

fuzinar

Leto XXXI

Ravne na Koroškem, junij 1994

Št. 6

SPODBUDNI SANACIJSKI REZULTATI

Ko ocenjujemo rezultate poslovanja ravenških železarskih družb v zadnjih letih, ne moremo spregledati pozitivnih trendov.

V vseh družbah nekdanje Železarne Ravne so lani v primerjavi z letom 1992 bistveno zmanjšali izgubo, še posebej očitno v Metalu in Jekloliarni, kjer so jo celo razpolovili, čeprav je ravno ti dve - od februarja 1993 samostojni pravni osebi - podjetji sanacijski program obravnaval kot najbolj vprašljivi.

Druga skupna značilnost proizvodnih podjetij pa je dvig produktivnosti, merjen v letni realizaciji v DEM na zaposlenega. Metal se lahko pohvali z 82 000 DEM, Jekloliarna pa z 61 000 DEM (leta 1992 le 43 000 DEM), opazno pa je povečanje produktivnosti tudi v STO, Strojih, Nožih in Armaturah.

Opisani značilnosti lanskega leta in podatki o poslovanju v prvih letošnjih štirih mesecih dokazujejo, da sta bili sanacija in prestrukturiranje uspešni, dajejo pa tudi podlago za optimistične napovedi, da je mogoče najbolj kritično obdobje že za nami.

Pozitivne premike v poslovanju pa še vedno ogrožajo nekateri nerešeni problemi.

Devizne kredite, ki niso bili odplačani z obveznicami in bodo zapadli do leta 2000, bo težko poravnati iz tekočega poslovanja. Dolgovi železarskih družb, predvsem Metala, do Koroške banke Slovenj Gradec znašajo npr. 11,6 mio DEM samo za glavnico. Kako bodo ti dolgoročni krediti, najeti predvsem v letih 1978 in 1979, poravnani, sedaj še ni jasno. Odpira pa se več možnosti.

Nepokrita ostaja tudi izguba za leti 1992 in 1993. Le-ta zmanjšuje obratni kapital in lastna obratna sredstva, večje število naročil pa po drugi strani zahteva njihovo povečanje. Parlament je z zakoni za sanacijo slovenskega jeklarstva Slovenskim železarnam res dal garancijo za 72 mio DEM kredita za obratna sredstva, ki so večinoma že porabljena. UO SŽ je letošnjega aprila tako vladi predlagal, naj izda garancijo za dodatnih 33 mio DEM za obratna sredstva zaradi povečanega obsega proizvodnje.

Na Ravnah je v prejšnjih letih tekel tudi proces zmanjševanja števila zaposlenih, ki še ni končan. Tudi v povezavi s preoblikovanjem servisnih dejavnosti ali tako imenovanih podjetij C. Od njih sta ostali le še dve, in sicer Energetika, ki lani še ni bila predvidena za prodajo ali privatizacijo, njena usoda pa je odvisna od Metala, ter De profundis, ki je še vedno na prodaj - z vsem premoženjem (razen DTK) in zaposlenimi.

Ne obstajajo pa več naslednja podjetja: VIP, Translog, Poslovni servis in Zaščita, ki so konec leta zaposlovala okrog 500 delavcev. Večina od njih (70 odst.) se je zaposlila v novih zasebnih družbah, ki nadaljujejo dejavnosti podjetij C. Od njih so najela osnovna sredstva in odkupila obratni kapital ter zaposlila delavce, nekaj pa jih je postalo presežkov. Komercialno se nova

podjetja povezujejo s proizvodnimi podjetji. Imajo prednost pred zunanjimi ponudniki storitev, če so konkurenčna. Sanacijski program iz leta 1992 je predvideval 4100 zaposlenih na Ravnah, sedaj pa jih je okrog 3600. Današnje število zaposlenih v proizvodnih podjetjih je torej celo nižje od načrtovanega, vendar pa bo boljše poslovanje omogočilo tudi ponovno zaposlovanje.

Ceprav so nekateri pričakovali, da se bo ponovno oblikovala Železarna Ravne kot holding, se to z imenovanjem direktorja za lokacijo Ravne ni zgodilo. Gre le za to, da so posamezni člani posloводства SŽ zadržani za tesnejše komuniciranje s proizvodnimi družbami.

Statusno - pravna sprememba pa se v tem letu obeta SŽ, ki se bodo po sklepu vlade preoblikovale v delniško družbo. Zakon predvideva najmanj pet delničarjev, znano pa je že, da naj bi slovensko elektrogospodarstvo in železnice svoje terjatve do SŽ spremenile v kapitalski vložek. V skladu z Zakonom o gospodarskih družbah se bodo preoblikovale (iz d.o.o. v d.d.) tudi vse železarske družbe z več kot 500 zaposlenimi. Če bo mogoče, bodo delničarji tudi zaposleni.

Če sklenemo: Odkar je država lastnica SŽ, je vanje vlagala; v nekatere družbe sicer več, v druge manj, odvisno od njihovega položaja. Brez državne pomoči SŽ kot sistem ne bi preživele. Čeprav je bil to nujen, pa ni zadosten korak. Storitve ga bodo morale banke, ki presežke deviznih sredstev najraje deponirajo v tujih bankah. Nadaljnji razvoj jeklarstva (za uresničevanje idej, projektov) pa bo potreboval sponzorstvo. V svetu le-to poteka v okviru kreditnih ali kapitalskih odnosov. Če prvih ne bo mogoče vzpostaviti z domačimi bankami, bodo družbe iskale partnerje, ki bodo hoteli s sovlaganjem v razvoj postati novi lastniki.

(Nadaljevanje na 2. strani)

(Nadaljevanje s 1. strani)

V Metalu načrtujejo, da bosta letošnja proizvodnja oziroma prodaja višji kot lani. Količinsko naj bi se realizacija povečala za 32 odst., vrednostno pa za 16 odst. Prodali naj bi 75 900 ton jekla in iztržili 101 mio DEM. Še vedno predvidevajo poslovanje z izgubo (14 odst. realizacije) - predvsem zaradi dragih surovin. Brez izgube pa naj bi sklenili leto 1995.

V prvem četrtletju so načrtovano vrednostno realizacijo presegli za 1,5 odst., količinski načrt pa so uresničili 85-odst. Velik delež med prodanimi izdelki predstavljajo visokolegirana jekla, kupci pa so jim priznali tudi višje cene od načrtovanih.

Naročil je v glavnem dovolj do septembra, premalo pa jih ima Kovačnica. Proizvodnja je tam zmanjšana na tretjino (od 800 do 1000 ton), odpira pa se italijanski trg. Če bodo uspešno prestali avdit, računajo na večje mesečno naročilo (od 250 do 500 ton), kar bo v Kovačnici oživilo proizvodnjo in omogočilo ponovno zaposlovanje.

Več bi lahko naredili tudi v Jeklovleku, čeprav sedaj dobavljajo tudi jeklo za ventile v avtomobilskih motorjih, ne morejo pa še zagotoviti popolne kontrole izdelkov. Valjarna ima dovolj naročil, vendar jih je kar polovica drobnih, manjših od dveh ton. To pa pomeni pogosto menjavo orodij za izdelavo jekla.

V Metalu ugotavljajo, da premalo investirajo v proizvodnjo - v primerjavi z vzhodnimi konkurenti, ki jih zato lahko prehitijo. V prihodnjih tednih se bo izkazalo, ali bodo investicije kreditirale banke oz. država ali pa se bo treba povezati s kupci.

Jeklovivarna je bila leta 1992 največji izgubar v sistemu SŽ (izguba je dosegala kar 82 odst. realizacije), zanjo je bilo predvideno celo zapiranje. Lani pa je izguba znašala le še

30 odst. realizacije, pozitivni premiki pa so bili rezultat direktorjevega prizadevanja za zniževanje nabavnih cen, nadzora nad nabavo glede na operativne mesečne načrte, zniževanja neuspele proizvodnje, iskanja novih kupcev in manjšega števila zaposlenih. Na začetku leta 1993 je Jeklovivarna zaposlovala 485 delavcev, ob koncu le še 297, sedaj pa se je njihovo število povzpelo na 414. Boljši poslovni rezultati so predvsem posledica zniževanja materialnih stroškov, ki so od 98 padli na 83 odst. v poslovnem delu bilance.

Letošnji načrt je za 30 odst. višji kot lanski: Prodati 4700 ton izdelkov in zaslužiti 24 mio DEM. Želijo pridobiti tudi mednarodni certifikat ISO 9002.

V Jeklovivarni ugotavljajo, da je livarstvo v svetu v večji krizi kot metalurgija. Naročil imajo sicer precej več kot lani, vendar pa so zelo raznovrstna, zato morajo ponovno osvajati tehnologijo. Po izdelkih Jeklovivarne povprašuje vedno več italijanskih in nemških kupcev, na avstrijskem trgu pa bo družba verjetno sama sprožila večje prodajne aktivnosti. Skupaj se je povpraševanje v tujini povečalo za 30 odst., v Sloveniji pa za 7 odst. Manj pa sedaj Jeklovivarna prodaja družbam znotraj SŽ.

STO je lani sicer dosegel boljše rezultate kot predlani, vendar je zaostal za pričakovanji. Njegovi kupci so izjemno slabi plačniki, zato je vprašljiv tudi posel, ki bi lahko prinesel kar 9,5 mio DEM in prispeval k uresničitvi zastavljenega, za 30 odst. višjega načrta v primerjavi z lanskimi rezultati.

V družbi dajejo poudarek razvoju novih programov, saj so ob razpadu Jugoslavije izgubili večino kupcev. Ugotavljajo, da je dovolj prostora na trgih v Južnoafriški uniji, Izraelu, Pakistanu, Švedski. Treba pa bo kupiti novo tehnološko opremo, pri čemer pogrešajo pomoč bank.

Uspeli so zadržati dobre strokovnjake in infra-

strukturo (npr. merilnico, laboratorij za neporušno kontrolo materialov), kar jim bo omogočalo pridobitev mednarodnih certifikatov ISO 9001 in 9002 ter DBB, kar bo pomembno zlasti za posle z nemškimi železnimi družbami.

Njihov pomemben partner je avtomobilska industrija, zlasti firme BMW, Opel, Mercedes, Renault oz. Revov in Volkswagen, ki jim dobavljajo vzmeti, stabilizatorje in razvoja.

Za razvoj novih programov nujno potrebujejo svež kapital.

Stroji so lansko leto sklenili z izgubo, z lastnimi sredstvi (2 mio DEM) pa so investirali v proizvodnjo, zlasti v veliki vrtno - rezkalni stroj. Zato letos večjih investicij ne bo. Imajo dovolj naročil, plačila so zagotovljena. Pomoč pri financiranju proizvodnje za projekt, vreden 7 mio \$, jim je zagotovila avstrijska banka.

Program individualne proizvodnje zmanjšujejo, ker gre za enostavna dela z malo dodane vrednosti. Uspešni so zlasti z izdelki, ki so plod lastnega razvoja. Prizadevali si bodo, da bi podjetja na Koroškem angažirali za proizvodnjo velikih zvarjenecv in lesenih modelov.

Ker bodo letos odpremili več težkih stiskalnic v Ameriko (tja prodajo več kot 60 odst. strojev in valjev), se bojijo velikih davkov, ki jih morajo plačati za transport težkih tovorov. Za primerjavo: Prevoz z Raven do Kopra stane več kot iz Kopra v Ameriko.

Sicer pa je podjetje s 517 zaposlenimi, med katerimi manjka predvsem strugarjev in rezkalcev, v letošnjem prvem četrtletju dobro gospodarilo. Prodali so za 8,5 mio DEM blaga, kar je 4,5 odst. nad načrti. Drugo četrtletje bo slabše, bolje pa bo spet v tretjem četrtletju, ko bodo odpremili več izdelkov.

Noži iz Nožev luščijo furnir v Maleziji, Indoneziji, Južni Ameriki, les v Kanadi

in Skandinaviji, papir v ZDA in Evropi ter pločvino v Rusiji in Ukrajini. V izvoz pošljejo 85 odst. proizvodnje, ki se je v primerjavi z lani povečala za 28 odst.

Neprestano iščejo nove kupce, zato sodelujejo na mnogih sejmi, nedavno so bili v Egiptu (prejeli so priznanje) in Nemčiji.

Letos bodo po predvidevanjih poslovali pozitivno, povečali bodo proizvodnjo in prodajo.

V podjetju jih motijo in ostro zavračajo oznake (slab, črn, umazan), ki sta jih javnost in politika prilepili železarskim družbam.

Na lanski razpis za prodajo Nožev se je prijavilo več morebitnih kupcev. Najboljši ponudnik je jeseni prosil za odlog pogajanj, ki naj bi jih v kratkem obnovili. Kakšen bo razplet, še ni jasno, saj tako prodaja kot notranji odkup prinašata določene prednosti.

Armature so zadnja leta poslovale pozitivno, zaposlenih niso odpuščale, letos nameravajo zaposliti še 9 delavcev.

Proizvajajo v glavnem za izvoz, sedaj pa vidijo priložnost za posle tudi v Bosni in Hrvaški. Lanske rezultate nameravajo izboljšati še za 3 do 6 odst. Za investicije bodo porabili predvidoma 650 000 DEM.

Njihov dolgoročni cilj je oblikovati konzorcij industrijskih armatur, ki ga že sestavljajo Livarna Vuzenica, Kovačnica Muta, Kovačnica TAM, STO Ravne. Sistem reproverige je reševal Železarno Ravne, zato v sedanjem "vrtičkanju" ne vidijo preživetja. Pozdravljajo pa novo organizacijo - direktorja koordinatorja, ki bo usklajeval reproverigo na lokaciji.

Tudi Armature so na prodaj. Firma Krombach je ponudila zelo nizko odkupno ceno, zato so pogajanja zastala. Sedaj pa je menda tudi interes tujcev za nakup manjši.

(Pripis: Zapis z novinarske konference, ki je bila 20.5.1994 in na kateri so sodelovali direktorji proizvodnih družb ter direktor lokacije Ravne, je pripravila A.Č.)

Strategija trženja v Slovenskih železarnah

KAKO OSVOJITI NOVE TRGE?

Odgovore naj bi dala prva zunanjetrgovinska konferenca SŽ, ki je potekala 9. in 10. junija 1994 v Moravcih. Udeležili so se je direktorji in komercialni direktorji 15 metalurških in predelovalnih družb, poslovodstvo koncerna ter direktorji iz podjetij oz. predstavništva SŽ v tujini.

*Pred konferenco (o njenih sklepih bomo v Fužinarju še pisali) je o trženju v SŽ tekel pogovor z direktorjem marketinga dipl. inž. Viljemom Štifterjem.



• Prodajni rezultati SŽ se izboljšujejo, ali ne?

*Leta 1993 so SŽ prodale za 514 mio DEM izdelkov, od tega 47 odst. na slovenskem trgu. Posamezni proizvodni programi so dosegli naslednjo realizacijo: metalurgija - 303 mio DEM, livarstvo - 31 mio DEM, strojogradnja - 80 mio DEM in žična predelava 100 mio DEM.

Kazalci prodaje v letošnjem prvem četrtletju so spodbudni: SŽ so s prodajo izdelkov iztržile 168 mio DEM. Izvozni delež raste, dosegel je že 52 odst. Okrog 3 odst. realizacije ustvarijo SŽ na t.i. nekdanjem Yu trgu - na Hrvaškem in v Makedoniji.

• Zakaj se je poslovodstvo SŽ odločilo za izvedbo zunanjetrgovinske konference?

*Pravzaprav bi bilo bolje, če bi govorili o prodajni konferenci. Predavanja in razprave bodo namenjene predvsem naraščajočemu izvozu, vendar se udeleženci temi o prodaji na slovenskem in nekdanjem Yu trgu ne bodo mogli izogniti.

Namen konference je medsebojno informiranje in definiranje prodajne strategije SŽ - nekakšnih pravil igre oz. enotnega nastopa na trgih. Na podlagi razprav bo mogoče izdelati tudi gradivo, ki sedaj obravnava le metalurške družbe.

Predavatelji bodo pripravili pregled naših kupcev in dobaviteljev ter porabo jeklenih izdelkov v posameznih državah. Na konferenci naj bi opredelili naš želeni tržni delež na tujih trgih in nakazali poti, kako cilje doseči.

V prihodnje bodo zunanjetrgovinske konference potekale dvakrat letno. Decembra bomo nanjo povabili tudi naše najpomembnejše kupce, saj so tržne informacije podlaga za naše razvojne usmeritve.

• SŽ še vedno poslujejo z izgubo. Rešitev je v večji prodaji. Kje so naše možnosti?

*Tržni delež naših izdelkov je v nekaterih državah (npr. Nemčija) visok in ga bo težko povečati. Vendar se nam odpirajo novi trgi: Južnoafriška unija, Bližnji vzhod, Indija, Pakistan, Singapur, Kitajska, Tajvan...

Strategija trženja bo morala določiti, kateri trgi so za nas privlačni in kako jih osvojiti. Opredeliti bo treba nosilce nalog in časovne cilje.

Metalurška podjetja imajo do oktobra dovolj naročil, vendar pa gre za tonažno majhne serije, zaradi česar je težko načrtovati proizvodni proces. Treba bo sprejeti strateško odločitev, da bomo prevzeli predvsem naročila za večje serije izdelkov. Sedaj imamo namreč dela dovolj, zato lahko naročnike izbiramo. Če tega ne storimo, bomo proizvodnjo razprodali, delali pa z izgubo ter zaostanki, ki jih kupci ne bodo tolerirali.

• Enotne enačbe za osvojitve trga ni. Katere poti do kupcev so izbrale SŽ?

*Podjetje lahko v tujini prodaja na več načinov: kupcem neposredno ali prek posrednika, prek svojega podjetja ali predstavništva, prek tenderskih prodaj ali prodajne mreže drugih podjetij.

SŽ imajo v italijanski Gorici mešano izvozno podjetje

Robbo, v avstrijskem Pliberku pa luenno in so večinski lastnik newyorške firme Kopo International. V Rusiji poslujejo prek podjetja Kopo Ljubljana. V Budimpešti so pred kratkim odprle predstavništvo, v Beogradu pa je le-to trenutno zaprto. Ustanovitev izvoznega podjetja se splača, če njegov letni promet doseže vsaj 15 mio DEM.

Večji posli se praviloma razpisujejo tendersko - prek računalniške mreže ali v časopisih. Takšna prodaja zahteva veliko tehničnega, komercialnega in finančnega znanja ter veliko število ljudi. Te podatke SŽ zadnjih nekaj let zagotavlja on-line povezava prek WTC.

Marketinška ekipa se namerava s pomočjo ministrstva za zunanje zadeve povezati s slovenskimi podjetniki v tujini in jih pridobiti za prodajo naših izdelkov, kar je novost v prodajni strategiji.

Naš cilj je večja direktna prodaja. Več ko je posrednikov, krajšo potegne proizvajalec. Zaradi planskega gospodarstva v preteklosti, ko je bila prodaja celotne proizvodnje vnaprej zagotovljena, nismo imeli pravih marketinških služb. Zato veliko prodamo s pomočjo posrednikov, ki pa so v poslih tudi nekakšen garant za plačilo.

• Kaj menite o prodajnih ekipah v SŽ?

*Prodajnikov je premalo, treba pa jih je tudi usposobiti, saj potrebujejo specifična znanja. Nekaj tovrstnih projektov poteka v okviru Pharove študije. Predvidevam, da bo za postavitev kakovostnih ekip potrebnih vsaj 5 let.

Obseg prodaje in število kupcev, ki naj ju posamezen prodajnik obvladuje, je težko določiti, saj gre za različen obseg, vrsto in pogostost naročil. V tujini ocenjujejo, da mora prodajni inženir doseči okrog 2 mio DEM letnega prometa.

Prodajni kader je strateškega pomena za podjetje. Menim, da ni primerno motiviran za svoje delo. Delovni čas ni točno določen, traja, dokler delo ni končano. Treba je pripraviti tudi veliko dokumentacije. Mislim, da je provizija dolgoročno najboljši način motiviranja.

• Kakšna je vloga marketinškega oddelka, ki ga vodite?

*Marketinški oddelki so del Oddelka za strategijo v SŽ, kamor spadajo še Razvoj, Raziskave in Kakovost. Poleg mene sta v njem še dve sodelavki za nabavo oziroma prodajo.

Naloge oddelka so:

- raziskave novih trgov
- organiziranje zunanjetrgovinske prodajne mreže
- oblikovanje prodajne strategije za SŽ kot celoto
- promocija izdelkov
- sklepanje prodajnih oz. nabavnih pogodb, kjer z istimi partnerji sodelujeta vsaj dve železarski družbi (zaradi uveljavljanja količinskih popustov, odloga plačila in enotnih cen)
- nadzor prodaje in nabave v družbah
- sodelovanje z GZS.

Zaposleni v marketingu smo vezni člen med koncernom in posameznimi podjetji. Vse akcije tečejo koordinirano - po projektnem pristopu.

Gospod Štifter, najlepša hvala za pogovor.

A.Č.

Po obisku v Indiji

ZA VALJE IZ STROJEV

VSE VEČ ZANIMANJA

Maja sta bila na poslovnem obisku v Indiji direktor Komerciale Strojov dipl. oec. **Miran Rebernik** in vodja proizvodnje valjev dipl. inž. **Niko Sonjak**. V dveh tednih sta prepotovala dobršen del države, saj sta obiskala 18 podjetij.

"Stroji imajo izjemno razvejan trg, saj poslujemo z mnogimi državami - lahko bi rekli: od Amerike do Daljnega vzhoda. Valje prodajamo na vse celine. (Mimogrede, nedavno smo dobili prvo naročilo s Tajvana.) Največ valjev prodamo na ameriškem in italijanskem trgu, že na tretjem mestu pa je indijski. Vedno večji obseg poslovanja z Indijo je, prvič, posledica našega prizadevanja v zadnjih treh letih, ko smo uspeli opredeliti kupce, saj so se za valje zanimali tako posredniki kot končni uporabniki, in, drugič,



liberalizacije uvoza izdelkov iz jekla. V Indiji gradijo tudi veliko valjarn za hladno valjanje pločevine, zato potrebujejo valje. Ker so domači slabše kakovosti, se raje odločajo za uvožene, čeprav so le-ti tudi do štirikrat dražji," je povedal **Miran Rebernik**.

Stroji so se v Indiji povezali z dvema posredniškima hišama, ki zanje iščeta nove kupce in spremljata že dogovorjene posle. Naloga posrednika je, da prodajalca in kupca poveže, naprej pa se le-ta o poslu sama dogovarjata. Takšen model stika s trgom se je izkazal kot izjemno primeren, tudi zaradi geografske oddaljenosti. Ustreza pa vsem: kupcu, ki lahko takoj dobi zelo natančne tehnične podatke o izdelku, prodajalcu, ki se zmoro hitro prilagodi kupčevim zahtevam, in posredniku, ki za opravljen posel dobi plačilo.

"V vseh podjetjih, večinoma so bile to valjarne, so naju prijazno sprejeli. Kupcem - tako tistim, s katerimi že sodelujemo, kot tudi potencialnim - sva skušala čim bolj predstaviti naše izdelke, predvsem valje, ki bi bili za njihovo proizvodnjo najprimernejši. Ugotovila sva, da je tak način pridobivanja kupcev, torej svetovanje, najbolj učinkovit. Pomemben je namreč odnos do kupca, ki mora biti enakopraven. Indijska izkušnja iz preteklosti (Indija je bila angleška kolonija, op. p.) je še zelo živa. Zato je osebni obisk dobrodošel in tudi indijski partnerji so nanj z veseljem pristali. Konkurenca tujih proizvajalcev valjev je zelo močna, zlasti uspešna so ameriška in japonska podjetja," je razložil komercialni direktor.

Tokratni obisk ni bil namenjen takojšnjemu zbiranju naročil. Mimogrede, predstavnik Strojov sta indijskim poslovnem predstavila tudi druge izdelke koncerna Slovenske železarn. Rezultati obiska se bodo pokazali čez čas, čeprav sta nekaj naročil že prinesla s seboj. Dolgoročna strategija Strojov je povečati prodajo v Indijo. Letos bodo tja prodali 15 do 20 odst. valjev, iztržili pa naj bi nekaj več kot pol milijona dolarjev. Ker so Indijci po izkušnjah sogovornika "odprti, prijazni ljudje, katerih beseda nekaj velja", lahko pričakujemo, da bodo zaradi nedavnih pogovorov Stroji res dobili še več naročil. Na Ravnah pa bodo skrbeli, da novi stiki ne bodo zamrli - odslej en komercialist "pokriva" samo indijski trg.

A.Č.



NOVI IZOTOP

V RADIOGRAFSKEM LABORATORIJU

V Železarni Ravne so uporabljali izotope za neporušno kontrolo ulitkov že več kot 30 let. Začeli so s šibkim izotopom jakosti 1 Ci (Curie), pred kratkim pa so dobili že četrti izvor, ki ima moč sevanja 30 Ci.

Naročili so ga lani v začetku septembra, potem pa zaradi različnih zapletov ni bilo mogoče izvoziti starega prej kot prve dni po novem letu. Nato je bilo treba čakati, da je lahko nemška pooblaščenca firma Nuclear GMBH iz Düsseldorfa novi izotop, ki so ga izdelali v Franciji, prepeljala v Slovenijo. Na uvoz smo čakali tri mesece, v normalnih razmerah pa bi morali stari izotop zamenjati za novega v 14 dneh.

To je prvi izotop za industrijsko radiografijo, ki ga je uvozilo slovensko podjetje po osamosvojitvi Slovenije; prej so tovrstne uvoze urejali v Beogradu. Družbi STO je dovoljenje za uvoz dalo ministrstvo za zdravstvo. Ionizirajoča snov je cobalt 60, najprodornejši izotop, ki se uporablja v industrijski radiografiji. Osnova za kontrolo so gama žarki. Ta izotop najbolj ustreza asortimentu Jeklovarne, v radiografskem laboratoriju pa razmišljajo tudi o nakupu iridija, ki je ugoden za kontrolo manjših debelin, njegovi žarki so manj prodorni, manj nevarni za ljudi in zato so tudi zahteve glede zaščite manjše. Ker omogoča večji kontrast filma, je kakovost posnetkov pri iridiju v mnogih primerih ugodnejša.

S cobaltovim izotopom, ki so ga v STO dobili pred kratkim, so se povečale možnosti kontrole ulitkov - opraviti jo bo mogoče bistveno hitreje, kar je še posebej pomembno zaradi nekaterih nemških kupcev, ki zahtevajo 100-odstotno kontrolo ulitkov, česar s starim, že izrabljenim izotopom ni bilo mogoče zagotavljati.

Kot je povedal vodja radiografske - metrološkega laboratorija dipl. fizik Mirko Pikalo, je bilo za novi izotop treba plačati 16 000 DEM, k temu pa je treba prišteti še stroške carine in prevoza. Za stari izotop nismo dobili odškodnine, veseli smo lahko, da smo se ga znebili in nam ni treba iskati (in plačevati) skladišča zanj.

Mojca Potočnik



HIDRAVLIČNI CILINDRI ZA HAINZLA

V STO že dve leti sodelujejo s firmo Hainzl v Avstriji. Zanj izdelujejo cilindre različnih izvedb in velikosti, ki jih ta firma vgrajuje v svoje projekte. To so dokaj redna naročila za vse mehanske obrate STO, saj za tega naročnika delajo tako v Pnevmatiki kot v TSD in Orodjarni. Cilinder, ki je na sliki, so pred časom izdelali v Pnevmatičnih strojih.



J E K L O L I V A R N A v H a n n o v r u 94



Od 20. do 27. aprila je bil v Hannovru sejem dobaviteljev, na katerem so se predstavile tudi livarne z vsega sveta. Jeklolivarna Ravne je razstavljala na prostoru Mariborske livarne. Skupno z Iuenno so razen svoje proizvodnje predstavljali tudi zmogljivosti Armatur, STO Ravne in Valjev Štore.

Kot je povedal vodja prodaje Jeklolivarne dipl. inž. Stanko Štor, je bilo sodelovanje na sejmu zelo koristno, čeprav se rezultati ne pokažejo takoj, temveč šele v letu ali dveh.

"Na sejmu smo vzpostavili številne nove stike, zdaj pa je na nas, da jih poglobimo in utrdimo. Poslali bomo odgovore na povpraševanja vsem, ki so nam jih dali, poslali jim bomo dodatno propagandno gradivo, jih povabili na obisk ali pa bomo obiskali mi njih. Tako upam, da bomo sčasoma spletli trdnjše vezi z novimi kupci, od katerih pričakujemo najprej poskusna, pozneje pa redna naročila. Proces pridobivanja naročil v livarstvu pač ni hiter. Kupec hoče firmo dobro spoznati, ker mora investirati v model, preden dobi prvi izdelek. Da pa sodelovanje na takem sejmu, kot je v Hannovru, ni zaman, dokazujejo naročila, ki smo jih začeli dobivati od kupcev, s katerimi smo navezali stike na lanskem sejmu."

Program dejavnosti na letošnjem sejmu v Hannovru je bil naslednji:

1. komuniciranje s starimi kupci
2. sprejemanje zainteresiranih novih kupcev
3. obiski pri firmah, ki v svoje izdelke vgrajujejo naše izdelke, predstavljene na sejmu.

Predstavniki Iuenne je o sodelovanju na sejmu povedal naslednje:

"Na sejmu v Hannovru smo se dobro pripravili. Našim dose-

danjim in možnim novim kupcem smo poslali številne dopise. Mnogi so se nam v Hannovru tudi oglasili. Vzpostavljene stike pa bo v prihodnje treba negovati, kar je močno odvisno od našega nadaljnjega prizadevanja, da pridobimo poskusna naročila ter jih pretopimo v redna, količinsko zanimivejša naročila. Predvsem bi to želeli za oddelke, ki še niso dovolj zasedeni."

Kako je mogoče oceniti sodelovanje ravske Jeklolivarne na tem svetovnem sejmu livarstva?

"Ocenimo lahko, da je svetovna konkurenca na področju livarstva zelo močna in deluje zelo organizirano. Tako sta nastopili na sejmu Avstrija in Madžarska, medtem ko se Slovenija doslej ni znala povezati. Razmišljati bi morali o tem, da bi prihodnje leto (ali Železarna Ravne ali Društvo slovenskih livarn ali kdo drug) poskrbeli za to, da bi slovenske livarske zmogljivosti predstavili skupno. Glede na to, da v Sloveniji še vedno primanjkuje dela, bi bila slovenska država to dolžna storiti," sta po vrnitvi iz Hannovra menila Srečko Nabernik in Stanko Štor.

Mojca Potočnik

OSKRBA Z ENERGIJO V APRILU 1994

V aprilu sta bili dobava in oskrba porabnikov s primarnimi energenti v redu. Prav tako sta bili v redu tudi proizvodnja in oskrba s sekundarnimi energenti. Zaradi zamenjave cevovoda sanitarne tople vode (pod mostom med Energetiko in Kovačnico) pa je bila občasno motena oskrba s tem energentom.

V aprilu smo zbrali 91,6 m³ odpadne emulzije in iz nje pridobili 9.000 kg odpadnega olja za sežig. Skupno pa smo zbrali 52.700 kg odpadnih olj, in sicer 2.500 kg od notranjih družb in 41.200 kg od zunanjih dobaviteljev.

Poleg oskrbe z energenti smo opravili načrtovane preventivne preglede na energetskih napravah in sproti odpravljali vse motnje in okvare.

Na parnem kotlu I smo opravili generalni remont in ga pripravili za inšpekcijski pregled, ki ga je opravil republiški inšpektor parnih kotlov.

Zaradi dotrajanosti plinske havbne žarilne peči in opreme v EPŽ II v Jeklarni smo pričeli z generalnim remontom peči. Končana pa je bila tudi strojna rekonstrukcija peči Amco v Kovačnici in žarilne peči št. 1 v Valjarni.

Inž. Ferdinand Kotnik

V 5. št. Informativnega fužinarja smo objavili vest o tem, da je dipl. fizik Mirko Pikalo iz STO opravil izpit iz inženirske stopnje 3 ter s tem končal izobraževanje o neporušni kontroli materialov v Nemčiji. Ker je to za Defektoskopski in metrološki laboratorij zelo pomemben dosežek, smo gospoda Pikala povabili na pogovor. Povedal nam je, kako je potekalo njegovo usposabljanje in kakšne so dejavnosti in načrti tega laboratorija.

"Gospod Pikalo, bralce verjetno zanima, zakaj je tovrstno izobraževanje v tujini potrebno."

"Potrebno je za pridobitev zaupanja kupcev, medtem ko standardi ravno takega izobraževanja in certifikata, ki ga bom s tem pridobil, ne zahtevajo. Kupci zahtevajo le, da ima osebe, ki opravljajo preizkuse, primerno izobrazbo; izobrazba, pridobljena na mednarodno veljavnem tečaju in potrjena s certifikatom in je v skladu s standardom EN 473, pa je gotovo najprimernejša vsaj za Evropo. Nemško društvo DGZFP, katerega član sem, je akreditirano kot certifikacijska ustanova v skladu z EN 483."

"Kako je potekalo izobraževanje v Nemčiji?"

"Menim, da je bilo to izobraževanje zelo dobro organizirano. Ob prihodu smo dobili obširno pisno gradivo. Predavalo je veliko priznanih strokovnjakov, ne le iz društva, temveč tudi iz BAM (Državni inštitut za preiskavo materiala v Berlinu) in iz priznanih nemških firm in ustanov, kot so Bayer, Siemens, BASF, Lufthansa, TÜV itd. Predavanja so bila podkrepjena s praktičnimi vajami, z ogledi laboratorijev in naprav za preizkušanje. Zanimivo je bilo, da noben predavatelj ni predaval več kot dve uri skupaj, pogosto pa sta bila hkrati navzoča dva in sta simulirane probleme reševala v dvogovoru."

Delno je izobraževanje potekalo v skupinah. S pomočjo strokovnjaka, ki nam je bil vedno na razpolago, smo reševali probleme, obravnavali ideje in pripravljali komentarje. Predstavniki skupine je nato rezultate predstavil vsem tečajnikom."

"Kakšno znanje ste na tem tečaju pridobili?"

"Na izobraževanju, ki je trajalo mesec dni, je bil glavni poudarek na sestavljanju pisnih postopkov kontrole, kar se tudi zahteva od tistih, ki dosežejo inženirsko stopnjo 3. To znanje kot vodja laboratorijev potrebujem, odgovoren pa sem tudi za izdelavo priročnika kakovosti za naš laboratorij; pri tem mi bo to znanje prav tako koristilo. Uporabil pa ga bom tudi pri seminarjih in tečajih, ki jih organiziramo mi, saj sem spoznal zanimive nove metode tovrstnega izobraževanja."

"Kakšne vrste izobraževanja pripravljate in za koga?"

"Izobraževanje za operaterje na področju neporušnih preiskav smo pripravljali že v preteklosti, zdaj pa bomo to dejavnost še okrepili. Jeseni bomo k sodelovanju povabili tudi zunanje sodelavce."

V maju smo izvedli tečaj za magnetne pre-



NALOŽBA V ZNANJE SE VEDNO OBRESTUJE

iskave, pri čemer smo že uporabili moje izkušnje iz Nemčije. Pripravili smo pisno gradivo, vključili več sodelavcev, vsak dan smo obdelano snov ponovili in opravili poskusne teste. Rezultate praktičnih vaj so kandidati vpisovali v protokole."

Pokazalo se je, da je tak način dela uspešen in za udeležence zanimiv. Sprostiti so se in skupno smo reševali vprašanja, ki so se jim pojavljala med predavanji."

"Kaj ta vaša dejavnost pomeni za STO?"

"Mislim, da je v interesu podjetja, saj mu prinaša dodaten prihodek. Naš laboratorij je zanj prevelik, saj je bil zgrajen za celotno Železarno Ravne, zato moramo opravljati storitve za zunanje naročnike. Na prej omenjenem tečaju je bila večina udeležencev iz drugih podjetij - poslali so jih Noži, Stroji, TAM in Litostroj. Skupina okrog 10 ljudi je za nas najustreznejša; sprejeli bi jih lahko tudi več, prav tako smo se s posameznimi firmami pripravljali dogovarjati za izobraževanje v manjšem obsegu, kadar gre za specialne metode kontrole."

"Kako pa skrbite za izobraževanje delavcev v lastnem podjetju in za izpopolnjevanje svojih kadrov?"

"Vključujemo se v program izobraževanja za kakovost v STO. Vanj je vključena večina zaposlenih - od delavcev v proizvodnji do delovodij. Seznanili jih bomo z možnostmi in omejitvami pri preiskavah materiala brez porušitve. To izobraževanje je potrebno za dvig kakovosti proizvodnje in za pridobitev certifikata ISO 9001."

Seveda skrbimo tudi za izpopolnjevanje naših kontrolorjev, še posebej zainteresirani smo za specialistično izpopolnjevanje pri partnerjih naših

podjetij. Pri njih dobijo koristne napotke in si utrdijo samozavest, ko vidijo, da tudi naša stroka nekaj velja. V preteklosti smo temu dajali premalo poudarka."

"Kako sedanja organiziranost Železarne Ravne vpliva na razvoj vašega laboratorija?"

"Kot organizacijska enota ene od železarskih družb težko povezujemo interese posameznih podjetij, ki si kontrolno službo urejajo sama. Naše zmogljivosti so za STO daleč prevelike, saj smo za matično firmo opravili v maju komaj 23 odstotkov storitev, za ostale družbe nekdanje Železarne Ravne 45 odst., 31 odst. storitev pa smo opravili za zunanje naročnike. Delež teh storitev še raste in če bo industrijska proizvodnja naraščala in se še naprej prilagajala zahtevam Zahoda, bomo imeli vedno več dela. Zunanji naročniki so za nas tudi finančno zanimivejši, saj gre pri "domaćih" večinoma za kompenzacijske posle."

"Kakšni so torej prihodnji načrti Defektoskopsko-metrološkega laboratorija?"

"Imamo vse pogoje, da dobimo akreditacijo za opravljanje standardnih metod preiskave brez porušitve. Zahtevek smo pri Uradu za standardizacijo in mero- (Nadaljevanje na naslednji strani)



SODELOVANJE NA SEJMU POGOJ DOBRE PRODAJE

Od 25. do 31. maja je bil v Düsseldorfu sejem PaPro, na katerem je razstavljalo okoli 800 proizvajalcev strojev za papirno in grafično industrijo. Razstavljali so tudi nekateri izdelovalci nožev za te stroje, med njimi Noži Ravne, edini iz Slovenije. S svojimi izdelki so vzbudili pri obiskovalcih veliko pozornost. Ravenske nože so na sejmu PaPro predstavljali tehnični direktor dipl. inž. Darko Ravlan ter predstavniki komercialne dipl. inž. Aleš Mikeln, oec. Elizabeta Pandev in oec. Romana Pšeničnik.

O sodelovanju družbe Noži Ravne na sejmu v Nemčiji je **oec. Elizabeta Pandev** povedala:

(Nadaljevanje s prejšnje strani)

slovje vložili že leta 1993, vendar še nismo dobili odgovora, ker še niso sprejeti ustrezni slovenski zakoni.

Na boljšem smo glede akreditacije za merilnico, ki je pooblaščenca za kalibracijo dolžinskih meril po starem, za sedaj nam je USM akreditacijo podaljšal. Osnutka slovenskih zakonov o standardizaciji in meroslovju sta bila pripravljena že leta 1991, zakonov pa še danes nimamo.

"Kaj pomeni akreditacija za vaš laboratorij?"

"Ko bomo akreditiran laboratorij, bodo imele naše storitve večjo težo in veljavo pri inšpekcijskih službah in organizacijah, ki prevzemajo

izdelke in materiale. Jamčili bomo, da so naše storitve neoporečne in zanesljive. Zato bomo morali skrbeti tudi z zagotavljanjem kakovosti. V ta namen pripravljamo Priročnik kakovosti, ki bo v skladu s standardi EN 45 000.

Akreditacija nam bo tudi omogočila, da bomo naše storitve lahko ponudili tudi inozemskim naročnikom. Vsaj pri nekaterih bi bili konkurenčni in iskani."

"Ali se nameravate tudi organizacijsko preoblikovati?"

"Menim, da bi bilo za prihodnji razvoj laboratorija bolje, ko bi deloval kot samostojna organizacijska enota. Kdaj in kako naj bi se naš laboratorij preoblikoval, še ni mogoče reči, gotovo pa je, da je njegov razvoj nujen in da moramo pridobiti akreditacijo, o kateri sem govoril."

"Bi želeli k temu še kaj dodati?"

"Rad bi se zahvalil našemu podjetju in direktorju dipl. inž. Marjanu Senicu, ker sta mi omogočila izobraževanje v Nemčiji. Ni bilo poceni, vendar menim, da so bila ta sredstva dobro naložena."

"Hvala za pogovor!"

Mojca Potočnik

"To je bil drugi mednarodni sejem, na katerem se je naše podjetje predstavilo samostojno. Nanj smo se začeli pripravljati že lani. Poslovne partnerje smo povabili, naj nas obiščejo ter jih obvestili, kje bomo imeli svoj prostor - naročili smo nalepke, na katere smo poleg zaščitnega znaka natisnili številko hale in štanta, kjer smo razstavljali. Nismo pa naročali oglasov v revijah, ker je to v tujini izjemno drago.

Na sejmu smo navezali številne osebnostne stike z obiskovalci. Nekateri so bili že doslej naši kupci, pa za to niso vedeli, ker kupujejo pri trgovcih - posrednikih; na teh nožih ni naših oznak, kar je velika škoda. Obiskalo nas je nad 120 potencialnih partnerjev, vsaj na 30 odstotkov izmed njih lahko v prihodnje resno računamo. Nekateri so se zanimali tudi za segmente za rafinator in defibrator, kar je za dopolnitev našega asortimenta zelo dobrodošlo. Naročil te vrste nam namreč primanjkuje. Upam, da bomo te kupce pridobili, čeprav je svetovna konkurenca izjemno močna."

"Od kod so bili obiskovalci sejma?"

"Bili so z vsega sveta, iz Nemčije in Belgije pa iz Egipta in Indije, kjer je predelovalna papirna industrija močno razvita. Razveseljivo je, da je bilo zanimanje za naše izdelke zelo veliko, večje kakor lani na lesnem sejmu v Hannoveru. Tu je torej perspektiva našega izvoza."

"Stroški sodelovanja na tako velikem sejmu so precejšnji. Se je takih sejmov vseeno treba udeleževati?"

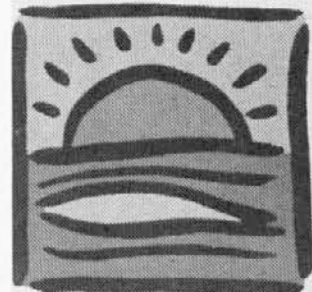
"PaPro 94 nas je stal nekaj več kot 30 000 DEM. To je veliko ali pa tudi ne. Menim, da se naložba zanesljivo povrne, čeprav ne takoj. Le če se bomo udeleževali teh sejmov, nas bo trg spoznal in se bomo na njem tudi obdržali. Zato moramo nastopati samostojno, pod lastnim imenom. Če nas zastopa kdo drug, so učinki veliko slabši, o trgu pa tudi ne dobimo povratnih informacij. Prepričana sem, da nobena tržna analiza ne odtehta nastopa na sejmu. Največ je vredno, da lahko kupcu pojasniš in pokažeš, kaj in kako delaš. Svetovanje je najboljši način prodaje, zato bi bilo prav, da bi vsako leto sodelovali vsaj na enem mednarodnem sejmu, kakršen je bil v Düsseldorfu."

Za Nože Ravne so pomembni tudi sejmi, ki odpirajo pot na nekdanja jugoslovska in vzhodnoevropska tržišča. Letos junija bodo zato razstavljali na sejmu BIAM v Zagrebu, za sodelovanje na jesenskem Mednarodnem grafičnem sejmu pa se še odločajo. Na grafičnem sejmu v Zagrebu so bili lani in se jim je splačalo sodelovati.

Jeseni bodo Noži sodelovali na velikem mednarodnem sejmu strojogradnje v Brnu. Takrat ne bodo nastopili samostojno, temveč skupaj z eno od trgovskih hiš.

Mojca Potočnik

ENERGETSKA SVETOVALNICA



USTANOVLJENA DECEMBRA 1993

SO RAVNE NA KOROŠKEM

&

ENERGETIKA RAVNE

D.O.O.

ENERGETSKO SVETOVANJE

Energetsko svetovanje v Sloveniji je projekt, ki ga vodi Ministrstvo za gospodarske dejavnosti v sodelovanju z Zavodom za raziskavo materiala in konstrukcij ter Fakulteto za strojništvo v Ljubljani. Namen projekta je svetovati občanom, kako varčno porabljati energijo in s tem znižati stroške. Svetovanje poteka v energetsko svetovalnih pisarnah, ki so oziroma še bodo ustanovljene v vseh večjih krajih v Sloveniji in je za vse občane brezplačno.

V občini Ravne na Koroškem je bila omenjena pisarna ustanovljena decembra lani. Njena ustanoviteljica sta Skupščina občine Ravne na Koroškem in Energetika Ravne, d.o.o. V času od ustanovitve do danes je delo uspešno steklo, saj potrebuje nasvete zmeraj več občanov.

Vsem, ki dela energetske svetovalne pisarne še ne poznate, naj vam ga na kratko predstavimo.

Energetsko svetovanje je namenjeno vsem občanom, ki se jim porajajo vprašanja s področja varčevanja z energijo. Iz leta v leto namreč spoznavamo, da so stroški za ogrevanje objektov, pripravo sanitarne tople vode in ostalo porabljeno energijo v gospodinjstvu vse višji, ker porabljamo zmeraj več energije. Vzroke za to moramo iskati na več med seboj povezanih področjih, ki vplivajo na količino porabljene energije.

1. Gradbeništvo: pravilna gradnja in toplotna zaščita objekta

Znano je, da so razmere v družbeni in zasebni gradnji precej slabše, veliko objektov je nekvalitetnih, nestrokovno vzdrževanih in zato vzrok velikim porabam energije ter slabim bivalnim razmeram.

V energetsko svetovalni pisarni vam svetujemo, kako odpraviti slabosti v že zgrajenih objektih in kako načrtovati novo gradnjo, da do njih ne bo prišlo. Pri doseganju zdravih bivalnih razmer in varčevanju z energijo bomo namreč uspešnejši, kadar bo pri nastajanju novega objekta že od vsega začetka sodeloval energetski svetovalec, ki bo predvidel vse posebnosti in okoliščine gradnje.

2. Strojne instalacije in oprema: pravilno načrtovanje in izbira elementov sistema ogrevanja in priprave sanitarne tople vode

Prvi pogoj za varčno rabo energije je kakovostno načrtovanje in zgrajen ter dobro vzdrževan objekt, od katerega sta odvisna načrtovanje in izbira pravilnega ogrevalnega sistema. Znano je, da je večina ogrevalnih sistemov v objektih predimenzioniranih, kar povečuje investicijske stroške, poslabšuje izkoristek, povečuje porabo goriva in s tem stroške za ogrevanje ter skrajšuje življenjsko dobo elementov sistema.

V energetsko svetovalni pisarni vam pomagamo poiskati nepravilnosti v vaših ogrevalnih sistemih oziroma vam svetujemo pri načrtovanju novih sistemov.

Enako velja tudi za sisteme priprave sanitarne tople vode, za katere je značilno, da večinoma porabijo preveč energije. Na višino stroškov za energijo za pripravo sanitarne tople vode, kakor tudi na življenjsko dobo elementov v sistemu, še posebej vpliva pravilna izbira letnega in zimskega režima.

Kako si urediti kvaliteten in cenovno najugodnejši način priprave sanitarne tople vode, vam svetujemo v energetsko svetovalni pisarni.

3. Elektro instalacije in oprema: pravilno načrtovanje sistema in uporaba energijsko varčnih gospodinjstevskih aparatov

Tudi za električne aparate v gospodinjstvu velja, da v veliki večini porabljajo preveč energije in nas zato stanejo več, kot smo načrtovali.

V energetsko svetovalni pisarni vam svetujemo, kako pravilno načrtovati oskrbo z električno energijo in njeno

porabo z izbiro energijsko varčnih gospodinjstevskih aparatov.

Iz kratkega pregleda naštetih aktivnosti je razvidno, da vam v energetsko svetovalni pisarni svetujemo, kako racionalno rabiti energijo v vaših že zgrajenih objektih, oziroma kako načrtovati gradnjo. Pri tem ugotavljamo stanje in iščemo vzroke, ki povzročajo probleme in napake v gradbeništvu (toplotna zaščita objekta, toplotni mostovi, vlaga v objektu ...), pri strojnih instalacijah (ogrevalni sistemi, sistemi za pripravo sanitarne tople vode s poudarkom na izkoriščanju alternativnih virov energije - sončni kolektorji in toplotne črpalke ...) ter elektroinstalacijah in opremi (pravilna oskrba objekta z električno energijo in varčna poraba).

Če ste ugotovili, da obstajajo podobni problemi tudi v vaši hiši, oziroma se jim pri gradnji želite izogniti, vas vabimo, da se ogledate v prostorih Energetske svetovalnice v prodajnem centru Kovinotehna Prevalje, kjer vam brezplačno svetujemo vsak torek in petek od 16. do 18.30 ure.

Priporočamo, da se za obisk najavite svetovalcema po telefonu:

- 21-131 int. 4625 (Andrej Žlebnik)
- 21-131 int. 5603 (Mojca Kert-Kos).

Kličete lahko tudi na telefon PC Kovinotehne (št. 31-221), kjer bodo vašo prijavo posredovali svetovalnici.

Hitreje in bolje se bomo lahko pogovorili, če boste prinesli s seboj:

- ustrezno projektno dokumentacijo (načrt hiše, stanje in sestavo zidov, strehe in tal, število, vrsto in velikost oken, velikost ogrevalnih stanovanjskih površin, višino prostorov, moč ogrevalne naprave, temperaturo vode na izhodu iz kotla, podatke o pripravi sanitarne tople vode)
- račune o porabljeni energiji za obdobje zadnjih dveh do treh let (gorivo in elektrika)
- prospekte elementov oziroma naprav, za katere menite, da potrebujete nasvet.

V okviru delovanja energetske svetovalne pisarne organiziramo približno enkrat mesečno tudi tehnološko-tehniške predstavitve strojnih instalacij in opreme. S tem želimo informirati občane o vseh prednostih in slabostih v konstrukciji in delovanju opreme ter jim omogočiti, da se sami lažje odločijo o izbiri.

Vabimo vas, da nas obiščete in se sami prepričate o našem delu.

Energetska svetovalna pisarna
Ravne na Koroškem
Mojca Kert-Kos, dipl. inž.

PROGRAM PHARE

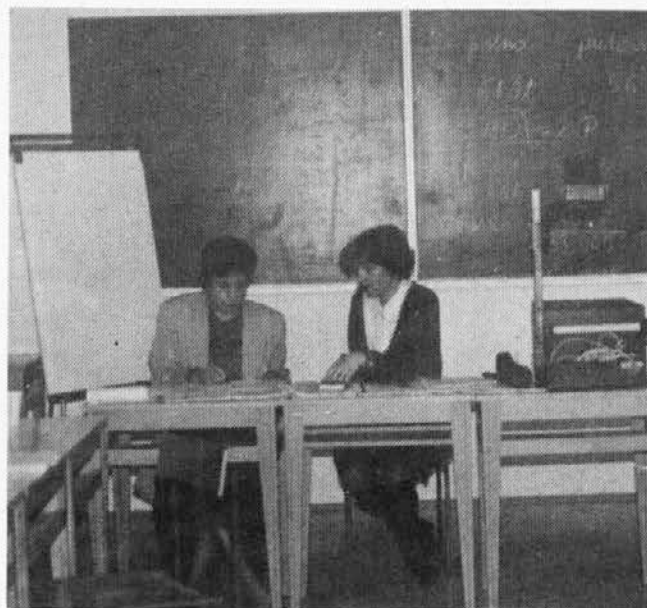
TUDI ZA REŠEVANJE PROBLEMOV BREZPOSELNOSTI

Seminar "BREZPOSELNOST JE LAHKO IZZIV"

Od 3. do 6. maja smo v IC SMERI prvič izvedli 24-urni oz. 4-dnevni seminar za odpravljanje psihosocialnih posledic brezposelnosti. Seminar je opravilo 11 udeležencev iz Logističnega centra. Udeleženci so bili stari več kot 40 let, na čakanju oz. brez zaposlitve več kot dve leti in še niso bili vključeni v noben program aktivne politike zaposlovanja.

Seminar sodi v PHARE DEMOCRACY PROGRAMME; potekal je pod okriljem PHARE, ki ga tudi financira.

IC SMERI si je pridobil možnost izvajanja seminarja s tem, ko je bil izbran na natečaju Andragoškega centra Slovenije. Izvajalki seminarja (Eleonora Gladež, dipl. psih. in Ana Pavše, dipl. org. dela) sva uspešno opravili usposabljanje in pripravo za vodenje seminarja. (Podobni seminarji potekajo tudi v Veliki Britaniji in Irski).



Teme so bile izvedene z aktivnimi metodami izobraževanja v obliki delavnice (delo v skupini, pogovor, individualno delo).

Udeleženci so z veseljem delali in uspešno sodelovali ter tako sami največ prispevali k uspešnemu poteku delavnice.

Ob koncu seminarja smo tako udeleženci kot izvajalci spoznali, da je 4-dnevno druženje imelo smisel.

Iz bolj ali manj pasivnega odnosa do reševanja problema, ki ga ustvari čakanje na delo, je skupina ob koncu seminarja sebe postavljala kot dejavnika dogodkov v življenju pri iskanju dela oziroma zaposlitve.

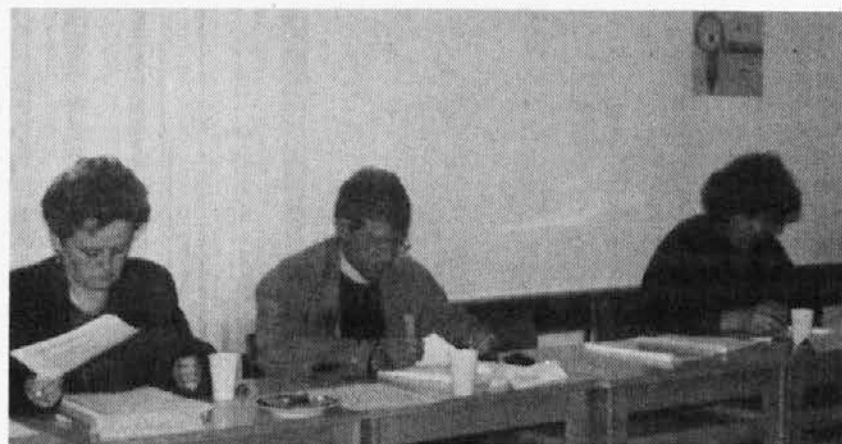
Res je, da sam seminar ne more reševati problema brezposelnosti. Program seminarja pa naj bi človeka, ki je izgubil stalno zaposlitev, opogumil, oborožil za ponovno funkcioniranje, za spoznanje, da je le človek sam tisti, ki si lahko pomaga, da ob izgubi dela ne sme dovoliti, da ga

preplavijo občutki malodušja, da mora med ljudi, kjer lahko rešuje svoj problem, da se mora usmeriti na nekaj novega, iti zopet v šolo, se dokvalificirati, prekvalificirati, poskusiti z novimi dejavnostmi, da nobeno delo ni pod častjo, da je bolje zaslužiti nekaj kot sploh nič ali brez volje postopati naokrog, da mora biti človek pripravljen na spremembe itd.

Le ljudje, ki bodo spoznali in sprejeli nekaj teh "pravil", bodo pripravljeni aktivno posegati v reševanje problemov, ki nastajajo, ko človek izgubi zaposlitev.

Čeprav je seminar namenjen ljudem, ki so izgubili zaposlitev, bi bil zelo koristen za vse, ki še imamo zaposlitev in problematiko, povezano z zaposlitvijo, dojemamo z miselnim modelom iz "starega sveta", ki ne velja več.

Še vedno sta s položajem v procesu dela povezana položaj človeka v družbi in njegova družbena vloga. Zato pa



Na seminarju smo obravnavali psihosocialne dimenzije brezposelnosti, predstavili pravice in dolžnosti brezposelnih, govorili o obvladovanju različnih psihosocialnih ovir, ki jih doživljajo ljudje, ki so izgubili zaposlitev. Glavni namen seminarja pa je spodbuditi udeležence, da bi začeli aktivno reševati svoj položaj.

Seminar obsega naslednje teme oz. področja:

- Brezposelnost in socialne posledice
- Obremenilni in krizni dogodki v vsakdanjem življenju
- Kako razumeti stres brezposelnosti in se z njim soočiti
- Smiselno načrtovanje osebnega in poklicnega življenja brezposelnih
- Pravna ureditev zaposlovanja in zavarovanje za primer brezposelnosti
- Brezposelnost in odnosi v družini.

KONČAN TEČAJ REFA NA RAVNAH

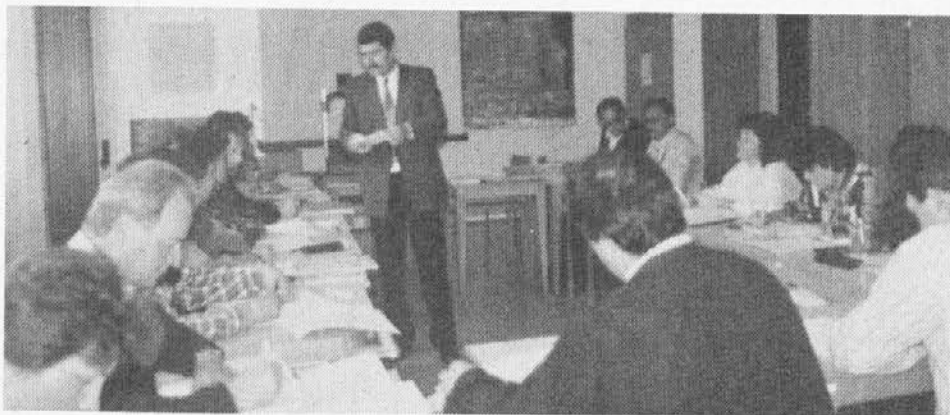
V petek, 20. maja, je bila v poslovni zgradbi Železarne Ravne slovesna podelitev spričeval udeležencem tečaja REFA.

Kot sta povedala dipl. inž. Marino Bicman, vodja mariborskega centra Refa, in dr. Hans - Dieter Schinner, vodja Mednarodnega oddelka Nemške zveze Refa, to strokovno združenje za študij časa in organizacijo proizvodnje želi, da bi njegove metode začeli uporabljati v kar največ slovenskih podjetjih. S tem bi se jim zmanjšali stroški in izboljšalo poslovanje, ne da bi bila potrebna večja vlaganja. Pomembno je, da filozofijo Refa sprejmejo v vseh delih podjetja, od vodstva in uprave do delavcev v proizvodnji.

Prvi tečaj je Refa organizirala v Sloveniji leta 1990, ko je bila ustanovljena Slovenska zveza Refa. Izobraževanja v Radencih se je tedaj udeležilo tudi nekaj predstavnikov iz Železarne Ravne.

V letošnji tečaj Refa na Ravnah se je vključilo 20 slušateljev. Izobraževanje je trajalo pol leta. Vsak mesec je bil teden dni namenjen predavanjem, teden pa izdelavi projektnih nalog, ki so jih tečajniki delali v skupinah. Tako so na konkretnih primerih preizkušali teoretične napotke in pravila Refa ter že prispevali k izboljšanju organizacije dela v svojem delovnem okolju.

Po mnenju organizatorjev in udeležencev je tečaj Refa na Ravnah vsestransko uspel, želeli bi le, da bi se ideje, ki so jih spoznali in sprejeli, razširile med vsemi zaposlenimi.



M.P.

človek, ki izgubi delo, izgubi tudi podlago, na kateri je gradil svoje delovno, osebno in družbeno življenje.

Res je, da smo z razvojem postindustrijske in informacijske družbe začeli izpostavljati, da je "kult dela" treba zamenjati z razvijanjem različnih "dejavnosti", ki bodo sestavni del človekovega življenja. Dejansko pa je ta proces šele v razvoju. Idejo, da je treba skrajševati delovni čas, povečevati prosti čas in spreminjati človekovo življenje z razvijanjem različnih dejavnosti in preseganjem odvisnosti človekovega bivanja le od dela - zaposlitve, je prehitela naraščajoča brezposelnost v zadnjih letih, ki je tiste, ki so na trgu dela v najslabšem položaju, zatekla nepripravljene na te razmere.

Pa še na nekaj bi se morali pripraviti.

Zelo pogosto danes v svetu slišimo, da je za vselej konec polne zaposlitve, stalnih - doživljenjskih zaposlitev.

Manj pogosto pa pripravljamo konkretne ukrepe, ki bi usposabljali ne le brezposelne, temveč vse prebivalstvo za te nove razmere. Fleksibilne oblike zaposlovanja in fleksibilno vstopanje in izstopanje z dela naj postane stvarnost in ne le beseda. Za to stvarnost pa se moramo ustrezno usposabljanje in izobraževati. In to usposabljanje moramo zagotoviti.

V svetu je zmeraj več tako imenovanih dinamičnih delovnih mest, ki trajajo krajše časovno obdobje.

Pomembno za človeka je, da vsaj nekaj dela, čeprav to ni stalna zaposlitve.

O POIMENOVANJU SEMINARJA "BREZPOSELNOST JE LAHKO IZZIV"

Mogoče zveni tako poimenovanje za koga posmehljivo. Vendar razmislimo!

Vsaka nova, še nepoznana situacija, v kateri se znajde človek, je zanj izziv, kako jo bo rešil, kako izpeljal, kaj iz tega potegnili, kako spremenil sebe, da bo lahko uspel, kakšne izkušnje si bo nabral, kako ga bodo izkušnje duševno obogatile. Tako kot nesreča, smrt v družini, ločitev, rojstvo, bolezen, obogatitev, novo delovno mesto itd. je tudi izguba dela ali stalne zaposlitve nova situacija za človeka, izziv, kako jo bo reševal, kakšne cilje si bo postavil.

Ugotavljanje in razmišljanje samo o tem, koliko je novo stanje pravično ali nepravično, je neproduktivno in ne rešuje položaja.

Človek sam -in v sodelovanju z uradnimi ali neuradnimi institucijami ali posamezniki - mora iskati rešitev. Treba se je prilagajati novi situaciji, novim razmeram.

Brezposelnost lahko torej sprejmemo kot izziv samemu sebi in družbi. Brezposelnost moramo sprejeti kot možnost in čas za posameznikov razvoj, pridobivanje novega znanja, spretnosti, sposobnosti in novih vrednot, ki bodo človeku odpirale nove možnosti, ne le za novo zaposlitev, temveč za kvalitetnejše življenje.

S tem se bomo bolj približali razvijanju različnih "dejavnosti" in ne razvijanju "kulta dela" - zaposlitve.

To ni lahko. Zahteva veliko truda in volje.

POMEMBNO JE, DA ČLOVEK NI USODNO ODVISEN OD ZAPOSLOTITVE.

Ana Pavše

MNENJA O SEMINARJU

"Imam stroge zdravstvene omejitve, zato že nisem več upal, da bi se še lahko zaposlil. Na seminarju so se mi odprle nove možnosti, zato sem vesel, da sem se ga udeležil."

Ivan Pečovnik

"Začel sem drugače gledati na svoj položaj. Kot invalid 3. kategorije imam malo možnosti za zaposlitev, vendar sem po tem seminarju prepričan, da se mi bo življenje le nekako uredilo."

Marko Božič

"Veliko smo se pogovarjali o tem, kako premagati stresne situacije, kako si pomagati v kritičnih trenutkih, kje iskati pomoč, zato je bil ta seminar zame zelo dobrodošel."

Cvetka Kuzman

"Slišali smo veliko spodbudnih misli in napotkov. Veliko vredno je že to, da sem bila po tolikem času spet v skupini ljudi z enako usodo in da sem bila aktivna."

Dragica Trost

"Na seminarju sem se dobro počutil, dobil sem veliko koristnih napotkov. Vesel sem, da smo se spoznali med seboj."

Milan Štruc

"Ko sem dobil vabilo za seminar, sem bil skoraj jezen, češ, naj bi me raje pustili pri miru. Zdaj sem vesel, bilo je prijetno, veliko družabnosti in želel bi, da bi ohranili medsebojne stike. Vrnilo se mi je nekaj samozvesti."

Vinko Celner

NAGRADE IN PRIZNANJA OBČINE RAVNE NA KOROŠKEM

Ob občinskem prazniku, 15. maja, je skupščina občine Ravne na Koroškem podelila nagrade in priznanja za leto 1994.

Nagrade so dobili Jožko Kert s Prevalj, Center za socialno delo Ravne na Koroškem in Krajevna skupnost Mežica, priznanja pa Mira Gerdej in Janez Mikeln s Holmca ter Mira Trafela z Raven. Objavljamo povzetke utemeljitev.

JOŽKO KERT

Mnogi ga poznajo kot prizadevnega kulturnega delavca. Dvajset let je vodil pevski zbor Vres, ki je pod njegovim vodstvom postal najboljši moški zbor na Koroškem.

Jožko Kert je za Mežiško dolino veliko naredil tudi s prirejanjem vrhunskih koncertov v prevaljski cerkvi, kjer so se v zadnjih treh letih zvrstili pomembni slovenski in tuji umetniki in skupine, od Stanka Arnolda, Primoža Ramovša, Huberta Berganta do Dunajskega kvarteta saksofonov in Simfoničnega orkestra RTV Slovenija, ki je pod vodstvom Antona Hubada na Prevaljah predstavil Lebičevo noviteto - Simfonijo z orglami.

Kert je poznan tudi kot organist in vodja prevaljskega cerkvenega zbora, ki pod njegovim vodstvom goji kakovostno zborovsko petje na cerkvenem področju.

Razen v kulturi je inž. Jožko Kert veliko naredil tudi kot strokovnjak v Železarni Ravne - predvsem za varstvo okolja in za vzgojo mladih strokovnjakov na naravoslovnem področju.

CENTER ZA SOCIALNO DELO RAVNE NA KOROŠKEM

V trinajstih letih obstoja je Center prehodil strmo ustvarjalno pot. Razen s tradicionalnimi oblikami pomaga ljudem v stiski tudi z novimi načini in metodami dela socialne stroke. Strokovne delavke Centra so z velikim poslušom za stisko ljudi razvijale preventivno in prostovoljno delo, spodbujale samopomoč in dobrodelnost.

Tako se lahko mladi pripravljajo za življenje v Mladinskih delavnicah in v Enajsti šali, otroci z učnimi težavami najdejo pomoč v okviru programa Pomoč otrokom, v stiski je otrokom in odraslim na razpolago Odprti telefon, duševno prizadeti si najdejo razvedrilo v Klubu za preživljanje prostega časa, organizirana Pomoč na domu omogoča starim, da jim ni treba iti v dom starostnikov, če le ne potrebujejo celodnevne nege, skupina za samopomoč Solzice rešuje stare iz osamelosti.

Vse te dejavnosti dokazujejo, da Center za socialno delo na Ravnah ne izpolnjuje le črke zakona, ampak deluje resnično za dobro ljudi.

KRAJEVNA SKUPNOST MEŽICA

Vodstvo Krajevne skupnosti Mežica je z lastnim konceptom razvoja in z aktivnim delom dokazalo, da je mogoče tudi v kriznem času za kraj veliko narediti.

V Mežici so z lastnimi sredstvi postavili novo tržnico in uredili okolico, zgradili malo vodno elektrarno, razširili pokopališče in naredili še marsikaj drugega. Za letos ima KS še precej načrtov, ki bodo izboljšali kakovost življenja in prispevali k boljšemu počutju občanov.

Vsi dosežki so plod dolgoletnega vztrajnega dela posameznikov in sodelovanja v organih Krajevne skupnosti Mežica.

Mira Gerdej

z Dolge brde pri Prevaljah je dokazala, da je s trdnjo voljo in vztrajnostjo mogoče doseči skoraj nemogoče.

Njen največji podvig je gradnja telefonskega omrežja v Krajevni skupnosti Holmec. Pod njenim vodstvom so razširili telefonsko omrežje za industrijsko cono zahodno od pošte Prevalje, speljali primarne telefonske linije do državne meje, proti Šentanelu in proti Mežici ter napeljali telefone k večini hiš v zaselkih KS Holmec.

Po njeni zaslugi so dobili otroci OŠ Holmec in okoliški kraji zdravo pitno vodo iz dolinskega vodovoda, v šolo in proti meji pa lahko hodijo po varni peš poti ob glavni cesti. Uspešno je bilo tudi njeno prizadevanje pri gradnji avtobusnih postajališč na območju te vaške KS.

Mira Gerdej sodeluje pri vseh dejavnostih v kraju kot požrtvovalna tajnica krajevne skupnosti, toda naredi veliko več, kot ji nalaga njena funkcija.

Janez Mikeln

že skoraj dve desetletji deluje v kulturi in spodbuja živahen kulturni in družabni utrip v Krajevni skupnosti Holmec. Je igravec, režiser, vodja Folklorne skupine Šentanel in predsednik KUD Holmec. Režiral je več iger, ki jih je posebej za njegovo gledališko skupino napisal domači avtor Rudi Mlinar z Leš. S svojimi sodelavci goji kulturo, ki raste iz narodovih korenin. Njegove predstave lepšajo življenje ljudem v domačem in številnih drugih krajih Mežiške in sosednjih dolin.

Mira Trafela

je vseh 35 let, odkar uči na Osnovni šoli Prežihovega Voranca, delovala ne le kot dobra učiteljica, temveč tudi kot svetovalka in pomočnica pri reševanju različnih težav svojih učencev in drugih. Sodelovala je v krajevnih in občinskih socialnih komisijah, in ker je poznala otroke in njihove družine, je lahko veliko pripomogla k odpravljanju socialnih in drugih problemov.

Veliko je naredila tudi za stroko. Sodelovala je pri izdajanju in verificiranju novih učbenikov, dolga leta je vodila občinski aktiv učiteljskega gospodinjstva in bila v šoli vedno vzornica mlajšim kolegom. S svojim poštenjem in srčnostjo daje zgled tudi drugim.

M.P.

KULTURA

PREŽIHOVE
PLAKETE 1994

Občinska skupščina je na predlog odbora za kulturo podelila letos pet bronastih, dve srebrni in dve zlati plaketi Prežihovega Voranca.

ZLATI PLAKETI

Najvišje priznanje za kulturo v letu 1994 sta dobila Rok Gorenšek iz Kotelj in prof. Tone Sušnik s Prevalje.

Rok Gorenšek je dobil zlato plaketo Prežihovega Voranca kot zvest zapisovalec dogajanja v domačem kraju, kjer je bil vse življenje aktiven kulturni in družbenopolitični delavec. V Koroškem fužinarju, Viharniku in drugih glasilih je objavil nešteto zapisov o dogodkih in ljudeh v Kotljah in sosesčini.

Prof. Tone Sušnik že dolgo deluje kot ljubiteljski raziskovalec domače literarnozgodovinske in kulturne preteklosti. Poglobil se je predvsem v življenje in delo Prežihovega Voranca in dr. Alojza Kuharja, raziskuje pa tudi literarnozgodovinsko dediščino svojega očeta dr. Franca Sušnika. Objavlja v časopisih, zbornikih in revijah, izdal je tudi več samostojnih knjig, tako da ima njegovo delo širši slovenski pomen.

SREBRNI PLAKETI

Drugo najpomembnejše občinsko priznanje za kulturno dejavnost sta dobila Evelina Krivec in MKUD Franci Paradiž.

Evelina Krivec ob redni učiteljski službi že trideset let vodi gledališko dejavnost na OŠ Prežihovega Voranca in vzgaja mlade igralce. Vsako leto pripravi vsaj po eno gledališko predstavo in z njo predstavlja šolo na srečanjih dramskih skupin. Sodeluje tudi pri šolskih in krajevnih praznikih.

Mladinsko kulturnoumetniško društvo Franci Paradiž Gimnazije Ravne na Koroškem daje dijakom široko in pestro pahljačo možnosti kulturnega dela, saj v njegovem okrilju delujejo plesne skupine, dopisniki, besedni ustvarjalci, glasbeniki in gledališki igralci; slednji so bili v zadnjih letih še posebno uspešni, saj so se večkrat uvrstili na republiška srečanja. Vsi uspehi posameznikov in skupin, ki delujejo v društvu, so plod skupnega dela dijakov in njihovih mentorjev - gimnazijskih profesorjev.

BRONASTE PLAKETE

Bronasto priznanje za kulturno dejavnost so dobili: Anka Plevnik iz Šentanela, Boris Kos z

Raveň, Alojz Ošlak iz Mežice, Društvo Koroških likovnikov Ravne in Prosvetno društvo Kotlje.

Anka Plevnik poučuje na šentanelski osnovni šoli že več kot 30 let in hkrati skrbi za kulturno vzgojo otrok in za kulturni utrip kraja. Sodeluje pri vseh kulturnih prireditvah v Šentanelu, mnoge tudi pripravi in vodi.

Boris Kos že 22 let poje pri Vresu, kjer se je uveljavil kot dober in zanesljiv solist z lepo barvo glasu. Sodeluje tudi v drugih pevskih skupinah.

Alojz Ošlak je srce in duša zbora Mežiški knapi ter njegov predsednik. Zbor tako aktivno deluje tudi zaradi prizadevanja in požrtvovalnosti svojega voditelja.

Društvo koroških likovnikov Ravne deluje od leta 1977. Svojim članom omogoča strokovno izpopolnjevanje in napredovanje ter razstave v domači in drugih galerijah. Delo društva je še posebej uspešno, odkar je leta 1992 dobilo svoj atelje.

Prosvetno društvo Kotlje je pred dvema letoma obnovilo bogato kulturno tradicijo v kraju. Pevski zbor Rožmarin in gledališka skupina zagotavljata, da Hotuljci želijo kulturno delovati in da so sposobni dosegati uspehe.

KULTURNA KRONIKA

6. maja je bil v Nami na Ravnah akademski ples Kluba koroških študentov iz Ljubljane. Nastopili so instrumentalisti, recitatorji, plesna skupina Step in plesna šola Karmen.

12. maja je bil v Črni drugi del občinske revije **Naše pesmi naj donijo**. Peli so mladinski zbori osnovnih šol Mežiške doline in prevalski cerkveni mladinski zbor.

13. maja je mešani pevski zbor **Strojnska Reka pod vodstvom Marijana Gerdeja** v Kulturnem domu na Ravnah pel koroške in druge ljudske pesmi v različnih priredbah.

14. maja je bil v prevalski cerkvi koncert **Slovenskega komornega zbora pod vodstvom dr. Mirka Cudermana**. Koncert se uvršča med vrhunske glasbene prireditve na Koroškem.

15. maja je občina Ravne na Koroškem proslavila svoj praznik. Na Poljani je bila proslava ob obletnici zadnjih bojev 2. svetovne vojne - nastopila sta Pihalni orkester DPD Svoboda Prevalje in zbor Mežiški knapi - v Mežici pa so poslancem občinske skupščine na slavnostni seji igrali godbeniki Rudnika Mežica in peli Mežiški knapi. Odlomek iz priredbe Županove Micke so zaigrali mežiški šolarji.

18. maja je bil v prevalski cerkvi koncert **Marka Motnika**, ki je zmagal na državnem tekmovanju mladih organistov. Na koncertu je sodelovala oboistka **Katja Oserban**.

19. maja se je ravnskim bralcem predstavil pisatelj **Feri Lainšček** iz Murske Sobote. Njegove pesmi in odlomke iz romanov jebral igralec **Milovo Roš**.

20. maja je bil v Kulturnem domu na Ravnah slavnostni koncert ob 15-letnici **Mladinskega pihalnega orkestra**, ki ga vodi **Ivan Gradišek** in vzgaja podmladek za pihalne orkestre v Mežiški in sosednjih dolinah.

21. maja je bilo v Družbenem domu na Prevaljah srečanje treh zborov: **Vresa, madžarskega Pedagoškega ženskega zbora Sarvar in Komornega moškega zbora Lek**.

26. maja je Gimnazija Ravne priredila slavnostno akademijo v kulturnem domu. Nastopili so učenci Glasbene šole Ravne v različnih komornih sestavih in recitatorja s pesmimi iz glasila Vresje.

27. maja je bil v Športni dvorani na Ravnah koncert **Pihalnega orkestra ravnških železarjev Zlati zvoki 94**. Godbeniki pod vodstvom **Srečka Kovačiča** so predstavili tekmovalne skladbe, s katerimi so osvojili prvo mesto na tekmovanju v Krškem, ter skladbe iz opere G. Gershwinja Porgy in Bess in iz musicala L. Bernsteina Zgodba z zahodne strani.

V Družbenem domu na Prevaljah je bil **ta večer koncert moškega zbora Vres** pod vodstvom Almir Rogina. Peli so priredbe koroških pesmi Zdravka Švikaršiča, v drugem delu pa svoj standardni program od Mozarta, Gallusa do Ježa, Lebiča in Srebotnjaka.

Isti večer je bil v Črni koncert mešanega pevskega zbora **Mato**, ki ga vodi Mojca Kovač.

ŠPORT

PLAVANJE

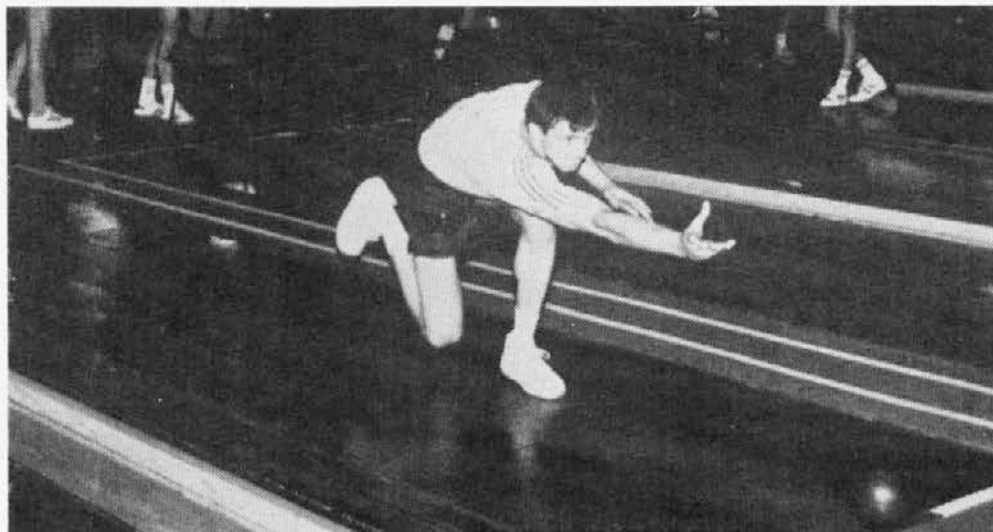
Skupina plavalk in plavalcev Fužinarja je uspešno nastopila na mitingu v avstrijskem Wolfsbergu v nedeljo, 15. maja. Prva mesta so osvojili: med kadeti Primož Abraham v disciplini 100 m delfin ter med dečki in deklicami Marko Šuler na 100 m prosto ter Matjaž Čepelnik in Tanja Merzdovnik v disciplini na 100 m prsno. Poleg omenjenih so se z uvrstitvami med prvo šesterico izkazali še: Sonja Pro-

dosegli: med članicami Sonja Prosenc - 1. na 100 m hrbtno, 2. na 200 m hrbtno in 3. mesto na 400 m mešano in 200 m prsno, ter Danica Štern 5. mesto na 100 in 200 m hrbtno. Med deklicami je bila Janja Gologranc 2. na 200 m hrbtno in 4. na polovico krajši progi ter Andreja Šuler 4. na 200 m hrbtno in 5. na 100 in 200 m prsno.

Na tradicionalnem mednarodnem mitingu Ilirija 94 v Ljubljani je Abraham osvojil 3. in 8. mesto v delfinovem slogu v konkurenci mla-

vodstvom trenerja Zdravka Kotnika nastopili tudi atleti KAK Ravne. S svojim nastopom med člani v teku na 400 m je prijetno presenetil mlajši mladinec Marko Kobovc, ki je osvojil 6. mesto, pri tem pa dosegel letošnji najboljši rezultat v Sloveniji za mladince. V tem teku na 400 m je bil Leitinger 2. Drugo mesto si je na mitingu v Gradcu pritekla še Zupančeva na 3000 m, tretja pa sta bila Lucija Šegel na 200 m in Gorazd Podržavnik na 1500 m.

Na mednarodnem mitingu v Novi Gorici v soboto, 14. maja, je bil Leitinger v teku na 800 m šesti med člani, Marko Kobovc pa je zmagal med mlajšimi mladinci in tako potrdil uvrstitev v reprezentanco Slovenije.



senc in Danica Štern med članicami, Primož Abraham in Anja Srebotnik med kadeti ter Marko Šuler, Matjaž Čepelnik, Miha Tisovnik, Tanja Merzdovnik, Vasja Knuplež, Špela Fras in Janja Gologranc med dečki in deklicami. V skupini najmlajših plavalcev in plavalk so si medalje priplavali: Tanja Kumprej, Maja Majerič in Iztok Knez.

Tradicionalno dobri stiki med plavalci in plavalkami kluba Neptun iz nemškega mesta Neheim - Husten in ravnanskega Fužinarja se krepijo na mitingih, ki jih vsako leto prireja oba kluba. Od 20. do 22. maja so miting priredili Nemci, na njem pa je poleg tekmovalcev iz desetih držav nastopila tudi skupina naših plavalk. Boljše uvrstitve so

dincev, Srebotnikova pa je bila 7. in 8. v prsnem plavanju med mladinkami.

ATLETIKA

V Ljubljani je bil 6. maja prvi del kvalifikacij za atletski pokal Slovenije. Atleti KAK Ravne so v absolutni konkurenci osvojili naslednja mesta: V teku na 400 m je bil 4. Luka Leitinger, 8. Marko Kobovc, v teku na 1500 m pa 4. Gorazd Podržavnik in 8. Veronika Zupanc. Drugega dela kvalifikacij, ki so bile 21. maja v Celju, sta se udeležila le dva naša tekmovalca. V teku na 800 m je bil Luka Leitinger 3., njegova sestra Mojca pa 8.

V Gradcu je bil 12. maja mednarodni atletski miting, na katerem so pod

Tako je Kobovc nastopil v soboto, 21. maja, s slovensko izbrano vrsto v Bressanonu v Italiji, kjer je v teku na 400 m osvojil 6. mesto v močni konkurenci atletov iz držav srednje Evrope. Kasneje je Marko nastopil z reprezentanco še v avstrijskem Hirtenbergu.

KEGLJANJE

Na memorialnem turnirju Roberta Zakeljška - Zakija, bil je 14. maja v Šoštanju, so v disciplini borbene igre zmagali domači kegljači pred Fužinarjem, Metko Celje in Ljubnim ob Savinji.

Na prvem odprtem prvenstvu Kočevja je nastopila tudi šesterica Fužinarjevih kegljačev. Med 66 tekmovalci sta se najbolje uvrstila: Ivo Mlakar

na 2. mesto z 935 keglji in Silvo Belaj na 5. mesto z 923 keglji. Zmagal je Marinček iz Domžal z 944 keglji.

ODBOJKA

Zaključni finalni turnir za mladinsko državno prvenstvo so 7. in 8. maja vzorno pripravili delavci odbojarskega kluba Fužinar. Državni prvaki so brez izgubljenega niza postali mladinci Ljubljanske Olimpije pred Mariborom, Salonitom iz Kanala in Fužinarjem. Naši mladi odbojkarji, ki jih je vodil trener Bojan Pavlinec, so izgubili proti Olimpiji s 3:0, proti Salonitu s 3:2. V naši ekipi so igrali: Peter Šuler, Matej Španželj, Andrej Lačen, Primož Kristan, Bogdan Kotnik, David Slatinšek, Janko Tone, Matjaž Stopar, Robi Krenker, Aleš Štehar, Peter Merkač in Miran Breg. Fužinarjeva igralca Slatinšek in Kotnik sta bila tudi uvrščena v mladinsko reprezentanco Slovenije.

Tačas najboljši slovenski odbojarski sodnik Ravenčan Jože Lečnik je v maju sodil prvi dve tekmi svetovne odbojarske lige. Na dvoboju med odbojkarji Bolgarije in Brazilije v Varni je Lečnik sodil skupaj s Turkom Ira Akinom pred več kot 4000 gledalci. V obeh tekmah so zmagali Brazilci, prvič s 3:1 in drugič s 3:0.

INVALIDSKI ŠPORT

Na tretjem državnem prvenstvu v kegljanju za invalide, ki je bilo 14. in 15. maja na Ravnah, so v svojih kategorijah naslove prvakov osvojili: Bernard Rebernik s Prevalj ter Peter Ozmec in Albin Kapel, oba člana IŠD Samorastnik Ravne.

Finalni turnir v sedeči odbojki za državno prvenstvo je bil 21. maja na Ravnah. Tudi letošnji naslov so osvojili odbojkarji prve ekipe Samorastnika, ki so gladko premagali vse svoje tekmece - drugo ekipo Samorastnika, Velenjčane in odbojkarje invalide iz Murske Sobote.

Ivo Mlakar

KADROVSKA GIBANJA

Maja je bilo v družbah, naslednicah Železarne Ravne, zaposlenih 4031 delavcev.

Stanje v družbah je bilo 24. maja 1994 naslednje:

Družba	Št. zaposlenih
METAL	1248
JEKLOLIVARNA	415
ARMATURE	197
STO	580
STROJI	517
NOŽI	192
ENERGETIKA	103
LOGISTIČNI CENTER	421
TRANSKOR	76
DE PROFUNDIS	98
VOGARD (ZAŠČITA)	76
SERPA	107

FLUKTUACIJA

SKLENITVE DELOVNEGA RAZMERJA

Družbe so zaposlile 29 delavcev.

V Metalu je delovno razmerje sklenilo 19 delavcev. Iz TO se je vrnil 1 metalurški tehnik, dvema dijakoma, ki sta zaključila šolanje (smer: pridobivanje kovin) so omogočili pripravništvo. 14 delavcev, ki so že bili na zavodu za zaposlovanje, se je ponovno zaposlilo za določen čas, v družbo je bil iz koncerna SŽ prerazporejen en delavec, eden pa iz zasebnega podjetja, prej dela železarne.

STO je sprejel 4 pripravnike: dva inženirja strojništva, ekonomistko in obdelovalca kovin.

Jeklolivarna je zaposlila ekonomistko in ponudila delo za določen čas trem delavcem, ki so bili prijavljeni na zavodu za zaposlovanje.

De profundis je za sezonsko delo v Portorožu najel eno natakario, drugo pa ponovno zaposlil za določen čas.

PRENEHANJE DELOVNEGA RAZMERJA

Strokovne službe so v tem mesecu iz delovnega razmerja odjavile 22 zaposlenih.

Invalidsko se je upokojilo 8 delavcev, pripravništvo je poteklo 13 pripravnikom, 1 delavcu je poteklo delovno razmerje za določen čas, 3 delavci pa so ga sporazumno prekinili. 3 fantje so odšli v TO, sporazumno z odpravnino pa 3 delavci. Umrl je en delavec.

Po podatkih strokovne službe pripravila A.Č.

MARJAN BOROVNIK

1961 - 1994



Kako kruto je življenje, spoznaš takrat, ko izgubiš prijatelja, znanca, sodelavca, svojca. Tako je nas presenetila žalostna novica, da smo izgubili sodelavca Marjana Borovnika.

Rodil se je 9. novembra 1961 v tej lepi Koroški, živel na Zelenbregu, na kmetiji pri Janku.

Njegova mladost ni bila lahka, saj je v ranih letih ostal brez očeta. Z mamo, sestro in bratom je po očetovi smrti živel na kmetiji in delal za boljše življenje. Šolo je obiskoval na oddaljenih Ravnah, kjer se je potem zaposlil v Kovačnici Železarne Ravne. Nazadnje je prišel delat v ad-justazo Valjame, pomagal naj bi pri reševanju naših in svojih težav.

V kratkem času je hitro postal prijatelj z vsemi svojimi sodelavci. Rad je poprijel za vsako delo, saj je bil tudi v svojem kraju poznan kot priden in družaben delavec in sosed. Veselilo ga je delo na strojih, zelo rad se je pogovarjal o delu s traktorjem, ki mu je bil v veliko pomoč pri kmečkih opravilih. Na žalost usoda ni počivala in njegovo priljubljeno vozilo mu je vzelo življenje.

Ostale so neizpolnjene sanje o boljšem življenju in ostali so užaloščeni mama, sestra, brat in drugi svojci.

Naj mu bo lahka zemlja v tej prelepi Koroški, petje ptic in šumenje vetra v drevesih naj mu bo tiha pesem v večnem snu.

V imenu vseh sodelavcev izrekam sožalje mami, sestri, bratu in ostalim svojcem.

Štefan Glavica

ZAHVALE

Ob izgubi dragega moža, očeta in dedka **ANTONA METULJA** se iskreno zahvaljujemo vsem, ki so ga pospremili na njegovi zadnji poti, še posebej gospe Veri Horjak za poslovlilne besede, godbenikom in sosedom za izkazano pomoč.

Vsi njegovi

V nesreči smo izgubili našega **MARJANA BOROVNIKA**. Iskreno se zahvaljujemo vsem, ki ste nam kakorkoli pomagali v težkih trenutkih.

Vsi domači

V cvetu mladosti je tragično preminil naš sin in brat **BOŠTJAN LEPEJ**. Hvala vsem, ki ste nam izrekli sožalje, darovali vence in cvetje ter žalujete z nami. Posebej se zahvaljujemo g. župniku za poslovlilne besede in pogrebni obred, Pihalnemu orkestru ravnenskih železarjev, Robiju Puru za igranje Tišine, pevcem, nogometnemu klubu Fužinar in KMN Trimčki, govorniku Bojanu Jehartu za besede slovesa ter sodelavcem in sodelavkam OŠ Koroških jeklarjev in Industrijskih nožev, oddelku Kaliinca.

Hvala vsem sošolcem, prijateljem in sosedom - vsem, ki ste ga pospremili na zadnji poti.

Žalujoci mama Danica, oče Maks in brat Tadej

Ob boleči izgubi sina **DIMITRIJA BOŽINOVSKEGA** se toplo zahvaljujemo vsem za izraze sožalja in pomoč v težkih trenutkih. Posebna zahvala velja njegovim sodelavcem iz Lesne TP Prevalje, sodelavcem in sodelavkam Jeklolivarne - Računovodstva, Metala - Prodaje in Maloprodaje ter RKK, sostanovalcem, prijateljem in znancem za darovano cvetje, Roku Gorenšku za govor, g. župniku Avgustu Raščanu za opravljeni obred, Robiju Puru za igranje Tišine, mladinskemu zboru iz Kotelj ter Pihalnemu orkestru Prevalje za žalostinke. Vsem Iskrena hvala!

Milan in Bojana Božinovski ter sestra Nataša z družino

Ob boleči izgubi naše mame in babice **ALOJZIJE ERJAVEC** se iskreno zahvaljujemo vsem, ki so ji pomagali v boleznih - zdravnikom in osebju bolnice Slovenj Gradec, in vsem, ki so darovali cvetje ter jo spremili na zadnji poti, še posebej sodelavcem Pnevmatike, Strojev in Uvoza Metala, g. župniku za pogrebni obred in Pihalnemu orkestru ravnenskih železarjev za žalostinke.

Hčerke in sinovi z družinami

Ob boleči izgubi dragega **JOŽETA ČEGOVIKA, p.d. Pogorevca** z Zelenbrega, se iskreno zahvaljujemo dr. Danici Đorđević - Praper in Marjetki Franc iz ZD Ravne za nego, ZB za govor in g. župniku za pogrebni obred z mašo.

Posebej hvala vsem sosedom za pomoč in lovem za lepo opravljeno pogrebno slovesnost.

Vsi njegovi

PREBRALI SMO ZA VAS

SLOVARČEK

IZ BLEFSIKONA MALEGA PODJETNIŠTVA

Pojasnilo:

BLEF - sredstvo prebrisanega nastopaštva
- prazen, zato pa učinkovit videz premoči
- orodje šibkejšega, ki naj zmede nasprotnika

LEKSIKON - priročnik človekovih znanj

BLEFSIKONI - prebrisani priročniki, ki bralca učinkovito oborožijo z ustreznimi dejstvi, terminologijo in znanjem.

Če hočete kdaj imeti veliko podjetje, morate že od začetka govoriti kot velepodjetnik.

Veledružbe ničesar ne "delajo", marveč poslujejo. ("Ta družba je letos poslovala dobro.") Tudi ni tako, da bi kaj "imeli", lahko pa so česa deležni. ("Bili smo deležni 50-odstotnega zvišanja prodaje.") Prav nič jim ni v "pomoč", lahko pa imajo kakšno ugodnost. Ne "kupujejo", zato pa pridobivajo. Ne "sklepajo pogodb", marveč delajo posle. Njihove številke ničesar ne "povejo", lahko pa kaj odsevajo. Težave in priložnosti niso nikdar "vidne", so pa določene.

Naslednji izrazi vam bodo morda koristni, če jih boste rabili med sproščenim pogovorom:



neomejena priložnost za rast - zdaj je firma prav na dnu za izboljšave je dovolj prostora - ne bi moglo biti slabše
predvidevam - upam
pričakujem - želim si
domnevam - molim za
selektivno kupovanje - stalno zmanjševanje izdatkov
segmentacija trga - proces razdelitve človeštva na prijazne ljudi, ki bi lahko kupili vaš izdelek, in na nevhvaležne izmečke, ki ga ne bodo

cikličnost trga - razlaga, zakaj niste krivi za dramatično upadanje prodaje

nenaklonjene tržne razmere - ničesar vam ni uspelo prodati

vse naše opcije so še odprte - ko ni prav. nobene strategije

strateški, -a, -o - koristna predpona, ki jo je mogoče postaviti skoraj pred vsak poslovni izraz, da bi zvenel imenitnejše, ne da bi človek zato kaj bolje razumel, kaj pravzaprav pomeni

izboljšano poslovanje - reči se niso bistveno poslabšale
opazna izboljšava - človek bi jo morda še ugledal, če bi dovolj dolgo strmel v pravo točko

dobički so presegli vsa naša pričakovanja - pomotoma smo imeli dobiček, ravno ko nam je računovodja to odsvetoval spričo davčne napovedi

znaten vzpon - srečno naključje

prestrukturiranje - spet bo kdo odpuščen

restrukturiranje - vsi bodo odpuščeni

rekapitalizacija za nov razvoj - dobiti koga, da nam bo podaljšal kredite

podrejen makroekonomskim dejavnikom - popolnoma izgubljen

upočasnitev rasti - zastoj in nazadovanje

dolžniki - krvoločne pijavke, ki nam nočejo dati denarja

upniki - krvoločne pijavke, ki vztrajno grabijo po našem denarju

razvojni načrt - to, kar bi delali, ko bi le imeli denar

obresti - denar, ki ti ga poberejo, kadar ga že tako nimaš

dohodnina - denar, ki ti ga poberejo, kadar se ti naposled posreči vsaj malo zaslužiti

obžalovanja vreden odklon od naše običajno visoke ravni - posebej obžalujem, da so ga opazili

ugoden dolgoročni izid - grozljiv kratkoročni izid

relevantna statistika - tista, ki kaže podjetje v najboljši luči

čmi fond - vsebina šefovega žepa

družbine rezerve - vsebina torbice šefove žene

kupci - stranke, ki bi v zameno za denar rade kaj odnesle s seboj

stranke - kupci, ki so pripravljeni sprejeti, da ste jim v zameno za denar res nekaj dali, ne da bi to odnesli s seboj

cenjen/a kupec/stranka - človek, katerega čeka vam banka ni zavrnila

(Vir: J. W. Richards: Blefsikon malega podjetništva, MK, Ljubljana, 1994)

Ustanoviteljica Informativnega fužinarja je bila Železarna Ravne, sedaj pa izhaja za naslednja železarska podjetja: SŽ - Metal Ravne, d.o.o., SŽ Jeklolivarno Ravne, d.o.o., SŽ - STO Ravne, d.o.o., SŽ - Stroje Ravne, d.o.o., SŽ - Nože Ravne, d.o.o., SŽ - Armature Muta, in Energetiko Ravne, d.o.o., ter dve zasebni družbi Vogard, d.o.o. in Transkor, d.o.o..

Pripravlja: Medicalgraf Prevalje, d.o.o. (Fužinar Ravne, d.o.o.).

Uredništvo: glavna in odgovorna urednica mag. Andreja Čibron - Kodrin, novinarka in lektorica Mojca Počotnik, novinarka Irena Nagernik, tehnična urednica Jelka Jamšek.

Tel: 0602 21- 131, urednica int. 6305, tajništvo 6753, novinarki 6304.

Tisk: Grafika & Gergek Prevalje.

Glasilo se po mnenju Ministrstva za informiranje (št. 23/128- 92) šteje med proizvode, za katere se plačuje davek od prometa proizvodov po stopnji 5 %.