

GLASNIK

NOVEMBER 1990, ŠTEVILKA 11, LETO XXIV

IMP Glasnik so ustanovila podjetja v sestavljeni obliki IMP r.o. IMP Glasnik izdaja Prelest, d.o.o. v nakladi 3000 izvodov. Uredništvo: Ljubljana, Likozarjeva 6. telefon (061) 314-562. Glavni in odgovorni urednik je Janez Votek. Člani časopisnega sveta so: Bojan Germovšek, Mojca Ipavec, Dragica Jancžič, Dušan Jovanovič, Nevenka Kavkler, Lidija Kokotec, Biserka Lazar, Marija Leskova, Anton Maček, Lidija Močilnikar, Izток Munih (predsednik), Marija Servatzy, Štefan Šeruga, Ladislav Abraham, Primož Zupančič, Marjan Žnidaršič, Silva Škoda. Tiska Tiskarna Ljudske pravice v Ljubljani. Nenaročenih rokopisov in fotografij ne vračamo. Po mnenju sekretariata za informacije IS SRS št. 421-1-72 z dne 16. 9. 1974 je IMP Glasnik oproščen temeljnega davka od prometa proizvodov.

OPATIJA

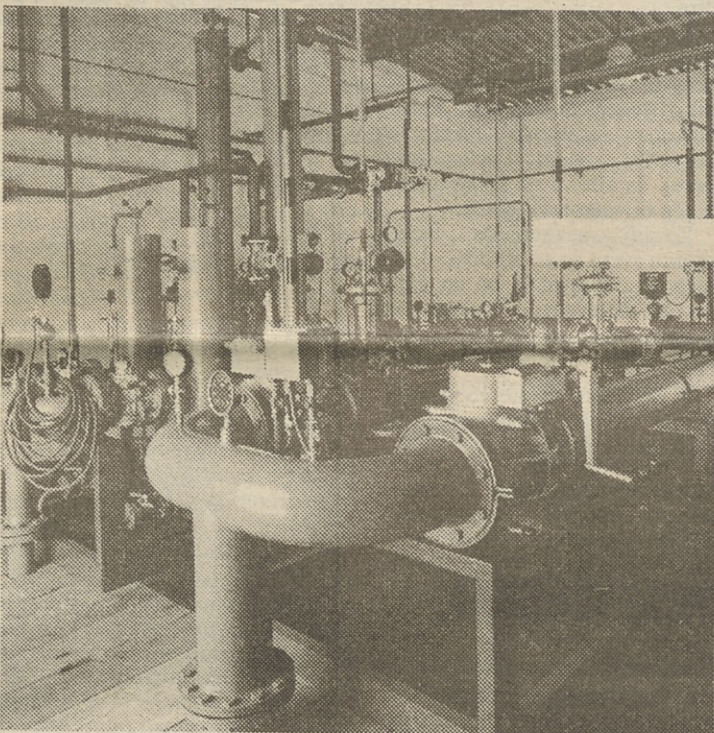
6. mednarodno srečanje o plinu

V začetku oktobra je bilo v hotelu Adriatik v Opatiji šesto mednarodno srečanje strokovnjakov s področja plina. Posvetovanje je bilo razdeljeno na tri dele. V prvem so bili predstavljeni strokovni dosežki s področja distribucije plina, drugi del pa je bil posvečen tehnološkim dosežkom in opremljenosti za plinifikacijo, vzporedno z obema strokovnima deloma posveta pa je potekala še predstavitev proizvodnih programov domačih in tujih proizvajalcev. Celotni posvet in predstavitve sta bila namenjena naravnemu in tekočemu plinu.

Po oceni Milana Kerkeza iz Montaze in Rudija Bense iz Promonta je bil posvet o plinu v izredno pomembnem času. Število udeležencev na posvetu je nedvomno že eden od dokazov, da plin v Jugoslaviji pridobiva na veljavi. Kot vse kaže, plin postaja pomembnejši energetski vir, na katerega so vezane vse večje naložbe s področja energije v posameznih republikah. V Sloveniji je največja naložba v energetiko v letošnjem in v naslednjem letu vezana prav na gradnjo dolinskega plinovoda in na priključitev na italijanski plinovod. Milan Kerkez poudarja, da so podobne tendence tudi v vseh ostalih republikah in pokrajinah, kjer se prav tako pripravljajo na razširitev plinskega omrežja. Tik pred začetkom novih naložb v plinifikacijo sta Vojvodina in ožja Srbija.

V zaključni fazi so tudi že načrti za plinifikacijo Makedonije ter Bosne in Hercegovine. Kljub predvideni ekspanziji plinifikacije pa je očitno, da Jugoslavija še zmeraj caplja za razvitim svetom. Večina prisotnih domačih strokovnjakov kot tudi glavnih izvajalcev plinskih instalacij je ponovno ugotovila pomanjkljivosti in sploh pomanjkanje pred-

pisov s področja plina. Milan Kerkez je sicer poudaril, da je tu storjenih nekaj korakov naprej, toda glede na hitrost širitve plinifikacije predpisi še zmeraj capljajo za prakso.



Plinska postaja

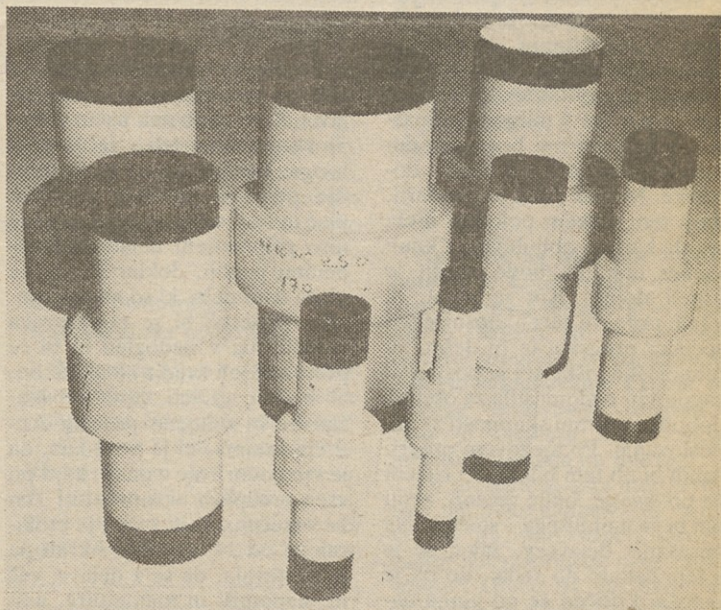
Montaža in Promont

Novost na letošnji predstavitvi opreme, ki so jo predstavili tujci, je bil ultrazvočni merilnik pretoka. Milan Kerkez pravi, da je njegova uporaba za manjše pretoke cenovno nezanemljiva. Tako Montaža kot Promont sta se v Opatiji predstavila s svojim celotnim plinskim programom. Kot ugotavlja Milan Kerkez, je ravno področje plina tisto, kjer se ponudbe IMP-jevih podjetij dopolnjuje in predstavlja celotno

ponudbo za plinifikacijo. V Opatiji se je pokazalo, da je IMP v preteklosti naredil kljub vsemu strateško napako, ko je iz svojega programa izločil že skoraj razviti plinski števec (v Panoniji) za individualne porabnike. Dejstvo je namreč, ugotavlja Milan Kerkez, da se v južnih republikah vse bolj odločajo za individualno – gospodinjstvo uporabo plina, tako da so merilno regulacijski seti za hišne instalacije iskano blago. Te sete v Mariboru sicer izdelujejo, vendar vgrajujejo Ikomove števec. Razen seta so Mariborčani še predstavili montažni armirno betonski objekt za plinske postaje in samo plinsko postajo, hitrozaporna vrata na čistilnih postajah, odorirno napravo ter grelce in filtre za plinske medije. Kot nam je povedal Milan Kerkez, je bil odziv s strani obiskovalcev in kupcev izreden, saj so sklenili vrsto konkretnih poslov. Poleg tega pa je bil nastop na tem srečanju tudi zanimiv, saj so prišli do dragocenih tržnih informacij, kar pomeni, da si od predvidenih naložb obetajo nove posle.

Plastika

Nazapažen pa ni ostal niti Promont. V zadnjih nekaj letih se pri plinskih omrežjih vse bolj uveljavlja plastika, ki izpodriva klasične materiale. Promont se je predstavil s svojim programom vezanim na plin – s prehodnimi in izolacijskimi kosi ter reducirkami za plin. Predstavili so še jekleni prostostoječi dimnik. Za vse predstavljene izdelke je



Izolacijski kosi

bilo po besedah Rudija Bense in g. Rejca med obiskovalci veliko zanimanje, še posebej pa med montažnimi podjetji iz drugih republik, ki so se zanimala predvsem za prvi del programa, medtem ko so se drugi zanimali za dimnike. Nedvomno je bila predstavitev v Opatiji dobrodošla, saj gre za program, ki so ga v Promontu osvojili pred nekaj leti in je skorajda nov na našem trgu.

Da gre za zanimive izdelke dokazuje tudi veliko zanimanje tujih poslovnežev. Po ocenah naših sobesednikov so realne možnosti za izvoz omenjenih izdelkov. Tudi partnerji so jim namreč izrekli priznanje za izdelavo in izgled izdelkov. Glede na izvozne možnosti, ki se jim odpirajo, so se odločili, da bodo pridobili za omenjene izdelke ustrezne mednarodne a – teste. Po oceni sogovornikov je edini

problem pri nasotpu na tujem trgu kakovost materiala, zato bodo izdelke dali testirati pri ustreznih mednarodnih institucijah. Kot pravi Rudi Bensa, se bodo odločili za eno od dveh omenjenih mednarodnih institucij TUV ali DVG. S pridobitvijo a – testov bi si odprli pot na svetovne trge.

Prehodni kos za plin z oznako JE-PE nam dovolj zgovorno pove, da gre za kos, ki se vgrajuje na prehodu iz jeklenega dela cevodov v polietilenski (plastični). Vgrajuje se pri priključku plinske instalacije pred zgradbo, kjer je zunanji razvod plina iz polietilena. Z izolacijskimi kosi vgrajenimi v cevovode in ustrezno katodno zaščito se prepreči poškodba cevodov z ustrezno katodno zaščito, hkrati pa zagotavljajo boljše kontrolo cevodov.

J. Votek

SKIP

Hidravlični bager

V Skipu so v zadnjem obdobju naredili velik razvojni korak naprej. Na zagrebškem sejmu so predstavili nov hidravlični bager, ki ga izdelujejo v sodelovanju s svetovno znanim proizvajalcem tovrstne mehanizacije MF (Massery Fergusson) Industrial iz Velike Britanije.

Kot nam je povedal direktor Skipa Jože Horvat, so v podjetju že nekaj časa razmišljali o tem, da bi zadovoljili potrebe najzahtevnejših kupcev, vendar jim to ni uspelo zaradi sorazmerno nizke ravni spremljajoče industrije.

Vse to jih je vodilo k iskanju zunanega partnerja. V mesecu juniju letošnjega leta so navezali tesne stike s prej omenjeno firmo in sklenili dogovor o poslovno-tehničnem sodelovanju.

Po tem dogovoru jim Powerskid dobavlja podvozje, ki je trenutno eno najboljših na svetu. Na to osnovo, ki ima vgrajen hidravlični menjalnik powershute, Skip nadgrajuje svoj rovkopač. Po besedah Jožeta Horvata je Skip z začetkom proizvodnje tega rovkopača zaokrožil svojo ponudbo rovkopačev.

V tem višjem tehničnem in cenovnem razredu ponuja Skip trgu dva tipa rovkopačev. SKIP HX z dvoosnim pogonom in SKIP 60 HX prav tako z dvoosnim pogonom in z motorjem, ki ima turbokompresor. Kot smo

že zapisali, je pri obeh tipih uporabljen hidravlični menjalnik powershute s štirimi hitrostmi naprej in nazaj ter prestavo za

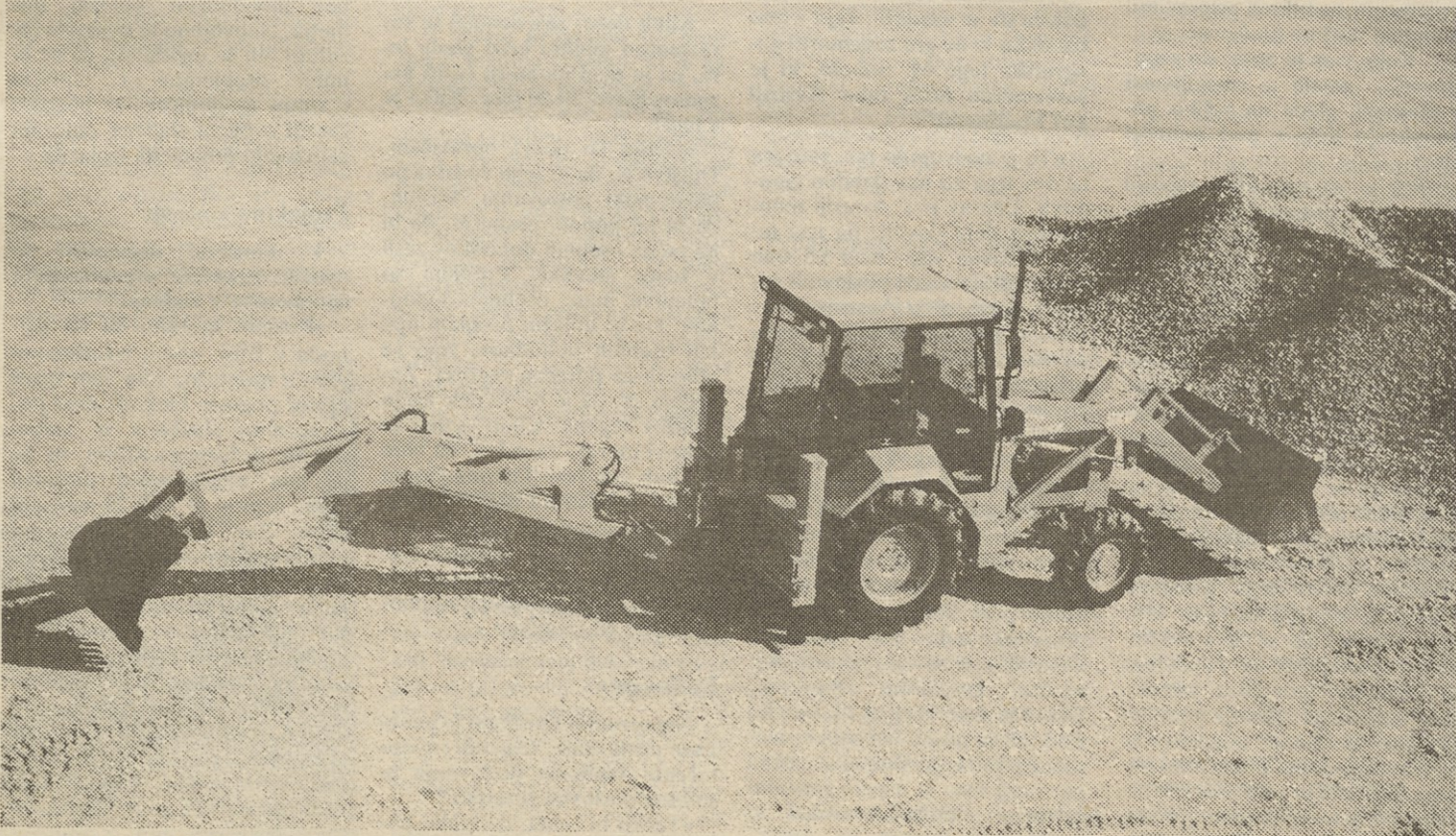
cestno vožnjo, kjer dosega stroj hitrost do 30 kilometrov na uro. Poleg tega je pomembna tudi notranja oprema kabine, ki je v avtomobilski tehniki in ima zatemnjena stekla ter vozniku omogoča izredno udobno počutje. Nakladalni in kopalni del pa sta plod Skipovega razvoja in dela. Ta sicer temelji na že prej razvi-

tih orodjih za Skipov bager B 51, vendar je vse prilagojeno tehnični dokumentaciji Powerskida-MF. Tako je na nakladalnem delu mogoče vgraditi posebno univerzalno lopato, ki ima več delovnih funkcij na kopalnem delu pa lahko po potrebi vgradijo teleskopsko bagersko roko. Ob vsem tem velja omeniti, da

se je Skipu uspelo dogovoriti, da jim angleški partner dobavlja svoj najnovejši model imenovan serija T, ki so ga plasirali na tržišče v začetku letošnjega leta. Poleg omenjenega sodelovanja so v zaključni fazi že razgovori o prevzemu celotnega servisa za program Powerskida-MF. Jože Horvat upa celo na več, kajti angleški partner je že izrazil pripravljenost, da bi bil neposredno ob uvozu pogonskega sistema še pripravljen za uvoz posameznih izdelkov za potrebe omenjenega programa iz Skipa. Toda o tem se bodo s predstavniki britanskega podjetja podrobneje dogovarjali še ta mesec.

Z omenjenim poslom si je Skip nedvomno utrdil položaj med proizvajalci lahke gradbene mehanizacije na domačem trgu. Predvsem je uspel zadovoljiti zahtevnejše kupce, ki so jim ti stroji cenovno tudi dostopnejši od originalnih. V Skipu ugotavljajo, da so osvojili tisti del tržišča, ki je bil dosedaj naravnano na uvoz. Nenazadnje jim to potrjujejo tudi prva naročila omenjenega rovkopača. Tako bodo v mesecu novembru montirali 10 strojev, prav tako bo tudi v decembru. Dobra polovica strojev je že prodana. Sicer pa načrtujejo, da bodo v sodelovanju z britanskim partnerjem letno izdelali okrog 50 rovkopačev.

S tem sodelovanjem pa se ne odpovedujejo nadaljnji proizvodnji svojega rovkopača B-51, ki je plod domačega razvoja in ga še zmeraj uspešno tržijo. jv



Razvodni hidravlični bager

TEN

Kolaps

Kaj naj zapiše poročevalec z minulega zbora delavcev v Tenu, ki je bil v torek 6. novembra v menzi tega podjetja. Pogosto pravimo, da se zgodovina ponavlja in tokrat lahko zapišemo, da sta se zgodovina in zgodba ponovili. Toda voz z bremenom gnoja je na tej razmočeni cesti tako globoko v blatu, da je preprosto potonil. Od tistega, kar smo slišali na zboru delavcev neposredno pred kolektivnimi dopusti, se ni nič uresničilo. Omembe vredno je le-to, če smo malo sarkastični, da delavci še danes niso prejeli plač za opravljeno delo v mesecu septembru, ki bi jih sicer morali dobiti že 15. oktobra.

Na zboru delavcev je direktor Marijan Jerič ponovno na kratko orisal položaj podjetja in ga označil kot izredno kritičnega, zatem pa se je osredotočil na osrednji problem, zaradi katerega so se delavci sestali, in sicer pri plačah. Edino kar mu kaže zameriti je, ker je delavcem zamolčal, da ima Ten blokiran žiro račun že od 24. avgusta. Njegova prognoza je bila, da je sanacija še zmeraj možna ob maksimalnem angažiranju prodajne službe. Povedal je, da je vse sile usmeril za pridobitev kredita od banke v višini 4 milijonov dinarjev, s katerim naj bi potem delavcem izplačali osebne dohodke. Marjan Jerič je poudaril, da v tem težkem položaju nima smisla karkoli obljubljati, a kljub vsemu upa, da bodo kredit le uspeli dobiti. Kot je dejal, bi v tem primeru začeli uresničevati socialni program in bi definirali tehnološke viške ter si poskušali zagotoviti nadomestila za osebne dohodke s strani skupnosti za zaposlovanje. Po njegovem prepričanju bi ob tem bili realni izgledi za preživetje, bolje rečeno, rešili naj bi se najhujšega – stečaja. Na vprašanje delavcev, zakaj se je s tem čakalo do sedaj, ko pa je položaj kritičen že od junija naprej, je Marjan Jerič odgovoril, da se tega prej preprosto ni dalo, ker ni bilo usklajenih aktov z zakonodajo. Zakaj pa tega ni bilo, direktor službe, ki je odgovorna za to, ni odgovoril, ampak je modro molčal. Hkrati je Marjan Jerič povedal, da za posamezne skupine delavcev iščejo rešitve tudi v iskanju dodatnega dela (omenjen je bil Telekom). Opozoril je, da ne glede na vse probleme tudi pri delavcih ni vse v najlepšem redu in ob tem je omenil delovno disciplino, saj se tisto malo dela kar imajo ne

opravi ali se pa opravi nekakovostno.

Če se spomnimo na prejšnji zbor delavcev, tokrat nismo kaj veliko slišali o uresničitvi programa za sanacijo, ki ga je takrat predlagal Marjan Jerič, npr. vzemimo profitne centre za pridobitev poslov vsaj za dva meseca naprej. Toda očitno je, da za vse to le ni kriv samo direktor.

Slepomišenje

Po direktorjevem izvajanju so začeli s svojim spraševanjem delavci, ki so se na nek način v svojih razpravah vrteli v začaranem krogu. Res je sicer da so v ospredje odločno postavili problem plač in tudi odločno povedali, da niso pripravljeni delati pod nobenimi pogoji, dokler se jim ne plača tisto delo, ki so ga že opravili. Verjetno bi se ta razprava nadaljevala v nedogled in bi se prerekli, ali kredit bo ali ne bo, ali bodo preživeli, če v to diskusijo ne bi odločno posegla Andreja Jamnik, ki je povedala, da je vse govorjenje zaman, kajti po vseh predpisih bi moral biti Ten že v stečaju, kajti račun je blokirán že od 24. avgusta, hkrati pa je zahtevala, da se z delavci več ne slepomiši in manipulira, ampak je rešitev edino v stečaju. Kot je povedala, je omenjeni kredit le prha, ki jih bo morda osvežila za nekaj dni, nikakor pa to ni kapital, ki bi pomenil dolgoročneje upanje. Po njeni oceni bodo delavci le s stečajem dobili vsaj nekaj, hkrati pa se bodo rešili negotovosti, v kateri se nahajajo sedaj. To informacijo so potrdile tudi ostale delavke iz računovodstva, ena pa je poudarila, da bi po vseh predpisih že morali biti v stečaju, vendar so prosili za odlog. Direktorice finančnoracunovodskega

sektorja žal ni bilo na zboru delavcev, da bi podala podrobnejše pojasnilo. Ob koncu zbora nam je bilo tudi jasno zakaj. Vse to je delavce dodatno razburilo in so bili v svojih zahtevah in napadih na vodstvo še odločnejši. Kljub ponovnemu zagotovitvi Marjana Jeriča, da bi se morda lahko rešili stečaja, je Andreja Jamnik ponovno opozorila, da Ten nikakor ni sposoben, da bi poravnal svoje terjatve, zato preprosto drugega izhoda kot stečaj ni. Delavci so se s tem sicer strinjali, vendar so jasno in glasno povedali, da prej hočejo plače. Hkrati so postavili »pred zid drugo vodilno skupino«, naj pove, kaj je storila, da podjetje ne bi doživelo kolapsa. Prvi se je oglašil g. Cvek, direktor razvoja, ki je povedal, da podjetje vodi direktor in da so oni zgolj izvajalci njegovih nalog in posvetovalni organ. Ta izjava je vredna premisleka, ali to povsem drži. Očitno se je želel oprati odgovornosti. Zatem se je oglašil g. Dremelj, ki je pošteno povedal, da je res, da problemi niso od včeraj, vendar celotne krivde le ne kaže valiti na direktorja. Opozoril je na »zgodovinsko dejstvo« Tena, da so zamenjali že nič koliko direktorjev, ker noben ni bil dober, pa tudi ta je na vrsti, toda ta se je odločil in bo odšel sam. Kot je povedal, pa agonija Tena ne traja od prihoda Jeriča, ampak sega že dobrih pet let nazaj, žal pa prave rešitve nikoli niso uspeli najti. G. Štrkl direktor kadrovske službe je povedal, da je žal res, da mu je Marjan Jerič vročil odpoved in dodal, da so sicer v težkem položaju in da iščejo rešitve in so med drugim sprejeli ustrezne akte o delovnih razmerjih, ki so v skladu z novo delovno zakonodajo in da sedaj lahko pripravijo ustrezen socialni program, a žal ni povedal, kaj je delal od aprila, ko je nova zakonodaja zagledala luč sveta in ko Ten ni bil v nič kaj boljšem položaju. Nenazadnje je sosednje podjetje, ki ni v taki krizi kot Ten, začelo z ukrepanjem pred skoraj tremi meseci.

Stimulacije

In spet smo pristali pri plačah. Delavci so vodstvu postavili vprašanje, kakšne stimulacije si delijo vodilni in zakaj niso bili objavljeni seznam delavcev

z osebnimi dohodki. Konkretno so g. Cveka vprašali, ali res dobiva 80-odstotno stimulacijo. Po besedah referentke iz računovodstva jo. Žal je g. Cvek ostal ob tem vprašanju nem kot tudi vsi ostali. Delavci so postavili zahtevo, da v primeru stečaja vsi vodilni vrnejo stimulative dele osebnih dohodkov. Marjanu Jeriču so zastavili vprašanje, zakaj odpoved. Ostali so brez odgovora. To je dokaz, da se znotraj vodstva niso razumeli. Hkrati so ga vprašali, zakaj se ni obračal na delavce, saj je imel na samem začetku popolno zaupanje. Nenazadnje so mu izrekli tudi zaupanje na zadnjem zboru delavcev in že takrat so zahtevali odgovor zaradi nesoglasij v vodstvu.

Pred končnimi sklepi so delavci zastavili še vprašanje, kako je z oddajo v najem enega dela poslovnih prostorov. Direktor je pojasnil, da so bili oddani za eno leto, s tem da najemnik v začetku decembra poravnava najemnino za tri mesece nazaj in naprej v višini 8000 mark, takšno pogodbo je potrdil tudi delavski svet. Ob tem je prišla na dan dokaj neprijetna zadeva, za katero pa nobeden od vodilnih in članov delavskega sveta ni vedel. Razen morda enega, a ne direktorja, ki je ob tem modro molčal in računovodkinje, ki pa je na zboru ni bilo in sicer, da naj bi Ten omenjenega najemnika kreditiral. Delavke iz računovodstva so povedale, da razpolagajo z neizpodbitnimi dokazi. Po sklepu zbora jih bodo predložile na delavskem svetu. Delavci so zahtevali, da se odgovornega delavca, ki si je to dovolil ob predloženih dokazih takoj suspendira.

In konec. Po predlogu zbora naj bi se čez dva dni sestal delavski svet, ki naj bi se končno izjasnil o stečaju in imenoval vršilca dolžnosti direktorja. Hkrati so postavili pogoj delavskemu svetu, da direktorja lahko razreši le, če bo zagotovil plače.

Zaradi nezaupanja delavskemu svetu so se odločili, da bo na seji sodeloval še po en predstavnik delavcev iz vsakega oddelka.

J. Votek

P. S.: Plače za mesec septembra so delavci dobili izplačane v četrtek 8. novembra.

KOMENTAR

Če smo nesli prejšnjega, bomo tudi tega!

In so ga. Pravzaprav se je za ta korak odločil sam, namreč da odide – direktor Tena namreč. Žal odhaja z najslabšo popotnico in sicer, verjetno s stečajem. Za takšno popotnico je morda najmanj sam kriv. Žal je zmeraj tako, da so po izgubljeni bitki generali vsi, ki bi bitko, v tem primeru sicer vojno lahko tudi dobili, žal pa niso imeli možnosti. In kot kaže je tako tudi s Tenom. V času, ko je na tleh, pravi druga vodilna skupina, da je direktor tisti, ki vodi podjetje in sprejema vse pomembne odločitve, oni (direktorji sektorjev op. p.) pa le-te po svojih močeh in danih možnostih le izvajajo (tako g. Cvek). Ob tem seveda ta »druga skupina« pozablja na krilatico ali že kar zakon Tena, ki ga čivkajo vrabci na strehi, ki pravi ob vsakem prihodu novega direktorja – če smo onega nesli, bomo tudi tega. Ali to ni dovolj zgorelo dokaz, da je nekaj »narobe« na nižji ravni. Ob tem ne smemo pozabiti na še eno zakonitost, da se je zmeraj zamenjal samo direktor. Očitno je, da so bili ostali in tudi »moralno politično neoporočeni«, a o strokovnosti se tako ni nihče spraševal.

Nekateri to imenujejo tudi dominanca »maistergeselschafta«. Naj obračamo tako ali drugače in ne glede na to, kakšna je odgovornost kateregakoli od direktorjev v preteklosti za potop Tena, je odgovornost »druga vodilne skupine« največja. Delavci so krivi le toliko, da so bolj verjeli tem kot tistim, ki jim je do tega, da podjetje rešijo.

Gornje trditve, ki so na prvi pogled grobe in ostre, bom poskušal tudi teoretično argumentirati s pomočjo mikrosistem-ske teorije in s tem tudi pojasniti, zakaj ni uspela nobena od sanacij Tena. Z obstoječo organizacijsko sestavo in iz preteklosti dokaj neuspešno kadrovske selekcije na vodilni ravni si je v Tenu pridobila moč in vpliv struktura, ki po nobenem, in sicer ne po strokovnem in ne po kakršnemkoli kriteriju ni ustrezala opravljanju vodstvenih funkcij v podjetju. Žal si je dobila preveč moči in vpliva, ni pa bila pripravljena prevzeti nobene odgovornosti (izjava g. Cveka nam to potrjuje), ko so se razmere zaostriše do konca in so bili njihovi »vrtički« ogroženi, so pod takšno ali drugačno krinko »minirali« direktorja. Pa bom to spet dokazal na primeru. Prejšnji zbor delavcev je vodil kadrovski direktor, ki ves čas moleduje o težkem položaju, a si ga prizadeva rešiti, sam pa kljub kritični situaciji še do danes kot kadrovski direktor ni pripravil socialnega programa. Očitno je komaj spalal akte, daje zadovoljil zakonodajo. In ravno vodenje zbora delavcev in njegov odnos do položaja delavcev skozi iskanje možnosti njihovega preživetja, ki jih ponuja delovna zakonodaja že od aprila kažejo na to, da si je iskal oporo za preživetje in celotno krivdo v smislu »neprincipielne koalicije« in svoje »moralno politične neoporočnosti« prenesel na direktorja. In še zadnji argument o neuspehu zadnjega sanacijskega programa. Takrat je direktor Marjan Jerič predlagal organiziranost po profitnih centrih ali programskih enotah. Ne glede na to, če je Jerič to poskušal speljati ali ne tega ne bi uspel. Zakaj? Preprosto zato, ker bi to pomenilo, da bi se velik del »majstergeselschafta« moral potegniti iz »mišjih lukenj« in prevzeti nase odgovornost za preživetje toliko in toliko delavcev. Komandirati v vojni je pa le prevelik napor, če si je na posvetovalnem organu kolegija (po g. Cveku) lažje izposlovati stimulacije brez konkretne odgovornosti za »delavske« želodce. In ne mislite, da je bilo kaj drugače v preteklosti.

Najbolj žalostno pa bo, ko bodo po menjavi direktorja delavci spet potegnili najkrajšo, ker bodo v času, ko bo vsakdo reševal samega sebe zaradi svoje neorganiziranosti, spet izigrani zaradi svoje neorganiziranosti in neenotnega nastopa. Omenjena struktura bo že sposobna zaščiti svoj interes. Žal je obkladanje vodilnih s tem ali onim izrazom v času reševanja svoje proletarske kože premalo. Ob vsem tem pa tudi direktor več ne bo kamen spotike, saj se je s svojo odpovedjo odrezal od vseh zakulisnih iger.

J. Votek

BLISK

Proizvodnja donosnejša od montaže

Pomanjkanje dela v montažni dejavnosti ni zaobšlo niti soboškega Bliska, čeprav je potrebno v isti sapi ugotoviti, da jih je ta kriza v primerjavi s prejšnjimi leti le oplazila. Znano je, da se je Blisk v prejšnjih letih že na samem začetku leta srečeval z bistveno večjimi problemi zaposlitve montažnih zmogljivosti kot v letošnjem letu. V prvi polovici letošnjega leta, ko so se ostale montažne organizacije srečevale s precejšnjo nezasedenostjo svojih zmogljivosti, je bilo v Blisku občasno na prisilnih dopustih le okrog deset monterjev. Največji problem z zaposlitvijo so imeli po besedah direktorja Franca Pucka v elektro dejavnosti in delno pri monterjih ogrevanja. Medtem pa sta bila kleparska klima dejavnost ter vodovodarji ves čas polno zasedeni. Dobra zasedenost vodovodarjev je ugodno vplivala na premoščanje pomanjkanja dela pri ogrevanju, saj so delavce iz ogrevanja preusmerjali v vodovod. V drugi polovici leta in vse do konca le-tega pa imajo montažne zmogljivosti polno zasedene. Dobro kaže tudi za začetek naslednjega leta.

»Kleparija« ni samo za zasebnike

Klasično kleparsko dejavnost so opustila že skorajda vsa IMP-jeva montažna podjetja, vi pa jo še zmeraj ohranjate. To pomeni, da je ta dejavnost še vedno donosna in ni zanimiva zgolj za zasebnike?

»Že podatek, da je bila ta dejavnost v prvi polovici letošnjega leta, ko je bila kriza najhujša in pomanjkanje dela veliko, polno zasedena, dovolj zgornjo prča, da je dela na tem področju dovolj. Če k temu dodam, da je druga polovica glede zasedenosti še ugodnejša, saj smo najemali celo kooperante, potem je to dovolj zgornjo dokaz, da te dejavnosti ne kaže slepo opuščati zgolj pod pretvezo, da je premalo »zahtevna«. Mi mislimo drugače. Narediti je potrebno vse, da bomo še konkurenčnejši in kakovostnejši od zasebnega sektorja. V ta namen smo se letos tudi tehnološko posodobili. Ku-smo nov rezilno krivilni s katerim smo povečali produktivnost in konkurenčnost napram zasebnemu S tem strojem lahko

krivimo in naenkrat pripravimo poljubne dolžine pločevine.

Kako vam je upsevalo zaposlovanje ostale zmogljivosti v montaži, glede na veliko pomanjkanje dela v prvi polovici leta?

»Res je, da smo kljub recesiji na trgu investicijskih del bili sorazmerno dobro zasedeni, čeprav smo bili v veliki meri usmerjeni na domači trg. Delno je morda to tudi posledica sistematične obdelave tržišča, predvsem večjih investitorjev, pri katerih smo stalno prisotni. Delno je morda posledica dobre zasedenosti naša majhnost in s tem večja prilagodljivost. Kljub vsemu pa se tudi mi srečujemo z izredno ostro konkurenco pri pridobivanju del. Pomurje v preteklosti ni bilo zanimiv trg za izvajalce izven tega prostora. Danes je položaj povsem obrnjen. Srečujemo se že s konkurenco znotraj IMP-ja. Poleg tega je potrebno poudariti izredno moč zasebnega sektorja v tej dejavnosti, ki nastopa pogosto z že izredno ugodnimi finančnimi pogoji, ki jih mi in tudi druga druž-bena podjetja ne moremo ponuditi. To pa pomeni, da delo izva-

jamo z minimalno ali pa nobeno akumulacijo. Ne glede na vse, tudi Pomurje ni izjema, kar se tiče novih naložb, kajti obseg letih se je zmanjšal na minimum. V tem času izvajamo obsežnejša dela na prizidku novega hotela Lipa v Lendavi, pridobili pa smo tudi dela na novem stanovanjskem bloku v Murski Soboti. V tem času še potekajo razgovori za pridobitev del na dveh večjih objektih v Pomurju. Očitno je torej, da moramo iskati možnosti za zaposlitev naših zmogljivosti v tujini.«

Omenili ste tujino. Na katera tržišča ste se usmerili, kajti v tem trenutku le ne gre zanemariti geografske lege M. Sobote, ki je sorazmerno blizu tako Avstriji kot Madžarski?

»To je nedvomno res, zato sta ta dva trga za nas izredno zanimiva. Čeprav je v Avstriji montažnega dela dovolj, pa nas tarejo delovne vize; sicer pa smo v tesnejši navezavi poslovnih stikov s partnerji iz Avstrije. Prav tako se pripravljamo na vrnitev na madžarski trg, kjer smo že bili prisotni. Tu smo že precej blizu konkretnemu poslu, vendar se Madžari srečujejo pri delih, kjer ni udeležbe tujega kapitala, s podobnimi problemi kot mi – s pomanjkanjem denarja. Odprte smo imeli možnosti na nemškem tržišču, kjer smo spet naleteli na problem delovnih viz. V tem trenutku poskušamo preko Smelta pridobiti dela na vodovodu v Rusiji, kjer se nam pojavlja kot močan konkurent Promont. Težko je sicer ocenjevati, kdo bo pridobil ta posel. Na uspeh sicer računamo, kajti skupaj z našimi partnerji nam je uspelo ponuditi ustrezno tehnološko rešitev, ki bo pocenila izvedbo.«

Zastopanje, prodaja in montaža talnega gretja

Omenili ste tesnejše poslovno tehnično sodelovanje s tujimi partnerji, ali ste že sklenili konkretne posle?

»Smo v fazi zaključnih razgovorov s firmo Gord-Fischer za zastopanje in prodajo ter montažo opreme za talno gretje. Navsezadnje smo stike s številnimi poslovnimi, toda ti se ne nanašajo na proizvodno dejavnost in bi o njih več pozneje.«

Plače

Kljub dobri zasedenosti in sorazmerno majhni krizi glede let-te, pa je med monterji čutili nezadovoljstvo glede plač. Kako je s tem?

»Očitki so delno opravičeni. Dejstvo je, da je želja vodstva po pozitivnem poslovanju. Mislim, da bi bil popoln nesmisel, da bi na račun osebnih dohodkov zašli v rdeče številke. Problem so omejitve mase osebnih dohodkov. Da bi ublažili problem nizkih osebnih dohodkov, smo se odločili za poračun regresa. Zavedam se, da je to na nek način »blažev žegen«. Kljub vsemu se delavci morajo zavedati, da nam je kljub tem restriktivnim časom uspelo stabilizirati poslovanje in poskrbeti za polno zaposlenost vseh. Žal je tu še problem razbremenitve gospodarstva, ki jo zaenkrat samo še proklamiramo, kaj slabo pa izvajamo.«

Poslovanje

Neposredno s plačami je povezano poslovanje. Omenili ste dolgoročno stabilnost poslovanja in solidne poslovne rezultate?

»Težko bi rekel, da lahko govorimo o solidnih poslovnih re-

zultatih. Res je, da smo prvo polovico leta zaključili pozitivno kljub milijardi dvesto tisoč knjigovodskega odpisanih terjatev, ki so delno še izterljive. Sorazmerno ugoden poslovni rezultat pričakujemo po podatkih, ki so mi dostopni, tudi v tretjem kvartalu. K temu še velja dodati dober likvidnostni položaj podjetja. Nedvomno bi poslovni rezultati bili še ugodnejši, če ne bi imeli problemov z izplačili s strani gradbincev, ki pogosto zaradi svojega slabega položaja zadržujejo omenjena izplačila.«

Projektno vodenje

V montažni dejavnosti so opazne nekatere organizacijske spremembe v vodenju.

»Priznati moram, da ob prihodu v Blisk nisem bil obremenjen z montažo, zato sem takoj opazil pogoste blokade med posameznimi službami in stalno iskanje dežurnega krivca, to pa je bila najpogostejše priprava dela, čeprav je bila ta najmanj kriva. Zato smo se odločili za ukinitve sektorske organiziranosti montaže in postopoma prehajamo na projektni način vodenja, kjer prevzema od podpisa pogodbe naprej vso odgovornost za uspešno izpeljan posel operativni vodja. Hkrati smo razširili našo ponudbo na področju montaže, kjer je naš cilj prodaja znana. V ta namen smo se tudi kadrovske okrepili. Ponovno smo uspeli pritegniti v podjetje

nekatero že uveljavljeno strokovnjake, ki so v preteklosti iz Bliska odšli. V tem trenutku smo v montaži organizirani tako, da lahko ponujamo že inženiring storitve. Prvi praktični preizkus je gradnja vodovoda od Moravskih toplic do Bogojine.«

Proizvodnja

Kaj pa proizvodnja, v tem času ste namreč pred zaključkom naložbe v posodobitev livarne?

»V Blisku je že nekaj časa znano dejstvo, da je proizvodnja uspešnejša od montaže, in to nam kažejo rezultati poslovanja v prvi polovici leta. V tem času ne pričakujemo takih poslovnih rezultatov, ker je prišlo zaradi selitve in posodabljanja livarne do skoraj dvomesečnega zastoja, kar pa pomeni manjšo realizacijo. V začetku naslednjega meseca pričakujemo, da bomo montirali nove plinske peči in frikcijsko stiskalnico. Glede na trenutno krizo v livarstvu bomo za nekaj časa zamenjali nabavo tunelske peči. S posodobitvijo bomo povečali naše zmogljivosti s 110 ton proizvodnje odlitkov na leto na 420 ton. Poleg tega nam je uspelo navezati tesnejše stike z nemškimi partnerji, kjer se dogovarjamo za tesnejše sodelovanje s tremi firmami. S posodobitvijo livarne bomo povečali našo konkurenčnost na našem osnovnem livarskem programu oljnih granitov. J. Votek

INTERVJU Z JOŽETOM KOLARIČEM

Črpalke so bile in so stabilno podjetje

Program »črpalke« je eden starejših in tudi stabilnejših programov v IMP-ju. Kljub negotovim razmeram na trgu je tako tudi danes, čeprav je sam program vezan na investicijsko dejavnost. Podrobnejšo sliko o programu »črpalke« smo dobili v pogovoru z direktorjem podjetja Jožetom Kolaričem. Pri pogovoru je sodeloval tudi direktor gospodarskega sektorja Pavle Kranjc.

Na začetku morda stereotipno vprašanje, ki pa se mu v tem trenutku ne da izogniti; kakšni so namreč poslovni rezultati podjetja?

»Ko govorim o poslovanju, se moram ozreti v preteklost. Že prej sem omenil, da so Črpalke podjetje z eno od najdaljših tradicij v sistemu IMP-ja na proizvodnem področju. Dejstvo je, da to podjetje v svoji skoraj štiridesetletni zgodovini ni doživljalo nekih hujših stresov v poslovnem smislu. Temu lahko vsaj delno pripišemo sorazmerno dober materialni položaj podjetja v lanskem in tudi letošnjem letu. Oboje omenjam zaradi tega, ker je do pravih stresov na trgu prišlo že v lanskem letu, letošnje leto pa pomeni prihod na vrh ledene gore, ko je praktično investicijska dejavnost povsem zamrla. Mi pa smo kljub vsemu s svojim programom »črpalke« vezani na naložbe, bodisi v zasebno stanovanjsko gradnjo ali druge investicije. Na ne glede na vse je naše poslovanje solidno, saj še zmeraj poslujemo z minimalno akumulacijo in ostankom dohodka, prav tako so nas zaobšli tudi likvidnostni problemi.«

Prilaganje trgu

Podjetju zaenkrat ne grozi kriza. Kakšna pa je vaša strategija, da se obdržite na trgu, kajti trg je nedvomno tisti, od katerega je odvisna uspešnost ali neuspešnost podjetja?

»Zelo veliko pomeni samo ime. Povedal sem že, da smo na jugoslovanskem trgu prisotni že

dve vrsti črpalke – centrifugalne s standardnim motorjem in hidravličnim delom ohišja in tesnjenjem. Povsem se je uveljavila nova črpalke, ki ima sodobno konstrukcijo, za tesnitev pa upo-

Črpalke za procesno industrijo

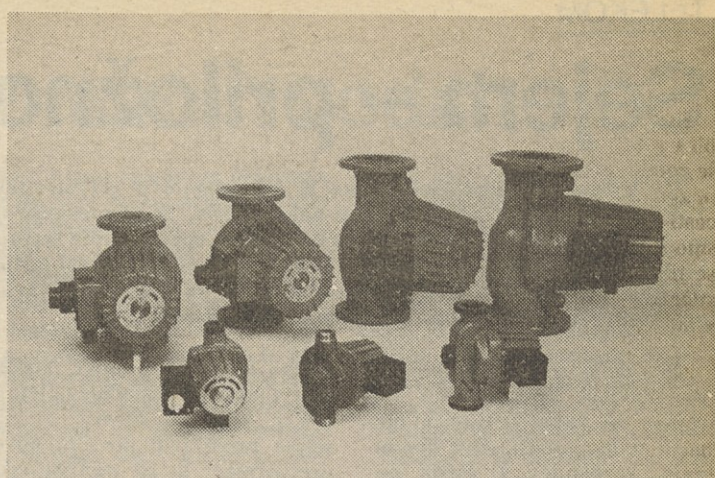
To pomeni, da ste s svojo proizvodnjo črpalke usmerjeni zgolj na potrebe energetike?

»Celotni program črpalke temelji na lastnem razvoju. Povedal sem že, da smo sami razvili drsna tesnila, prav tako je lastna konstrukcija hidravlike, podobno pa je tudi z motorji. V obratu za izdelavo elektromotorjev v Metliki že izdelujemo tri

uvoza. Naslednji pomemben korak je bilo znižanje cen naših črpalke konec lanskega leta od 20 do 36 odstotkov. Iz cene smo izločili inflacijski faktor. Za toliko smo sedaj cenejši od jugoslovanskih proizvajalcev, hkrati so naši izdelki kakovostnejši in smo v cenovnem razredu z uvoženimi črpalkami najbolj znanih proizvajalcev, npr. Grundfussa. Mi imamo še eno prednost pred tujo konkurenco, imamo namreč razvito servisno mrežo po vsej državi.«

Ostaniva še naprej pri tržišču. Kako kljub vsemu uspevate s prodajo glede na upad naložbene dejavnosti?

»Povpraševanje po črpalah je največje od septembra pa do aprila. Ostalo so mrtvi meseci. Glede na ostale proizvajalce investicijske opreme smo v rahli prednosti, kajti proizvodi le niso večni in so pri obnovitvenih delih nujne zamenjave. Hkrati smo okrepili prodajno mrežo in naša prodaja ni več vezana izključno na trgovske organizacije. Okrepili smo sodelovanje s projektantskimi hišami in podpisali pogodbe o projektiranju naših črpalke. Poleg tega naša prodaja temelji na močni zastopniški in dilerki mreži. Svoje predstavnike imamo v Zagrebu, Beogradu, Skopju in Sarajevu, hkrati pa smo ohranili stike z obstoječo predstavniško mrežo IMP-ja po Jugoslaviji. Prednost lastne za-



»Čeprav nismo dobili posebne pomoči od zunaj, smo vzporedno z vlaganji v razvoj vlagali tudi v proizvodnjo, in to predvsem v tehnologijo. V letu 1987 smo jo temeljito obnovili. Ta naložba se nam sedaj obrestuje predvsem po kakovosti naših izdelkov. Da smo prepričani v kakovost in zanesljivost naših izdelkov, je odločitev, da smo garancijsko dobo vseh črpalke podaljšali z enega leta na dve leti. Začeli smo z uveljavljanjem evropskega normativa v proizvodnji.«

Iskanje dodatnega nesezonskega programa

Ob tem se kljub vsemu zastavlja vprašanje, ali je bila proizvodnja ves čas polno zasedena?

»Če bi se držali nekdanjih načel proizvodnje pod vsako ceno, bi verjetno bila. Glede na razmere na trgu in sezonski pomen naših izdelkov smo proizvodnjo

odločili za prvo pot, kajti ta bi kljub vsemu ostala neizkoriščena.

Pri iskanju tega dodatnega programa se trudimo, da bi poleg lastnega kapitala pritegnili še tujega. V ta namen smo v publikaciji bavarske gospodarske zbornice že objavili oglas, s pomočjo katerega iščemo ustreznega partnerja, ki bo pripravljen sodelovati.«

Tuji trgi

Ne glede na trenutno ugoden položaj je kljub vsemu jugoslovansko tržišče nezanesljivo glede plačil. Omenili ste tudi, da dopolnilni program, ki ga iščete ne pomeni oddaljevanja Črpalke od svojega osnovnega programa, zato je verjetno nujno iskati možnosti preboja na tuji trg?

»V preteklosti smo morda tuje trge nekoliko zanemarjali, kljub vsemu pa smo uspeli izvoziti okrog pet odstotkov naše proizvodnje. Glede na naš ekonomsko politični položaj je usmeritev v izvoz nujno. Velike možnosti plasmaja imamo v Češko in Slovaško, kjer smo že pridobili ustrezne A-teste o kakovosti in zadovoljevanju njihovih tehničnih predpisov. Hkrati so se nam že začela obrestovati velika vlaganja v ruski trg, kjer se nam poleg klasičnega izvoza izdelkov odpira tudi možnost prodaje znanja.«

Kako daleč ste na tem področju in v kakšni obliki nameravate prodati znanje?

»V Sovjetski zvezi potekajo razgovori o koooperacijskem sodelovanju med nami in tovarno iz Kijeve. Rusi so pokazali velik interes za izdelovanje našega opuščenega programa GHR – črpalke iz sive litine. Omenjena tovarna bo prevzela od nas tehnologijo in izdelavo elementov iz sive litine. Črpalke pa bi dobavljale vitalne dele. Velik interes za črpalke GHN – 20 so pokazali v Moskvi. Tu smo že pred podpisom pogodbe. Po tej pogodbi bi prenesli v Moskvo izdelavo hidravličnega dela, mi pa bi dobavljali električni del. Vrednost omenjenega posla bo okrog 500 tisoč dolarjev letno.«

Lastninjenje in reorganizacija

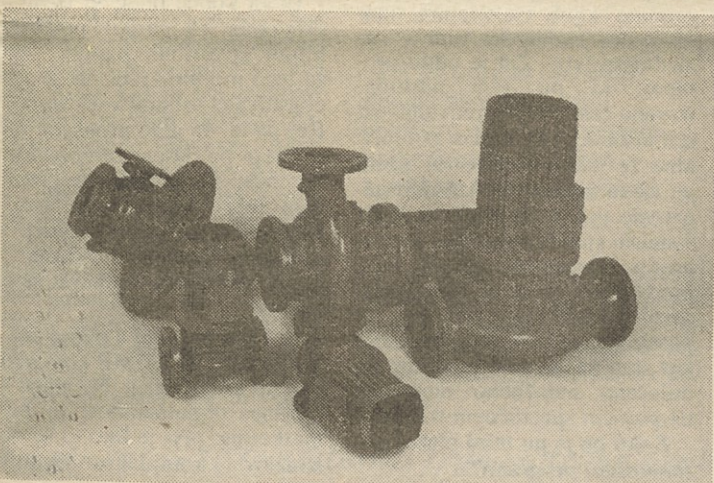
V tem času je veliko govora o preoblikovanju podjetij in lastninjenju. Kakšna je vaša pot?

»Za neko pot se bomo odločili, a prvi korak bo verjetno delniška družba, v kolikor pa bo prišlo do sovlaganja tujega kapitala, pa se bomo preoblikovali v mešano družbo. Zaenkrat dogajanje ne prehitevam in se bomo ravnali v skladu z zakonodajo. V tem času se odločamo za izplačilo osebnega dohodka v obliki internih delnic. »Pogovor je bil opravljen pred objavo obvestila, da podjetja, ki niso organizirana kot delniške družbe, ne smejo izplačevati osebnih dohodkov v obliki internih delnic op. p.) Na vsa ta dogajanja mi gledam povsem preprosto. Ve kar je ta kolektiv dosegel, je dosegel s skupnimi napori in odnosom do te družbene lastnine ko lastne, zato bi bilo pravično, da bi delavci bili pri tem lastninje nju udeleženi z ustreznim lastninskimi deležem.«

Vaše podjetje, oziroma celoten kompleks na Trati se je razvil iz nekdanje nacionalizirane Smoletove livarne. Kakšno je vaše stališče do tega problema?

»To je nesporno dejstvo. Okrog tega še nismo zavzeli nobenega stališča in ga tudi ne bomo. Tu se bomo odzvali tako kot bo to od nas zahtevala zakonodaja.«

J. Votel



nekaj čez trideset let. Kljub temu, da nas trg pozna, je za uspešno nastopanje na trgu nujen stalni razvoj naših izdelkov kot tudi tehnološko posodabljanje proizvodnje. Ravno na teh dveh področjih v Črpalah nismo stagnirali, ampak smo akumulacijo stalno vlagali v razvoj novih izdelkov in v tehnologijo, namesto v ekstenzivno širitev proizvodnje. Še sedaj kljub zaostrenim razmeram na trgu akumulacijo in ostanek dohodka vlagamo v razvoj in posodabljanje.«

Ste lahko bolj konkretni?

»Na trgu smo se pojavili že s četrto skupino črpalke, ali generacije, če hočete. Že ta podatek dovolj zgovorno priča, da smo v razvoju sledili svetovnim tokom in nismo zaostajali. V tem času izdelujemo in sta v uporabi



Jože Kolarič

vrste elektromotorjev. Dosedaj smo bili usmerjeni v proizvodnjo črpalke od preseka 20 do 100 milimetrov, a glede na to, da obstajajo možnosti plasmaja, smo se odločili za izdelavo črpalke preseka 150 milimetrov, ki smo jih predstavili na sejmu v Zagrebu. Na tem sejmu smo predstavili še črpalke z dvojnimi hidravličnimi ohišjem. Na osnovi temeljitih raziskav trga smo se odločili za proizvodnjo črpalke za potrebe procesne industrije. V zaključni fazi je razvoj impofon jett črpalke iz nerjavečega jekla. Proizvodnja teh črpalke bo začela konec prve polovice naslednjega leta. Poleg procesne industrije so za nas zanimive še kemična industrija, petrokemija in ladjedelništvo, kjer naj bi se uveljavili z omenjenimi črpalkami. Intenzivno delamo na konstrukciji hidravličnih delov iz drugih litin (prokroma, jekla in bron). Sedaj teče akcija testiranja potopnih črpalke iz plastike, in če bodo rezultati pozitivni, bo proizvodnja stekla v kooperaciji z italijanskim partnerjem.«

V vašem programu ste predstavili majhno črpalke, ki je namenjena široki potrošnji.

»Že dobro leto je na trgu majhna črpalke z imenom PALČEK. Ta črpalke je naletela na izreden odziv na trgu. Njena prednost je vsestranska uporaba in možnost priključitve na avtomobilski akumulator. O njeni vsestranskosti že dovolj zgovorno priča vsebina njenega imena P – potopna, A – akumulatorska, L – lahka, Č – črpa slano in sladko vodo, E – ekonomična, K – koristna na kopnem in suhem.«

Konkurenčni uvozu

Verjetno boste priznali, da so spremembe na našem trgu – predvsem sprostitve uvoza – vplivale na položaj na trgu. Ali ste v teh razmerah uspeli ohraniti, povečati svoj delež ali pa se je le-ta pri prodaji na jugoslovanskem trgu zmanjšal?

»Z vašo ugotovitvijo bi se bilo moč strinjati, če se mi ne bi že prilagodili zahtevam trga. Prej, ko sva govorila o razvoju, ste verjetno prišli do zaključka, da se lahko naše črpalke po kakovosti kosajo s črpalkami iz



P – potopna
A – akumulatorska
L – lahka
Č – črpa slano in sladko vodo
E – ekonomična
K – koristna na kopnem in suhem

stopniške mreže je v tem, da jo lahko večemo in od nje zahtevamo določene tržne rezultate, medtem ko na novo oblikovana podjetja predstavniška mreža IMP-ja ni pripravljena sprejeti nase nobenega rizika ali celo vezave za prodajo določene količine izdelkov.«

Prilaganje proizvodnje

K uspešnemu trženju spada kakovosten servis. Kako delujete v teh tržnih pogojih?

»Z agresivnejšim trženjem smo temu ustrezno organizirali in okrepili servis. Danes pomeni kakovosten servis eno od velikih prednosti predvsem pred tujo konkurenco. Sedaj imamo po vsej Jugoslaviji odprtih 30 pooblaščenih servisov. Poleg močne servisne mreže smo temu ustrezno organizirali dobavo nadomestnih delov. Servisna služba je tako organizirana, da ji najpozneje v enem dnevu dostavljamo nadomestne dele. Ne nazadnje je potrebno opozoriti, da je kakovostna servisna služba tudi dohodkovno izredno zanimiva.«

Kakovost izdelka ni odvisna samo od razvoja, ampak bistveno bolj od proizvodnje. Ali se prilagaja zahtevam trga?

v poletnih mesecih zmanjšali na minimum. Ob tej ceni kapitala je namreč nerentabilno delati na zalogo, kajti te bi nam v zelo kratkem času uničile vse pozitivne rezultate. Bolj pametno je obračanje kapitala. Res je, da ljudje niso bili na čakanju. Zastoj smo premoščali s koriščenjem dopustov in zaposlovanjem ljudi na neproduktivnih delih. Če gledamo skozi optiko sedanega proizvodnega programa, potem lahko na hitro ugotovimo, da nas je preveč. Mi namreč s serijskim programom ustvarjamo 60 odstotkov prihodka, ostali del pa s servisno dejavnostjo in programom izven črpalke, vendar je to premalo.«

O kakšni rešitvi razmišljate, da bi dosegli polno zasedenost?

»Če bi razmišljali kratkoročno, bi se odločili za definiranje tehnoloških viškov in se slepo držali obstoječega programa. Toda to ne more biti cilj podjetja. Kot sem omenil, še zmeraj poslujemo pozitivno in en del profita namenjamo za iskanje ustreznega, bom rekel, nesezonskega programa za polno zaposlitev proizvodnih zmogljivosti. Hkrati moram poudariti, da bi bile naložbe v tehnologijo mrtev kapital, če bi se

TELEKOM

Sejem – priložnost za poglobljanje poslovnih stikov

Na letošnjem sejmu elektronike je bila zagotovo predstavitev Telekoma med IMP-jevimi podjetji najmočnejša. To je razumljivo, saj je sejem elektronike brez dvoma edini pravi specializirani sejem, kamor sodi celovita predstavitev Telekoma. Čeprav, kot ugotavlja direktor razvoja Ivan Resnik, sejem izgublja na kakovostni ravni predvsem zaradi vse manjše udeležbe in tudi interesa tujcev.

Ne glede na vse to pomeni predstavitev Telekoma na tem sejmu, predvsem za tiste, ki njegove redne predstavitve spremljajo, seznanitev z vsemi novostmi zadnjega leta. Sejem po našem občutku pomeni neke vrste zaključek enoletnega razvojnega cikla za to podjetje. Zato smo se o predstavitvi Telekoma najprej pogovarjali z razvojniki, in sicer direktorjem razvoja Ivanom Resnikom in Jožetom Štemplom s področja telekomunikacij, Marjanom Trdinom, odgovornim za projekt oddajnikov, Albinom Poljancem, odgovornim za hotelsko signalizacijo in Marjanom Žagarjem, odgovor-

godbo in bodo projekt izvedli v prvi polovici naslednjega leta. Kot popolno novost so na sejmu predstavili povsem nove pretvornike, ki so tranzistorski in omogočajo hkraten prenos slike in tona. Za te pretvornike je značilno, da zahtevajo uporabo najnovejših ojačevalnih stopenj. V navadno ohišje sta vgrajena dva pretvornika, t. i. aktivni in pasivni, ki se v primeru okvare vključita avtomatsko. Druga različica, ki so jo razvili, ima vgrajena dva ločena pretvornika, ki omogočata uporabo za dva programa. Celoten pretvornik je zgrajen v širokopasovni tehniki, kar je po besedah sogo-

zagotavlja večjo udobnost v hotelu. Ena od velikih prednosti novega sistema je njegova kompatibilnost z ostalimi informacijskimi sistemi v hotelu. Do konca leta bodo ponudbo hotelske signalizacije razširili, saj so v dogovorih s proizvajalci software za rezervacijo sob. Sistem hotelske signalizacije je sicer zaprt sistem in je možna njegova maksimalna izvedba za 512 sob. Razen osrednjega dela, torej računalnika, je vsa periferna oprema elektronska s t. i. multipleksnim prenosom.

Pri trženju sistema se je pokazalo, da si sistemi niso enaki, zato je sistem signalizacije neke vrste butik proizvodnja. Osrednji del računalniški terminal ostaja enak, medtem ko periferijo prilagajajo kupcem. Velik interes je sistem vzbudil med projektanti. Zanimivo je tudi to, da se Telekom na tem področju ne srečuje s kako močnejšo kon-



Signalizacija za bolnice

ste okvare. Vse spremembe in novitete, ki so se pojavile, so temeljile na izboljšanju funkcionalnosti sistema. Referenčni objekti in nekatere primerjave s konkurenco so pokazale, da je sistem zares vrhunski in enakovreden, če ne celo boljši od tujih konkurentov. V Telekomu to povedo na primeru konkretne izkušnje v bolnici dr. Kajfeža, kjer sta vgrajena njihov sistem in sistem tujega konkurenta, toda Telekom je zaenkrat boljši in zanesljivejši ter tudi funkcionalnejši. Proizvodnja sistema je zaenkrat deljena, polovico opreme izdelujejo namreč serijsko. Razvojniki so prepričani, da če bodo uspeli znižati stroške proizvodnje in dvigniti kakovost le-te na višjo raven, potem bodo lahko s sistemom konkurirali v zahodnem svetu; sicer pa je za sistem zanimanje v Sovjetski zvezi, kamor so jih že nekaj izvozili.

CATV – SATV

Na področju kablinskih in satelitskih razdelilnih sistemov je po besedah vodje projekta Simona Strleta konkurenca najmočnejša. Poleg glavnega konkurenta Elrada se pojavlja vrsta zasebnih podjetij, ki se ukvarjajo z montažo ali pa z inženiring dejavnostjo in v veliki meri upoštevajo opremo. Kljub temu so po njegovi oceni še pred konkurenco, vsaj kar se razvoja tiče. Na tem področju, kot pravi, sicer ni nobene senzacije. Edina pomembnejša novost je UKW pretvornik za radijski signal in modulator. Nadaljnji razvoj pa bo temeljil na razvoju linijskega ojačevalnika s pilotsko regulacijo ojačanja in korektorji nagiba. To naj bi sestavili do konca leta. V tem trenutku se tudi tu postavljajo v ospredje stroški proizvodnje in profesionalnost opreme, ki sta pogoj za uspeh na trgu. Trenutno delajo še na poenotenju ohišja, kar bi bistveno pocenilo njihove sisteme.

Trženje in sejem

»Sejem elektronike je nedvomno največja in tudi najpomembnejša predstavitev za nas,« pripoveduje direktor komercialne Emil Verbič in nadaljuje: »hkrati je tudi ene vrste tržni barometer za našo opremo in plasma le-te. Če poskušam biti malo »marketingški«, dobimo na tem sejmu največ informacij s tržišča. V tem trenutku sicer ne morem govoriti o nekih konkretnih rezultatih, ker podrobnejše analize sejemskega nastopa, ki jo delamo na osnovi stikov s poslovnimi partnerji in sejemskega dnevnika, še nismo naredili, kljub vsemu pa lahko povem, da smo določene rezultate dosegli in sicer v smislu konkretne pro-

daje ter predvsem povratnih informacij s trga, ki so v tem trenutku izredno dragocene. Moje izhodišče namreč je, in to se mi je že nič kolikokrat potrdilo, da dokler je med kupci interes za naše izdelke in opremo, do takrat lahko računamo na konkretne posle. Jasno je, da vse to do takrat, dokler jim tehnično in cenovno ta oprema odgovarja. Zato je izredno dobro, da na tem sejmu nastopamo z novitetami in celo prototipi naše opreme, kajti to utrjuje naš položaj na trgu. Letošnji sejem je prav tako pokazal, da je povpraševanje po opremi. To so pokazali obiski vseh RTV hiš iz Jugoslavije, ki jih zanima predvsem program A, medtem ko je program signalizacije tako hotelske kot bolnišnične ter govornih naprav naletel na velik odziv s strani projektantov. Po mojih izkušnjah so torej dobri izgledi za prodajo opreme kljub zaostrenim ekonomskim razmeram tudi v naslednjem letu. Žal je edini problem, ki pri tem nastopa, izredna časovna nepredvidljivost teh investicij, na katere potencialno že lahko računamo. Jasno je, da ta negotovost izredno negativno vpliva na samo podjetje v smislu stalnih stresov in preprostih sprememb, ki jih sicer predvidljiva prodaja, vendar časovno nedefinirana, zahteva. Še posebej pa je to hudo za podjetje kot smo mi, ki smo le vezani na določeno naložbeno dejavnost na povsem specifičnem tržišču.«

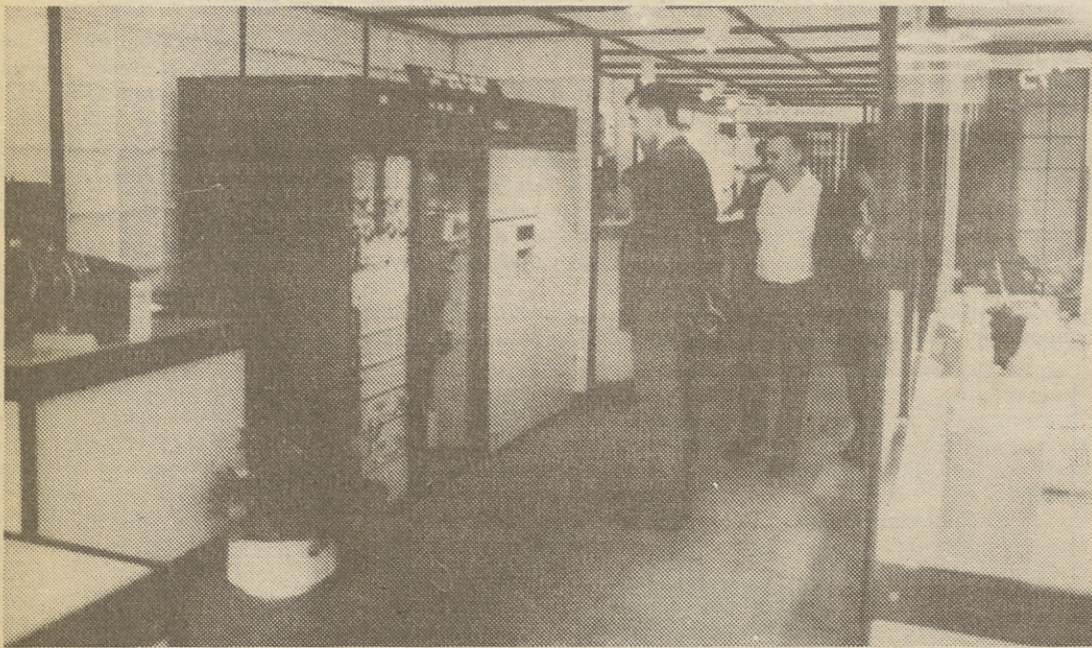
Kako pa je po tržni plati s posameznimi programi?

tržnim segmentom, namreč s predstavniki lokalnih in alternativnih televizij, ki se zanimajo za majhne oddajnike in pretvornike. Skratka gre za tržni segment, ki je za nas ob pomanjkanju denarja in pri nepredvidljivih naložbah v velikih hišah izredno zanimiv.

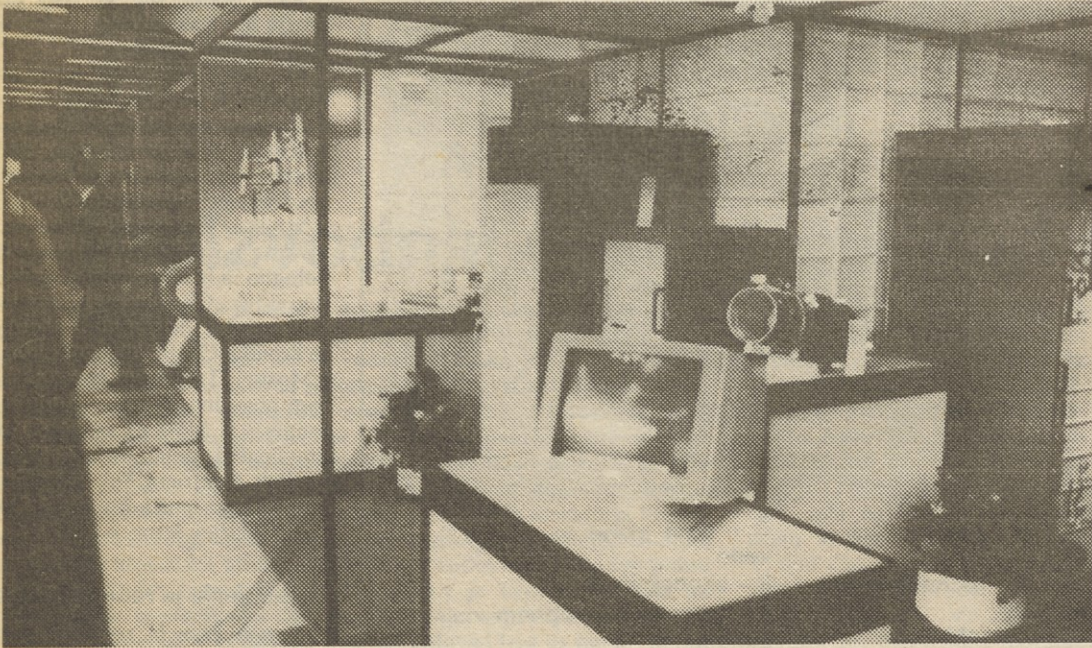
Pri signalizaciji se srečujemo s povsem drugim tržiščem in drugačno strukturo odjemalcev. Poleg direktnih kupcev, ki jih je na tovrstnih sejmih sorazmerno malo, so za nas izredno zanimivi projektanti, s katerimi je potrebno navezati tesne poslovne stike in jih je potrebno podrobno seznaniti z našo opremo s področja signalizacije. Podobno je tudi z opremo za računalniško vodenje postopkov. Od projektantov dobimo tudi povratne informacije o investicijah, ki se odpirajo ali pripravljajo.

In za konec bi se še dotaknil programa za široko potrošnjo hišnih govorilnih naprav. Tudi za tega moramo reči, da je med obiskovalci vzbudil velik interes. Res pa je, da je to program, kjer se krepi predvsem zasebna konkurenca. Na drugih programih nam težko konkurirajo, ker ti zahtevajo več strokovnosti in močnejše kapitalsko zaledje, ki ga pa male firme zaenkrat še nimajo.

In kako je sedaj s trženjem?
»Mislim, da je IMP kot celota naredil korak nazaj. Ne glede na prejšnjo organiziranost je bivši marketing, prej je bilo to še bolj izrazito, le kompleksno nastopal



Oddajniki in pretvorniki



Pogled na štant

nim za govorne naprave in bolniško signalizacijo. O kakršnihkoli primerjavah s konkurenco je težko govoriti, kajti Telekom je skorajda edini razstavljalec na svojem področju, razen pri CATV in SATV in, delno pri govornih napravah.

Tranzistorizacija oddajnikov

Na sejmu je bilo moč videti Telekomove oddajnike in pretvornike. Razstavljali so namreč 10 kW in 1 kW oddajnik in 100 W pretvornik. O oddajnikih oziroma njihovem razvoju smo sproti poročali. Toda Telekom le poskuša in tudi uspešno lovi korak s časom, saj se pri oddajnikih vse bolj uveljavlja tranzistorizacija. Po besedah Marjana Trdina so tudi sami zastavili razvoj v tej smeri. Z razvojem tovrstnih oddajnikov so že začeli. Cilj, ki so si ga zastavili, je tranzistorizacija oddajnikov do moči 1 kW, medtem ko končna stopnja ostane elektronska. Prednost tranzistorskih oddajnikov je v dolgi obratovalni dobi (skorajda neomejeni) in njegovo obratovanje pri nizkih obratovalnih napetostih. Slabost pa je v večji porabi energije. S takšno zasnovo oddajnikov so uspeli na natečaju v Turčiji, kjer so podpisali po-

vornikov zelo pomembno pri spreminjanju oddajnih kanalov. Poleg tega so še razstavili rezonatorje – ojačevalnike, in sicer 20 kW, ki jih izdelujejo za tuji trg. Za ta čas je nedvomno najpomembnejša predstavitev 1 kW televizijskega oddajnika, ki je predvsem zanimiv za celo vrsto lokalnih televizij, ki se pojavljajo v našem medijskem prostoru. Jože Štempl je po predstavitvi oddajniške pretvorniškega dela programa poudaril, da s tega področja ni bilo nobenega razstavljalca; delno na to področje posega le predstavitev profesionalnih anten in spremljače opreme in sicer predvsem antenskih delilnikov.

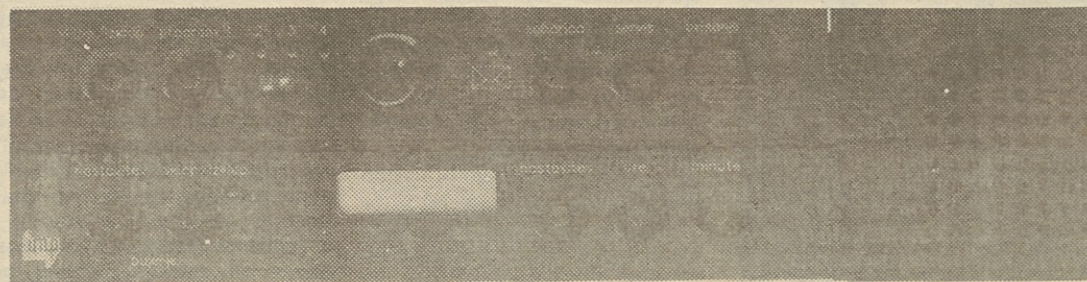
Hotelska signalizacija

Sistem hotelske signalizacije je povsem obnovljen, nam je povedal vodja projekta Albin Poljanec. Na sejmu so predstavili že tretji sistem, ki so ga izdelali. Dva sta namreč že montirana in delujeta. Prvega so izdelali in montirali v hotelu na Poljskem, drugi pa je montiran v hotelu v Bovcu. Sistem je signalni, saj obdeluje signale. Osnovni namen sistema je, da ponuja osnovne informacije o dogajanjih v hotelski receptorski službi in

kurenco, in to ne samo doma ampak tudi v svetu.

Bolniška in hišna signalizacija

Marjan Žagar pripoveduje, da na tem projektu kakih revolucionarnih sprememb niso naredili. Največji napredek je to, da so lanskoletni prototip na sejmu uspeli spraviti v življenje – v serijsko proizvodnjo. Prototip so nekoliko dopolnili z nekaterimi izdelki, ki so v novi zasnovi celotnega sistema drugače zastavljeni. Tako je bil panel bolnika prej vgrajen v omarico, sedaj so ga spremenili. Pomembnejša sprememba je tudi membranska tipkovnica, ki je bolj enostavna za dezinfekcijo. Navaja rešitev za prenašanje zvoka, saj se sedaj le-ta prenaša s sluhovodom. Pri prejšnjem so se pojavljale pogo-



Hotelska soba s signalizacijo

PETER MIKEK

Največja skrb velja vodi

Izdatki za opremo za nadzor onesnaževanja vode pomenijo kar tri petine vseh izdatkov za varstvo okolja. Tudi v tej novi tehnološki vojni prednjačijo razvite države.

Nastanek zelenega trga lahko povežemo s stopnjo razvitosti posameznih držav, zlasti s stopnjo razvitosti tehnologije v njih. To je razumljivo, saj oprema za varstvo naravnega okolja pogosto pomeni zapleteno in tehnološko izpopolnjeno opremo. Takšna oprema pa seveda ni kompatibilna z opremo ali z okoljem, ki glede tehnologije ni na primerni razvojni stopnji. Raziskave (1) so pokazale, da večino opreme za varstvo naravnega okolja izdelajo in med seboj tudi zamenjajo dežele razvite Zahodne Evrope in Severne Amerike, oziroma Avstralije, torej najbogatejši deli sveta.

Oprema za varstvo vode

Globalni izdatki za varstvo človekovega okolja znašajo okrog odstotek svetovnega bruto

»Države v Zahodni Evropi agresivno izvažajo to premo v Vzhodno Evropo.«

proizvoda. V zadnjih letih je to razmerje dokaj stabilno, po čemer lahko sklepamo, da bo tako ostalo še nekaj prihodnjih let, če se okoliščine ne bodo bistveno spremenile. To razmerje ostaja stabilno navkljub energetski krizi, inflacijskim gibanjem in svetovni recesiji. To lahko pojasnimo s tem, da je ohranjanje izdatkov za varstvo človekovega naravnega okolja v skladu z rasto gospodarstev.

Pričakovati je, da bodo izdatki do konca 1990 znašali že 115 milijard dolarjev. Pri tem izdatki za opremo za nadzor onesnaževanja vode (ONOV) pomenijo kar tri petine vseh izdatkov za varstvo okolja. Regionalna sestava kaže, da je večina teh izdatkov zbrana v razvitih deželah Zahodne Evrope, Severne Amerike, na Japonskem in v Avstraliji. Njihov skupni delež v vseh izdatkih za varstvo okolja znaša okrog 76 odstotkov. Po pričakovanjih naj bi se v prihodnosti ta delež zmanjševal, saj tudi druge države ekološka vprašanja vse bolj zadevajo. Največji trg za te izdelke je še vedno ameriški, ni pa povsem jasno, kaj se bo na

tem področju zgodilo po letu 1992, ko bo Evropska skupnost ustanovila skupen trg.

Mednarodna trgovina

Delež opreme za nadzor onesnaževanja vode v znesku vseh pošiljk v mednarodni menjavi sestavlja slabo petino. Zanimivo je, da razvite države večinoma trgujejo med seboj z ONOV, oziroma bolje, same izdelujejo opremo, ki jo seveda tudi precej izvažajo v dežele v razvoju. Razvite dežele pokrivajo štiri petine svojih potreb po ONOV in tako bo najbrž še vsa 90. leta.

Glede na različne potrebe in tudi na velikost teh trgov bodo nekatere države še naprej uvažale ONOV. Tako so na primer Švedska, Španija, Nizozemska in Italija pomembne uvoznice ONOV. Države v Zahodni Evropi ONOV tudi agresivno izvažajo v Vzhodno Evropo, Afriko in na Bližnji vzhod. Tu prednjačijo pred Ameriko, ki izvažajo predvsem v Latinsko Ameriko in Kanado. Azijski prostor pa sta v zadnjih letih agresivno zavzemali Japonska in Južna Koreja, pri čemer Japonska še vedno ostaja imuna na uvoz. Med Ameriko in Evropo so nekatere značilne razlike (preglednica 1).

Prav tako pa obstaja nekakšna delitev med razvitimi državami in deželami v razvoju. Glede na to, da so bile razvite države pionir na tem področju, so se seveda tudi specializirale, zato lahko pričakujemo, da bodo v prihodnosti izdelovale predvsem visoko tehnološko zahtevne (sophisticirane) naprave, medtem

»Pri tej opremi opazimo močno diverzifikacijo izdelkov, vendar le prgišče najpomembnejših firm z velikim tržnim deležem.«

ko bodo najbrž dežele v razvoju izvažale bolj preproste naprave z več vgrajenega materiala. Torej ta splošna naravnost odseva tudi na tem specifičnem področju.

Tipi opreme in vzorci končne porabe

ONOV bi lahko razdelili v štiri glavne kategorije:

1. naprave za mehansko čiščenje
2. naprave za kemično čiščenje, biološko in kakšno drugo tehnološko zahtevno čiščenje
3. majhne instalacije za oddaljene lokacije
4. instrumenti (monitorji, merilci...)

»Polovica vseh industrijskih nabav gre za papirno, kemijsko, petrokemijsko in kovinsko industrijo.«

Razmerje med temi štirimi vrstami opreme je bilo v ZDA do nedavnega 38:40:8:14 odstotkov. Vendar pa je zadnji čas opaziti naraščanje stroškov za instrumente glede na preostale tri vrste – torej za sofisticirano tehnologijo, oziroma znanje. Področje instrumentov se tudi hitreje razvija in je hkrati tisto, ki največ obeta. Med končnimi porabniki so štirje segmenti: vladne organizacije, firme, gospodinjstva in farme. Med njimi so pomembne zlasti firme in vladne organizacije.

Struktura industrije in konkurenca

Na področju ONOV opazimo močno diverzifikacijo izdelkov, vendar pa le prgišče najpomembnejših firm z velikim tržnim deležem. Seveda obstaja tudi na tem področju določena koncentracija, ki pa se od države do države zelo razlikuje. Koncentracija, ki se pravzaprav približuje monopolni, je zelo močna v nekdanjih kolonijah, ki so ohranile tesne vezi z nekdanjimi kolonizatorji. Tako je na primer v Avstraliji, kjer prevladujejo velike angleške firme.

VIR:

(1) European Journal of Marketing; Andrew C. Cross: Global competition for environmental markets: The case of Water equipment industry

POSLOVANJE

Skip v mirnih vodah

Še pred nedavnim – bodimo direktni – v času njegovega delovanja znotraj delovne organizacije IKO, je bil Skip precej problematična firma. Stalno se je govorilo o njegovem neustreznem programu, ki naj ne bi bil »kompatibilen« z IMP-jem. Neprestano se je delalo na »programski sanaciji« podjetja, ki pa je pogosto izvenela kot prazna retorika brez jasne utemeljitve. Če se spomnim nazaj, so to bila zgolj neka razmišljanja, ki so odstopala od realnih možnosti tega podjetja. Po drugi strani pa tudi kakršnakoli programska sanacija ne bi bila možna, kajti žalostno je dejstvo, da IMP kot tudi IKO nista bila tako organizirana niti nista razpolagala z združenim kadrovskim potencialom, ali če hočete z razvojnim institutom, ki bi lahko ponudil kakovosten in profitabilen program. Sedanja slika, ko se je IKO sesul, kaže dokaj jasno podobo zakaj vsa ta odvečna retorika in sprenevedanje. Preprosto dejstvo je, da je bil Skip, kot to lepo ponazarja srbski pregovor zadnja rupa na sviralu. Poleg vsega ga je tepla še dislociranost in prevelika koncentracija vitalnih funkcij na ravni delovne organizacije (komerciala, finance), kar ga je držalo v povsem podrejenem položaju, in če še k temu dodamo »nekompatibilnost«, potem je povsem jasno, zakaj je bil stalno na tapeti in zakaj je bilo vodstvo Skipa »nedojemljivo«. Če poskušamo iz tega potegniti sklep, lahko z gotovostjo trdimo, da za vloženi odstotek za vzdrževanje aparata Skip ni dobil ustreznega učinka.

Brez stresov

Tega uvoda si ne bi privoščil, ampak me je v to razmišljanje prisililo pripovedovanje direktorja Jožeta Horvata, ko sva se pogovarjala o novem hidravličnem bagerju in vzporedno s tem tudi o poslovanju. Kot mi je povedal, Skip v prvem polletju in tudi v tretjem kvartalu ni imel posebnih motenj v poslovanju. Res je sicer, da velikega dobička niso ustvarili, kljub vsemu pa ustvarjajo minimalno akumulacijo. (Sicer pa, zakaj podjetja izkazujejo poslovne rezultate na pozitivni ničli ni potrebno posebej razlagati. Op. p.) Nekaj čez polovico prihodka ustvarja Skip s proizvodnjo in prodajo rovokopačev, dobro tretjino prihodka pa ustvari servis, medtem ko ostali del zmogljivosti zaposlujejo z industrijsko proizvodnimi uslugami in proizvodnjo investicijske opreme. Jože Horvat pravi, da kljub recesiji v gradbeništvu zaenkrat njihovi rovokopači glede prodaje niso problematični. Ponovno je poudaril, da gre za stroj, ki je namenjen različnim dejavnostim, katere se ukvarjajo z infrastrukturnim vzdrževanjem in z deli na infrastrukturi, in sicer od cestarjev, komunalcev, pošt, električarjev, idr. Hkrati je omenil, da vse bolj čutijo rizičnost in zapiranje jugoslovanskega trga, zato vlagajo toliko večje napore v trženje. Po njegovi oceni se že zdaj potrjuje, da navezava stikov in vzpostavitve poslovno-tehničnega sodelovanja z angleškim partnerjem pozitivno vpliva na poslovanje, saj so si s tem na eni strani utrdili ime, po drugi strani pa upajo, da

bo prišlo do tesnejšega kooperacijskega sodelovanja in do vzpostavitve proizvodnje posameznih delov za angleškega partnerja.

Izvoz

Ne glede na trenutno ugodne poslovne rezultate pa v Skipu poudarjajo, da si brez izvoza ne bo mogoče zagotoviti mirnega plavanja naprej. Na področju iskanja zunanjih trgov so v zadnjem času vložili veliko naporov. Prve konkretne posle so sklenili z Madžarsko, kamor so izvozili prvih dvanajst rovokopačev. Pričakujejo tudi prve konkretne posle s Sovjetsko zvezo ter Češko in Slovaško, s katerima so že navezali tesnejše poslovne stike. Očitno je, da pri preboju na vzhodna tržišča – predvsem v Sovjetsko zvezo – Skip plačuje davek za svojo marginalnost, ko se ga je kljub procentualni udeležbi v finansiranju raziskovanja sovjetskega trga potiskalo na stranski tir. Jože Horvat tega sicer ni omenjal, povedal pa je, da v tem trenutku morajo z vsemi močmi nadoknaditi zamujeno.

Male ribe v podrejenem položaju

Če se povrnemo še enkrat k domačemu trgu, Jože Horvat poudarja, da je glede na pomanjkanje denarja povpraševanje po njihovih strojih kljub vsemu nekoliko poraslo, ko so začeli ponujati stope na kredit oz. po t. i. leasing sistemu. Žal so pogoji za kupce sila neugodni. Banka namreč pri tovrstnem nakupu zahteva od kupca 60 odstotkov vrednosti stroja v lastni udeležbi

in šele nato odobri 40 odstotkov kreditnih sredstev po 45-odstotni letni obrestni meri, kar pa je za kupce nezanimivo. Za primerjavo nam je Jože Horvat omenil primer giganta, ki je bil v preteklosti in je še v sedanosti pod zaščito države – namreč mariborski Tam. V Tamu je udeležba kupca po leasing sistemu le med 15 in 30-timi odstotki. Mesečna odplačila pa se obračunavajo po tečaju marke na dan plačila po 16-odstotni letni obrestni meri. Obrestna mera je skratka za več kot polovico nižja v primerjavi s pogoji, ki jih ima Skip, prav tako pa se tudi ne srečujejo z nobeno revalorizacijsko klavzulo.

Staro za novo

V Skipu so v letošnjem letu uvedli še eno novost. Začeli so s prodajo staro za novo. To so delali že prej prek trgovske mreže. Prek trgovske mreže so na ta način prodali le 20 komadov rovokopačev, medtem ko so v drugi polovici leta, ko so sami začeli s tovrstno prodajo, že prodali sedemnajst novih strojev. Poleg plasmaja novih strojev so z obnavljanjem starih dosegli večjo zaposlenost servisa in tudi večjo proizvodnjo, saj so na ta način povečali prodajo rezervnih delov. Po predpisih morajo dograditi ali obnoviti najmanj 10 odstotkov vrednosti stroja, medtem ko se pri večji vrednosti obnove dogovarjajo s kupci. Zaenkrat je tudi povpraševanje po obnovljenih strojih precejšnje in s prodajo le-teh nimajo večjih problemov.

Plače

V preteklih letih so bili v Skipu priče pogostemu nezadovoljstvu delavcev zaradi plač. Zaenkrat so se uspeli otresti tudi teh problemov, saj je trenutno povprečna plača okrog 7000 dinarjev. Jože Horvat ugotavlja, da kljub trenutnim solidnim poslovnim rezultatom in polni zaposlenosti, delovna disciplina ne dosega tiste ravni, kot bi si jo želeli. Še zmeraj jih namreč tepe preveliko število bolniških izostankov, za katere pa je vprašljivo, če so povsem upravičeni. Kot pravi, bodo v kratkem, glede na to da so se končno uspeli konsolidirati, začeli razreševati tudi ta problem.

J. Votek

Preglednica 1: Značilnosti trga in tržne prakse

	ZDA	EVROPA
Primarni faktorji pri izbiri opreme	Kakovost in zanesljivost	Stroški in poraba energije
Raven tehnologije	Visoka	Visoka
Vpliv neodvisnih svetovalcev v izbiri opreme	Močan	Slab
Poprodajne storitve proizvajalca	Nekaj	Precejšnje
Dobavitelj opreme odgovoren za vse	Ni verjetno	Bolj verjetno
Primernost ameriških izdelkov (mnenje trga)	Odlična	Srednja

Preglednica 2: Zahteve končnih porabnikov

	Vlada	Industrija
Narava polutantov, ki jih želimo	Preprosti do srednjih	Srednji do zelo kompleksnih
Specifikacija opreme	Malo do srednje dosti	Srednje do dosti
Mogoče zahtevati pomoč proizvajalca opreme, da dopolni z informacijami o vplivu na okolje	Manj verjetno	Bolj verjetno
Pomembnost oglaševanja in trgovskih razstav	Nizka do srednja	Srednja do visoka
Osebnost prodaja končnim porabnikom	Bolj predprodajain inženiring, manj prodaja	Manj predprodaja in inženiring, bolj prodaja
Verjetna profitabilnost pogodbe	Nizka do srednja	Srednja do visoka

Vir: Andrew C. Gross

SINDIKAT

Sindikata v Montaži Koper

Sindikarno delovanje v Sloveniji v letošnjem letu doživlja globoke pretese. Delavstvo spriči novih razmer ostaja nemočno, ko politične stranke, vsaj trenutno, kažejo premalo zanimanja za svoje volilce-delavce, država pa dejansko beži ali se izogiba reševanja nakopičenih delavskih vprašanj.

Gospodarstvo se približuje razsulu, delavstvo pa je zaradi nemoči in neustrezne organiziranosti prepuščeno le sedanjim SINDIKATOM, ki pa še niso dorastli nalogi za uveljavljanje delavskih pravic.

V teh razmerah se oblikujejo novi sindikati v Sloveniji (menda 10 ali 12), ki več ali manj delujejo nepovezani. Trudijo se pri pridobivanju članstva, vendar delavstvo nima posebnega zupanja v naše sindikalne strukture, kajti obstaja bojazen, da je v teh sindikatih vse preveč staroga in preživelega.

Kakorkoli že, delavstvo se mora organizirati in povezati, ker le tako bo močno, ker bo le tako znalo vrednotiti svoje delo in ga znalo »prodati« sedanjim in bodočim delodajalcem. Kolektivne pogodbe, ki določajo ceno delavčevega dela in druge pravice, si le počasi utirajo pot v življenje.

Zavedajoč se te splošne situacije in podobnih problemov, ki se pojavljajo tudi v MONTAŽI Koper, se je našla skupina oboječenih delavcev, ki je sprožila akcijo za ustanovitev novega sindikata v kolektivu. Pri tem smo se povezali z Obalnim sindikatom,

ki deluje avtonomno v Sloveniji in se tako pridružili panožnemu sindikatu gradbenih delavcev Slovenije.

Dejstvo je, da so delavci sprva z nezaupanjem pristopali v ta novi sindikat in smo šele skozi običajne aktivnosti dosegli, da se je doslej včlanilo 2/3 članov kolektiva. Pri tem so odprli vprašanje socialnih programov v povezavi z vlogo sindikata kot zaščitnika delavčevih pravic.

Tako smo dne 8. 10. 1990 sklicali USTANOVNO SKUPŠČINO SINDIKATA, ki je razglašala sindikalno delovanje v kolektivu. Šele sedaj so člani kolektiva spoznali, da bo sindikat zaživel.

Novo vodstvo sindikata – SVET SINDIKATA – ki je bil izvoljen na neposrednih tajnih volitvah, sestavljajo ga delavski zaupniki iz posameznih sindikalnih skupin oziroma sredin, si bo prizadeval pridobiti zaupanje delavstva pri varovanju ekonom-

skih in socialnih pravic vseh članov kolektiva.

Na začetni poti pri organiziranju sindikata smo doživeli v kolektivu vrsto težav. Kasneje je tudi samo vodstvo podjetja spoznalo pomen in vlogo sindikata v družbi ter mu omogočilo delo. Pričakujemo, da bo tudi v bodoče vodstvo podjetja imelo polno razumevanje za sindikalno delovanje, saj mora skupno s sindikatom v neposrednih pogajanjih najti skupni jezik v korist kolektiva in tako doseči vsaj nek socialni mir v teh težkih časih.

Naloga sindikalnega vodstva v podjetju je, to se zaveda tudi novo sindikalno vodstvo, da bo imelo vedno posluš za težave članov sindikata in bo vedno sproti reševalo nastajajoče probleme, seveda v zadovoljstvo celotnega kolektiva.

Naj bo ta prispevek o delovanju sindikata v Montaži Koper v IMP GLASNIKU spodbuda in izziv vsem sindikatom v verigi podjetij IMP-ja, da začnejo širše obravnavati delavska vprašanja in njihovo varstvo skozi oči AKTIVNEGA SINDIKATA.

Prihodnjič bomo poročali o konkretnem delu sindikata v tem kolektivu!

Karlo Kocjančič

LENDAVA

Hotel Lipa

V zaključni fazi gradnje je v tem času novi trakt hotela Lipa v Lendavi. Vsa inštalacijska dela, razen električnih del, izvaja Blisk. Po besedah vodilnega monterja Jožeta Lovenjaka so dela v zaključni fazi, saj so opravili že skoraj tri četrtine inštalacijskih del. Poudaril je še, da so dela izredno zahtevna, saj se poleg hotelskega dela s sobami nahaja še ambulantni in terapevtski del. Ne glede na zahtevnost del jim kljub vsemu uspeva slediti roke.

Vrednost vseh del – strojnih in klima inštalacij ter kleparskih del – je okrog deset milijonov dinarjev. Bliskovci so omenjeni posel pridobili v izredno hudi konkurenci in izrednih finančnih pogojih. Tako so morali pri potegovanju za pridobitev del zagotoviti trideset odstotkov sredstev vrednosti del in opreme iz fonda za nerazvita področja, kar jim je tudi uspelo. V višini dobre četrtine vrednosti del so kreditirali za obdobje treh let. Ob predjmu polovice vrednosti vseh del pa so morali garantirati tudi končno ceno. Kljub vsem tem zahtevam jim je uspelo pridobiti

posel. V Blisku ocenjujejo, da ga bodo pozitivno zaključili. Pravijo namreč, da jim bo uspelo, ker so vso opremo nabavili po kalkuliranih cenah, tako da jih podrazitve materiala in opreme niso posebej prizadele. Menijo pa tudi, da bi lahko bilo obratno, kajti če materiala in opreme ne bi nabavili pravočasno, bi jim zaključek objekta lahko povzročil precej težav, če ne celo rdečih števk pri samem zaključku objekta. Kajti kot smo izvedeli, cene materialov le niso tako mirovale, kot se to zdi opazovalcem od daleč.

jv

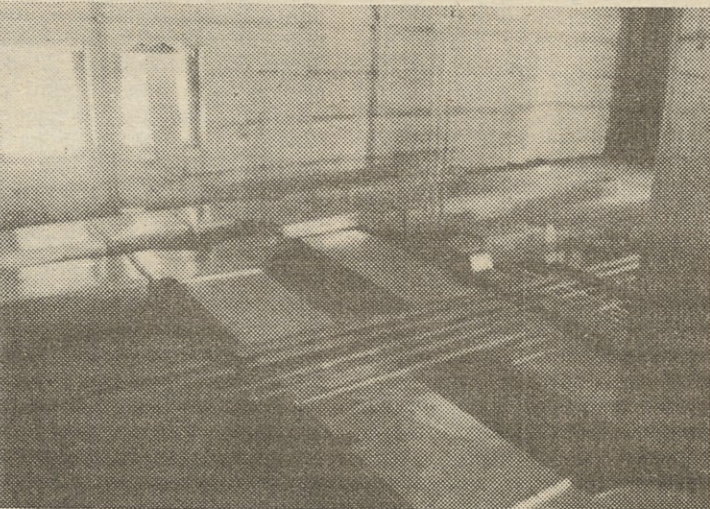
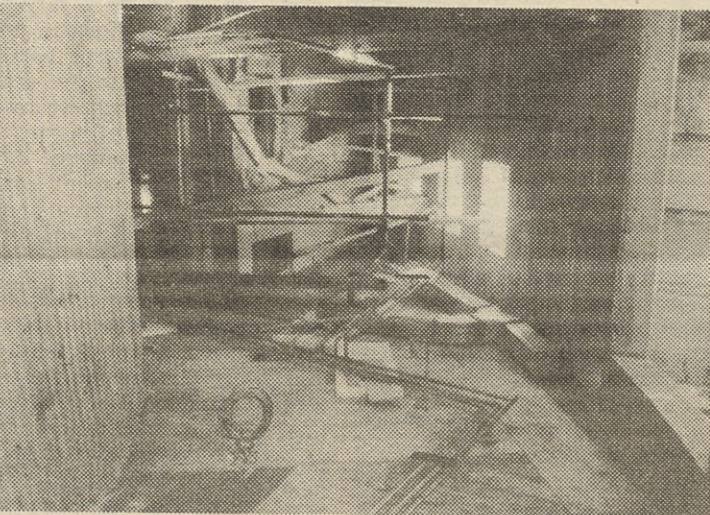


Monterja dobro razpoložena

Slovo

Ves dan se sonce z morjem je igralo
lovilo z žarki razigrane je valove
odvzelo stare jim dajalo leske
nove
ter spremljalo na daljnjo jih obalo

Ko trudno sonce se je morju vdalo
uspaval maestral na brodu je glasove



Voda in klima

vrnili so galebi spet se na bregove
nebo je zvezdo najino prižgalo

V mrak spomini so me dohileti
vnovič mi v slovo cipresa je mahala
spet znanci so mi srečno pot želeli

Pogledi zadnjič so se nama ujeli
ti na pomolu si otožno se smehljala
jemal slovo sem s tabo in Kašteli

Izlet NEZNANO!

Kako priljubljen je izlet v »Neznano«, nam pove podatek, da je za ta izlet vsako leto prijavljenih največ članov, od mladincev pa vse do pionirjev PD IMP Ljubljana. Tudi vreme ne igra odločilne vloge, saj so udeleženci izleta prepričani, da organizatorji poskrbijo tudi za streho, če je potrebno. Na letošnjem izletu je bilo to potrebno.

Zbrali smo se 20. oktobra 1990 ob 7. uri za bencinsko črpalko na Prešernovi cesti. Ker je vso noč deževalo, tudi napoved je bila slaba, je bilo pričakovati, da bo udeležba upadla. Toda temu ni bilo tako. Zaupanje v vodstvo, da bo poskrbelo tudi za straho in radovednost sta bili močnejši od vremena, zato se nas je zbralo za dva polna avtobusa. Že pred odhodom je vodja izleta tov. Janez Seliškar razdelil vprašalne liste, da nas je zaposlil z ugibanjem kam? Tudi na trenutne potrebe in težave smo pozabili, saj je bila radovednost, kje se bomo ustavili močnejša in vodja se ni dal speljati na led. Tiho in zamišljeno smo vstopili v avtobusa. Ta sta odpeljala. Malo nervoze je vseeno nastalo, ker so bila stekla rosna in mokra, da ni bilo razgleda. Vsakdo je hotel takoj vpisati točno smer poti in s tem pravilno rešiti vprašalni list, da bi prišel tudi pri žrebanju med srečne dobitnike. Avtobusa sta peljala nekaj časa v smeri Gorenjske, naredila nekaj pentelj na obvoznici in izgubila se je prava smer poti. Da bo smola še večja, je vodja pobral ugankarske liste in konec je bilo uradnega reševanja, kam nas vodi »neznano«.

Avobusa sta se ustavila v Polhovem gradu. Tu se je uganka razkrila. Predno smo vzeli pot pod noge, smo se še podkrepili v gostišču na avobusni postaji. Natararica je bila prijazna in delo ji je šlo dobro od rok, zato smo bili hitro postreženi. Od »gripohina«, kave, čaja in drugih dobrot smo dobili vse, zato smo korajžno nadaljevali pot.

Ta nas je nekaj časa vodila po asfaltu, nato pa smo zavili na gozdno cesto. Ta se je enakomerno vijugala in vzpenjala. Molče smo hodili, saj razgleda ni bilo, ker cesta pelje skoz gozd. Po enourni hoji smo se še toliko dvignili, da bi bil razgled možen. Megla in oblačnost pa sta nam to onemogočili. Videli smo samo bližnje točke v polhograjskih dolomitih, ostalo pa je bila le meglena zavesa. Vseeno smo bili zadovoljni, ker so padavine toliko ponehale, da nam dežniki niso bili potrebni, z razgledom pa se bomo obogatili na naslednjih izletih.

Vas Koreno je točka, kjer bomo proslavljali »neznano«. Bila je dosežena po enoinpolurni hoji. Le malokateremu je bilo znano, da ima vas Koreno kmečki turizem pri Lenartu, kjer nas čakajo dobrote. Posebej pokriti prostor med dvema poslopjema je bil lepo pripravljen in v zavetju, da nismo občutili ne vetra in ne dežja. Kar hitro smo posedli za improvizirane mize in le malo jih je bilo, ki niso takoj vzeli zdravila proti prehadu. Šele po preventivi so prišla na vrsto druga opravila. Zdravje je le eno, zato ga moramo varovati in tega smo se zavedali.

Po okrepčilu smo si hoteli ogledati okolico, a zaradi megle in dežja, ki je ponovno začel padati, to ni bilo mogoče. Koreno slovi kot eno najboljših razglednih točk v polhograjskih dolomitih z nadmorsko višino 729 m. Jedro vasi Koreno so tri kmetije in na hribčku cerkva sv. Marije horja in Fortunata. Na to jedro se navezuje še zaselka Ulaka in Slevca, ki imata po štiri kmetije, nato zaselek Za hribom z dvema kmetijama in Zaklanec z eno kmetijo. Vas Koreno je imela največ prebivalcev leta 1948, sicer 145, a danes jih je občutno manj. Cerkvico v vasi Koreno zgodovina priznava že od maja leta 1389. Nekateri zapisi celo trdijo, da je bila cerkev posvečena 12. marca 1389 leta pičenskem škofu Janezu Matiji Cerkev na Koreni je za sedanjost med najstarejšimi in se uvršča med ca. 200 znanih sakralnih spomenikov romanskega sloga, pri nas.

Nepotrjene vesti celo trdijo, da je na Koreni stal rimski tabor, ki je bil ena izmed opazovalnih točk nad dolino rimskega mesta Nevporta – današnja Vrhnika. Domačini so med obema vojskama poizkušali z izkopavanjem, toda pravega uspeha ni bilo. Sednji vrh, Polhograjska gora, ponaša z uradnimi najdbami. Potakn leg ostankov poznoantične selbine so najdeni rimski razno orodje, železne puščice, lončena posoda in drugo. Četaj prav je zgodovina kraja zel stara, danes v vasi Koreno najdemo stare stavbe dediščine, po kateri bi lahko ugotovili ljalj starost kraja in čas naselitve. O zgodovini pričajo samo kakšni posamezni detajli, kot naprimer portal iz črnega kamna na kmetiji Koreno 8, ki ima letnico 1867. Danes je Koreno sodobno urejena vas in se ne oziira za preteklo zgodovino.

Znamenitosti kraja si nismo mogli ogledati, zato smo proslavljali moker in deževni dan in je bilo kar prijetno. Kmalu je bilo kosilo. Porcije so bile takor obilne, da smo se spraševali, je to za dve osebi. Pospraviti enkrat takšno porcijo hrane jšil to bilo nemogoče. Res, da smo zalivali z vinom, vseeno ni šlo. Na ja, so vsaj tisti z dolgimi rilci, tudi kaj dobili. Kosila je bilo razne druge dobrote. Mastil smo se kot na ohceti. Tudi harv monikar Ivo je raztegnil meh, že so se zavrteli pari. Prišlo je, tudi tako težko pričakovano žrebanje. Predno se je žrebanje začelo, je vse pohodnike pozdravil predsednik PD IMP Ljubljana tov. Lojze Kosi in zaželel sem najboljše počutje na Korenu. Veliko sreče pri žrebanju. Nadaljnji ceremonial sta opravila vodja tov. Janez Seliškar in Lah. Nagrade so bile vabljive, zato se je izplačalo ugibanje kam nas vodi »neznano«. Tako kot vedno nas je nekaj vseeno ostalo praznih rok, in prav je, zakaj pa nismo razmišljali z ostalimi.

Ob odhodu smo že razmišljali na naslednje leto in si želeli takšno sproščeno vzdušje, kot je bilo danes na Korenu. Vodji organizacije tov. Seliškarju pa vala.

Zdravko Nastran



Imate idejo? Napišite članek in ga pošljite v Glasnik!

ZAHVALA

Ob smrti najine mame se zahvaljujeva sodelavcem Elektromonterja za darovane rože in izrečeno sožalje ter poslednje spremstvo v tihi dom domače zemlje.

Brata Josip in Vlado Jelačič



Prizidek k staremu delu hotela



Kletna etaža v zaključni fazi montaže



»Salonska ekipa« ponovno v akciji

»V Kamniške planine jo mahneva in se ne vrneva, dokler ne pade zadnji vrh,« sva korajžno sklenila z Jožetom. »Mala malica,« je dodal neustrašni planinec in lovec Jože. »Kar nama je ostalo od lani, to bova prehodila kot bi švignil – samo črta.« Akciji sta se takoj pridružila še Brane in Francelj in »ekspedicija salonskih« je postala popolna – skupaj z nahrbtniki ravno prav za en dan.

Po temeljitih psihofizičnih pripravah je končno prišel napovedani dan odhoda – petek 14. septembra.

»Konec tedna bo vreme kot malalaš za planinske izlete,« sončno in toplo bo,« nas je jutro straj predramil iz polsna glas radia. Lepšega voščila za dobro jutro si ne bi mogli niti želeli.

Iz službe smo jo popihali že ob dvajsetih. Zbrali smo se pred Franceljevim avtom, natovorili opremo, še hitro skočili v trgovino po kruh, sir, konzerve, alpsko salamo in seveda najvažnejše – nekaj pločevink piva za primer, če bi »zaribala mašina«. V nahrbtnik je vsakdo že doma spravil svojo dozo destilata – streljivo, kot ga imenujemo mi, kajti danes spada že med osnovno planinsko opremo. In če smo drveli proti Ljubljani, smo naprej proti Kamniški Bistrici. V Kamniški Bistrici smo brž nataknili gozdarje, natovorili vsak »svoje« osla in pot pod noge smo si rekli ter se zagrizli v breg proti Kamniški koči. Toda z nastopanjem višine je naraščal tudi cel pulz. Od pritiska so popuščali vsi ventili. Brane, sicer vaje sprejemal, je oddajal večjih količin tekočine, je postal tak, kot bi ga ravnokar rešili iz vode. Najbolj suh del telesa je bilo grlo, usta so se začela lepiti. Na pomoč je prišel Jože s svojim zvarkom (voda iz Kamniške Bistrice, sošadni ekstrat in nekaj kapljic zinkajče sline) in nas rešil ovenitve.

»Dolenje brez pišjače zdrži tako dolgo kot riba na suhem,« roje dejal Brane in pošteno potegnil, nakar smo mu še ostali prijetni vsak s svojim grlom zabrano kot New swing quartet. »Jože je postal lažji skoraj za kilogram in je nato še bolj pospešil tempo. »Madona, tem zagrom nikoli ne zmanjka moči,« sem siknil lezskozi zobe.

»Človek bi mislil, da sploh ne istopi na tla, od brzine mu bo stila zavrela tekočina v čutari, zaradi vakuma mu bo raztrgalo streljivo!«

Pa je tudi Jože moral proti koči prestaviti v reduktor, tako da smo v stilu stare parne lokomotive končno prisopihali v Kamniško kočo.

»Lejga Dolenjca, a si iz Ribnice?« se je oglasilo iz za mize.

»Eno hladno pivo bom, kaj ne boste pa ostali,« sem komaj izdal, ko je v zadnjih močeh in oskrbnica se je takoj lotila reševalne akcije.

»Sem vedel, da je Dolenje, čeprav ni povedal od kje je,« je bilo slišati isti glas kot ob vstopu.

Ko smo nekoliko potešili dehidracijo, je stekel pogovor, ki smo ga zabelili s slivovko. Naša sogovornika sta se smejala, ko smo naštevati vsa imena za žganje (destilat, streljivo, ozemljitev, hudoba, kačja slina...). Vendar pa se jima je od vsega najbolj dopadel okus in njuni kumari – nosova namreč – sta začeli zoreti kot slive. Najprej sta postali rdeči, čez čas pa sta pomodrilila in zdela se nam je, da imata tudi onadva nekaj dolenjske krvi v sebi. Nato smo se spravili k večerji. Na mizo smo zložili vse dobrote iz nahrbtnikov. Francelj se je lotil alpske salame.

»Hudič, ta je pa že dolgo visela v trgovini, trda je kot kamen!« je zarobantil.

»Brez panike, bom jaz!« je brž priskočil na pomoč Jože, ponosen na svoj lovski arzenal. »Tristo paradajzov! Saj sem odrezal več prsta kot pa salame!« je zajamral.

»To je alpinistična salama, lahko jo uporabljamo namesto klina!« sem dodal in lotili smo se raje ostalih stvari, ki so bile manj nevarne za protezo.

Medtem se je koča napolnila in postalo je živahno. Pivo je steklo in oglasila se je pesem.

Z Branetom sva že imela toliko razmočeno grlo, da sva hitro ujela pravo intonacijo in kmalu sta se pridružila tudi Jože in Francelj in nastal je še en pivsko-pevski zbor. Ni naključje, da je Pevski tabor doma v Šentvidu pri Stični, v osrčju Dolenjske. Čez čas se je pridružilo tudi neko dekle. Na videz precej izkušeno, in ko je videla, da ima Brane precej astronomskega znanja, ga je skušala zvabiti ven v temno noč opazovat svetle zvezde in se popeljati z Malim vozom. A Brane je hitro zaslutil njen namen in je iz previdnosti, svojo vročo strast do žensk raje ohladil s hladnim pivom. Šele krepko čez polnoč se je v koči umirilo, a tudi ponoči se dogajajo čudne reči. Sredi noči je bilo slišati žuborenje potočka, toda ko sem se dobro predramil, sem ugotovil, da nekdo urinira v kot sobe. Očitno je moral zvečer izpolniti pogodbo z Unionom in je v omotici zamenjal kot sobe s straniščem. Toda nanese je, da se je »Unionov« planinec polulal v lasten nahrbtnik, povrhu vsega pa je jutraj še ugotavljal, zakaj ima moker nahrbtnik.

Preživeli smo že kaj hujšega, tako da nas tudi to ni spravilo s tira in smo bili jutraj razpoloženi še bolj kot prejšnji dan. Pospravili smo svoje stvari, napolnili čutare in smo jo mahnali naprej proti Kotličem in Turski gori. Toda pot je postajala čedalje bolj zahtevna in naporna; klini, žične vrvi, menjavanje spušta in vzpona, spet smo bili kot »šunka v lastnem soku«.

»Kaj je ljudem, da tako mučijo sami sebe, norci zmešani,« sem moledoval nad to človeško »neumnostjo« in ob vsakem počitku pridno praznil čutaro, tako da je pripetal na nahrbtnik, ob vsakem nadaljnjem praznjenju od udarca ob skale zapela z močnejšim glasom.

Na Turski gori smo hoteli menjati hladilno tekočino, a glej ga zlomka, pivo v pločevinkah je zaradi »hitrosti« skoraj zavrelo in je bilo primerno kvečjemu za kopanje.

»Poglejte, na Skuti pa neko dekle prodaja hladno pivo!« nas je potolažil Francelj, ki se je z daljnogledom razgledoval po okolici.

»Gremo brž naprej na Skuto!« smo izdali s stokajočim glasom, ki je napol običajen nekje v suhem grlu.

In poglani smo se naprej kot onemogli v puščavi, ko v prividu zagledamo zeleno oazo s studencem. Toda Skuta se ni in ni hotela približati, a se nam je vseeno nasmehnila sreča. Naša pot je prečkala snežišče. Pločevinke s pivom so bile v hipu zakopane v sneg in s snegom smo si razmočili izsušena usta, kajti čutare so bile že zdavnaj prazne. Nekaj trenutkov zatem smo se počutili kot v nebesih – po grlu nam je spet steklo hladno pivo, nekaj malega smo prigriznili in se spet močni kot tigri zakadili proti Skuti, da je kar trgalo kamenje pod nogami. Kaj je lepšega kot hoja po hribih, če nisi ne žejen ne lačen in je povrhu še lepo vreme. Toda občutek ugodja je bil kratkotrajen, kajti ugleda, da se je nam Dolenjecem najbolj razvil občutek za žejo. V normalnih okoliščinah ni Dolenje nikdar žejen, ker vedno prej pije, toda v planinah so okoliščine drugačne; tu ni gostilne za vsakim ovinkom. Vendar ima Dolenje tu dve lastnosti, da je trmast in vztrajen in tako tudi mi nismo odnehali. Že smo bili pod samo Skuto. Do vrha ni bilo več daleč in klinov ter jeklenic tudi tu ni manjkalo, tako da smo se spet pošteno zasopli, preden smo stopili na vrh. Toda na vrhu ni bilo niti sledu od dekleta s pivom. Kmalu za nami je prišel planinec iz Kočevja, ki je potožil, da ga je pri vzponu dvakrat zagrabil krč – v nahrbtnik seveda in sta mu

odpovedala dva cilindra. Kot izkušeni strojniki smo ugotovili, da je imel naš znanec v nahrtnik vgrajen 5000-kubični Goeserjev desetvalnik s po enim ventilom na valj. Ob ekstremnih naporih, ki so znani le vsakemu planincu, sta mu sredi najhujše strmine odpovedala dva cilindra, tako, da je pot nadaljeval le še z osmimi. Več kot očitno je bilo, da sta odpovedala le zato, ker sta jima odpadla ventila. Ker pa sta delovala kot vreči peska v balonu, mu je šlo kasneje z osmimi cilindri celo bolje.

»Tebi pa je prepahalo «dih-tungo» na glavi,« je dejal izmučenemu Branetu. »Čakaj, zdajle bo tu s helikopterjem pristal Milan in bo držal govor, pa nam bo vsem odleglo!«

»Od vseh mlečnih izdelkov najbolj sovražim Skuto! Ne bom je več jedel,« je malo bolj iz šale kot iz jeze rekel Brane, seveda je obljubo že nekaj dni zatem prelomil.

Jaz pa sem imel za tiste razmere najlepši privid; »kriglo« zlatorumene tekočine, na vrhu za tri prste pene, rosa, spreminjajoča se v kaplje, ki druga za drugo drsijo navzdol po kozarcu.

»Hej, boš malo piva? Nekaj žalostno gledaš!« me je iz sanj predramil ženski glas.

»Ne vem, ... če bi,« sem zajamral še psihično odsoten, a roki sta že držali za pločevinko!

In tako se je zgodilo, da Franceljnova šala o dekletu s pivom le ni bila tako iz trte zvita. Suša pa v planinah ne prizadane samo grla, tudi blazinica za žige je »popolnoma izhlapela«. Jože je brž razstavil svoj flomaster, a je bil suh kot poper. Mi pa se nismo dali in smo flomaster napojili z destilatom, da je potem kar teklo od žiga. Pa naj še kdo reče, da alkohol ne spada med osnovno planinsko opremo. S svojimi pojavi oziroma gasilsko sliko smo uničili še en posnetek, nato pa smo se spustili proti Dolgemu hrbtu. Na razpotju smo se pregovarjali.

»Spustimo se na spodnjo pot,« je predlagal Francelj. »Lažja je.« »Gremo po zgornji, da ne izgubimo višine,« sem bil »pameten«. Midva z Jožetom greva po zgornji poti, vidva pa, če vaju je strah, pojdita pa po spodnji.

»Hribi me utrujajo fizično, psihično pa ne, oziroma me celo sprostitjo, zato kar gremo čez Dolgi hrbet; vsi ali nobeden!« se ni dal Brane in tako je zmagal moj predlog.

Toda že pol ure zatem sem si bil popolnoma na jasnem, da je včasih pametno ubogati starejše. Pot preko škribin Dolgega hrba spada med zelo zahtevne poti, kar smo tudi mi pošteno občutili na lastni koži, tako da smo prišli pod Grintavec precej izmučeni. Po spodnji poti so tja prihajali že planinci, ki so s Skute odšli tudi pol ure za nami in imeli smo občutek, da so nam pognala v tem trenutku nekam dolga ušesa.

»Vsaka šola nekaj stane. Bomo pa za drugič vedeli,« smo se tolažili, na skrivaj pa smo le bili ponosni na žig Dolgega hrba, ki ni enak tistemu, ki se ga dobi v koči (toliko v »to-lažbo« tistim, ki so si ga pritisnili v koči).

Jože kot lovec in s tem v bližnjem sorodstvu z gamsi se je zapodil v steno Grintavca in z odličnim vmesnim časom prvi prišel na vrh. Ostali pa smo stopicali bolj zmerno z rahlo zategneno ročno zavoro – Branetom. Ravno spočita pa nisva bila tudi midva s Franceljom, zato sem se ustavil ob zaplati snega in kot v izgovor mimoidočim, češ da le hladim pivo, zakopal v sneg zadnjo pločevinko, ter oddahnil. Nedo dolgo zatem je začelo rahlo deževati, vmes pa je padla tudi kakšna snežinka. Stena je bila razmočena, ob tem pa še vsa prevlečena s tanko plastjo rdečjavega blata, kar je dalo slutiti, da je v njej veliko železa in da predstavlja velik streljivo. Povrh tega je bilo pod vrhom na najbolj kritično drsečem mestu jeklene vrvi skoraj dva metra premalo. Spet se je izkazalo, da je Francelj kot najstarejši tudi

nin. Ko je »granata« padla prav blizu nas, je vsa utrujenost v trenutku pošla in smo se začeli urno spuščati v megleno prihodnost. Spust ni predstavljal posebnega užitka, saj je vseskozi dokaj močno lilo, kar je bilo združeno vsaj z dvema večjima neprijetnostima. Kljub oblačilom smo bili namreč mokri, skale pa so bile spolzke kot sveže ribe. Največjo koncentracijo adrenalina v krvi je dobil Brane, saj je kmalu pridobil zavidanja vrednost prednost in je bil prvi v koči. Hitrost je bila očitno zelo velika, kajti na mestu, kjer je Brane kljub hitrosti opazil črnega planinskega močera, sem jaz videl isto žival, le da ni bila črna, ampak močno prebledela.

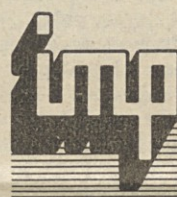
»Postelje so vse zasedene,« nas je razžalostila oskrbnica Cojzove kočice in že je padla ideja, da krenemo v dolino.

Ker pa smo v ekipi sami prijazni možakarji, smo se zapletli v pogovor z oskrbnikoma. In glej ga zlomka, izkazalo se je, da sta pred leti pri Franceljni mami pomagala trgati grozdje v vinogradu. Seveda je bila sedaj situacija povsem drugačna. Nista se ustavila le pri običajni prijaznosti kot je – Lepo pozdravi mamo – temveč sta nam celo ponudila svojo sobo, če ne bi prišlo do nobene odpovedi rezervacij. Ker »salonska ekipa« prinaša srečo, so v sobi, ki smo jo dobili, našli prenočišče tudi ostali planinci, ki so prišli za nami. Da gostoljubnost Cojzove kočice na Kokrskem sedlu ne pozna meja, smo se prepirali zvečer, ko sta po naporu delovnem dnevu oskrbnika poskrbela za prijetno zabavo. Oskrbnica je zavihtela čez ramo harmoniko, mož pa je dopolnil ansambel s kuhinjskim priborom.

Glede na okoliščine (celodnevna naporna pot, toplo zakurjena soba in seveda pivo) ni bilo več dileme o tem, kdaj bomo šli spat. Kmalu smo spali kot polhi in do jutra »nažagali precejšnjo količino drv«. Ne vem, ali je bilo krivo jasno jutranje nebo ali čebet dveh »kokoši«, ki se je že navsezgodaj razlegel s spodnje postelje, da se je Branetu razvezalo pripovedovanje vicev. Poza-bili smo na ves strah prejšnjega dne in razpoloženje je bilo spet na višku. Po zajtrku s čajem in okrepljeni z ozemljitvijo, smo se napotili proti dolini. Naj je ta zgledala še tako blizu, je videz varal.

Zopet so trpele zaviralne mišice in kolena. Ponovno smo modro ugotovili, da je večkrat težji spust kakor vzpon. Kamenje in vejevje je bilo mokro in spolzko še od dežja, kar je na lastni koži občutil tudi Jože. Le nekaj pred ciljem ga je zanesla lovska strast in je namesto pod noge, gledal naokoli po gozdu, kar je bilo usodno za njegovo ravnotežje. Vendar jo je odnesel brez posledic in se tudi tokrat izkazal kot neuničljiv. Pri izviru Kamniške Bistrice sva z Branetom junaško zakoračila v ledeno hladno vodo in se osvežila, nato pa smo v koči opravili spodoben zaključek ekspedicije s potrjevanjem azrli v prelepe Kamniške planine ter se z malo manjšim spoštovanjem spomnili na inženirja Trontlja in njegove sodelavce z Meteorološkega zavoda, ki so nas v petek pospremili na pot s prijazno napovedjo, da bo tokrat vreme za ljubitelje gora idealno.

Franc Rakar



IMP MONTAŽA MARIBOR

p.o.
Maribor, Špelina ul. 2, telefon: (062) 412-161, telex: 33342 yu imp mm, telefax: 411-315

Regulacijski set za individualne hiše tip RS – 500

- 10% prihranka
- komfort
- lahka montaža
- pribor za montažo

- samo za delavce IMP-ja 22% popusta znese 7900,00 din

- z naročilnico od gradbene zadrage in kuponom znese 5910,00 din

Kompaktni regulator tip RS – 500 regulira temperaturo pretočne vode v odvisnosti od zunanje temperature s sobno kompenzacijo. V skupnem ohišju sta elektromotorni pogon BELIMO in regulator IMP RS – 500. V regulatorju je vgrajena programska ura z možnostjo tedenskega programiranja dnevnega in nočnega režima.

Številka žiro računa: 51 800 - 601 - 16 338

Dokazilo o vplačilu in kupon pošljite na gornji naslov.

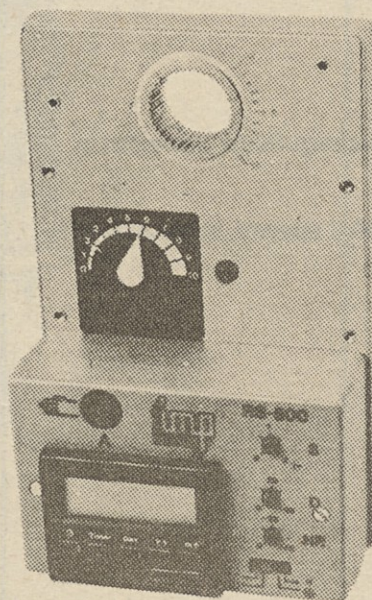
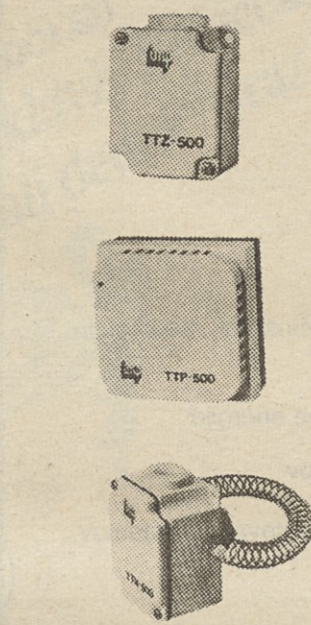
KUPON: 000 1

IMP MONTAŽA MARIBOR
Špelina 2
62000 Maribor

Naročnik:

Naslov:

S tem kuponom in kopijo virmana vam priznamo 22% popusta!

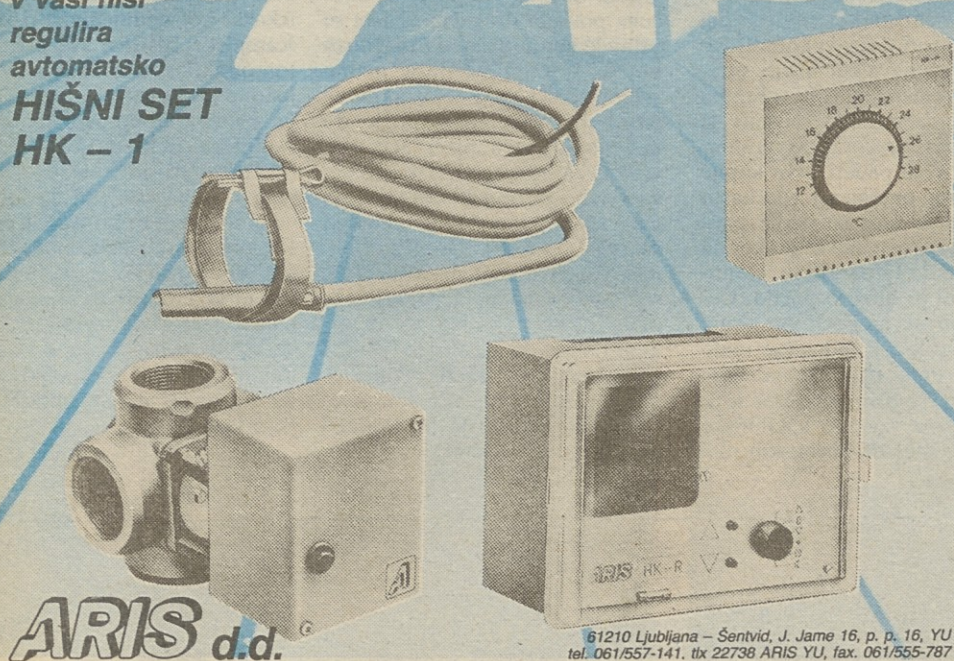


ARIS d.d. nudi – priporoča

CENEJŠO TOPLOTO ZA HLADNE DNI

- enostavna montaža, upravljanje in vzdrževanje
- nizka cena in takojšnja dobava
- visoko energetska varčevanje
- udobnejše bivanje

Temperaturo
v vaši hiši
regulira
avtomatsko
**HIŠNI SET
HK – 1**



ARIS d.d.

61210 Ljubljana – Šentvid, J. Jame 16, p. p. 16, YU
tel. 061/557-141, ttx 22738 ARIS YU, fax. 061/555-787

OB OSNOVNEM PROIZVODNEM PROGRAMU

- regulacijskih napravah in sistemih gretja, prezračevanja in klimatizacije
- varnostno nadzornih napravah in sistemih
- pogonih za regulacijsko in procesno tehniko
- armaturah za industrijo in široko potrošnjo
- izdelavi orodja in mehanski obdelavi vseh stopenj

NUDIMO INŽENIRING ZA SISTENE V ZGRADBAH

- cevovodni sistemi raznih medijev, nivojske procese s količinskimi, masnimi in energijskimi pretoki
- energijske sisteme – toplotne postaje z optimizacijo porabe energije
- varnostno signalne in nadzorne sisteme za zaščito objektov
- storitve lastne servisne mreže, zagone in poskusna obratovanja sistemov, šolanje kadrov za opravljanje in vzdrževanje sistemov

IN USLUGE VELETRGOVINE ZA VSE VRSTE PROIZVODOV RAZEN ZA KEMIČNO IN PREHRAMBENO INDUSTRIJO

Posebej priporočamo!

- radiatorje, radiatorske ventile z in brez termostatske regulacije domačih in tujih proizvajalcev
- domače in uvoženo blago široke potrošnje: akustični aparati, antene, ure, izdelke za igro in razvedrilo vseh starosti

PRIHAJA ČAS DARIL!

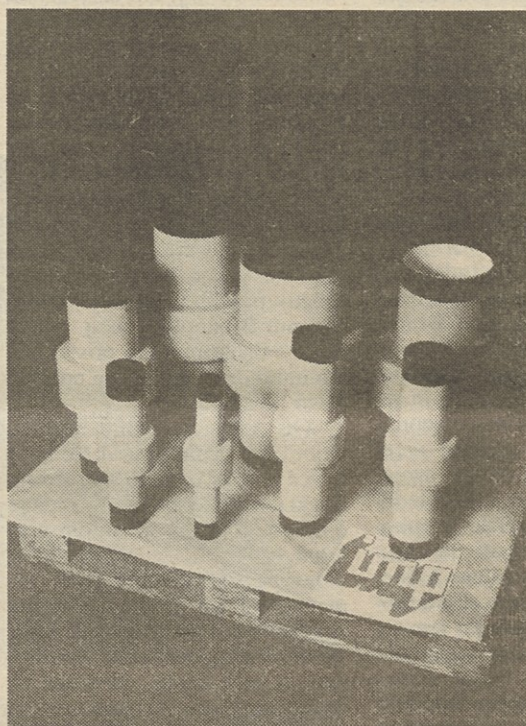
OBIŠČITE NAS NA GR – VESELI DECEMBER 90!

ARIS d.d.



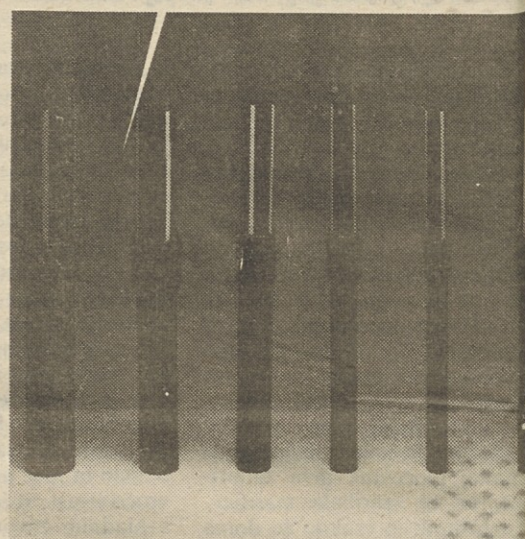
PROMONT

projektiranje in montaža, 61231 Ljubljana, Pot k sejmišču 30, p. p. J11 Jugoslavija, telefon (061) 374-212, telex 31871 yu imp., telefax (061) 373-726



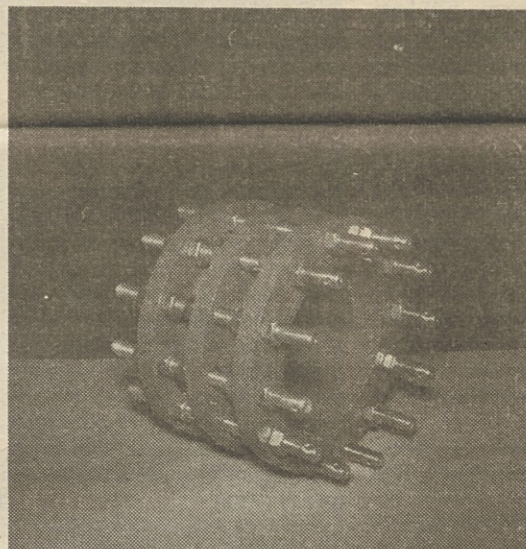
IZOLACIJSKI KOSI ZA PLIN
DN 50 – DN 500
NP 16 – NP 100

Uporabljajo se pri izvedbi kvalitetne katodne zaščite na plinovodih.



REDUCIRKE – TIP RK
DN 15 – DN 350

Uporabljajo se pri plinovodih, vročevodih, vodovodih in ogrevanih ter hladilnih sistemih.



IZOLACIJSKI KOSI ZA VODO
DN 100 – DN 2100
NP 4 – NP 40

Uporabljajo se pri izvedbi kvalitetne katodne zaščite na vodovodih.

MONTAŽNO-DEMONTAŽNI kosi tip MDK

DN 100 – DN 1000
NP 4 – NP 40

Uporabljajo se za lažjo montažo in demontažo zapornih elementov na večjih cevovodih



PREHODNI KOS – TIP PK
od 20–3/4”
do 63–2”

Uporabljajo se pri priključku polietilenske plinske instalacije v objekt.



FAZONSKI KOSI CEVOVODOV

- segmentni loki
- T kosi
- reducirke

Izdelani so z varjenjem in se uporabljajo pri cevovodih do premera 2000 mm