

COLORJEVE INFORMACIJE

GLASILO DELOVNEGA KOLEKTIVA COLOR MEDVODE

LETO XXI.

MAJ 1992

|| 263360

Št. 5(228)



Sodov na tem prostoru ni več. Ekološko varno in sistematično so vskladiščeni v novem pokritem regalnem skladišču.

Poslovanje Colorja v letošnjem letu

Nestabilni in krizni pogoji poslovanja v letu 1992 v negativnem smislu nadaljujejo tradicijo preteklega leta in pogojujejo realno padanje prodajnih rezultatov, ki so iz meseca v mesec slabši. (glej grafiko-ne). Večina prodaje naših izdelkov (oziroma polovica) je realizirana na slovenskem trgu, kjer se Colorjev tržni delež ohranja na nivoju preteklih let.

Opazen je drastičen padec prodaje, v aprilu in maju, na preostalem bivšem jugoslovanskem trgu, predvsem zaradi vojaške agresije v BiH. Najnovejše sankcije OZN proti Srbiji in Črni gori nam v celoti zapirajo tudi to tržišče.

Konvertibilni izvoz ohranja delež iz preteklih let in terja v prihodnje povečane aktivnosti za plasiranje naših

izdelkov na številnih trgih.

Splošna likvidnostna situacija je še vedno pereča, ker se neposredno odraža na plačilni sposobnosti COLOR-ja in ima vpliv na preskrbo s surovinami, ki je že kritična, ter onemogoča pravočasno izplačilo osebnih dohodkov.

nadaljevanje na 2. strani

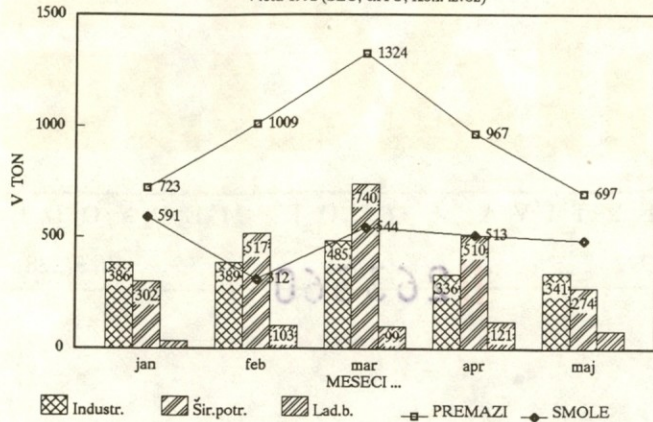


Poslovanje Colorja v letošnjem letu

nadaljevanje s 1. strani

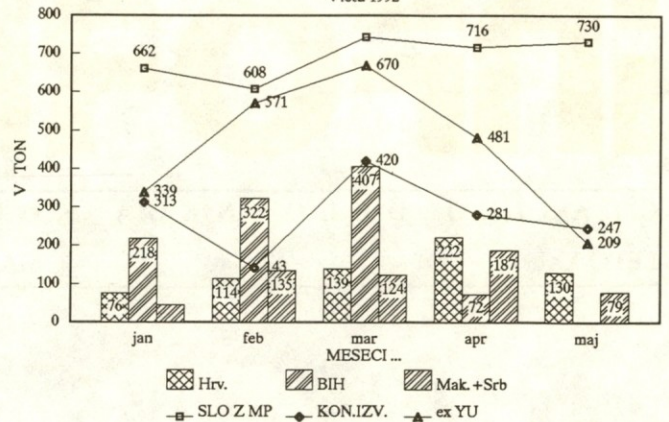
Gibanje prodaje po programih

v letu 1992 (SLO, exYU, Kon. izvoz)



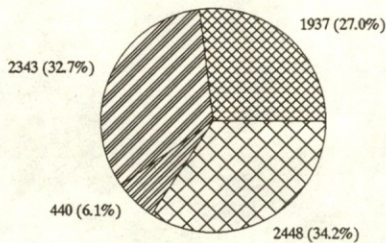
Gibanje prodaje po trgih

v letu 1992



Deleži prodaje po programih

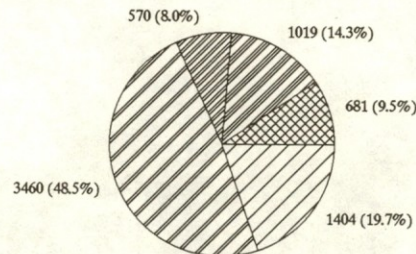
v obd. jan-maj 1992 - količina



Industr. Široka potr. Lad. barve Smole

Deleži prodaje po TRGIH

v obd. jan-maj 1992 - količina



Hrv. BiH Mak.+Srb SLO Konv.izv.

Servis gasilnih aparatov v "COLORJU"

Nedavno smo izpolnili vse formalne pogoje, da lahko v okviru gasilske operativne opravljamo servisiranje gasilnih aparatov. Torej naši gasilci (dva med njimi imata republiški izpit za servisiranje, eden pa poseben izpit za servisiranje "Pastorjevih" aparatov) so strokovno usposobljeni in tehnično opremljeni, da lahko opravijo:

- servis vseh tipov gasilnih aparatov ("S" aparatov za suho gašenje, CO₂ aparate, Haloni (BCF ročni in prevozni),
- da aparate testirajo in pobarvajo,
- zamenjajo star aparat z novim,

— večjo količino aparatov naročniku odpeljejo in vrnejo.

Verjetno je zelo pomembno, da so dobro založeni z rezervnimi deli, storitev opravljajo non-stop in kar je tudi zelo pomembno, cena storitve je izredno konkurenčna (cca 25% cenejše kot pri pooblaščenih servisih).

Torej, v kolikor je vaš aparat potreben servisa (to zahteva zakon, na koliko časa je odvisno od vrste aparata), pokličite gasilce na int. 393 in se dogovorite, veseli vas bodo, če boste njihove storitve priporočili tudi sosedu, znancu, sorodnikom...

J.P.



Kaj prinaša predlog Zakona o zaposlovanju tujcev

Zaposlovanje tujcev je v naši državi do sedaj urejal zvezi zakon (Ur.list SRJ št. 11/78, 64/89). Jugoslavija je kot država v razvoju sprejemala zelo malo delavcev emigrantov, saj zaposlovanje v Jugoslaviji za tujce ni bilo vabljivo.

Z novima zakonoma o državljanstvu in o tujcih pa so se razmere v Sloveniji bistveno spremenile. Slovenija se je v preteklosti zanimala za delavce iz južnih republik nekdanje Jugoslavije, pri čemer ni bilo niti pravnih podlag niti praktičnih potreb za varstvo slovenskega trga delovne sile.

Sedaj je stanje drugačno. Po podatkih iz februarja 1992 je bilo na Republiškem zavodu za zaposlovanje prijavljenih 95.710 brezposelnih oseb. Ugotavljamo, da je stanje zaskrbijajoče in zahteva rešitveni pristop pri zaposlovanju tujcev ter ustrezno varstvo domače delovne sile.

Rešitve predloga zakona o zaposlovanju tujcev so naslednje:

- Za delo po tem zakonu se šteje opravljanje kakršnegakoli dela na podlagi pogodbe o zaposlitvi ali pogodbe o delu, pa tudi opravljanje samostojne obrtne ali poklicne dejavnosti.
- Zakon določa, da lahko tujec dela v naši državi samo, če ima delovno dovoljenje. Edino izjemo dopušča zakon v primeru, če je tako dogovorjeno z mednarodno pogodbo (pogodbne mednarodnega javnega prava).

Delovno dovoljenje

Zakon določa, da je organ pristojen za izdajo delovnih dovoljenj Republiški zavod za zaposlovanje, za postopke pa se uporabljajo predpisi o splošnem upravnem postopku.

Prvi pogoj za izdajo delovnega dovoljenja je dejstvo, da v evidenci RZ za zaposlovanje med brezposelnimi osebami na določenem območju ni ustreznega kandidata - državljan RS, ki bi bil pripravljen sprejeti zaposlitev. Ustrezn kandidat je oseba, ki bi izpolnjevala tako splošne kot posebne pogoje, ki jih delodajalec zahteva.

Osebno delovno dovoljenje

To lahko pridobi:

- Tujec s stalnim bivališčem v sosednji državi, ki se vsak dan vozi na delo v RS (dnevni delovni emigrant)

- Tujec, ki v RS že več kot 10 let biva na podlagi dovoljenja za stalno bivanje
- Tujec, državljan nekdanje SFRJ, ki je ob uveljavitvi zakona v delovnem razmerju v RS
- Tujec, državljan nekdanje SFRJ, ki je ob uveljavitvi zakona prijavljen na RZ za zaposlovanje in prejema denarno nadomestilo ali denarno pomoč
- Tujec, ki ima status begunca
- Slovenski izseljenec ali njegov potomec do tretjega kolena v ravni črti, ki nima državljanstva RS

Prehodne določbe, ki urejajo status delavcev tujcev v RS ob uveljavitvi tega zakona

Posebej velja omeniti določbe, ki so namenjene vsem, ki so do sedaj že delali v naši republici, niso se pa odločili za državljanstvo RS oz. ga niso mogli pridobiti. Ti bodo lahko pridobili osebna delovna dovoljenja pod ugodnejšimi pogoji, če bodo zanje zaprosili v 90 dneh od uveljavitve zakona.

Med državljani SFRJ oz. njenih republik zakon ločuje take, ki v RS delajo že dlje časa, t.j. že **več kot 10 let** in so v delovnem razmerju za nedoločen čas - **ti pridobijo osebna delovna dovoljenja za nedoločen čas.**

Tujci, ki imajo v RS **manj kot 10 let** delovne dobe, delavci, ki so ob uveljavit-

vi zakona v delovnem razmerju za določen čas, dnevni delovni migranti ter brezposelni, ki dobivajo pomoč v skladu s predpisi o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti pa **dobijo osebno delovno dovoljenje za eno leto.**

Ker zakon določa, da tujcem, ki v predpisanem roku 90 dni ne zaprosijo za osebno delovno dovoljenje, preneha delovno razmerje, bomo delavce obvestili o datumu sprejetega zakona o zaposlovanju tujcev.

Delavce, ki niste državljani RS oz. niste zaprosili za državljanstvo RS prosimo, da izpolnite obrazec in ga pošljete v kadrovsko službo.

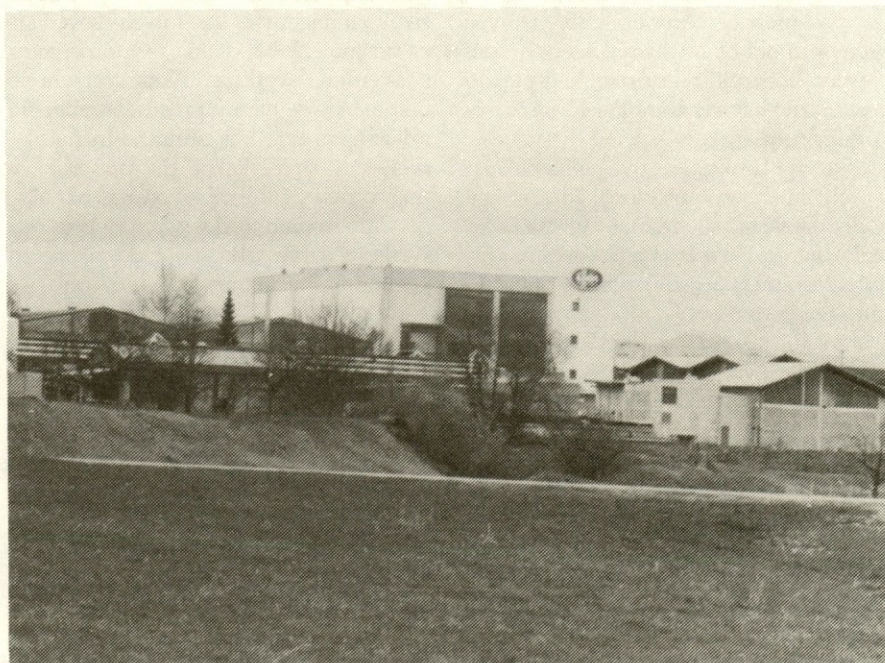
Podpisani

stanujoč

1. v RS imam stalno bivališče
2. v RS imam začasno bivališče
3. Oddal sem prošnjo za pridobitev državljanstva RS
(v kolikor ste potrdilo že prejeli, pošljite fotokopijo)
4. nisem oddal prošnje za pridobitev državljanstva RS
(pred pravilnim odgovorom obkroži številko)

Datum:

Podpis:



Zeleni kotiček

Najprej najava, mnogo hrupa, nato pa nič, bi lahko očital uredništvu skrben bralec naših informacij. Gre seveda, za zeleni kotiček, ki smo ga dve številke nazaj splovili in z obeti pospremili v življenje. In vendar rdeča nit je - za pozornega bralca, vsekakor, saj med zelena prizadevanja Aquacol prav gotovo spada. Lepše je pisati o takih stvareh, kot pa prelivati črnilo za tarnanje o eko neosveščenosti, po packih, ki jih v lastni hiši sicer moti vsaka dlaka, kakor hitro pa niso več na svojem, postanejo divjakom iz džungle podobni.

Prav je, da v duhu časa naravnano krmilo v smer naših prizadevanj za razvoj okolju manj škodljivih proizvodov.

Danes torej nekaj besed o družini EKOL - vodnem industrijskem lazurnem sistemu za površinsko zaščito stavbnega pohištva in disperzijskih vodnih lužilih za potrebe industrije in široke potrošnje.

Nekako v zadnjem letu, morda dveh, se je večina proizvajalcev stavbnega pohištva, zlasti taki, ki izvažajo na zahod, preorientirala na zaščito z vodnimi sistemi. Namesto preprostega eno ali največ dvakratnega potapljanja oz. obliivanja s klasičnimi lazurnimi impregnacijami, se je površinska zaščita popolnoma

spremenila. Še vedno pride v poštev umakanje v impregnacijo, ki je tokrat na vodni osnovi, kot končna zaščita pa prodira debeloslojna vodna lazura, ki jo nanašamo z airlessom s predgrevanjem ali celo elektrostatsko. Na ta način je na vertikalni površini okenskega krila tudi do 300 mikrom. mokrega filma, ki po sušenju omogoča kompaktno in estetsko zaščito v debelini ca 100 mikrom. Taka površina je obdelana na videz kot interiorno pohištvo, istočasno pa omogoča dolgotrajno uporabnost brez potrebe po vsakoletnem obnavljanju opleska. Da je razvoj teh močno tiksotropiranih sistemov, ki so istočasno še na vodni osnovi, zelo zapleten, je popolnoma jasno le tistim, ki to problematiko podrobno poznajo. Zato ne bo zvenelo neskrupno, če zapišem, da je Color ta trenutek edini proizvajalec na ozemlju bivše YU, ki z EKOL sistemom - sadom lastnega razvoja, uspešno konkurira renomiranim inozemskim firmam. Toda v lastno znanje je zaupanja tako v firmi kot tudi pri potencialnih kupcih vse premalo.

Še nekaj besed o EKOL lužilih. Narejena so prav tako na osnovi akrilne disperzije, ki se razredčuje z vodo. Namenjena so obarvanju masivnih ali



furniranih lesenih površin v pohištveni industriji in obrti. Uspešno jih lahko uporabljamo tudi v DIY sektorju za luženje parketov in drugih lesenih podov. Izdelovali jih bomo v 16 osnovnih barvnih tonih, ki se med seboj lahko poljubno mešajo. Nanašamo jih lahko ročno s čopičem, gobo ali krpo, z brizganjem z ali brez brisanja in industrijsko - valjčno. Po osušenju so netopni v vodi, preko pa lahko nanašamo praktično vse možne brezbarvne sisteme od nitro in KT do PUR ali vodotopnih.

ef

Barve in delovno okolje

Ko gre za praktično uporabo barv v vsakdanjem življenju, ni odločilna niti njihova estetska stran, niti naša simpatija za posamezne barvne tone, temveč predvsem njihova funkcija. S tem hočem okvirno opozoriti na učinke, ki jih imajo posamezne barvne kombinacije na človekovo počutje.

Barvna funkcija se uveljavlja nekako v treh smereh: v prostoru, ki nam ga bodisi razširja ali zožuje, v času, ko razločujemo med kratkočasnimi in dolgočasnimi barvami, ali ko različno hitro reagiramo nanje, in v energiji, ki jo izžarevajo, tako da so soodlojučne pri opremljanju stanovanj, delavnic, šol, bolnišnic in tudi na cesti in v javnih prostorih.

Funkcija barve v delovnem prostoru

Zanimivo je namreč, da nam vsiljive barve prostor subjektivno optično zožujejo, mirne in skromne pa nam ga razširjajo. Ker obenem vemo, da so hladne barve v primerjavi s toplimi mirne

in skromne, zato bo treba tam, kjer bi radi optični vtis povečali, oziroma razširili, uporabljati hladne barve, kjer pa bi radi zožili pa raje tople. Vse to velja seveda le za nenasičene barve, ki so v primerjavi z nasičenimi svetlejšje. Vedeti moramo namreč, da se nam v prosti naravi barve prikazujejo tem bolj zbrisane in nekako svetle in sinje, kakor da prehajajo v sinjino neba, čim bolj so od nas oddaljene. Zato se nam tudi v zaprtim prostoru svetlejšje barve tako rekoč odmikajo in prostor razširijo, temnejše pa zožujejo.

Vzporedno s tem gre razlika med težkimi in lahki barvami: temne barve se nam zdijo težke, svetle pa lahko, zato nas prve tlačijo, druge pa dvigajo. Težki pol se v barvnem krogu nahaja v vijoličasti, lahki pa v rumeni barvi. Barvo čutimo težko, če ima v sebi vsaj nekaj črnine, ali pa rdečine. Zato je pravilno, če so v velikih prostorih stebri nosilci v temnejših barvah. Zaznava teže se tako močno integrira z optično zaznavo, da imajo delavci rumene zaboje za lažje, kot temno modre ali črne, čeprav so vsi

enako težki. Načrtni poskusi so to prese- netljivo dejstvo potrdili.

Barve pa se v prostoru občutno integrirajo tudi s toplimi občutki. Hladne barve nam prostor hladijo, tople pa nam ga grejejo. Ugotovili so, da občutijo ljudje v zeleno modrem prostoru temperaturo za 3 do 4 stopinje hladnejšo, kot v oranžno ali oker barvnem prostoru, čeprav je temperatura objektivno v obeh primerih enaka.

Na svetovnem kongresu v Rimu je bilo ugotovljeno, da uvedba funkcionalne barve v delovnem prostoru ponekod zviša produktivnost za 27%, kvaliteto proizvodov za 30%, zmanjša število poškodb za 24%, vizualno utrujenost za 19% in izostajanje z dela za 14%.

Goethe je zapisal duhovito misel:

"Če ne bilo oko bi sončno, ne moglo sonca bi zazreti."

Povzetek iz Barve in delovno okolje (akademika) dr. Antona Trstenjaka

Kurbos Gizela

In memoriam Jule Nardoni

Z Juletom sva se pogovarjala v petek pred prvomajskimi prazniki, kako v prazničnih dneh. Najprej na turno smuko, potem z Albino na Storžič, v torek sem se zmenil s tehnologi v službi, vmes bom še doma kaj naredil. Tak je bil Jule - poln načrtov, ves čas v gibanju, navezan na družino in zaljubljen v hribe.

V Color je prišel pred skoraj petindvajsetimi leti. Njegov prijatelj Franci se spominja, ko sta se po uvajalnem obdobju prvič srečala na odgovornejših dolžnostih: "Dva frišna, kak bova pa furala!" Pa sta dobro furala, Jule!

Jule je že kot tehnik, kar delajo le redki med njimi, bral tujo strokovno literaturo. In ker je vedno iskal nekaj novega, je spoznal, da bo moral še poglobiti in razširiti svoje znanje. Ob delu se je vpisal na fakulteto in jo končal kot kemijski tehnolog.

Jule je v sebi zduževal prijetno naravo, občutek za sočloveka, željo za znanjem, veliko ustvarjalno energijo, visoko stopnjo komunikativnosti in, kar je dano le malo-katerim, svoje ideje je s svojsko trmo uspeval spravljati v življenje.

Brez kakršnihkoli zadržkov ali lažne pietete trdim, da je v proizvodnjo uvedel moderen pristop za izdelavo barv, s katerim se Colorju ni treba sramovati pred Evropo. V zadnjih letih je bil njegov vrhunski dosežek, odmeven tudi v slovenskem prostoru, regeneracija topil s popolnim izkoriščanjem ostanka, kar predstavlja zametek nove ekološke dejavnosti.

Jule s teboj odhaja del Colorja, ki ga bomo težko nadomestili. Tvoj profesor s fakultete je dejal, da tudi del slovenskega kemijskega inženirstva.

Pogrešali Te bomo.

Bil je dan, ki je ugasnil v noč bre večera -
nevidna bela roka je pretrgala krhko rdečo nit -
ugasnilo je jutro.

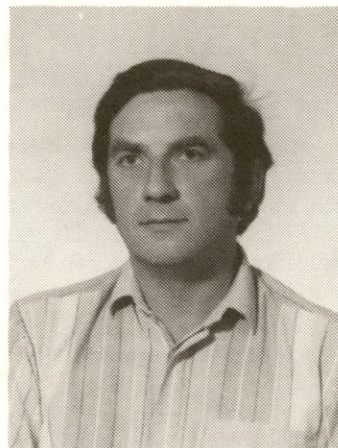
V kraljestvu Gore, kjer tišina šepeta vedno nove odmeve,
med razi in grebeni, med zvezdami na kobaltu neba,
veter zasipava in sonce tali Tvojo sled...

Vsak ima svojo gaz -
nekatero se končajo že v dolini,
drugih je stalno vračanje,
nekatero pa ostanejo, kakor nikoli dokončan refren,
nikoli do konca izpolnjeno hrepenjenje,
nikoli do konca izsanjane sanje.

Pil si sonce in zemljo,
pel si pesmi o ljubezni in radosti,
o žalosti in solzah -
te danes ostajajo za teboj, Jule.
Umolknili smo, brez odgovora stojimo
pred večnim in nikoli razumljenim Zakaj !

Odšel si s ciljem v srcu,
a ljubil si pot, ki je kakor sled ptic,
vsakič nanovo odzvanjala v Tvoji duši.
Šel si navzgor v sonce, išoč lepoto in ljubezen -
sam sebi nasproti.
Zakaj si onstran iskanj -
v tihih aprilskih nočeh boš prebival v nedrjih gore.
Kakor zrno, ki mora umreti, da rodi novo življenje,
bo tvoj smeh spremljal naše poti na
hribovskih stezah in samotnih smučinah.

Jule, ostal boš vedno živ v srcu življenja -
droben svet vraščen v skalo spomina,
ki ne bo v nas nikoli ovenel.



Colorjeve barve so tudi na motociklih šampionov

Slovenski motociklisti so v nekdanjih jugoslovanskih razmerah sodili v sam kakovostni vrh. V zadnjih petih letih so bili v vseh tekmovalnih razredih nepremagljivi. Uspešno so nastopali tudi na mednarodnih dirkah v vzhodni Evropi, medtem ko so na dirkah za evropsko ali svetovno prvenstvo dosegali uvrstitve okoli 15. mesta. Tekmovanja na tako visokem rangu zahtevajo ogromna finančna sredstva, ki pa jih slovenski motociklisti niso mogli nikoli zagotoviti. Podobno je tudi danes, ko je Slovenija samostojna država, naši dirkači pa so sedaj prisiljeni, da si uveljavitev iščejo v tujini, doseženi uspehi pa so odraz njihovega finančnega stanja.

Za ponazoritev stroškov naj navedemo, da povprečni tekmovalni motocikel stane od 15.000 do 70.000 DEM, odvisno od tekmovalnega razreda. Cena motocikla glede na prototipno motocikla narašča. Za dirko evropskega ali svetovnega prvenstva tekmovalca potrebuje najmanj dva motocikla, enega za treninge, drugega za dirko. Vrhunski dirkači menjajo gume vsak trening ali dirko. Prednja in zadnja guma staneta povprečno okoli 500 DEM. Dirkača mora vsaki dirki spremljati ustrezna ekipa mehanikov in spremljevalcev, ki morajo imeti na razpolago ustrezna vozila za prevoz in popravilo motociklov v boksih. Proračuni moštev, ki se udeležujejo dirk za evropsko prvenstvo znaša v povprečju okoli pol milijona DEM, za dirke svetovnega prvenstva pa se ta številka podvoji.

Slovenski dirkači lahko o takšnih vsotah le sanjajo in temu primerni so tudi njihovi uspehi. Za vsakega našega motociklista je že izredno velik uspeh, če se uspe kvalificirati na dirko evropskega prvenstva, kjer običajno štarta okoli 36 tekmovalcev iz vse Evrope. V tujini se pokrovitelji potegujejo za čim boljše dirkače, saj se zavedajo, da si lahko tako zagotovijo izredno odmevno in učinkovito reklamo, ki običajno presega vložena sredstva.

V slovenskem gospodarstvu se le v redkih firmah zavedajo pomena in cenečnosti uveljavljanja na trgu prek športa. Za to je krivo več dejavnikov, od miselnosti odgovornih ljudi za marketing in propagando, gospodarske recesije, do nesposobnosti medijskih hiš oziroma novinarjev in urednikov do ocenitev uspehov posameznih športnih zvrsti.

V cestno-hitratnem motociklizmu se ime tovarne Color pojavlja že šesto leto.

Prvič se je tovarna Color odločila za pokroviteljstvo domžalskega motociklista **Martina Šraja**, ki je tekmoval v razredu do 250 ccm. Martin Šraj si je v okviru moštva ali teama Color štirikrat zaporedoma privozil naslov prvaka bivše Jugoslavije in takratno največje motociklistično priznanje - zlato čelado. Še vedno ima najhitrejši jugoslovanski rekord kroga na Grobniku, sedaj pa tudi še slovenskega, ter najboljše uvrstitve na dirkah evropskega in svetovnega prvenstva v razredu do 250 ccm. Po njegovem lanskem slovesu so za Colorjeve barve vozili trije najkvalitetnejši slovenski tekmovalci: v razredu 125 ccm sta bila **Gregor Gorec** in **Igor Jerman**, v razredu do 80 ccm pa je bil **Brane Rokavec**, ki je po potrebi vozil tudi razred do 125 ccm. Kljub znanim lanskim dogodkom, je moštvo Colorja v jugoslovanskem točkovanju pokroviteljev zasedlo drugo mesto, z enakim številom točko kot moštvo HB iz Opatije. Njihovi moštveni in posamični uspehi so bili obširno zabeleženi v tisku, radiju in televiziji v Sloveniji, Jugoslaviji in v tujini.

V letošnji sezoni barve Colorja zastopata le **Gregor Gorec** in **Brane Rokavec**, Igor Jerman pa je prestopil v moštvo HB, ki deluje v okviru AMD Domžale. Po osamosvojitvi Slovenije in sprejemu v članstvo mednarodne motociklistične zveze (FIM) smo letos prilagodili tudi moštvo. Za enega pokrovitelja lahko nastopata le dva tekmovalca, ki se nato točkujeta za skupni seštevek evropskega ali svetovnega prvenstva. Seveda takšen

sistem in redno nastopanje na dirkah za evropsko ali svetovno prvenstvo za nas ne prideta v poštev, ker je to prezajeten finančni zalogaj. S sponzorskimi deleži pri nas dirkač pokrije največ četrtino vseh svojih stroškov, sicer pa jih mora glavni nositi sam.

Kljub temu pa sta Gorec in Rokavec v svoji tekmovalni karieri dosegla vrsto vidnih uvrstitev. Oba imata mednarodni tekmovalni licenci. Gregor Gorec je bil razredu do 125 ccm v zadnjih štirih letih trikrat prvak bivše Jugoslavije, lani pa je osvojil tudi prvi naslov prvaka Slovenije. Poleg tega pa je najuspešnejši slovenski dirkač na dirkah za evropsko prvenstvo v zadnjih dveh letih. Leta 1990 je na EP osvojil skupaj 11 točk, leta 1991 je sodeloval na dveh dirkah, kjer se je enkrat uvrstil na 19. mesto, enkrat pa se ni uspel kvalificirati v finalno vožnjo. Lani je bil na sluzenju vojaškega roka in se ni mogel udeležiti dirk za EP. Letos je že stal na zmagovalnih na treh mednarodnih dirkah ter zmagal na prvi dirki za državno prvenstvo v Portorožu. Brane Rokavec lani ni nastopil na prvenstvu bivše Jugoslavije in Slovenije, ker so ukinili tekovanja v razredu do 80 ccm. V tem razredu se je lani udeležil pet mednarodnih dirk v tujini, kjer je štirikrat zasedel tretje mesto in enkrat peto mesto. Letos je na dveh dirkah zasedel drugo oziroma tretje mesto. Letos prvič tekmuje tudi v novem 600 kubičnem razredu, kjer je na državnem prvenstvu v Portorožu osvojil tretje mesto, na nedavni dirki za EP v Avstriji pa se mu je finale izmuznilo z 8 desetink sekunde.

Oba bosta letos vozila še vse dirke za državno prvenstvo Slovenije ter še dve dirki za EP in 8 mednarodnih dirk v Avstriji, ČSFR, Nemčiji, Italiji in Veliki Britaniji.

Emil Lukančič-Mori



Seminar "Mercuri International"

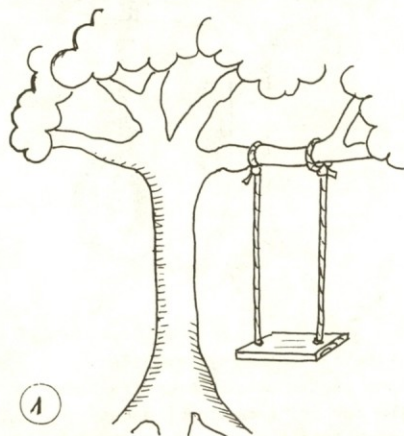
V dneh od 21. - 23. maja smo imeli program usposabljanja pod naslovom "Ciljno usmerjena prodaja". Udeležilo se nas ga je 10 sodelavcev iz komerciale ter 4 iz razvoja.

Namen programa je bil pridobitev znanj in spretnosti za čimbolj profesionalno prodajanje, tako za neposredne prodajalce kot za ostale, ki pri kontaktu s kupci sladnje strokovno-tehnično navajajo k nakupu.

Seminar je tako koncipiran (manjše število ljudi, reševanje individualnih in skupinskih nalog, grafično in slikovno gradivo, sproščen pogovorni kontakt s konsultantom), da navzoče pritegne k popolnemu sodelovanju in koncentraciji.

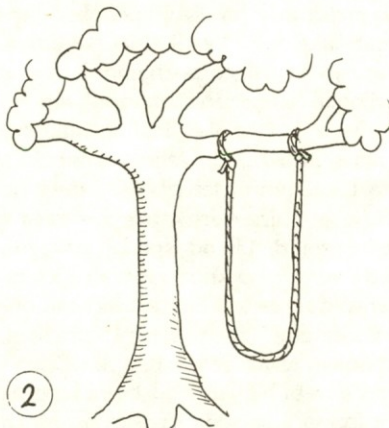
Po pridobitvi novih tehnik za pravi len prodajni pristop (komuniciranje, motiviranje in kontrolirano vodenje kupca, obvladovanje cenovnih vprašanj in ugovorov, zaključevanje prodaje) lahko ugotovimo, da nam tega znanja ne daje niti šolska izobrazba, niti ne v celoti tudi dolgoletna praksa - delovali smo bolj kot samouki. Zahvaljujoč seminarju M.I., tisti z daljšimi izkušnjami lahko korigiramo zaporedje potrebnih aktivnosti in morebitne napake, ki se jih nismo niti zavedali; novejši sodelavci pa si hitreje pridobijo samozavest, samostojnost in profesionalen način dela.

Vsekakor bi bil dobrodošel nadaljevalni seminar z dodatnim poudarkom na tehniki reševanja reklamacij (sem bi kazalo vključiti osebje OTK), saj so naši tovrstni organizacijski predpisi okvirni in preohlapni ob kupu nedodelanih podrobnosti in dilem, tako da tudi v teh primerih delujemo kot samouki ali po inerciji.



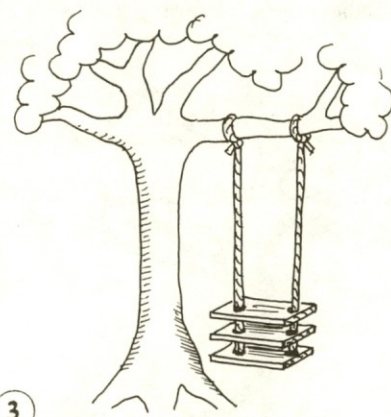
1

Obdelujemo kupca ter ugotovimo, da potrebuje takle naš standarni proizvod. Prepričamo ga o utemeljenosti cene, seznanimo s prodajnimi pogoji in kupec naroči izdelek.



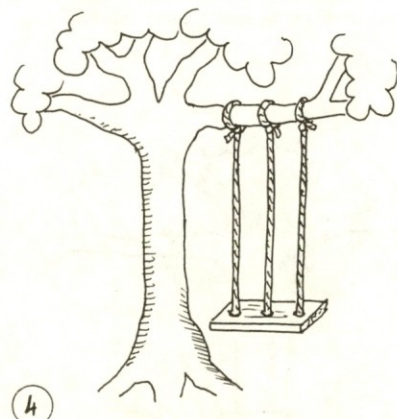
2

Toda joj - zaloga tega artikla ravno poide, a kar je še huje - priprava dela ugotovi, da ni skorajšnjih izgledov za izdelavo, saj manjka ena od ključnih surovin, čeprav jo nabava že dlje urgira.



3

Po brskanju v proizvodnem programu ponudimo po namenu soroden artikel. Res, da je cena trikrat višja, a temu sorazmerna je tudi kakovost. Storili smo napako - kupec ne želi plačati kvaliteta, ki jih ne rabi.



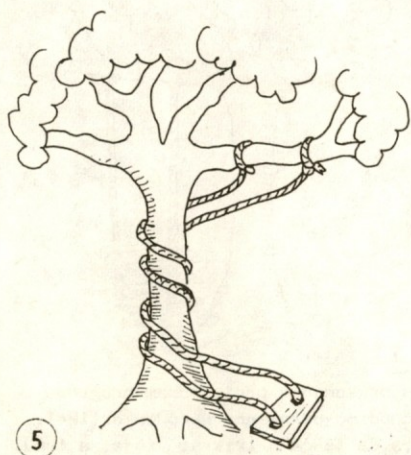
4

Skladiščnik naključno ugotovi, da je po inventuri ostal proizvod s podobnim imidžem, nezmanjšano kakovostjo in kompromisno ceno. Kupec nekako privoli.

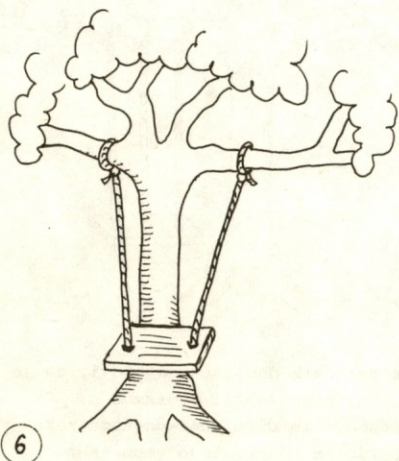
Pri reševanju skupinskih nalog so slušatelji pokazali dobro poznavanje - če že ne vseh - pa vsaj "svojih", resorskih artiklov. Pri širšem krogu sodelavcev pa zna biti vprašljivo vsaj okvirno poznavanje celotnega proizvodnega programa. Zato bi bilo zelo koristno, da na enak način, kot to delamo na naših seminarjih za širok trg, prezentiramo naš proizvodni program domačim ljudem iz prodaje, skladišč, OTK, trgovini ipd. Prav tako bi morali vsaj na 1-2 leti ljudi znotraj firme seznaniti z novimi artikli, programi in trendi.

Kakor smo v obliki raznih propagandno-promocijskih akcij razmeroma dobro usmerjeni in prisotni na tržišču, pa znotraj firme nimamo učinkovite izmenjave in **upoštevanja** zunanjih informacij in izkušenj, posebno še po **vertikalni**. Oglejmo si to podrobneje. Vemo, da so sestanki na ravni kolegija, MOC-a ali na razvojno-proizvodni ravni vsekakor potrebni, ne pa tudi edini možno koristni.

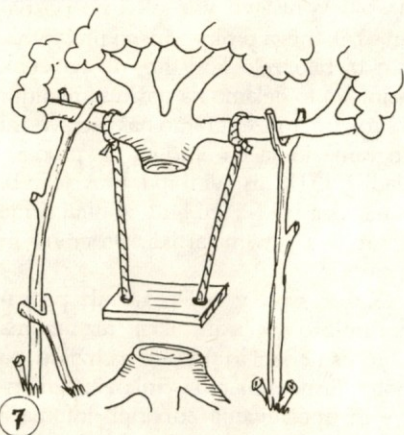




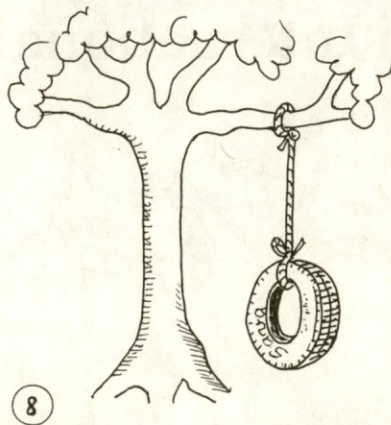
5
Skoraj sočasno se zgodi čudež - prispe manjkajoča surovina. Kupcu obljubimo izdelavo po prvotnih pogojih, le dobavni rok se bo malo podaljšal.



6
Proizvodnja hitro steče - a kot zakleto ob nujnih primerih - tehnične težave povzročijo omejeno uporabnost izdelka - tega ne more požegnati niti OTK.



7
Po posvetovanju z razvojno službo in daljšem preudarku, tehnologi vendar najdejo pravo rešitev za odpravo neljube napake.



8
Peripetije zahtevajo svoj čas. Kupec medtem obupa, stornira naročilo ter pri konkurenci nabavi drugače oblikovan, toda enako funkcionalen izdelek. Vsi si zasluženo oddahnemo.

Imamo torej pretežno **horizontalno** povezavo različnih, a po nivoju podobno rangiranih akterjev. **Vertikalna** povezava, kolikor jo še največ poznamo, je skoraj praviloma usmerjena **navzdol** in jo doživljamo kot odloke, dekrete, omejitve inr azne pritiske. Če želimo izpopolniti tržno usmerjenost ter izboljšati delovno vzdušje, je nujna **vertikalna povezava v obratni smeri, t.j. od spodaj navzgor**; seveda ne v duhu kritizerstva ali opozicije, temveč s konstruktivno- kritičnimi, dobronamernimi in plodnimi predlogi, zaupanjem težav, želja in potreb. Bistveno pri tem bi bilo, da vodstveni krogi ta vir informacij karseda upoštevajo ne pa da ga za vsako ceno skušajo pobijati. Osebe iz vrst prodajalcev, demonstratorjev in dežurnih prezentatorjev je vendar prva udarna črta na tržni fornti, zato so njihove informacije in izkušnje o stanju na trgu in imidžu firme dragocen, pa še brezplačen vir za tržne analize, marketing, organiziranje in vodenje firme.

Ni namen tega članka zmanjšati pomembnost ostalih služb - sleherni posameznik, če v redu deluje, je enakovredno gonilo za funkcioniranje kolektiva. Gre za to, da brez vzdrževanja vertikalnih povezav (navzgor) ne moremo govoriti o informacijski družbi, povezavi med službami in oddelki na različnih nivojih, tržni usmeritvi, kar bi vse skupaj pomenilo organizacijski minus.

Če se povrnemo k vsebini seminarja M.I., ne smemo pozabiti, da poleg **osebnih dejavnikov** (profesionalnost, kreativnost, vestnost), vplivajo še **notranji dejavniki** (npr. organiziranost firme), ter na koncu **zunanji dejavniki** (tržne razmere, vojni čas), na katere nimamo nobenega vpliva.

Po zaključnem seminarju M.I. smo bili namreč že deležni hudomušnih

pripomb, češ "to boste zdaj prodajali, da se bo kar kadilo!". Namesto komentarja k tem zbadljivkam se bo lepše podal sklepni strip, v katerem poleg "šolanih prodajnikov" nastopajo še druge zvezde in dejavniki, ki imajo v proizvodno-prodajnem ciklu znaten vpliv na prodajo.

Organizacijsko-kadrovska težava je tudi v tem, da za zahtevnejša naročila nimamo univerzalnega kadra, ki bi posebej tehnično obdelavo kupcev do najtanjših podrobnosti, obenem pa zaključil posel z vsemi prodajno-administrativnimi dejavnostmi.

Zelo dominira praksa, da tehnično-svetovalno osebje, oprto na **proizvodni program**, ponuja in daje RESITVE, prodajno osebje pa prodaja ZALOGE.

Kakšne zagate včasih sledijo takemu načinu obravnave kupcev; kateri seminarji in organizacijski pretresi so nam še potrebni do boljšega trženja, ponazarja pričujoči strip o **notranjih dejavnikih**, zato vam želimo obilo zabave pri ugotavljanju osupljivih podobnosti s prakso iz logov domačih!

Za PRST (prodajno-razvojni serviserji tržišča) sestavil: A.G.

Popravek

Izvirnik prispevka Uглаšena organizacija, katerega prevod ste lahko prebrali v aprilski številki Colorjevih informacij, še nima muzejske vrednosti, čeprav se na področju kakovosti stvari zelo hitro spreminjajo. Objavljen je bil namreč v letu 1992 in ne 1962. Napaka se je, poleg še nekaterih drugih, ki ste jih gotovo opazili, prikradla med tiskom.

Spodrsrlaj potrjuje osnovno misel prispevka - v natisnjen in objavljen tekst, iz katerega so "pobegnile" besede in črke, le- teh ni mogoče več vstaviti.

V imenu povzročiteljev hvala za razumevanje.

Vojmira Janc-Barborič

COLORJEVE INFORMACIJE izdaja pogodbeno organizacija Color Medvođe, vsak mesec v nakladi 900 izvodov. Glasilo ureja uredniški odbor: Marko Ažman, France Erman, Milena Kržin (odgovorna urednica) Franci Rozman (glavni urednik) in Janez Žerovnik. Urednik fotografije Franci Rozman. Tisk: tiskarna Planprint, Ljubljana. Po mnenju Ministrstva za informiranje šteev. 23/260-92 šteje glasilo med proizvode informativnega značaja iz 13. točke tarifne številke 3, za katere se plačuje davek od prometa proizvodov po stopnji 5%.