokončno podobo.

Leto 1977 bi za TOZD Keramični kondenzatorji lahko imenovali prvo fazo sanacije. Pri raziskavi trga so ugotovili, da povpraševanje po keramičnih kondenzatorjih narašča za 8 – 10 % na leto zaradi njihove zanesljivosti in daljše življenjske dobe.

Zato so gradili na tem. Predvsem so odpravili obrtniški maloserijski način proizvodnje, ki veže mnogo delavcev in draži proizvodnjo. Dali so več poudarka na mehanizacijo in avtomatizacijo proizvodnje in kvaliteto izdelkov.

Poleg tega pa so z notranjimi in zunanjimi dejavniki iz Iskre in novomeške občine vzporedno naredili več kadrovskih premikov in uredili nekatere notranje napete odnose. Zaposlili so še nove strokovnjake in tako kadrovsko okrepili kolektiv. Uspeh ni izostal. Načrtno zasledovanje trga, dosledno prizadevanje za investicije v proizvodno opremo, zniževanje stroškov proizvodnje, z močno in intenzivno inventivno dejavnostjo in novo organizacijo dela so pokazali rezultate in obetali dolgoročnejšo stabilnost.

Te kratke misli pa povedo premalo o velikem prizadevanju in vlaganju naporov kolektiva. Nadur ali dnevno–nočnega dela skoro niso poznali. Ni bilo razlik, če je bilo potrebno, med dnevom in nočjo, med nedeljo ali delavnikom. Vsi so se zavedali življenjske nuje sanacijskih ukrepov, ki so morali biti izvršeni takoj in v celoti. Ob tem ne smemo pozabiti omeniti požrtvovalnega dela novega direktorja Dušana Lavriča.

Naslednje, 1978. leto, bi lahko imenovali kar druga faza sanacije. Dober proizvodni in gospodarski rezultat iz leta 1977 je dal podlago tudi za druge dejavnosti. Poleg notranjih prizadevanj so se utegnili ozreti tudi okrog sebe. Uredili so še nekatera notranja nesoglasja, uredili odnose na relacijah z Industrijo elementov, z domačo krajevno skupnostjo in še nekaterimi. Tako so odstranili žarišča trenj in nesoglasij.

Še več pa veljajo prizadevanja na področju samoupravljanja. Tega leta so se dokončno konsolidarizirali po normah zakona o združenem delu. Med prvimi so podpisali samoupravni sporazum o dohodkovnih odnosih s kooperantom Keramiko, uredili so nagrajevanje po delu in uvedli doslednejše odločanje kolektiva. Definirali so nekaj nedorečenih kompetenc med samoupravno in tehnično – poslovnim vodenjem.

Leta 1978 so nadaljevali z izgradnjo prizidka, ki je dalj časa stal nedograjen. Tako so dobili prepotreben prostor za nekatere spremljajoče dejavnosti in na enem mestu zaokrožili ves proizvodni proces od projektive do proizvodnje. Tako bo manj potov med staro in novo tovarno.

Predvsem pa moramo omeniti velik poslovni uspeh Iskre v Žužemberku leta 1978. S stalnim zmanjševanjem stroškov jim je uspelo tudi dvigniti osebne dohodke.

Žal pa leta 1978 niso dosegli predvidenega izvoza, čeprav so lani izvozili kar 50 % več kakor leto poprej. Zato so si tudi za letošnje leto zadali visoke cilje v izvozu.

FRANC KOTAR

Vse Iskre se bodo zbrale v Žužemberku

4. julija bo ob 20-letnici Iskre v Žužemberku proslava celotne Iskre – Govoril bo Stane Dolanc

Najbrž Žužemberk še nikdar ni imel v gosteh toliko ljudi, kot se jih bo zgrnilo na travniku ob Krki na Loki 4. julija letos. Ker bodo ob jubileju domače Iskrine tovarne vsi iskraši proslavili vsakoletni dan Iskre, Žužemberčani pa še svoj krajevni praznik in dan borca, bo tu več tisoč ljudi. Samo iz Iskrinih tovarn bo nad 8.000 udeležencev.

Dvanajsti Iskrin dan po vrsti bo letos organiziral žužemberški tozd, ker bodo hkrati položili temeljni kamen za povečanje proizvodnih površin za 6.000 m2. V teh prostorih bodo uvajali nov program večslojnih keramičnih kondenzatorjev, ki ga štejejo za strateški projekt v okviru celotne Iskre.

Na proslavi v Žužemberku, kjer bo slavnostni govornik Stane Dolanc, član predsedstva CK ZKJ, bodo sodelovale tudi mladinske delovne brigade, ki bodo ta čas že delale v Suhi krajini, pa mladina Iskre in Žužemberka. Mladi bodo šli v pohodnih enotah po partizanski poti iz Radohove vasi preko Sel – Šumberka do Žužemberka.

Celotna organizacija proslave, ki bo ob letošnjem 4. juliju osrednja slovenska prireditev, bo potekala v stabilizacijskem duhu.

V okviru teh proslav pa poteka še ena akcija: Iskrini štipendisti in šolarji žužemberške osemletke pišejo nagradni spis: „20-let Iskre v Žužemberku in njen prispevek k razvoju Suhe krajine".

R. BAČER

Št. 24 (1609) Leto XXXI
NOVO MESTO četrtek, 12. junija 1980
Cena: 8 din
13. februarja 1975 je bil list odlikovan z redom ZASLUGE ZA NAROD S SREBRNIMI ŽARKI

Močna postojanka Iskre

Vinko Hafner, predsednik slovenske skupščine, je v Žužemberku odprl nove proizvodne prostore Iskre-

ŽUŽEMBERK – 29. oktobra, za praznik novomeške občine, so bile v Žužemberku osrednje slovesnosti, slavnostna seja občinske skupščine pa je bila v Iskrinih tovarniških prostorih. Takoj zatem je bila otvoritev nove tovarne večslojnih keramičnih kondenzatorjev.

Na otvoritveni svečanosti je Dušan Lavrič, direktor Iskre v Žužemberku najprej predstavil smotre nove naložbe, ki je velikega pomena ne le za žužemberški kolektiv, ampak tudi za vso Iskro. Že zdaj Iskra v Žužemberku izvaža preko 70 odst. vsega obsega proizvodnje keramičnih kondenzatorjev, izvoz pa bodo v naslednjih dveh letih lahko še znatno povečali.

Leta 1985 bo iz te tovarne prišlo 50 milijonov kosov več plastičnih keramičnih kondenzatorjev in 200 milijonov kosov enoslojnih kondenzatorjev, takrat pa bo tudi 80 odstotkov celotne proizvodnje šlo v izvoz. Zaposlenih bo 580 delavcev ali 18 odst. več, kot jih je danes.

Tovarna je zdaj v poizkusnem obratovanju, vseeno pa dosega lepe poslovne rezultate, kar je pokazal tudi tričetrtletni obračun. Investicija 195 milijonov v objekte in 13 milijonv din za opremo bo po vseh pričakovanjih kmalu dajala sadove. Posebej pa velja poudariti, da je nova proizvodnja s tehnologijo in opremo predvsem sad domačega znanja.

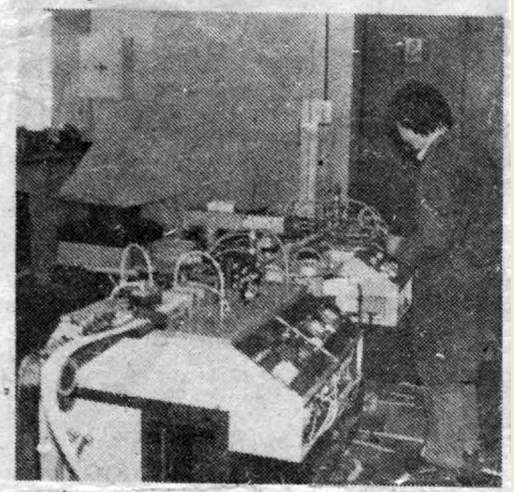
Pred simboličnim prerezom traku je Vinko Hafner, predsednik skupščine SRS, v slavnostnem govoru pohvalil pravilno odločitev o policentričnem razvoju slovenskega gospodarstva pred leti, prav tako Iskro IEZE, ki se je odločila za naložbo v Žužemberku.

R. BAČER

Št. 44 (1786) Leto XXXIV
NOVO MESTO četrtek, 3. novembra 1983
Cena: 15 din
13. februarja 1975 je bil list odlikovan z redom ZASLUGE ZA NAROD S SREBRNIMI ŽARKI

25. oktobra 1985

Izdelali so stroj, vreden 120.000 dolarjev



ŽUŽEMBERK, 25. oktobra – Pred časom so v Iskrinem tozdu Keko v Žužemberku po načrtih strojnega inženirja Jožeta Štuparja in njegovega sodelavca Toneta Slaka izdelali avtomat za spajkanje večplastnih kondenzatorjev, ki na svetovnem trgu stane prek 120.000 dolarjev. Prototip so že prodali na Kitajsko, zdaj izdelujejo nekoliko izpopolnjen stroj za lastne potrebe, da bi nato, če bo prišlo do podpisa poslovne pogodbe, nekaj takšnih strojev pripravili za NDR. Član inovacijske skupine strojni inž. Peter Bavdek je dejal, da je izdelava avtomata zahtevala veliko naporov in truda delavcev v konstrukcijskem oddelku. Gre za največji tehnični dosežek, ki so ga v tem Iskrinem obratu pripravili doslej. Na sliki: avtomat za spajkanje večplastnih kondenzatorjev, ki je plod dela Iskrinih strokovnjakov v Žužemberku. (Foto: Slavko Doki).

Žužemberk zdaj še več v izvoz

Do leta 1995 80 odstotkov fizične proizvodnje v izvoz — Priznanja tujim partnerjem in domačim delavcem — J. Stanovnik o vzrokih gospodarske krize

ŽUŽEMBERK — V prisotnosti številnih krajanov, delavcev Iskre, poslovnih partnerjev iz domovine in tujine, predstavnikov občine in republike so v soboto predali svojemu namenu novo proizvodno halo Keko 3, ki jo je postavil novomeški Pionir, v njej pa teče proizvodnja specialne opreme za keramične kondenzatorje, pretežno za izvoz. To je bil hkrati tudi osrednji dogodek praznika krajevne skupnosti Žužemberk v spomin na Suho krajino kot prvo slovensko osvobojeno ozemlje spomladi in poleti leta 1942.

Najprej je predsednik krajevne skupnosti Janko Skube predstavil krajevno skupnost in pomen novih pridobitev za njene prebivalce, potem pa je o dosedanjem delu Iskre, njenih načrtih za bodočnost in tesni povezanosti s krajem govoril direktor žužemberške Iskre Dušan Lavrič in med drugim dejal: »Letos se Iskra Žužemberk koncipira tudi kot samostojno tržno usmerjeno podjetje. S tem bodo dane možnosti za še hitrejši in uspešnejši razvoj.«

Slavnostni govornik, predsednik predsedstva SR Slovenije Janez Stanovnik, se je v svojem govoru dotaknil predvsem perečih ekonomskih vidikov naše gospodarske krize, izgub, inflacije, prelivanja dohodka, zadolževanja, tečajnih razlik in krčevitih poskusov naše nove vlade, da bi razmotala ta zapleteni klopčič ter pokazala, kje tiče predvsem globlji vzroki naše krize. Tako je dejal: »Moram reči, da mi je zelo žal, da predsednik zvezne vlade tega pritiska tokrat le ni zdržal, ampak je moral popustiti zaradi tega, ker denar za zvezno vlado le mora biti, če hoče še naprej poslovati. Vendar je to, kar se je zadnje dni dogajalo pri nas, za vse nas izredno koristno. Zakaj? Predvsem zaradi tega, ker je resnica priplavala na površje. Doslej se je vse to delalo na skrivaj in pod vodo, sedaj pa je jasno, kdo pije in kdo plača. Sedaj je jasno, kje so tisti računi, sedaj je jasno, kako se preliva družbeni produkt in družbeni dohodek.«

T. JAKŠE

• Na slovesni otvoritvi hale Keko 3 v Žužemberku sta prejela posebno priznanje Iskre predstavnika partnerjev iz Sovjetske zveze, generalni direktor firme Monolit iz Vitebska Valerij Pavlovič Negrej in pomočnik generalnega direktorja zunanjetrgovinske firme Elektronintorg iz Moksve Anatolij Odinokov. Posebno priznanje je dobil tudi pionir žužemberške Iskre Anton Konda, za tridesetletnico dela v kolektivu pa so prejele priznanje Vida Struna, Anica Novak, Ivanka Blatnik, Marija Kastelic in Mihaela Vidmar.

Št. 29 (2083) Leto XL
Novo mesto, četrtek, 20. julija 1989
Cena: 6.000 din
13. februarja 1975 je bil list odlikovan z redom ZASLUGE ZA NAROD S SREBRNIMI ŽARKI

Delo v bivšem Keku se nadaljuje

Nekdanje programe so prevzele štiri nove firme - Ena izmed njih je Keko oprema, ki vso proizvodnjo izvozi - Kljub stečaju jim je uspelo zadržati večino trga

ŽUŽEMBERK - Lani jeseni je največje žužemberško podjetje Keko, ki je zaposlovalo okrog 330 ljudi, šlo v stečaj. Čeprav so bile razmere v podjetju tik pred stečajem najhujše, saj delavci tri mesece niso dobili plač, so kljub temu prihajali na delo. Zavedali so se, da če se proizvodnja ustavi, se ustavi za zmeraj. Kaj to pomeni za Suho krajino, kjer je bil Keko eno največjih pa tudi redkih podjetij, ki je zaposlovalo domačine, ni potrebno posebej razlagati. Tako pa danes vse programe nekdanjega Keka nadaljujejo štiri nove firme, ki zaposlujejo okrog 200 delavcev. Ena izmed njih je Keko oprema, ki jo vodi Tone Konda, sicer zadnji direktor bivšega Keka.

V programu, ki ga je prevzelo podjetje Keko oprema, je vseh 24 delavcev, ki so bili zaposleni pred stečajem, ohranilo svoja delovna mesta. Še naprej proizvajajo stroje za proizvodnjo elektronskih komponent, ki jih v celoti izvažajo na Daljni vzhod. Že v prejšnjem Keku so 60 odst. proizvodnje izvažali, in sicer na ruski oz. beloruski trg. Po letu 1993 pa se je ta trg zaprl. Sedaj prodajo največ na Kitajsko, v Korejo, v Evropi pa v Francijo. "Pred stečajem je bilo najtežje, saj ni bilo denarja za obratovanje, vendar smo se trudili, da bi trge obdržali in s tem tudi delo. Zaradi postopka stečaja smo izgubili pribl. 30 do 40 odst. trga. Ker so to polizdelki, se lahko delo za vedno zgubi že v dveh mesecih," razlaga direktor Konda.

Po stečaju so od stečajnega upravitelja vzeli v najem prostore in stroje, čeprav se zavedajo, da jih bodo morali nekoč odkupiti, pa tudi firma se bo morala razvijati. "Cene, ki jih dosegamo, so dokaj ugodne, tako da lahko konkuriramo Nemcem in Američanom. Ker pa se plačilni pogoji podaljšujejo na 60 in celo na 90 dni, moramo za nemoteno proizvodnjo najemati kredite, do katerih pa težko pridemo, saj jih na hipoteko ne moremo vzeti, zato moramo zastaviti lastno premoženje," pravi Konda. Kljub temu delo teče, delavci prejemajo plačo in nasploh pravijo, da se je delovna morala v podjetju dvignila in s tem tudi storilnost.

J. DORNIŽ

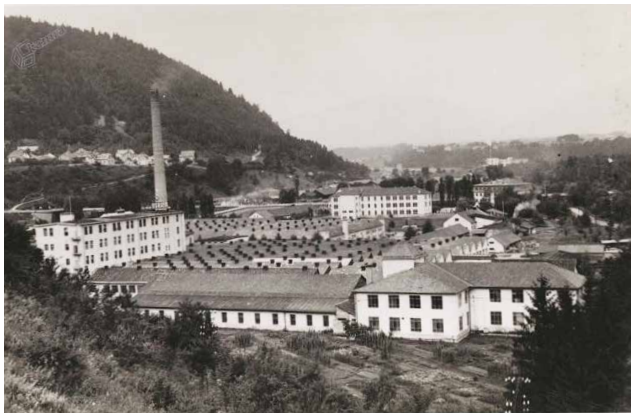
• Več kot 60 odst. terjatev ob stečaju je predstavljal dolg do delavcev. Te dni naj bi delavci dobili izplačano razliko za leto 1994 in tri plače za lani.

Tone Konda

Koncern Iskra

Iskra Žužemberk, predhodnica Keko Opreme, je bila del koncerna Iskra. Koncern Iskra je imel na svojem vrhuncu v 80. letih več kot 35.000 zaposlenih z razpredeno mednarodno mrežo, prisoten je bil tudi na globalnih trgih. V Iskri so izdelovali vse – od televizorjev, računalnikov, kinoprojektorjev, industrijske opreme, elektronskih komponent, telefonov do gospodinjskih aparatov.

Uradni začetek delovanja zaznamuje registracija podjetja dne 8. marca 1946 na osnovi Strojne tovarne Kranj, bivše podružnice berlinskega podjetja Luftfahrtgerätewerk. V času ustanovitve je podjetje štelo 850 zaposlenih.



Že od samih začetkov je podjetje delovalo tako na domačem kot zahtevnem mednarodnem trgu. Proizvodne kapacitete je širilo z ustanavljanjem novih ter s priključevanjem sorodnih obratov in tovarn. Proizvodne naložbe je izvajalo predvsem v bolj ruralnih okoljih, zato je pomembno prispevalo k enakomernejšemu razvoju Slovenije. Temeljna Iskrina usmeritev je bila ponudba sistemov in delov sistemov integriranih telekomunikacij, informatike, kibernetike, robotike ter vodenja in krmiljenja procesov v industriji, energetiki, prometu in varstvu okolja. Zaradi pretežno lastnega razvoja in proizvodnje elementov ter integriranih vezij se je ambiciozno vključevala v mednarodno poslovno okolje. Poslovne izzive je reševala z energetsko nezahtevno proizvodnjo, s proizvodnjo kakovostnih izdelkov za domačo rabo ali za izvoz, v katerih je bilo vgrajeno lastno znanje. S tesno povezanostjo raziskav in razvoja, proizvodnje in trga se je podjetje v svojih zlatih časih nesporno postavilo ob bok največjim svetovnim proizvajalcem elektronike.

Iskra je bila tudi izjemno močna v oblikovanju: bila je prvo podjetje v Jugoslaviji z lastnim oddelkom za industrijsko oblikovanje. Legendarni telefon Iskra ETA 80 so množično kopirali po svetu, po nekaterih ocenah naj bi bilo globalno proizvedenih 300 milijonov kopij tega aparata.

Nova geopolitična realnost v začetku 90. let pa je Iskro razcepila na množico samostojnih podjetij, od katerih jih velik del uspešno deluje še danes pod lastnimi blagovnimi znamkami.

Ustanovitev podjetja Keko – Oprema v letu 1995

Novo podjetje s polnim imenom »KEKO – OPREMA, družba za proizvodnjo in razvoj sklopov in opreme za standardno in namensko uporabo, Žužemberk, d. o. o.« je bilo ustanovljeno 1. 10. 1995 z matično številko 5919533. Ustanovitelji so bili Jože Štupar, Anton Konda in Igor Hrovatič. Do ustanovitve podjeta je prišlo v času, ko je že bila sprejeta in oddana odločitev za stečaj Keko d. d. z namenom ohranitve znanja in nadaljevanja proizvodnje strojev v Žužemberku.

Ob ustanovitvi oktobra 1995 je podjetje imelo 19 zaposlenih, od stečajnega upravitelja Keka d. d. pa smo najeli poslovne prostore, stroje in drugo opremo, potrebno za začetek poslovanja. Konec leta 1996 smo prostore in opremo v stečajnem postopku tudi odkupili. Kmalu se je začelo z gradnjo nove poslovno-proizvodne stavbe, kamor smo preselili večino poslovanja, otvoritev nove stavbe pa je bila 24. maja 2002.

KEKO

Logotip, ki je bil v uporabi do leta 1995

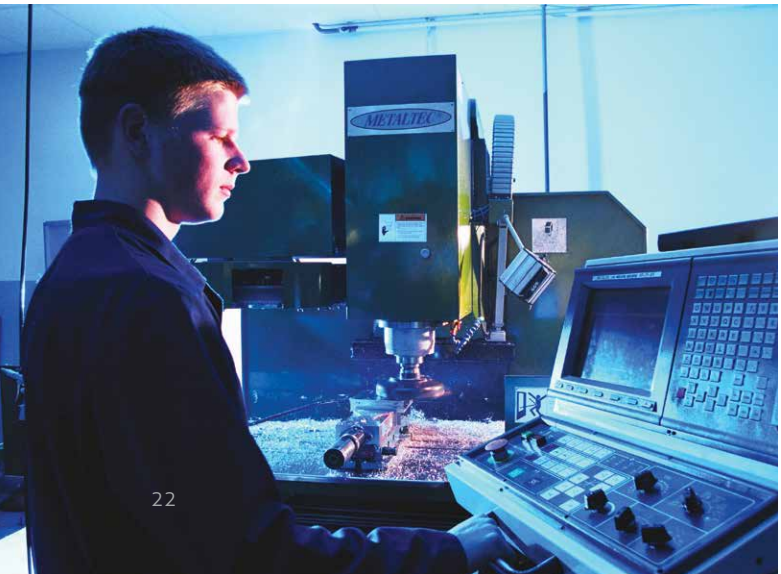
Inovacijski mejniki

Zgodovina podjetja je povezana s stalnim razvojem in izboljšavami.

1995–2000

Začetek razvoja nove generacije strojev, zasnovanih na prejšnjih znanjih in izkušnjah. Nove linije strojev, zasnovanih na »tisk na zložek« (print on stack) tehnologiji. Karakteristični stroji iz tega časa so tipa PAL in FEP.

2000–2005



2000–2005 je bilo eno od najuspešnejših obdobji v razvoju podjetja. V tem obdobju so se razvile ključne rešitve za obstoječe linije strojev. Prvi stoj za nalivanje folije na Mylar, tiskalnik elektrod z avtomatsko manipulacijo folij, prvi avtomatski zlagalnik za čip induktorje, prva prebijalka folij, ključne rešitve strojev za proizvodnjo pieco in LTCC-elementov.

2005–2010

V tem obdobju smo razvijali in širili spekter strojev za proizvodnjo LTCC, MLCC, MLCI, SOFC itd. Predstavniki stojev iz tega časo so: ST, SW-zlagalniki, prebijalni stroji, nova generacija FSP-strojev, roll to roll tiskalnikov, visoko produktivnih nalivalnih strojev.

2010–2015

Razvite različne specialne rešitve za specifične izdelke (npr. univerzalni SWU-zlagalnik za LTCC-proizvodnjo). Širitev spektra strojev od laboratorijskih do popolnoma produkcijskih verzij, prilagojenim zahtevam posameznih

kupcev. Izboljšave na proizvodljivosti, zanesljivosti in avtomatiziranosti posameznih strojev. Razvoj posameznih materialov, kompatibilnih z našimi stroji.

2015–2020

Implementacija novih proizvodnih tehnologij v proizvodne procese elektronskih komponent, kot so: lasersko mikro vrtanje in obdelava, integracija umetnega vida na stoje za kontrolo posameznih operacij, zajem, slednje in obdelava tehnoloških podatkov iz posameznih strojev. Razvoj novih tehnologij za dosego tanjših plasti, izboljšanje zanesljivosti in zmanjševanje napak v delovanju, robotizacija še ročnih proizvodnih korakov, razvoj širitve spektra materialov.

2009

Zgodbe iz prvega obdobja

Marta Konda, finance: *»Tudi v Hong Kong smo skočili, če je bilo treba.«*

Marta Konda je v podjetju že od začetka, a pred tem ni bila zaposlena v Iskri Žužemberk kot večina ostalih kolegov. Od devetnajstih zaposlenih v letu 1995 jih v podjetju še vedno dela enajst, šest upokojenih, dva pa sta si našla delo drugje. Na začetku je bila edina ženska v podjetju, zdaj pa so štiri.

»Tehnično smo bili dobro podkovani, učiti pa smo se morali tudi o ostalih področjih, nabavi, financah … Delali smo čez vikende, razmišljali, reševali težave, pri bankah nismo mogli dobiti kreditov. Štupar je zastavil depozit in hišo, to je bil nož nad glavo. Delali smo z akreditivi, a ker nismo znali, smo delali tudi napake. Nekoč je moral direktor Konda »na izlet« v Hong Kong, da se je sprostil akreditiv. Poleg telefona in faksa je bil to edini način komunikacije. Vsakič, ko je k nam prišel kak tuj partner, je bil to velik dogodek za vse zaposlene. Kljub temu smo se vedno počutili enakovredne, pri čemer je bila bistvena zelo jasna vizija, ki sta jo imela Jože Štupar in moj mož Tone Konda.«

Podjetje je še naprej zelo prisotno v lokalnem okolju, še vedno zaposlujejo domačine in imajo vzpostavljen dober renome: *»Naredimo, kar obljubimo, in plačamo, kot obljubimo.«*

»Tehnično smo bili dobro podkovani, učiti pa smo se morali tudi o ostalih področjih, nabavi, financah … Delali smo čez vikende, razmišljali, reševali težave, pri bankah nismo mogli dobiti kreditov.«

Razvoju podjetja sledi tudi 61 zaposlenih, med katerimi skoraj ni fluktuacije: *»Pri nas vsak zaposleni čuti pripadnost podjetju, čuvajo imovino, se držijo reda. Ko smo začeli z ločevanjem odpadkov, smo opozarjali drug drugega in pazili na to. Trudim se biti do vseh korektna, rada pomagam in ljudje to vračajo. Čeprav smo delno družinska firma, ne delam nobenih razlik. Poskušamo skrbeti za otroke zaposlenih, ti imajo prednost pri opravljanju prakse ali pri delu prek študentskega servisa, vedno najprej preverimo potrebe pri zaposlenih.«*

Stabilnost podjetja je pomembna, tudi v času epidemije so delali 100-odstotno in takoj priskrbeli zaščitna sredstva, pri čemer so v tistem trenutku pomagali tudi bolnišnici v Novem mestu: *»Tudi med epidemijo smo pomagali zaposlenim. Kdor je želel, je lahko ostal doma, ampak so bili vsi tukaj. Verjamem, da ima vsaka kriza tudi dobre strani, saj prečisti celo situacijo.«*

Ferdinand Gnidovec, konstruktor: *»Časi, ko je sodelavec izključil elektriko, še preden sem shranil projekt.«*

Gnidovec se je v Iskri Žužemberk zaposlil leta 1988, kjer je bil prej tudi štipendist. Na preživljanje počitniških praks v tovarni ima lepe spomine: *»Imeli smo spoštovanje do podjetja, do direktorja, ki je bil avtoriteta in je znal prisluhniti zaposlenim. Če je bila gasilska veselica 13. dan v mesecu, so bile plače že dan prej, da so ljudje imeli denar za veselico.«*

Štipendije ni bilo težko dobiti, kraj se je razvijal, zrasli so stanovanjski bloki in naselje enodružinskih hiš, vsako leto 4. julija je bila famozna Iskrijada, kjer so se srečevali zaposleni iz vseh delov koncerna Iskra.

Gnidovec je doma iz bližnjih Prapreč, žena je delala v Ljubljani, imela sta dva majhna otroka: *»Moral sem dobiti službo v Žužemberku, drugače ob ženini službi ne bi mogel skrbeti za otroke. Veliko pomeni, da lahko delaš v domačem kraju, da greš lahko peš v službo. V začetku 90. let pa se je začela situacija komplicirati, pred stečajem Iskre Žužemberk leta 1995 je bilo zelo kritično. Ni bilo plač, mene je preživljala žena, bilo je težko.«*

Gnidovec je takoj dobil službo v novoustanovljeni Keko Opremi in je bil eden od treh konstruktorjev: *»Imeli smo naročila, plače so bile takoj boljše, bil je nek skupinski optimizem. Bili smo kot ena družina – pisarna, montaža, varilnica, vse je bilo na kupu in komaj si hodil. Potem so začeli pogosteje prihajati tujci, kar naenkrat so se po Žužemberku začeli sprehajati Kitajci in drugi tujci, bližnje gostišče Pajčna pa je gostilo zelo pisano mednarodno klientelo.«*

Podjetje je imelo tudi velik tehnološki razvoj, risbe na papirju so pozabljene, konstruktorjem je na voljo najsodobnejša 3D-tehnologija. Še vedno pa ni pozabil incidenta v času prvih računalnikov, ko je sodelavec izključil elektriko, preden je Gnidovec shranil projekt in delo celega dne je šlo v nič.

Andrej Mohar, programer: *»Čez noč ujet na taksi postaji v Tokiu.«*

Mohar se je zaposlil v Iskri Žužemberk leta 1992 in je del ekipe Keko – Oprema od začetka leta 1995. Iz žužemberške perspektive ni domačin, saj prihaja iz Grosuplja: *»Tukaj je bil direktor Slavko Mencin, moj sosed, pa sem ga kar po domače vprašal, če imajo kakšno službo. Uredil mi je razgovor pri Dušanu Lavriču in od takrat sem tukaj.«*

Ko se je v žužemberški Iskri manjšal obseg poslovanja, je Mohar odšel iskat srečo drugam. Poklical ga je direktor Konda in mu ponudil delo v malem novem podjetju, ki bo delalo stroje.

»Odločil sem se, da pridem nazaj. Bili so negotovi časi, a po naravi sem optimist in bili smo mladi. Sploh nisem veliko razmišljal, kar verjel sem, da nam bo uspelo. Vajeni smo bili potrpeti, ne bi pobegnil tudi, če plača ne bi bila povsem redna,« pravi Mohar.

»Enkrat sem na Japonskem zamudil avtobus in vlak do letališča ter posledično zamudil na letalo. Končno sem našel taksista, ampak ni sprejel kreditne kartice, jaz pa gotovine nisem imel, zato so me ponoči kar zadržali na taksi postaji.«

Od leta 1995 se je delo v podjetju zelo spremenilo. Kupci zdaj zahtevajo povezljivost, monitoring, spremenile so se komponente, internet je implementiran tudi v strojih preko etherneta. Stroji postajajo kompleksnejši, potrebno je skupinsko delo, ekipa se širi.

Firma je počasi rasla in omogočala, da so se novi ljudje normalno vklopili. Zelo so kolegialni, praktično ni konfliktov: *»V glavnem smo moška ekipa in tudi morebitne konflikte rešimo po moško. Pogoji dela in plače so zelo v redu. Dela je veliko in niti ni časa za kakšne osebne zamere. V bistvu se več kregam doma kot v službi. Na trenutke pa je bilo težko, rast je bila prevelika in je nismo dohajali. Včasih sem bil tudi po 80 dni letno zdoma po svetu na uvajanjih in montažah. Enkrat sem na Japonskem zamudil avtobus in vlak do letališča ter posledično zamudil na letalo. Končno sem našel taksista, ampak ni sprejel kreditne kartice, jaz pa gotovine nisem imel, zato so me ponoči kar zadržali na taksi postaji. Zjutraj smo težavo rešili in z vratolomno vožnjo sem prispel do letališča,«* se spominja Mohar.

Miha Moretti, razvojnik: *»Včasih je pri kupcu potrebno delati do zadnje minute pred odhodom na letališče.«*

Moretti je prišel v tedanjo Iskro Žužemberk leta 1994 in pričel z delom na strojih oziroma krmilnikih: *»Že ob mojem prihodu se je slutila kriza, manjšal se je trg. Čeprav je na koncu plača zamujala tudi po več mesecev, je bila tovarniška malica do zadnjega, do stečaja, tako da smo bili vsaj siti! Jaz sem bil povabljen takoj v novo firmo, Keko Opremo.«*

Moretti prihaja iz Novega mesta in je bil takrat za suhokrajinsko perspektivo obrobnež, ampak kmalu so se navadili drug na drugega: *»Po drugi strani pa je mednarodno odpiranje potekalo v Žužemberku po povsem naravni poti. Ogromno smo bili na poti, tipični turnus obiska pri kupcu je en teden, v ekipi sva običajno dva, je pa to precej naporno. Ljudje okoli mene so romantizirali moja potovanja, jaz pa od držav, v katere sem hodil, nisem videl ničesar razen letališča, hotelske sobe in tovarne. V ZDA še vedno hodimo sami, na Kitajskem pa imamo svoje ljudi in je to zdaj postalo lažje.«*

Pri terenskem delu pri kupcu je pomembno, da so montaža, servis ali kakšni drugi posegi opravljeni čim bolj

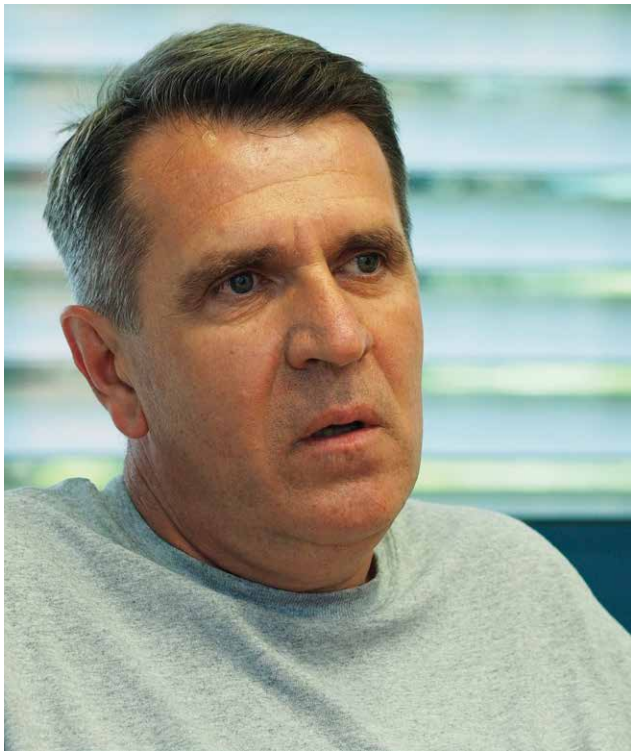
hitro in za Kekove dvojice ne obstaja ležerno nekajurno dnevno delo. Dela se od jutra do večera, da je delo čimprej končano: *»Pogosto delamo do zadnje minute na terenu. Do odhoda letala je še nekaj ur in misliš, da si že končal, zunaj že čaka avto, pa priteče kupec s še kakšno zahtevo ali pa se zgodi še kak nepredviden zaplet. Če je potrebno, smo tudi mojstri "last minute" rešitev. Ob neki priložnosti smo morali v časovni stiski tako sestaviti tri tiskalnike po sistemu poskusov in napak, kot pri vojakih – najprej si nameril predaleč, pa potem preblizu, ampak se je vse dobro izšlo.«*

Moretti priznava, da je bilo v preteklosti več izzivov, tudi več kompromisov se je delalo: *»Čeprav smo zdaj bolj organizirani, je v bistvu bolj naporno delati zdaj, saj je obseg dela večji in tudi zahteve so višje.«*

Bogdan Fabjan, vodja strojne delavnice: *»Včasih moramo tudi kakšen stroj vreči stran.«*

Fabjan je začel delati leta 1984 v Iskri Žužemberk kot vajenec: *»Nihal sem med zaposlitvijo v novomeški Krki in med Iskro, a sem se odločil za domači kraj Žužemberk in nikoli mi ni bilo žal.«* V tistem času je bil za podjetje značilen relativno dober družbeni standard s tovarniško ambulanto, zobozdravnikom, počitniškimi domovi ob morju, a to se je s stečajem podjetja končalo. Kot večina ostalih prvozaposlenih je tudi on leta 1995 prešel direktno v novoustanovljeno Keko Opremo, pri čemer je zamenjal več delovnih mest: *»Začetek je bil težak, imeli smo prostorsko stisko, težave so bile tudi s sanitarijami. Vseeno pa sem čutil pripadnost, vsem nam, ki smo bili 10 in več let prej v Iskri, se je zdelo, da v novem podjetju nekako nadaljujemo Iskrino tradicijo.«*

»Tudi kolektiv ni več tako lokalen, ljudje prihajajo od drugod, ne več samo iz Žužemberka in okoliških vasi. Vzdušje je dobro, to se vidi tudi po tem, da so ljudje pri nas nasmejani. Tega se ne da prirediti.«



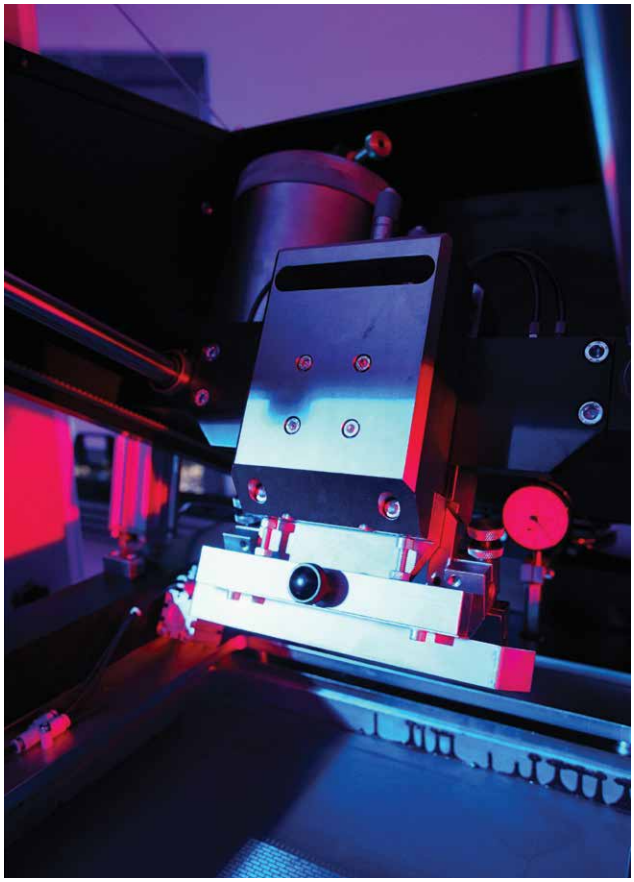
Fabjan pravi, da je bilo kljub določeni nesigurnosti v proizvodnji samo vzdušje bolj umirjeno kot zdaj: *»Zdaj je precej bolj stresno, več je dela, zahteve so višje. Smo pa precej bolj organizirani, bolj obvladamo proizvodnjo in procese. Tudi kolektiv ni več tako lokalen, ljudje prihajajo od drugod, ne več samo iz Žužemberka in okoliških vasi. Vzdušje je dobro, to se vidi tudi po tem, da so ljudje pri nas nasmejani. Tega se ne da prirediti.«*

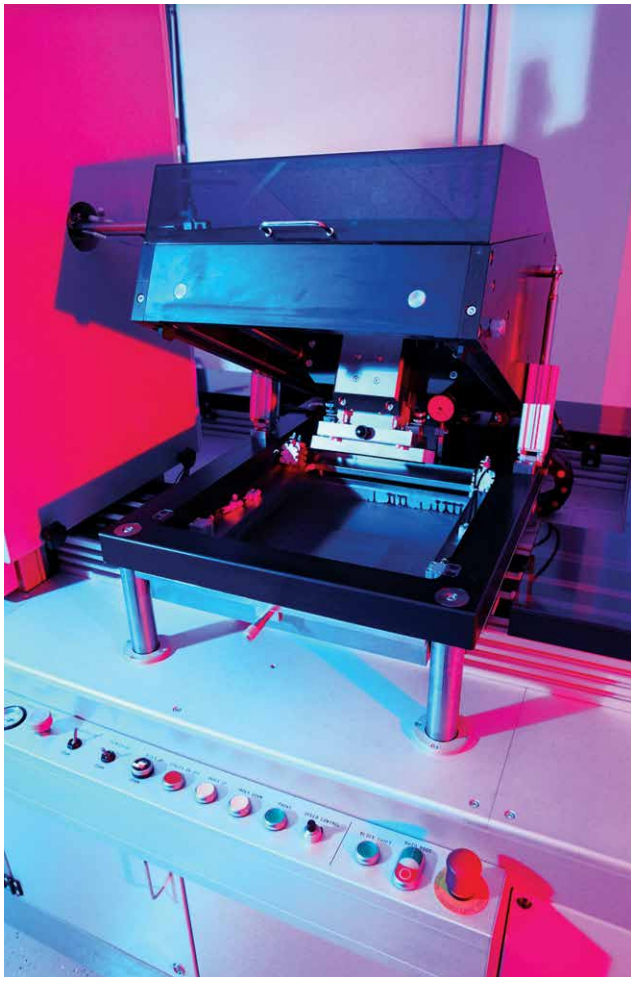
Fabjan skrbi za komunikacijo med proizvodnjo in montažo ter rešuje probleme, pri čemer se včasih tudi zgodi, da kakšen stroj ali kakšna rešitev ne deluje, kot je bilo mišljeno: *»Iskreno mi je hudo, če kdaj kakšen stroj vržemo stran, če rešitev ne deluje. Mogoče razvojniki nimajo tega občutka, ampak meni ni vseeno.«*

Do upokojitve ima še tri leta, pri čemer še vedno rad s kakšno šalo poskrbi za dobro voljo med sodelavci.

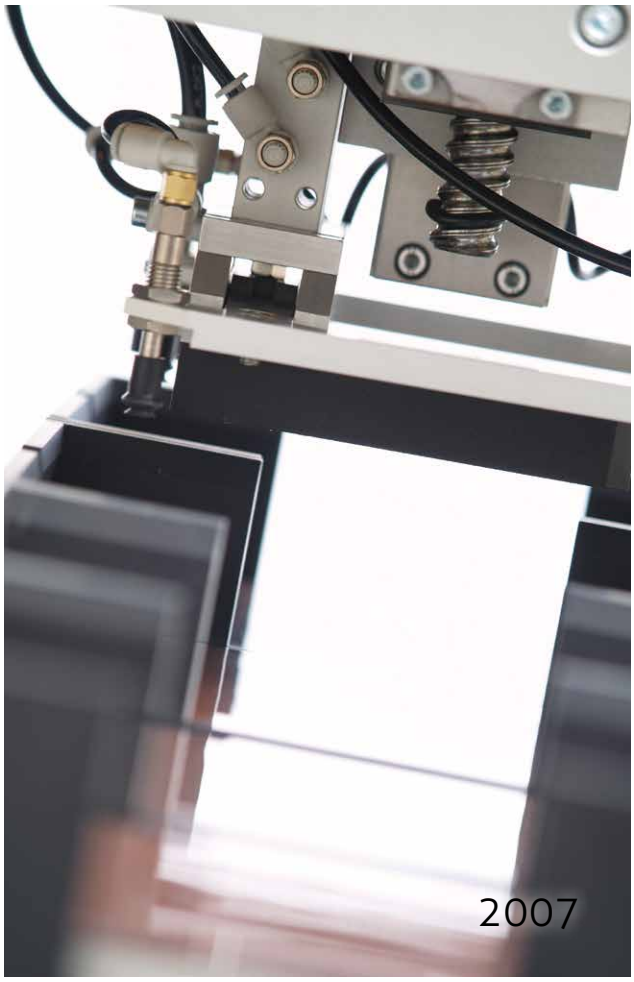
Utrinki prvega obdobja 1995–2010

2002





KEKO
KEKO EQUIPMENT


2007

Productronica, 2001

CARTS, 2001

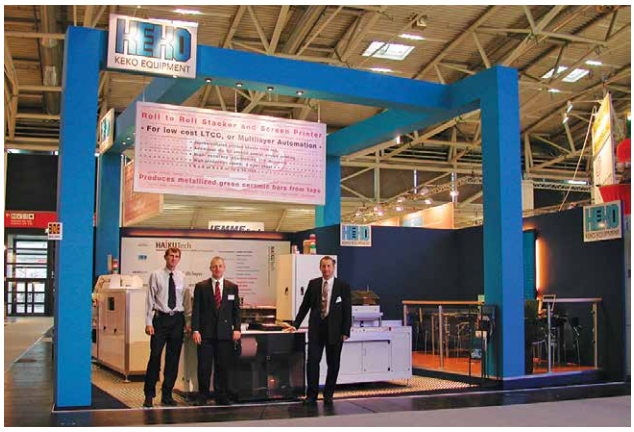
Nanyang, Kitajska, 2003

Nanyang, Kitajska, 2003

Nanyang, Kitajska, 2004

Nanyang, Kitajska, 2004

Productronica, 2003



Productronica, 2003

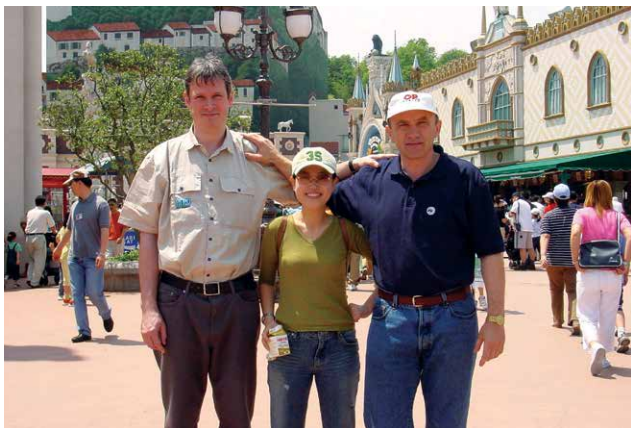
Gradnja, Žužemberk, 2001

Gradnja, Žužemberk, 2001

Rusija, 1987

Rusija, 1987

Vitebsk, Belorusija, 1987



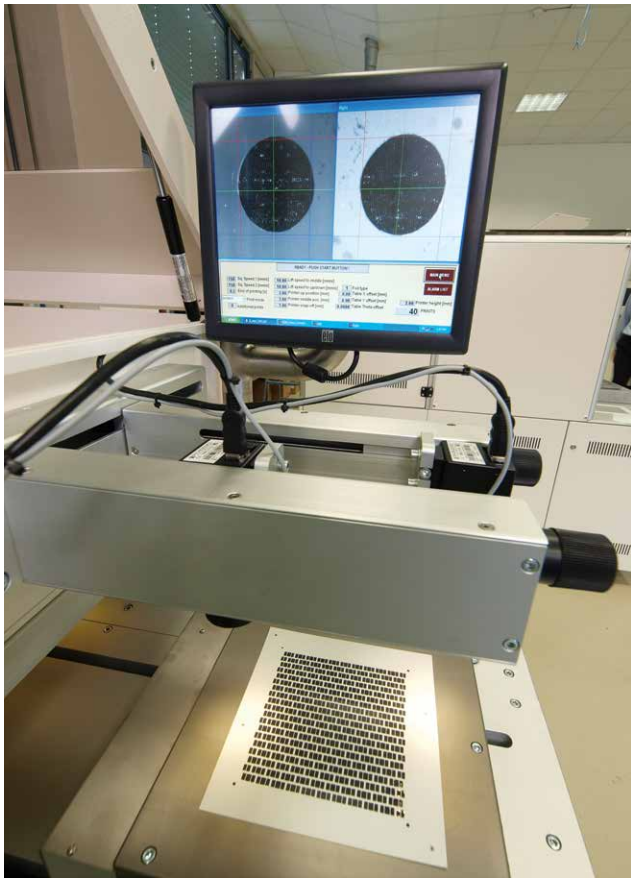
2002

S Korejci

Z Japonci

2005

2009



2005

Sodelovanje z Institutom Jožef Stefan

Dr. Kostja Makarovič

Proizvodnja keramičnih kondenzatorjev v Žužemberku je temeljila na znanju, ki je bilo pridobljeno v tovarni Tehnična keramika v Ljubljani, kjer je bil eden pomembnejših akterjev Andrej Češnovar. Nato se je tehnologija v skladu s poslovno politiko Iskre skoraj v celoti prenesla v novo tovarno v Žužemberku.

Vodstvo Iskre Žužemberk je od samega začetka ambiciozno zastavilo delovanje podjetja in si zastavilo visoke strokovne in poslovne cilje. Takrat je bilo v Evropi skoraj 10 tovarn, ki so izdelovale keramične kondenzatorje in so bile po doseženi kvaliteti dielektričnih lastnosti na svetovnem vrhu. Takšna močna konkurenca je Iskro Žužemberk vzpodbujala k nenehnim tehnološkim izboljšavam in k intenzivnemu razvoju izboljšanih keramičnih sestav, ki so izdelane keramične kondenzatorje naredile še bolj tržno konkurenčne. Izboljšave v tehnologiji so zasnovali in vodili interni strokovnjaki, za pomoč pri razvoju keramike pa so poiskali zunanjega partnerja, in sicer Institut Jožef Stefan iz Ljubljane. Na IJS je že od leta 1965 deloval Odsek za keramiko, ki ga je ustanovil prof. dr. Drago Kolar. V prvih 20 letih je sodelovanje z Iskro Žužemberk potekalo skoraj izključno na področju raziskav in razvoja keramičnih sestav, s katerimi bi v vseh treh osnovnih segmentih proizvodnje (NPO, X7R in Z5U-keramika) lahko naredili še bolj konkurenčne keramične kondenzatorje. Prof. Kolar je običajno v delovno skupino povezal mlade ljudi, doktorske študente ter mlajše raziskovalce in njihovo raziskovalno delo uskladil s potrebami industrijskega partnerja.

Na začetku sta pri projektu sodelovanja med IJS in Iskro Žužemberk pod vodstvom prof. Kolarja delala mag. Marjan Buh in mag. Zmago Stadler, ki je bil v Iskri Žužemberk tudi zaposlen. Pri raziskovanju je pomembno vlogo imel tudi njun sodelavec inž. Josip Puh. V kratkem obdobju sta prof. Kolar in Odsek za keramiko začela sodelovati z večino tovarn v okviru Iskre, ki so se ukvarjale s proizvodnjo keramike z različnimi funkcionalnimi lastnostmi. Velika vključenost prof. Kolarja v strateške razvojne projekte Iskre je privedla do tega, da je leta 1976 prof. dr. Drago Kolar postal Iskrin znanstveni svetovalec pri proizvodnji elementov za elektroniko. Vodenje skupnih Iskra Žužemberk – IJS raziskav je leta 1978 prevzel prof. Danilo Suvorov, v Žužemberku pa je za njih skrbel Jože Klobčar, dipl. ing.

Pri razvoju nove keramike je bilo vedno potrebno opraviti veliko faz, ki so v le izbranih primerih pripeljale tudi do tržno zanimivih izdelkov. Dušan Lavrič, takratni direktor Iskre Žužemberk, je odločal o implementaciji inovacij na osnovi tehnološke in ekonomske upravičenosti.

Za dosežene rezultate so bili raziskovalci večkrat nagrajeni z nagrado za iznajdbe in tehnične izboljšave, ki jih je takrat podeljeval Sklad Borisa Kidriča:

1974 – Marjan Buh, Josip Puh in Drago Kolar za izum postopka za pripravo miniaturnih keramičnih kondenzatorjev.

1977 – Zmago Stadler, Drago Kolar in Josip Puh za izum dielektrične keramike z vnaprej določenim temperaturnim koeficientom dielektričnosti.

1985 – Josip Puh, Drago Kolar, Zmago Stadler, Danilo Suvorov, Leon Gričar, Zvonko Bradač, Jože Klobčar in Peter Bavdek za razvoj in uvedbo postopka za izdelavo večplastnih kondenzatorjev.

Že v začetku 70. let je bil znaten del skupnega raziskovalnega dela usmerjen v raziskovanje in razvoj novega izdelka, ki je v veliki meri vplival na prihodnost našega podjetja – gre za postavitev proizvodnje večplastnih keramičnih kondenzatorjev (MLC – Multilayer Ceramic Capacitors). Tehnologija je bila sicer kupljena v ZDA, vendar je bilo večino dela povezanega z izbiro keramičnih sestav in polimernih komponent za pripravo keramične suspenzije plod domačega znanja. Da bi lahko do podrobnosti preverili vsako posamezno fazo izdelave MLC-jev, so na IJS postavili laboratorijsko linijo, s katero so bili izdelani tudi prvi večplastni keramični kondenzatorji v Sloveniji. V Iskri Žužemberk so analizirali tehnologijo izdelave ter tako pridobili nujno znanje za vzdrževanje in obnovo, kasneje pa tudi za izdelavo lastnih proizvodnih linij. Med najpomembnejše raziskovalno-razvojne dosežke v tem obdobju nedvomno spada odkritje temperaturno stabilne dielektrične keramike vrste NP0, na osnovi $BaO\text{-}Nd_2O_3 – TiO_2$. Še danes ta tip keramike predstavlja najkvalitetnejšo keramiko, pri kateri se dielektrične lastnosti s temperaturo ne smejo spreminjati.

Po letu 1991 je koncern Iskra zašel v težave in sodelovanje z Institutom Jožef Štefan se je upočasnilo, vendar nikoli ni zamrlo. V teh za industrijo burnih časih se je tudi na IJS marsikaj spremenilo. Po prerani smrti prof. Draga Kolarja leta 2000 je z Odseka za keramiko nastalo več odsekov, ki preko raznih projektov ohranjajo stike s podjetji, nastalimi iz nekdanje Iskre Žužemberk. Sodelovanje s prof. Suvorovim se je nadaljevalo na področju keramičnih dielektrikov, dr. Zajc pa je razvijal PTCR-elemente na osnovi $BaTiO_3$.

Tudi v Keko Opremi smo nadaljevali sodelovanje z IJS, ki je bilo vzpostavljeno v Iskri Žužemberk. Leta 2003 sta na projektu za kitajsko stranko sodelovali prof. dr. Marija Trontelj (takrat že upokojena sodelavka IJS) in mag. Zdenka Pikelj, ki sta razvili in uspešno prenesli tehnologijo izdelave večplastnih varistorjev na osnovi ZnO, pomoč z opremo in znanjem pa so nudili vsi novi odseki na IJS.

Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo je leta 2010 ustanovilo Center odličnosti NAMASTE z namenom izboljšanja sodelovanja med akademsko sfero in industrijo, temu pa se je pridružila tudi Keko – Oprema. Po smrti prof. Marije Kosec leta 2012 je vodenje Centra odličnosti prevzela dr. Alenka Rožaj Brvar, ki center vodi še danes. S Centrom odličnosti Keko – Oprema danes sodeluje pri projektu Interreg ASAM.

Med leti 2010 in 2012 sta s KEKO Opremo sodelovala na projektu feritov tudi sodelavca Odseka za sintezo materialov K-8 – dr. Darja Lisjak in prof. Darko Makovec. Sodelovanje pa je teklo tudi z drugimi odseki instituta. Med leti 2010 do 2012 je Keko – Oprema sodelovala pri projektu NAFRERBIO z odsekom K-9 in prof. Danilom Suvorovom. Leta 2017 sta Keko – Oprema in odsek K-7 s skupino prof. dr. Slavka Bernika ovrednotila sintezo materiala varistorjev za večplastne nizkonapetostne varistorje.

Vodenje Odseka za elektronsko keramiko je po smrti prof. dr. Kosec prevzela prof. dr. Barbara Malič.

Leta 2013 je dr. Kostja Makarovič zaključil svoje doktorsko izobraževanje na odseku pod mentorstvom prof. dr. Andreje Benčan Golob in prof. dr. Barbare Malič in se zaposlil v KEKO Opremi. To je še okrepilo sodelovanje med podjetjem in Odsekom za elektronsko keramiko K-5 in med drugim vodilo do razvoja keramike z nizko temperaturo žganja (ang. low temperature cofired ceramics – LTCC), ki ga je kasneje podjetje Keko – Oprema nadgradilo na industrijski nivo in začelo tržiti. Od leta 2013 je Odsek za elektronsko keramiko K-5 s podjetjem Keko – Oprema sodeloval v treh aplikativnih raziskovalnih projektih ARRS, v projektih industrijskih raziskav SMER+, v razvojnih projektih in v projektu KET HTCPS. Institut Jožef Stefan je na osnovi dolgoletnega uspešnega sodelovanja podjetju Keko – Oprema leta 2017 podelil častno listino za prenos tehnologij v gospodarstvo.

Naveza z odsekom K-5 in ostalimi odseki na IJS poteka še danes v okviru raznih projektov, pa tudi v okviru neformalnega sodelovanja ob specifičnih tehnoloških problemih. Verjamemo, da se bo to nadaljevalo tudi v prihodnosti.

»Iz akademsko-znanstvene sfere v podjetniško.«

Dr. Kostja Makarovič je v podjetju zaposlen od leta 2013, pred tem pa je bil zaposlen v Centru odličnosti na Institutu Jožef Stefan, kjer je delal doktorat: »Z obema direktorjema Keko Opreme smo se spoznali na inštitutu, kjer sta bila na obisku, in to je postopoma vodilo k ideji o zaposlitvi.«

Doktorat je Makarovič opravil na temo nizkotemperaturne keramike LTC, kar je bilo direktno zanimivo in aplikativno tudi za Keko Opremo. Osebno je zanj to pomenilo tudi prihod v novo okolje: *»Kot Primorec nisem poznal Suhe krajine, bil sem tam enkrat, mogoče dvakrat, nič nisem vedel. Domačini so do mene imeli neko nepotrebno spoštovanje in kar naprej so me vsi vikali. To je bil predvsem profesionalni izziv, saj se podjetje ukvarja točno s tem, kar so moje kompetence. Tako sem vedel, da lahko nekaj pripomorem. Prehod iz akademsko-znanstvene sfere v podjetniško je bil praktično takojšen, hitro sem se moral znajti, vse poteka bolj hitro, pomembni so rezultati. Na inštitutu se delo ocenjuje po akademskih objavah, tukaj pa mora naše delo nekdo na koncu kupiti in to je glavni parameter.«*

Makarovič ni hotel nadaljevati svoje kariere v tujini, ampak je želel ostati v domovini, mednarodnost podjetja pa mu zelo odgovarja, rad ima različne kulture, odprtost pogledov. Opaža tudi razlike v posameznih kulturah, ki so vse legitimne in jih spoštuje. Rusi vlagajo velike napore v osamosvojitev na področju tehnologije in znanosti, niso pa vedno najbolj transparentni in včasih

»Mi smo naredili svoj material LTCC, ki je alternativa ameriškim produktom, keramike iz 70. let, ki so neporozne in je težko delati z njimi. Te težave smo naslovili in uredili, pri tem smo implementirali kar nekaj inovativnih stvari, ki niso bile zastopane v industriji.«

je težko razumeti, kaj se pri njih dogaja. Kitajci imajo drugačno perspektivo, so bolj vezani na zahod in bi se radi naučili vsega, kar zahod ima. Njim ni toliko do zahodnih produktov in materialov, ampak jih zanima predvsem »know-how«. V ZDA in Evropi pa ni več takšne progresivnosti, kot je bila včasih.

Pri tem Makarovič izpostavi: *»Mi smo naredili svoj material LTCC, ki je alternativa ameriškim produktom, keramike iz 70. let, ki so neporozne in je težko delati z njimi. Te težave smo naslovili in uredili, pri tem smo implementirali kar nekaj inovativnih stvari, ki niso bile zastopane v industriji. Namesto plastifikatorjev za pripravo formulacij smo izbrali plastifikator, ki ni okoljsko in zdravstveno oporečen. Pri tem se ne bomo osredotočali samo na keramiko, ampak tudi na druge aplikacije v proizvodnji baterij, prehranskih branž in podobno. Tehnologija je primerna tudi za izdelavo komponent pri proizvodnji električnih vozil.«*

2015

Nagrada GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke za leto 2014

Anton Konda in Jože Štupar sta solastnika podjetja, ki sta ga pred 20 leti ustanovila na temeljih bivše Iskre. V podjetju proizvajajo stroje za proizvodnjo integriranih elektronskih komponent, ki se uporabljajo v večini elektronskih aparatov, kot so GSM-telefoni, DVD-aparati, digitalne kamere in fotoaparati,pri pridobivanju energije in v avtomobilski industriji. Kar 98 odstotkov prihodkov ustvarijo na tujih trgih, predvsem v Aziji in EU, vstopajo pa tudi na trge bivše Sovjetske zveze in ZDA.Stroji, ki jih sicer izdelajo po specifičnih naročilih kupcev in so konkurenčni predvsem zaradi zaščitenih inovativnih postopkov, nosijo blagovno znamko Keko Equipment. Zaradi visoko specializirane proizvodnje, temelječe na lastnem znanju, v podjetju namenijo med 10 in 20 odstotkov prihodkov za razvoj in raziskave, pri čemer izjemno sodelujejo tako z domačimi kot s številnimi tujimi R&R instituti in fakultetami.

Izjemne dosežke podjetja potrjujejo številni kazalniki - od večletne rasti prihodkov in dobička podjetja do 72 odstotkov višje dodane vrednosti od panožnega poprečja, visokih prihodkov na zaposlenega ter nezadolženosti. Z rezultati, ki jih dosegajo tudi na razvojnem, tržnem in proizvodnem področju, bodo lahko realizirali svojo vizijo, to je postati eden izmed desetih največjih izdelovalcev strojev za integrirane elektronske komponente na svetu.

2015

Keko – Oprema danes

Darja Krevs, referentka v nabavi: *»Kljub čudnim časom smo vsi zelo optimistični.«*

Darja je prišla v podjetje na zelo prelomen datum, 1. januarja 2000, kot druga ženska: *»Letos sem jubilantka, 20 let! Tukaj je delal oče, prinesla sem prošnjo za delo in vse se je lepo poklopilo, v podjetju je veliko družinskih povezav.«*

Glavnina Darjinega dela je v nabavi, odpremlja pa tudi rezervne dele: *»Ne samo naša prodaja, tudi nabava je po celem svetu: Kitajska, Tajvan, ZDA, Evropa ... Na Kitajskem imamo pomoč naše agentke, v pomoč je tudi ustaljena mreža stalnih dobaviteljev. V dobavi so ključni elementi pnevmatika, motorji, vodila, jeklo in elektronske komponente.«*

V Keko Opremi so danes štiri ženske: *»Nikoli se nisem slabo počutila v moškem kolektivu oz. v celotni bolj moški branži, mogoče je komunikacija včasih še lažja.«*

V 20 letih se je firma spremenila in postala dvakrat večja, veliko več procesov je sistematiziranih, tudi komunikacija: *»A še vedno gremo eden do drugega, tako se hitreje dogovorimo.«*

Letošnja pandemija je ustavila obiske in potovanja, a to celoten proces poslovanja ni preveč prizadelo: *»Na Kitajskem se je malo ustavilo v času epidemije, potrebovali smo nekaj več časa za carinjenje, a se je tudi to kmalu skoraj povsem normaliziralo. Pri nas nismo ustavili proizvodnje, ljudje so bili in ostajajo zelo optimistični!«*

Iztok Štupar, vodja proizvodnje & svetovalec razvoja: *»Včasih se je naredilo 5 strojev na leto, zdaj jih naredimo 100.«*

Iztok Štupar je sin Jožeta Štuparja, v Keko Opremi se je uradno zaposlil leta 2000, a kot pravi sam, je tukaj že od nekdaj: *»Ko sem bil še otrok, je moral oče večkrat delati popoldne, pa sem šel z njim v tedanjo Iskro Žužemberk. Predvsem zaradi igric na računalnikih! Odločitev, da se kasneje tudi sam zaposlim tukaj, je bila brez alternative oz. samoumevna.«*

Iztok je nihal med strojno ali elektro smerjo, a se je na koncu odločil za strojništvo: *»Na začetku sem bil deklica za vse, ni bilo bližnjic zaradi priimka, začel sem v proizvodnji, v izdelavi delov in montaži, opravljal sem dela od pometanja do vrezovanja navojev.«*

Faze proizvodnje so še danes zelo podobne takratnim, je bil pa obseg bistveno manjši. Na začetku se je naredilo 5

strojev letno, zdaj pa 100. Prej se je veliko delalo ročno, to zdaj prevzemajo CNC-stroji, edino montaža je ostala še najmanj spremenjena.

»So deli in komponente, ki jih mi sami ne moremo narediti zaradi ekonomike, kapacitet ali specifičnosti in zato delamo s podizvajalci. Najprej smo tukaj do kraja izkoristili kompetence in možnosti slovenskega sektorja, delamo pa tudi s tujimi, predvsem azijskimi podizvajalci. Vsi ti pa večinoma delajo po naših načrtih,« pravi Štupar.

Proizvodnja se v podjetju prepleta z razvojem, ljudje prehajajo: *»Danes smo vsi v proizvodnji, jutri pa nas bo pol sedelo in razglabljalo v razvojnem oddelku.«*

En stroj je v proizvodnji običajno med 3 tedni do 3 mesecev, velik izziv pa je še posebej tedaj, ko gre za povsem nov stroj. Veliko pozornosti se posveča tudi posodabljanju obstoječih strojev ter prilagoditvam tipskih modelov specifičnim zahtevam kupca. Določeni stroji se naredijo kot prototipi za uporabo v "showroomu".

»Sem Žužemberčan in to mi je všeč. Nekaj časa sem živel tudi v Novem mestu, a mi bolj odgovarja življenje tukaj. Tudi pri zaposlovanju imamo najboljše izkušnje z domačini, ki čutijo pripadnost, ki ostanejo, saj potrebujemo človeka na dolgi rok. Sodelavca je takšne stvari težko naučiti v dveh dneh, saj je za to, da nekdo postane dober npr. v montaži, potreben večleten proces. Na koncu se vse reducira, stroj moramo narediti v dogovorjenem roku, ki bo dobro delal v skladu s pričakovanji kupcev!«, zaključi Štupar mlajši.

Simon Konda, konstruktor: *»Dober občutek je videti kakšno svojo rešitev, ki je zaživela v praksi.«*

Simonu Kondi je bila podobno kot Iztoku Štuparju zaposlitev v Keko Opremi logična družinska posledica: *»V podjetju sem zaposlen od leta 2012, v vse skupaj pa sem vpet že praktično od otroštva. Ko se je otvorila obstoječa poslovna zgradba, sem bil v 8. razredu osnovne šole. Že v srednji šoli sem pomagal kot vajenec v varilnici, v montaži, vozil sem kombi, hodil po ljudi na letališče, imel kontakt s Kitajci, Korejci itd. Še vedno se spominjam otroštva, ko je oče iz Rusije prinašal lesene matrjoške, mednarodnost je bila prisotna tudi pri nas doma.«*

Vsi stiki s tujci in s podjetjem so bila osnova za oblikovanje poklicne želje: *»Zanimalo me je strojništvo, saj mi je*

predstavljalo izziv, občudoval sem konstruktorje, tudi, ko so risali na roke, so bili sposobni narisati in udejaniti.«

V Keko Opremi se poleg poslovnih prepletajo tudi družinske vezi: *»To je svojevrsten izziv, smo nekakšen unikum z veliko sorodstva na enem kupu. Po svoje se je treba še bolj izkazati, brez privilegijev in odpustkov. Pri tem ne gre samo za družini Konda in Štupar, ampak so tukaj tudi drugi, več generacij. Na plačilni listi je veliko istih priimkov, čeprav nas je 60. Seveda je izziv, če ti je oče šef v službi, služba se prinaša tudi domov, a trudimo se to ločiti.«*

Z razvojem in rastjo firme se je pojavila potreba po striktnosti, pravilih, sistematizaciji, kjer se tudi družinske vezi postavijo v drugi plan: *»Mi imamo zelo dobro prodajno mrežo, še vedno so prisotni vsi, ki so jo postavili, a se vključujemo tudi mlajši v kompleksno in občutljivo komuniciranje s kupci. Poleg angleščine in nemščine sem se v ta namen začel učiti tudi kitajsko, kar je prineslo pozitiven odziv pri kupcih.«*

Eden od prvih strojev, pri katerem je sodeloval Simon, je bil inštaliran v Italiji: *»Lani sem ga spet videl. Zelo dober je občutek, ko veš, da si nekaj naredil in da imajo stvari smisel. Po vsaki inštalaciji in zagonu se dobro počutiš, ko vidiš kakšno svojo rešitev, ki je zaživela.«*

Mlajša generacija v podjetju nadaljuje in nadgrajuje vizijo in ambicioznost obeh direktorjev: *»Pomemben je globalni način razmišljanja. Skozi prvoosebni stik greš lahko stran od medijev ali predsodkov. Potrebno si je upati, imeti samozavest in ponuditi svoj produkt, kar je sedaj seveda mnogo lažje kot leta 1995. Še vedno pa velja, da ne moremo samo čakati, da nekaj samo od sebe pade z neba.«*

Matej Klemenčič, vodja projektov: *»Kaže, da bomo v prihodnosti morali stroje zaganjati kar na daljavo.«*

Klemenčič se je v Keko Opremi zaposlil leta 2008: *»To je bila moja prva služba. Doma sem iz Ivančne Gorice oz. Šentvida pri Stični. Z direktorjevim sinom sva prijateljevala že v srednji šoli in tako se je pokazala priložnost. Najprej sem delal v montaži, diplomiral pa sem ob delu.«*

Projektno vodenje se je na današnji način v podjetju vzpostavilo šele pred kratkim v skladu z razvojem podjetja: *»Prodajni agenti so prva faza, mi kupce direktno prevzamemo že v zelo zgodnji fazi njihovega zanimanja oz. povpraševanja. Tukaj se proces začne in če gre proces naprej, se konča s predajo stroja, zagonom in uvajanjem. To zahteva enovito vodenje in spremljanje tega procesa. Na Kitajskem imamo tako dobro ekipo, da so to zadnjo fazo sposobni opraviti sami, drugje pa smo prisotni direktno.«*

Leto 2020 je prineslo nove izzive zaradi omejenega mednarodnega pretoka ljudi, kjer v podjetju še iščejo bolj trajnostne rešitve za novo situacijo: *»Trenutno na daljavo zaganjamo nalivalni stroj v Izraelu, kar je težko. Za tipske stroje je to še izvedljivo, za kompleksnejše stroje pa bo precej težje, ker mora biti že sama postavitev pravilno izvedena, a verjamem, da bomo zmogli tudi to.«*

Robert Dular, zagon in testiranje strojev: *»Ko Američanom zbiješ vse keglje.«*

Dular je doma iz Vavte vasi, v podjetju pa se je zaposlil leta 2000: *»Najprej se je bilo potrebno navaditi na suhokrajinsko mentaliteto in dialekt!«*

Je inženir strojništva, po dvajsetih letih prakse pa ugotavlja, da je za kompetentno opravljanje dela kljub izobrazbi za uvajanje potrebno vsaj kakšno leto ali več. *»Sicer pa smo res dober kolektiv, konstantna struktura, kjer skoraj ni fluktuacije.Tudi, če se skregamo, si ne zamerimo,«*

pravi. Njegovo delo je vezano na lokacije na najrazličnejših koncih sveta: *»Kot srednješolec sem enkrat videl Kitajca na avtobusni postaji v Straži, tukaj pa sem bil takoj pahnjen v mednarodnost v pravem pomenu besede: Kitajci, Nemci, Američani, letališča … Vidiš drugačne navade, pripravljenost ljudi do dela, življenja, svet začneš sprejemati drugače.«*

Dularju je najbolj všeč nemška mentaliteta z redom, kjer je vse urejeno, a tudi s svojo zahtevnostjo: *»Tudi ostali so seveda zelo zahtevni do sebe in drugih. Primer so Kitajci, ki so najprej zelo hitro sledili, potem pa začeli prehitevati vse z ogromnimi spremembami, napredkom in močno razvitim timskim delom v zelo kratkem času.«*

Dular kljub novim časom še vedno preferira tipski »workflow«, pri katerem stranka pride osebno na prevzem stroja, saj to minimalizira možnost napak ali napačnih pričakovanj.

Leto 2020 je omejilo tako Dularjeva potovanja kot prihode kupcev: *»Zdaj že malo pogrešam kakšno mednarodno pot. Ko smo na lokaciji pri kupcu, v glavnem delamo, redkokdaj vidimo še kaj drugega, a kakšna anekdota se vseeno najde. Nekoč sem pri kegljanju v Ameriki z enim udarcem zbil vse keglje – ampak na sosednji stezi, ker sem svojo zgrešil!«*

Marko Bohte, programer krmiljenja strojev: *»Dobro je, da nas kupci včasih brcnejo, da se polotimo še kakšne nove ideje.«*

Bohte je v Žužemberku začel najprej delati »pri sosedovih« v tedanjem Keko Varicon, potem je začel sodelovati s Keko Opremo, polno pa se je v Keko Opremi zaposlil leta 2016 kot programer krmiljenja strojev: *»Programska oprema LabView je naše razvojno okolje, implementiramo in razvijamo napredne rešitve, kot npr. sistem strojnega vida, ki je bil prej samo za kalibriranje, zdaj pa z njim preverjamo kakovost končnih izdelkov, ki jih stroj proizvaja.«*

Bohte je še eden izmed tistih, ki je popestril »nacionalno« sestavo kolektiva, saj prihaja iz bližnjega Novega mesta, od koder se vozi vsak dan na delo. Vsako leto prihajajo nove tehnologije, katerim se prilagajajo in razvijajo tehnologijo v strojih, ki so v koraku s časom: *»Ti koraki razvoja tehnologije so čedalje hitrejši in jim je vse težje slediti.«*

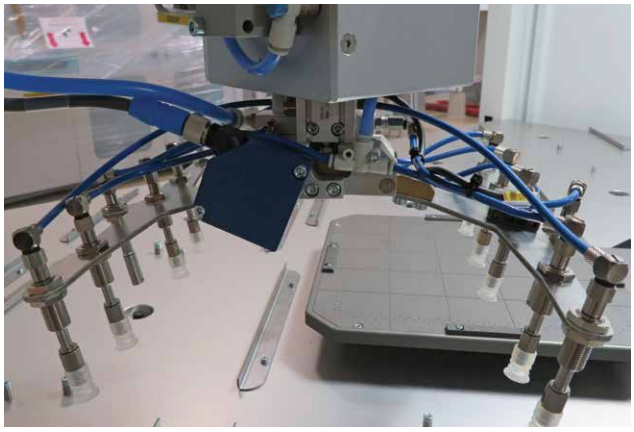
V zadnjih nekaj letih je delal na treh razvojnih projektih: strojni vid na rezalnikih, implementacija laserskega odklonskega sistema na prebijalnikih (serija PAM-strojev) in sistem strojnega vida za nalivanje linije (serija CAM) za ocenjevanje debeline folije: *»Del te tehnologije bi lahko kupili na trgu, ampak imamo znanje ter opremo in v našem primeru je interni razvoj bolj smiseln in učinkovit. Naša branža je tako specifična, da je težko dobiti na trgu nekaj, kar bi direktno implementirali, tako da so tudi v primeru nakupa tehnoloških rešitev potrebna znatna prilagajanja oz. dodaten razvoj.«*

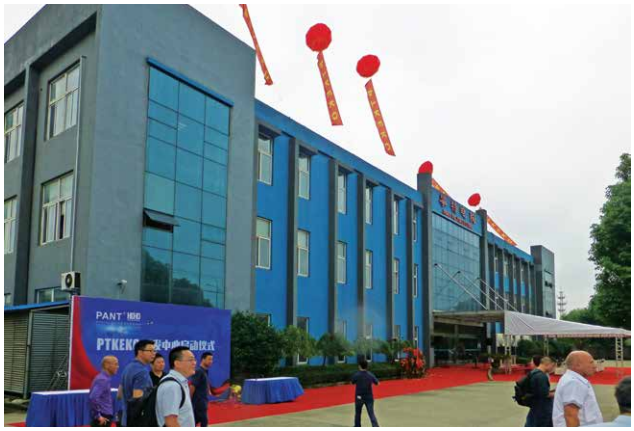
Kot razvojni partnerji sodelujejo s kupci, tak primer je bil tudi sistem strojnega vida za nalivanje linije pri seriji CAM, ki je bil narejen na željo kupca.

»V bistvu je dobro, da nas včasih kupci brcnejo, da se polotimo konkretnega projekta,« se namuzne Bohte.

2020

Utrinki drugega obdobja 2010–2020



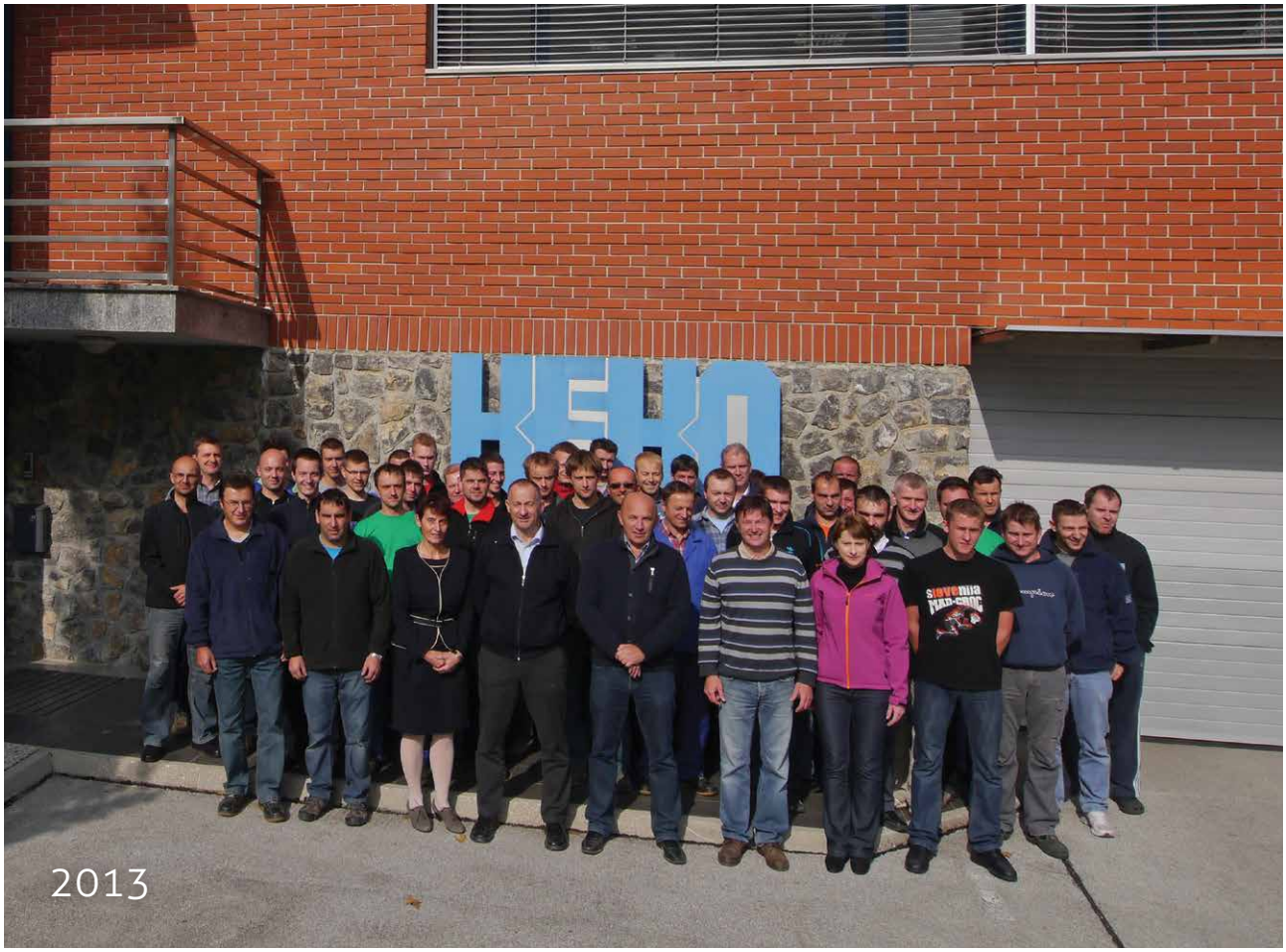


Kunshan, Kitajska, otvoritev Show room-a, 2017

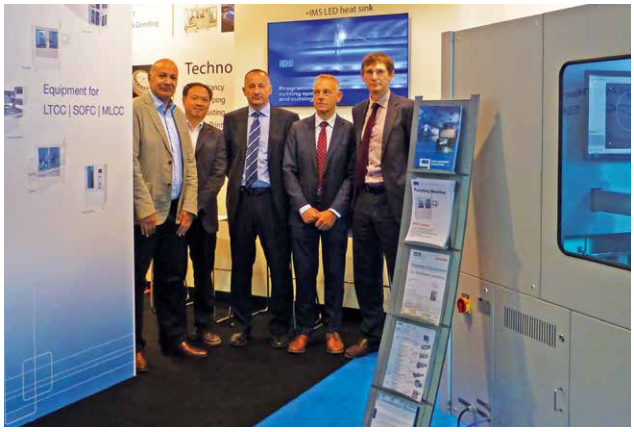
Kunshan, Kitajska, otvoritev Show room-a, 2017

Kitajska delegacija pred tovarno Keko – Oprema, 2017

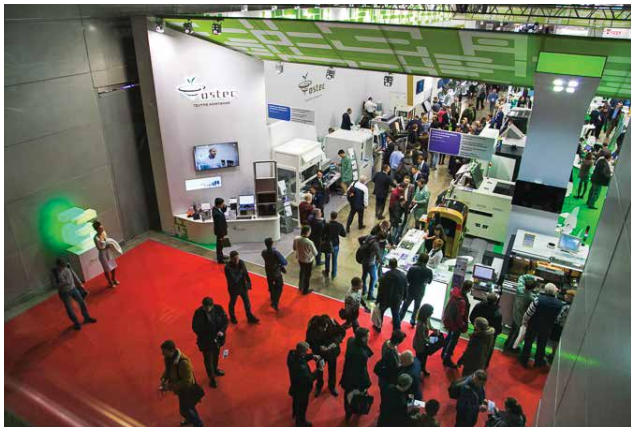
Kitajski ambasador na obisku v Žužemberku, 2017



2013



Productronica 2015, München, Nemčija


EXPO 2016, Moskva, Rusija

Productronica 2017, München, Nemčija

EXPO 2018, Moskva, Rusija

IMAPS 2018, Pasadena, ZDA

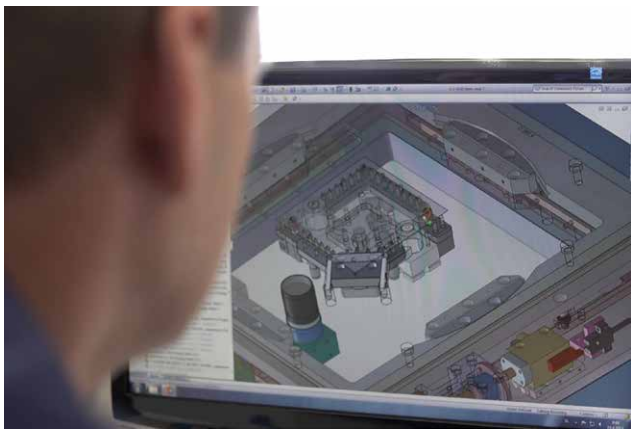
EXPO 2019, Moskva, Rusija

IMAPS 2019, Boston, ZDA

Productronica 2019, Šanghaj, Kitajska

gradnja, 2013

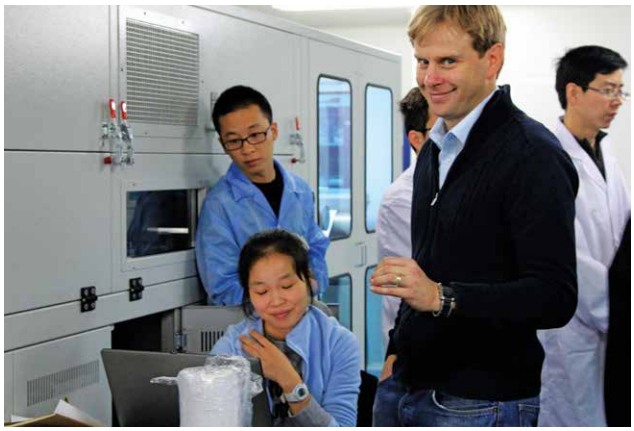
gradnja, 2013

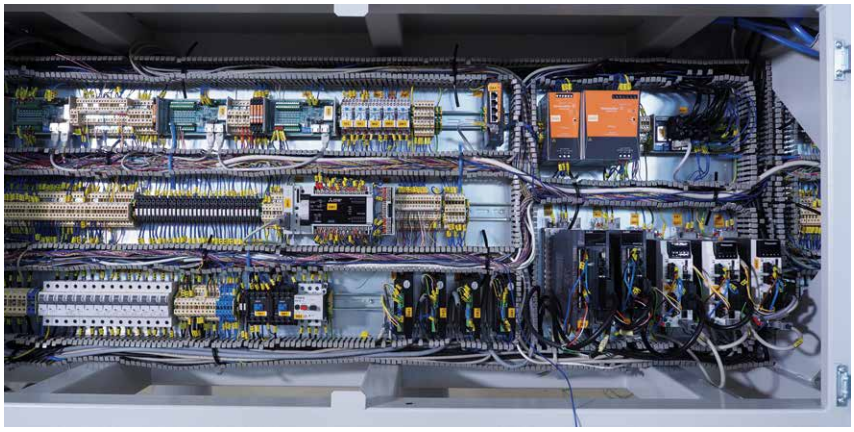


konstrukcija, 2013

"test room", 2013

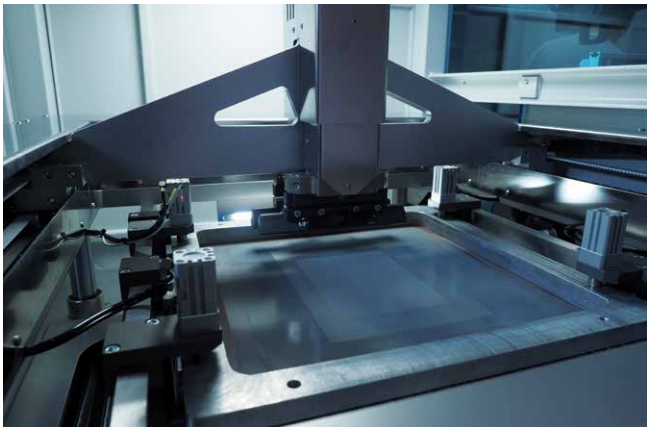
Kitajska, 2015



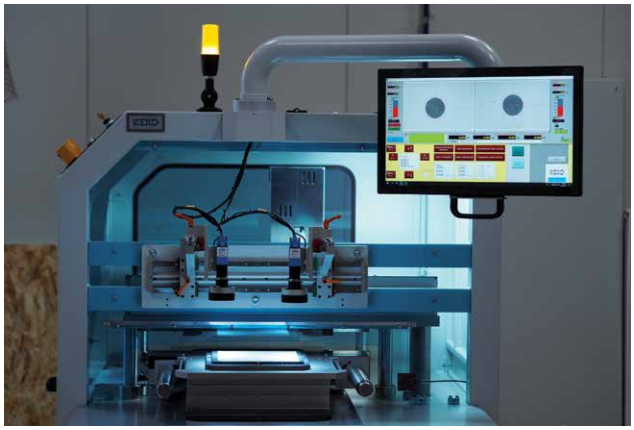


KEKO

KEKO



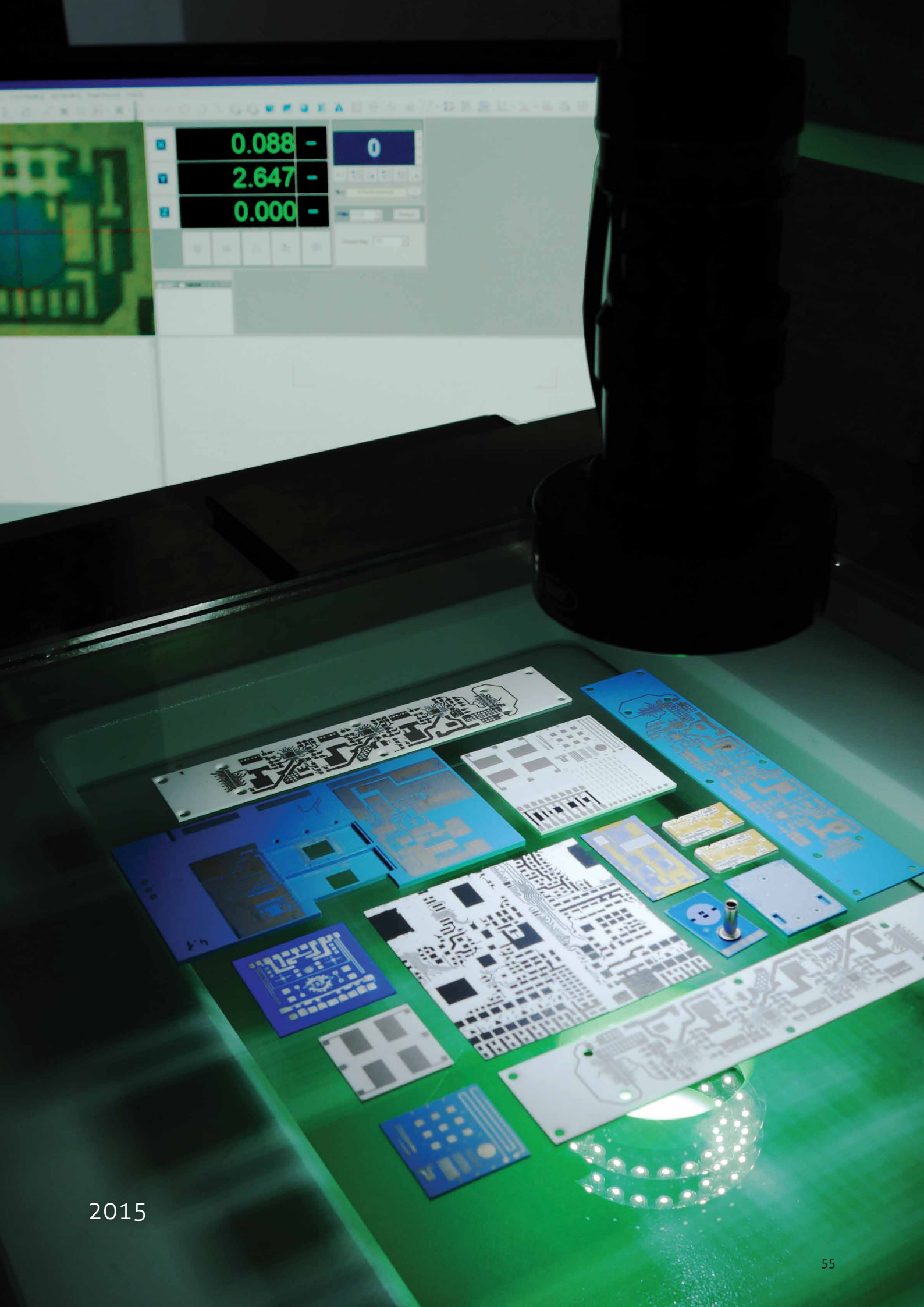
KEKO


KEKO

2020

Širjenje proizvodnih zmogljivosti

Prihodnost prinaša nove projekte in nove poslovne izzive. V letu 2020 smo investirali v širitev prostorskih kapacitet za montažo strojev. Pridobili bomo cca. 600 m^2 površine v dveh etažah. Število naročil se iz leta v leto zvišuje, zato bo novogradnja prizidka montažne hale prispevala k večji in hitrejši realizaciji naročil za avtomatske linije in daljše nalivalne stroje. Pridobili bomo mostno dvigalo za pomoč pri montaži strojev, večja dvižna ploščad pa bo omogočila lažje transporte med kletjo in pritličjem. Po novem bo ureditev prostorov montaže in preizkuševalnice strojev mnogo lažja. Projekt bomo realizirali do konca letošnjega leta.



2015

2015

Prenova celostne grafične podobe

KEKO EQUIPMENT

Stari logotip podjetja

Novi logotip podjetja z dodanim znakom ob 25-letnici

Prvi logotip podjetja je bil zasnovan ob ustanovitvi v letu 1995 in kasneje tekom let tudi posodobljen. Ob 25-letnici pa smo se odločili za temeljito prenovo celostne grafične podobe. Tako kot je razvoj neizogiben pri proizvodnji strojev, tako je potrebno tudi posodabljati zunanji usklajen izgled podjetja, ki zajema vse od različnih tiskovin, spletne strani, označevanja stavb, nenazadnje tudi izgled oz. označevanje delovnih oblačil itd.
Ob 25-letnici podjetja je bil obenem s posodobljenim logotipom oblikovan tudi priložnostni logotip, z dodano številko 25, ki označuje ta pomemben mejnik podjetja in se ga uporablja v jubilejnem letu.
V sklopu prenove je trenutno v pripravi tudi osvežena spletna stran.

V skladu s prenovljeno celostno podobo smo dali izdelati nove označevalne table na fasadah upravne stavbe in proizvodnih hal našega podjetja, tako da sedaj kažejo nov in svež izgled.

Vpetost v lokalno okolje

Keko – Oprema se že od začetka poslovanja v okviru svojih zmožnosti vključuje v finančno pomoč društvom in aktivnostim na območju svoje občine in ostalih občin, iz katerih prihajajo zaposleni. Ker želimo, da se mladi ukvarjajo s športom in ostajajo v domačem okolju, smo že vrsto let generalni sponzor odbojkašev iz Žužemberka. Prav tako smo eden od glavnih sponzorjev Prostovoljnega gasilskega društva Žužemberk in okoliških društev iz občine. S tem si zagotavljamo tako lastno varnost kot tudi varnost vseh občanov, saj so gasilci tisti, ki prvi priskočijo na pomoč. Vsa leta sponzoriramo tudi Turistično društvo Žužemberk, ki se trudi s prireditvami na področju turizma in kulture. Prav tako smo tudi glavni sponzor robotskega krožka na Osnovni šoli Žužemberk in pričakujemo, da se bodo mladi fantje in dekleta številčneje odločali za tehnične profile šolanja, kar nam bo zagotovilo kadre za nadaljevanje poslovanja podjetja. Podpiramo tudi izgradnjo infrastrukture v občini Žužemberk in ostale družbene dejavnosti in tekmovanja.

Prostovoljno gasilsko društvo

Prostovoljno gasilstvo ima v Sloveniji tradicijo, ki ji jo lahko zavida marsikatera razvita evropska država. Gonilna sila prostovoljnega gasilstva smo seveda ljudje, predani načinu razmišljanja in življenja, ki temelji na nesebični pomoči sočloveku v nesreči. V Prostovoljnem gasilskem društvu Žužemberk je takšnih ljudi preko 150. Veseli smo, da med njih sodijo tudi vodilni in zaposleni v podjetju Keko – Oprema d. o. o.

Razumeti vlogo prostovoljnega gasilca v družbi ni vedno enostavno, sploh takrat, ko je prostovoljni gasilec v prvi vrsti delavec in mu delodajalčeve zahteve otežujejo

udeležbe na intervencijah v delovnem času. Prepogosto se dogaja, da se morajo dobrodelni interesi pokoriti interesom kapitala, vendar direktorja podjetja Keko – Oprema d. o. o., Tone Konda in Jože Štupar, dokazujeta, da v svetu podjetništva obstajajo tudi svetle izjeme, ki se zavedajo tako širšega pomena gasilca v družbi kot tudi lastne družbene odgovornosti. Podjetje zaposluje ljudi, ki so tudi aktivni člani operativne gasilske enote in razume njihovo morebitno odsotnost na delovnem mestu v času intervencije. S takimi potezami vodilni v podjetju dokazujejo, da je tako za podjetniški kot tudi za družbeni uspeh pomembno biti ne samo dober gospodarstvenik, temveč tudi sočuten človek.

Ena izmed največjih ovir za razvoj gasilske dejavnosti v kraju je zagotovo finančna odvisnost od dobrih ljudi. Letni stroški za delovanje društva (vzdrževanje opreme, orodij in vozil) so visoki in jih denar, ki ga društvo preko občine dobi od države, ne more pokriti v celoti. Podjetje Keko – Oprema je zato že v prvih letih delovanja pokazalo naklonjenost društvu in finančno podprlo nakupe novih gasilskih vozil, prav tako je boter prav vsem štirim gasilskim vozilom, ki se trenutno nahajajo v našem voznem parku.

Zahvaljujemo se vam za izredno podporo, tako finančno kot moralno, ki ste nam jo namenili v preteklih treh desetletjih in s katero ste brez dvoma pripomogli, da je gasilstvo v Žužemberku v preteklih desetletjih napredovalo, se razvijalo in da se naše društvo danes lahko s svojo operativno enoto ob bok postavi kateri koli poklicni gasilski enoti v Sloveniji.

Mihael Filipič

Odbojkarski klub Žužemberk

Keko – Oprema stoji Odbojkarskemu klubu Žužemberk ob strani že od samega začetka delovanja – od leta 1994 do 2001 kot glavni sponzor, od 2001 in vse do danes pa kot generalni pokrovitelj. V klubu je vsako sezono registriranih približno 100 igralcev, ki igrajo v šestih kategorijah.

V času delovanja je Odbojkarski klub Žužemberk na državnih prvenstvih v mlajših kategorijah osvojil 53 medalj, od tega smo 26-krat postali državni prvaki. Redno smo se udeleževali tudi največjih turnirjev v tujini za mlajše kategorije. Večkrat smo tekmovali v Zagrebu, Beogradu, Novem Sadu, Celovcu, Tržiču, Pordenonu, Lorettu, Macerati, Modeni, na mivki tudi v Lignanu in v kraju Bibione. Nihče ni mogel verjeti, da smo iz tako majhnega kraja s komaj tisoč prebivalci in tako dobri. S posebnim povabilom organizatorjev smo se lahko veliko turnirjev udeležili brezplačno, sami smo poskrbeli le za prevoz in dobro igro.

Leta 2009 smo z mladinsko ekipo gostovali na turnirju v Pordenonu. Tam je zmagala reprezentanca Indije, ki ima 1,3 milijarde prebivalcev. Mi smo zasedli osmo mesto med 16 povabljenimi ekipami klubov in državnih reprezentanc.

Pokojni Rudi Cerkovnik je v Suhokrajnskih poteh za turnir kadetov v Zagrebu leta 2009 med drugim napisal: *»Mednarodnega tridnevnega turnirja v Zagrebu so se udeležili naši kadetski državni prvaki in edini poraz doživeli v finalu, zato je bil pogled na razpredelnico pravljičen: 1. Beograd, 2. Žužemberk, 3. Zagreb, 4.Ljubljana ...«*

Članska ekipa ves čas uspešno igra v drugi državni odbojkarski ligi (DOL), v petih sezonah pa celo v prvi. Tudi letošnja sezona bo nekaj posebnega, saj se je članska ekipa uvrstila v 1. B DOL.

Podjetje Keko – Oprema s finančno pomočjo skrbi za stabilno poslovanje kluba in s tem omogoča športni razvoj in prepoznavnost kraja, ki ga že tradicionalno povezujejo z odlično odbojko. Z dobrim sodelovanjem skupaj nizamo klubske uspehe in vzgajamo igralce, ki nas predstavljajo tudi na največjih tekmovanjih v državni reprezentanci. Vsem otrokom v občini, ki imajo radi odbojko, omogočamo brezplačne treninge in s tem spodbujamo športni razvoj in ekipni duh. Jože Štupar s svojimi bogatimi izkušnjami vodi klub kot predsednik in nam pomaga pri strateških odločitvah, za kar smo mu iskreno hvaležni.

Ob 25-letnici podjetja svojemu generalnemu sponzorju iskreno čestitamo, se zahvaljujemo za izkazano podporo in zaupanje ter se veselimo uspehov, ki prihajajo. Naš uspeh je tudi vaš uspeh. Hvala.

Nekaj največjih uspehov članske ekipe:

V 1. B državni odbojkarski ligi smo prvič nastopili 1996/97 in osvojili 4. mesto,

1997/98 1. A – 6. mesto,

1998/99 1. A – 8. mesto,

1999/2000 1. A – 9. mesto, izpad v 2. DOL,

2001/2002 1. A – 9. mesto, izpad v 2. DOL,

2020/2021 uvrstitev v 1. B državno odbojkarsko ligo.

David Obrstar

Osnovna šola Žužemberk

Kot smo se na začetku leta dogovorili, je celotna ekipa First Lego League z mentorjema Larsenom in Heleno ter z 10 udeleženci obiskala Keko Opremo, vodilno podjetje v Suhi krajini, ki je v letošnjem letu tudi glavni sponzor nove dejavnosti na šoli, to je First Lego League – FLL. Srečanje je bilo namenjeno spoznavanju dejavnosti podjetja ter predstavitvi dela interesne dejavnosti FLL. Učenci in mentorja smo bili strokovno vodeni skozi predstavitveni prostor podjetja in se Marku Bohtetu za to zahvaljujemo. Po ogledu smo predstavnike podjetja povabili v šolo, natančneje v računalniško učilnico, kjer smo jim razkazali naš projekt Živa voda (vse sklope: robotika, vrednote, projekt). Na ta način smo se

našim donatorjem zahvalili za velik prispevek k zagonu dejavnosti in obljubili, da se bomo tudi v naslednjem letu trudili pri našem delu.

Helena Smrke

Turistično društvo Suha krajina

Družbena odgovornost družbe Keko – Oprema iz Žužemberka je izjemna. Ni veliko družb, ki se zavedajo, da delujejo v lokalnem okolju z vsemi lokalnimi značilnostmi. Občina Žužemberk in Suha krajina imata izjemno bogato naravno, kulturno in nesnovno dediščino. V Keko Opremi se zavedajo pomembnosti okolja in prebivalcev ter njihovih stremljenj k boljšemu življenju, razvoju turizma ter ohranjanju običajev in tradicije. Podjetje že vrsto let podpira delovanje Turističnega društva Suha krajina, ki skrbi za turistično vodenje, grajske in druge sprejeme, organiziranje turističnih, kulturnih, rekreativnih in etnoloških prireditev, posredovanje informacij, izdajanje promocijskega gradiva ter uspešno izvaja Trške dneve in srednjeveški dan na žužemberškem gradu, ki je poznan že širom Slovenije pa tudi tujine.

Še enkrat se iskreno zahvaljujemo družbi Keko – Oprema in ji želimo še v nadaljnje uspešen inovativen razvoj ter delovanje na vseh področjih.

TD Suha krajina, Vlado Kostevc, predsednik

Žužemberk, Slovenija

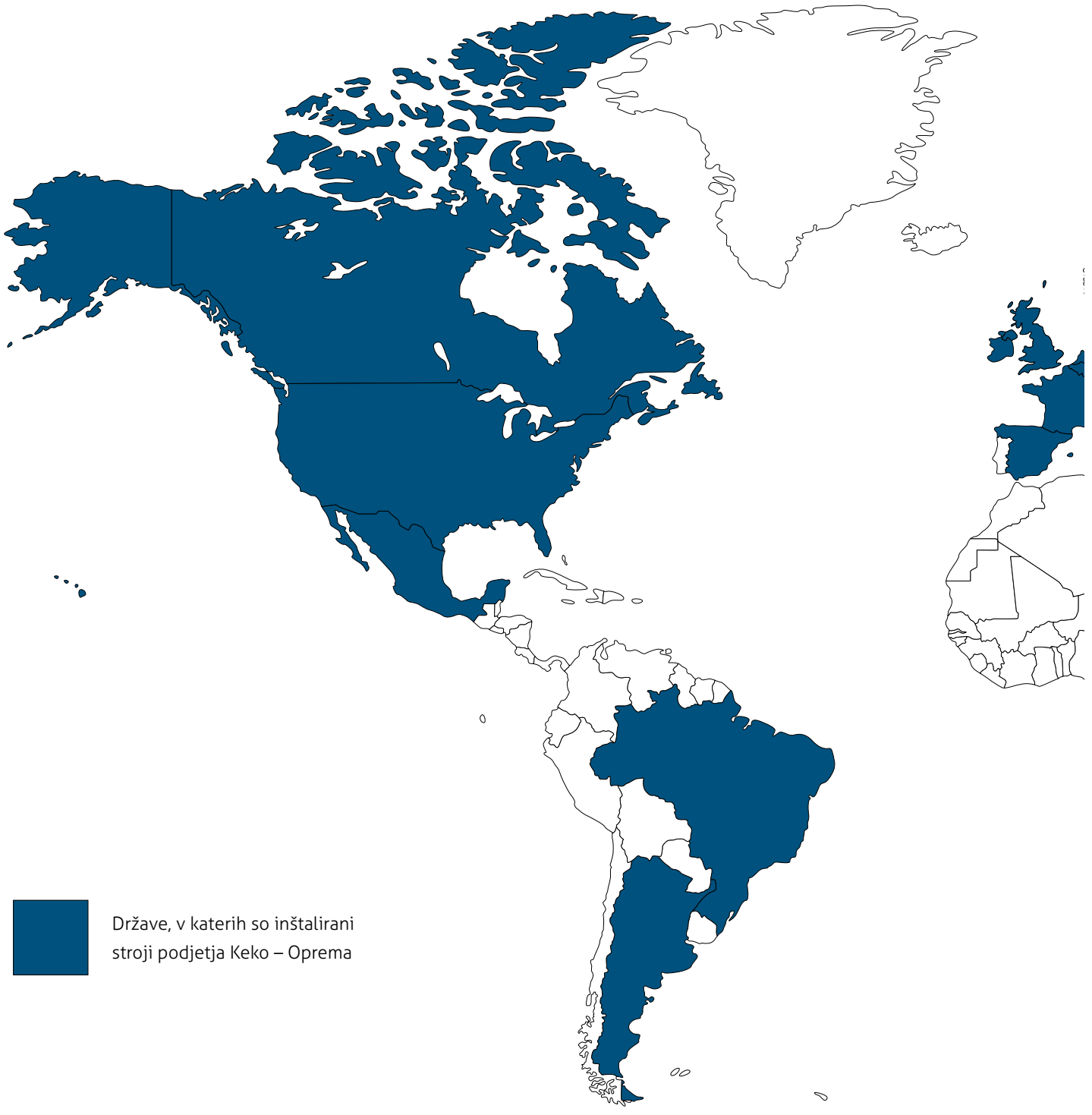
Žužemberk je kraj v jugovzhodnem delu Slovenije s približno 1000 prebivalci. Leži na obeh straneh reke Krke, ob križišču cest Ivančna Gorica–Črnomelj in Novo mesto ter Trebnje–Dvor–Kočevje. Žužemberk je prestolnica Suhe krajine.

Ime tega kraja je železarskega izvora. Na bližnjem Vrhovem, današnja Zafara, je bilo ležišče železne rude, ki so jo izkoriščale bližnje fužine in za tedanje čase razvito železarstvo. Grad so zato po nemško imenovali Zu Eisenberg, iz česar so rodovi domačih Slovencev ustvarili ime Žužemberk. Ker kraj leži ob križišču cest, ki peljejo vzdolž Krke in poprek s Štajerske proti Kočevju, se je Žužemberk dokaj hitro razvijal in v 14. stoletju postal trg z vsemi trškimi pravicami.

Kraju je dominiral žužemberški grad nad reko Krko, ki je star več kot tisoč let. V 19. stoletju je bilo vse več izseljevanja v Ameriko in drugam. Doma ni bilo dela, zemlje je bilo premalo, celo fužine so prenehale z delom, tako da je bilo prebivalcev čedalje manj. Med drugo svetovno vojno je bil kraj večkrat bombardiran in porušen. Takoj po vojni so se z vsemi silami lotili obnove in izgradnje. Ker pa v kraju ni bilo industrije, se je izseljevanje nadaljevalo, še več delavcev pa se je vozilo na delo v Novo mesto, Ljubljano in Ivančno Gorico.

Pomemben preobrat v razvoju kraja je bila postavitev tovarne keramičnih kondenzatorjev leta 1960, ki je industrializirala in svetu odprla Suho Krajino.

Globalna prisotnost



Države, v katerih so inštalirani stroji podjetja Keko – Oprema

KEKO

KEKO 25 let / years

2020

2020

KEKO - Oprema d. o. o. | Grajski trg 15 | 8360 Žužemberk | Slovenija
T 07/ 3885 200 | @: info@keko-equipment.com | www.keko-equipment.com