



VRELCI

Leto I. — Številka 3

GLASILO DELOVNE SKUPNOSTI ZDRAVILIŠČA ROGAŠKA SLATINA

Junij 1973

O ČEM JE RAZPRAVLJAL IN SKLEPAL DELAVSKI SVET NA 30. SEJI (4. MAJA 1973)

Odobrena je konstrukcija financiranja gradnje novega hotela

Na trinpolurni seji je bil obravnavan obširen dnevni red. Člani so poslušali in obravnavali poročilo posebne komisije, ki je imela nalogo pripraviti predlog o smotnosti povečane polnitve plina, dovoda plina in slatine iz Podplata ter polnitve in prodaje brezalkoholnih pijač. S podrobno izdelano študijo so se člani glede povečanja polnitve plina in slatine iz Podplata v celoti strinjali, glede brezalkoholnih pijač pa so sprejeli sklep, da se z raziskavami nadaljuje. Za nosilca te naloge je bil določen direktor Centra za razvoj in znanstveno raziskovanje mineralnih vod tov. magister Vojko Ozim, ki pritegne k sodelovanju tudi druge sodelavce. Naloga mora biti opravljena do konca leta. Za izdelavo projekta plinovoda in gradnjo polprovizorijev, dopolnilnih vrtno raziskovalnih del in raziskav s področja brezalkoholnih pijač je delavski svet odobril tudi potrebna sredstva.

Glavni direktor je podal obširno in izčrpno poročilo o poteku in stanju priprav za gradnjo in financiranje investicije novega hotela. Svoj prejšnji sklep, ki ga je sprejel še v septembru lani, ko je odobril naročilo idejnega projekta in vložitev kreditnega zahtevka pri Ljubljanski banki, je delavski svet dopolnil z novim sklepom, da se odobri poročilo glavnega direktorja o dosedanjih pripravah za gradnjo novega hotela glede zagotovitve finančnih sredstev, izdelave glavnega

projekta in priprave prostora za gradnjo, to je rušenje stare polnilnice, odkup trgovskega lokala »Jelša« in montaže transformatorja.

Odobrena je tudi konstrukcija financiranja gradnje. Predračunska vrednost investicije za osnovna in obratna sredstva z 10% garancijskim pologom od gradbenih del in z 2% prispevkom za energetiko znaša 60,303.000 din. Finančna vira za pokritje investicijske vrednosti sta 80% posojilo pri Ljubljanski banki in 20% lastna udeležba. Pri podružnici Ljubljanske banke v Celju bomo kredit v znesku 48,242.000 din najeli z odplačilnim rokom 15 let

in 11% obrestno mero, lastna sredstva pa bodo zagotovljena v znesku 6,000.000 dinarjev iz namenskega depozita pri Ljubljanski banki in v znesku 6,061.000 din iz prostih denarnih sredstev poslovnega sklada. Bančna in lastna sredstva bomo angažirali v tranšah kot bo potekala gradnja, in sicer tako, da bo letos vloženih 32%, prihodnje leto 57%, v letu 1975 pa 11% skupnih sredstev.

Po krajši razpravi je DS periodični obračun za prvo tromesečje potrdil.

Sprejet je bil sklep, da se odobri izplačilo neizkoriščenih prostih ur iz leta 1972, za kar so sredstva zagotov-

ljena. Izplačilo se izvrši po načelu »uro za uro«, posebej pa se upošteva predlog sveta restavracijskega sektorja za delni prenos neizkoriščenih ur v jesen, s čemer bi bila zagotovljena zaposlitev delavcem tega sektorja tudi po končani sezoni.

V pogojih razpisa za individualno stanovanjsko izgradnjo v letu 1973 se je delavski svet odločil, da bodo posojila dobili izključno prosilci, ki se bodo v posojilni pogodbi izrecno zavezali, da bodo s pomočjo posojila za gradnjo lastne hiše izpraznili stanovanje, s katerim razpolaga Zdravilišče. Skrajni rok za dograditev hiše oziroma

(Nadaljevanje na 3. strani)

ALI SE SLATINA RES SAMA PRODAJA?

Jugoslavija se zelo hitro uvršča med velike proizvajalce in potrošnike mineralnih vod

S 508 milijoni litrov polnitve leta 1972 je na četrtem mestu v Evropi in sicer za Francijo, Nemčijo in Italijo. Seveda pa polnilne kapacitete zelo hitro naraščajo in je možnost polnitve še znatno večja, kar ima svoj močan odraz na tržišču.

V Jugoslaviji je 24 polnilnic mineralne vode, od zelo majhnih do velikih.

Rogaška Slatina je na tretjem mestu za Radenci in Knjaz Milošem. Zадnja leta ji hitro sledita Milan Toplica in Vrtnjačka. V strukturi udeležbe na jugoslovanskem

tržišču je sicer nekoliko nazadovala, vendar so tu tudi objektivni razlogi in tako je danes udeležba z nekaj preko 6%. Kljub novi polnilnici bomo morali storiti marsikaj, boljše rečeno vse, kar je v naši moči, da se v strukturi potrošnje obdržimo s sedanjjo udeležbo. To pa pomeni seveda povečevanje prodaje, ker se bo potrošnja mineralnih vod še povečala, dasiravno bolj umirjeno kot zadnja leta.

Rogaška je s svojimi vodami več ali manj prisotna na celotnem jugoslovanskem tr-

žišču, predvsem z vodo DO-NAT zaradi njene specifičnosti.

Iz nekaj navedenih podatkov si bomo lažje ustvarili sliko o zahtevnosti in potrebi po dobro organizirani prodajni službi. V celoti gledano postaja tržišče vse bolj zahteven in živ mehanizem, katerega utrip mora spremljati za to organizirana služba in seveda zelo hitro ukrepati.

V času velikega napredka tehnologije in masovne proizvodnje materialnih dobrin

(Nadaljevanje na 4. strani)

Namen, rezultati in zaključki ankete, izvršene med gosti v letu 1972

Brez raziskave tržišča ni mogoča uspešna politika turističnega kraja

Z večanjem obsega poslovanja, posebno pa še z nastopom na inozemskem turističnem tržišču, se večja tudi obseg in pomen raziskave tržišča. Ta ugotovitev je izredno pomembna za naše zdravilišče prav sedaj, ko se pripravljamo na gradnjo novega hotela kategorije A. Za nov hotel bo potrebno pridobiti nove goste in to take, ki bodo pripravljani plačati dražje usluge v novem hotelu. V nasprotnem primeru se nam lahko zgodi, da bomo imeli usluge kategorije A, cene pa kategorije C, kar se ponekod že dogaja.

Znano je, da je tako imenovana »ustna propaganda« najboljša, zato je potrebno vsako leto ugotoviti mnenje gostov o uslugah in na splošno o kraju. Zato smo tudi v preteklem letu med gosti razpisali anketo in dobili na vprašanja naslednje odgovore:

STRUKTURA GOSTOV PO NACIONALNOSTI

Anketo med gosti smo izpeljali v mesecu septembru 1972. leta. Razdelili smo skupno 650 anketnih listov, od katerih smo prejeli nazaj 407, in sicer:

- 77 od gostov iz Slovenije
- 94 od gostov iz Hrvaške
- 134 od gostov iz Avstrije
- 44 od gostov iz Italije
- 23 od gostov iz Zahodne Nemčije
- 2 od gostov iz ostalih držav

Dokaj slab odziv je bolj pripisati nezainteresiranosti tistih, ki so sodelovali pri razdeljevanju odnosno pobiranju anketnih listov, kot pa nezainteresiranosti gostov.

NAMEN OBISKA ZDRAVILIŠČA

Na vprašanje o namenu obiska zdravilišča smo dobili naslednje odgovore, iz katerih sledi, da je večina anketirancev obiskala zdravilišče zaradi zdravljenja, le majhen odstotek pa se nanaša na dopust oziroma obisk

zdravilišča iz kakšnega drugega namena.

Namen obiska

a) zdravljenje	85 %
b) dopust	7 %
a + b	8 %

KJE STE ZVEDELI ZA NAŠE ZDRAVILIŠČE

Odgovori na vprašanje »kaj vas je privedlo na obisk v Rogaško Slatino« so dokaj podobni odgovorom prejšnjih let. Še vedno prevladujejo tisti, ki so obiskali zdravilišče po nasvetu zdravnikov, na drugem mestu pa so tisti, ki so prišli k nam na priporočilo znancev. Zelo malo jih je zvedelo za zdravilišče po radiu, televiziji, potovalnih agencijah in drugih propagandnih sredstvih. Še vedno so torej zdravniki tisti, ki jim moramo v propagandnem oziru posvetiti vso po-

OCENA VLJUDNOSTI IN PRIJAZNOSTI OSEBJA

Ocena vljudnosti v %	vzorno	primerno	neprimerno
restavracije	58	40	2
hotel	63	34	3
terapija	60	38	2

S temi rezultati smo lahko še prav posebej zadovoljni. Stara resnica je, da prijaznost dostikrat odtehta ostale nedostatke, materialne in druge narave. Navedena pozitivna ocena naših uslug pa demantira mnenja mnogih iz našega kraja, da v našem zdravilišču nismo prav posebej prijazni do gostov. Ne trdim, da takih primerov ni, vendar kolikor so, so iz vrst tistih, za katere pravimo, da so »zgrešili poklic«. To se pravi, da so si ta poklic izbrali, ker pač drugje niso dobili učnega ali delovnega mesta.

KOLIKOKRAT STE OBISKALI ROGAŠKO SLATINO

od 1 do 5 krat	72 %
od 6 do 10 krat	14 %
od 11 do 15 krat	6 %
od 16 do 20 krat	6 %
od 20 naprej	2 %

Iz odgovorov je razvidno, da imamo opravka z več ali

zornost in jih še nadalje seznanjati z zdraviliščem in načini zdravljenja.

OCENA KVALITETE ZDRAVSTVENIH, PRENOČITVENIH, PREHRAMBENIH IN OSTALIH USLUG

Kvaliteta uslug, to je dobro počutje gostov, je pogoj za tako imenovano uspešno ustno propagando, to je propagando za zdravilišče s strani tistih gostov, ki so bili pri nas zadovoljni, saj je kar 30 % gostov obiskovalo zdravilišče na priporočilo svojih znancev.

Najboljše so bile ocenjene zdravstvene usluge in kvaliteta prehrane. Na tretjem mestu je kvaliteta nastanitve, nato ureditev parkov in sprehajališč in na zadnjem mestu nočni mir v Rogaški Slatini.

manj stalnimi gosti. Podatek, da gost obišče turistični ali zdraviliški kraj večkrat, je odraz zaupanja v kvaliteto uslug tistega kraja. Potrebno bi bilo realizirati že večkrat sprejet sklep, da gostom, ki so obiskali Rogaško že 20-krat ali večkrat, nudimo posebne ugodnosti (popust, oprostitev plačila turistične takse), predvsem pa jih povprašati za njihovo mnenje o kraju in uslugah in

to v propagandnem oziru tudi izkoristiti (objaviti v časopisih in v našem glasilu).

MOŽNOST NABAVE MINERALNE VODE V DOMAČEM KRAJU

Na vprašanje, ali lahko nabavljajo mineralno vodo tudi doma v domačem »kraju, je 72 % anketirancev odgovorilo z »da« in 28 % z »ne«. Negativne odgovore so dali predvsem gostje, ki bivajo v oddaljenih krajih.

Zaradi pomanjkanja prostora tu ne objavljam podrobne analize, v katerih krajih ni mogoče kupiti mineralne vode. Vsekakor pa bi bili ti podatki zanimivi za našo komercialno službo in potnike.

UČINKOVITOST ZDRAVLJENJA

a) zelo dobro	25 %
b) dobro	38 %
c) stanje se je izboljš.	20 %
d) stanje se je poslab.	— %
e) b + c	7 %
f) a + c	10 %

To vprašanje je bolj ali manj postavljeno zato, da vidimo, kako gostje ocenjujejo uspehe zdravljenja. Posebnih zaključkov se iz teh odgovorov ne da napraviti, ker gost, ki je komaj prišel oziroma biva pri nas šele nekaj dni, ne more dokončno oceniti, kako je na njega učinkovalo zdravljenje. To lahko reče šele ob zaključku zdravilne kure oziroma šele, ko bo že nekaj časa doma.

ODKOD PRIHAJAJO GOSTJE

	1969	1972
SFRJ	40 %	30 % iz večjih mest ali centrov
Avstrija	69 %	51 % iz večjih mest ali centrov
Italija	100 %	98 % iz večjih mest ali centrov

Na vprašanje, od kod prihajajo obiskovalci, smo dobili zanimive odgovore, ki kažejo na to, da prihajajo v Rogaško Slatino predvsem iz večjih mest in industrijskih centrov. Kljub temu, da so procenti obiska iz večjih mest še vedno izredno viso-

ki, pa moramo pripomniti, da so od zadnje ankete leta 1969 že nižji.

Nujno bo v bodoče anketo med gosti razpisati večkrat na leto, predvsem pa v vsakem sezonskem obdobju, to je v predsezoni, posezoni in glavni sezoni. Nadalje je

VARNOST PRI DELU

Zavarujmo sebe in svoje sodelavce

potrebno, da bodo z rezultati seznanjeni vsi dejavniki in celoten kolektiv ter na podlagi rezultatov napravljeni ustrezni sklepi. Na splošno sem mnenja, da smo z anketo lahko zadovoljni. To pa nas obvezuje k izboljšanju dosežanj kvalitete uslug. Večjo pozornost bomo morali posvetiti ureditvi kraja in to ne samo ožje okolice, temveč širšega območja. Prav tukaj je največ negativnih pripomb gostov.

Iz ankete bi lahko navedli še več zanimivih zaključkov, ki jih je analiza pokazala. Iz odgovorov in pripomb v anketi spoznamo mnenje gostov o storitvah, ki jih nudimo gostom. Ostati pa ne sme samo pri analizi. Nujno je, da se morebitne pomanjkljivosti v mejah možnosti popravijo. Neugodno je, če se v naslednjem letu v anketi pojavljajo iste pripombe. Gost dobi občutek, da se njegovega mnenja ne upošteva, kraj sam pa ne izboljšuje kvalitete uslug.

MARTIN KENE

V prvem četrtletju lanskega leta smo zabeležili 13 nesreč pri delu, v istem obdobju letos pa se je število dvignilo na 18, namesto da bi bilo nižje kot lani.

Srečnim okoliščinam se mo-

ramo zahvaliti, da se letos težje nesreče pri delu niso končale tragično. Pripominjam tudi, da je do nesreč prišlo v vseh enotah, čeprav se to ne bi smelo dogajati, saj je vsem znano, da

prav v tem obdobju delo nekoliko stagnira oziroma se še ne odvíja s polno intenziteto.

Za boljši pregled naj služi naslednji tabelarni prikaz nesreč pri delu po enotah:

Enota	1972						1973						Skupaj	
	I.		II.		III.		I.		II.		III.			
	ND	NP	ND	NP	ND	NP	ND	NP	ND	NP	ND	NP		
Polnilnica	1	—	2	—	4	—	7	—	1	1	1	4	1	8
Gostinstvo	1	—	—	—	—	—	1	—	—	1	—	2	—	3
Vzdrževanje	3	—	—	—	1	—	4	—	3	—	—	—	—	3
Parki	—	—	1	—	—	—	1	1	1	—	—	—	—	2
Zdravstvo	—	—	—	—	—	—	—	2	—	—	—	—	—	2
Skupaj	5	—	3	—	5	—	13	1	7	2	1	6	1	18

ND — na delu, NP — na poti

Iz tabele je jasno viden porast nesreč pri delu, zato se moramo vprašati, kaj je vzrok temu. Prav gotovo je del odgovora v ugotovitvi, da nesreče rastejo zaradi povečane nepazljivosti, prevelikega samozaupanja oziroma prepričanja delavca, da se mu ne more zgoditi, češ, saj je varnost v celoti zagotovljena. Ob takšnem napačnem prepričanju in odnosu človek pri delu ni dovolj pozoren in mu čut za varnost ne kako otopi.

Zal ne morem mimo treh primerov nesreč pri delu, ki se se zgodili v letošnjem marcu tako rekoč na istem mestu kvalificiranemu delavcu, na njihovo srečo pa niso imeli hujših posledic, ki imajo v podobnih primerih značaj trajne invalidnosti. Ne želim navajati imena ponesrečenih delavcev, poudariti pa moram da gre v vseh treh primerih to je 5. in 12. marca za poškodbo levega očesa, 21. marca pa ja poškodbo desnega očesa pri delu v

delavnici. V vseh primerih gre za mlade ljudi, ki imajo velik del življenja še pred seboj, zato se človek mora zamisliti nad tem, kako bi bili ti delavci prizadeti, če bi slučajno ostali na eno oko slepi. Menim, da pretirana samozavest, ki spremlja ali pogojuje neupoštevanje temeljnih načel varstva pri delu, ni na mestu in ima lahko slej ko prej negativne posledice. Pri varjenju delavce mora imeti zaščitna očala, saj to vendar ni težko, poskrbeti pa je treba tudi za zaščito okolja in sicer tako, da električni tok ne ogroža druge delavce v neposredni bližini.

Neposredni vodja delovnih skupin in posredni odgovorni vodilni in vodstveni delavci morajo skrbeti in zahtevati, da se delavci poslužujejo zaščitnih sredstev, saj jih v to silo pozitivna zakonodaja s področja varstva pri delu pa tudi interni predpisi. Zal nam še vedno ni uspelo predpisano varstvo uspešno uveljaviti pri vsakdanjem delu.

Izgovori, da ni zaščitnih sredstev, ne držijo. Sredstva so na razpolago, res pa je tudi, da so pogosto na takšnih mestih, kamor ne spadajo. Udobnost in večja hitrost pri delu brez uporabe zaščitnih sredstev prav gotovo ne odtehtata škodljivih posledic, ki utegnejo nastati. Te pa so bolniški stalež, izguba časa zaradi čakanja v zdravstvenih ambulantah in manjši osebni dohodek za delavca, za delovno organizacijo pa neizpolnjevanje delovnih nalog. Naj opozorim še na ne tako redke primere poškodb s kislinami in lužinami. Tež poškodb ne bi smelo biti, saj so delavci ki s kislinami in lužinami delajo, poučeni o nevarnostih, ki lahko nastanejo zaradi nepravilnega ravnanja z njimi in zaradi opustitve uporabe predpisanih zaščitnih sredstev.

Tovariši, delajmo tako, da bomo varovali sebe in svoje sodelavce. S tem varnostni službi ne bomo dajali dela, izpolnjevali bomo naše planske naloge, zagotovili osebne dohodke, srečno odšli od doma in srečno prišli domov.

Ing. JOSIP PUTANEC

O čem je razpravljal in sklepal delavski svet na 30. seji (4. maja 1973)

(Nadaljevanje s 1. strani)

ma za izpraznitev stanovanja je sredina leta 1975. Za takšno stališče se je delavski svet odločil ob spoznanju, da je treba nesorazmerje med razpoložljivim stanovanjskim fondom in nekritimi potrebami, ki se veča iz leta v leto, odpraviti oziroma ublažiti z organizirano blokovsko gradnjo. V ta namen odobrena sredstva so seveda vplivala na določitev zneska posojil za individualno stanovanjsko izgradnjo, ki je zato nujno nižji kot prejšnja leta. Po drugi strani je še pred pričetkom obratovanja novega hotela treba zagotoviti nekaj stanovanj za njegov nujen strokovni kader. To je mogoče doseči na ta način, da se daje prednost tistim prosilcem za kredit, ki bodo do tega časa končali z lastno gradnjo in se izselili iz stanovanj. Jamstvo za to, da bodo posojilojemalci sicer običajno določilo pogodbe glede roka dograditve hiše resno vzeli, bo njihov pristanek, da se dolgoročno posojilo

(15 let in 2% obrestna mera) spremeni v kratkoročnega, če se roka za izpraznitev ne bi držali. Obrestna mera kratkoročnega kredita bo določena na 8%, odplačilni rok pa bo odvisen od proste enotretjinske prepovedi na osebne dohodke posojilojemalca, ne bo pa mogel biti daljši od 5 let.

K vsebini objavljenega razpisa o nadomestilih stroškov zdravljenja (glej zapis v 2. številki glasila) delavski svet ni imel pripomb in ga je v celoti potrdil.

Delavci v polnilnici so na sindikalnem sestanku predlagali, naj se povračilo stroškov za prehrano, ki je bilo določeno za sovozače na 0,12 din, poveča na 0,20 din za vsak prevoženi kilometer, ker so stroški za prehrano na terenu tako narastli, da jih s sedanjim povračilom ni mogoče kriti. Delavski svet je uvidel, da je njihov predlog utemeljen in je sprejel sklep, da se pravilnik o potnih stroških spremeni tako, da se za povračilo stroškov za prehrano določi za sovo-

zače in voznike tovornih avtomobilov na 0,20 din za kilometer. Istočasno je delavski svet sprejel tudi sklep, da se določilo tega pravilnika o dodatkih za ločeno življenje uskladi z določbo samoupravnega sporazuma in določi, da dodatek za ločeno življenje znaša do 500 din mesečno.

Delavci v založnih skladiščih in v Centru Maribor so tako kot delavci v matični organizaciji upravičeni do regresiranja stroškov prehrane (malic). Regres naj bo enak kot na sedežu, to je 40 din mesečno.

Določbe pravilnika o delitvi osebnih dohodkov, ki se nanašajo na dodatke za znanje tujih jezikov, so nujno potrebne revizije oz. spremembe. Zato naj enote in sektorji pripravijo predloge, na katerih delovnih mestih po veljavni sistemizaciji je potrebno znanje tujih jezikov. Osnutek spremembe pravilnika bo pripravila posebna komisija.

V. K.

Ivan Goršič, 80-letnik

Kdo med nami ne pozna Ivana Goršiča, dolgoletnega člana našega kolektiva, ki po dolgoletnem delu uživa zasluženi pokoj, vendar je še vedno voljan pomagati z nasveti. Te njegove pripravljenosti ne poznamo samo turistični delavci, ki se pogosto obračamo nanj za nasvete, temveč tudi občani bližnje in daljne okolice. Vedno je pripravljen pomagati preprostem človeku, napisati ali prevesti vlogo-dokument, oziroma njegove misli v primerni obliki prenesti na papir.

Veliko je število mladih ljudi, ki jim je z dostopno metodo pomagal k znanju tujih jezikov.

Čeprav rad neguje pravilno slovensko besedo in jo tudi dosledno uporablja, pa vendar ne more skriti svojega prleškega porekla, kjer se je 16. maja 1893 leta rodil in preživel svoja otroška leta. Slavljenec, ki je pripravljen sočloveku vedno pomagati, mu svetovati in svoje bogato znanje nesebično razdajati, je moral prehoditi burno življensko pot, da si je to znanje nabral. Obenem pa je prišel do spoznanja, da je nesebična pomoč bližnjemu ena izmed največjih človekovih vrlin. In to vrlino brez dvoma ima.

Slavljenec je po končani osnovni šoli v rodni Prlekiji obiskoval klasično gimnazijo v Mariboru. Po maturi julija 1914 je bil rekrutiran v takratno avstrijsko vojsko. Od oktobra 1914 do aprila 1915 je bil v oficirski šoli v Gorici. Vojnega je tako kot mnoge slovenske fante popeljala po raznih frontah, kjer je bil tudi trikrat ranjen. Od 3. novembra 1918 do 1. septembra 1919 se je odzval klicu domovine in je sodeloval pod vodstvom legendarnega generala Maistra v ofenzivi na Koroškem. Ko je kot oficir na lastno željo zapustil vojsko, je delal v raznih službah, dokler ga ni leta 1937 pot pripeljala v naše zdravilišče. Kot šef recepcije in obenem pomočnik direktorja zdravilišča je takoj pričel z dejavnostjo na zdraviliško-turističnem območju, kateri je še danes zvest. Takoj je prišel do spoznanja, da delo turističnega delavca ni uspešno, če se ne vključi v krog širše dejavnosti na tem področju. Zato se je vključil v delo takratne Mariborske turistične zveze, obenem pa v delo takratnih kulturnih društev. Pred vkorakanjem nemške vojske v Jugoslavijo je bil poklican kot kapetan prvega razreda v vojsko. V Murski Soboti je bil ujet in odpeljan v ujetništvo.

Po izpustitvi je bil nameščen pri takratni zdraviliški upravi, dokler ga leta 1942 ni doletela usoda mnogih, ko je moral kot »za okupatorja nezanesljiva oseba«, zapustiti domači kraj in družino in oditi na službovanje v Gradec kot upravni uradnik v deželni bolnici. Ko se je po odhodu okupatorja vrnil maja 1945 leta nazaj v zdravilišče, je takoj pričel delati na svojem delovnem mestu kot šef recepcije. Obenem je poučeval tuje jezike na takratni gimnaziji v Rogaški Slatini. Ko je zapustil mesto šefa recepcije, je do svoje upokojitve leta 1952 deloval kot pravni referent pri upravi zdravilišča.

Njegove zasluge za časa delovnega razmerja pri Zdravilišču so nedvomno velike, posebno pri ureditvi zapuščenega zdraviliškega arhiva. Njegova dejavnost na zdraviliško-turističnem področju pa je dosegla velik razmah po odhodu iz aktivne službe. Njegov prispevek k ustanovitvi tukajšnjega turističnega društva je velik in se je odrazil tudi v njegovi izvolitvi za prvega predsednika društva. Sodelovanje v številnih komisijah pri Celjski turistični zvezi, predvsem pa v komisiji, oziroma odboru za inozemski turizem je pripomoglo k slav-



IVAN GORŠIČ, živi leksikon Rogaške Slatine

ljenčevi uveljavitvi na širšem turističnem področju. Ta njegova dejavnost sodi v čas, ko je bila zaorana ledina na področju inozemskega turizma. Obiski potovalnih agencij v Avstriji, Italiji, Belgiji, Zahodni Nemčiji in Nizozemski so pripomogli k začetku inozemskega turizma na našem območju, obenem pa k navezavi številnih osebnih znanstev, spet s ciljem privabiti na to območje čim več gostov. Njegovo poznavanje jezikov, predvsem pa naravna bogastva krajev, ki jih je propagiral, so brez dvoma njegovo poslanstvo olajšali. Ne bi pa mogel iz »svoje kože«, če ne bi hote ali nehote pri delu silil v ospredje Rogaško Slatino in to so mu nekateri iz drugih krajev šteli iz razumljivih vzrokov v slabo. Pri tem pa so pozabili, da so bile materialne možnosti in sloves našega zdravilišča tedaj in so tudi še danes večje kot drugod na celjskem turističnem območju.

Njegova dejavnost kot tajnik »vrelčnega odbora« je bila bogata. S svojim poznavanjem te problematike, z delovnim elanom in zavzetostjo si je naš slavljenec pridobil velike zasluge. Poznavanje kraja, njegovih znamenitosti in zgodovine je razvidno iz knjige »Vodič Rogaške Slatine«, ki jo je izdal leta 1962. Marsikaj bi utonilo v pozabo, če iz bogatega zdraviliškega arhiva ne bi izbrskal pomembnosti iz zdraviliške zgodovine.

Menim, da vsi člani zdraviliškega kolektiva in prebivalci Rogaške Slatine delijo z menoj željo, da bi naš slavljenec med nami preživel še veliko let v zdravju, sreči in zadovoljstvu.

MARTIN KENE

ALI SE SLATINA RES SAMA PRODAJA?

(Nadaljevanje s 1. strani)

postaja boj na tržišču vse bolj neizprosna. Danes že obstajajo znanstvene institucije, ki se ukvarjajo s proučevanjem tržišča. Že tudi pri nas imajo podjetja dobro organizirane marketing službe, s sodobno opremo in številnim ter kvalitetnim kadrom.

Tudi mi moramo težiti k organizaciji take službe, ki nam bo zagotavljala realizacijo plasmaja vseh programiranih količin. Marketing služba sestoji iz več komponent, od katerih mi le nekatere uspešno realiziramo, to je odnosi s kupci, ekspeditivna dobava in redna obdelava kupcev preko potniške službe. V tem smo najbrž uspeli, to vsaj delno potrjujejo rezultati. V prvih treh mesecih letošnjega leta sta samo Rogaška Slatina in Palanački Kiseljak uspela prodati več kot v enakem obdobju lani (podatki združena mineralnih vod).

Rogaška Slatina ima preko 400 kupcev na veliko,

skupno z dobavo preko skladišč pa celo preko 1700 kupcev. Tudi te številke povedo svoje, saj pomeni to na 10-tisoče faktur letno.

Čestokrat se slišijo ugotovitve in pripombe, da mnogokje naše vode ni v prodaji. To je seveda možno in razumljivo, saj z vsako, tudi majhno količino, ni mogoče priti povsod. Transport in količina sta namreč prav pri mineralni vodi zelo pomembni postavki.

Omenili smo že skladišča, preko katerih strežemo po sistemu takoimenovane ambulante dostave. Danes imamo tri lastna skladišča, verjetno pa bomo morali v bližnji prihodnosti organizirati še nova v večjih potrošniških središčih. Najbrž nismo več daleč, ko bomo morali organizirati prodajo z dostavo na dom v gospodinjstva v mestnih naseljih, kar v zahodni Evropi že obstaja in na kar se tudi pri nas nekateri proizvajalci že pripravljajo. Vse to kaže vedno bolj, da je potreba po dobro organizirani prodajni

službi vedno večja, in da so časi, ko se je mineralna voda prodajala sama, vse bolj preteklost.

Vse bolj pomemben postaja tudi izvoz mineralne vode, le-ta se iz leta v leto povečuje in so možnosti velike.

Sedaj izvažamo v Avstrijo, Italijo, Nemčijo, Švico, Švedsko in manjše količine celo v prekomorske dežele.

Možnosti izvoza so velike, vendar pa zunanje tržišče zahteva poseben pristop in obdelavo.

Na tem dokaj zahtevnem področju bomo uspeli le ob maksimalni koordinaciji in vsklajevanju od polnitve do prodaje, v tako imenovanem združenem delu.

J. L.

VRELCI — interno glasilo delovne skupnosti zdravilišča Rogaška Slatina. Glasilo izhaja mesečno v nakladi 600 izvodov in ga dobivajo vsi člani delovne skupnosti brezplačno. Ureja ga uredniški odbor. Tisk in klíšeji: ČGP Mariborski tisk.