



Emajlirec

Celje - skladišče

D-Per

214/1991



COBISS

glasilo podjetja v družbeni lastnini emo celje

LETO XLI - ŠT. 7-8 - DECEMBER 1991

SREČNO '92



Najbrž si še nikoli doslej nismo toliko želeli, da bi bilo leta čimprej konec, kot si želimo letos. Toliko težkih in hudih dni, kolikor smo jih preživeli v preteklih dvanajstih mesecih po letu petinštiridesetem, zlepa ne bomo našli.

Če napetosti in negotovosti zaradi zaostreznih gospodarskih in političnih razmer v bivši Jugoslaviji, s katerima smo stopili v letošnje leto, prištejemo še razglasitev suverenosti, okupacijo in vojno, njen konec in odhod armade iz Slovenije, razpad jugoslovanskega trga in države, je bilo vsega več kot preveč.

Preveč je tudi za ekonomijo, saj živi po drugačnih zakonitostih.

Ob ekonomiji pa je tu še politika. Ta je še veliko bolj neizprosna. Potisnila nas je v kot.

Le upamo lahko, da bo prevladal razum. In prav upanja ne smemo izgubiti. Zaradi nas samih in tistih, ki jih imamo radi.

Kljub vsemu hudemu je treba živeti naprej in preživeti.

Naj nam bo prihodnje leto bolj naklonjeno kot letošnje!

SREČNO!

Glavni in odgovorni urednik
Viki KLENOVŠEK

Vsem sodelavcem sistema EMO, vsem našim upokojencem, poslovnim partnerjem in njihovim družinam ter svojcem, želimo prijetne božične in novoletne praznike, v novem letu 1992 pa čim več sreče in osebnega zadovoljstva





KAKŠNA BO NAŠA PRIHODNOST?

Konec vsakega leta je nedvomno dogodek, ki je zelo pomemben tako za posameznika kot za vsako podjetje, saj so z obdobjem enega leta povezani plani, bilance in številni medsebojni dogovori. Zato je nujno, da v tem času ugotovljamo, kaj smo naredili v iztekajočem se letu in kaj nam prinaša novo.

Kot kažejo podatki, z rezultati gospodarjenja v letu 1991 ne moremo biti zadovoljni. Naraščanje nelikvidnosti, oziroma neplačanih terjatev, upadanje proizvodnje in prodaje, je bilo pristno celo leto, še posebej po razpadu Jugoslavije in njenega trga. Po drugi strani so se povečali tudi stroški poslovanja na enoto proizvoda, kljub večjim prizadevanjem za njihovo zmanjšanje. Leto, ki se izteka, nam bo ostalo v spominu kot leto najhujše gospodarske in družbene krize v naši deželi. Ob vsem tem pa ne smemo pozabiti, da smo kljub težkim razmeram le nekako preživeli in dočakali konec leta.

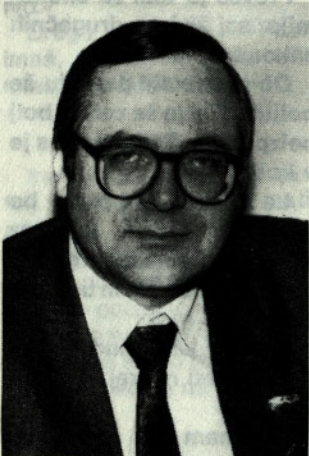
V leto 1992 bomo torej vstopili z dediščino preteklega leta. Če bi sodili po dosedanjih izkušnjah, je težko pričakovati boljše čase.

Kaj nas čaka, kako iz krize, in ali lahko pričakujemo vsaj omilitve negativnih gibanj v poslovanju, smo skušali izvedeti od najodgovornejših sodelavcev v sistemu EMO holding, oziroma direktorjev njegovih družb.

Kaj so nam povedali, pa lahko preberete na naslednjih straneh.

Jože GUBENŠEK, direktor EMO HOLDING: ŠE VEDNO JE NAJBOLJŠA REŠITEV BOLJŠE DELO

»Leto dni je že preteklo od taktat, ko so »preroki« EMO napovedali konec. Svoje napovedi so utemeljevali s tem, da se EMO tudi s prisilno upravo in odprodajo stanovanj (9 milijonov dolarjev) ni rešil iz težav. Večina najodgovornejših delavcev je odšla. Nekateri smo ostali, da bi dokazali njihove zmotne.



Jože GUBENŠEK, dipl. ing. – direktor EMO holding

To nam je tudi uspelo, medtem pa je že marsikatero drugo podjetje šlo v stečaj. Poudariti pa moram, da je to šele začetek našega delovanja, ki bo imel prave učinke šele v naslednjih letih. Večina podjetij v sistemu EMO, ki je v preteklih obdobjih poslovala z izgubo, je svoje rezultate že toliko izboljšala, da so lahko v njih

zaposleni delavci precej manj zaskrbljeni za svojo prihodnost. Ostala sta samo še dva izgubarja, ki ju bomo sanirali v letu 1992. Zavedamo pa se, da sanacija ne bo lahka, posebej še zaradi tega, ker se del zaposlenih še vedno ne zaveda, da je trg oziroma kupec tisti, kateremu se moramo podrežati. V miselnosti teh ljudi bo potreben temeljit zasuk. V hudi konkurenci uspeš in preživeli, če si kvaliteten, posloven in če imaš ustrezno ceno. Naše delo se potrjuje samo s plačano realizacijo na tržišču. Zato so tudi naši načrti in naše naloge za prihodnje zastavljeni v tej smeri. Obstajajo tudi možnosti, da z odpravo notranjih slabosti postanemo svetovno konkurenčna firma, ki bo utrdila svoj ugled, povečala kapitalsko moč in bo sposobna za trajen konkurenčni boj z najboljšimi, v njej zaposlenim delavcem pa bo zagotovila perspektivo in omogočila za pošteno delo tudi primerno plačilo.

Prvo težje obdobje je za nami, kljub številnim pretresom, ki smo jih doživljali. Ob našem delu smo dokazali, da smo trdoživi in se sposobni prilagajati vedno novim in vse bolj zaostrenim pogojem poslovanja. Prav prilagodljivost poslovanja in vrhunska kakovost na vseh področjih dela pa sta priložnosti, ki omogočata preživetje tudi v prihodnosti.

Leto 1992 je leto pričakovani. Slovenija bo prvič v svoji zgodovini samostojna in svobodna država, Vzhodna Evropa pa se trga in grozi z vojno. Realno torej ne moremo pričakovati, da bi se pogoji gospodarjenja izboljšali, rešitev za izhod iz neugodnega položaja moramo zato poiskati samo v boljšem delu. Dobro vemo, kako so gospodarske razmere urejene v razvitem tržnem gospodarstvu, in kako težavna je še naša pot, da se bomo tem razmeram približali. Delavci EMO vedo, kakšne so možnosti preživetja v teh izjemno neugodnih razmerah poslovanja. Vsekakor pa bomo morali v naslednjih dveh letih povečati produktivnost vsaj za dvakrat, ob tem pa tudi izboljšati kakovost izdelkov. Letna rast produktivnosti mora biti okoli 20 odstotkov. Ta cilj je mogoče doseči s spremenjenim načinom poslovanja, reorganizacijo v proizvodnji, vlaganjem v tehnologijo, boljšim izkoristkom delovnega časa ipd. K izboljšanju položaja, oziroma boljšim poslovnim učinkom, lahko največ prispevamo vsi in vsak posamezen član kolektiva, zato pozivam vse delavce EMO, da aktivno sodelujejo pri naših prizadevanjih za premagovanje nako-pičenih težav. Končno gre v tem boju za skupen cilj – za eksistenco EMO, oziroma preživetje vsakega od nas.

Že v letošnjem letu sem bil optimist glede zakona o privatizaciji. Obetal sem si ekonomsko rešitve, ki bodo stimulirale k večji ustvarjalnosti in boljšemu gospodarjenju ter večji materialni koristi državljanov Slovenije. Še vedno upam, da bo vlada sedaj, ko je bila uspešna na zunanje-političnem področju, del svojih aktivnosti preusmerila na gospodarstvo, saj je vsakomur jasno (oziroma bi mu moralo biti), da je temelj vsake družbe prav uspešno gospodarstvo. In ker sem prepričan, da se večina odgovornih v Sloveniji zave- da vseh omenjenih dejstev, tudi upam, da se bo slabša- nje gospodarskih razmer ustavilo, nam pa bo dana možnost, da izkoristimo vse priložnosti za sanacijo EMO, za njegovo ustalitev in uspešnost, za izboljšanje socialnega položaja delavcev, ker tudi tako lahko prispeva- mo svoj delež k slovenski samostojnosti.

Prepričan je v boljšo pri- hodnost je / tem trenutku najpomembnejše. Težave smo sposobni premagati, ravno tako pa tudi doseči ci- lje, ki si jih ob koncu letoš- njega leta zastavljamo za prihodnje leto.«

Ivan PRISTOVŠEK – v.d. direktorja podjetja POSODE:

PREUSMERITEV NA SVETOVNA TRŽIŠČA

»Za podjetje EMO POSO- DA še posebej velja, da je bilo leto 1991 dokončna prelomnica v poslovni filozofiji in preusmeritvi tržnih aktivnosti skoraj v celoti na svetovna tržišča. Proces preusmeritve je nekoliko prepočasen, tako da oce-

Izhodiščna področja aktiv- nosti za doseganje tega cilja bodo:

– Raven slabe kakovosti naših izdelkov moramo pri težki posodi znižati na naj- več 8 odstotkov, pri lahki po- sodi pa na največ 10 od- stotkov.

– Produktivnost moramo povečati vsaj za 50 odstot- kov in to z racionalizacijo re- žijskih del, zmanjšanjem od- sotnosti z dela zaradi bolezi- ni in drugih izostankov ter s tehnološkimi in organiza- cijskimi racionalizacijami.

– Pri oskrbi moramo pois- kati kakovostne in trdne vire po najnižjih možnih cenah, dobavitelje moramo pridobiti za partnerje, ki bodo priprav- leni sodelovati v dobrem in slabem.

– Na prodajnem področju moramo doseči čim boljše plačilne pogoje in predvsem z boljšim obračanjem izvoz- nih prilivov zmanjšati našo odvisnost od banke ter se razbremeniti dragih doma- čih kratkoročnih kreditov.

– Povečati moramo moti- viranost za boljše delo s pri- mernimi OD vsem tistim, ki delo dejansko kakovostno opravljajo in dokončno ure- diti problem socialne zapo- sljenosti.

Če strnemo razmišljanje o perspektivi podjetja EMO POSODA za leto 1992, lah- ko govorimo o nekem zmer- nem optimizmu, ki pa ga bomo morali podpreti z iz- rednimi napori v celotnem EMO, zato da bomo cilje uresničili in za vselej odpra- vilili negativne poslovne re- zultrate.«



Ivan PRISTOVŠEK, dipl. ing. strojništva – v.d. direktorja EMO – POSODA

njujemo, da bomo šele v drugem trimesečju leta 1992 dejansko lahko izpolnjevali takšna naročila, ki dosegajo napovedi v srednjeročnem planu in zagotavljajo podjet- ju EMO POSODA večjo pos- lovno trdnost in dohodkov- no uspešnost.

Preusmeritev prodaje na svetovni trg zahteva bistve- ne premike v organizaciji proizvodnega procesa in upoštevati dejstvo, da so svetovne prodajne cene precej nižje od naših. To po- meni, da se moramo tudi v stroških proizvodnje uskla- diti s svetovno konkurenco.



Jože TURNŠEK, direktor podjetja INTE:

KRIZA SE BO ŠE ZAOSTROVALA

»Trenutni pogledi v prihodnje leto niso ugodni, saj smo priča gospodarskim sankcijam razvitega sveta do nas, politično gospodarska kriza v Vzhodni Evropi zapira tudi ta trg, jugo trg pa je prav tako blokiran na razne načine zaradi vojno-političnih razmer.

V takih okvirih lahko izbiramo različne scenarije, od črnogledih do bolj optimističnih.

Dejstvo je, da bodo v neugodnih tržnih razmerah tudi

v Republiki Sloveniji, zaradi velikega padca življenjskega standarda, gospodarske razmere v nekaj prihodnjih letih izredno zapletene; smo pa pred nalogo čim hitrejšega gospodarskega prestrukturiranja, to je vključitve našega gospodarstva v razviti trg do 50 odstotkov družbenega prihodka, od sedanjih 16 odstotkov gledano z ravni Republike Slovenije.

Če pogledamo v naše podjetje, potem je ob ome-

njenih pogojih osnovna naloga povečati izvoz vseh naših programov na svetovni trg, pri tem pa seveda izboljšati kakovost, znižati vse vrste stroškov skrajšati dobavne roke in dosegati višje cenovne razrede. Ker je naše podjetje izredno podkapitalizirano, se moramo v prihodnje odreči večjim naložbam iz lastnih in kreditnih sredstev. Izkoristiti moramo tuja vlaganja, eventualno lastno akumulacijo pa uporabiti za izboljšanje finančne strukture, t.j. povečanje deleža lastnih sredstev podjetja za tekoče financiranje poslovanja, saj se nekaj za-



Jože TURNŠEK, dipl. oec., – direktor EMO – IUNTELEKTUALNE STORITVE

dnjih let, še posebej pa letos, zaradi znanih razlogov ukvarjamo z izredno perečo nelikvidnostjo, blokadami, itd. ...

Upoštevač makroekonomsko politiko in ekonomski sistem Republike Slovenije, ki je že v veljavi ali pa še bo opredeljena z ustrezno zakonodajo, se moramo stalno prilagajati v organizacijskem, kadrovskem in poslovnem smislu, da bomo preživelih z osnovnim ciljem ustvarjati čim večji dobiček po posameznih družbah in kot celotni sistem EMO HOLDING.«

Stanko STEPIŠNIK, direktor podjetja EMO – ORODJA IN NAPRAVE:

S KAKOVOSTJO V SVET

»Leto, ki se te dni izteka, je bilo polno presenečenj. Pogoji gospodarjenja so se zelo zaostri, ekonomska politika je bila vse bolj omejevalna, spremembe ključnih poslovnih parametrov so se vrstile skoraj vsak dan, svoje pa je dodala še vojna. Politične, gospodarske in tudi sicer zelo slabe razmere, so tiste, ki so in še bodo določale kvaliteto našega življenja.

Za leto, ki prihaja, lahko rečemo, da je leto pričakovanj. Začeti družbeni procesi se bodo nadaljevali in stopnjevali v prvi polovici leta, nato pa se bodo postopoma umirjali.

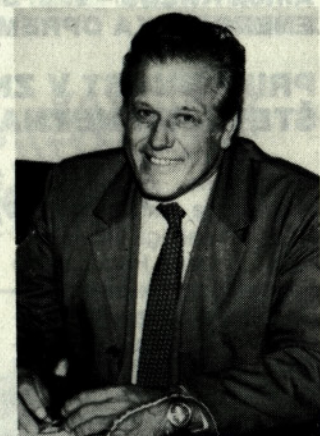
Strategija poslovanja podjetja ORODJA IN NAPRAVE v letu 1992 temelji na povečanju obsega poslovanja, večji produktivnosti, znižanju stroškov na vseh ravneh, ipd. V poslovnem svetu je najvažnejši dobiček in temu cilju so podrejeni vsi

ostali elementi. Slovenija je šla po poti popolne samostojnosti, zato bodo še v večji meri potekale aktivnosti za osvajanje novih, predvsem tujih trgov. Izkušnje smo si v preteklosti že nabrali, ob skladnem sodelovanju vseh zaposlenih v orodjarni ter ob pomoči sodobne tehnološke opreme z računalniško podprto tehnologijo CNC strojev v proizvodnji pa bomo, o tem sem trdno prepričan, tudi uspeli. In to kljub neobetavnim napovedim, recesiji, ki naj bi prizadela vlaganja v industriji ter splošni nelikvidnosti gospodarstva. Za ORODJA IN NAPRAVE bo torej prihodnost velika preizkušnja.

Prepričan sem, da delavci v orodjarni zelo dobro razumejo sedanje stanje in da z izjemnim vključevanjem in prizadevanjem odločilno prispevajo pri premagovanju sedanjih težav. Takšen pristop dokazuje pripravljenost

in sposobnost kolektiva, da ukrepa in sam razrešuje svoje probleme in da je pripravljen v teh težkih in zapletenih razmerah storiti nekaj več za svojo boljšo in

srečnejšo prihodnost. S kančkom optimizma bodo zastavljeni cilji v delovnem in življenjskem okolju doseženi.«



Franc VRABIČ, v.d. direktorja podjetja VZDRŽEVANJE:

POGLEJMO RESNICI V OBRAZ

»EMO VZDRŽEVANJE JE v celoti odvisno od poslovanja sistema EMO, ker svoje storitve in proizvodnjo opravlja za potrebe posameznih družb. Ob vse večjih likvidnostnih težavah v posameznih podjetjih seveda ne moremo pričakovati, da se bodo razmere v naši družbi bistveno izboljšale. Predvidevamo tudi, da bodo nastajale še večje težave pri našem delu, ker bo vedno težja oskrba z repromaterialom. Čeprav ne gre za velike zneske, pa vendar vse več dobaviteljev zahteva plačila vnaprej, torej avansiranje, kar je za našo družbo vse težje zaradi pomanjkanja likvidnostnih sredstev.

V stroškovnem pogledu predstavlja za sistem EMO vzdrževanje strošek, ki ga bomo morali v prihodnje še zmanjšati, tako pri delovni sili kot tudi na materialni strani. To pomeni, da bo potrebno povečati lastno proizvodnjo za trg, istočasno pa vseskozi razmišljati še o zmanjševanju delovne sile tudi z odstopanjem sedanjih dejavnosti zunanjim izvajalcem.

Pri gospodarskem načrtovanju za naslednje leto bomo upoštevali razmere v

sistemu EMO in se prilagodili že sprejetim ukrepom za zmanjševanje poslovnih stroškov. To pomeni dodatno zmanjšanje obsega dejavnosti, če na zunanem tržišču ne bodo prevladali

Franc VRABIČ, dipl. oec. – v.d. direktorja EMO – VZDRŽEVANJE

ugodnejši pogoji, ki bi dovoljevali povečan plasm iz delkov Ema kot celote.«

Branko VERDEV – v.d. direktorja podjetja ZASTOPSTVO IN SERVIS:

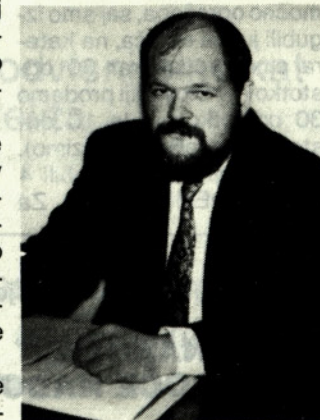
ZASTAVLJENE CILJE BOMO DOSEGLI

»Pričakovali smo svojo domovino državo SLOVENIJO, za katero smo se vsi soglasno odločili in za to samostojnost moramo sedaj narediti vse po svojih najboljših močeh, tako da bomo mi in naši zanamci bolje živeli.

Vsi se zavedamo, da je bila gospodarska situacija v letošnjem letu izredno slaba. Z jasnimi cilji in prizadevanji vseh zaposlenih smo dosegli neke pozitivne rezultate, čeprav bi bili le-ti zagotovo še boljši, če bi bile razmere bolj stabilne.

V letu, ki je pred nami, ne moremo pričakovati čudežev ali takojšnje spremembe pogojev gospodarjenja. Opreti se bomo morali na last-

ne sile z jasnimi cilji in s prizadevanji celotnega kolektiva (Nadaljevanje na 4. strani)



Branko VERDEV, ing. strojništva – v.d. direktorja EMO – ZASTOPSTVO IN SERVIS



Stanko STEPIŠNIK, dipl. ing. strojništva – direktor EMO – ORODJA IN NAPRAVE



Branko VERDEV – v.d. direktorja podjetja ZASTOPSTVO IN SERVIS:

(Nadaljevanje s 3. strani)

va doseči še boljše rezultate. V zadnjem času je namreč vse preveč pričakovanja, oziroma čakanja in premalo podjetnosti. Mi pa se zavedamo, da lahko samo z akcijo in prilagajanjem ter z rezultati dokažemo, da smo sposobni preživeti tudi v tako mali domovini in potem tudi dobro gospodariti. Svet nas bo kot takšne moral sprejeti.

Podjetje Zastopstvo in servis je majhen kolektiv z

39 zaposlenimi. Vendar pa se bomo morali pogovoriti in ugotoviti, kdo je za zastavljene cilje, kdo jih lahko spremlja in uresničuje. Vsi ostali pa se bodo morali soočiti s spoznanjem, da v tem okolju niso uspešni in si bodo morali sami poiskati ustrezna delovna mesta.

Za prihodnje leto imamo zastavljene precej optimistične cilje, vendar menimo, da jih bomo dosegli.«

Anton KREBS – v. d. direktorja podjetja ENERGETSKA OPREMA:

PRIHODNOST V ZNAMENJU ŠTEVILNIH NEZNANK

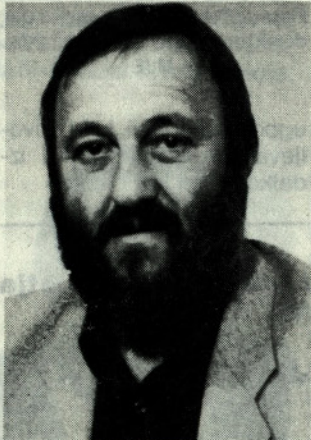
»Politična, gospodarska in finančna zmeda, razpad jugoslovanskega trga in vojna v sosednji Hrvatski, so bile okoliščine, ki so odločilno vplivale na rezultate poslovanja družbe EMO – Energetska oprema. Proizvodnja in prodaja našega programa je v tem trenutku

nami je torej težko leto. In kaj se nam obeta v prihodnjem? Razmere pri nas in v svetu so nepredvidljive. V prihodnosti nam zagotovo ne bo lahko, kajti časi so vse težji in resnejši, gospodarsko stanje vse bolj zaostreno, tržišče vse zahtevnejše in trše, boj za trg vse bolj neizprosno.

Ne glede na to, kakšne bodo politične odločitve, moramo postati aktivni izvozniki. Povečanje izvoza je torej naša najpomembnejša naloga v prihodnjem letu. To seveda ne bo lahko, kajti rešitev v povečanem izvozu vidijo tudi drugi, konkurenca na tujih trgih pa je neizprosna. Vendar bo v boju za našo prihodnost treba najti pot, morali bomo postati prilagodljivejši in bolj agresivni.

Tržišču mora biti namenjena vsa naša pozornost in podrejene vse naše aktivnosti. To pa pomeni boj za kupca, prizadevanje za kvaliteto, hitro odzivnost, veliko prilagodljivost, timsko sodelovanje in učinkovito organizacijo, pristne in korektne odnose ter maksimalno zavzetost in odgovornost pri delu.

V tem so naše priložnosti!«



Anton KREBS, dipl. ing. organizacije – v.d. direktorja EMO – ENERGETSKA OPREMA

močno ogrožena, saj smo izgubili južna tržišča, na katera smo prodali kar 60 odstotkov (v Sloveniji prodamo 30 odstotkov in le 10 odstotkov izdelkov izvozimo). Zaradi vojne smo izgubili 4 milijone DEM prihodka. Za

Jože JOŠT, direktor podjetja KEMIJA:

IZPAD NAROČIL JE MOGOČE NADOMESTITI

»Proizvodnja in prodaja programa KEMIJA sta s 60 odstotki usmerjena na južna

Kljub politično močno zaostrenim odnosom med repub-

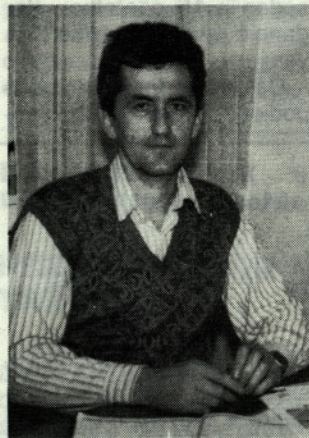
Boris BLAZNIK, direktor podjetja ELEKTRONSKO RAČUNSKI CENTER:

Z NOVIM RAČUNALNIKOM V BOJ Z NAJBOLJŠIMI

»S prvim februarjem letošnjega leta smo v Emu uveljavili novo organiziranost. Na novo ustanovljena podjetja, oblikovana kot popolnoma samostojni ekonomsko tržni subjekti, so se morala spoprijeti s trgov, si na njem poiskati svoj prostor za preživetje in dokazati svoje sposobnosti, kar pa ni bilo lahko. Že takrat so se pričeli trgati blagovni in finančni tokovi, še posebej pa so se razmere poslabšale po junijski vojni v Sloveniji.

Vsesplošna gospodarska in politična kriza je močno vplivala tudi na naše poslovanje, saj smo s tem, ko so likvidnostno ogrožena ostala podjetja v Emu, prizadeti tudi mi, ki za njih poslujemo kot nekakšen servis. Vzroki so v odločitvah iz preteklosti, ki so ERC preveč povezoval znotraj Emovega sistema, zavestno pa se je zamenjal zunanji trg.

V letošnjem letu smo se odločili za nakup nove, sodobnejše računalniške opreme, ki naj bi bila usposobljena za delo v začetku prihodnjega leta. Odpadla



Boris BLAZNIK, oec. – direktor EMO – ELEKTRONSKO RAČUNSKI CENTER

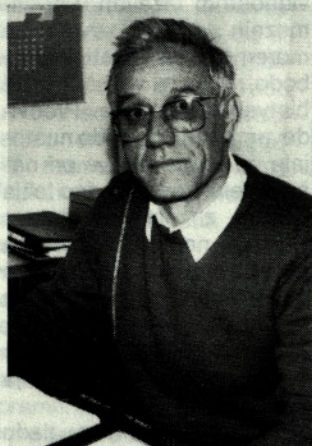
bodo sedanja ozka grla (odzivni časi). Zamenjali oziroma preprogramirali bomo obdelave ORACLE (relacijska baza) in se skladno z novo organizacijo ponovno posvetili zunanjemu trgu. Usmeritev navzven pomeni za nas več dela, s tem seveda tudi boljši zaslužek in večjo samostojnost. S svojimi storitvami bomo manj obremenjevali podjetja znotraj Ema, s tem pa povečali njihovo konkurenčnost na zunanjih trgih.

Čeprav napovedi za prihodnost niso obetavne, se bomo trudili, da bomo zagotovili delo za vse zaposlene v našem podjetju, seveda pa tudi primeren zaslužek.

Z novim računalnikom bomo usposobljeni za trajen konkurenčni boj z najboljšimi. Imamo dovolj znanja in elana, dovolj pripravljenosti in sposobnosti za učenje in nova spoznanja, dovolj razumevanja in skupnih interesov.

Prepričan sem, da nas bo to združevalo tudi v prihodnje.«

likami in srbski blokadi slovenskega blaga, pa so firme iz južnih republik še vedno močno zainteresirane za sodelovanje z nami. Ohranili smo skoraj vse stike z našimi



Jože JOŠT, dipl. ing. kemije – direktor EMO – KEMIJA

mi poslovnimi partnerji in tudi tržišče je pripravljeno sprejeti del naše proizvodnje. Seveda popolnoma brez problemov tudi pri nas ne gre. Med večje težave sodita moten plačilni promet in blokirani transportni tokovi, največji problem pa je vsekakor zagotavljanje plačila z denarjem. Vedno večji obseg poslovanja je povezan z bla-

govno menjavo, ki se bo verjetno nadaljevala tudi v prihodnje. Slaba stran takšnega poslovanja je za nas ustvarjanje presežka (suficit), saj prodanega blaga največkrat ne moremo zamenjati za surovine, ki jih potrebujemo za našo proizvodnjo, oziroma dobimo v zameno najrazličnejše blago, ki ga moramo potem kakor vemo in znamo prodati naprej.

Izpad prodaje frit za jekleno pločevino na jugoslovan-

skih trgih bomo delno nadomestili s prodajo frit za keramiko v Sloveniji in na Hrvaškem, sicer pa se bomo bolj agresivno usmerili v izvoz predvsem na tržišča Vzhodne Evrope in Bližnjega Vzhoda, kjer pa je zaradi osvobojenih tržnih tokov velika konkurenca.

Vse kaže, da bo leto 1992 prelomno. Težko bo in mislim, da si bomo lahko oddahnili, če se bomo le malo okleščeni prebili skozenj.«

Miro GOLČMAN – v.d. direktorja podjetja HIŠNA ENERGETIKA:

TRŽIŠČE OCENJUJE NAŠE DELO IN DOLOČA PRIHODNOST

»Skrajno neugodne gospodarske in politične razmere v nekdanji Jugoslaviji so našo družbo HIŠNA ENERGETIKA, ki je šele 1. februarja letos krenila na samostojno pot, hudo prizadela.

Na rezultate poslovanja močno vpliva sezonska narava dela tega proizvodnega programa (raznovrstne peči, kotli za centralno ogrevanje, električni oljni radiatorji), ki se v »negrelnem« obdobju praktično ne prodaja.

Veliko škodo je povzročila tudi vojna v Sloveniji in na Hrvaškem. Blokirane so oskrbovalne poti, izgubili smo južni trg, prizadela pa nas je tudi vse manjša kupna sposobnost gospodarstva in občanov.

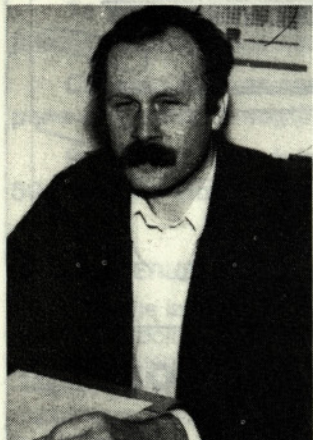
Vse to močno posega v današnji čas in zato pričakujemo, da razmere tudi v novem letu ne bodo bistveno boljše. Pri snovanju poslovnih načrtov za leto 1992 je polno neznank in negotovosti. (Nadaljevanje na 5. str)



Miro GOLČMAN – v.d. direktorja podjetja HIŠNA ENERGETIKA:

(Nadaljevanje s 4. strani)

Naša družba išče rešitev predvsem v tržno in dohodkovno zanimivejših izdelkih



Miro GOLČMAN, ing. strojništva – v.d. direktorja EMO – HIŠNA ENERGETIKA

in pri dopolnjevanju programa z izdelki, ki niso odvisni od uvoznih materialov. Prav-

kar uvajamo v redno proizvodnjo GASCENTRAL, specialni kotel za kurjenje z vsemi vrstami plinov, od katerega si obetamo dober komercialni učinek. Rešitev iščemo tudi v povečanem izvozu, predvsem v Zahodno Evropo. O prodaji naših izdelkov in kompenzacijskih poslih potekajo pogovori z Italijani in Nemci, seveda pa so naša prizadevanja usmerjena tudi v ukrepe znotraj družbe. Prizadevamo si dvigniti produktivnost in izobrazbeno raven delavcev. Tudi na področju tehnologije moramo še marsikaj narediti, da bodo izdelki cenejši.

Zavedamo se, da je trg tisti, ki ocenjuje naše delo, odreja ter določa prihodnost. To smo sicer spoznali že prej, vendar smo vse to še posebej močno občutili letos in tako bo ostalo tudi v prihodnje.

Alojz HREN, direktor podjetja EMOKONTEJNER:

TRG MORAMO OBRŽATI

»Gospodarska kriza, ki se je zaradi vse hujšega zaostrovovanja političnih razmer v bivši Jugoslaviji hitro slabšala, našega podjetja ni tako hudo prizadela kot ostala. Prodaja naših izdelkov je v glavnem usmerjena v izvoz, preostanek pa na slovenski in hrvatski trg. Zaradi vojne na Hrvaškem je motena oskrba z materiali, potrebnimi za našo proizvodnjo, vendar skušamo vzpostaviti nove blagovne tokove, pač v skladu s trenutnimi razmerami.

Računamo, da bomo tržni delež v Sloveniji in Hrvaški obdržali tudi v prihodnje, skušali pa se bomo prebiti tudi v druge republike bivše Jugoslavije.

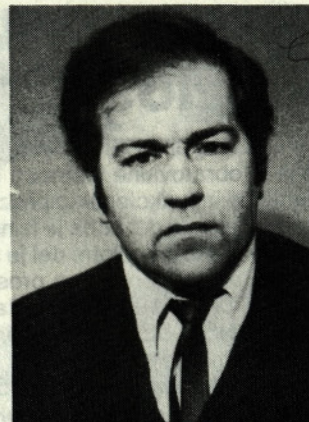
Vsekakor pa moramo obdržati tisti delež zunanega trga, ki smo si ga v letošnjem

letu že pridobili, trudili pa se bomo, da ga bomo še povečali.

Leto, ki je pred nami, prav gotovo ne bo lahko. Gradili bomo na doseženih rezultatih, agresivno prodirali na nova tržišča, razširjali nove kooperacije in razvijali mnoge poslovne oblike.

To bo trdo delo, vendar druge izbire ni. Novi čas, ki prihaja, prinaša s seboj še veliko bolj zaostrene gospodarske in tržne razmere.

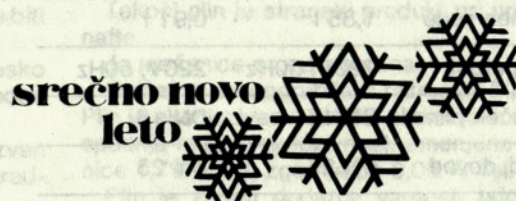
Iskreno želim, da bi v letu 1992 dosegli boljše rezulta-



Alojz HREN, ing. strojništva – direktor EMOKONTEJNER

te poslovanja in se jih ob koncu tudi skupaj veselili.

Pripravil in uredil Viki KLENOVŠEK



NOVA STANOVANJSKA ZAKONODAJA

Primerno večje stanovanje

Eno od pomembnih načel nove stanovanjske zakonodaje, zapisano že v izhodiščih nacionalnega stanovanjskega programa, je izboljšanje stanovanjskega standarda. Tudi če jih gledamo v jugoslovanskem merilu, so slovenska stanovanja razmeroma majhna. Povprečno stanovanje v naši republiki je približno 56 kvadratnih metrov in staro 33 let.

Doslej smo v Sloveniji gradili v glavnem dvojnopol sobna stanovanja. Pri tem pa je treba opozoriti, da je po naših merilih med sobe spadala tudi dnevna soba, medtem ko v razvitih državah za na primer dvosobno stanovanje štejejo stanovanje z dvema spalnima prostoroma. Tako je bilo naše dvo- ali dvojnopol sobno stanovanje premajhno za denimo štiričlansko družino.

Včasih je o primernosti stanovanja za družino s toliko in toliko člani odločala kvadratura stanovanja, novi stanovanjski zakon pa govori o tem, kaj vse mora imeti primerno stanovanje. Torej: primerno stanovanje mora imeti poleg kuhinje, dnevne sobe, sanitarnih prostorov in predsobe še toliko spalnega prostora, da zadošča osnovnim stanovanjskim potrebam lastnika oziroma najemnika in družinskih članov, ki živijo z njim v skupnem gospodinjstvu. Pri tem zadošča spalnica (ki ne sme biti manjša od desetih kvadratnih metrov) za dve osebi, kabinet pa za eno osebo.

V večstanovanjskih hišah imajo stanovanja tudi skupne prostore (stopnišča, hodniki, podstrešja, sušilnice, kolesarnice, zaklonska ...), skupne dele in naprave (streho, dvigala, napeljave ...), pripadajoče funkcionalno zemljišče, v solastnini vseh etažnih lastnikov pa je tudi hišniško stanovanje.

Na ministrstvu za varstvo okolja in urejanje prostora menijo, da je v tem trenutku v Sloveniji stanovanj pravzaprav dovolj in da ne potrebujemo velikih novih gradenj. Stanovanja, ki so na voljo, bi morali obnoviti, dograditi, povečati, predvsem pa doseči, da bi stanovanjski trg začel delovati. Kaj to pomeni? Družine se razgrajujejo, otroci gredo »na svoje«, starši mnogokrat ostanejo v zanje prevelikem (in bržčas tudi predragem) stanovanju. Z raznimi stimulacijami, ki jih predvideva zakon za površinsko in funkcionalno primerno stanovanje, naj bi dosegli, da se bodo družine preseljevale oziroma, da si bodo poiskale primerno stanovanje. Sprostila naj bi se prevelika in ne nujno potrebna stanovanja ter dopolnjevala ponudbo na stanovanjskem trgu. Ena od pomembnejših stimulacij za to je tudi odškodnina pri preselitvi v manjše bivše družbeno stanovanje oziroma odškodnina za izpraznitev takega stanovanja. Kot predvideva ministrstvo, bi se tako zlagoma približali evropskim standardom.

● **Novost v zakonu je register stanovanj kot evidenca vseh stanovanj v občini. V njem bodo zbrani vsi podatki o lastniku oziroma najemniku, podatki o stanovanju, če gre za najemno stanovanje, pa tudi o vrsti najema in o višini najemnin. To med drugim pomeni, da bo občina lahko bdela nad najemninami in preprečevala oderuštvo in motnje na trgu.**



Svobodni in neodvisni sindikat podjetja EMO želita

vsem zaposlenim, njihovim svojcem in upokojenim sodelavcem

srečno in uspešno leto 1992



NOVO V PROGRAMU HIŠNE ENERGETIKE: Atmosferski plinski kotli

KOTLI GASCENTRAL so specialni kotli za kurjenje z vsemi vrstami plinov. Konstrukcija in obratovalne lastnosti ustrezajo standardu (JUS J.G3.102 – DIN 4702). Kotli so toplotno in funkcionalno preizkušeni in imajo ustrezne ocene pooblaščenih ustanov. Izmenjevalniški del kotla je iz narebrnih cevi, ki zagotavljajo intenziven prenos toplote na ogrevni medij. Toplotni del je izoliran z visoko temperaturno izolacijo, ki zagotavlja minimalne izgube toplote na prostor. Izkoristek kotla je do 91 %. Dopustni obratovalni tlak je do 3 bar. GASCENTRAL lahko instaliramo v odprte ali zaprte sisteme ogrevanja.

PLINSKI DEL KOTLA se sestoji iz plinske avtomatike, cevnih gorilnikov in gorilnika pilot plamena.

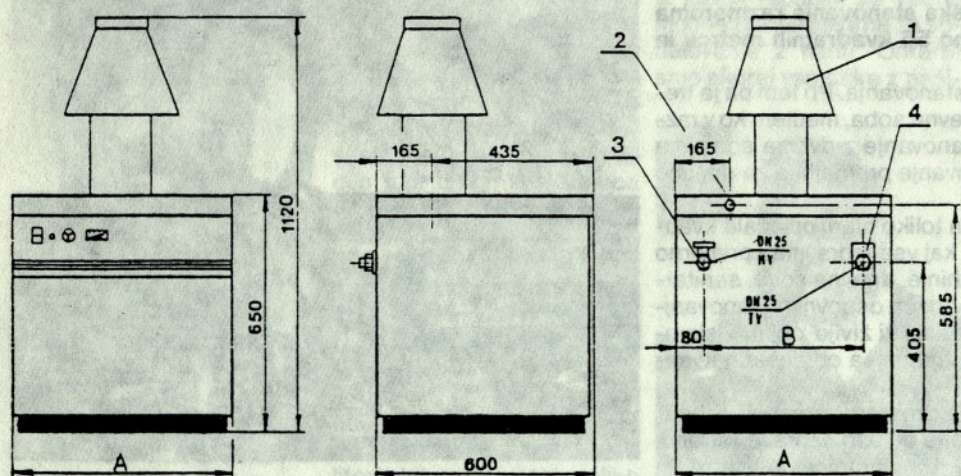
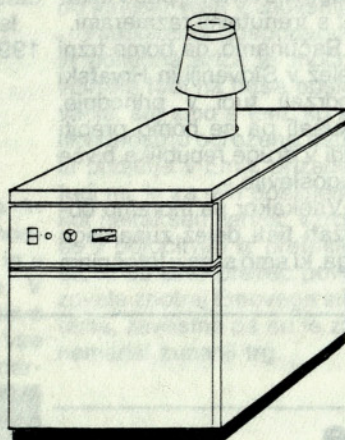
Plinska avtomatika je kombinirana in vsebuje termoelektrično vžigalno varovalko, plinski tlačni regulator in elektromagnetni ventil.

REGULACIJA KOTLA vsebuje vso potrebno avtomatiko za pravilno delovanje kotla.

Kotel ima vgrajeno pretočno varovalo, ki preprečuje delovanje kotla, če v sistemu ni zagotovljen pretok ali če ni dovolj vode.

Naz. moč kotla	GC 40 kW	GC 25 kW
Možnost reg.	25–40 kW	12–25 kW
Volumen vode	1,85 l	0,91 l
El. napetost	220V, 50Hz	220V, 50Hz
Priključek plina	DN 15	DN 15
Odvod, dovod	DN 25	DN 25
A mm	600	400
B mm	440	190

- 1 – tokovna varovalka
- 2 – priključek plina
- 3 – varovalo pretoka na povratnem vodu DN 25
- 4 – cev stročnice na odtoku TV DN 25



Drobne zanimivosti

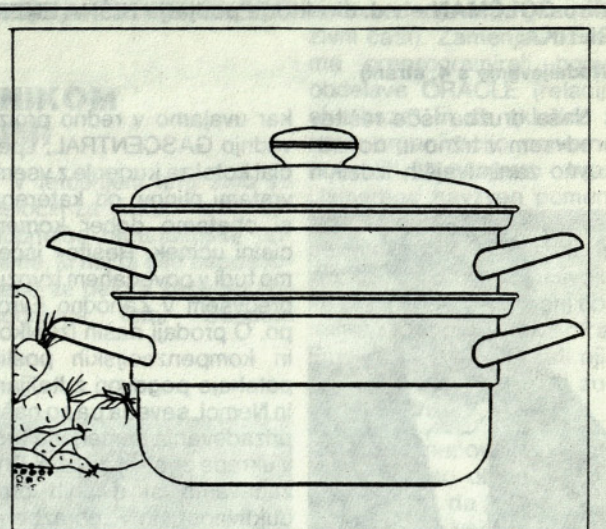
TRŽENJSKI SPLET V DEVETDESETIH: 4P + 2C + S

Neil Borden je v članku Koncept trženjskega spleta, objavljen je bil leta 1964 v časopisu Journal of Advertising Research, prvi javno uporabil pojem trženjski splet (marketing mix). Za njim je E. Jerome McCarthy v seriji knjig z naslovom Basic Marketing: A Managerial Approach konceptualiziral model trženjskega spleta, znan kot 4P (o njem se učijo tudi naši študentje). Ti štirje P pomenijo proizvod (product), prodajno mesto (place), prodajno ceno (price) in promocijo (promotion).

Vse se spreminja, zato je Dick Berry, upokojeni profesor univerze Wisconsin (Madison), nedavno objavil izid ankete, ki jo je izvedel med strokovnjaki za poslovanje in marketing na nacionalni ravni. Namen ankete je bil ugotoviti elemente in podelenosti danes neobhodnega trženjskega spleta. Po tej raziskavi trženjski splet danes sestoji ne samo iz 4P, marveč tudi še iz 2C in S.

To pomeni:

- občutljivost za potrošnika (customer sensitivity), pojem vsebuje stališče zaposlenih, obravnavanje (tretma) potrošnika in reakcije na vedenje potrošnikov,
- proizvod (product) – kakovost izdelka, zaupanje in dodatki,
- korist za potrošnika (customer convenience): dostopnost do potrošnika, praktičnost prodaja,
- storitve (services): poprodajne in predprodajne storitve, korist za potrošnika,
- cena (price): zaračunana cena, pogoji plačevanja in ugodnosti pri plačevanju,
- mesto (place): dostopnost, opremljenost, pogoji plačevanja in dostopnost za kupca,
- promocija (promotion): ekonomska propaganda, publiciteta, prodaja, predprodajne storitve in ugodnosti pri plačevanju.



NOVO V PROGRAMU POSODE: Soparnik

Soparnik je sestavljen iz posode za vodo, preluknjane posode, pokrova in tesnila. Tesnilo je vstavljeno na preluknjano posodo. Obe posodi sta opremljeni s kovinskimi ročaji, na pokrovu pa je nerjaveči gumb. Tudi vsi robovi so zaščiteni z nerjavečimi obroči.

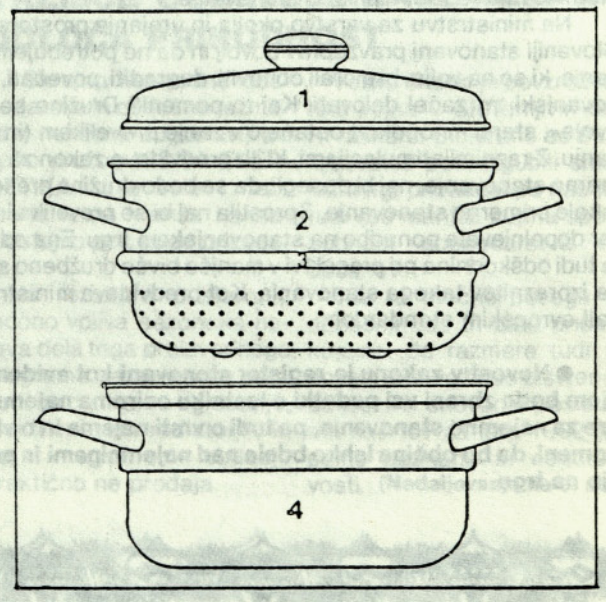
Soparnik uporabljamo za pripravo jedi s pomočjo sopare. Ta se razvije ob segrevanju vode v posodi za vodo. Jed se nahaja v preluknjani posodi, ki je nameščena nad posodo za vodo. Premočno uhajanje sopare preprečujeta pokrov in tesnilo. S soparjenjem dobimo nove okuse in bolj zdrave jedi. Z njim odlično dokončujemo na pol pripravljene jedi, pogrevamo hladne ali odmrzujemo zamrznjene jedi. Hrana je manj mastna, se ne prismoči, rudnine in vitamini se izločajo v manjši meri kot pri kuhanju v vodi. Ob nakupu soparnika dobi gospodinja še kozico, cedilo in pokrov, saj je vsak del soparnika uporaben tudi sam zase ...

NAMEN IN UPORABNOST

Soparnik uporabljamo za pripravo hrane s pomočjo vroče sopare. Za razliko od kuhanja v vodi, je pri soparjenju jed dvignjena nad vodo. Temperatura soparjenja ne presega 100 stopinj celzija, zato je čas priprave hrane nekoliko daljši od časa kuhanja v vodi.

Tehnični podatki:

- Premera posod: 220 mm
- Prostornina posod: ca. 3,5 l (vsaka posebej)
- Material:
- posodi (2, 4) in pokrov iz emajlirane, jeklene pločevine
- gumb iz nerjaveče pločevine
- tesnilo (3) iz živilske gume, ki ustreza vsem sanitarnim predpisom.



NOVO V PROGRAMU ENERGETSKE OPREME: Cisterne za tekoči naftni plin

Plin je izmed vseh goriv ekološko najčistejši, ker ne vsebuje žvepla in trdnih delcev v dimnih plinih.

To je za naše že zelo onesnaženo okolje zelo pomembno, saj ga že najmanjša individualna kurišča še dodatno onesnažujejo.

Cisterne EMO so namenjene za skladiščenje tekočih naftnih plinov – propana in butana. Zmogljivost (kapaciteta) cisterne je od 500 do 2.000 kg.

Po naročilu izdelujemo cisterne z večjo zmogljivostjo od 5.000 kg do 50.000 kg s stopnjo rasti 5.000 kg.

OPIS CISTERNE

Cisterna je izdelana na osnovi določil pravilnika o utekočinjenem naftnem plinu (Ur. l. Republike Slovenije št. 22/91) in JUS M.22.250.

Načrt izdelave cisterne je bil prijavljen Republiškem inšpektoratu parnih kotlov in tam tudi odobren.

Na cisterni je pritrjena tovarniška ploščica z vsemi predpisanimi podatki.

Cisterna je valjaste oblike, ležeče izvedbe in zvarjena iz jeklene pločevine. Preizkušena je tovarniško s tlakom 25 bar. Površina je peskana, zaščitena s temeljno barvo in prekrivnim slojem svetle odbojne barve.

Cisterna stoji na kovinskih nogah, za lažje dvigovanje pa ima na zgornjem delu plašča ušesa. Armature so zaščitene s kovinskim pokrovom, katerega se v zaprtem položaju lahko zaklene.

OPREMA

Cisterna ima vso potrebno varnostno, merilno ter manipulativno opremo in sicer: varnostni ventil, manometer, termometer, merilec nivoja, priključke za polnjenje in praznjenje ter odprtino s čepom za izpuščanje nečistoč.

Dodatno nudimo še plinsko pipo, filter, manometer ter reducirni ventil za zmanjšanje tlaka plina.

POSTAVITEV

Cisterno lahko postavimo na prostem ali v prostoru, ki ga odobri pristojni občinski organ. Prostor mora odgovarjati zahtevam pravilnika o utekočinjenem naftnem plinu.

Praviloma znaša varnostna razdalja od priključkov cisterne do zgradb 3 m, od plašča cisterne pa 1,5 m.

Okrog cisterne ne potrebujemo zaščitne ograje niti zaščite pred soncem in vremenskimi vplivi.

Tla pod cisterno morajo biti čvrsta (trdna), temelji pa iz nevnetljive snovi. V bližini ne sme biti ničesar, kar se lahko vžge.

Urejen mora biti dostop dovoza s kamionsko cisterno ter preprečena možnost poškodbe cisterne z vozili.

Reducirni ventil mora biti nameščen izven prostora uporabnika tako, da tlak plina v zgradbi ne preseže 2 bar.

S postavitvijo dveh ali več cistern lahko poljubno povečujemo skladiščne zmogljivosti.

PREGLEDI IN VZDRŽEVANJE

Cisterna je pregledana in preizkušena pri proizvajalcu. Pred vsakim polnjenjem jo je treba prav tako pregledati, saj poškodovane ni dovoljeno polniti.

S »Pravilnikom o tehničnih normativih za premične, zaprte posode za komprimirane, utekočinjene in pod tlakom raztopljene pline« je predpisan redni pregled posode vsakih pet let. Opravi se pod nadzorstvom pristojnega inšpekcijskega organa.

Na zahtevo uporabnika se lahko opravijo še izredni pregledi cistern.

Cisterna ne potrebuje posebnega vzdrževanja. Skrbeti je potrebno le, da je površina nepoškodovana in čista. S tem dosežemo največji odboj sončnih žarkov.



LASTNOSTI PLINA

Tekoči plin je stranski produkt pri predelavi nafte.

Je mešanica propan butana.

Običajno se uporablja v razmerju 50/50 %. Plin je eksploziven v ozkem območju in sicer je spodnja meja eksplozivnosti omenjene mešanice 1,79 % vol, zgornja pa 9,05 % vol.

Plin je zaradi dodatne varnosti odoriziran, zato se ga lahko ob puščanju takoj vonja.

Plin uporabljamo v kmetijstvu, trgovini, gospodinjstvu, industriji in gospodarstvu. Najpogosteje ga uporabljamo za ogrevanje, kuhanje in razne tehnološke procese.

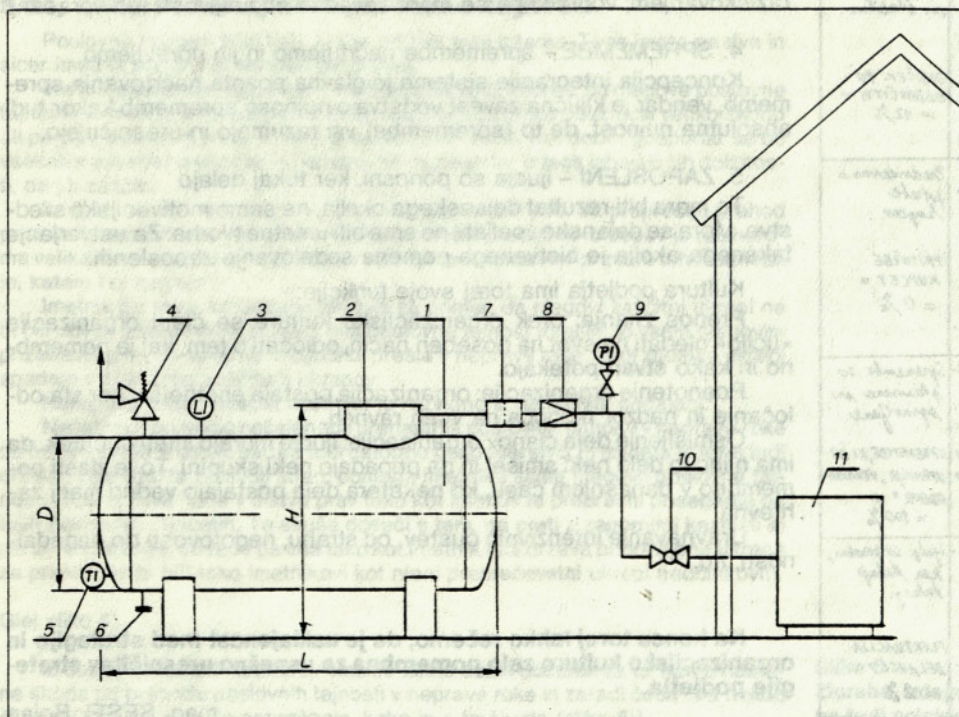
Prodajamo vse vrste plinskih trošil: kotle, boilerje, grelce...

Kupcem nudimo vso tehnično dokumentacijo, dobavo celotne ali posamične opreme, izvedbo instalacij in servis.

1. Cisterna
2. Pokrov armatur:
 - manometer
 - polnjenje tekoče faze 1 1/4"
 - polnjenje plinske faze 1 1/4"
 - praznjenje tekoče faze 3/4"
 - praznjenje plinske faze 3/4"
3. Kazalec nivoja
4. Varnostni ventil
5. Termometer
6. Izpuščanje nečistoč 1/2"

Dodatna oprema

7. Plinski filter
8. Reducirni ventil
9. Manometer
10. Kroglična pipa
11. Trošilo



TEHNIČNI PODATKI

Kapaciteta	Transport. teža	L	D	H
kg	kg	Ø mm	Ø mm	mm
500	400	1800	1000	1310
750	500	2600	1000	1310
1000	640	2300	1250	1560
1500	920	3300	1250	1560
2000	1200	4400	1250	1560

Organizacijska razsežnost med strategijami in organizacijsko kulturo podjetja

Najbolj uspešna so tista podjetja (organizacije), v katerih so delavci sprejeli skupne vrednote, torej neko kulturo podjetja. Z izrazom kultura podjetja navadno označujemo vrednote, norme, občutja, prizadevanja in upe, ki so navzoči na vseh ravneh podjetja oziroma organizacije in vplivajo na počutje ljudi, ki tam delajo, s tem pa tudi na uspešnost poslovanja. Zelo pomembno je, da preko zavestnega oblikovanja organizacijske kulture poskušamo strateško obnašanje vnesti v vsakdanje delo. Za uspešnost podjetja moramo odkriti način, da vanj vgradimo skrb, kakršna obstaja v družini (družinskem krogu). Zato vsaka strategija zahteva določen način obnašanja in reagiranja. To pa je področje organizacijske kulture. Usklajenost med strategijami in organizacijsko kulturo torej odločilno vpliva na uspešno poslovanje, s tem pa na tudi na uspešno organizacijo.

TEMELJI STRATEGIJ

Podjetje – organizacija, ki hoče biti uspešna, mora imeti po Philipu B. Crosbyju¹ naslednje karakteristike, ki jih je možno identificirati:

1. narediti pravilno že prvič,
2. rast podjetja je donosna in stabilna,
3. vnaprej se predvidevajo potrebe kupcev,
4. spremembe se planirajo in upravlja se z njimi,
5. ljudje so ponosni, ker delajo tukaj.

Koordinatna mreža uspešne organizacije omogoča pregled napredka, ki ga je mogoče ustvariti s pomočjo smiselnega in pazljivega pristopa. Bilo bi dobro, da poiščemo svoje mesto v mreži!²

PROGRAM ORGANIZACIJSKE KULTURE GLEDE NA TEMELJE STRATEGIJ

(nekaj primerov)

	STANJE KOME	INTENZIVNA NEGA	PROGRESIVNA NEGA	OKREVANJE	ZDRAVJE
KVALITETA	Im nihče ničesar ne dela dobro. CENA, KI JO JE TREBA PLAČATI ZARADI NEIZPOLNJEVANJA ZAHTEV = 33%	Konec imamo spisek pritožb kupcev. CENA, KI JO JE TREBA PLAČATI ZARADI NEIZPOLNJEVANJA ZAHTEV = 28%	Začeli smo formalni proces izboljšanja kvalitete. CENA, KI JO JE TREBA PLAČATI ZARADI NEIZPOLNJEVANJA ZAHTEV = 20%	Pritožb kupcev praktično ni več. CENA, KI JO JE TREBA PLAČATI ZARADI NEIZPOLNJEVANJA ZAHTEV = 13%	Narediti pravilno še prvič. CENA, KI JO JE TREBA PLAČATI ZARADI NEIZPOLNJEVANJA ZAHTEV = 3%
RAST	Splah se mič ne menja. DOBIČEK PO OBDAVČITVI = = mič	Kupci smo, mačka in žaklja! DOBIČEK PO OBDAVČITVI = = mič	Novi izdelki ni tako slab. DOBIČEK PO OBDAVČITVI = = 3%	Nova skupina izdelkov se dobro razvija. DOBIČEK PO OBDAVČITVI = = 7%	Rast je donosna in stabilna. DOBIČEK PO OBDAVČITVI = = 12%
KUPCI	Nihče nikoli ne naroča dvakrat. PRITOŽBE KUPCEV NA NAROČILA = = 63%	Kupci ne vedo, kaj želijo. PRITOŽBE KUPCEV = = 54%	Delamo/sodelujemo s kupci. PRITOŽBE KUPCEV = = 26%	Met varjamo veliko izdelkov brez napak. PRITOŽBE KUPCEV = = 9%	Predvidovano potrebe kupcev. PRITOŽBE KUPCEV = = 0%
SPREMEMBE	Ni se ne spreminja. SPREMEMBE, KI JIH UPRAVLJA, UPRAVNI ODBOR = = 0%	Nihče nikomur nič ne govori. SPREMEMBE, KI JIH UPRAVLJA, UPRAVNI ODBOR = = 2%	Moramo vedeti, kaj se dogaja. SPREMEMBE, KI JIH UPRAVLJA, UPRAVNI ODBOR = = 55%	Ni načrta, da bi kdo bil prisenečen. SPREMEMBE, KI JIH UPRAVLJA, UPRAVNI ODBOR = = 85%	Spremembe so planirane in upravljanje. SPREMEMBE, KI JIH UPRAVLJA, UPRAVNI ODBOR = = 100%
ZAPOSLeni	To je samo malo boljše od ne zaposlenosti. FLUKTUACIJA DELAVCEV = = 65%	Kadrovski službi je težko, da pomagajo delavcem. FLUKTUACIJA DELAVCEV = = 45%	Imel se je program odklanjanja motov in napak. FLUKTUACIJA DELAVCEV = = 40%	Koristi se mrežo kariere. FLUKTUACIJA DELAVCEV = = 7%	Ljudje so ponosni, ker delajo tukaj. FLUKTUACIJA DELAVCEV = = 2%

1. KVALITETA
Kakovost vsega dela je pogoj, da ostanemo v poslu. Delovna mesta oziroma posamezniki, ki bodo dosegli 100 % kakovosti, bodo dobili posebne nagrade.

2. RAST
Vsi cilji bodo merljivi.
Izdelali bomo časovne tabele za merjenje vseh ciljev kot npr. za % dviga kakovosti, % dviga produktivnosti, % zmanjšanja porabe časa/materiala, % povečanja koeficienta obračanja zalog, % rasti podjetja z novimi izdelki in inovacijami, % zmanjšanja fiksnih stroškov, itd.

3. KUPCI
Naši kupci so naše preživetje.
Tisti, ki bo v letu dni pridobil določeno število kupcev (detajlistov ali grosistov) bo prejel posebno nagrado.

4. SPREMEMBE
Ustvarjalnost spreminja (povečuje) naše rezultate in uspešnost. Z ustvarjalnimi spremembami bomo povečevali dohodek.

5. ZAPOSLeni
Naš osebni razvoj je rast podjetja.
Osebni razvoj je zelo pomemben za rast podjetja, zato bomo izbirali sodelavca/sodelavce, ki je/so s svojim osebnim razvojem največ prispeval(i).

Glavni temelji strategij, ki predstavljajo smerokaz za uporabo in uresničevanje strategij preko organizacijske kulture podjetja so torej:

1. KVALITETA – narediti pravilno že prvič
V podjetju mora biti organiziran napor za uvajanje procesa izboljšanja kvalitete zaradi sprememb glede na dosedanje izkušnje. Vse cilje na področju kvalitete moramo pretvoriti v normalno stališče podjetja.

2. RAST – rast podjetja je donosna in stabilna
Kot cilj moramo določiti procent rasti, da bi bilo podjetje vedno dovolj veliko in konkurenčno; cilj je torej dovolj velik dohodek, da bi imelo podjetje močan in pozitiven dotok kapitala.

3. KUPCI – vnaprej se predvidevajo potrebe kupcev
Potrebujemo trajno aktivnost presojanja in raziskovanja, ki nam pove, kaj želijo kupci; poleg tega moramo razvijati izdelke v skladu s tem raziskovanjem; vodstvo pa se mora zavedati občutljivosti teh vprašanj.

4. SPREMEMBE – spremembe načrtujemo in jih upravljamo
Koncept integracije sistema je glavna poanta načrtovanja sprememb, vendar je ključna zavest vodstva o nujnosti sprememb kakor tudi absolutna nujnost, da to (spremembe) vsi razumejo in uresničujejo.

5. ZAPOSLeni – ljudje so ponosni, ker tukaj delajo
To mora biti rezultat dejanskega okolja, ne samo motivacijsko sredstvo. Mora se dejansko peljati, ne sme biti umetna tvorba. Za ustvarjanje takšnega okolja je bistvenega pomena sodelovanje zaposlenih.

Kultura podjetja ima torej svoje funkcije:
Prenos znanja: prek organizacijske kulture se člani organizacije »učijo« gledati na svet na poseben način, odločati o tem, kaj je pomembno in kako stvari potekajo.

Poenotenje organizacije: organizacija postaja enotnejša, ker sta odločanje in nadzor mogoča na vseh ravneh.

Osmišljenje dela članov organizacije: ljudje morajo imeti občutek, da ima njihovo delo neki smisel in da pripadajo neki skupini. To je zlasti pomembno v današnjem času, ko nekatera dela postajajo vedno manj zahtevna.

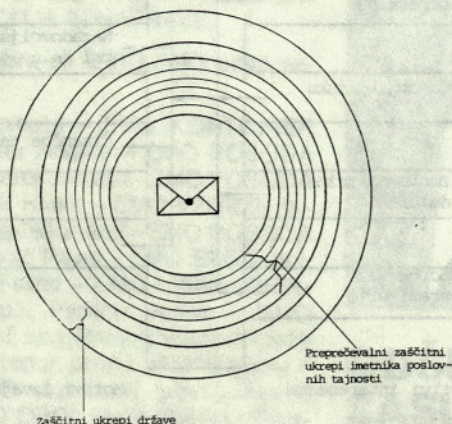
Upravljanje intenzivnih čustev, od strahu, negotovosti do napadalnosti, itd.

Na koncu torej lahko rečemo, da je usklajenost med strategijo in organizacijsko kulturo zelo pomembna za uspešno uresničitev strategije podjetja.

Kaj pa poslovne tajnosti?

(Nadaljevanje iz prejšnje številke)

Zaradi popolnosti naj na tem mestu omenimo še državne informacijske servise. Njihova naloga je v bistvu v tem, da pri svojih podjetjih zbirajo potrebe po informacijah z določenih strokovnih področij in s temi potrebami potem seznanijo svoja takšna ali drugačna predstavništva v vseh tistih drugih državah, v katerih bi se dalo tako ali drugače za razmeroma malo denarja (v primerjavi z dejansko vrednostjo iskanih informacij) priti do teh informacij. – Glej sliko 3!



Slika 3 Poslovna tajnost je ogrožena z več strani

Na kakšen način pa so lahko ogrožene poslovne tajnosti? V zvezi s tem govorimo o zlorabi, izdaji in o gospodarskem vohunstvu.

Za zlorabo poslovnih tajnosti gre v primeru, da nekdo, ki določeno poslovno tajnost zaradi svojega dela v podjetju upravičeno pozna, to poslovno tajnost svojega delodajalca uporabi v svojo korist in s tem v škodo delodajalca. To stori lahko šele po prekinitvi delovnega razmerja. Ta način je največkrat povezan s pripravami na ustanovitev lastnega podjetja in potem proizvodnjo v tem podjetju s takim znanjem svojega bivšega delodajalca.

O izdaji poslovnih tajnosti govorimo v primeru, ko nekdo, ki določeno poslovno tajnost zaradi svojega dela v podjetju upravičeno pozna in jo iz tega ali onega razloga izda neupravičeni osebi. Za uporabo tega pojma ni pomembno, če je ta neupravičena oseba delavec istega podjetja ali pa nekdo izven tega podjetja.

Pri gospodarskem vohunstvu gre za uporabo prikritih metod z namenom, da bi se nekdo dokopal do poslovnih tajnosti. Tudi gospodarsko vohunstvo je lahko notranje in zunanje. O notranjem govorimo v primeru, da je izvajalec delavec podjetja, katerega poslovno tajnost hoče izvedeti.

V praksi nastopajo ti načini le redko v čisti obliki; v večini primerov imamo opravka s kombinacijo dveh ali pa vseh treh načinov.

Kdo, kako in zakaj ščiti poslovne tajnosti

Poslovne tajnosti ščiti tisti, ki ima pri tem svoj interes. Tega imata pa dva in sicer imetnik poslovnih tajnosti ter država.

Imetnik poslovnih tajnosti ima vsekakor največji interes, da njegove poslovne tajnosti ne pridejo v roke tistih, ki bi mu zaradi tega lahko povzročili veliko škodo ali pa ga v skrajnem primeru celo gospodarsko uničili. Kot dober gospodar se bo vsekakor zavedal vrednosti in pomena teh tajnosti ter iz tega izhajajočih dolžnosti, da jih zaščiti.

Zaščitni ukrepi imetnika so v glavnem usmerjeni v to, da preprečijo prehod poslovnih tajnosti v nepravne roke; množica možnih tovrstnih ukrepov je razmeroma velika in stvar strokovne presoje v vsakem posameznem primeru teh možnosti je, katere bo uporabil.

Imetnik pa mora biti pripravljen tudi za primer, da njegovi zaščitni ukrepi ne bi bili dovolj učinkoviti, in bi ta ali ona poslovna tajnost torej kljub vsem njegovim prizadevanjem, da se to ne bi zgodilo, prešla v nepravne roke. Tudi zavedni ukrepi spadajo v širši krog zaščitnih ukrepov.

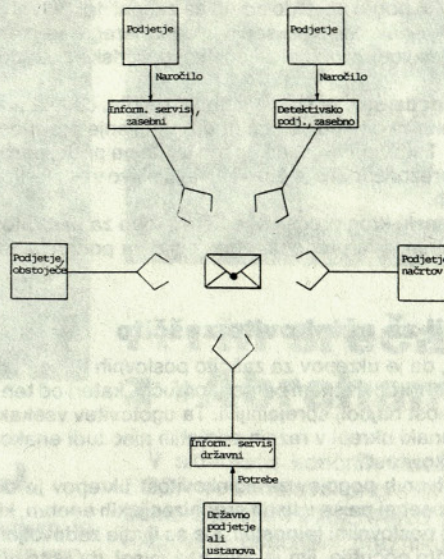
Nekaj več o teh ukrepih imetnika je razvidno iz nadaljnjih podajanj.

Negativnih posledic neželenega prehajanja poslovnih tajnosti v nepravne roke pa ne čuti samo imetnik, pač pa tudi narodno gospodarstvo. Prizadeta je torej tudi država, zato tudi ta po svoji strani pomaga imetniku ščititi njegove poslovne tajnosti. Tudi država hoče v bistvu prav tako kot imetnik le preprečiti poseganje po tujih poslovnih tajnostih. To skuša doseči s tem, da preti z zapornimi kaznimi in poravnavo škode. Seveda pa ima tako kot imetnik tudi država pripravljene ukrepe za primer, da bi bili tako imetnikovi kot njeni preprečevalni ukrepi neučinkoviti.

Glej sliko 4!

Iz doslej nakazanih primerov smo že lahko dobili občutek za to, komu nastane škoda pri prehodu poslovnih tajnosti v nepravne roke in zaradi česa ima nekdo škodo. Oglejmo si malo natančneje, kako je s to škodo (slika 5)!

Poslovno tajnost lahko predstavlja tudi nek predmet ali neka naprava (npr. model nekega posebnega stroja), ki ima že sama kot taka, tj. brez upoštevanja ideje, ki jo uresničuje, svojo vrednost. Če takšen predmet ali napravo nekdo odtuji in se na ta način seznanil s poslovno tajnostjo, nastane imetniku materialna škoda. Pomen te materialne škode je v večini primerov v primerjavi z ostalimi vrstami škode relativno majhen.



Slika 4 Poslovne tajnosti ščitita imetnik in država

MATERIALNA ŠKODA (n pr. odtujitev modela)
ZMANJŠANJE PRIHODKOV ZARADI KONKURENČNEGA PROIZVODA NA DOMAČEM TRGU
IZGUBA ZARADI ZMANJŠANE MOŽNOSTI ZA IZVOZ IZDELKA
ZMANJŠANJE PRIHODKOV ZARADI ZAMUŠANJA TEHNOLOŠKE PRED- NOSTI PRI BODOČIH IZDELKIH
ŠKODA ZARADI IZGUBE UGLEDA IN S TEM NAROČIL (n pr. naročila za razvoj)
NARODNO-GOSPODARSKA ŠKODA ZARADI IZGUBE DELOVNIH MEST
ŠKODA ZARADI NEZAKONITEGA PRENOSA TEHNOLOGIJE NA PODROČJU VOJNE INDUSTRIJE (posledična škoda)

Slika 5 Zloraba, izdaja in gospodarsko vohunstvo ne povzročata škode le podjetju, pač pa tudi celotnemu narodnemu gospodarstvu

Mnogo pomembnejša je škoda, ki nastane imetniku poslovne tajnosti zaradi tega, ker je nekdo na ta ali oni način izvedel za njegovo poslovno tajnost in se ob uporabi le-te pojavil na tržišču s konkurenčnim proizvodom. V večini primerov je ta konkurenčni proizvod precej cenejši od enakega ali podobnega proizvoda imetnika poslovne tajnosti, kar povzroči le-temu še večjo škodo. To velja tako za prodajo na domačem kot tudi na tujih trgih.

Posledica prehoda poslovne tajnosti v nepravne roke je zmanjšanje tehnološke prednosti imetnika poslovne tajnosti pred drugimi. To zmanjšanje tehnološke prednosti pa nima za posledico le manjših prihodkov pri obstoječih proizvodih, ampak tudi pri prihodnjih. Ta vrsta škode je lahko v posameznih primerih zelo pomembna.

Omeniti velja tudi škodo, ki nastane imetniku poslovnih tajnosti zaradi izgube ugleda pri kupcih svojih proizvodov ali storitev. Predvsem pri ponudnikih storitev je ta vrsta škode lahko pogubna. Kdo bo pa še zaupal npr. vodenje svojega knjigovodstva nekemu knjigovodskemu servisu, za katerega se je razvedelo, da je nekdo od njegovih delavcev prodajal zelene knjigovodske podatke strank tretjim osebam?

Za narodno gospodarstvo je škoda najbolj izrazita, če ima prehod poslovnih tajnosti v nepravne roke za posledico občutno zmanjšanje proizvodnje in s tem izgubo delovnih mest. Tudi v primeru, da do teh izgub ne pride, narodno gospodarstvo ne more ostati brezbrizno. To je posebej razumljivo v primerih, ko je prizadeta prodaja na tujih trgih.

Poseben problemski krog predstavlja tista škoda za narodno gospodarstvo, ki je posledica nezakonitega prenosa tehnologije na področju vojne industrije.

Osnovni pogoji za učinkovito zaščito

Omenili smo že, da je ukrepov za zaščito poslovnih tajnosti cela vrsta in da je treba v posameznem konkretnem primeru proučiti, kateri od teh so z ozirom na učinkovitost in možnost najbolj sprejemljivi. Ta ugotovitev vsekakor drži, drži pa tudi spoznanje, da enaki ukrepi v raznih podjetjih niso tudi enako učinkoviti. Kaj pa vpliva na to učinkovitost?

Eden izmed bistvenih pogojev za učinkovitost ukrepov je dobro vzdušje v podjetju kot celoti, posebej pa še v tistih organizacijskih enotah, ki imajo opravka z najpomembnejšimi poslovnimi tajnostmi. Če so ljudje zadovoljni in se v svojem delovnem okolju dobro počutijo, jim je zelo tuja misel, da bi to ali ono poslovno tajnost svojega delodajalca izdali ali pa jo sami zlorabili. To dejstvo je zelo dobro znano vsem tistim, ki bi v določeni organizacijski enoti podjetja radi našli nekoga, ki bi jim izdal določeno poslovno tajnost. Med zadovoljnimi ljudmi ga bodo zelo težko našli, zato pri njih niti ne poskušajo. Za njih so zanimivi nezadovoljni ljudje, ljudje s problemi in težavami na delovnem mestu in tudi zunaj njega.

Vodilna podjetja na svojih področjih se zavedajo tveganja zaradi slabega vzdušja, zaradi nezadovoljnih ljudi, zato poskušajo napraviti vse, da bi bilo vzdušje v podjetju čim boljše in nezadovoljnih ljudi čim manj. Kako doseči in potem vzdrževati dobro vzdušje, je bolj ali manj specifičen problem vsakega posameznega podjetja, dejstvo pa je, da je prav v vsakem možno kaj storiti na tem področju. Tudi v naših razmerah.

Naslednji izmed bistvenih pogojev za učinkovitost ukrepov je dobra seznanjenost zaposlenih v podjetju z zadevami v zvezi s poslovnimi tajnostmi. Samo od človeka, ki smo mu uspeli pojasniti pomen poslovnih tajnosti za uspešnost podjetja in s tem tudi za njega samega, lahko pričakujemo, da se bo brez notranjega odpora ravnal po smernici za varovanje poslovnih tajnosti in bo tudi sicer budno spremljal upoštevanje le-teh pri drugih.

Zloraba in izdaja poslovnih tajnosti

Z zlorabo in izdajo poslovnih tajnosti imamo opravka pri podjetjih vseh vej dejavnosti in znotraj teh bolj ali manj na vseh pomembnejših področjih dela. Seveda pa poslovne tajnosti niso povsod enako močno izpostavljene zlorabam in izdajam. Na splošno lahko rečemo, da so najbolj ogrožene tam, kjer je razlika med doseženimi stopnjami razvoja med posameznimi podjetji največja, tj. praviloma tam, kjer je proces tehnološkega razvoja najhitrejši. Pri tistem, ki je prvi na svojem področju, se drugi trudijo, da zvedo za njegove poslovne tajnosti. Zadnji na svojem področju jih s svojimi poslovnimi tajnostmi, ki jih seveda tudi ima, ne zanima.

Z ozirom na veje dejavnosti so poslovne tajnosti najbolj ogrožene v podjetjih s področja mikroelektronike (razvijanje in proizvodnja elementov), računalniške industrije, industrije telekomunikacij, kemijske industrije itd., znotraj podjetij pa predvsem na področju razvoja, proizvodnje in na komercialnem področju.

Kaj pa ogroženost poslovnih tajnosti z ozirom na velikost podjetij? Čovek bi rekel, da so poslovne tajnosti v velikih podjetjih bolj ogrožene kot v majhnih in srednjih. Iz statističnih podatkov o številu zlorab in izdaj pa lahko razberemo, da poslovne tajnosti v majhnih in srednjih podjetjih niso nič manj ogrožene kot v velikih. Razlago za to najdemo v dejstvu, da morajo prav v majhnih in srednjih podjetjih najbolj napenjati svoje možgane ter iskati nove in boljše rešitve, saj jim le to zagotavlja obstoj v senci velikih podjetij.

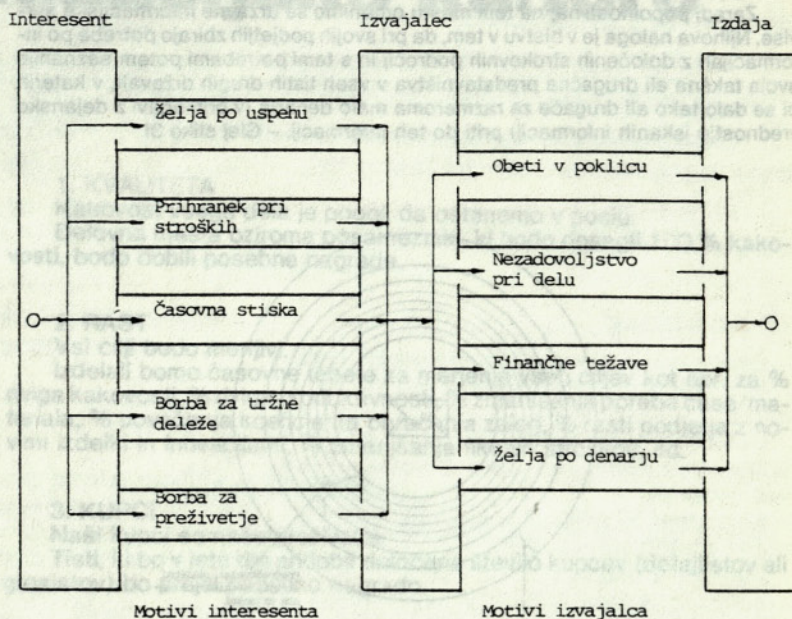
Kaj pa žene človeka v zlorabo poslovnih tajnosti svojega delodajalca? Motivov za to je več, vendar lahko spravimo v končni fazi vse na isti imenovalec: denar. Med temi motivi sta v ospredju želja po uspehu in pa prihranek pri stroških. Željo po uspehu ima vsakdo, toda pri nekaterih je ta tako izrazita, da je ne ustavi nobene ovire moralnega značaja. Če ima tak človek dostop do takih poslovnih tajnosti svojega delodajalca, ki bi tudi njemu lahko pomagale do uspeha na trgu, potem je le še vprašanje časa, kdaj bo delodajalec utrpel škodo.

Prihranek pri stroških je izrazit motiv za zlorabo v primeru, ko se nekdo pripravlja, da bo šel na svoje. Stvar je seveda privlačna, saj je ves razvoj finančni delodajalec in še trgu mu je odprl. Proizvajati bo lahko začel z razmeroma malo denarja, poslovnega tveganja pa takorekoč ni.

V zvezi z izdajo poslovne tajnosti pa imamo opravka z več motivi in njihovimi kombinacijami (slika 6), kajti v izdajo sta vpletena dva: interesent in izvajalec.

Razlogi, ki zvbijajo interesenta na prepovedane steze, so lahko različni. Poleg že omenjene želje po uspehu in pričakovanega prihranka pri stroških je treba

omeniti časovno stisko. Interesent bi moral v določenem roku razviti in spraviti do zrelosti za proizvodnjo npr. neko napravo, vendar bi za rešitev določenega tehniškega problema porabil preveč časa. Pot iz zagate najde v tem, da se na prepovedan način dokoplje do že razpoložljive rešitve pri podjetju, ki je tehnološko pred njim.



Slika 6
Motivov, ki vodijo do izdaje, je več

V poseganju po tajnih tujih rešitvah kot po odrešilni slamici na vodi pa vidijo izhod tudi tisti, ki jim gre za preživetje. Pred takimi je treba svoje poslovne tajnosti še posebno skrbno varovati in ščititi.

Interesent potrebuje za doseg svojega cilja pomoč, ki jo najde v delavcu imetnika zelene poslovne tajnosti. Včasih je potrebna prava dolgoletna nekakšna tajna raziskava, kdo od teh, ki poznajo zeleno poslovno tajnost, bi bil najprimernejši pomočnik in kakšno vabo bi mu bilo treba nastaviti, da bi ugriznil vanjo. Pri tem gre predvsem za ugotovitev problemov, s katerimi se otepajo posamezni morebitni pomočniki, ter njihovih šibkih točk.

Vsi motivi za izdajstvo izhajajo v bistvu iz dveh temeljev: eden je nezadovoljstvo na delovnem mestu, drugi pa denar.

Pomembno je vedeti, da so motivi, ki izhajajo iz teh dveh temeljev, v večini primerov sicer med seboj povezani, vedno pa nikakor ne. Drugače povedano: na delovnem mestu nezadovoljen človek, ki se morda tudi še jezi na svojega delodajalca, bo pripravljeno izdati njegovo poslovno tajnost brez vsakega plačila ali siceršnje ugodnosti za sebe. Če interesent za poslovno tajnost odkrije takega človeka, pride do zelene poslovne tajnosti brez vseh stroškov ali siceršnjih obveznosti. Kaj pa hoče še več!

Kot dobrim gospodarjem nam mora biti jasen pomen, ki ga ima zadovoljstvo na delovnem mestu posebno še pri tistih ljudeh, ki morajo zaradi svojega dela poznati našo to ali ono pomembno poslovno tajnost. Iz tega izhaja, da moramo tudi poznati celo vrsto možnih vzrokov za nezadovoljstvo, jih v konkretnem primeru odkriti ter po možnosti odpraviti. Med tovrstne vzroke spadajo tudi naslednji: slab odnos predpostavljene; nesposobnost ali pa samo domnevna nesposobnost predpostavljene; slab odnos med sodelavci; krivivna ali pa samo domnevno krivivna zavrnitev predlogov za rešitev tehničnih ali drugih problemov; dajanje prednosti slabšim ali pa le domnevno slabšim sodelavcem; nejasne možnosti za napredovanje na delovnem mestu; občutek zapostavljenosti pri napredovanju; nejasna prihodnost.

V mnogih primerih izdajstva poslovnih tajnosti je interesent dosegel svoj cilj na ta način, da je nezadovoljnemu človeku obljubil mnogo boljše plačano delovno mesto v svojem podjetju. Takšna obljuba zaleže, čeprav potem marsikdaj ostane le pri njej. Dobro plačano delovno mesto kot plačilo za izdajo pa ni vedno le stvar ponudbe interesenta za poslovno tajnost, pač marsikdaj tudi stvar povpraševanja s strani poznavalca poslovne tajnosti. »Ti mi daj zaposlitev na dobro plačanem delovnem mestu v tvojem podjetju, jaz pa ti bom prinesel s seboj poslovno tajnost svojega sedanjega delodajalca!« Tako se potem tudi zgodi, račun za vse to pa plača sedanji delodajalec: izgubi morda zelo dobrega strokovnjaka, ki mu odnese h konkurentu še poslovno tajnost. Žalostno, a resnično!

Kot dobremu gospodarju nam pri poznavalcih naših pomembnih poslovnih tajnosti ne sme ostati neznano, da so prišli po svoji ali tuji krivdi v finančno stisko ali pa da so iz kateregakoli drugega razloga (npr. zasvojenost z mamili) bolj ali manj prisiljeni priti do več denarja kot ga lahko dobijo na pošten način. Ljudje v takšnih stiskah so za interesenta za poslovno tajnost še posebej zanimivi.

Se nadaljuje

IVO KOP

dipl. ing. el. dipl. - wirtsch. ing.



Kadrovske vesti

V mesecu oktobru so se v EMO zaposlili naslednji delavci:

Goršak Simona – EMO ENERGIJSKA OPREMA, Drmel Robert – EMO KONTEJNER, Golob Ivan – EMO ENERGIJSKA OPREMA, Marovšek Srečko – EMO ENERGIJSKA OPREMA, Kroflič Stanislav – EMO ENERGIJSKA OPREMA, Fendre Davor – EMO ENERGIJSKA OPREMA, Zupanc Marko – EMO ENERGIJSKA OPREMA, Ivič Branko – EMO ORODJA IN NAPRAVE, Fijavž Renato – EMO ORODJA IN NAPRAVE, Fistrich Andželko – EMO ENERGIJSKA OPREMA, Šrot Miran – EMO ORODJA IN NAPRAVE.

V mesecu oktobru so iz DO EMO odšli naslednji delavci:

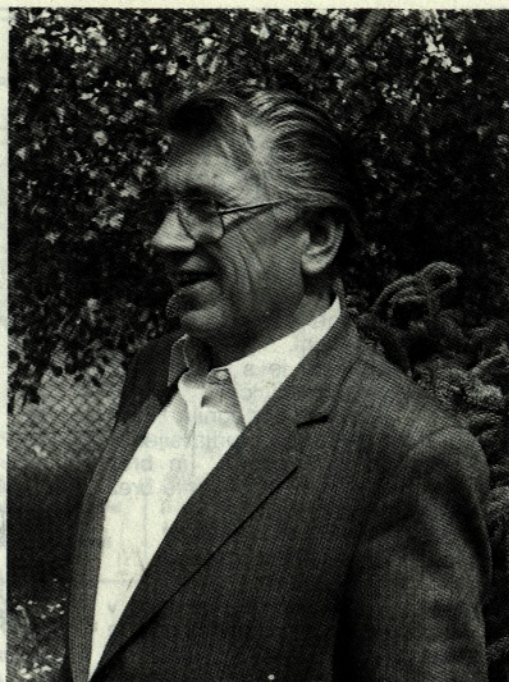
Počivalšek Elizabeta – EMO KONTEJNER (predč. up.), Šuster Angela – EMO POSODA (inval. up.), Leskovšek Alojzija – EMO POSODA (predč. up.), Frank Hinko – EMO VZDRŽEVANJE (predč. up.), Pobirk Karel – EMO POSODA (pred. up.), Zupančič Pavel – EMO ERC (spor. pren.), Vertačnik Franc – EMO HIŠNA ENERGIJSKA OPREMA (pred. up.), Pantner Anton – EMO KONTEJNER (inval. up.), Bratina Vladimir-Jože – EMO POSODA (spor. pren.), Milič Božidar – EMO KONTEJNER (samovolj. pren.), Munič Aleksander – EMO ORODJA IN NAPRAVE (inval. up.), Romih Roman – EMO ENERGIJSKA OPREMA (samov. pren.), Mastnak Martin – EMO ENERGIJSKA OPREMA (samovolj. pren.), Drev Marjan – EMO p.o. (spor. pren.), Kugler Mihael – EMO KONTEJNER (samovolj. pren.)

V mesecu novembru so se v EMO zaposlili naslednji delavci:

Božičnik Melita – EMO INTE, Munda Matjaž – EMO POSODA, Spolenak Bojan – EMO KEMIJA, Hudournik Friderik – EMO KEMIJA.

V mesecu novembru so iz DO EMO odšli naslednji delavci:

Ogrizek Marija EMO POSODA (preč. up.), Belužič Cvetka – EMO INTE (spor. pren.), Lubej Andreja – EMO POSODA (spor. pren.), Markovič Jasna – EMO KEMIJA (spor. pren.), Kranjec Nataša – EMO INTE (spor. pren.), Jesenek Sonja – EMO INTE (samov. pren.), Kučera Milka – EMO HIŠNA ENERGIJSKA OPREMA (inval. up.), Gubenšek Karolina – EMO ENERGIJSKA OPREMA (inval. upok.), Gostečnik Ivanka – EMO POSODA (inval. up.), Lončar Renata – EMO POSODA (spor. pren.), Hrženjak Janko – EMO POSODA (starost. up.), Govejšek Janko – EMO KONTEJNER (spor. pren.), Slemenšek Pavel – EMO VZDRŽEVANJE (spor. pren.), Zagmajster Staniko – EMO POSODA (umrl), Stante Boris – EMO KEMIJA (spor. pren.), Golež Karel – EMO POSODA (družinska up.), Loriger Anton – EMO ENERGIJSKA OPREMA (samovolj. pren.), Eberlinc Bogomir – EMO POSODA (spor. pren.), Bednjički Silvester – EMO POSODA (inval. up.), Juršič Erika – EMO POSODA (inval. up.)



ODŠEL JE V ZASLUŽENI POKOJ

Odšel je strokovnjak varjenja. S srcem in dušo je 40 let bil vezan na naše podjetje in vendar se mu je čas iztekel prehitro. Prehitro zaradi njegove delovne vneme, nemirnega duha inovatorja in prijatelja vsem, ki so bili potrebni prijateljstva.

LOJZE DROFENIK je končal bogato delovno dobo in prav je, da se mu zahvalimo s skromnim: hvala za vse!

Vsi mu želimo, da bi ga spremljalo zdravje in da bi z veseljem užival jesen življenja še vrsto let, ko pa mu bo dopuščal čas, ga bomo veseli, če nas obišče.

Prijatelji in sodelavci

ZAHVALA

Ob boleči izgubi drage mame

Frančiške ROŽIČ

se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem kleparskega oddelka za izraze sožalja in denarno pomoč.

Žalujoči sin Dani

ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega moža in očeta

Martina STRAŠKA

se iskreno zahvaljujemo kolektivu EMO Celje za darovan venec in godbi na pihala za odigrane žalostinke.

Žalujoča žena Viktorja in sin Dani z družino

ZAHVALA

Ob nenadomestljivi izgubi naše ljube hčerke in sestre

Janje POBIRK

iz Jenkove 12 a, Vojnik, se iskreno zahvaljujemo delovni enoti Orodjarna za izraze sožalja, denarno pomoč in spremstvo k njenemu preranemu grobu.

Žalujoči ate, mama in brat Miran

Sporočila sodelavcev

Vsaka pot se enkrat konča, tako sem tudi sam končal delo v EMO, v podjetju, na katerega vsakega od nas vežejo lepi in težki trenutki. Doživljali smo vzpone in padce – in preživeli.

Tako bo tudi naprej.

Spominjal se bom tistih prijetnih ur, ki sem jih preživel s sodelavci vrsto let, posebej pa tovariško veselega slovesa, ki smo ga skupaj doživeli.

Hvala vsem sodelavcem v alu oddelku in surovinskem obratu za lepo darilo, ki me bo vedno spominjalo na njih.

Vsem želim v prihodnje še več uspehov!

Alojz KOŽUH

Slovo ...

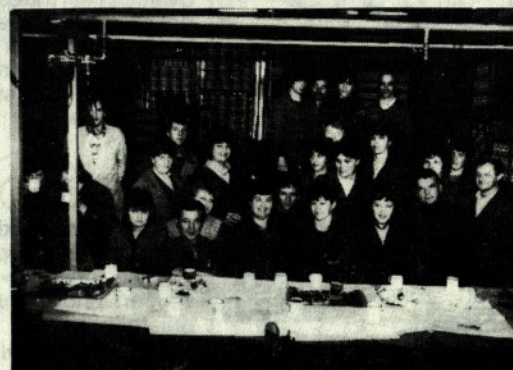
Rozika MARTINKO (1. 12. 1941) je delovno dobo končala v oddelku montaže podjetja POSODE. V EMO se je zaposlila 15. 8. 1961 in nam ostala zvesta vse do upokojitve 1. 12. 1991.



... in srečanje z »Abrahamom«

V skladišču končnih izdelkov podjetja POSODA so sodelavci pripravili prijetno presenečenje Štefanu HRIBERNIKU (1. 12. 1941). Ob njegovem osebnem prazniku so mu pripravili darilo, mu zaželeli še veliko zdravja in delovnih uspehov.

Seveda je nato sledil še skupinski posnetek, da je bilo obeležje tudi »uradno«.



ZAHVALA

Ob boleči in nenadomestljivi izgubi dragega očeta

Alojza JOŠTA

se iskreno zahvaljujemo vsem sodelavkam in sodelavcem iz skladišča polizdelkov POSODE in oddelka stavbenih kleparjev VZDRŽEVANJA za izraze sožalja, darovani venec in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Žalujoča hči Marjana PUŠNIK in sin Franc JOŠT

Emajlirec

Glasilo podjetja v družbeni lastnini EMO Celje, ki ga prejemajo vsi člani tega kolektiva brezplačno. Ureja ga uredniški odbor.

Glavni in odgovorni urednik: Viki Klenovšek. Tehnična oprema Jože Kuzma. Naslov uredništva: Celje, Mariborska 86, telefon 32-112, interna 262. Po mnenju republiškega sekretariata za prosveto in kulturo Ljubljana, je časopis oproščen plačevanja davka od prometa proizvodov (št. 421-1/72 z dne 22. 5. 1973). Tisk in klišej CETIS Celje.

HUMOR

Dva prijatelja se spominjata na svoje prvo srečanje s svojima ženama. Prvi začne:

»Svojo sem spoznal na vlaku. Založila je svojo vozovnico in je bila tako očarljivo zaskrbljena. Mislim, da je bila to ljubezen na prvi pogled.«

»Tako romantično pa pri meni ni bilo,« nadaljuje drugi, »sam sem si hotel prižgati cigareto, tedaj je pa priletela od zadaj, me udarila s palico po glavi, me vrgla na tla in planila name.«

»Ali je tako nevarna?« se navdušuje prijatelj.

»Tako hudo pa spet ni bilo,« odvrne drugi, »revica ni bila nič kriva, saj je bila prvič na smučeh!«

xxx

Silvestrska noč v porodnišnici. Otrok končno le priveka na svet. Mlada mati razburjeno sprašuje:

»Koliko je ura?«

»Točno pet minut pred polnočjo, gospodična.«

»To sem vesela, plačevati bo torej moral tudi za leto 1991!«



- Važno je, da ne capljamo na mestu!

xxx

Pred prazniki je bila velika gneča v avtobusu. Ob izstopu vpraša Nace Tineta: »Ti, povej mi no, zakaj si se v avtobusu tako režal, ko smo bili vendar natlačeni kot sardine?«

»Kaj se ne bi, ko pa je možakar poleg mene vtaknil svojo denarnico v moj žep!«

xxx

»Moja tašča je danes na neki dražbi.«

»In ti verjameš, da jo bo kdo vzela?«

xxx

On in ona sta tesno objeta na kavču. Čez nekaj časa jo on vpraša:

»Na kaj misliš, draga?«

Ona močno zardi: »Na isto kakor ti, ljubi.«

Nato on razveseljujoče: »Prima, potem pa mi prosim naredi res dober sendvič, z veliko salame.«



- No, pa povej, kdaj si ti najmočnejši v postelji!
- Normalno, po dobri večerji in poliču vinča. In ti?
- Jaz pa po tistem, ko se spomnim, kako mene jebajo!

xxx

Gostilničarka zaloti fanta, ki se plazí iz sobaričine sobe. Nadere ga: »Kaj pa delaš tukaj?«

Ta v zadregi zajecija: »Miško je zelo bolela glava, zato sem ji prinesel malo tablet!«

Krčmarica ga pogleda od zgoraj navzdol in reče:

»Prav. Vendar zapri svojo apoteko, ko greš na cesto!«

xxx

V šoli vpraša učiteljica Janezka:

»Janezek, prihranil si sto tolarjev. Od tega daš Milici dvajset, Ivici trideset, Zdenki deset in verici petindvajset tolarjev. Kaj imaš potem?«

»Prosim, tovarišica, potem imam fantastičen skupinski seks!«

xxx

»Veš, tista deklica, s katero hodim že teden dni, je končno pristala,« ves navdušen pripoveduje Marjan prijatelju Juretu.

»Jaaa? In kdaj bo poroka?«

»Kakšna poroka, bizgec?«

xxx

V novoletni noči zazvoni na policiji telefon.

»Ali je tam policija?«

»Seveda.«

»Potem pa kar lepo tam tudi ostanite, hik, če ne bom, hik, ob vozniško dovoljenje!«

xxx

Francelj sedi ves žalosten za šankom.

»Kaj pa je s teboj?« ga vpraša gostilničar.

»Žena je pobegnila z mojim najboljšim prijateljem,« zastoka Francelj, »in brez njega je moje življenje brez smisla.«

xxx

V novoletnem jutru se v gostilno opoteče prvi gost in zahteva kavo.

»Ta vam že ne bo pomagala,« pravi točajka. »Začeti morate s tistim, s čimer ste končali.«

»Prav gospodična,« pravi gost. »Imate urico časa zame?«



- Oh, oh, to mama je gotovo poslala najina socialna služba!

Marija svojemu novemu ljubimcu:

»Počakaj vsaj toliko, da začno učinkovati uspalvalne tablete, ki sem jih dala soprogu.«



»Pravi, da lahko ob taki plači živi samo še kot Tarzan v džungli!«

xxx

»No, Miran, kaj vse ti je včeraj povedala moja žena?«

»En nov vic, tako, da sem od groznega smeha skoraj padel s postelje!«

xxx

Na maškaradi Brane vpraša lepoticjo?

»Kaj predstavljaš?«

»Vinski grozd.«

»To bi se dobro ujemalo – jaz sem namreč stiskalnica.«

xxx

»Kako? Kontracepcijske tablete so se že spet podražile?«

»Ali se je zdaj povišal tudi davek na užitek?«

xxx

xxx

Zdravnik je bil po dežurstvu lačen in je stopil v gostilno.

»Imam dušena pljuča in kisle ledvice...« je začel natakar.

»Ce vas kaj boli, pridite v ordinacijo. Tu ne ordiniram!«

xxx

Sodnik vpraša prijateljico vlomilca Naceta:

»Ali lahko potrdite, da je obtoženi vprašljivo noč spal pri vas – bil v vaši postelji?«

»Ce to ni res, gospod sodnik, potem sem jaz nekega tujega moškega pognala čez rob njegovih psihofizičnih moči.«

xxx

