

Stenmark odhaja.. Stenmark ostaja ...



Njegova zadnja 86 zmag v svetovnem pokalu 1989 v ASPNU



Prvi osvojeni Stenmarkov kristalni globus leta 1976

1974—1989 16 let z Elanom

Slovo od neponovljive tekmovalne kariere

Za res velike zmagovalce je izvoljenih le zelo malo. Če so le-ti povezani z nami, potem se njihovih uspehov veselimo tudi mi, včasih si jih celo solastimo.

Spomnimo se vrhunca Ingemarjeve tekmovalne kariere. Ob televizorju smo trepetali in navijali tako, kot za vse Elanovce. Glavni razlog je prav gotovo v tem, da je zavest o pomenu sodelovanja Elana in do sedaj največjega smučarja vseh časov kaj kmalu dobila pravo me-

sto pri vseh delavcih Elana.

V letih, ko se je spletla nerazdružljiva vez med Ingemarjem in Elanom, se je v svetu zgodilo veliko zgodovinsko pomembnih dogodkov. Za nas je prav gotovo najpomembnejše, da je Elan v tem času zrastle iz tovarne športnega orodja do mednarodno usmerjene delovne organizacije, ki si je z lastno blagovno znamko in visoko kvaliteto priborila velik mednarodni ugled.





Ob Stenmarkovem slovesu: V sredi njegova nova izvoljenka, desno Alberto Tomba

To sodelovanje je bilo za Elan tem pomembnejše, saj je tako moral sprejeti izziv svetovnega trga z vsemi zahtevami. Seveda pri tem ne smemo tudi tokrat pozabiti dejstva, da takrat Elanov izdelek »ni bil dovolj dober« niti za kakovostno bistveno slabše tekmovalce — s prihodom in uspehi Ingemarja pa se je tudi ta mit prav gotovo razblinil.

Ingemar pa se s svojo osebnostjo, ki jo karakterizira redkobesednost in korektnost, ni priljubil samo nam, Elanovcem, ampak je postal ljubljenec slovenske publike. Tekme svetovnega pokala na strminah Vitranca, kjer sta se iz leta v leto merila Ingemar in Bojan, bodo ostale posebej zapisane v analih tega tekmovanja, saj so rekordni obiski gledalcev posledica vrhunskih dosežkov, ki sta jih bila sposobna samo omenjena tekmovalca in ki jih je z njima doživljal celoten avditorij.

Ingemar pa je sledi svoje enkratne tekmovalne kariere pustil tudi v lastni deželi. Švedi so do njegovega prihoda že imeli nekaj dobrih alpskih smučarjev. V tem delu sveta pa so nordijski športi močno prevladovali nad alpskim smučanjem. Ingemar je hitro postal simbol mladosti, ki so bili pripravljeni asketsko športno življenje svojih staršev hitro zamenjati za užitke, ki jih nudi

alpsko smučanje. Nastal je val, ki je prinesel nov pogled na ta šport in ki je močno vplival tako na prodajo teh izdelkov kot tudi na izgradnjo novih kapacitet, kar je dobilo izreden razmah. Njegovi uspehi pa so močno vplivali tudi na razvoj tekmovalnega športa na Švedskem, saj je Švedska v zadnjem obdobju dala nekaj res izvrstnih tekmovalcev.

Zato moramo sprejeti dejstvo, da Stenmark ni samo idol Elana, ampak tudi cele Švedske.

Zato je bila v začetku aprila organizirana tudi enkratna svečanost, posvečena samo zaključku njegove tekmovalne kariere. Švedska smučarska zveza in njihov pool se namreč dobro zavedata pomena Ingemarja Stenmarka za razvoj alpskega smučanja na Švedskem in si je zato tako svečanost tudi zaslužil.

Poleg recepcijskega programa, kjer sta sodelovala tudi švedski predsednik g. Ingvar Carlsson in predsednik FIS-a g. Mark Hodler, je bilo v ta namen organizirano posebno tekmovanje, za katero je »pravila igre« postavil legendarni Hermann Nogler. Hermann je vsem nam dobro poznan, saj vemo, da je od trenerja reprezentance prerastel v osebnega Ingemarjevega trenerja in verjetno je posebej v zadnjih letih njegov delež pri uspehih po-

memben. G. Nogler je ob zaključku svoje kariere dobil tudi zelo visoko kraljevo odlikovanje, ki ga švedski dvor podeljuje samo za najvišje dosežke. Prav gotovo sta Ingemar in Hermann združila tako slovo od aktivnega nastopanja, pomembno pa je omeniti, da se je Elan obema, poleg tega pa še Švedski smučarski zvezi odmevno zahvalil za uspešno sodelovanje.

Seveda, mozaik ni popoln, če vanj ne vključimo tudi tov. Vogelnika, ki je veliko pripomogel k temu, da je Ingemar ostal z Elanom in da je bil prepričan, da ima ves čas material, ki je optimalen.

Ingemarjevih 86 zmag je seveda tudi 86 Elanovih zmag in mirno lahko rečemo, da tega rekorda zlepa ne bo nihče prekosil. Tudi njegov lik je posebnost v smučarskem svetu, ki je edinstvena. Zato si Stenmarka v Elanu kar malo lastimo, take so tudi naše korenine, in zato lahko samo upamo, da bo tudi naše sodelovanje z njim v prihodnje vsaj tako uspešno kot doslej.

Lahko torej rečemo: »Ingemar, hvala za tisto, kar smo skupaj dosegli, dobrodošel v Elanu v svoji novi vlogi«.

Uroš Aljančič
predsednik PO

Ob Stenmarkovem slovesu je na doslej edinstveni slalomski tekmi šampionov zmagal Norvežan Furuseth, slavljenec je bil peti, Bojan Križaj pa devetnajsti

SALEN — Bilo je prav simbolično, ko je po končani tekmi v slovo Ingemarja Stenmarka stopil na zmagovalni oder mladi Norvežan Ole Christian Furuseth. Zamenjal se je rod tekmovalcev. Stenmark je odšel, njegovo mesto pa je zasedel Furuseth, prav tako Skandinavci, obenem pa še iz iste mednarodne tekmovalne ekipe, ki ji je vso dolgo kariero pripadal Stenmark. Veliki tekmovalec je dobil pravega naslednika.

Na tej tekmi, kakršne še ni bilo v zgodovini alpskega smučanja, je štartalo samo 22 tekmovalcev, toda seznam naslovov, ki so jih osvojili, velikih zmag na največjih tekmah, je tako dolg, da bi terjalo veliko prostora. Zato je bila šalenska tekma neponovljiva predstava alpskega smučanja. Privabila je blizu 20.000 gledalcev, ki so vztrajali ob slalomišču, čeprav je šel hlad v vetru in vlagi do kosti. Gledalci so znali pristrčno pozdraviti vsakega tekmovalca posebej, še zlasti pa bučno vsak Stenmarkov štart, njegove zadnje zavoje pa je spremljal fortissimo, kakršnega slovo od doslej najuspešnejšega tekmovalca v svetovnem pokalu tudi zasluži.

REZULTATI: 1. Furuseth (Nor) 50,95, 2. Tomba (It) 50,95, 3. Nilsson (Šved) 51,80, 4. Bittner (ZRN) 52,12, 5. Stenmark (Šved) 52,13, 6. Nierlich (A) 52,46, 7. Halvarsson (Šved) 52,52, 8. Frommelt (Liech) 52,87,

9. Neureuther (ZRN) 53,00, 10. Hinterseer (A) 53,45, 11. Mayer (A) 53,57, 12. Fjällberg (Šved) 53,71, 13. Wenzel (Liech) 53,75, 14. Thöni (It) 54,25, 15. Eriksson (Šved) 54,57, 16. Gros (It) 54,51, 17. Hemmi (Švi) 54,53, 18. Jakobsson (Šved) 55,11, 19. Križaj (Jug) 55,19, 20. De Chiesa (It) 55,71, 21. Popangelov (Bolg) 56,30, 22. Strand (Šved) 56,52.

Skulptura smučke Stenmarku

Več kot trideset zastopnikov raznih organizacij in podjetij je v dve uri trajajočem posebnem programu ob šalenskem slovesu nagovorilo Ingemarja Stenmarka, med njimi pa je imel častno prvo mesto prvi mož Elana Uroš Aljančič, ki je izročil Stenmarku Kogojevo skulpturo, stilizirano smučko, najvišje priznanje Elana za posebne tekmovalne dosežke, kakršno je doslej dobil le Bojan Križaj, ko je prenehal tekmovali.

● Tudi konec Stenmarkove tekme v Šalnu je minil v znamenju Elana. Uroš Aljančič se je v gladki švedščini zahvalil švedski smučarski zvezi na dolgoletno sodelovanje, ki naj bi bilo tudi vnaprej nadvse plodno, švedskim smučarskim delavcem pa predal tradicionalnega Elanovega bloškega smučarja.

Na sprejemu, ki mu je prisostvoval tudi švedski premier Ingvar Carlsson, je Uroš Aljančič poudaril, da se je v obdobju, ki je imel v mednarodni tekmovalni areni pečat Ingemarja Stenmarka, tudi v begunjski tovarni športnega orodja marsikaj spremenilo. Elan je v tem času preselil iz majhnega podjetja v proizvajalca, ki je zaslovel po vsem svetu. Stenmark je bil zmeraj dobrodošel gost pri nas, kar dokazujejo tudi tisoči gledalcev, ki so ga prišli pozdravljati na tekme za svetovni pokal v Kranjski gori.

Za dolgoletno sodelovanje je Elan nagradil tudi Hermann Nogglerja, ki mu je Vinko Bogataj izročil Boljkovo skulpturo bloškega smučarja.

Prisrčen aplavz je dobil tudi Tone Vogrinec, ki je v

imenu Smučarske zveze Jugoslavije poklonil Stenmarku originalno masko kurenta rekoč: »Ingemar, kurent, ki ga dobro poznaš z največjih tekem, kliče pomlad, v imenu naših smučarjev pa ti želim po tako uspešni tekmovalni karieri novo pomlad.«

Domiselno darilo je Stenmark dobil tudi od organizacijskega odbora smučarskega teka Vasa — za prihodnje leto so ga povabili na njihovo slovito prireditev in mu podelili tudi že štartno številko 86, številko, s katero je postal živa legenda svetovnega pokala, zakaj njegovih 86 zmag ne bo zlepa presegel nihče. Zanimivo je bilo tudi darilo smučarske organizacije ZRN, ki ga je slavljenec predal nekdanji slalomski as Christian Neureuther — brezplačna karta za vse žičnice v ZRN za vse življenje.

Na slovesnosti niso pozabili tudi na Stenmarkovega serviserja Jureta Vogelnika, ki je iz rok Hermann Nogglerja dobil čudovito kristalno kroglo, simbol svetovnega pokala, v katerem je nenehno skrbel za šampionove smuči.

Slovesnost je minila, kakor je Stenmark ves čas želel, brez nostalgije po minulih časih, ganjenost je prevzela le 68-letnega Hermann Nogglerja, nekdanjega italijanskega reprezentanta, šefa italijanske reprezentance in dolgoletnega Stenmarkovega trenerja, za katerega je Stenmarkovo slovo od tekem slovo od smučanja.

Eno od pogostih vprašanj, ki so ga Stenmarku zastavljali ob slovesu, je bilo, kaj bo počel sedaj, ko je postavil tekmovalne smuči v kot.

»Sodeloval bom še z Elanom; nato z japonskim podjetjem oblačilne stroke in pri

popularizaciji nekaterih smučarskih središč na Švedskem,« je Stenmark že kar varen odgovor. Stenmarkov dolgoletni spremljevalec na vseh tekmah, Jure Vogelник, Elanov serviser, ki je s Stenmarkom že od njegove prve zmage v svetovnem pokalu leta 1974 v Madonni di Campiglio. Stenmark ni nikoli zamenjal ne znamke smuči ne serviserja. Tako se je tudi za Vogelnika v Sälen končalo pomembno življenjsko obdobje. Pred tekmo v Säleni je Stenmark dejal Vogelniku: »Jurij, tokrat ti ni treba pripraviti smuči.«

Izkušeni Stenmarkov serviser pa je, kot že na tolikih tekmah doslej, tudi tokrat pripravil švedskemu reprezentantu smuči. Zadnjikrat v neponovljivi tekmovalni karieri velikega tekmovalca.

DELO — Jože Dekleva

Svetovno mladinsko prvenstvo v alpskih disciplinah



Tekmovalci v SL: 1. Bezgameli, Italija
2. Grilc, Jugoslavija

Svetovno mladinsko prvenstvo v alpskih disciplinah na Aljaski se je končalo uspešno za Elan, saj so mladi tekmovalci osvojili kar štiri medalje.

Tekmovanje se je odvijalo v za nas povsem neznani Aljaski. Anchorage je precej veliko mesto, saj šteje kar 150 000 prebivalcev. Smučišča so oddaljena od mesta slabih 100 km in so zelo lepa in precej razgibana. Zelo zanimiva je tudi izredna bližina morja, saj je bil cilj tekmovalcev na nadmorski višini 20 m. Samo smučarsko središče je dokaj mlado, saj je staro dobrih 15 let in ga upravljajo Japonci, ki so ga pred petimi leti kupili od Američanov. Anchorage

kandidira tudi za organizacijo ZOI.



Levo od Grilca Peter Olsson, Švedska

Na prvenstvu so na Elanovih smučeh nastopili tudi štirje švedski tekmovalci in tekmovalke. Z njihovim nastopom smo lahko izredno zadovoljni, saj je dosedaj precej neznani Peter Olsson z visokimi štartnimi številkami dosegel izjemne rezultate. Osvojil je srebrno medaljo v VSL, bil 10. v SGS in 10. v SL. Nekaj smole je imela Ylva Növen, ki je bila po prvi vožnji slaloma tretja, v drugi pa je napravila napako in odstopila.

Na Švedskem imamo zelo močno moško in žensko ekipo na naših smučeh, ki bo lahko v prihodnje uspešno nadaljevala svojo tekmovalno pot v članski konkurenci.

Prijetno presenečenje pa je bil tudi naš tekmovalec Matej Jovan, doma iz Rado-



Matej Jovan

vljice, ki je osvojil bronasto medaljo v super VSL in srebrno v kombinaciji. Zelo soliden je bil tudi v smuku, saj je z zaostankom 1,7 sek. zasedel 14. mesto.

Lanski mladinski svetovni prvak Gregor Grilc je osvojil srebrno medaljo v slalomu in 5. mesto v super VSL.

Pri dekletih je bila Šehovičeva sedma v SL in Barbara Brlec 14. v VSL.

Na prvenstvu je nastopilo 10 tekmovalcev in tekmovalk iz Jugoslavije in Švedske na Elanovih smučeh.

Za tekmovalno službo Zdravko Jazbec

Tekmovalni uspehi na smučeh Elan 88/89

ALPSKE DISCIPLINE

1. Svetovno prvenstvo — VAIL

Mateja Svet	1. mesto	SL
Armin Bittner	2. mesto	SL
Tomaž Čizman	3. mesto	Super VSL
Mateja Svet	3. mesto	VSL

2. Svetovni pokal

Armin Bittner	1. mesto	SL
Ole Furuseth	1. mesto	VSL
Mateja Svet	2. mesto	VSL

Zmage

Slalom	St. Anton	Armin Bittner
Slalom	Kitzbühel	Armin Bittner
Veleslalom	Aspen	Ingemar Stenmark
Slalom	Furano	Ole Furuseth
Veleslalom	Shigakogen	Ole Furuseth

10 drugih mest
3 tretja mesta

Pozdrav s svetovnega prvenstva v alpskih disciplinah Vam pošilja jugoslovanska alpska smučarska reprezentanca

Yugoslav alpine ski team sends you many greetings from the World alpine ski championship



KLASIČNE DISCIPLINE

1. Svetovno prvenstvo — Lahti

Trond Einer Elden	1. mesto	klasič. kom.
Trond Arne Bredesen	3. mesto	klasič. kom.
Matti Nykänen	3. mesto	90 m skak. — skoki
Finska (Nykänen, Laakkonen)	1. mesto	90 m skak. — skoki
Norveška (Kjörum, Fidjestøl, Bratten)	2. mesto	90 m skak. — skoki
Norveška (N. Skeime)	3. mesto	4 x 5 km
Norveška (T. E. Elden, Bredesen, B. J. Elden)	1. mesto	klas. kombinac.
Švica (Glanzmann, Schaad)	2. mesto	klas. kombinac.

2. Svetovna pokala

Jan Boklöv	1. mesto	skoki
Dieter Thoma	3. mesto	skoki
Trond Arne Bredesen	1. mesto	klas. kombinac.

Zmage — skoki

Thunder Bay	Dieter Thoma
Thunder Bay	Risto Laakkonen
Lake Placid	Jan Boklöv
Lake Placid	Vegard Opaas
Sapporo	Matti Nykänen
Sapporo	Jan Boklöv
Oberstdorf	Dieter Thoma
Garmisch	Matti Nykänen
Innsbruck	Jan Boklöv
Bischofshofen	Mike Holland

Liberec
Harrachov
Oberhof
Chamonix
Harrachov

Jon Inge Kjörum
Jan Boklöv
Ole Gunnar Fidjestøl
Jan Boklöv
Ole Gunnar Fidjestøl

Zmage — klasična kombinacija

St. Moritz	NOR (T. A. Bredesen, B. J. Elden)
Saalfelden	Trond Arne Bredesen
Oberwiesenthal	Kurt Tore Apeland
Reit im Winkl	Trond Arne Bredesen
Breitenwang	Bard Jörgen Elden
Oslo	Trond Einer Elden
Falun	Trond Einer Elden
Lake Placid	Trond Arne Bredesen
	12 drugih mest
	15 tretjih mest

WORLDLOPPET

Orjan Blomqvist 1. mesto

Zmage

65 km	König Ludwig Lauf	Anders Blomqvist
70 km	TRANSJURASSINNE	Anders Blomqvist
55 km	AM. BIRKEBEINER	Orjan Blomqvist
55 km	BIRKEBEINER RENN	Orjan Blomqvist

AKROBATSKO SMUČANJE

1. Svetovno prvenstvo

Philippe Laroche 3. mesto skoki

2. Svetovni pokal

Philippe Laroche 2. mesto skoki
Alain Laroche 3. mesto kombinacija

Zmage

skoki	Tignes	Andre Quimet
prosti slog	Calgary	Lee Lee
		Morrison
prosti slog	Breckenridge	Lee Lee
skoki	Breckenridge	Morrison
		Philippe Laroche
kombinacija	Calgary	Alain Laroche
	4 druga mesta	
	9 tretjih mest	

Pozdrav s svetovnega prvenstva v akrobatskih disciplinah Vam pošilja jugoslovanska akrobatska smučarska reprezentanca



Yugoslav acrobatic ski team sends you many greetings from the World acrobatic ski championship



Novica

— Svetovna mladinska prvenstva in Elanovi tekmovalci 1989

— 1. mesto K. Johansen (NOR) — skoki
— 1. mesto T. E. Elden (NOR) — klas. kombinac.
— 1. mesto NORVEŠKA (T. E. Elden...) — klas. kombinac.
— 2. mesto JUGOSLAVI-

JA (Janus, Kropar, Petek, Kopač) — skoki
— 3. mesto NORVEŠKA (K. Johansen) — skoki
— 2. mesto P. OLSSON (ŠVE) — veleslalom
— 2. mesto G. Grile — slalom
— 2. mesto M. Jovan — kombinac.
— 3. mesto M. Jovan — super G
Tone Stare

Prodaja smučí v letu 1989

Perspektive po sejmu ISPO
v Münchnu



Na sejmu »ISPO«

Sejem je potekal v nekoliko manj živahnem vzdušju kot prejšnja leta, saj beležimo že drugo slabo zimo v svetu in se je svetovni trg pri alpskih smučeh znižal za 10–20 %, pri tekaških pa za 40–50 % glede na stanje pred dvema letoma. Obenem pa se jasno vidi trend rasti softwara, ki ga kot dopolnilni program ponujajo že skoraj vsi svetovni proizvajalci smučí.

Velikih tehničnih novosti pri smučeh na sejmu ni bilo, z novim svežim designom pa sta prednjačila K2 in Elan.

Zanimanje za Elan je bilo občutno večje kot v zadnjih dveh letih (nova kolekcija, Bittner, zanimiv razstaveni prostor, ...).

Organizirana konferenca s predstavniki firm v tujini in individualni razgovori z zastopniki z vsega sveta so potrdili naše ocene o možnostih prodaje v tem letu.

RC modeli so v celoti razprodani, kar pomeni, da smo

takorekoč uganili potrebe naših kupcev.

Večji problem je pri OMNI in RENTAL programu, kjer se obeta nižje naročilo od predvidenega, razliko pa bomo pokrili z izdelavo snow boardov v sendvič konstrukciji ter s predhodno proizvodnjo in izdobjavo OMNI smučí designa 1990/91.

Na ta način bo proizvodnja v Begunjah normalno potekala po sprejetem proizvodnem planu.

Pri tekaških smučeh, pri katerih je padec povpraševanja znatnejši, so težave večje, saj nam glede na sprejet proizvodni plan manjka za okoli 20.000 parov naročil. S tem v zvezi smo že znižali plan proizvodnje za 14.000 parov (TM modeli za 10.000 parov, SR modeli za 4.000 parov), preostalih 6.000 parov pa bomo poskušali z intenzivno akcijo ponuditi tržišču, zlasti v vzhodnih državah.

Glede proizvodnje v Avstriji je situacija dosti ugodnejša, saj trenutno izkazuje nepokritost z naročili le pri najcenejši smučki v poliuretanski konstrukciji, ki jo bomo razmeroma lahko nadomestili.

V ognju imamo tudi povpraševanje zahodnonemške verige trgovin MSE v 14 državah sveta, ki bi jim preko naših zastopnikov v teh državah ponudili dodatne količine alpskih smučí.

Glede prodaje starih zalog vidimo največje možnosti prodaje v t. i. eksotičnih deželah, ter v Jugoslaviji in Vzhodni Evropi.

Glede na rezultate sejma lahko zaključim, da smemo optimistično gledati v prihodnost, čeprav bo v letoš-



Na sejmu ISPO 89. Armin Bittner deli avtograme

njem koledarskem letu zaradi objektivnih razlogov prišlo do cca. 10 % upada naročil v proizvodnji. Kljub temu načrtujemo, da se bo vrednostno svetovna prodaja naših smučí ohranila na istem ni-

voju kot lani. Med državami kupci pričakujemo največji padec na Švedskem, v ZDA in Kanadi, največji porast pa v ZRN, na Norveškem in na Japonskem.

Tone Jeglič



Detajl s sejma

ELAN



Prvi trije v skupni uvrstitvi svetovnega pokala v skokih — 1988/89 na zaključku v Planici

Ob zaključku svetovnega pokala v smučarskih skokih — Planica '89

Svetovni pokal v smučarskih skokih so v letošnji sezoni uspešno obvladovali skakalci na Elanovih smučeh. Posebej uspešen je bil prvi del sezone, ko so skakalci na naših smučeh zmagali na 13 tekmah. Silno težko je meriti ali samo ocenjevati učinke, ki jih prinaša udeležba v tem delu smučarskega »cirkusa«. Na vsak način je to ena izmed cenejših oblik pridobivanja in ohranjanja našega ugleda uspešnega proizvajalca smučí.

Vsekakor pa je to le eden od segmentov izgrajevanja ugleda, oz. tržne znamke, ki pa ga ne smemo precenjevati.

Zato mora tudi kvantiteta udeležbe v svetovnem pokalu imeti svoj vrh v vrhunskih rezultatih, ki pa so bili v letošnji sezoni z osvojitvijo kristalnega pokala za skupno zmago v svetovnem pokalu Jana Boklova gotovo doseženi. Večina zmag je bila doseženih na najbolj odmevnih tekmovanjih v začetku sezone in na medijsko odmevni Intersport turneji. Relativno manj so bili skakalci uspešni na kasnejših tekmah na svetovnem prvenstvu in finalu v Planici. Weissflog se je z izredno serijo v zadnjem delu sezone prebil na drugo mesto v skupni uvrstitvi.

Razporejenost kvaliteten skakalcev, ki uporabljajo naše smučí po vseh močnih skakalnih reprezentancah ter dejstvo, da glavni potencialni zmagovalci za prihodnje sezone uporabljajo Elanove smučí, nam zagotavljata uspešno nastopanje tudi v bodoče. Pomemben pogoj za



Jan Bokloev — zmagovalec svetovnega pokala v skokih

to pa je tudi nadaljevanje uspešnega dela vseh, ki so v Elanu vključeni v proces razvoja in izdelave skakalnih smučí, in angažma na področju tekmovalnega servisa. Upamo pa, da bo uspešnost, ki je bila potrjena tudi pri organizaciji letošnjega tekmovanja v Planici, kljub izredno neugodnim snežnim pogojem, ponovno potrdila tudi jugoslovanska skakalna ekipa in da je bila letošnja relativno neuspešna sezona le predah pred novimi uspehi.

Primož Finžgar

ELAN®

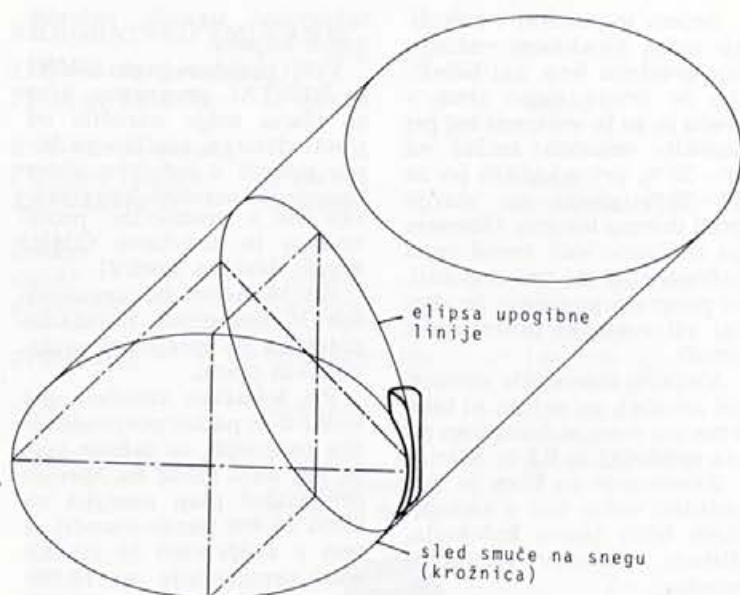
Nova smučka

Marsikdo med vami je že videl smučí, ki so v konici in peti ekstremno široke, v sredini pa ožje od »normalnih« smučí. Še več pa je takih, ki teh smučí ne poznate. To in pa stalna vprašanja, če res nimamo pametnejšega dela, me je pripravilo do tega, da vam bom poskusil na kratko predstaviti osnovno idejo teh smučí.

Začelo se je poleti leta 1987, ko se je Juretu Franku (vodja laboratorija v Inštitutu) porodila zamisel, da bi se po matematični poti dokopal do natančne in splošne teorije o izvedbi smučarskega zavoja. Najbrž je najbolje, če za razlago uporabim kar njegov model (skica).

nija. Reguliramo jo z debelino sredice. Vhodni podatki za ta del programa so geometrijske značilnosti smučí, zahtevana upogibna linija in lastnosti vgrajenih materialov. Končni rezultat tega programa (širine smučí in debeline sredice) omogoča izdelavo vseh sestavnih delov, pa tudi kontrolo gotove smučí (izračunani povesti v posameznih točkah).

Ob koncu leta je bilo že izdelanih prvih pet parov smučí. Že prvi testi so dali pričakovane rezultate. Smučí so zelo lahko vodljive. Zavoj se lahko začne in izpelje po robniku (brez oddrsavanja). Potreben je le primeren od-



Kot najbrž veste, je vsako krivočrtno gibanje v naravi sestavljeno iz gibanj po krožnih lokih z različnimi polmeri, ki zvezno prehajajo eden v drugega. Če hočemo smučo prilagoditi takemu gibanju, da bi tako čim bolj zmanjšali odpore med vožnjo, mora imeti dotikalne linije med smučo in snežno podlago pri vseh nagibih čim bolj natančno obliko krožnega loka.

Na tej osnovi je bil izdelan računalniški program za izračun potrebnih podatkov za izdelavo smučí. Najpomembnejša je velikost stranskega loka. Ta je odvisna od hitrosti smučanja in polmera zavoja, ki ga je potrebno izpeljati. Oba podatka dobimo kot povprečni vrednosti pri nekih vnaprej določenih pogojih. Zelo pomembna je tudi razporeditev togosti po dolžini smučí — upogibna li-

klon smučarja. Čim bolj se smučar nagne v zavoj, tem ostrejši zavoj lahko izpelje. V zavoju so smučí zelo mirne in stabilne, pri vožnji naravnost pa pride do izrazite smerne nestabilnosti. Lahko celo rečem, da so za »smukače« te smučí nevarne. Le-tam pa se smučí tudi niso namerjane.

In kako naprej? V začetku sva bila samo dva prepričana, da je ta pot pravilna. Mislim, da se nama je sedaj pridružila večina tistih, ki so te smučí preizkusili. Jasno pa je, da pri takem načinu razvoja, kjer se ne moreš opreti na obstoječe izkušnje, traja nekaj dlje, preden prideš do popolne rešitve. Prepričan pa sem, da bodo te smučí v kratkem dostopne tudi širšemu krogu smučarjev.

Pavel Škofic

Silvo Poljanšek v. d. član PO za trženje

SILVO POLJANŠEK, rojen 1951. leta, po poklicu diplomirani ekonomist, v Elanu zaposlen od 10. 8. 1987 kot direktor marketing sektorja, je bil 2. III. 1989 imenovan za vršilca dolžnosti člana PO za TRŽENJE za dobo 6 mesecev.

PREDSTAVITEV NJEGOVEGA PROGRAMA DELA

1. DOLOČITEV POSLOVNIH CILJEV ZA NIVO DELOVNE ORGANIZACIJE

Osnovni cilj, ki ga želimo doseči, je maksimiranje dobička v posameznih proizvodnih programih in v programu trgovskega blaga. Za doseg tega cilja pa moramo obvladati vse materialne in finančne tokove, ki vstopajo v proizvodni proces, da bi lahko optimizirali proizvodnjo in s tem prodajo. Obvladovanje proizvodnega procesa mora biti tesno povezano z ustreznim marketinškim pristopom, ki se odraža predvsem v pravilnem definiranju tržnih ciljev, ki morajo izhajati iz potreb tržišča, oz. kupcev.

Drugi cilj, ki ga želimo doseči, je enakomerna porazdelitev poslovnega rizika na komparativna področja poslovanja preko diverzifikacije proizvodnega programa, poslovno-tehničnega sodelovanja in skupnih vlaganj.

Operativni cilji za področje trženja izhajajo iz sprejete gospodarskega načrta in so sledeči:

- utrditev, oz. povečanje tržnih deležev
- izboljšanje vrednostne strukture prodaje proizvodov
- odpiranje novih potencialnih tržišč
- razvoj in prodaja novih proizvodov
- analiza prodajnega programa in opuščanje nerentabilnih proizvodov
- marketinške aktivnosti, usmerjene v povečevanje image-a Elana in utrjevanje poznavanja blagovne znamke
- uporaba novih prodajnih metod in tehnik.

2. STRATEŠKI, TAKTIČNI IN OPERATIVNI PLAN TRŽENJA

Strateški plan trženja mora v prvi vrsti vsebovati real-

no opredeljeni tržni delež za posamezne vrste proizvodov, opredeljeno trgovsko mrežo, način tržne promocije in realno oblikovano ceno. Prodajna cena mora vsebovati polno lastno ceno in določen odstotek dobička na enoto proizvoda.

Priprava strateškega plana prodaje mora vsebovati večje število različnih variant posameznih tržnih situa-



cij in sicer z upoštevanjem vseh elementov strateškega plana. Na osnovi postavljenega cilja, to je maksimalnega dobička izberemo najbolj ugodno varianto.

Taktični plan vsebuje konkretne odločitve o spremembah, zamenjavi, dopolnitvi, oz. ukinitvi posameznega proizvoda, vzpostavitvi potrebnih distribucijskih kanalov, marketinških aktivnosti in odgovorov na postopke konkurence na trgu.

Operativni plan vsebuje vzpostavitev in vzdrževanje poslovnih zvez, pošiljanje ponudb, sklepanje pogodb, zbiranje in obdelavo naročil, izpolnjevanje naročil, spremljanje zalog, fakturiranje in izterjavo terjatev in reševanje eventuelnih reklamacij.

3. PLAN MARKETINŠKIH AKTIVNOSTI

V podporo operativnim planom marketinških aktivnosti, ki je narejen na osnovi vrednostnih planov prodaje, zagotavlja uspešnost prodaje. Z usmerjenim planom marketinških aktivnosti želimo doseči učinkovito porabo vloženih sredstev. Za usmerjeno in racionalno porabo

sredstev je potrebno zasledovati prodajne cilje in izdelati kriterije, ki bodo omogočili boljše kontrolo uspešnosti posameznih aktivnosti.

Plan tekmovalne službe mora izhajati iz operativnih ciljev prodaje v tesni povezavi z ostalimi promotivnimi akcijami na tekmovanjih, predstavitev, v medijih, na testiranjih in posebnih akcijah.

Tekmovalna služba postavlja svoje podcilje, ki se izražajo v opredeljenih kriterijih za formiranje Elanove mednarodne ekipe. Opredeljeni kriteriji določajo pogoje za angažiranje posameznih tekmovalcev in razdelan sistem sodelovanja v posameznih nacionalnih poolih.

Plan ekonomske propagande je sestavljen iz dveh delov in sicer iz dela plana stroškov institucionalne propagande firm, ki skrbi za utrjevanje in širjenje poznavnosti firme kot celote.

Drugi del plana stroškov propagande vsebuje aktivnosti, materiale, akcije na področju ekonomske propagande, ozko specializirane na posamezne proizvodne programe in programe trgovskega blaga.

4. KADROVSKA ZASEDBA

Navedeni koncept dela in ciljev je mogoče uresničiti le z ustreznimi kadri, ki bodo sposobni uresničiti marketinški koncept organizacije.

Glede na to, da podrobno poznam kadrovske problematiko marketing sektorja, samo delno pa problematiko celotnega področja trženja, ne morem natančno oceniti vseh razpoložljivih kadrov. Prav gotovo je vzpostavitev ustrezne informacijske povezave med proizvodnjo in prodajo tisto področje, ki mu bomo namenili večjo pozornost. Od razpoložljivih kadrov pa pričakujem aktiviranje notranjih rezerv za aktivnejše vključevanje v operativni plan.

5. ZAKLJUČEK

Realizacija navedenega koncepta je mogoča le ob popolni podpori celotne poslovne strukture. Zavedam se, da predlaganega koncepta ni mogoče vpeljati čez noč pač pa ga moramo smatrati kot stalni proces, s katerim bomo spreminjali poslovno miselnost sodelavcev iz klasično prodajnega koncepta v sodoben marketinški koncept, kar pa seveda ne pomeni le poimenovanja določenega sektorja v marketing sektor. Doseči moramo vsebinsko spremembo poslovne miselnosti vseh sestavnih delov v podjetju v smeri marketinškega koncepta, pri čemer moramo upoštevati subjektivne (kadre) in objektivne faktorje (tehnologijo in tržne potrebe), ki vplivajo na vsako spremembo v podjetju.

Silvo Poljanšek



Ryon AB, reorganizacija in strateški razvoj

Glede na to, da se iz Ryona AB, Švedska, že dalj časa ni smo javljali se zdi potrebno, da vam hkrati z informacijami o preteklem in tekočem poslovanju damo vpogled tudi v prihodnji razvoj firme ter splošen pregled poslovanja tako na Švedskem kot na splošno na skandinavskem tržišču.

Splošnih finančnih kazalcev ne bomo še enkrat ponavljali, saj ste bili z njimi seznanjeni ob obravnavi bilance zunanjih firm. Pač pa bomo poudarek dali podatkom, ki so zanimivi tako za Elanov asortiman kot za asortiman Selecta kot vodeče Ryonove agenture izven zimskega programa.

Splošni pregled leta 1988

Tekom leta 1988 smo si na eni strani prizadevali reševati tekočo problematiko kot:

- organizacijsko-kadrovska vprašanja,
- problematiko v zvezi z računalniško obdelavo podatkov,
- probleme prodaje zaradi tople zime ter povečanje Elanovega imagea na samem tržišču,
- utrditev prodaje Elanovega modrega programa na švedskem tržišču, na drugi strani pa v skladu tako s finančnimi kot s časovnimi možnostmi najti rešitve za boljše in uspešnejšo Elanovo/Ryonovo prihodnost na švedskem trgu.

Rezultati so že vidni, s posodobljeno organizacijo dela ter odgovarjajočimi kadrovskimi spremembami so doseženi zavirljivi rezultati zlasti v Elanovem in Selectovem programu.

Nekaj statističnih podatkov pove veliko o samem poslovanju:

	1985	1986	1987	1988
Elan alpski program	33.096	35.432	46.595	38.238 parov smuč
Elan tekaški program	23.414	34.795	39.824	32.882 parov smuč
Skupaj	56.510	80.227	86.419	71.120 parov smuč
Select program skupaj	56.051	67.014	80.782	81.285 žog

Če k tem rezultatom dodamo velikanski napredek na področju tekmovalnega programa (prej prodano cca 500 parov RC smuč letno. V letu 1988 pa 2.439 parov; prodaja Elanovega HI-TEC programa se je s prejšnjih cca 200 parov letno v letu 1988 povečala na 2.372 parov), lahko ugotovimo, da željene cilje v celoti dosegamo.

Pri Selectovem programu je poleg vidnega kvantitativnega napredka razveseljujoč predvsem kvalitativni skok, ki ga najlaže ponazorimo s podatki o prodaji t. i. match žog:

	1985	1986	1987	1988
Nogomet	9.056	11.019	12.539	17.719
Rokomet	5.014	6.016	7.769	8.906
Skupaj	14.070	17.035	20.308	26.625

Poleg teh kvantitativnih in kvalitativnih podatkov o rezultatih Elana/Selecta lahko danes rečemo, da smo z reorganizacijo poslovanja in načinom prezentacije uspeli prevzeti vodilno vlogo na švedskem trgu tako z Elanovim kot s Selectovim programom.

Danes je vsem konkurenčnim firmam na Švedskem znano, da je edino Elan v programu vseh centralnih kupcev, če pa temu dodamo še, da je npr.: Intersport zmanjšal število dobaviteljev s 7 na 4, Fritem-Sportia zmanjšala število dobaviteljev z 8 na 4 KF pa ostal samo pri enem glavnem dobavitelju in to Elanu, potem ostaja dejstvo, da je bila reorganizacija poslovanja začeti od Elana Begunje pa preko nas mora potrebna že davno prej.

Posebno želim poudariti, da so se v preteklem letu mnogo bolje odzivale proizvodno-prodajne enote tako v Begunjah kot v Brnci ter oblikovalska in tekmovalna služba in uspehi samo potrjujejo. Da je tudi v bodoče nujno potrebno razvijati medsebojno razumevanje, če želimo dosegati dobre poslovne rezultate in na ta način utrjevati lasten položaj na posameznih trgih.

K navedenim podatkom kaže dodati še, da smo kljub zmanjšani skupni kupni moči tržišča našega blaga povečali Elanovo prisotnost, kar se vidi iz naslednjih indeksov:

	1985	1986	1987	1988
Tržni delež Elana v %	14	17	20	21,2

Ter v razmerjih do naših največjih konkurentov, ki imajo po statističnih podatkih naslednje tržne deleže:

Rosignol	cca 11,0 %
Atomic	cca 10,6 %
Fisher alpske	cca 13,0 %
Fisher tekaške	cca 13,0 %
K 2	cca 6,0 %
Karhu tekaške	cca 21,1 %

Z Elanovim položajem smo lahko več kot zadovoljni.

Naša naslednja naloga in splošna težnja naše poslovne politike pa je zadržati kvantitativni indeks ter povečati vrednostni indeks v Elanovo korist v primerjavi z Elanovimi konkurenti in švedskim tržiščem nasploh. Vemo, da to ne bo lahka naloga, še zlasti po topli zimski sezoni 88/89 (po švedskih statističnih podatkih je bila pretekla zima najtoplejša v zadnjih 200 letih), verjamemo pa, da bomo s skupnimi močmi Ryona/Elana zastavljeno poslovno politiko še naprej razvijali in dosegali zastavljene cilje poslovanja.

Poleg reorganizacije dela in prodajnih kazalcev smo bili prisiljeni tudi stabilizirati in posodobiti računalniško organizacijo dela.

Če upoštevamo, da je vzporedno z Ryonovo prodajno politiko tekla tudi normalna razvojna politika prodaje Elanovega modrega programa, lahko ugotovimo, da smo na Švedskem tržišču vidno utrdili prodajo kompletnega Elanovega proizvodnega programa.

To kar nas je v teku 1988. leta najbolj mučilo in kar je bila zmerom vprašljiva točka Ryonovega programa, je program konfekcije. Topla zima je na tem že prej nesigurnem tržišču vidno zmanjšala prodajo in postavila vprašanje nadaljnjega razvoja tega programa v prihodnje. Dobro bo treba premisliti, ali je organizacija Elan International najboljša rešitev, da se upremo strahotni svetovni konkurenci na tem področju.

Leto 1989 in strateški razvoj Ryona do leta 1992

Tu ne bi šli v neke podrobne statistične podatke, ampak bi z nekaj osnovnimi črtami samo nakazali glavne naloge, oziroma cilje začetne politike in razmišljanja o njeni uresničitvi.

Poudarili smo že, da je zelo topla sezona 88/89 še otežila položaj na že tako negotovem tržišču, vendar želimo zastavljene naloge vsekakor uresničiti ter tako za Elanov kot Selectov program obdržati kvantitativne in kvalitativne indekse, ki smo jih na Švedskem tržišču dosegli.

Poleg tega smo si za navedeno obdobje načrtali naslednje razvojne projekte:

1. Preseliti firmo na jug Švedske in na ta način uresničiti dolgoletno težnjo Elana/Selecta, da bi bil v središču tržišča, kar bi pomenilo

zmanjšanje vseh operativnih stroškov, ki so vezani za sedanje poslovanje in lokacijo.

2. Obnoviti registracijo firme Elan na Švedskem trgu ter postaviti osnovne parametre za nadaljnji razvoj na celotnem skandinavskem tržišču.

3. Dopolniti asortiman firme z izdelki, ki so strogo vezani na program Elana/Selecta, in na ta način dvigniti image in kvaliteto poslovanja firme nasploh.

4. Razviti organizacijo do take ravni, da bi v bližnji prihodnosti centralno opravljala koordinacijo dela za celo skandinavijo (Danska, Norveška, Švedska, Finska), in na ta način izločiti raznolikost poslovanja od prodajno-promotivnih aktivnosti pa do nadaljnje obdelave tega tržišča.

5. Po preselitvi firme na jug postopoma prevzeti plasmu Elanovega modrega programa na celotnem skandinavskem področju in na ta način poenotiti tudi to področje Elanovega prodajno-proizvodnega programa.

Kot je videti iz zgornjih projektov, že sedaj razmišljamo o letu 1992, letu, ki bo v mnogočem spremenilo način poslovanja znotraj Evrope (zaradi njenega zapiranja v skupno evropsko tržišče). Da bi to leto pričakali brez večjih težav, so te priprave nujne in pogoj za še uspešnejši razvoj Elana v prihodnosti.

Upamo, da ste s tem dobili vpogled v naše dosežke, želje, cilje ter prizadevanja, da jih s skupnimi močmi uresničimo in tako ustvarimo možnosti za razvoj Elana tudi na drugih tržiščih.

Prisrčno vas pozdravljamo s sloganom Z ELANOM ZA ELAN.

Nikola Sumina-Laufer

V Zagrebu odprt Elanov športni boutique

Po večmesečnem delu je ponovno zablestela naša prodajalna v Zagrebu. Je na izredni lokaciji v Domjaničevi ulici, v bodočem trgovskem središču mesta. Brez izrazite tovrstne konkurence ima vse pogoje za dobro delo.

Iz neprimerne prodajne prostora, pisarne in pomožnega skladišča smo z novo rešitvijo arhitekta R. Stipčevića prodajni prostor povečali za cca 25 m². Tako je zdaj ves prostor namenjen prodaji. Z zadostnim prostorom za zaloge pa odpade potreba po posebnem skladišču. S svojo ponudbo blaga vrhunske kvalitete, kar 70 % našega blaga, ponosno nosi naziv »ŠPORTNI BOUTIQUE«.

Zato ni slučaj, da je tak prostor, gotovo največji v Za-

grebu, 17. III. 1989 odprl predsednik mestne skupščine dr. Mato Mikić. Od povabljenih gostov so se otvoritve udeležili predsednik skupščine občine Maksimir Milan Bura, Dušan Dadaso- vić, predsednik IV. občine in predsednik komiteja za gospodarstvo Miroslav Babić. Naši znani reprezentantje Dušan Puh, Dubravko Šimenc, Bruno Gudelj, Darja Dešković, so pred televizij- skimi kamerami dali veliko priznanje naši delovni orga- nizaciji. Na otvoritvi sta s strani Elana sodelovala član PO Silvo Poljanšek in Miran Lakota, ki sta tov. Mikića in ostale goste seznanila z našo delovno organizacijo, z našo proizvodnjo in z načrti za bo- doče. Šest zaposlenih delav- cev namesto prejšnjih deset



Otvoritev Elanovega BOUTIQUE-a v Zagrebu

se je odločilo, da bodo delali cele dneve, brez nadur, dokler bo to potrebno. In začelo se je odlično. V sedmih dneh dela je bil dosežen promet v višini 145 milijonov dinarjev. Čestitamo! Tako bo naša maloprodaja povečala svojo letno realizacijo za 760.000 DEM.

Z zadovoljstvom ugotovljamo, da je maloprodaja v prvih dveh mesecih presegla plan za 19 %, kar je rezultat

zavedanja odgovornosti. Pri- oritetna naloga v tem letu je povečanje realizacije v Tito- gradu za nadaljnjih 30 %. Prepričani smo, da nam bo to z razširitvijo asortimana in z izkoriščanjem celotnega prodajnega prostora tudi uspelo.

S tem bo maloprodaja ob zmanjšanju obstoječih zalog izvršila predvidene naloge.

Vladimir Stošić

KIP po enem letu dela

Mineva prvo leto odkar smo v Elanu ponovno aktivni- rali krožke za izboljšanje proizvodnje (KIP).

Prav je, da ob obletnici na kratko analiziramo delo in aktivnosti, ki so se v minu- lem obdobju odvijale v krož- kih. Glede na to, da situacijo poznam v programu smuči, se navedbe nanašajo samo na ta program.

V programu smuči deluje- ta dva krožka in sicer:

— na lepljenju smuči pod vodstvom tov. Milana Debe- ljaka,

— v nadaljnji obdelavi alpskih smuči pod vodstvom tov. Avgusta Pirkoviča.

Oba krožka redno deluje- ta, udeležba na sestankih je v redu, ravno tako tudi aktiv- nost.

Analiza dela krožkov na lepljenju nam pokaže, da je imel krožek do sedaj 16 se- stankov s skoraj 100 % ude- ležbo, da je obravnaval pred- vem problematiko, na reše- vanje katere v pretežni meri lahko vplivajo člani krožka s sodelavci, da je komisiji za inovacije prijavil 5 tehničnih izboljšav ali koristnih pred- logov, kar je povprečno ena realizacija na tri sestanke. S strani strokovne službe so bili vsi predlogi ocenjeni po- sitivno, istočasno pa vsi tudi že realizirani.

Konkretni izračuni čiste gospodarske koristi realizi- ranih predlogov še niso zna-

ni. Podatek, da se je napaka »dvojna guma« zmanjšala od 24 kosov mesečno v začetku lanskega leta na 5 kosov me- sečno v začetku letošnjega leta, pa nam pove, da so pri- hranki prisotni.

Krožek v nadaljnji obdelavi alpskih smuči je dobro po- lovico mlajši, vendar pa nič manj aktiven. Na začetku delovanja je krožek reševal lažjo problematiko. Do sedaj je na šestih sestankih obra- vnaval problematiko zapored- nega dela, varnosti pri delu, delovnih pogojev, kvalitete dela in drugo.

Na dosedanjih sestankih je krožek uspešno rešil dve nalogi s področja varnega dela in transporta.

Tudi za ta krožek lahko ugotovimo, da so delavci za tak način reševanja proble- matike močno zainteresira- ni.

Kako naprej?

Strokovna ocena doseda- njega delovanja krožkov v programu smuči je poziti- vna. Pridobljene izkušnje bomo skušali uporabiti pri formiranju novih krožkov v še nepokritih delih proizvod- nje programa smuči. Pri do- sedanjem delu smo prišli do zaključka, da se problemati- ka lažje rešuje, če delokrog ni prevelik, da je smiselno, da so v delo krožka vključeni delavci obeh izmen, da pri delu krožkov občasno sode-



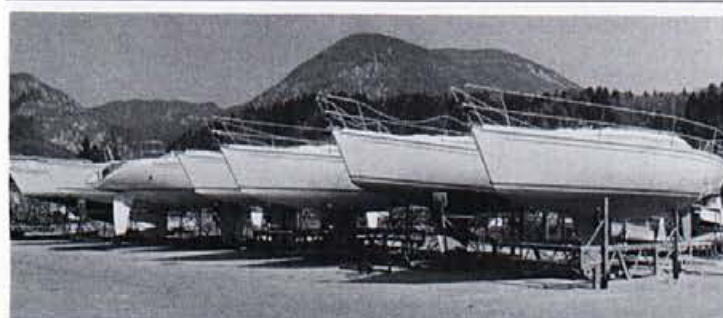
Seja krožka

luje vodstvo programa, da se koristne ideje čimprej reali- zirajo in da bi bili člani krož- kov čimprej ustrezno stimu- lirani.

Področij, na katerih bi bilo krožke smiselno organizira- ti, je še dosti. Glede na go- spodarsko situacijo in na eventuelne izboljšave, ki so rezultat, dela krožkov, mora- mo biti močno zainteresirani

za organizirano delovanje. Za zagotovitev tega je po- trebno sistemsko pristopiti k izobraževanju kadrov (pred- vem mladih — perspektiv- nih) ne samo za proizvodnjo, temveč tudi v vzporednih programih in strokovnih službah, predvsem z geslom, da se da vsako delo narediti še bolje.

Vinko Jerala



Elanova »planinska mornarica«

Športno plezanje in Elan

Kako na čimkrajši način predstaviti športno plezanje? Ali začeti pri začetkih ali pri domači prelomnici — prvi tekmi na umetni plezalni steni — v tej mladi športni panogi, ki ima vsak dan več privrženec med športniki in rekreativci.

Kakorkoli že, športno plezanje se je kot športna panoga prvič pojavilo pred petimi leti — kje drugje kot v Franciji. Od takrat število športnih plezalcev skokovito narasča, obenem pa se znižuje starostna meja. Kvaliteta plezalcev je v teh nekaj letih dosegla že prav zavidljiv nivo, saj plezajo smeri, ki so bile prej proglašene za sanjske in nepremagljive v prosti tehniki.

Športno plezanje se kot športna panoga sicer počasi osamosvaja, odmika od alpinizma, perspektiva tega mladega športa pa zato ni nič manjša. Vsi alpinisti so namreč enotnega mnenja glede treninga. Le tega je moč kontinuirano izvajati le v telovadnicah in ni je boljše variante kot v telovadnici postaviti umetno steno, na njej trenirati, ob ugodnih vremenskih prilikah pa se preseliti v naravo. Na umetnih stenah danes že trenirajo vsi alpinisti, ki v svetu kaj veljajo. Tako je tudi pri nas. Na umetni steni denimo pri nas trenira tudi Tomo Česen. To mo pa v svetu nedvomno ve-

lja za enega najboljših alpinistov. Pred uveljavitvijo umetnih plezalnih sten so alpinisti trenirali v plezalnih vrtcih, bili so odvisni od vremena, smeri so dokaj hitro »naštudirali«, vrtcev je relativno malo, pa še pri roki niso.

Športno plezanje je za svoje sprejelo tudi mednarodno alpinistično združenje. V njegovem okviru že poteka tekmovanje za svetovni pokal, podobno kot v mnogih drugih športih, ki so ta način tekmovanja prevzeli od alpskega smučanja. Na koledarju UIAA je letos devet tekmovanj, pet od teh pa jih bo na umetni steni. Svetovni pokal se bo začel 6. maja v Grazu, zaključil pa v Lyonu konec novembra.

Jugoslavija se je v športno plezalne kroge vključevala že od samega začetka, 25. in 26. marca pa je bilo v Zagrebu tudi prvo državno prvenstvo v športnem plezanju na umetni steni. Za to priložnost smo se potrudili tudi v Elanu in izdelali prototip stene, ki je med plezalci požel velik uspeh. Tudi na tem tekmovanju je tako kot v tujini prišla do izraza mladost tekmovalcev. Najmlajši, komaj šestnajstletni Nejc Zaplotnik je poznavalcem še enkrat dokazal, da se razvija v odličnega plezalca, saj se je enakovredno kosal z vsemi konkurenti. Da je šport-



Na 1. državnem prvenstvu v športnem plezanju so našo novost ocenili zelo ugodno

no plezanje primerno ne samo za najstnike, ampak tudi za tiste v najboljših letih, je dokazala Marija Štremfelj, ki je v superfinalni preizkušnji segla najvišje in si tako zagotovila zmago. Med moškimi je zmagal Marko Lukič, ki je že na treningih napovedoval, da bo poleg Tadeja Slabeta glavni kandidat za zmago.

Plezalna plošča je novost med Elanovimi izdelki. Dosedanje izkušnje plezalcev z našo ploščo kažejo na pravilno razvojno načrtovalsko usmeritev.

Plošča je kvadratne oblike, vgrajene ima matice za pritrdjevanje umetnih oprimkov, površina je hrapava, ta-

ko da zagotavlja optimalno trenje, potrebno za dodatno oporo plezalca. Plošče se pritrujejo na zid ali ustrezno nosilno konstrukcijo. Z njimi lahko gradimo previse in strehe ter tako stopnjujemo težavnost stene. Poglavitna uporabna kvaliteta plošče pa je možnost postavljanja smeri s sprednje strani. Primerjave s tem tipom plezalnih plošč tujih proizvajalcev kažejo, da smo predvideli prave probleme in jih tudi pravilno rešili kar se kaže tudi v odzivih in zanimanju uporabnikov in potencialnih kupcev.

ELAN INŽENIRING
Matjaž Erjavec

Zakaj prekinitev sodelovanja z Agrostrojem?

Zaradi razširitve programa plovil v Plastiki smo v letu 1986 iskali nove kooperante za izdelavo malih plovil. V začetku za izdelavo čolnov T 401 in T 245.

Kot najprimernejši kooperant je bil izbran Agrostroj iz Ivančne Gorice, saj je imel ustrezne prostore in izkušnje s predelavo poliestra. Njegov glavni proizvod so bili živilski silosi iz poliestra. V tem letu smo podpisali pogodbo o dolgoročnem poslovno-tehničnem sodelovanju.

Začeli smo z izdelovanjem T 401. Interes za posel je bil zelo velik, zato so si v začetku vsi zelo prizadevali, da bi izdelek čimprej osvojili. Prenos tehnologije je potekal hitro. Kvaliteta čolnov je bila vse boljša in boljša, tako da smo bili s sodelovanjem v prvem letu zadovoljni.

V poslovnem letu 1987/1988 pa so se stvari bistveno

spremenile. V Agrostroju je prišlo do kadrovskih sprememb, to pa je bistveno vplivalo na naše nadaljnje sodelovanje. Problemov je bilo vse več. Dobave so bile vse bolj neredne, kvaliteta pa je začela padati. Zato smo se konec septembra 1988 dogovorili, da bomo v poslovnem letu 1988/1989 zadnjič sodelovali, če se poslovnost ne bo izboljšala.

Do nadaljnjega sodelovanja z Agrostrojem pa ni prišlo, saj so nam dostavili kalkulacije, ki za nas niso bile sprejemljive. Kljub prizadevanju, da bi cene uskladili, nam to ni uspelo. Tako je v decembru 1988 prišlo do prekinitve pogodbe.

O izdelavi teh čolnov se zdaj dogovarjamo s »TIM« Laško. Smo pred podpisom pogodbe. Prve dobave bodo sledile še ta mesec.

Rihard Markič



Lastni izredni prevoz

Ali računalniška informatika lahko poveča našo uspešnost

Pri uvajanju sleherne novosti — tudi informatizacije — je potrebno v razmišljanju premagati tri velike ovire. Prva se imenuje **verjeti**, druga **hoteti** tretja pa **znati**. Vse nadaljnje ovire so lažje.

Človek in računalnik si delo lahko razdelita tako, da človek prevzame ustvarjalni del (organiziranje, razvoj, odločanje), računalnik pa hitro in zanesljivo opravi ponavljajoča se rutinska dela. Dokler dvomimo, da bomo pri svojem delu s podatki v sodelovanju z računalnikom mnogo uspešnejši kot brez njega, nimamo prave motivacije za razvoj informatike.

Ko verjamemo v uspešnost partnerstva z računalnikom, moramo hoteti sodelovati z računalnikom. Hoteti sodelovati z računalnikom pa pomeni prevzeti človeku namenjeni del opravil: organizirati delo, opredeliti zasnovane podatke, snovati računalniške programe, razvijati enostavne programe (lotus) itd.

V razvoj informatike se bomo aktivno vključevali, ko se bomo za to usposobili.

Izobraževanje ter aktivno sodelovanje pri razvoju informatike pa zahtevata od vsakogar veliko dodatnih naporov na manj znanih področjih dela.

Računalniška tehnologija zelo hitro napreduje ter omogoča mnogo več, kot uporabniki računalnikov dejansko izkoriščamo. Zato je hitrost razvoja informatike vse bolj odvisna od ovir: verjeti, hoteti, znati, kot od tehničnih možnosti računalništva.

V Elanu se vse več zaposlenih spopada s temi ovirami. Nekateri s prvo, nekateri z drugo ali celo tretjo, kar se odraža na uspešnosti. Vse manj pa je tistih, ki ne verjamejo v informatizacijo ter tistih, ki naivno čakajo, da jim bo poslovanje informatiziral »nekdo drug«.

Franc Rozman

Obisk delegacije KP Japonske v Elanu



V četrtek, 23. marca 1989 je v sklopu svojega uradnega obiska v Jugoslaviji obiskala Elan 5-članska delegacija KP Japonske na čelu s podpredsednikom CK KP Japonske tov. Tetsuvom Fuvo. V razgovoru s predsednikom poslovnega odbora tov. Aljančičem in predstavniki družbenopolitičnih organizacij je goste poleg predstavitve Elana najbolj zanimala mednarodna ekspanzija naše firme ter vizije nadaljnjega razvoja Elana.

Po razgovoru so si gostje ogledali proizvodnjo in bili po njihovih besedah impresionirani nad širino in raznolikostjo Elanove proizvodnje.



»S trebuhom za kruhom«

Predstavitev voznega parka v naši DO

Vozni park obsega 37 registriranih vozil. V to niso vštete prikolice in traktor. Tovorna vozila imajo stalne šoferje, vključno s specialnimi voziloma za izredne prevoze.

Program športno orodje uporablja potujoči delavci za montažo telovadnic. Med registrirana vozila sta všteti vozili našega gasilskega društva. Kombije za prevoz oseb ali tovora uporabljajo spremljevalci tekmovalcev, obrat na Fortuni, transportni delavci na železniški postaji Lesce, kombi s stalnim šoferjem pa uporabljamo za nabavo surovin in prevozov gotovih izdelkov.

Službeni osebni avtomobili predstavljajo drugi del voznega parka. To so vozila v trgovinah in predstavništvih v Zagrebu, Sarajevu, Beogradu in Titogradu, osebni avtomobili za splošno uporabo in vozila tekmovalnega servisa.

Uporabniki avtomobilov, ki so last DO Elan, smo z njimi dolžni ravnati skrbno in gospodarno. Žal pa vedno ni

tako. S tem pa kažemo, kakšen je naš osebni odnos do Elana.

Vsa vozila servisiramo v naši mehanični delavnici, za pranje in čiščenje pa ni posebne službe, zato je važno, v kakšnem stanju vozilo predamo, saj si vsak želi urejeno in čisto vozilo.

Koriščenje in naročanje službenih vozil in prevozov s tovrstnimi vozili potekata s predčasnim naročilom z interno naročilnico za avtovožnjo. Naročilnica je veljavna samo, če jo je podpisal vodja, oz. direktor programa ali sektorja. Predčasno naročilo omogoča lažje razporejanje in racionalnejše koriščenje vozil. Za vsako avtovožnjo je izdan potni nalog, na katerega koristnik vozila vpiše relacijo, čas odhoda in prihoda, prevožene kilometre in stanje števca. Žal pa vsi omenjenih podatkov ne vpišejo.

V preteklem letu so vozila voznega parka ELAN prevozila preko milijon kilometrov.

Janez Krivic



Pred Elanovo trgovino tujih kupcev ne manjka

Interna banka »LES«

Denar — inflacija — obresti

Ni je na svetu reči, o kateri bi toliko govorili, pisali ali se sploh z njo ukvarjali, kot je denar. Ko pomislimo na denar, se spomnimo na kovance in bankovce ter tudi na prihranke na tekočem računu v banki ter na trud, da do denarja pridemo in lahko zanj kaj dobimo.

V današnjih časih, ko nam inflacija dnevno zmanjša vrednost prihrankov za najmanj 1 %, je še posebno pomembna odločitev, kaj s prihranki storiti.

Mi vam predlagamo, da jih vložite v našo hranilno službo. Na vprašanje ZAKAJ, pa bomo poizkušali odgovoriti v naslednjem prispevku.

1. POENOSTAVljena ZGODOVINA DENARJA

Definicijo, kaj je denar, tudi v strokovni literaturi težko najdemo. Vemo le, da ima **menjalno, hranilno in informacijsko vrednost**. Po drugi strani pa lahko njegovo najvažnejšo funkcijo zelo hitro preizkusimo, če gremo v trgovino in kupimo blago. Prodajalki damo denar, ona pa nam blago. V trgovini nam torej denar zamenjajo za blago. To, da denar lahko menjamo z blagom, je njegova najpomembnejša funkcija.

Gospodarstvo, ki deluje tako, da blago lahko dobimo le za denar, ki se nato prenese do tistega, ki je blago naredil, imenujemo **denarno gospodarstvo**. V širši družbi, kjer so ljudje različni, imajo različne interese in so različno pridni ter sposobni, je denarno gospodarstvo najracionalnejše.

Nasprotje denarnemu gospodarstvu pa je nedenarno gospodarstvo. Možno je v manjših skupinah, npr. družini, komuni (kibuc v Izraelu) ali v sistemih, kjer vlada vsiljen red (vojstva). Dobrine se delijo in ustvarjajo glede na načrt, ideološke cilje, moč posameznikov in njihove potrebe. Denar v takih sistemih nima moči in vloge razdeljevanja dobrin, niti vloge spodbujanja k delu, saj je v sistemu brez vrednosti.

Oblika denarja se s časom spreminja. Včasih so za menjavo uporabljali dragoceno, v glavnem zlato in srebro. Kovali so zlatnike, za manjše vrednosti pa srebrnike.

Zlato so hranili pri zlatarjih, ki so izdali potrdilo, na katerem je pisalo, koliko zlata so sprejeli v hrambo. Ko

je kupec želel kupiti blago, je šel s potrdilom k zlatarju. Ta mu je izdal zlato, ki ga je kupec zamenjal za blago. Prodajalec pa je spet pustil zlato za čuvanje zlatarju in dobil potrdilo. Tako zlato sploh ni zapustilo zlatarne. Postopek so sčasoma poenostavili, tako da je zlato ostalo pri zlatarju, kupec in prodajalec pa sta zamenjala blago za potrdilo. Potrdilo je bilo zametek današnjega bankovca, zlatar pa je tako postal bankir. Bankovcev (potrdil) je bilo toliko, kot je bilo zlata v banki (pri zlatarju). Pravimo, da so imeli bankovci (**popolno kritje z zlatom**). Tudi če bi vsi ljudje hkrati prišli v banko po zlato, tega ne bi zmanjkalo. Tak denar je imel popolno kritje v zlatu.

Pozneje so bančniki ugotovili, da se nikoli ne zgodi, da bi vsi ljudje hkrati prišli po zlato. Začeli so izdajati in posojati denar, ne da bi imeli za ta denar zlato. Torej niso imeli več popolnega kritja izdanega denarja z zlatom, ampak je bil del denarja pokrit z obljubo, da ga bo posojiljemalec vrnil. Obljuba je bila bolj ali manj dobro zavarovana z imetjem posojiljemalca. Kljub temu, da banka ne bi mogla izdati zlata za vse bankovce, ki jih je izdala, saj ga toliko sploh ni imela, je še vedno zagotavljala, da kdor prinese denar in zahteva zamenjavo za zlato, ga tudi dobi in to po vedno enaki zagotavljeni ceni. Pravimo, da je imel tak denar zlato podlago. To je bilo v Sloveniji do 1914. leta, v ZDA pa vse do leta 1933.

Pozneje pa se banke niso več obvezale, da bodo prinesitelju bankovcev izdale zlato. Izdajale so bankovce ne glede na kritje v zlatu. Izdajale so ga po potrebah gospodarstva. Take bankovce izdajajo tudi naše banke.

V medsebojni menjavi med državami pa se zlato še vedno uporablja za plačevanje, seveda v mnogo manjši meri, kot se je včasih. V času vojne pa je zlato edino plačilno sredstvo med državami in je zato za državo strateškega pomena. Ljudje in banke še vedno hranijo zlato, saj ga lahko vedno dobro prodajo in za denar kupijo dobrine. Cena zlata se v zahodnih deželah oblikuje popolnoma svobodno, torej podobno kot cene drugega blaga. Trenutno stane unča (31,103 g) zlata 422 ameriških dolarjev.

Že na začetku smo omenili, da je denar lahko tudi na tekočem računu. Torej je denar že stanje (številka) v računalniku ali pa na papirjih v banki, plačevanje pa poteka tako, da kupec blaga naroči banki, naj zmanjša njegovo stanje na računu in poveča stanje na računu prodajalca. Torej poteka plačilni promet le s prenosom informacij. Tak denar imenujemo (**knjižni denar**) ali celo elektronski denar. Na zahodu in tudi pri nas kupujemo blago s kreditnimi karticami (Eurocard, Diners), tako da se je takega denarja oprijelo ime plastični denar. Imamo pa tudi denarne nadomestke, kot so menice in drugi vrednostni papirji.

2. DENARJU DAJE VREDNOST ŠELE ZAUPANJE VANJ

Iz razvoja denarja vidimo, da delovanje denarja temelji na dogovoru in navadah med ljudmi. Izdajatelj denarja (banka, finančna institucija ali država) mora zagotoviti, da je denar deloma pokrit z zlatom in materialnim imetjem. Ko daje posojila, mora imeti od posojiljemalca trdno obljubo, da bo denar vrnil, če želi tistemu, ki je denar vložil v banko, zagotoviti, da ga bo, kadar bo hotel, iz banke tudi dvignil. Če tisti, ki si je denar v banki izposodil, le-tega ne vrne, ga tudi tisti, ki ga je vanj vložil, ne more dobiti nazaj. Banka mora prodati imetje in ko proda vse imetje, lahko izda le nekrit denar ali pa je bankrotirala, saj obljube, da bo vrnila denar, ne more več izpolniti.

Prav to se dogaja v kriznih obdobjih (vojni, velikih nesrečah, neustreznih družbeni ureditvi, neposobni vladi, ki ne zna zagotoviti reda). Pride do tega, da se obljube posojiljemalca ne morejo v celoti izpolniti. Vlagatelj hoče denar, banka ga ne more izdati in ker nima več imetja, mora izdati nekrit denar, zanj pa nihče ničesar ne naredi (ni blaga) in tudi ničesar ne obljubi. Torej je pri isti količini obljub in blaga denarja več. Ljudje se prilagodijo tako, da zahtevajo za enako količino blaga in storitev več denarja. Pravimo, da se cene povečajo. Tako povečanje cen pa imenujemo (**inflacija**).

Trguje se po celi državi in ker imamo pri nas enoten denar (dinar) v vsej državi,

se tudi cene povečujejo v vsej državi, ne glede na to, katera banka je dala v obtok preveč nekritega denarja ali odobrila preveč posojil.

3. OBRESTI

Najbolj preprosta definicija obresti je, da je to odškodnina, ki jo dolжник plača upniku zato, ker mu je ta za določen čas posodil denar. Vrednost te odškodnine je torej definirana kot odstotek celotne vrednosti računane v tistem trenutku, ko dolжник odškodnino plača. Torej, če odškodnino plača vnaprej, se bo računala od nerevalorizirane vrednosti, če pa na koncu, pa se bo računala od revalorizirane vrednosti.

Za primer vzemimo, da se glavnica 1.000 din celo leto ni spreminjala. Letne revalorizacijske obresti so 900 %. Realna obrestna mera pa 21 % letno. Najprej glavnico revaloriziramo, to je prištejemo ji revalorizacijske obresti, s tem ohranimo glavnici realno vrednost, ki jo je zaradi inflacije izgubila. Šele od te revalorizirane glavnice računamo realne obresti. Če to vrednost primerjamo s prvotno glavnico, vidimo, da se je povečala za 1.110 % in ne le za $900 + 21 = 921$ %, kot bi kdo napačno sklepal.

G = 1.000 din,	R = 900 %, r = 21 %
Glavnica	1.000 din
Revalorizacijske obresti	9.000 din

Revalorizirana glavnica	10.000 din
Realne obresti	2.100 din

Stanje po pripisu obresti	12.100 din
---------------------------	------------

Skupna obrestna mera
 $= (\text{stanje-glavnica}) / \text{glavnica} = (12.100 - 1.000) / 1.000 \times 100 = 1.110 \%$

Zadnje čase pa se revalorizacijska obrestna mera ne objavlja za celo leto, temveč le za mesečno obdobje. Realna obrestna mera (r) pa je vedno letna.

Primer: za mesec april so v naši hranilni službi naslednje obresti $R = 18,5 \%$, $r = 2 \%$
 $18,5 \%$ so mesečne revalorizacijske obresti,

2% realne obresti pa so letne in preračunano na mesečne znašajo $0,16 \%$.

Za ohranjanje realne vrednosti denarja je v takšnih pogojih, kot so pri nas (visoka inflacija), pomembno predvsem dvojje: revalorizacijske obresti morajo slediti stopnji inflacije in pripis obresti h glavnici naj bo vsaj mesečni. Vsi ti pogoji so v naši hranilni službi že izpolnjeni. **Naš cilj pa je dnevni pripis obresti.** (Šter M.)

Slavko Knafelj odhaja v pokoj

40 let v Elanu — 28 let urednik Smučine

Ni ni novega, če gre kdo v pokoj. Mnogo jih je že šlo, večino pa to še čaka. Prej ali slej. Od vseh pa se na nek način poslovimo.

Danes se poslavljamo tudi od Slavka Knafelja. Za to, da bomo to naredili malo obširneje, pa je »kriv« sam, saj je bil dolga leta naš informator in urednik tovarniškega lista »Smučina« in drugih glasil. V Elanu je zaposlen od 21. junija 1949. leta, kot eden redkih torej polnih 40 let delal samo v Elanu. Leta 1949 je imel Elan manj kot sto delavcev.

Prva leta po drugi svetovni vojni je bilo pač treba prijeti za vsakršna, tudi odgovornejša dela. Po četrtem letniku gimnazije v Kranju je zaradi vojne s študijem prenehal in nadaljeval v šestdesetih letih ob delu. Ta-

ko je opravil šolo ekonomskega tehnika.

Prvo delo v Elanu je opravljal kot »pomožni finančni manipulant-pripravnik« s plačo 230 din (čevlji na črno pa so stali 600 din). Kot pomožni skladiščnik je napredoval v materialnega knjigovodjo, kasneje postal vodja planskega oddelka in tam ostal kar 17 let. Vmes se je iz zanimanja ukvarjal tudi z internim informiranjem. Prvo »NAŠO SMUČINO« je izdal leta 1961. V letu 1968 je zamenjal delovno mesto in vse do danes opravlja delo organizatorja samoupravljanja in informiranja. V društvo novinarjev je bil sprejet leta 1983.

Prvih let v Elanu se dobro spominja. Sprejet je bil v pisarni, ki je bila nad današnjo remontno delavnico v starem obratu. Baraka upravne stavbe je bila ravno v gradnji in sicer tam, kjer zdaj stoji novo skladišče surovin.

V službo se je več let vozil z Brezij z razdrpanim kolesom, pozimi pa dneve in tedne peš. Ni bilo organiziranih prevozov, lastnih motorjev ali osebnih avtomobilov. Ni bilo letovanja, ne regresa, tovarniške prehrane, nagrad za jubilate, upokojece... Ni bilo nadur, ničesar, kar danes smatramo za samoumevno.

Nič ne pripada, če nimaš. Mi takrat nismo imeli, razen veliko večjo pripadnost do Elana kot danes.

Vsa ta zadnja leta je opravljal delo tovarniškega novinarja, organizatorja samoupravljanja in na protokolu, obiskih, spremljavi gostov na ogledu tovarne in drugo.

V 28 letih informiranja je izdal 320 števk »Smučine«, V 13 letih 481 števk »Teden-skega poročevalca« in 137



Slavku Knafelju so gorenjski novinarji izročili simbol »NOVINARSKO RAČKO« ob odhodu v pokoj



vodnega odbora, enega IN-DOK služba, enega pa hrani urednik doma.

»Smučina« je tudi edini kontinuirani izvor informacij za kroniko Elana, ki jo pripravljamo za 45-letnico Elana v letu 1990. Tudi to kroniko pripravlja Slavko Knafelj. Prvo kroniko je napisal že leta 1955 ob 10-letnici podjetja.

Pa še nekaj. Organiziral je razne proslave, shode in druge prireditve. Sodelavcem je pisal stihe ob jubilejih, poslovnih govore, pesmi in še kaj. Prav manjkalo nam ga bo, kajti za take stvari moraš biti rojen. In on je to bil.

V pokoj odhaja še pri močeh in zdravju, zato prav gotovo še ne bo miroval, kajti delo je življenje, le da si bo poslej delo lahko sam izbiral, da mu ne bo dolgčas.

Zelimo mu vse najboljše in se mu zahvaljujemo za njegov delež Elanu.

Sodelavci

Ljubljanska banka

GORENJSKA BANKA FORMULA PRIHRANKA

PREDNOSTI TEKOČEGA RAČUNA V PRIMERJAVI Z GOTOVINSKIM POSLOVANJEM

Prilohi v banko so redkejši, kontrola izdatkov je natančna in takojšnja, denar je vedno pri roki (tudi v primeru odsotnosti, bolezn, ipd.), obrestovanje in prihranki so večji, prihranek časa, denarja in skrbni s pooblastilom banki za plačevanje rednih mesečnih obveznosti (trajniki), odobrena prekoračitev stanja na tekočem računu (limit).

TEKOČI RAČUN

Temeljna banka Gorenjske



Poslovalnica Ljubljanske banke in interne banke »LES« v Elanu



Finis skladišča vnetljivih materialov

Gorenjski novinarji združenega dela v Elanu

V petek, 23. III. 1989, je Elan obiskalo 24 novinarjev in organizatorjev obveščanja iz združenega dela Gorenjske (iz občin: Kranj Tržič, Škofja Loka, Radovljica in Jesenice). Ta obisk je imel dva namena:

Aktiv gorenjskih novinarjev je imel v Elanu svojo redno sejo (vsakič v drugem podjetju članov).

Ta seja je bila v glavnem posvečena pripravam na 10. srečanje slovenskih novinarjev v Gozdu Martuljku, katerega organizator je prav aktiv Gorenjcev.

Priprave so vsebovale izbor tem za srečanje in finančno konstrukcijo — pomoč delovnih organizacij, srečelov ipd.

Drugi namen obiska je bil, da so se člani aktiva poslovlili od Elanovega novinarja in organizatorja informiranja Slavka Knaflja, ki junija odhaja v pokoj in ki je na tem področju delal celih 28 let ter

je tako starosta ne samo gorenjskih, temveč tudi slovenskih novinarjev v združenem delu.

Obenem smo članom aktiva predstavili njegovega namestnika na delovnem mestu organizatorja informiranja (urednik »Smučine« Tedenskega poročevalca, Internih informacij in Sindikalnega poročevalca) tov. Toneta Jošta.

Program obiska so popestrili pozdrav predsednika Poslovodnega odbora tov. Uroša Aljančiča, prikaz filma o Elanu, ki ga je posnel »SKY Channel«, skromna pogostitev in ogled proizvodnje smuči, čolnov, jadralnih letal ter trgovine Elan.

Gorenjski novinarji so bili z obiskom zelo zadovoljni. Za Elan pa ta obisk pomeni afirmacijo, kar je tudi sestavni del marketinga.

Slavko Knaflj



Predsednik PO tov. Uroš Aljančič pozdravlja gorenjske novinarje



Preds. aktiva gorenjskih novinarjev tov. Boris Jalovec se z darilom poslovlja od Slavka Knaflja

PREZENTNA LISTA

udeležencev seje aktiva novinarjev in org. obveščanja v združenem delu Gorenjske regije - v Elanu 24.3.1989

Zap. št.	Ise - priimek	Del. organizacija	Časopis - bilten
1.	SLAVKO KNAFLJ	ELAN	SMUČINA
2.	TONE JOŠT	ELAN	SMUČINA
3.	BORIS JALOVEC	AERODROM LJUBLJANA	ALFA
4.	ANDREJ COKLIN	GORENJE ELRAD	Informacije
5.	JELA REBOLJ	MEKUR	- v - M. modica
6.	MILICA RADOVAN	DOMZALE	UTRI
7.	VILKO TERŠTAR	ČISTILNIPROJEKTI	ČISTILNIPROJEKTI
8.	ROBI LOVČIČ	SCREMO - INŽENIRING	ELAN
9.	ANŽKA KOVČIČ	ALPIJA	ALPIJA
10.	Uroš Aljančič	POSLOVODNI ODBOR	POSLOVODNI ODBOR
11.	Nejko Podosnik	SLPINA	Elektron motor
12.	Harija SLAPAR	TRKO TRŽIČ	TRKO TRŽIČ
13.	ANŽKA KOVČIČ	ALPIJA	ALPIJA
14.	ANŽKA KOVČIČ	ALPIJA	ALPIJA
15.	TONETA JOŠT	POSLOVODNI ODBOR	POSLOVODNI ODBOR
16.	HAJDO ČAVOVIČ	SSP ELAN	SSP ELAN
17.	MILKO JOČIČ	CGP GRADBIENEC	CGP GRADBIENEC
18.	ENGELMAN VANDA	IBI	IBI
19.	Boris Jalovec	RTV LOKA	RTV LOKA
20.	POLO BOČ	ISKRA KIBERNETIKA	ISKRA KIBERNETIKA
21.	DARICA MIKLANČIČ	ELAN	ELAN
22.	HAJDO ČAVOVIČ	SSP ELAN	SSP ELAN
23.	KONRAD BERLINER	OSZSS KRAJ	OSZSS KRAJ
24.	MARCO PAVIČIČ	ISKRA KIBERNETIKA	ISKRA KIBERNETIKA
25.	Janez Naranč	RSZSS	RSZSS
26.	Vera Duvnjak	SSP ELAN	SSP ELAN

Novinarji ZD Domžale-Kamnik

31. marca 1989 smo gostili 20 novinarjev in organizatorjev obveščanja s področja Domžal in Kamnika.

Za to srečanje smo se dogovorili že lansko leto na letnem zboru novinarjev Slovenije v Novi Gorici.

Gosje so se zanimali za organizacijo in sredstva informiranja v Elanu ter za našo proizvodnjo. Posebej pa so bili radovedni o delu sindikata. Po enournem razgovoru in predavanju filma o smučeh in smučanju so si ogledali izdelavo smuči, čolnov, jaht in jadralnih letal.

Obisk so zaključili v Elanovi trgovini, nato pa so odšli še na ogled Avsenikove galerije v Begunje. Slavko Knaflj

PREZENTNA LISTA

UDELEŽENCEV SREČANJA NOVINARJEV IN ORGANIZATORJEV OBVEŠČANJA V ZD RUŽENEM DELU OBČINE DOMŽALE - KAMNIK V ELANU 31. 3. 1989

Tek. št.	Priimek - ime	Delovna organizacija	Občina	Časopis - Bilten
1.	Matej Kralj	OS ZSS	Domžale	Informacije OSZSS
2.	Matej Kralj	Ministrstvo	Domžale	Obveščanje
3.	SILVO CIRIL	STOL	KAMNIK	OBVEŠČANJE
4.	BRADANČIČ	MOUPLATI	Domžale	KOUPLATI
5.	KRISTINA	STOL	Domžale	STOL
6.	Štefan Vlado	BIOT FAKULTETA	Domžale	BIOT FAKULTETA
7.	Janko Berko	Napredok	Domžale	NAPREDOK
8.	Idonka Kodaly	TOSAMA	Domžale	TOSAMA
9.	HAJDO ČAVOVIČ	SSP ELAN	Domžale	SSP ELAN
10.	HAJDO ČAVOVIČ	SSP ELAN	Domžale	SSP ELAN
11.	HAJDO ČAVOVIČ	SSP ELAN	Domžale	SSP ELAN
12.	VINKO VINKO	TRC PENSER	Domžale	TRC PENSER
13.	Boris Jalovec	TRC PENSER	Domžale	TRC PENSER
14.	ŽIVILJICA DRAGAN	LEK	Domžale	LEK
15.	IGLIČ ZADO	MOUPLATI	Domžale	MOUPLATI
16.	Črna Marjan	Ministrstvo	Domžale	Ministrstvo
17.	POLO BOČ	ISKRA KIBERNETIKA	Domžale	ISKRA KIBERNETIKA
18.	LAKOVAR TOŽE	KON. P. DOMŽ	Domžale	KON. P. DOMŽ
19.	SAŠONOVAR	SCT	Domžale	SCT
20.	PAVLIN ČVET	ČVET	Domžale	ČVET

Elanovo sindikalno prvenstvo v smučarskih tekih

V soboto, 11. 3. 1989 je bilo v čudovitem vremenu in še v primernih snežnih razmerah na Pokljuki organizirano Elanovo prvenstvo v smučarskih tekih.

Tekmovanja se je udeležilo 27 moških in 3 ženske. Proga je bila dolga 2,5 km, s tem da smo vsi udeleženci tekli samo en krog. Ženska proga je bila nekoliko krajša.

Rezultati:

Ženske (samo en tekmovalni razred)

1. Vavpotič Olga
2. Zupan Hermina
3. Šubie Ivanka

Moški do 27 let:

1. Novak Tomaž
2. Mandič Milan
3. Globevnik Tomaž
4. Jalen Andrej

Moški od 28 do 35 let

1. Zupan Tine
2. Božič Viljem
3. Mencinger Martin

Moški od 36 do 45 let

1. Andrejčič Zvone
2. Cilenšek Franc
3. Krivic Janez
4. Peinkhofer Alojz
5. Hrovat Danilo
6. Resman Janko
7. Hrovat Alojz
8. Zupan Drago
9. Pretnar Miha
10. Jakopič Peter
11. Tonejc Niko

Moški nad 45 let

1. Hrovat Janez
2. Jerala Vinko
3. Iskra Franc
4. Šlibar Avgust
5. Urh Jože
6. Zajc Bojan

Zaključek tekmovanja in razglasitev rezultatov je bilo organizirano v gostišču FORTUNA v Zg. Gorjah. Prvi trije uvrščeni tekmovalci v posameznih kategorijah so prejeli kolajne, poleg tega pa je bil za vse udeležence organiziran srečelov s skromnimi dobroti, ki smo jih dobili v Elanu.

Omenim naj tudi, da je bila tudi letos odlična organizacija sojenja, ki jo je vodil tov. Prešeren Jože iz tovarne Verig Lesce.

Pri organizaciji športnih zimskih tekmovanj v bodoče predlagam, da bi tudi v Elanu organizirali za obe sekciji, to je tekaško in alpsko, podobno tekmovanje kot je bilo za 40-letnico Elana, to je Elanov zimski dan na Pokljuki. Mislim, da bi take oblike športno zabavnih prireditev v Elanu lahko postalo tradicionalno in to z minimalnimi stroški. O tem predlogu naj razmisli vodstvo SŠD in izvršni odbor Sindikata.

Bojan Zajc



Nov gasilski avtomobil za gašenje s peno in vodo — nabavljen za novo skladišče nevarnih snovi in splošne gasilske potrebe

Naše gasilsko društvo pred pomembno obletnico

Z zelo hitrimi koraki se bližamo letu 1990, to pa je 40-letnica, ko je bilo ustanovljeno naše gasilsko društvo v Elanu.

Upravni odbor našega društva je že izdelal program aktivnosti, kamor spada tudi obveznost, da v društvu pridobimo čimveč novih članov in članic.

Trenutno ima društvo skupno 56 članov, od tega pa je 14 članic. Starostni sestav članstva je iz leta v leto bolj neugoden, premalo se v društvu vključujejo predvsem mlajši člani našega kolektiva.

Iz tega razloga upravni odbor apelira na vse zaposlene, ki imajo veselje do dela v gasilstvu, da se pridružijo našim vrstam. Delo našega društva je razumljivo v glavnem strokovno, vendar članom nudimo tudi druge oblike dejavnosti na športnem, zabavnem in drugih področjih.

Vsi tisti, ki se boste odločili, da stopite v naše vrste, se javite našim poklicnim gasilec, kjer boste dobili potrebne informacije o delu društva in o vpisu v članstvo.

Bojan Zajc

Ali bo zemlja izumrl planet

Tovarne delajo, spodkopavajo ideje. Uničujejo zamisli življenja, ugodnosti bitja.

Bolečine so kemije zbodljaji atomskih central. Draži srce bruhanje lav.

Nestrpnost zemlje treslaji od žeje nihanja nas ubijajoče postaja življenje.

Iščemo se — podajamo si roke prekinjamo stike istočasno krajšamo življenja.

Izgubljena so upanja puhle so ideje nepovrnjene igre uničenja nas.

Vojne so se končale prevladuje premirje boj uničenja se več. Ekološko trpljenje povečuje večanja rojenih umorov, uničevanja življenj kraj bodočnosti.

Srečko Možina

Spoštovani tovariši!

Zelo smo se razveselili, ko smo dobili tako lepo darilo — deset parov smučí! Vsem smo zelo hvaležni. Lepo se vam zahvaljujemo!

Učenci Zavoda za usposabljanje Janez Levec, Levstnikov trg 1, Ljubljana

Upokojitve

DŽENANOVIČ Fatima, smučí, invalidska upokojitev — 28. 3. 1989

KAJDIŽ Marija, smučí, predčasna starostna upokojitev — 31. 3. 1989

POLAJNAR Ivanka, smučí, predčasna starostna upokojitev — 1. 4. 1989

DOLŽAN Francka, smučí, starostna upokojitev — 19. 4. 1989

PRAVDIČ Lojzka, smučí, predčasna starostna upokojitev — 31. 5. 1989

JAKŠE Stanko, smučí, predčasna starostna upokojitev — 5. 6. 1989

POSAVC Marija, smučí, starostna upokojitev — 10. 6. 1989

KRAJNC Pavla, smučí, starostna upokojitev — 15. 6. 1989
KNAFELJ Slavko, splošni sektor, starostna upokojitev — 21. 6. 1989

VERHUNC Anton, vzdrževanje, predčasna starostna upokojitev — 25. 6. 1989

CVENKELJ Franc, trženje, predčasna starostna upokojitev — 27. 6. 1989

Vsem želimo obilo zdravja in še dolgega življenja.
Sodelavci

Elan — oblačila za prosti čas



Tržišča, na katerih je Elan prisoten s svojim osnovnim proizvodnim programom, so omejena. Zato je iluzorno pričakovati, da bomo prodajo in s tem tudi proizvodnjo povečali neomejeno. Poleg tega naš najmočnejši program (t. j. smuči), omejuje še sezonski faktor (sneg). Tako je edina možna pot za povečanje obsega poslovanja in s tem tudi profita iskanje novih programov.

Prvi program, ki smo ga razvili poleg osnovnih programov, je program oblačil za prosti čas.

Zakaj smo se odločili ravno za oblačila?:

1. Elan ima dober sloves v razredu luksuznih dobrin. Na področju modnih izdelkov igra blagovna znamka veliko vlogo. Ravno tako barvni trendi, ki jih z dekorjev smuči prenašamo na oblačila. Na osnovi omenjenih dejstev iščemo identifikacijo z Elanovim »image-om«.

2. Elan ima dobro organizirane distribucijske poti, po katerih lahko ob osnovnih programih istočasno distribuiramo komplementarne izdelke, kot so npr. oblačila.

3. Elan ima kadre, ki poznajo tržne potrebe (modni trendi itd.) in ki lahko kvalitetno organizirajo cikel (od kreacije do prodaje) v branži oblačil.

4. Proizvodnjo oblačil lahko brez vsakih vlaganj organiziramo pri kooperantih, kajti tekstilna branža je ena najbolj razširjenih v industriji nasploh.

Poleg omenjenih razlogov pa je pomembno še:

1. Prosti čas postaja bolj pomemben, zato raste tudi prodaja oblačil za prosti čas.

2. Rekreativcev je precej več kot aktivnih športnikov (zato tudi ne razvijamo oblačil za vrhunske športnike).

3. Na oblačila za prosti čas sezonski faktor ne vpliva.

Za vsako koledarsko leto pripravljamo dve popolnoma ločeni kolekciji oblačil. V vsaki kolekciji cca. 120 različnih artiklov. Kolekcijo za pomlad—poletje 1989 smo razdelili v 5 skupin:

- RACING LINE (iščemo identifikacijo z RC smučmi)
- FUN LINE (ekstremistična — moda)
- GAMES (atletika, gimnastika)
- TENIS (oblačila za tenis)
- YACHT (identifikacija s programom plovil)

Prodaja v programu oblačil se večja iz sezone v sezono.

V sezoni pomlad—poletje 89, bomo količinsko prodali ca. 30 % več, kot v sezoni po-

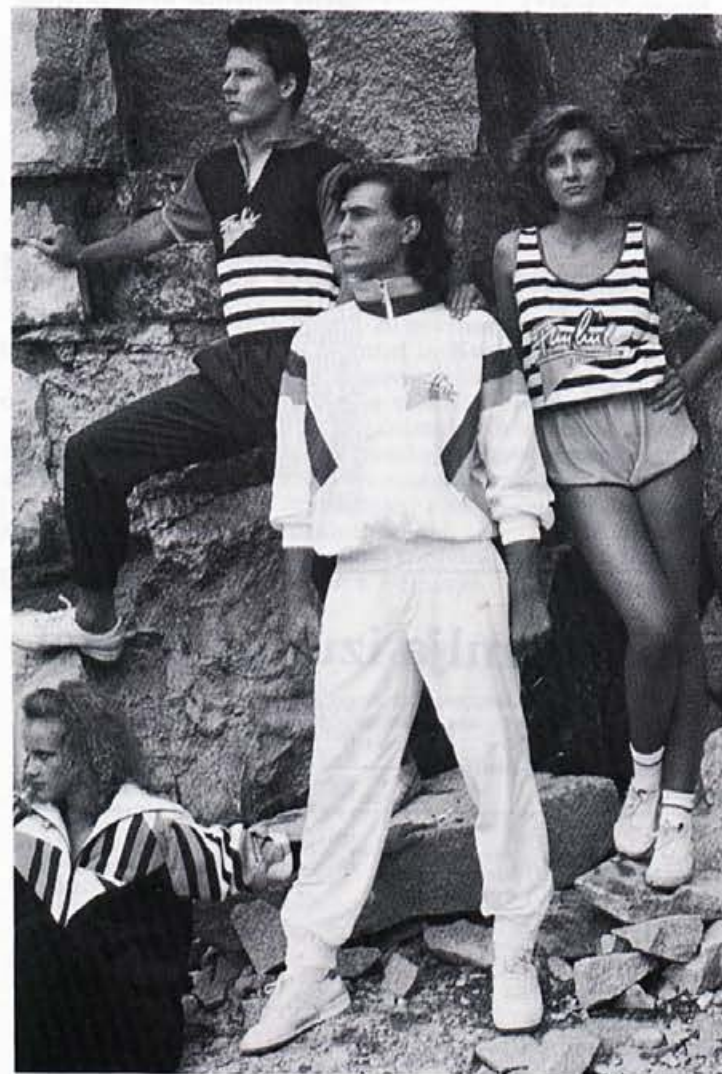


Elanova modna revija na sejmu ALPE-ADRIA

mlad—poletje 88. Naročila za jesen—zimo 89/90, pa so kar za 100 % večja od prodaje v sezoni jesen—zima 88/89. (Samo v informacijo bi dodal, da bomo v koledarskem letu 1989 prodali ca. 100.000 trenirk).

V letu 1989 bomo s prodajo oblačil v Jugoslaviji ustvarili cca. 8 mio DEM prometa, kar je približno toliko, kot s prodajo smuči in predstavlja 8 % celotnega Elanovega plana za letošnje leto.

Stojan Lukanc



ZAHVALA

Sodelavcem in sodelavkam druge izmene strojne delavnice smučarije se zahvaljujem za darila ob odhodu v pokoj.

Ivanka Polajnar

Dragi Marjan Bohinc



Zopet je v ponedeljek, ko smo prišli na delo, v tovarni črna zastava oznanila, da je preminulo življenje. Življenje našega člana kolektiva Marjana Bohinca iz Smokuča.

Še v petek smo ob koncu delovnega tedna odšli na vikend, da se odpočijemo od tedenskega napora.

Nihče od nas si ni mogel predstavljati, da Marjana

nič več ne bo med nami, da se vidimo poslednjič. Ob prometni nesreči je izgubil svoje mlado življenje. Komaj 15 let mu je bilo, ko je prišel v Elan in opravljal pomožna mizarska dela v obratu telovadnega orodja. Tako je v Elanu — v telovadnem orodju vestno delal 17 let, zadnje čase na lepljenju lesenih delov. Pri trinidesetih nas je žalostno zapustil.

Bil je marljiv, vesten in priden delavec, nikdar ni izostal od dela. S sodelavci se je dobro razumel in jim pomagal, tudi v prostem času doma.

Tako je ugasnilo še eno mlado življenje, ki ga še ni niti dobro začel. Pogrešali ga bodo svojci — pogrešali ga bodo sodelavci v tovarni, pogrešali ga bodo prijatelji in znanci.

Dragi Marjan, hvala ti za trud in delo v tovarni, hvala ti tudi za vsako drugo pomoč in sodelovanje.

Počivaj v miru!

Sodelavci Elana

Dragi Štefan Peček

V 81. letu si dočrpel. Dotrpel v pravem pomenu besede, saj si dolga leta potrpežljivo prenašal breme invalidnosti.

V Elanu si bil zaposlen devet let, ko si leta 1966 sporazumno odšel v pokoj.

V času zaposlitve v Elanu si opravljal zahtevno delo kontrolorja proizvodnje kovinskih izdelkov. Bil si strokovno usposobljen, vesten, natančen, toda pravičen pri ocenah kvalitete Elanovih izdelkov. Tako si tudi ti doprinesel svoj delež k dobri imenu firme.

Kar pa je najvažnejše, bil si človek in tovariš. Tvoj pri-

stop in odnos do sodelavcev sta bila zgledna, zato te nismo in te ne bomo pozabili.

Dragi Štefan! Dostojno in pošteno si prehodil svojo življenjsko pot. Bila je posuta s trnjem, vendar nikdar nisi klonil, vse do zadnjega diha.

Ob slovesu se ti iskreno zahvaljujemo za tvoj delež Elanu in se še poslednjič poslavljamo od tebe, našega sodelavca, tovariša in prijatelja.

Počivaj v miru.

S svojci iskreno sočustvujemo!

Elanovci

Zahvale

Ob boleči izgubi drage mame

FRANČIŠKE PRETNAR

se sodelavcem lesnega oddelka ŠO zahvaljujem za poklonjeno cvetje, izrečena sožalja in denarno pomoč. Vsem ostalim iz DO se zahvaljujem za sočustvovanje in obisk na domu.

sin Franci z družino

Ob boleči izgubi dragega moža

PEČEK ŠTEFANA

se vsem sodelavkam in sodelavcem tovarne Elan zahvaljujem za podarjeni venec in izrečena sožalja, govorniku pa za poslovilne besede ob odprtem grobu.

Za vse iskrena hvala.

žalujoča žena Pavla

Ob smrti drage mame

IVANKE ZUPANČIČ

se sodelavcem iz nabavnega sektorja najlepše zahvaljujem za podarjeno cvetje in izrečena sožalja.

hči Breda Šmid z družino

Ob težki izgubi dragega brata

MIRKA JAUHA

se vsem sodelavcem zahvaljujem za izrečena sožalja, obisk in za podarjeno cvetje.

žalujoča sestra Marica

Knave z družino

Ob izgubi dragega očeta

STANISLAVA SREČNIK

se sodelavcem obrata jadrskih letal iskreno zahvaljujem za izrečena sožalja in denarno pomoč.

žalujoči sin Drago z družino

Ob izgubi drage mame

FRANČIŠKE DOBIDA

se sodelavcem zahvaljujem za izrečena sožalja, obisk in venec. Posebna zahvala tudi za denarno pomoč sodelavcem in gasilcem Elana.

žalujoči sin Janez z družino

ELAN®



Zadnja kontrola na jadrnici Elan 43



Kontrola motorja na jadrnici Elan 43

Dopisujte

UREDNIŠKI ODBOR:

Knafelj Slavko (odgovorni urednik), Golias Janez, Stare Tone, Urbanc Janez, Valenčič Valter, Bulovec Franc, Jošt Tone, Jan Igor, Peternel Irena, Ažman Tristan, Petriček Peter, Rupar Marija (lektor).

Smučina šteje med proizvode 7. točke I. odst. 36. člena Zakona o obdavčenju proizvodov v prometu za katera se ne plačuje temeljni davek od prometa proizvodov. (Mnenje republiškega sekretariata za prosveto in kulturo SR Slovenije št. 421-7-72); naklada 2000 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj

Schuh Ski

Die Presse

Schuh Ski

Unabhängige Tageszeitung für Österreich

Weltcup

der Skimarken

1989

Herren Riesenslalom

ELAN

Že četrto leto zapored so štirje veliki EVROPSKI časopisi razglasili svetovni pokal v sezoni 88/89 in sicer **proizvajalcev smučl.**

Elan je zmagal v razvrstitvi moškega veleslaloma, v skupnem seštevku pa je zasedel četrto mesto, kar je do sedaj največji uspeh Elana v tekmovalnem športu.

Die Presse

Unabhängige Tageszeitung für Österreich

Johann P. Fritz
Johann P. Fritz

DIE WELT

Frank Quednau
Frank Quednau

Dolomiten

Dr. Josef Rampold
Dr. Josef Rampold

L'EQUIPE

Jean-François Renault
Jean-François Renault