

Sestanek Alumni, 15.2.2018

### **Petra Škarja**

je imela zanimivo predstavitev, teme je prikrojila, ni bilo toliko zavajalnih nasvetov. Pametno je predvidela in povedala, da naj vsak vzame zase tisto, kar mu ustreza.

Kaj bodo rekli ljudje? / To se ne izplača / Saj smo vedeli, da ne bo nič iz tega

Ne (pro)padi → drugje je tako, da ko se prvič pobere, dobi aplavz, drugič je heroj, tretjič kralj in četrtič bog.

If you don't give up, you can't fail.

(Zveni čisto drugače kot Fake it until you make it)

Bodi kar si in delaj, kar te veseli.

Po predstavitevah sva imela dober pogovor. Sem namignil na zavajanja, a ne z namenom zavračanja. Nasprotje v povezavi z Brinoxom naj bi bil očitno. Je razumela, je pa skušala malo prevaliti na razliko generacij. Da, vendar temeljni principi stroke prevladajo nad argumentom generacije. Nekje lahko, drugje ne smeš zavajati, ne dobiš druge priložnosti. Po mojem: če uspeš v takem okolju in s takim pristopom, je zmaga vrednejša, če ne celo edina možnost za uspeh.

### **Rudi Berce**

Povedal, kako je po diplomi začel, pri katerih firmah je delal, kako je postavil temelje svoje firme, kako je osvojil trg, mnogo detajlov iz zgodovine. Zanimivo, a morda na koncu malo preveč razvlečeno. Zaposlen pri Alfa Laval v YU podružnici, Agroservis. Ime firme BRINOX: Berce Rudi INOX. Jeziki v Brinoxu: nemščina, angleščina, dosti ruščine. Princip: kupec ima vedno prav. Maxime: pogum, vztrajnost, strokovnost, kompetentnost, ljubezen do domovine, literatura (tudi leposlovje). Posel v St. Petersburgu so dobili zaradi poznavanja zgodovine. Tu ni prostora za fake it...

### **Dr. Marko Klančičar**

Predstavil postrojenje za granuliranje, sušenje, oblaganje v lebdečem sloju. Zanimivo, seveda brez poglobljenih detajlov, imel pa je na voljo nekaj manj od predvidenega časa. Tudi dokumentacijo prodajajo kupcu, običajno 10% vrednosti izdelka. Pred naročilom se pomenijo s kupcem, določijo tehniške okvire, zahteve, izdelajo dokumentacijo, jo potrdi kupec. Ta je nato osnova za določanje AL (Acceptance Level) pri FAT. (Tega pogosto naša prodaja pri marine žerjavih ni zmogla razumeti, zato sem neredko bil "sam", a prav zato sem dobil pohvale iz sveta). Za FAT imajo posebej pripravljen prostor z vrsto pripravljenih medijev. Prezemnih (klasifikacijskih) družb na njihovem področju ni. Bistvo uspeha je prav njihov vložek v obvladovanje samega procesa, ne zgolj izdelava opreme. V dokumentaciji za kupca ne vidi izvora nehotnega prenašanja skrivnosti in know how-a, kar priča o zavesti, kaj know how dejansko je. Slednji je v drugih dokumentih in ga v načrtih niti ne moreš prikazati (lonček lahko narišeš, kako vzgojiš cvetico, pa ne moreš).

Po predavanjih so bili še interesantni pogovori. Zanimiv sogovornik je bil dr. med. Grandovec. Izkušnje iz Švice, zanimivi pogledi na nekdanje doseženo raven in odnos do tehnike. Teorija je kot lokomotiva brez vagonov, praksa pa kot vagoni brez lokomotive.

Dr. Hlebanja in dr. Janežič prijetna sogovornika, širok pogled, tudi zavračata prevladujoč, dokaj podcenjujoč odnos do stroke. Slabe izkušnje z dobrohotnimi opozorili o vodenju SDH, o obravnavanju in prikazu industrijskih podjetij in predvsem njihove vloge glede na njihov delež v prispevku finančne uspešnosti države. Morda še kdaj nadaljujemo s to temo. Sem se mu še enkrat zahvalil za recenzijo mojega članka o teoriji II. reda v Strojniškem vestniku.

Kljub vabilom z več strani ni bilo nobenega odziva s strani mestnega medija Večera. Zgovoren indikator klime v mestu, pa ne samo v njem. Ne bom rekel, da sem tak odnos pričakoval, me pa ni presenetil.

A. H.