



merx Vestnik

LETO IV. ST. 1 • CELJE, FEBRUAR 1967 GLASILO KOLEKTIVA

Uvodna beseda

Več kot leto dni je minilo od izida poslednjega »MERX-ovega« Vestnika, zato je popolnoma razumljivo negodovanje članov kolektiva, da je v delovni organizaciji brez lastnega časopisa čutiti neljubo praznino. Vztrajnemu molku je botrovalo nebroj subjektivnih in objektivnih težav, katerih zaradi dolgovernosti ne bi bilo naštevati, ki pa so dejansko zavirale redno izdajanje kot nepremestljiv prepad.

Naprašamo vse naše delovne ljudi, da nam oprostite zaradi morebitne neaktivnosti, ki pa kot že zgoraj povedano ni bila edini povod za dolgotrajno molčanje.

Novoizvoljeni uredniški odbor bo po vseh svojih močeh delal in stremel za tem, da bo novi Vestnik, povit v nekoliko drugačno obleko, redno izhajal, da bo čim bolj zanimiv za vse naše delovne ljudi in da bo kot glasilo »MERX-a« povsem služil svojemu namenu. Glavni cilj, ki ga moramo z »Vestnikom« zasledovati je namreč informiranje članov delovne skupnosti kot celote z vsemi važnejšimi dogodki v podjetju, z našim delom in našimi perspektivami, skratka z vsemi tistimi domačimi dnevnimi novicami, za katere sre in celo mora vedeti vsak posrdec v podjetju, saj sleherni posameznik kot organski sestavni del velikega organizma — delovne skupnosti na svoj način in po svojih sposobnostih prispeva k rasti podjetja. Zato bi bilo tudi zaželeno, da se Vestnika lotijo vsake oči našega človeka. V kolikor ne bo časopis dovolj zanimiv uredniški odbor že vnaprej prosi za nasvete, katere pomankljivosti bi bilo popraviti in kako. Vsek nauk in priporočilo bosta dobrodošla, sicer pa pozivamo vse člane kolektiva tudi k čim tesnejšemu sodelovanju v obliki pisanih prispevkov in sestavkov. Vestnik mora postati list nas vseh.

Urednik

VELIKO NOVEGA PRI NAS

Minulo leto 1966 je bilo dokaj pestro, čeravno smo že pozabili na en ali drug pomemben dogodek.

Naši vajenci so dobili primerno nagrado, kateri bi že skoraj lahko rekli plača. Nedvomno se tudi pričakuje, da bodo naši mladi uvideli svoje ugodnosti, ki jih sedaj uživajo in da bodo zato po vseh svojih močeh pripomogli k temu, da bodo postali v bližnji bodočnosti nadpovprečno dobri, strokovni delavci, ki jih nujno potrebujemo v vseh naših trgovinah.

Naš »HAMAC« je končno stekel in poleg njega tudi dva nova pražilna stroja v lepo urejeni, moderni embalarici. Lahko trdimo, da smo zelo skromni, ker smo ta veliki dogodek vzeli na znanje kot samoumeven, brez obširnega besedičenja. »Izbira« Laško in mi smo danes en kolektiv; v večji skupnosti bomo lažje delali in prav gotovo več ustvarili. Ali ni prijetno sedaj, ko gremo v Laško, da pojdemo k našim?

Ne malo pomemben je naš novi faktorni stroj — novi član kolektiva, ki s svojimi možgani izvršuje kar 32 računskih operacij. Zelo priden je in uren ter dela za 10 ljudi, pri čemer pa je poglavitno, da zaradi njega nihče ni ostal brez dela.

Omembe vredna je naša nova pločevinasta doza za kavo $\frac{1}{1}$ in $\frac{4}{1}$ ter prav tako naše vrečke za kavo s križnim dnom, ki so si hitro in uspešno utrle pot do potrošnika.

Uvedba prodaje »ledo« proizvodov Zagrebške mlekarne predstavlja vsekakor velik napredek. Posebno pohvalo zaslužijo naši ljudje iz maloprodaje, da smo tukaj uspeli. Pri prodaji »ledo« proizvodov je bilo za beležiti že niz lepih uspehov, sicer pa so tudi izdelki takšni, da jim v nobenem smislu ni moči izpodbijati kvalitete. Da je temu tako, najbolj nazorno dokazujejo potrošniki, ki po »ledo« proizvodih čedalje bolj povprašujejo. Ne zavedamo se še prav

(Nadaljevanje na strani 2)



»Merx market« na Ljubljanski cesti

VELIKO NOVEGA PRI NAS

(Nadaljevanje s 1. strani)

dobro, kaj smo dosegli, če imamo vso zimo mlečni sladoleđ in zmrznjeno točleno smetano, čeprav smo si vedno želeli, da bi s takimi izdelki stregli našim potrošnikom. Včasih smo o tem samo govorili, danes pa so naši upi uresničeni.

Ob priliki občinskega praznika v Laškem smo imeli lepo urejen veselilni prostor. Kolektiv v Laškem je bil zelo prizadeven in je zato organizacija potekala kot po maslu. Žal nam vreme ni bilo posebno naklonjeno; kljub temu pa smo se veselili, ko smo slišali, da so obiskovalci našega veselilnega prostora plesali z dežniki v rokah na plesnem odru, se pravi, da je bilo razpoloženje tako ogreto, da ljudji niti kislo vreme ni spravilo v slabo voljo.

Odpri smo novo samopostrežbo »Ostrožno« in se sedaj veselimo skupaj s prebivalci Ostrožnega, da stoji tam nova trgovina, ki so si jo ljudje tako želeli in katero so tako težko pričakovali.

Odpri smo nov Market na Ljubljanski cesti. To je naš prvi Market v verigi, ki bo še sledila. Prva stranika, ki je vstopila skozi vhodna vrata, je to storila popolnoma mirno, brez vsakega hrupa in razburjenja, čeprav za ta dogodek ne moremo reči, da je bil majhen. Širjenje naselja na Otoku III je narekovalo potrebo po novi trgovini na tem območju in popolnoma prav je, da je tam zrasel moderen Market, ki ne bo samo zasitil potreb po trgovini na tem območju, temveč bo modernemu novemu naselju tudi v opazen okras. Ob otvoritvi Marketa smo lahko še toliko bolj ponosni, ker smo

se ravno pri Marketu srečali z novimi elementi poslovanja in jih uspešno rešili.

Sledila je otvoritev Marketa na Dolgem polju, ki je popolnoma enak svojemu bratu na Ljubljanski cesti. Prebivalci Dolgega polja in okolice v njem najdejo vse, kar jim je potrebno za zadovoljevanje vsakodnevnih potreb — od šivanke, pa do velike izbire svežega mesa.

Odpri smo vrata samopostrežbe »Soča«, katero smo razširili, ji dali novo obleko in nadvse estetski videz. Reprerentirali smo jo našim potrošnikom tako, kakor smo to najbolj znali in mogli. Sedaj smo zelo veseli, če slišimo, na nam potrošniki povejo da je naša »Soča« pravična trgovina. Želimo si, da bi to bila in ostala prava delikatesna Trgovina z najbogatejšo izbiro.

Šmartno v Rožni dolini je dobilo novo »MERX« trgovino. Šmartinčani bodo imeli v njej mnogo večjo izbiro kot v dosedanji trgovini in kulturnejšo postrežbo. Čeprav je za sedaj urejena še kot klasična trgovina, je opremljena s takšnimi elementi, da jo zmremo čez noč po potrebi preurediti v samopostrežbo.

Veliko novega bi bilo še povedati povsod in na vsakem delovnem mestu v našem podjetju. Samo v preteklem letu smo dosegli izredno lepe uspehe, tako da se imamo s čim pohvaliti. Vsak uspeh je uspeh kolektiva. Izvedba nekega dela je nemogoča brez sodelovanja več enot. Sedaj smo pa tam — SODELOVANJE, to je beseda, katero smo potrebovali in katero bomo redno rabili še v naprej, da bomo lahko spet pisali VELIKO NOVEGA PRI NAS.

Kako gledamo na razvoj prehranske trgovine v občini Celje?

Iz resolucije Zvezne Ljudske skupščine povzemamo sledeče:

»Zaostajanje trgovine predstavlja disproporc v našem gospodarskem razvoju. Treba ga je odpraviti, da bi lahko ta gospodarska dejavnost uspešno izvršila svoje poslanstvo v procesu socialistične družbene reprodukcije. Odprava tega disproporca je nujna potreba naše družbe in eden izmed važnih pogojev gospodarske stabilizacije in gospodarskega razvoja.«

Trgovina, ki zavzema v družbenem proizvodni občine Celje drugo mesto s 16,9% udeležbe, ima v procesu reprodukcije kot posrednik med

proizvodnjo in potrošnjo pomembno vlogo. Od njene učinkovitosti in ekonomičnosti je zelo odvisno obračunje sredstev ter kroženje blaga, kar je posebno pomembno za hitrejši razvoj proizvodnje in za znižanje stroškov gospodarstva.

Trgovina in njena vloga v našem gospodarskem razvoju postaja vse pomembnejši faktor hitrejšega napredka gospodarske aktivnosti naše družbe. Spoznanje, da je trgovina neolčljivi sestavni člen v verigi proizvodnja — potrošnja in da nerazvitanost trgovine vnaša motnje in zastoj v proces proizvodnje in potrošnje, bo prispevalo k resnemu raz-

mišljanju, kako omogočiti trgovini hi treje dohitevanje razvojne stopnje proizvodjalnih organizacij.

Povojni razvoj trgovine na drobno v naši občini beleži močno zaostajanje za Ljubljano, Mariborom in Kranjem. Vse dosedanje analize o sposobnosti naše trgovine samo potrjujejo to ugotovitev. V Celju nam danes manjka cca 4.000 m² prodajnih prostorov. Ob upoštevanju, da je Celje gospodarsko središče zaključnega geografskega področja, je ta primanjkljaj toliko bolj izrazit in opravičuje negodovanje potrošnikov. Zaradi svoje nerazvitanosti, trgovina ni v stanju nuditi potrošniku vso tisto blago katerega proizvaja domača industrija.

Z namenom, da vsakemu bralcu tega članka omogočimo, da sam preprodi in oceni sposobnost celjske prehranske trgovine dajemo:

P R E G L E D

razpoložljivih kapacitet prehranske trgovine v občini Celje po stanju na dan 31. 12. 1966 in realizacije blagovnega prometa v letu 1966.

1. Število klasičnih prodajal	72
2. Število SP (samopostrežnih) prodajal	13
3. SKUPAJ 1 + 2	85
4. Število zaposlenih v klasičnih prodajalnah	186
5. Število zaposlenih v SP prodajalnah	166
6. SKUPAJ 4 + 5	352
7. Prodajne površine v klasičnih prodajalnah v m ²	2.465
8. Prodajne površine v SP prodajalnah v m ²	1.395
9. SKUPAJ 7 + 8	3.860
10. Dosežen blagovni promet z živili v SP prodajalnah v N din	28.800.000
11. Dosežen blagovni promet z ind. blagom v SP prodajalnah v N din	5.261.000
12. SKUPAJ 10 + 11	34.061.000
13. Dosežen blagovni promet z živili v klasičnih prodajalnah v N din	53.010.000
14. Dosežen blagovni promet z ind. blagom v klasičnih prodajalnah v N din	3.881.000
15. SKUPAJ 13 + 14	56.891.000
16. SKUPAJ dosežen promet z živili v SP in klasičnih prodajalnah v N din	81.810.000
17. SKUPAJ 11 + 14 + 16 v N din	90.952.000

OPOMBA:

V pregledu so zajete vse prodajalne na območju občine Celje ki prodajajo prehransko blago.

V občini Celje živi 56.108 prebivalcev, ti prebivalci pa tvorijo 17.821 gospodinstev.

(Nadaljevanje na strani 3)

Kako gledamo na razvoj prehrabene trgovine v občini Celje?

(Nadaljevanje z 2. strani)

Iz predloga razpoložljivih kapacitet živilske trgovine v občini Celje in dosežena blagovnega prometa v letu 1966 lahko ugotovimo:

- da je bila povprečna mesečna potrošnja živil v preteklem letu na eno gospodinstvo 459.- N din ali 146.- N din na prebivalca občine Celje;
- da odpade na eno prodajalno 209 gospodinstev ali 660 prebivalcev;
- da odpade na eno SP prodajalno 4.316 prebivalcev (v SRS 10.400, v SFRJ 20.450, v Švici 3.800 in v ČSSR 1.365 prebivalcev);
- da odpade na eno SP prodajalno 108 m² prodajnih površin (v SFRJ 130,9 m²);
- da odpade na eno klasično prodajalno samo 34,20 m² prodajnih površin (v SRS 47 in v SFRJ 32,9 m²);
- da je povprečno zaposlenih v eni SP prodajalni 12,8 trg. delavcev (v SRS 10 in v SFRJ 9,7 trg. delavca);
- da je povprečno zaposlenih v eni klasični prodajalni 2,6 trg. delavca (v SRS 3,6 in v SFRJ 2,3 trg. delavca);
- da je bil dosežen povprečni mesečni promet na en m² prodajnih površin v SP prodajalnah 2.200.- N din in v klasičnih prodajalnah 1.792.- N din;
- da je bil dosežen povprečni mesečni promet na enega trg. delavca v SP prodajalni 21.156.- N din.

Prikazani podatki nam ne povedo mnogo, saj iste ne moremo primerjati z ostalimi kraji, da bi lahko s takšno primerjavo točno opredelili naše mesto v slovenski prehrabeni trgovini in da bi nam lahko takšna primerjava potrdila naše ugotovitve o zaostajanju celjske trgovine. Kljub temu pa nam podatki dokazujejo, da v celjski občini trenutno manjka cca 1000 m² prodajnih površin za prehrabeno trgovino. Iz pregleda je razvidno, da odpade na eno prodajalno 660 prebivalcev kar je znatno nad evropskim povprečjem, ki se giblje me d350 — 430 prebivalcev na eno prehrabeno prodajalno. Prav tako je povprečno število zaposlenih v eni klasični prodajalni sorazmerno nisko, saj odpade na eno prodajalno samo 2,6 trg. delavca in je bil dosežen povprečni mesečni promet na enega trg. delavca (živila in ind. blago) 25.489.- N din. Takšno stanje zgovorno dokazuje, da je trgovski delavec v klasični prodajalni preobremenjen. Ta preobremenitev se vsestransko odraža: red v prodajalnah ni na ustrežni višini, kulturna postrežba šepa, mnogokrat se pojavljajo v raznih prodajalnah nepotreb-

ne vrste kupcev. Vsi ti negativni pojavi neugodno vplivajo na potrošnika in mu potrjuje vtis, da trgovina takšna kot je, še ni sposobna v celoti izpolniti svoje naloge v procesu socialistične družbene reprodukcije.

Prebivalstvo občine Celje se je v zadnjih 20. letih podvojilo. Nastale so nove stanovanjske soseske. Ko so rastle nova stanovanjska naselja se ni nihče rešno zamislil nad dejstvom, da bo novim stanovalcem neobhodno potrebna trgovina osnovne prekrbe. To vprašanje so urbanisti delno rešili. Ni bilo pa rešeno, kdo bo financiral ali zagotovil investicijska sredstva za uredništev urbanističnega programa. Ko je še obstajal občinski DIS so se njegova sredstva

namenila za vse drugo samo za trgovino osnovne prekrbe je ostalo tako malo, da je o teh sredstvih nesmiselno pisati, saj so mnogokrat predstavljala v posameznih obdobjih le 1% od vlaganj v ostalo gospodarstvo.

Postopna reorganizacija trgovine v Celju je polagoma ustvarjala možnosti za resnejši prehod v bolj organizirano delo. Z združitvijo trgovskega podjetja »KOLONIALE — ŽIVILA« in »POTROŠNIK« Celje, se je formiralo novo trg. podj. »MERX«. S to združitvijo je bila podana možnost hitrejšega razvoja grosistične dejavnosti prehrabene stroke.

Dne 1. 1. 1963 je prišlo do pomembne integracije v celjski malo-prodajni mreži. Formiralo se je novo detajlistično podjetje »MERX« v sklopu grosističnega podj. in tako je nastalo novo združeno podjetje na debelo in drobno »MERX« Celje.

(Nadaljevanje prihodnjic)

Organi delav. samoupravljanja

(pregled dela iz zasedanj v preteklem letu)

Upravni odbor:

UO je imel v letu 1966 skupno 30 sej. 24. 5. 1966 je bil konstituiran novo izvoljeni UO; predsednik UO je tov. Vida Kambič, vodja fakturnega oddelka, namestnik predsednika pa tov. Cveto Kolenc, vodja embalirnice.

Upravni odbor je v minulem letu budno spremljal rezultate finančne ga poslovanja po mesečnih brutto bilancah, periodičnih obračunih in

zaključnem računu za leto 1965, sprejemal ukrepe za izvajanje nalog v zvezi z gospodarsko reformo, ukrepe za zmanjšanje stroškov in iskanje notranjih rezerv, pripravljal predloge za reorganizacijo dela posameznih služb, ukrepe za zmanjšanje zalog in povečanje količnika obračanja povečanje prometa na zaposlenega, proučitev prodajnih področij za temeljitejšo obdelavo terena, zmanjšanje neproduktivnih delovnih mest in učvrstitev notranje organizacije. Nadalje je upravni odbor razpravljajal o problematiki komercialne službe (Nadaljevanje na strani 4)



V »Soči« je veselje delati in kupovati...

Organi delav. samoupravljanja

(Nadaljevanje s 3. strani)

žbe v zvezi z nabavo blaga, stanja zalog v skladiščih in o tržni situaciji.

UO je razpravljala in spremljala gospodarske spremembe in sprejemala ustrezne ukrepe v gospodarski organizaciji za uspešno gospodarjenje in izpolnjevanje sprejetega družbenega plana za leto 1966.

Kot vsako leto je pred pričetkom novega šolskega leta obravnaval UO tudi predloge kadrovske komisije za šolanje kadrov v oddelkih za odrasle in izrednih slušateljev srednjih in višjih šol. UO je ugotavljal, da je veliko število zaposlenih delavcev, ki nimajo popolne osemletke. Letos obiskuje oddelek za odrasle 7 delavcev, kar je vsekakor premajhen odziv, zato bo kadrovska komisija pripravila analizo delovnih mest, na katerih se zahteva popolna osemletka, saj bo potrebno načrtno pristopiti k usmerjanju posameznikov k dopolnilnem šolanju.

UO je nadalje spremljal personalno problematiko v podjetju in razpravljala o namestitvah, premestitvah in razrešitvah.

Več razprav je bilo posvečenih problemu porasta terjatev do kupcev, kar povečuje potrebo po obratnih sredstvih. V zvezi z neugodno strukturo prodaje je UO razpravljala, da bodo morale tako posamezne poslovalnice, kakor tudi trgovski potniki posvetiti večjo skrb za izboljšanje stanja. Posebno skrb je potrebno posvetiti tudi prodaji kave.

Predsenik: V. Kambič

Delavski svet:

Centralni delavski svet je v preteklem letu imel 11 zasedanj. V mesecu maju je potekel mandat namestniku predsednika CDS-a in je bil za namestnika izvoljen tov. Cveto Pavlinc, poslovodja SP Soča; predsednik CDS-a je tov. Godec Stanko, šef sektorja prodaje na drobno Celje II.

V minulem letu je centralni delavski svet poleg tekoče problematike razpravljala o oročitvi sredstev iz poslovnega sklada podjetja Kreditni banki Celje in najetju Kredita za opremo novih in adaptiranih samopostrežnih poslovalnic.

Na 9. rednem zasedanju dne 25. 3. 1966 je bil sprejet statut podjetja. Na zasedanju dne 27. maja 1966 je bil ponovno obravnavan plan investicij za leto 1966. Hkrati je bil zaradi vskladitve virov financiranja z investicijskim programom sprejet rebalans plana investicij za leto 1966.

25. 7. 1966 je bil med ostalim sprejet pravilnik o delitvi osebnih dohodkov z veljavnostjo od 1. 7. 1966 dalje.

Centralni delavski svet je na navedenem zasedanju obravnaval elaborat o prednosti pripojitve trg. podjetja IZBIRA Laško k trgovskemu

podjetju MERX Celje in je bil sprejet sklep o pripojitvi podjetja IZBIRA; v celoti je bil potrjen elaborat in pogodba. Na zasedanju dne 18. 8. 1966 je bilo sklenjeno:

1. Delavski svet Izbire Laško se je preimenoval v obratni delavski svet sektorja prodaje na drobno Laško.
2. Za člane CDS-a so bili izvoljeni: Potušek Jože, Colner Pavel, Kokol Silva.
3. Za člana UO je bil izvoljen tov. Preščak Jože, za namestnika pa tov. Vodopivec Maks.

Na istem zasedanju je centralni delavski svet obravnaval predlog upravnega odbora v zvezi s pritožbami na analitično oceno delovnih mest.

Do potrditve pravilnika o delovnih razmerjih podjetja je centralni delavski svet sprejel začasni sklep o potrditvi in veljavnosti poglavja VII, VIII in IX osnutka pravilnika o delovnih razmerjih, t. j. od vključno člena 98 do vključno člena 149. Ostalega dela osnutka pravilnika ni bilo mogoče tedaj sprejeti, upoštevajoč napovedane spremembe z naknadno izdanimi uredbami.

CDS je sprejel tudi sklep o ustanovitvi poslovalnice MARKET Otok III in odobril preureditev poslovalnice Ostrožno v SP ter sprejel sklep o preimenovanju poslovalnice.

Na zasedanju dne 10. novembra 1966 je bil sprejet sklep o prevzemu obveznosti pri stanovanjskem skladu KB Celje za prodajalno BOREC v Prešernovi ulici in sklep o ustanovitvi nove poslovalnice po preureditvi prostorov; naziv poslovalnice naj bi bil BONBONIERA. Nadalje je odobril ustanovitev poslovalnice MARKET Dečkova c. in preimenovanje poslovalnice Soča v SAMOPOSTREŽBA SOČA.

Dopolnjen je bil pravilnik o štipendijah z določitvijo višine štipendije za slušatelje Višje komercialne šole, ker pravilnik ni predvidel višine štipendije za redne študente višjih šol.

CDS je odobril na istem zasedanju tudi preureditev poslovalnice RIMSKI DVOR v SAMOPOSTREŽBA RIMSKI DVOR. Adaptacijska dela se že izvajajo.

Na zasedanju CDS-a dne 14. 12. 1966 je bil sprejet sklep o imenovanju šefa splošnega sektorja. Vse od odhoda tov. Zupanca Ludvika je bilo navedeno delovno mesto nezasedeno, za reševanje pravnih zadev pa je podietje zaposlilo honorarno tov. Golouha Cirila. Na osnovi predloga UO je komisija za razpis vodilnih delovnih mest izvršila razpis za delovno mesto šefa splošnega sektorja. V 15. dnevnem razpisnem roku se je priglasil tov. Bele Marian. Komisija za razpis je na osnovi predloženih dokumentov ugotovila, da ima

kandidat vse pogoje, ki se zahtevajo za navedeno delovno mesto, t. j. dokončano pravno fakulteto z opravljenim sodniškim izpitom. Z ozirom na to je CDS sprejel sklep o imenovanju tov. BELE Marjana za šefa splošnega sektorja.

CDS je na istem zasedanju sprejel sklep o potrditvi sprememb in dopolnitev pravilnika o delitvi osebnih dohodkov. Do sprememb, ki so bile sprejete je prišlo zaradi pripojitve IZBIRE Laško in pa zaradi vskladitve posameznih členov s spremembami, ki jih nakazuje temeljni zakon o delovnih razmerjih. Spremembe dopolnjujejo čl. 63, 65, 67, 93, 94 in 96 že sprejetega pravilnika o delitvi osebnih dohodkov.

CDS je obravnaval pritožbe na prioriteto listo za razdeljevanje stanovanj in je po proučitvi istih sprejel naslednjo

PRIORITETNO LISTO

za razdeljevanje stanovanj in sredstev za potrebe izgradnje stanovanj in soudeležbe za stanovanja dodeljena od drugih delovnih org.

Za dodelitev stanovanja:

1. Mirnik Jože
2. Pejša Zvone
3. Popovič Sretan
4. Kuprešak Stipe
5. Meznarič Friderik - Žafran Cvetka

Za dodelitev sobe:

1. Konhajzler Anica

Za soudeležbo pri dodeljenem stanovanju od druge delovne organizac.

1. Smolnikar Ivan
2. Črep Marta — blag.
3. Dobravc Katica
4. Breznik Ljudmila
5. Stuel Anica
6. Tajšek Stefka
7. Črep Marta - posl. »GABERJE«
8. Hren Stane
9. Rozman Franc
10. Škorjanc Anica
11. Kodela Anka
12. Černek Romana

Za dodelitev posojila za individualno gradnjo:

1. Speglič Ivan
2. Volavšek Ivanka
3. Kolenc Cveto
4. Godec Stanko
5. Vilhar Majda
6. Hriberšek Franc
7. Kojnik Anica
8. Zupanc Marica
9. Pavlinc Silvo
10. Vrbovšek Sonja
11. Jesenšek Vinko
12. Pušnik Marija
13. Podplatan Vlado
14. Mithans Ivan

CDS je sprejel predlog stanovanjske komisije da se pri razdeljevanju stanovanj in kreditov daje pred-

(Nadaljevanje na strani 5)

O sadju in zelenjavi

Iskanje načinov, kako kupca med drugim čim bolj zadovoljiti tudi s kvantitativnim sadjem in zelenjavo, nam mora postati še vse večja vsakodnevna skrb. Zato moramo predvsem voditi več računa o izgledu tozadevnih oddelkov v naših samopostrežnih trgovinah in seve tudi v klasičnih, ki nam morajo pomeniti kar najbolj učinkovito vabo za gospodinje, ki po lepem sadju in zdravi zelenjavi pač vse bolj segajo, ko so sicer željne naše vsestranske pozornosti in hitre ter vledne postrežbe.

Čeprav smo v tem pogledu naredili pri nas v zadnjem času že dokaj precejšen korak naprej, še zdaleka ne moremo trditi, da smo storiili dovolj, kaj šele da bi se kosali s trgovci s sadjem in zelenjavo preko naših meja. Dotični, ki so že imeli priložnost in so si lahko ogledali tozadevne trgovine v tujini, vedo, da ne gre za pretiravanje in da so trgovine oziroma stojnice urejene zunaj izredno skrbno, založene pa s čudovito lepim sadjem in zelenjavo, zlasti pa ni mogoče nikjer zaslediti malomarnosti, nagnitiga, slabega, neočiščenega ali neopranega blaga.

Pri nas žal ni tako. Nasploh je znano, da v naših trgovinah težko naletimo na kvaliteto tega blaga, ki bi pa lahko brez dvoma bilo boljše, v kolikor bi se naši ljudje — proizvajalci in trgovci, pač nekoliko bolj zavedali, da imajo opravka z občutljivim in pa hitro pokvarljivim blagom. Vemo tudi, da je za uspešnejše poslovanje zelo pomembna in važna že sama nabava teh proizvodov. Ta je pri nas po svoje težavna in

precej zahtevna. Če se kupuje preveč, nastajajo občutne izgube zaradi zniževanja cene in prekomernih odpisov, sicer pa je prevelika bojazn zopet škodljiva, če se poraja večje povpraševanje, ko izbiže negodovanje kupcev, trgovina pa je prikrajšana v pogledu ustvarjanja dohodka. No obetamo si, da nam bo evidenca, ki smo jo pričeli uvajati v samopostrežnicah, vsekakor zelo koristna pripomoček.

Nasploh pa je najvažnejše, da po trgovinah brž zavlada pravi posluš za nego tovrstnega blaga, ki mu je poleg drugih živil v trgovini potrebno posvetiti kar največ pozornosti, saj je pretežna večina tega blaga silno občutljiva. Nizke temperature in več vlage zahtevajo predvsem solata, špinaca, redkvice in vse vrste svežega zelja, nizke temperature in manj vlage pa jabolka, južno sadje, breskve, grozdje in podobno.

Z nego blaga je potrebno začeti že pri samem prevzemu pošiljk, zlasti tistih, ki ne gredo sproti v prodajo in jih je ustrezno vskladiščiti. Važno je voditi računa o zrelosti in poskrbeti je treba, da se nagnito sadje in zelenjava takoj prebere, oziroma očisti, sicer pa je trgovino dopolnjevati le s prebranim sadjem in to po stopnji zrelosti. Nadalje je skrbeti za ustrezno embalažo, kajti v primeru, da hranimo špinaco v zaprtem zaboju, se bo ta mimogrede vnela.

Kar zadeva naše dobavitelje, jih bo navaditi, da nam bodo dobavljali vse vrste zelenjave v že očiščenem stanju in ne povsem brezbrizno kot doslej. Vsako nadaljnje čiščenje, ki ga je primorana vršiti trgovina na drobno pa mora biti opravljeno v skladišču, nikakor pa ne v prodajal-

ni, kjer ne gre samo za nered, temveč tudi za negativen vtis, ki ga takšno čiščenje nedvomno naredi na potrošnika.

Posebno skrb in nego zahteva tovrstno blago zvečer. Neprodane količine sadja, zlasti pa zelenjavo moramo očuvati in ji zagotoviti odgovarjajočo kvaliteto ter svežino do naslednjega jutra. Priporoča se, da se hitro pokvarljivo blago prenese v hladnejši prostor, v klet ali skladišče, kjer je zelenjavo razgrniti po podu, pogrnenim s papirjem. Če pa puščamo manjše količine solate in podobno v gajbah, je priporočljivo, da preko teh položimo ustrezno velike pole zmočenega papirja.

Po nekaterih naših trgovinah bi glede na čuvanje in ravnanje s sadjem in zelenjavo ne bilo posebnih pripomb, vendar je teh razmeroma še malo. Želimo čimprej doseči, da bodo temu blagu posvečali vso pozornost prav vsi, od poslovodij do poslednjega delavca v trgovini, doseči pa tudi, da bo sadje in zelenjava v trgovini skrbnejše sortirana in lepše razstavljena, predvsem pa čista.

Blago te vrste moramo razstavljati z občutkom in čim bolj bogato, saj male količine kupcem vsiljujejo videz ostankov in so po navadi zato obsojene na znižanje cene in na odpis. Pri sadju moramo znati pri tem izkoristiti kontraste lepih barv, sezonskim ter novim artiklom pa je potrebno določiti lepše in dostopnejše mesto v prodajalni, kjer jim je namestiti tudi ustrezno reklamo.

Vprašanje zase so razni nečisti in stari zaboji po klasičnih trgovinah, v katerih se marsikje pomikajo manjše količine sadja ali zelenjave, kar pa je za potrošnika odbijajoče, četudi gre morda še za dobro kvaliteto, za lep in zdrav sedež; zato je tudi izgledu embalaže potrebno posvečati kar največ pozornosti.

Miloš Jagodič

ORGANI DELAVSKEGA SAMOUPRAVLJANJA

(Nadaljevanje s 4. strani)

nost tistim prosilcem, ki so zaposleni v podjetju nad 5 let, kar naj bi se vneslo kot dopolnilno v pravilnik za radeljevanje stanovanj podjetja.

Na navedenem zasedanju je bil nadalje sprejet predlog spremembe kalkulacij in določitev tarife za prevoze z lastnimi tovornimi vozili.

Tarife za prevoze z lastnimi tovornimi vozili že več let niso bile spremenjene, čeprav so se medtem občutno zvišali stroški vzdrževanja, cene gorivu in mazivu avtomobilskim plaščem.

Centralni delavski svet je sprejel tudi sklep, da se dovolj članom kolektiva korišćenje pralne ploskve pri mehanični delavnici za pranje lastnih osebnih vozil: pranje opravi vsak sam in plača 2,00 ND, v kolikor pa si opere vozilo in mu mehanik istega podmaže pa se določi tarifa 4,50 ND.

Predsednik: S. Godec

Tako je prav ... »MERX«!

Z ureditvijo trgovskega lokala poslovalnice »Gorica« v Šmartnem v Rožni dolini smo bili Šmartinčani prav prijetno presenečeni. To še tem bolj, ker je bil lokal stare poslovalnice nemogoč tako za službujoče trgovce kot za potrošnika. Z ureditvijo in adaptacijo trgovine, v podstrešju pa še dvoje samskih stanovanj, je rešen večletni krajevni problem.

Lokal je znotraj in zunaj zelo estetsko urejen z lepimi izložbenimi okni in vhodom. Blago je razporejeno tako, da ima kupec pregled nad vsem, kar omogoča večji in hitrejši nakup — v stilu samopostrežbe. S hladilno vitrino, v katero bodo lahko vsaj enkrat tedensko poskrbeli tudi za meso, bo poslovalnica zadovoljila

tudi vse tiste, ki morajo sicer v Celje.

Kaj pomeni dobro urejen lokal, bo najbolj zgovorno potrdil podatek, da so že prvi dan v novem lokalu prodali za cca 270.000.- S din raznega blaga.

Šmartinčani se vsem, ki so pripomogli k tako lepi ureditvi lokala, predvsem pa tov. Grobnerju in po-zrtvovalnemu poslovodji tov. Bratšku lepo zahvaljujemo.

Ob tem pa naj povemo še našo dolgoletno željo po buffetu, za katerega smatramo, da bi se idealno obnesel v sklopu poslovalnice MERX.

Šmartno 23. I. 1967.

Potrošniki

Naša kava na tržišču

»MERX-ova« kava se na tržišču vse bolj in bolj uveljavlja. K temu pripomorejo dobra kvaliteta, zmerne cene in solidna embalaža.

Veliko truda je bilo že vloženo skozi dolga leta, da smo to dosegli in da se prodaja naše kave vsako leto stopnjuje ter stalno povečuje in izboljšuje asortiment embalaže.

Ako se povrnemo za kakšnih osem let v preteklost, moramo ugotoviti, da nismo razpolagali z lastnim pražilnikom, z mlino za kavo, z zapiralnimi in embalirnimi stroji itd. Pošiljati smo morali kavo v Ljubljano na praženje in ravno tako so jo v Ljubljano pošiljale tudi druge velike firme. Toda že tedaj smo kavo sami embalirali.

Naša prva vrečka za 100 g pražene kave je bila izdelana iz brezlesnega papirja in prevlečena s celofanom. Takratna uporaba oziroma potrošnja kave je bila na splošno minimalna, saj je tedanja prodaja znašala komaj 6% od današnje. Kava se je uvažala v minimalnih količinah in zanjo ni bilo posebnega povpraševanja, kar pa je končno tudi razumljivo, saj so bile tedaj vse povsod le klasične trgovine v katerih ni bilo zanimanja za embalirane predmete, zato tudi ne za kavo.

Zelo hitro je prišlo v trgovini do preokreta. Druga za drugo so se odpirale samopostrežbe in z njimi je naraščalo povpraševanje po embaliranem blagu. Interesantno je, da je tudi klasična trgovina kot tekunica mlade — moderne samopostrežbe pričela zahtevati vse več embaliranega blaga. Veliko prednosti ima primerna embalaža, saj je postrežba v trgovinah hitrejša, bolj higienska in blago je vedno dobro zaščiteno pred najrazličnejšimi zunanjimi vplivi, kot so vlaga, prah, otipavanje itd.

Posebno omembno mesto zavzema embalaža pri praženi kavi in seveda tudi pri mleti, prav tako pri čajih, dišavah in pri vseh predmetih, ki so dovzetni za vlago, neprijeten vonj in ki hitro izgubijo aromo.

Veliko truda smo vložili da smo embalažo izboljšali, tako po kvaliteti kot tudi po estetskem zunanem videzu, saj so nas spremljale pogoste težave ob pomanjkanju materiala. Seveda pa smo morali vedno budno paziti tudi na kvaliteto kave, na pravilno sestavo kavnihih mešanic in na pravilno praženje kave ter na njeno mletje. Velike važnosti pri praženju je enakomerna temperatura, ker se le s takim praženjem lahko doseže, da so vsa zrna enako obarvana, da niso nekatera zažgana druga pa surova. Ako je kava premočno pražena, izgubi znaten del svoje arome, poleg tega pa je v nekaj dneh skoraj neuporabna. Eterična olja in kofein, ki se pojavlja-

jo v mastnih madežih na zrnih, postanejo žarka. Takšna kava ima potem okus po preležani kavi in jo kavec nezadovoljen kritizira in zavraca zaradi nemogočega okusa.

Če se zopet povrnemo k embalaži, se nam v prvi vrsti postavlja vprašanje, kakšna mora biti embalaža, da kavo primerno zaščiti pred vsiljivimi zunanjimi vplivi. Najprimernejše so vrečke iz dvojnega celofana ali duplexa, kakor tudi plastificirana alufolija. Za kavno embalažo pa je tudi izredno posvečena pločevina ali pa različne plastične doze.

K povečanju prometa s kavo sta nam izdatno pripomogla dva lastna pražilnika in mlin za kavo. Na tržišču smo se prvi pojavili z mletjo kavo. Naša mleta kava je tako iskana, da je še danes sorazmerje med mletjo in zrnato kavo pri nas 85% proti 15%.

Pri mletju kave je bistvene važnosti, da so mlino kvalitetni, s tem ni misliti samo na fino mletje, kajti potrebno je imeti mlin na vodno hlajenje, saj bo le pri takšnem mletju kava zdržala okus in vse svoje naravne oblike. Če se kava pri mletju preveč segreje, je rezultat podoben, kot če bi jo premočno pražili, zato je hlajenje pri mletju posvečati vspo pozornost.

Pričakujemo nov mlin na vodno hlajenje in to z veliko kapaciteto. S tem bo nedvomno pri naši proizvodnji in prodaji kave veliko pridobljenega.

Resno moramo razmišljati na nakup modernega pražilnika s kapaciteto, ki bo zadoščala našim naraščajočim potrebam. Če si namreč hočemo utirati nova pota na tržišču in

utrjevati doseganje dosežke moramo paziti, da bo vsa kava enako pražena in da med enim in drugim praženjem ne bo niti najmanjše razlike. Pri doziranju po količini smo že dosegli svoj cilj, saj naš novi stroj Hamac dozira volumensko popolnoma natančno. Važno je, da pri doziranju ne pride niti do najmanjših razlik v teži.

Naše kave se pogostokrat preiskujejo, o njihovi kvaliteti pa se vodi stalna kontrola. Od konkurenčnih podjetij nabavljamo vzorce in jih primerjamo z našo kavo. Pri preizkušnjah, to je pri tako zvanem testiranju zavzemajo naše kave običajno prvo mesto. Prodaja »MERX-ovih« kav teče uspešno širom vseh republik in to predvsem zaradi priznane kvalitete ter zaradi velikega prizadevanja prodajne službe in reklame.

Kavo in drugo embalirano blago redno razstavljamo na pomladanskem in jesenskem zagrebškem velesejmu. S tem razširjamo krog interesentov za naše proizvode in ugled »MERX-a« raste iz dneva v dan. Z uspehom prirejamo brezplačne degustacije kave v raznih krajih in potrošniki se poskušeni kaj radi udeležujejo. Tudi to je eden od načinov, s katerim povečujemo prodajo kave in drugega embaliranega blaga. Z reklamo po raznih časopisih in radiu nam prav tako na svojstven način uspeva razširjati prodajo naših proizvodov, ki jih danes pozna skoraj že vsak Jugoslovan.

S sedanjimi uspehi pri prodaji kave pa čeprav so veliki še ne smemo biti zadovoljni, kajti naših konkurentov je vedno več, tudi oni so vedno močnejši in moramo zato skrbeti še za nadaljnje izboljšave, tako pri praženju in mletju kot tudi pri embaliranju.

Ravnikar Božidar

Udeležba našega podjetja na zagrebškem velesejmu

Dejavnost našega poslovanja se je po letu 1960, ko smo vse bolj prehajali na embaliranje prehrabnih artiklov ter širili asortiman, vse bolj razvijala v tej smeri.

Del asortimana našega embaliranega blaga predvsem takšnega, kjer nam kalkulacija dopušča franko dostave na daljše relacije, smo potom dveh potnikov, ki smo jih zaposlili za prodajo v Zagrebu in v bližnji okolici ter Vojvodini dobavljali na omenjene terene.

V poznejših letih pa se je zmogljivost naše embalirnice še povečala ter smo vsled tega začeli iskati nova tržišča za plasiranje embaliranega blaga.

Da bi prišli v kontakt z novimi kupci smo se odločili da začnemo razstavljati na Zagrebškem velesejmu.

Spomladi 1965 smo prvič razstavljali v lastnem štantu živilskega pa-

viljona, razstavili smo pester asortiman našega embaliranega blaga predvsem pa dali povdarek naši praženi in mleti kavi.

Afirmacija ter komercialni uspeh je bil povsem zadovoljiv.

Pri vseh nadaljnjih udeležbah in sicer 1965 jeseni ter v letu 1966 dvakrat, smo pridobili po vsej državi nove kupce, ki so nas na velesejmu osebno obiskali. Dobri poslovni uspehi zat oniso izostali.

Na velesejmu smo tudi angažirali ter zaposlili nove honorarne potnike, ki mesečno obiskujejo vse kupce s katerimi smo dobili vezo na našem štantu.

Povdarjamo, da je naša dosedanja 4 kratna udeležba na velesejmu dala zelo dobre rezultate, predvsem pa odlično afirmacijo, kar nam daje garancijo za v bodoče, da se uveljavimo kot solidno podjetje z našimi proizvodnimi obrati.

Kaj pričakujemo iz uvoza

Težko je z zanesljivostjo prognozirati vrste in količine blaga, ki ga bomo uvozili v tekočem letu.

Kot vse kaže, je in bo letos na tržišču dovolj južnega sadja, to so v glavnem pomaranče, mandarine, grapefruit, banane, ananas, arašidi, cocos moka, rozine in dateljni.

Drugo je vprašanje uvoza dišav. Uvoznikov za to blago je več, vendar od vseh teh uvoznikov ni mogoče dobiti zanesljivih podatkov o uvozu, niti kaj nameravajo uvoziti, niti kdaj. Iz prakse vemo, da na tržišču redno vsako leto primanjkuje vrsta dišav. Konkretno primanjkuje cimeta, pimenta, klinčkov, muškato-orehov in muškato-cveta. Dovolj pa je na tržišču popra.

Uvoz kav je zadovoljiv, kar se tiče asortimana in količin. V glavnem je predviden uvoz brazilskih kav Santos in Minas, razen teh pa bomo uvozili tudi nekaj indijskih in afriških kav. Isto velja tudi za čaj; tu prevladuje uvoz ruskega čaja — gruzinskega; razen tega bomo uvozili tudi nekaj indijskega — orange Pekoe čaja. Težje bo z uvozom cacaoa z oziroma na spremembo politične situacije v Gani. Mi kot trgovsko podjetje sicer nismo prizadevi ker s tem artiklom ne trgujemo, pač pa bomo to občutili indirektno

zaradi slabšega asortimana blaga v čokol. industriji.

Z ozirom na še vedno premale kapacitete naših domačih pivovarn bomo tudi letos uvozili precejšnje količine piva. Pripravljeni moramo biti prav posebno na turistično sezono, ker kot je znano, pričakujemo letos ogromen dotok tujih turistov. Turisti so močni potrošniki piva in zato je seveda uvoz piva važen in nujen. Uvozili bomo v glavnem vzhodno-nemško in češko pivo, je pa predviden tudi močan uvoz avstrijskega piva.

Zelo verjetno bodo tudi letos razni intervencijski uvozi, to se pravi uvoz takšnega blaga, ki ga sicer pridelujemo doma vendar se mu je cena iz bilo kakšnega razloga dvignila na takšno višino, da ne najde opravičila. Za takšne slučaje se »Direkcija za Ishranu« odloči, da z uvozom intervenira na tržišču in s tem prisili domače proizvajalce ali industrijo na solidno kalkulatивно ceno. Takšne slučaje smo imeli lani in tudi prejšnja leta npr. pri masti, vinu jabolkah, arašidih, rižu, paradizniku in podobnem blagu.

Računati moramo tudi z uvozom raznih drugih artiklov prav posebno iz Sovjetske zveze, kjer se pripravljajo za letošnje leto močni aranžmani.

Rupert Pirher

nemu našemu obiskovalcu zarisala nepozabno sled dobrega vtisa, moramo paziti le še na to, da v bodoče nikoli več ne popustimo.

Urednik

Upokojenci se zahvaljujejo

Z neprecenljivim veseljem smo se odzvali povabilu podjetja z dne 31. dec. 1966, zlasti še, ker je »MERX« s svojo plemenito gesto pokazal in dokazal, da ni pozabil nas, ki smo nekoč sestavljali prizadeven delovni kolektiv, ki smo se trudili in prizadevali v upanju, da bomo nekoč ustvarili veliko in ugledno podjetje.

Nekdanje nade in upi, ki so postali stvarnost, so se uresničili v naše največje zadovoljstvo, pri čemer nam je še posebej ljubo, da smo nekoč vložili v delo kar največ napora, ki ni ostal nepoplčan.

Ko smo sedeli na prijetni gostiji med vami, ki ste se nas spomnili, smo se počutili tako mlade in zdrave kot nekoč. Bilo nam je kakor da smo še vedno člani kolektiva da sedimo na velikem skupnem zborovanju, kjer kujemo načrte na bodoče dni. Zadovoljni z dosedanjimi uspehi ne smemo počivati, delati moramo s podvojeno silo, da nam bo jutri še boljše, smo razmišljali vsak pri sebi.

Za ljubezniv nagovor tov. direktorja, za lepa darila, za gostoljubije in za vse, s čemer ste nas — upokojence razveselili, se vam vsem članom delovne skupnosti prisrčno zahvaljujemo in vas pozivamo k še večjim prizadevanjem pri delu, da bo vaš trud, tako kot je bil naš, dvakrat ali še večkrat nagrajen.

Upokojenci »MERX-a«

TURIZEM IN MI

Ideja o proglasitvi letošnjega leta za leto mednarodnega turizma, ki je vzniknila v Organizaciji združenih narodov in preplavila današnji svet, ni šla mimo nas — nasprotno Jugoslavija se je postavila na čelo držav, ki so odpravile vize in neprijetne konzularne formalnosti. Pričakovani masovni obisk tujih gostov zato prav gotovo ne bo izostal.

Vsekakor nas čakajo s prihodom turistov nove naloge, ki jih bomo mogli poleg naše redne programirane dejavnosti uspešno izpeljati le, če bomo nanje dovolj in pravočasno pripravljani. Turistično že doslej razgibana Slovenija bo v letošnjih mesecih počitniške sezone nedvomno zaživela v ekstremno pestrem življenju letoviščarjev, izletnikov in popotnikov vseh vrst in narodnosti. Vedeti moramo, da ne bo redek slučaj, ko bo eno ali drugo naše poslovalnico obiskal inozemec, ko bo turist zahteval ta ali oni artikel, ki ga je vajen kupovati v domačem kraju, ko bo zahteval to ali ono pojasnilo o izbiri blaga, ki je »MERX-ovi« poslo-

valnic potrošniku na razpolago. Potruditi se bomo morali, da bomo zadostili njegovim željam, tako kot domačemu človeku pa čeprav bo šlo z govoricu morda nekoliko bolj trdo. Poglavitna pri odnosu do tujega gosta bosta predvsem dobra volja in način, s katerim jo bomo izražali — potem smo lahko prepričani, da bo tujec naš trgovski lokal zapustil prijetno presenečen in da ga bo še obiskal, kadar ga bo pot ponovno vodila skozi štajersko deželo.

Ena pomembnih naših skrbi bodi tudi ureditev poslovnih prostorov tako v notranjosti kot zunaj vhodnih vrat, ki se je v popolnosti dokaj neradi lotevamo. Estetski videz zunanega okolja je sočna paša za oči slehernega človeka, zlasti še za novega ali prehodnega gosta, ki tuje kraje bolj kritično presoja. Z nekaj dobre volje moramo uspeti, da bodo postala predverja naših trgovin privlačnejša, pri čemer pa seveda ne smemo pozabiti na notranjščino.

Ko bomo dosegli tisto stopnjo urejenosti in vzornosti, ki bo sleher-

Šmartno v Rožni dolini nova Merx-ova trgovina

9. 1. 1967. se je poslovalnica Gorica Šmartno v RD preselila v preurejene prostore. Poslovalnica je preurejena v sodobno trgovino in opremljena z opremo Alprem Kamnik. Pripravljena je takorekoč kot samopostrežna trgovina, le da ima še prodajne mize. Uslužbenci se počutijo kot prerajeni.

Potrošniki izrekajo same pohvale in ugotavljajo, da bi bilo še prijetnejše, če bi odstranili pulte in bi poslovalnica obratovala na samopostrežen način. Zahtevnejši potrošniki so zelo radi obiskovali trgovine v Celju, sedaj pa je opaziti, da nogosto zahajajo v preurejeno trgovino v Šmartnem. Kolektiv trdi, da jih bo moč obdržati kot stalne kupce. Tudi promet je v porastu.

Grobler Mirko

Kadrovska vprašanja

V letu 1966 je na novo nastopilo delo pri »MERX-u« 163 delavcev in sicer 152 v delovnem razmerju za nedoločen čas, 12 pa za določen čas.

Ob priključitvi »IZBIRE« Laško k »MERX-u« se je število zaposlenih pri podjetju dvignilo za 53 delavcev. V letu 1966 je prenehalo z delom pri »MERX-u«:

- po zakonu 14 delavcev
- s privolitvijo 31 delavcev
- samovoljno 7 delavcev
- po pogodbi — za določen čas 12 delavcev
- z izključitvijo: 1



Srčne želje našega poslovdje



Se spominjaš Nace tistega dne, ko sva nastopila delo pri podjetju?

ČESTITAMO

Iskreno čestitamo in želimo vse najboljše, čeprav malo pozno, vsem tovarišem in tovarišicam, ki so praznovali pomemben življenski jubilej — 50-letnico v letu 1966: **Matku Hozjanu, Štefki Pavšar, Ivanu Vebru, Jerici Žibert** in v letu 1967: **Ivanu Divjaku**.

*

Mladim ženam in materam: **Avreliji Verdelj, Mariji Dobnik, Štefki Kovač, Ani Antentavšek, Štefki Vengust, Angeli Vinder, Heleni Žlender, Zofiji Turk, Ani Pinter** in **Silvi Vranc** želimo na novi življenski poti obilo sreče in družinskega zadovoljstva, zlasti pa osebnega zdravja in zdravja nadobudnih mladih potomcev.

*

Uredniški odbor naproša vse člane delovne skupnosti, da sodelujejo pri urejanju te rubrike s stalnim obveščanjem uredništva o vseh pomembnejših življenskih dogodkih in

uspehih sodelavcev v delovni enoti, ker bo le na ta način mogoče voščiti pravočasno vsem jubilarantom, vsem tistim, ki so se pri delu izkazali s pohvale vrednimi uspehi, ki so uspešno končali šolanje ali ki so v neposredni preteklosti praznovali oz. slavili svoj neobičajni praznik.

Urejuje uredniški odbor. —
Odgovorni urednik Marjan Bele. — Izhaja mesečno. —

Uredništvo: Celje Tomšičev trg 3/1. telefon 30-77.

Tisk: Papirkonfekcija Krško, obrat Valvasorjeva tiskarna.

Naklada 600 izvodov.

merx

KAVA

je resnično prijetnega
okusa