

V torek, 9. maja 1989 smo v Elanu imeli v gosteh tekmovalce, ki tekmujejo na naših smučeh. Pred odhodom na »Elanov tekmovalni tabor« v Poreč so si ogledali proizvodno ter pokramljali s serviserji in delavci našega inštituta.

Nato so se skupaj z vsemi zaposlenimi udeležili krajše slovesnosti, na kateri se je v imenu vseh predsednik delavskega sveta Vinko Selčan zahvalil Ingemarju Stenmarku za dosedanje sodelovanje in uspehe, ki jih je dosegel na naših smučeh z naslednjimi besedami:

»Zbrali smo se na krajši slovesnosti ob srečanju z Ingemarjem Stenmarkom. Močna vez med Elanom in Ingemarjem se je kovala v zadnjih dveh desetletjih, ko sta oba hkrati prodirala v svetovni vrh in ga osvajala. Ingemar je s svojimi 86 zmagami postal legenda smučarskega športa, Elan pa se je zahvaljujoč tudi njemu in ostalim tekmovalcem na naših smučeh, s kvaliteto dvignil prav na vrh svetovne konkurence.

Ingemar je začel smučati na Elanovih smučeh in jim ostal zvest prav do danes, ko se poslavlja od smučarskega tekmovalnega športa. Več o pripadnosti našim smučem bi seveda lahko povedal Jurij Vogeljik, ki je vsa ta leta pripravljaval smuči za Ingemarjeve zmage.

Ingemarjeva in Elanova skupna pot je jasen dokaz, kako s poštenim sodelovanjem dveh partnerjev priti do najvišjih naslovov.

Dragi Ingemar!

Danes te pozdravljamo Elanovi sodelavci, ki smo poleg proizvodnega dela ob radijskih sprejemnikih in poleg TV ekranov



Ingemar z grafiko »Bloški smučar«

Ingemar, hvala ti za dosedanje sodelovanje. Upamo in verjamemo, da ga bomo uspešno nadaljevali

Zadnja stran zlate knjige Ingemarja Stenmarka

Zlata knjiga nadvse bogate tekmovalne poti velikega švedskega smučarskega asa Ingemarja Stenmarka se je zaprla. S posebnimi slovesnimi črkami je švedsko smučarsko središče Saalen izpisalo še zadnjo stran knjige, kakršne doslej v zgodovini svetovnega alpskega smučarja

nja še ni bilo. Vsaka stran v tej knjigi je dragocen dragulj, ki bogati veliko svetovno smučarsko družino, švedsko smučanje, ne nazadnje pa tudi begunjsko tovarno športnega orodja Elan.

Na domačen snegu se je Ingemar Stenmark, ki je s svojimi serijskimi zmagami

v svetovnem pokalu, kolajnamami na olimpijskih igrah in svetovnih prvenstvih že med svojo kariero postal legenda, še zadnjič pognal s štarta v slalomski vratca, med katerimi je toliko let suvereno kraljeval. Nato so ga obstopili izbrani tekmovalci vseh (nadaljevanje na 2. strani)

stiskali pesti ob napetih tekmovalnih, spremljajoč tekme svetovnega pokala, svetovna prvenstva ali olimpiade.

Zahvaljujemo se ti za sodelovanje in te obenem vabimo, da ostaneš še naprej naš partner.

Sprejmi od nas ta skromen spomin — grafiko »Bloškega smučarja« ob slovesu od tekmovalnega športa.«

Tone Jošt



Uroš Aljančič predaja Ingemarju Stenmarku zlato rajsko ptico z diamantom.

(nadaljevanje s 1. strani)

generacij, ki so bili na belih stezah tekmeči neponovljivega smučarskega božanstva, kakršnega je predstavljal Ingemar Stenmark. Kolikokrat so ga od njegove prve zmage v svetovnem pokalu leta 1974 v Maddoni di Campiglio dvignili na ramena navdušeni prijatelji smučanja, ki jih je osvajal s svojo tekmovalno harmonijo in strastno zagnanostjo, sedaj pa sta ga dvignila na roke nekdanja tekmeča: cesar italijanskega alpskega smučarja Gustav Thoeni in jugoslovanski šampion Bojan Križaj.

Začetek Ingemarja Stenmarka, njegov prodor v mednarodno tekmovalno areno je bil senzacionalen, njegova kariera zaznamovana z neminljivimi mejniki, zadnja zmaga na tekmi za svetovni pokal pa veličastna. Petnajst let je bil Ingemar Stenmark na snežnih strminah v središču pozornosti, njegova glorijska pa ne bo ugasnila nikoli.

Priznanja v poreški baziliki

Elan že dolgo časa z vso skrbnostjo goji tradicijo srečanj vse svoje mednarodne tekmovalne vrste ob koncih sezone. Letošnji Elanov kamp — plavi smučarski dnevi ob istrski obali in Poreču — pa je imel še posebno obeležje. Elanovi tekmovalci in tekmovalke pa so skozi vso sezono, ki je imela vrhunec na svetovnih prvenstvih v Vailu in Lahtiju, nabrali toliko odličij in uspehov, da je minula zima upravičeno dobila naziv: najuspešnejša v zgodovini Elana.

Zato so bili dnevi sprostitve, zabave, povezani z družabnimi prireditvami, tem bolj prisrčni. Tekmovalke in tekmovalci, vajeni surovih, mrzlih dni med vadbo in tekmami, so se spoznali še z enim elementom narave — močnim južnim vetrom, v katerem so široko razpeli jadra ponosnih Elanovih jadrnic iz sestrskega dela proizvodnje v Begunjah. To je bilo za mnoge novo spoznanje krute narave, ki so jo znali doslej obvladovati le v snežnih viharjih. To ni bila več zgolj zabava, temveč že boj z razpenjenimi valovi širokega morja.

Ni pa manjkalo tudi jadrnjenja v sinji tišini višav, kjer so vitka jadrnalna letala Elanove proizvodnje zapela svojo milo pesem piša, ki spremlja pogumne med leti nad zelenilom prelestne Gorenjske, kjer domuje Elanova tovarna. Pa golf, jezdenje na hrbtnih iskrih konjičev, vse kot nalašč za počitek po



Dolgoletna sodelavca: Ingemar Stenmark in vodja Elanove tekmovalne službe Boštjan Gaser

dolgi, zahtevni, a tako uspešni zimi.

Celotna Elanova mednarodna tekmovalna ekipa je bila nadvse hvaležna pretanjeni domisljici, da se ob slovesu od plavih dnevov zberemo v sloviti poreški Eufrazijevi baziliki, kjer so v čudovitem svetišču s pobožnostjo na obrazu prejeli zaslužena priznanja in čestitke generalnega direktorja Elana Uroša Aljančiča, ki je posebej slovesne besede seveda namenil Ingemarju Stenmarku, za katerega je bil večer v baziliki z Bogom v domači, Elanovi družbi.

Jože Dekleva



Del tekmovalcev na naših smučeh ob srečanju s serviserji in delavci Inštituta



Gremo na ogled proizvodnje



Skakalce in alpince zanimajo tudi tekaške smuči



Mateja Svet z našimi serviserji



Lovci na avtograme



**»Modri dnevi
Elana«**

●

**Poreč
od 9. do 12. maja 1989**



Novogradnje in adaptacije v ELAN-u

Vsi zaposleni v ELAN-u kot tudi številni gostje in mihoidoči lahko ugotovimo, da se v ELAN-u tudi na področju investicij aktivnosti nadaljujejo skladno z letnim gospodarskim načrtom. Prav v teh dneh, točno 22. 6. 1989, je proizvajalec Progres predal ključne in s tem izročil v uporabo »Skladišče vnetljivih snovi«. Ta za ELAN prepotrebni objekt je bil zgrajen v sodelovanju s številnimi sodelavci, ki so se skupaj s sodelujočimi iz ELAN-a trudili, da bi zgradili funkcionalen objekt, pri katerem so vsled njegove specifične vsebine — nevarnih snovi, v največji možni meri upoštevani predpisi za zavarovanje objekta proti požaru, ekološki nevarnosti in za zagotovitev varnega dela zaposlenih. Po mnenju komisije, ki je objekt ob zaključku pregledala, in po opravljenih preizkusih, ki so predpostavke projekta potrdili, je objekt zgrajen varno in sodobno.

V ELAN-u smo s tem pridobili objekt, ki v veliki meri rešuje problem požarne ogroženosti, ekološke katastrofe, hkrati pa v skladišču surovin rešuje veliko prostorsko stisko in omogoča urejeno poslovanje.

Naslednji projekt je izgradnja »Upravne stavbe — TS (tehnične službe)«.

Pri tem objektu (nadzidava skladišča smuči) gre za realizacijo I. faze, t. i. izgradnjo potrebnih kapacitet za nekatere službe, ki se bodo za sprostitev prostorov v sedanjí upravi preselile v nov objekt.

V tem objektu bodo dobili prostore: kadrovska služba vključno s centralnim arhivom, vzdrževanje, inženiring, športno orodje, program smuči, kontrola, sejna soba.

Dela na objektu potekajo zelo intenzivno, saj mora biti po izdelanem terminskem planu objekt vseljiv že do pričetka kolektivnega dopusta.

Delo na tem projektu v marsičem moti delo v skladišču smuči, ki mora potekati brez zastojev, izvajalec pa moti delo v skladišču, tako da je potrebno veliko medsebojnega sodelovanja, razumevanja in strpnosti, da bodo dela opravljena pravočasno in prilagojena za nadaljevanje II. faze.

Naslednji projekt je adaptacija trgovine.

Z realizacijo tega projekta bomo obstoječo prodajalno posodobili in ustrezno povečali na raven, ki bo primerna

ELAN-ovemu imenu in ugledu.

Vzporedno z adaptacijo trgovine bo realizirana tudi delna razširitev objekta, ki jo narekujejo potrebe skladišča za trgovino in prostori za banke.

Tako bodo v sklopu objekta trgovine zagotovljeni prostori za naslednje namene:

— trgovina s prostori za prodajalno, skladišče in potrebno administracijo,

— banka, v kateri bo omogočeno poslovanje skladno s predpisi in kjer bodo za delavce ustrezni delovni pogoji.

— Plansko-analitska služba

Tudi na tem področju potekajo dela intenzivno in morajo biti po terminskem planu zaključena v prvem tednu avgusta 1989. Naslednji projekt je preureditev prostorov v obstoječi upravni stavbi. S preselitvijo nekaterih služb v nove prostore se ustvarjajo možnosti za prostorsko preureditev v obstoječi upravi, prilagojeni sedanjí organizaciji in funkcionalne in prostorski povezanosti. V obstoječi upravi bodo prostori za:

— v kletni etaži ERC, telefonska centrala, kuhinja,

— v pritličju prodaja;

— v prvem nadstropju člani PO, marketing in prevajalki;

— v drugem nadstropju nabava in gospodarski sektor;

— v nadzidku gospodarski sektor.

Potrebna preureditvena dela je možno opraviti edino v času kolektivnega dopusta, zato je temu podrejen celotni projekt in tudi termini, ki sem jih navedel za ostale objekte. Celotne načrtovane preureditve fizično ni možno realizirati v enem zamahu, zato bo del preureditve (vhodna avla, vhod, vratarnica) preložen na kasnejši termin.

Intenzivno poteka tudi delo za izdelavo tehnološkega projekta za delavnico površinske obdelave delov za plovlav v športnem orodju.

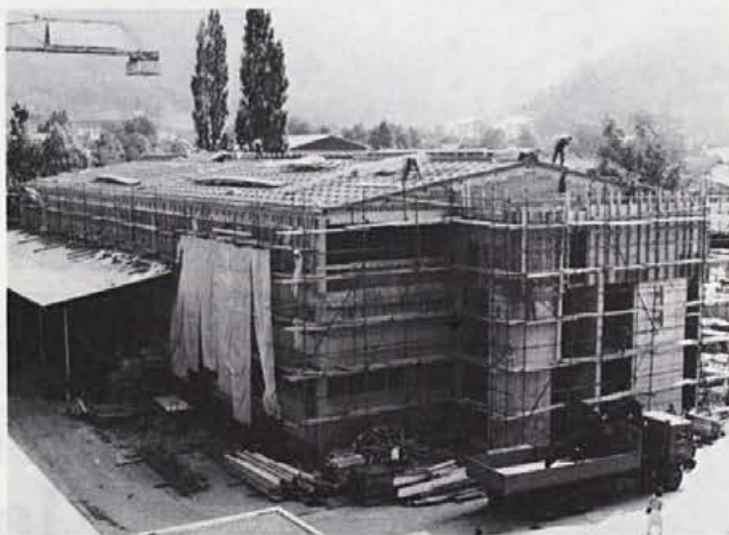
Delo poteka tudi na izdelavi tehnološkega projekta za »distribucijski center«. Njegova realizacija pogojuje izdelavo II. faze »Uprava-TS«, ki zajema obrat družbene prehrane, ambulanti ...

V obdelavi so še drugi projekti, kot je razširitev lope za les, rekonstrukcija v programu smuči in drugi.

Namen tega zapisa je, da bi predstavili dejavnost na področju investicij, čemur so prilagojeni navedeni podat-

ki; ni pa bil naš namen, da bi posamezne projekte podrobneje predstavili.

Branko Renko



Nadzidava skladišča smuči



Nemška smučarska zveza je Elanu v zahvalo in priznanje za velike uspehe nemškega reprezentančnega moštva podelila častno diploma

Daljni vzhod — naša velika neizkoriščena priložnost

Vzroki in cilji potovanja so seveda lahko zelo različni, ta del sveta pa je tako zelo drugačen, da zagotovo pusti določene vtise v vsakem od nas.

Glavna dva razloga za obisk »Elanove misije«, kot smo jo imenovali, sta bila:

— analizirati možnosti za dodatno prodajo naših smučí — prodajne možnosti za ostale izdelke.

Japonska je že drugo leto zapored največji trg za prodajo smučí na svetu. Vse napovedi kažejo, da se bo ta trend še nadaljeval, saj je smučanje eden najpopularnejših športov te dežele. Glede na veliko kupno moč pa so Japonci zelo zahtevni kupci, saj se odločajo predvsem na osnovi blagovne znamke, modnosti, funkcionalnosti in šele nato cene. Dražji izdelki tako niso luksus, ampak odraz položaja na družbeni lestvici in to še posebej cenijo.

Naš položaj na tem trgu je kljub zelo dobri odnosom z našim zastopnikom daleč od tistega, kar zahteva od nas naša strateška usmeritev. Zato je potreben nov prodor na ta trg.

Da je naše zadovoljstvo z doslej doseženimi prodajnimi rezultati upravičeno, nam potrjuje tudi izreden interes velikega števila uglednih japonskih podjetij za sodelovanje z nami. Večina nam je pripravila tudi kvalitetne podatke o trgu in nam zagotavljala, da si zaslužimo med proizvajalci smučí precej višje mesto kot pa ga trenutno imamo.

Na Japonskem so se v zadnjem času močno spremenile tudi dolgo ustaljene prodajne poti, ki zahtevajo nov način prodaje. Tako je ena glavnih ugotovitev večjega števila razgovorov, da je prava taktika napada na trg formiranje skupnega podjetja (joint venture Elan-Japan), kjer združeni partnerji lahko neposredno vplivajo na vse vitalne poslovne odločitve. To pomeni tudi dolgoročno garancijo za prisotnost na tem trgu in kar je najvažnejše — res direkten kontakt s trgom.

Pri vsem tem pa seveda ne gre pozabiti na naš obstoječi

dogovor s firmo Dai-Ichi Shoji, kateri moramo glede na dosedanje sodelovanje dati priložnost, da nam predstavi svoj pogled na bodoče sodelovanje.

Velik interes je vladal tudi za prodajo naših plovil. Žal se Japonci kljub temu, da so 100 % otoška država, srečujejo s pomanjkanjem prostora za priveze in privezov nasploh. Zaščita okolja in pritisk sindikata ribičev sta tako močna, da tudi izredne ponudbe za nakup obmorskih zemljišč niso učinkovite. Trg plovil se vsekakor dobro razvija; mi smo se tokrat pojavili pravočasno, tudi na tem področju pa bomo s selekcijo partnerja in s širšo ponudbo zagotovo dobili svoj del trga.

V Južni Koreji je situacija drugačna. Smučarija je nov šport, centre množično gradijo, mi pa smo delno pravi trenutek zamudili, saj Jugoslavija še danes nima s to državo diplomatskih odnosov.

Korejci se zelo zanimajo za smučanje, trg je trenutno še relativno majhen, vendar osebno mislim, da se bo v naslednjih petih letih zelo razmahnil. Na osnovi ponudb smo izbrali partnerja, ki nas bo v zelo kratkem času pripeljal visoko v prodaji na tem trgu; kaže da na drugo mesto.

Isto podjetje želi prodajati tudi naša plovila in bo za to področje pripravilo ustrezno analizo.

Če v kulturah omenjenih dežel in Singapura obstojajo velike razlike, pa vse skupaj povezuje eno — **ODNOS DO DELA IN OBČUTEK PRIPADNOSTI**. Dežele daljnega vzhoda so nam lahko vzor pripadnosti in zvestobe. Delovna morala in želja za uspehom sta sestavni del delovnega dneva, ki ju v podzavesti vsi nosijo s seboj. Seveda so tudi v vodstvih teh podjetij že pred dvajsetimi leti razmišljali o kadrih in kapitalu, saj je večina vodilnih delavcev produkt znanih ameriških in angleških managerskih šol.

Če potegnemo črto pod to potovanje; z vsemi rezultati smo si v pretekli sezoni močno utrdili položaj med svetovnimi proizvajalci, da pa

ga moramo vsak na svojem delovnem mestu dodatno potrditi.

Dežele daljnega vzhoda so

naša velika šansa, na nas samih pa je, da jo v celoti izkoristimo.

Uroš ALJANČIČ



Gostom iz K2 sta Marjan Mertelj in Tristan Ažman razkazala Elanovo proizvodnjo

Obisk predstavnikov firme K2 v ELAN-u

Sodelovanje in izmenjava izkušenj sta vedno bolj pomembna, še posebej zato, ker v svetu nastajajo nove in nove integracije. V naši branži je v zadnjem času opaziti tendenco, da največji proizvajalci smučí kupujejo proizvajalce smučarskih čevljev (Rossignolov nakup firme Caber) in pa vezi (Atomov nakup firme ESS).

Cilj vseh teh nakupov je čimbolj utrditi svoj položaj na trgu in povečati konkurenčnost. K2 in ELAN sta napram tem firmam v precej podobnem položaju in tudi to je eden od razlogov za izmenjavo obiskov.

V novembru 1988 je delegacija iz ELAN-a, ki so jo sestavljali Maks Vrečko, Marjan Mertelj, Herman Poklukar in Tristan Ažman obiskala tovarno K2 v Seattlu, ZDA. Dejstvo je, da je K2 v zadnjih dveh letih tržno najbolj napredoval tudi na račun izredno dobrih dekorjev in sitotiska. Slednje nas je ob našem obisku tudi najbolj zanimalo. Tehnologija, ki jo K2 uporablja v svoji proizvodnji, je povsem drugačna od naše in le težko bi karkoli prenesli v našo proizvodnjo, presenečeni pa smo bili predvsem nad organizacijskim konceptom, ki ga uvažajo v proizvodnjo in ki temelji na izkušnjah Japoncev, ki so navedene v knjigi »World Class Manufacturing« (Proizvodnja na svetovni ravni). Prvi rezultati so že znani — medfazne zaloge so se zmanjšale za osemkrat, le 5 kontrolorjev dela »stih-probo«, kvaliteta

smučí pa se je predvsem na račun samokontrole dvignila, ... O vsem tem smo poročali tudi na dobro obiskanem predavanju v decembru.

Letos, v začetku maja, pa so nam Američani obisk vrnili. Delegacija, ki so jo sestavljali vodja proizvodnih dejavnosti Bob Youmans, vodja nabave Doug Griffith, vodja kontrole John Rauvola in pa glavni inženir Walter Knott, si je z zanimanjem ogledala proizvodnjo v Begunjah in v Brnci.

V Begunjah je nanje naredila precejšen vtis proizvodnja sredic (K2 srediče kupuje pri zunanjih dobaviteljih), nadvse pohvalno pa so se izrazili o sitotisku drsne obloge, kjer menijo, da smo z rastri kar precej pred njimi, in pa o finišu zgornje ploskve, kjer je naša tehnika UV lakiranja precej boljša od njihove. V Brnci so bili predvsem presenečeni nad veliko delavnostjo v proizvodnji in nekaterimi enostavnimi rešitvami, ki jih uporabljajo pri proizvodnji snowboardov. Za naše goste pa je bila zanimiva tudi proizvodnja plovil in jadralnih letal, saj je ELAN v ZDA poznan le po dobrih smučeh.

Nedvomno je taka vrsta izmenjave obiskov izredno koristna tako za ene kot za druge, čeprav se obe firmi srečujeta na trgu kot konkurenta. S temi obiski so na široko odprta vrata za nadaljnje sodelovanje dveh firm, ki se hočeta čimbolj uveljaviti v svetu.

Tristan Ažman

Bodočnost plastike

je v intenzivnem razvoju in optimalni kakovosti

Tržišče plovil in jadrnih letal je izredno zahtevno — ponudba zelo velika, konkurenca huda, kljub temu so za iznajdljive tržno usmerjene proizvajalce dane možnosti za uspešno poslovanje.

Uspeh na tržišču zagotavlja več faktorjev. Glavni so: izdelek, ime proizvajalca, kakovost, razmerje med ceno in uporabno vrednostjo izdelka, stopnja inovativnosti izdelka, kakovost prodajnih poti in še vrsta drugih.

Plovila

Po 26 letih proizvodnje čolnov iz ojačane plastike spadamo v svetovnem merilu le med srednje velike proizvajalce, ki si zadnjih nekaj let zelo intenzivno pridobivajo ime in ugled v svetu.

Odločitev vodstva tovarne pred šestimi leti, da se usmerimo v proizvodnjo plovil za čarter, je pripeljala do uspešnega sodelovanja z oblikovalcema Jakopin, ki nista prispevala le uspešno oblikovane barke za pravi tržni segment, ampak tudi bistven premik v tržni usmerjenosti.

Začelo se je obdobje intenzivnega razvoja jadrnic, malih plovil in nazadnje še posebnih hitrih čolnov. Do tedaj racionalno organizirane strokovne službe plastike so se začele »šibiti« pod novimi dodatnimi nalogami, ki so spričo zahtevnih izdelkov, ki smo jih začeli izdelovati, postajale vse zahtevnejše. Močno je primanjkovalo ljudi z novim znanjem, roki za realizacijo projektov (osvajanje proizvodne) so bili spričo pomanjkanja usposobljenih delavcev praktiki, kar je vse sodelujoče posebno pa strokovne delavce plastike, ŠO, nabave, službe kakovosti in IE pripeljalo v stalno stresno situacijo.

Pokazalo se je — kot že tolikokrat; pa ne na našem področju (novi izdelki PLASTIKA) — da je glavna pomanjkljivost pri veliki večini naših projektov nezadostno poznavanje problema, ki se ga lotevamo, in vsled tega nesposobnost, da bi natančno definirali naloge (beri definirali izdelek in tehnologijo), kajti to je predpogoj za optimalno rešitev naloge.

Skupaj z našima oblikovalcema smo rabili kar nekaj časa, da smo doumeli, da so dobre jadrne lastnosti jadrnice sila pomembne, še zdaleč pa niso vse, kar kupec od barke pričakuje. Izpolnitev vseh kompleksnih za-

htev, ki se postavljajo pred bivalno jadrnico ali podoben objekt, je za strokovnjake zahtevna zadeva, tem bolj še za tiste, ki so to ob reševanju problemov morali postati.

Kako kratki so razvojni ciklusi in kako hitro moramo delati modifikacije, bom poskusil prikazati na primerih E-31/33 in E-43.

Barco E-31 smo prvič »predelali« po enem letu (1985), drugič po dveh in pol letih — E-33 (1988), da o stalnih drobnih spremembah (lista čez 100 pozicij) sploh ne govorimo. Pri E-43 je z večjo zahtevnostjo barke prišlo še do večjih težav. Od ideje, da bi bila to modularno zgrajena barca s tremi osnovnimi inačicami in kupom možnih podvariant, pač ni bilo nič, ker notranjost barke in pohištvo nista bila temu primereno zasnovana.

Leta 1987 smo se predvsem trudili, da bi osvojili proizvodnjo in pridobili ljudi, v letu 1988 pa smo se trudili, da bi pridobili in priučili preostale ljudi in dosegli planirano proizvodnjo 4 barke na mesec. Do dopusta smo v proizvodnji osvojili dodatno inačico E-43 CH-Amerika.

V prvem polletju 1989 smo spričo zahtev prodaje v redni proizvodnji dve inačici E-43:

- CH — FAMILY
- AMERIKA
- dve barki za JLA (mornarico)
- tri barke, vsako po posebnem naročilu
- regatno barko
- posebej modificirati barki SIROL.

Vrsta problemov, ki smo jih zaradi tega imeli, je tudi prodaji povzročila toliko preglavic, da so ugotovili (konec aprila), da se lahko skoncentriramo le na dve varianti E-43. To sta: CHARTER in OWNER.

Sredi vseh teh naporov pa smo štartali z velikim projektom tehnološke prenove E-43 z namenom, da bi skrajšali izdelavne čase (odpravimo nekaj slabo obstoječe barve).

Izdelavni časi v plastiki so 15 % nad planiranimi, v ŠO pa celo 66 %, kar predstavlja velike stroške, ki bremenijo izdelek. To bo prvi veliki projekt v plastiki, čigar glavni cilj bo reševanje tehnološke problematike po najmodernejših principih. Ta projekt bo tudi prvi, za katerega bomo imeli zadosti lastnih, že doma usposobljenih strokovnih delavcev, ki bodo v tes-

nem sodelovanju z bratoma Jakopin in reševali to nalogo.

Problematika E-35-P je povsem enaka že naštetim problemom pri E-31/33, oziroma E-43.

Glavni problem je pomanjkljivo definiran izdelek, nešteto sprememb in zaradi tega še premalo narejenega za redno proizvodnjo. Specifi-

čen problem nabave je še posebej pogonski sklop, s katerim so največje težave. Tudi ta novi projekt osvajamo z novimi ljudmi, ki se učijo izdelovati barke.

Področje malih plovil bom preskočil, kljub temu, da tudi tam intenzivno razvijamo in da imamo veliko problemov, ki pa jih vseeno bolje obvladujemo kot pri velikih plovilih.



Elan 35 Power



Montaža jadrnice E 33 — prava mala ladjedelnica

Jadrna letala

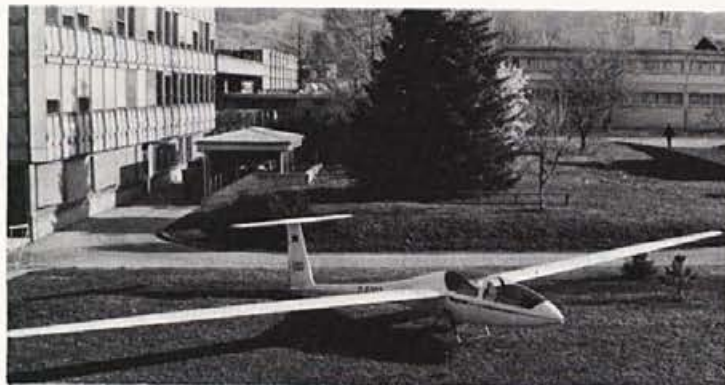
Razvojni procesi pri jadrnih letalih so znatno zahtevnejši od čolnarskih in običajno tudi dolgotrajnejši.

Skoncentriral bi se le na projekt letala DG-500 ELAN, ker le zanj lahko rečemo, da je potekal z zelo velikim našim deležem. Projekt je v taki fazi, da o njem lahko dajemo že precej realne ocene. Pri odločitvi o projektu je bila narejena vrsta napak, ki so tekom celega projekta negativno vplivale na samo realizacijo. Največja napaka je bila narejena pri oceni potrebnega časa za realizacijo projekta kot tudi pri oceni lastnih sposobnosti. Odloči-

tev o uporabi starega trupa, ki smo ga imeli za izhodišče, je bila prav tako slaba, ravno tako pa, da sredi projekta pristopimo k izdelovanju letala za potrebe JLA. Tržni odmev na vse tri inačice z motorjem, trainer in jadrno varianto pa kaže, da je bila odločitev za dvosedežno letalo v načelu pravilna in da bo imel program jadrnih letal z osvojitvijo te proizvodnje zagotovljen obstoj. Razvoj je bil za nepoznavalce izredno dolg, od začetka do poleta je trajal 6 let.

Z dvoletnim presledkom, ko smo razvili DG-300 — in ga vpeljali v proizvodnjo.

Torej po treh in pol letih dela je bil jeseni 1986 proto-



DG 500 ELAN trainer je požel veliko priznanje na razstavi v Friedrichshafnu

tip narejen, po vrsti modifikacij in montaži motorja pa je spomladi 1987 tudi poletel. Naslednjih 8 mesecev smo se ubadali z letalom za JLA in potem zopet začeli razvijati ostale inačice in se pripravljati za redno proizvodnjo, ki se sedaj z velikimi napori uteka. Z ozirom na klasični pristop pri razvoju, ki je običajen v gradnji jadralnih letal, je bilo narejeno premalo točnih preračunov, preveč elementov ni vzdržalo preizkusov in smo morali večino elementov delati znova in ponovno vse preizkušati, kar je končne roke vse bolj odmikalo. Primerjava, ki mogoče ni prava, a vendar: Francozi so po dolgotrajnem razvojnem delu predstavili javnosti »RAFAL«, bojno letalo naslednje generacije, od prototipa do redne proizvodnje bo preteklo 11 let, kljub množici letalskih tovarn in ca. 10.000 letalskih inženirjev, ki jih imajo.

Kadri

Ves ta intenzivni razvoj v plastiki pa je potekal ob vse večjih zahtevah po količinah in boljši kakovosti izdelkov iz redne proizvodnje. Izpolnjevanje teh zahtev je od maloštevilnega strokovnega kadra v Plastiki zahtevalo velike napore in stalno napetost. Razpoložljivi čas smo posvečali obvladovanju operativnih problemov v redni proizvodnji in uvajanju novih izdelkov.

Problemi konstrukcijske dokumentacije, tehnološke dokumentacije (premalo konstruktorjev in tehnologov), problemi pomanjkanja materialov, dobrih delavcev, so glavni problemi, ki so Plastiko pestili zadnjih pet let.

Kadrovski problem zasluži še posebno pozornost, saj je prav gotovo največji in najtežji.

Projekt jadralnih letal smo kadrovsko začeli reševati tako, da smo v tovarni izbrali boljše delavce in ja-

dralce entuziaste ter jih dali na Fortuno — uspeh je bil izreden, motivacija za delo enkratna. Takega efekta nismo mogli ponoviti z nobenim projektom več.

E-31 smo tudi tako začeli, da smo v ŠO izbrali nekaj delavcev, ki so bili jedro nove proizvodnje.

Pri E-19 tega nismo več delali, pri E-43 pa smo iz same plastike izbrali pet dobrih delavcev, ostale pa smo morali vsakega naučiti, samo pri E-43 smo v dveh letih in pol priučevali čez 60 delavcev. Za povprečnega delavca je v plastiki uvajalna doba tri mesece, to je 180 »učnih« mesecev — kakšen izreden napor je to zahtevalo od delovodje, skupinovodje, tehnologa in tistih delavcev, ki so neposredno uvajali in ocenjevali ljudi, je težko povedati.

Spričo stalno naraščajočih potreb proizvodnje smo morali v plastiki znatno povečati število zaposlenih od 139 leta 1985 na 223 letos. Vse te delavce smo morali priučevati — ker je v Plastiki fluktuacija velika, smo dejansko priučevali še znatno več delavcev.

Ponudba delavcev je bila v zadnjih štirih letih zelo slaba in smo vzeli skoraj vse, kar smo dobili.

Kronično pomanjkanje delavcev in dolgotrajnost priučevanja sta pri zaposlovanju novih delavcev močno vplivala na kriterije ocenjevanja primernosti ali neprimernosti delavca v poskusni dobi. Posledica tega je, da imamo na žalost kar precejšnje število problematičnih delavcev, ki nam povzročajo velike težave in ki nikakor ne sodijo v tako zvrst proizvodnje, kjer je kvaliteta izdelkov odvisna predvsem od odnosa do dela vsakega neposrednega delavca. Mnogo napak se lahko pred kontrolo skrije kar se nam maščuje pri samem uporabniku. Da ne pretiravam, dokazuje opozorilo na kronične probleme netesnosti bark kot

posledice predvsem malomarnega dela pri tesnenju.

Malomarnosti enim delavcev segajo tako daleč, da nam je pred kratkim italijanski kupec reklamiral nekaj čolnov, ki so imeli celo lupine prevrtane.

Odnosi

Kakšni so medsebojni odnosi v Plastiki?

Trdim, da vsaj taki kot v ostalih delih tovarne, čeprav so razmere, v katerih delajo naši delavci, znatno slabše: prostorska utesnjenost je izredno velika, OD pa le zaradi dodatkov na pogoje dela višji kot drugje.

Dejstvo je, da delavnica za izdelavo malih plovil izstopa iz povprečja Plastike v negativnem smislu, kar je posledica tega, da nekateri delavci nimajo primerne odnosa do dela, delovnih sredstev, nadrejenih, kontrolorjev in sodelavcev.

Neobičajno visoki so neopravičeni izostanki z dela, predolge pavze, grobe kršitve tehnoloških postopkov, kraje in celo pretepi.

Kaj smo ukrenili?

Delovodja je prosil za razrešitev — postavili smo mladega ambicioznega človeka iz hiše, ki brez pomoči vodja proizvodnje (porodniška) ni bil kos problemom. Sedaj smo nazaj v hišo pripeljali izkušenega Elanovca, ki je strokovno zadosti podkovan, da bo ob pomoči službe kakovosti in tehnologa ter interni prerazporeditvi delavcev zagotovil boljše rezultate dela ter red in disciplino.

Povsem specifična je situacija pri jadralnih letalih, kjer je preselitev s Fortune ter nastavitev znatnega števila novih ljudi, potrebnih za

povečanje proizvodnje, začela krhati bivšo homogenost.

Z dolgoletnim razvojnim delom (navidežno brezuspešnim) ter z vse ostreje postavljenimi zahtevami po kakovosti, je prihajalo do vse večje napetosti med vodilnimi posamezniki. Prišlo je do polarizacije med delavci, ki delajo na razvoju, in ostalimi ter celo med samimi delavci, ki so delali na razvojnem projektu.

Upam, da bo z osvojitvijo proizvodnje DG-500 Elan zopet prišlo do homogenizacije oddelka in da bodo ti razvojni uspehi osnova za še nadaljnje proizvodne uspehe.

Jubileji

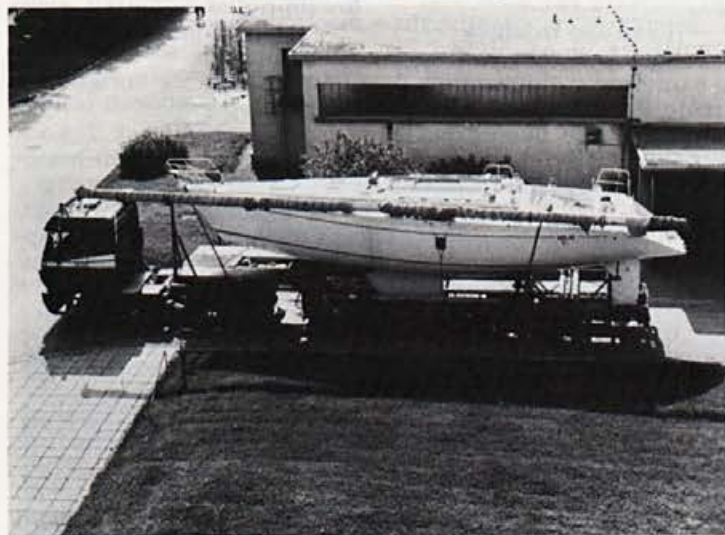
Letošnje leto v Plastiki je leto jubilejev.

Tako slavimo 10 let uspešnega sodelovanja s firmo GLASER DIRKS na področju jadralnih letal, ravno tako praznujemo 10 let uspešnega dela z našim italijanskim uvoznikom firmo VITALCO, ki je najpomembnejši kupec malih plovil.

V kratkem se bližamo tudi pomembnemu proizvodnemu in prodajnemu dosežku — to je 500-ti jadralnici iz enega osnovnega kalupa E-31/33. To je jadralnica, s katero je ELAN z bratoma Jakopin odprl novo poglavje v proizvodnji plovil ne samo v ELAN-u, pač pa tudi v Jugoslaviji. S to barko smo si odprli vrata na najzahtevnejša tržišča sveta. Pri malih plovilih pa se bližamo 1500-tem čolnu GT-495 F.

Samo intenziven razvoj novih izdelkov in tehnologij kot tudi najvišja kakovost sta zagotovilo bodočega obstoja. Pogoj za to so delavci s primernim odnosom do dela in čutom pripadnosti ELAN-u. Peter Petriček

ELAN®



E-43 soncu naproti

Kontrola kvalitete plovil

Cilj Elanove politike kvalitete je jasen:

Kvaliteta, ki jo dajemo na trg, mora ustrezati svetovno veljavnim kriterijem tržno sprejemljive kvalitete za določen cenovni razred izdelkov. Nivo kvalitete mora biti višji od večine proizvajalcev, oz. najmanj enak nivoju najbolj znanih proizvajalcev. Zaradi renomeja firme je cilj enak ne glede na to, ali gre za smuči, jadrnalna letala ali plovila.

Že iz uvoda je jasno, da cenovno izdelka konkretno povežemo s kvaliteto. Torej kupcu za njegov denar ponujamo takšno kvaliteto, kot jo za isti cenovni razred dobi pri naših konkurentih, ali pa nekaj boljše.

To pomeni, da je kvaliteta v določenih tolerancah, za

ko da so problemi s kvaliteto redki).

2. vzorčna kontrola faze laminiranja (občasen nadzor operacije).

3. 100 % pregled delov plovil po laminiranju (kontrolor mora poiskati napake v laminatu in gelcoatu).

4. kontrola montaže pomembnih delov plovila.

5. končna kontrola plovil.

Vsa naša plovila imajo atest Jugoregistra, ki opravlja tudi določene kontrole v proizvodnem procesu.

Pri vseh teh fazah proizvodnje se razumljivo postavlja vprašanje, kako to, da kupec vseeno najde napake, oz. s plovilom ni zadovoljen. Možnosti je veliko, zato bom naštel le nekatere:

1. Kontrolor ni natančno pregledal vseh delov plovila

treba pojasnjevati.

Jadrnice, ki jih proizvajamo, morajo, razen osnovne funkcije, za katere so namenjene, nuditi popolno udobje pri daljšem bivanju na plovilu. Kvaliteta kompletnega plovila se sestoji iz zbira kvalitete ali bolj pravilno zanesljivosti posameznih sistemov in funkcij na plovilu.

Teh pa je izredno veliko.

Če naštejemo samo glavne:

- električna razsvetljava,
- hladilnik,
- topla voda — bojler,
- sistem sladke vode,
- sistem morske vode,
- sistem črpalk,
- plinska instalacija,
- motor,
- instrumenti za plovbo,
- radijska postaja, itd.

Vsak od teh sistemov deluje v določenih pogojih, oz. ima svoje tolerance. Nikoli ne pride do odpovedi več sistemov naenkrat, vendar že tudi odpoved ene same funkcije spravlja kupca v slabo

voljo. Pri kontroli se torej maksimalno trudimo, da bi preverili in predvideli vse možnosti napake, ki bi povzročila nezadovoljstvo kupca.

Čeprav vemo, da ima proizvodnja obilico problemov, je njena osnovna naloga, da naredi kvaliteten izdelek. Kvalitete torej ne dosežemo z več ali manj kontrole, ampak s kvalitetno opravljenim delom, od nanašalca gelcoata, ki začne proces, do delavke ali delavca, ki očisti končni izdelek.

Mladen Krmpotič



Notranjost E 43

katere se bomo vedno trudili, da bi bile čim ožje, seveda pod pogojem, da je to ekonomsko še upravičeno.

Kako kupcu sploh zagotavljamo ustrezno kvaliteto?

Področje je izredno široko, ker obsega dva dela:

- kvaliteto konstrukcije in
- kvaliteto izdelave.

Sektor kontrola kvalitete je usmerjen v glavnem v področje kontrole izdelave. To pomeni, da se ukvarjamo s serijskimi izdelki, ki so že prešli vse faze od izdelave prototipa, testiranja in izdelave ničelne serije.

Kontrola proizvodnje poteka v več fazah, ki se nekoliko razlikujejo, odvisno od tega, ali gre za velika ali mala plovila.

V glavnem gre za 5 faz kontrole in sicer:

1. vzorčna vhodna kontrola vključno z laboratorijsko kontrolo materiala (uporabljamo večinoma materiale in opremo najbolj znanih svetovnih proizvajalcev, ta

(100 % kontrola obenem ne pomeni 100 % zanesljivosti).

2. Napaka je skrita in jo kontrolor ni mogel odkriti.

3. Določene karakteristike ali funkcije ni možno kontrolirati na kopnem npr.

- vodotesnosti plovila
- določenih instrumentov (npr. globinomer)
- delovanja motorja
- jambora.

4. Napaka v originalni vgrajeni opremi.

5. Pomanjkljivost v konstrukciji ali vgrajenih materialih.

Seveda obstaja možnost, da gre za nesporazum s kupcem glede njegovih pogledov na kvaliteto.

Čeprav se kot proizvajalec trudimo, da bi izdelovali najboljše kvaliteto, ima ta kvaliteta vseeno določene tolerance. Pri uporabi se pojavlja še problem neprimerne uporabe, slabega vzdrževanja ali pa slabega odnosa do izdelka. Ta problem je bolj prisoten pri plovilih v charterju, iz razlogov, ki jih ni

Elanovi gasilci na srečanju gasilcev Evrope

Srečanja gasilcev Evrope, ki je bilo od 25.5. do 28.5.1989 v Bischofshofnu, Avstrija, se je udeležilo tudi šest članov našega gasilskega društva.

Srečanje se je pričelo s sprejemom vseh udeležencev iz 12 držav na glavnem trgu, kjer je bila tudi uradna otvoritev: predaja zastave, ki so jo prinesli predstavniki gasilskega društva z Bleda, kjer je bilo to srečanje pred dvema letoma. Po uradni otvoritvi je bila parada vseh udeležencev po mestnih ulicah in zvečer kulturno-zabavno srečanje v športni dvorani.

Drugega dne dopoldan so bila razna tekmovanja vseh udeležencev v različnih gasilskih in športnih disciplinah. V ta tekmovanja smo se vključili tudi Elanovi gasilci (streljanje, spretnostna vožnja z gasilskimi vozili itd.). Popoldan smo si ogledali znamenito sotesko v neposredni bližini Bischofshofna, po povratku pa še razstavo gasilske opreme in gasilske enote mesta.

Naslednjega dne so gostitelji predstavili gašenje velikega gozdnega požara v bližini mesta, pri katerem so sodelovali tudi helikopterji. Zadnji dan so bila finalna tekmovanja v gasilsko šport-

nih disciplinah. Popoldan je bila še zaključna parada udeležencev skozi mesto z vso gasilsko opremo in tehniko ter zaključna slovesnost v športni dvorani in razglasitev rezultatov.

Srečanje gasilcev Evrope, ki smo se ga udeležili tudi Elanovi gasilci, je imelo predvsem namen zblížiti gasilce različnih dežel in jim predstaviti gasilsko tehniko seveda pa mu ni manjkalo tudi športno družabnega značaja.

Bojan Zajc



Predstavniki IGD Elan na srečanju gasilcev v Avstriji

Elan in Alpina s skupnimi močmi osvajata Skandinavijo

Za nami je še ena topla zimska sezona, z njo pa tudi doslej še ne dovolj ugotovljive posledice za našo športno-rekreativno zimsko branžo.

Čeprav je že zima 87/88 neustrezno pripravljenim, oz. organiziranim organizacijam z dovolj ostrimi zobmi pokazala, kaj jih čaka, če bodo v istih ali podobnih smereh razvijale organizacijsko aktivnost na tem tržišču, pa je pravkar zaključena sezona 88/89 dobesedno dotolkla in spravila na kolena tudi največje svetovne organizacije.

Ob upoštevanju teh dejstev je Ryon AB skušal že v teku leta 1988 predvideti stanje in analizirati situacijo, do katere bo prišlo po letu 1992 z zapiranjem skupnega evropskega tržišča z ene strani ter krepitvijo konkurence in njene aktivnosti tako znotraj lastnih organizacij kot določenih kooperativnih poslovnih postopkov z druge strani, tako smo želeli najprej predvideti:

— svoje možnosti tako na švedskem kot nasploh na skandinavskem tržišču,

— svojo organizacijo, ki bi pripomogla k takemu razvoju in našim firmam-agen turam omogočila lažje obvladovanje tržnih in drugih organizacijskih zaprek, ki nas ovirajo pri uresničevanju boljših in stabilnejših rezultatov.

Ta vprašanja so se nam navrgla tem bolj, če pogledamo, kaj je doslej že ukrenilo nekaj naših največjih konkurentov:

— Salomon je po svetovni dominaciji v programu smučarskih čevljev in vezi pričel z razvojem svojih smuči, kasneje pa tudi smučarskih palic, in na ta način skuša dopolniti svojo ponudbo in okrepiti svoj položaj na svetovnem trgu s popolnejšim zadovoljevanjem Salomonovega kupca,

— Tyrolia in Head sta že dolgo skupaj, poleg tega pa razvijata in svetovnemu trgu ponujata novo smučko Tyrolia,

— Atomic je kupil proizvodnjo novega tipa smučarskih vezi in se na ta način prav tako želi obdržati in utrditi na tržišču s kompletnjšo ponudbo,

— Rossignol je ob dominaciji na področju smuči ter zelo zanimivi kooperaciji s firmo Lange v alpskem in firmo Artex v tekaškem programu s prihodom Cabra v

svojo organizacijo pričel s proizvodnjo alpskih smučarskih čevljev pod imenom Rossignol.

Ti svetovni trendi ter hiperprodukcija zimske opreme nas silijo k razmišljanju:

— kje se danes nahajata Elan in Alpina,

— kaj lahko v teh okoliščinah storimo, da bi našli in učvrstili svoje mesto pod svetovnim tržnim soncem.

V Ryonu ugotavljamo naslednje:

1. Elan in Alpina prihajata iz socialistične Jugoslavije, kar nam v sedanjih svetovnih razmerah avtomatsko otežuje del poslovanja zlasti na zahodnih trgih.

2. Elan in Alpina že skupaj nastopata na nekaterih trgih (Nemčija, Kanada, Švica in Avstrija) in izkušnje iz tega sodelovanja so nam omogočile izpopolnjevanje skupnega poslovanja. Slabe strani moramo čimprej odpraviti, dobre razvijati naprej ter poiskati nove programske bogatejše usmeritve za nadaljnjo krepitev položaja in omogočanje boljšega in nemotene razvoja tako zunanje kot notranje organizacije dela in poslovanja.

3. Elan in Alpina nimata dovolj možnosti, da bi samostojno nadaljevala borbo s svetovno konkurenco in tržiščem, ki je z 9,9 milijoni parov smuči v sezoni 80/81 padlo na 8,2 milijona parov v sezoni 87/88 (uradna nemško-norveška statistika).

Prav ta dejstva in razmere, ki so nastale po neugodni zimski sezoni 87/88 in še slabši 88/89, so Ryon AB vodile v strateške raziskave v letu 1988 in postavitev temeljev nadaljnega razvoja in osvajanja celotnega skandinavskega tržišča.

Salomon kot vodilni v naši branži se je na skandinavskem trgu že centraliziral, kar nam je potrdilo, da se v naših predvidevanjih in razmišljanjih nahajamo na pravi poti.

Prvi korak je bila analiza sedanje organizacije in odločitev o preselitvi firme na jug Švedske, torej v sam center švedskega in nasploh skandinavskega tržišča.

Drugi korak so bile Danska, Groenland in Islandija. Po dolgotrajnih pripravah, pogajanjih in dogovarjanjih smo našli možnosti, da bi si pridobili čimboljši položaj na tem tržišču, katerega tržni potenciali so:

— Danska ca. 25.000 parov alpskega in od 20.000 do 60.000 parov tekaškega programa,

— Groenlandija ca. 1.500 parov alpskega/tekaškega programa,

— Islandija od 2.000 do 3.000 parov alpskega/tekaškega programa.

Ko smo ugotavljali tržne možnosti in sedanjo Elanovo/Alpinino prisotnost na tem tržišču, smo bili s položajem nezadovoljni in smo akcijo koncipirali v dve smeri:

1. prezentiranje Elana/Alpine prek najboljšega mogočega poslovnega partnerja,

2. z lastno organizacijo omogočiti uresničitev želenih ciljev.

Za poslovnega sodelavca smo po dolgih razgovorih dobili Select A/S iz Danske, svojo organizacijo pa smo prilagodili tako, da bomo v prihodnje imeli carinsko skladišče v Švedski in na ta način omogočili nemoteno preskrbo teh trgov. Poleg tega bomo s preselitvijo firme na jug Švedske olajšali centralizacijo programskega razvoja Elana/Alpine.

Danes lahko ugotavljamo, da so rezultati v glavnem zadovoljivi in da so bili razgovori Elan/Alpina — Ryon/Select uspešni:

1. S 1. 6. 1989 smo sklenili pogodbo s Selectom/Sport Masterom kot centralnim kupcem za dansko tržišče o ekskluzivnem nastopu Elana/Alpine na Danskem, v Islandiji in Groenlandiji za obdobje od 1. 1. 1990 do 30. 6. 1991.

2. Ta pogodba Ryonu/Selectu omogoča, da od 1. 1. 1991 dalje sodeluje tudi z drugim centralnim kupcem Intersportom Danska in na ta način popolnoma pokrije zgoraj navedeno tržišče.

3. Centralni kupec se obvezuje, da bo prevzel alpski in tekaški program, kar pomeni zastopanje celotne kolekcije od otroškega preko rekreativnega vse do tekmovalnega programa.

4. Po isti pogodbi bo Ryon že na ISPU februarja 1990 dobil manjša naročila od Sport Mastera za ca. 2.500 parov smuči in ca. 8.000 parov smučarskih čevljev.

5. Z ločeno pogodbo za Groenlandijo bo Ryon do 1. 5. 1990 dobil naročilo ca. 500 parov smuči in ca. 500 parov smučarskih čevljev, kar predstavlja tretjino groenlandskega tržnega potenciala.

6. Z ločeno pogodbo bomo obravnavali tudi Islandijo, kjer so razgovori v teku, informacije pa boste dobili naknadno.

7. Kar se tiče sezone 89/90 pričakujemo v Islandiji prodajne količine okrog 1.500 parov smuči in približno 3.000 parov smučarskih čevljev, kar je z ozirom na določeno zamujanje v razgovorih in splošno stanje po zaključeni topli zimski sezoni zadovoljivo.

Akcija tako na nivoju Elan/Ryon kot tudi Alpina/Ryon je dala dobre rezultate in danes lahko ugotavljamo, da se lahko samo:

— s skupnimi močmi,
— skupnim trudom in
— s skupnim hotenjem upremo tržni konkurenci in Elanu/Alpini zagotovimo varnejšo in mnogo boljšo prihodnost.

Naj ta primer naše poslovne politike Elana/Alpine pokaže željo in nadvse dobre poslovne rezultate v osvajanju tako skandinavskega kot nasploh svetovnega tržišča.

Iz Ryona vas prisrčno pozdravljamo s sloganom Z ELANOM ZA ELAN IN ALPINO.

Nikola Sumina-Laufer



Obisk politične šole CK ZKJ iz Kumrovca 9. 5. 1989

Medsebojno povezan informacijski sistem

Dosedanji postopki pri razvoju računalniške informatike so bili usmerjeni predvsem v razvoj medsebojno nepovezanih računalniških obdelav, kar je imelo za posledico večkratni vnos podatkov, lokalno uporabnost podatkov, izkazovanje neskladnih rezultatov obdelav itd.

Masovno širjenje osebnih računalnikov dodatno povečuje problem nepovezanih računalniških obdelav zaradi enostavnosti razvoja medsebojno nepovezanih aplikacij.

Smo na pragu krize nepovezanih računalniških obdelav.

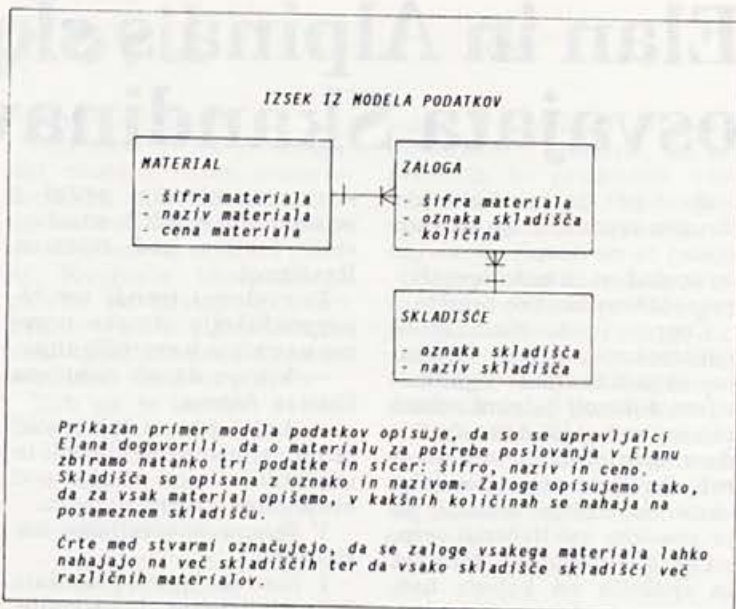
Kriza ni vedno nekaj slabega. Kriza je gonilna sila nadaljnjega napredka. Brez krize ni niti razloga niti motivacije, da bi dosedanji način razvoja informatike zamenjali za uspešnejšim.

Pri gradnji povezanega informacijskega sistema je

manj pomembno, ali bomo le-tega gradili na osnovi velikega računalnika ali na osnovi mreže osebnih računalnikov. Bistvenega pomena za gradnjo povezanega informacijskega sistema je poznavanje in enotna predstava o strukturi poslovnih podatkov po vseh sektorjih in službah.

V dosedanjem razvoju informatike si je vsaka služba za posamezne aplikacije oblikovala strukturo poslovnih podatkov zgolj za lastne potrebe. Istopomenske podatke je v povezanem informacijskem sistemu potrebno urediti tako, da vsebinsko in formalno ustrezajo vsem uporabnikom teh podatkov.

Upravljalci poslovnih funkcij se dogovorijo o količini in strukturi potrebnih in zadostnih poslovnih podatkov za upravljanje Elana. Medsebojno uskladijo strukturo poslovnih podatkov ter zapišejo rezultat uskladitve.



Zapis strukture poslovnih podatkov imenujemo model poslovnih podatkov.

Z opisom modela poslovnih podatkov pa je opravljena najzahtevnejša faza razvoja medsebojno povezanega informacijskega sistema ter obenem postavljen temelj sodobni informatiki.

Velja pa tudi obratno.

Brez odprave neskladnosti v poslovnih podatkih, brez razumevanja usklajene strukture poslovnih podatkov s strani uporabnikov in računalničarjev, ter brez zapisa strukture poslovnih podatkov (modela podatkov) je povezan (integriran) informacijski sistem le utopija.

Franc Rozman

Načrtovanje delovnih mest s pomočjo računalnika

Danes je znanih že cela vrsta računalniških programov za načrtovanje ter ocenjevanje delovnih mest in tudi delovnih operacij za sistemiziranje metod, ki se uporabljajo v prodaji kot tudi pri planiranju in kontroli proizvodnje.

Vsi programi izhajajo s temeljnega izhodišča, da je dejavnost človeka mogoče simulirati z računalnikom in tako dobiti okvir za načrtovanje delovnih operacij. To je t. i. konverzijski, oziroma grafični sistem, ki je sestavljen iz antropometričnega in biokemičnega in ki omogoča modeliranje delovnega prostora v treh dimenzijah s specifičnimi nalogaми upravljalca stroja, oziroma naprave.

Pri samem načrtovanju modela, oziroma programa je mogoče spremeniti dimenzije delovnega mesta in razporeditev predmetov na njem. Upoštevati je mogoče različne konstitucije delavcev zaradi izvedbe določene delovne sekvence in pri tem seveda opraviti vsa vrednotenja od prisilno fizičnih lastnosti do delovnega sistema in na drugi strani pogoje dela vrednotiti s starostjo delavca. Takšne analitične metode, oziroma ocenjevanja vključujejo tudi vprašanje ali je delavec za delovni prostor primeren glede na svojo konstitucijo, ali lahko

vidi delovne priprave, ali je v dosegu kontrole dela, mogoče je določiti tudi delovne normative, oziroma oceniti čas, ki je potreben, da se opravi neka delovna sekvenca, kot tudi ugotavljati, ali

obstoja zadovoljivo razmerje med udi. Seveda je potrebno v prvi vrsti imeti prostorske poglede, kar lahko danes dobimo preko zaslonskih medijev. S pomočjo koordinatnega sistema lahko delo in na-

loge pregledujemo od blizu in daleč, jih specificiramo ter priredimo tako, da so odvečne operacije tudi izločene ali pa vključene k drugemu delovnemu procesu.

Boris Hafner

Ne kradi — Kakorkoli že, to ni prav

Zanimivo. Ljudje, ki ne bi nikoli v nobeni trgovini vzeli stvari ne da bi jo plačali, mirno prepisejo tujo disketo s tujim računalniškim programom in ga mirno uporabljajo. Rezultat je enak. Tudi to dejanje je običajna kraja.

Ne zavedamo se vpliva na avtorske pravice in na druge odnose, če brez avtorjevega dovoljenja ali brez plačila prepisujemo ali uporabljamo programsko opremo.

Odnos med kupcem in prodajalcem programske opreme je odnos medsebojnega zaupanja. Kupec zaupa prodajalcu, da je ta proizvedel programsko opremo, ki bo izpolnila njegova pričakovanja. Da bo dala določene rezultate, da bo delovala po določilih, da bo primerno dokumentirana in vzdrževana. Prodajalec zaupa kupcu, da bo uporabljal programsko opremo le v dogovorjenem obsegu in namenu, čeprav je to zaupanje zelo enostavno kršiti.

Naše poslovanje lahko opišemo s tremi načeli: pridobivanje dobička ob upoštevanju zakonskih in etičnih norm. Vrstni red teh načel pa je pri nas žal vprašljiv. Moralne in etične norme so jasne: nelegalne kopije programske opreme so kraja.

Premislite dvakrat, predno vprašate za nelegalno kopijo programske opreme. Premislite trikrat, preden kopijo ponudite nekemu drugemu. Prepisovanje programske opreme ali prekupčevanje s tako opremo ni sa-

mo kraja ampak je tudi preprosto napačno.

Kazen bo vzgojna, boleča in učinkovita. Računalniški virusi se širijo po svetu. Eni so nagajivi in neškodljivi, drugi uničujejo podatke in opremo. Zaščita pred njimi pa je samo ena: pravilen in pošten način uporabe računalniške opreme.

Vložek v hazardni igri z uporabo ukradenih programske opreme je prevelik, da bi si lahko dovolili tako tvegavanje.

Janez Golias



Bloško smučanje — dediščina in izziv

V Valvasorjevi Slavi vojvodine Kranjske, ki je izšla pred 300 leti, je med drugim tudi marsikateri zanimiv zapis o dejavnostih, ki so značilne za telesno kulturo ljudstva. Tako vzemo nekatere podrobnosti o ljudskih plesih, jahanju, popotništvu, jamarstvu, ribolovu, čolnarjenju in celo o rokoborbi med Trnovčani in Krakovčani na improviziranem mostu prek Gradaščice. V kranjskih mestih so imeli urejena strelišča, v Ljubljani celo posebno strelišče za plemstvo, deželne častnike in meščanstvo.

Naši predniki so imeli očitno kar dobro kondicijo, saj Valvasor poroča npr. o množičnem potovanju na Kum (1219 m), kamor je prišlo za praznik kar 50.000 romarjev od blizu in daleč. Vsi so hodili s palico v rokah, za tvegana potovanja pa so si omislili posebno gorjačo, ki jo avtor natančno opisuje. Zlasti znamenit pa je zapis »O čudni hoji po zasneženih gorah« — o starosvetnem smučanju na Bloški planoti, Vidovskih hribih in v njih soseščini. To je prvi zapis o smučanju v alpskih deželah. Dejansko gre samo za štiri strani besedila, za jednat in preprosto opisan način smučanja bloških kmetov, ki so avtorja navdušili s svojo okretnostjo na približno poldrugi meter dolgih bukovih deščicah. To so bile predvsem hodilne smuči, ki pa so jih tako dobro obvladali, da so bili tudi v smuku hitri, ob pomoči ene same dolge palice pa so znali celo vijugati.

Vse do pojava modernih smuči (po prvi svetovni vojni) je bila raba smuči na Bloški planoti zelo razširjena in zares množična; 418 družin je imelo pri hiši okoli 700 parov doma izdelanih smuči. V letih med obema

vojnama so odrasli polagoma začeli opuščati staro navado hoje na smučeh, mladi pa so se ogreli za lično izdelane tovarniške modele z vezmi, ki omogočajo natančne premike smuči. Uvedli so tudi rabo dveh palic. Preproste ljudske smuči so bile nekako razvrednotene, toda kaj kmalu so postale zgodovinska znamenitost, zlasti po drugi svetovni vojni. Italijanska fašistična okupacijska oblast je izdala ukaz o obvezni oddaji smuči (1942), zavedni ljudje pa so jih raje uničili, kakor da bi jih izročili sovražniku. Pristine bloške smuči imajo danes svoje častno mesto v muzejih, dva para jih ima tudi tovarna ELAN in bodo na ogled udeležencem mednarodnega simpozija na gradu Snežnik.

Valvasorjeva Slava vojvodine Kranjske obsega 3532 strani, vezanih v štiri zajetne knjige velikega formata, napisana je v težko razumljivem arhaičnem nemškem jeziku. Razumljivo je, da je tako obsežno delo malokdo prebral v celoti. Zapis o bloškem smučanju je prevedel v slovenščino prvi slovenski smučarski učitelj Rudolf Badjura (1920), skrajšano izdajo Slave (365 strani z ilustracijami) pa je oskrbel Mirko Rupelj (1951). V tuji smučarski literaturi je bloško smučanje večkrat omenjeno, vendar zelo skopo in z napakami. Nekateri označujejo Julijske Alpe kot domovino ljudskega smučanja na Kranjskem.

Slovenskemu etnografu dr. Borisu Orlu je treba priznati, da je z znanstveno natančnostjo proučeval fenomen bloškega smučanja in o svojih izsledkih napisal doktorsko disertacijo, ki jo je izdala Slovenska akademija znanosti in umetnosti (1951),

vendar je še mnogo odprtih vprašanj, ki čakajo na odgovor.

Namen simpozija je vsestransko osvetliti starosvetno bloško smučanje in ga ovrednotiti v slovenskem, jugoslovanskem in evropskem prostoru z zgodovinskega, sociološkega, etnološkega, športnega in drugih vidikov, beremo v vabilu k udeležbi. Med strokovnjaki, ki so prijavi 26 referatov, so tudi gostje iz ZR Nemčije, Avstrije, Italije in Sovjetske zveze.

Prav je, da tudi ko športniki gojimo svoj zgodovinski spomin. Kakor ve vsakdo za Triglav in za spomenik štiri-

rim pogumnim prvopristopnikom v Bohinju, kakor ve vsakdo za olimpijske uspehe naših telovadcev z Leonom Štukljem na čelu, za Planico, za presenetljive tekmovalne uspehe alpskih smučarjev in skakalcev, pa za vrhunska dejanja alpinistov, tako naj vsakdo ve tudi za zgodovinsko resnico, da je bil slovenski kmet prvi v Srednji Evropi, ki si je v težkih pogojih zime pomagal s smučmi. Valvasorjev zapis o bloškem smučanju je tako pomemben, da bi ga moral sleherni slovenski otrok prebrati že v šolski čitanki.

Drago Ulaga

Novice

Še malo o »naših« smučarjih:

— ELAN-ovi smučarji so doslej dosegli 218 zmag na tekmovanjih za svetovni pokal in tekaških maratonih ter 121 medalj na tekaških maratonih, svetovnih pokalih, svetovnih prvenstvih in olimpijskih igrah, od tega 47 zlatih.

— ELAN je po izvozu bil lani na 22. mestu med slovenskimi izvozniki na konvertibilno področje (1,06%); na prvem mestu IMV s 7,8% slov. izvoza.

— ELAN je po doseženih točkah v svetovnem pokalu 88/89 med 11 firmami zasedel 4. mesto, med moškimi pa celo 3. mesto. Prvi je bil Atomic. V posameznih disciplinah pa je Elan kot izdelovalec smuči zasedel:

- 1. mesto moški veleslalom
- 2. mesto ženski veleslalom
- 2. mesto ženski slalom

— **Inovacije drugod:**
V Železarni na Jesenicah so lani s 159 inovacijami ustvarili 3,21 milijarde din prihranka. Izplačana nadomestila so predstavljala 1,7% ustvarjenega prihranka (v Elanu je ta odstotek 8,36% — mi imamo skoraj 5 × večje odškodnine)

Dopisujte



Tršarjev kip »Bloški smučar« v avli upravne stavbe

— Iskanje v bazah podatkov v ERC-ju

Od začetka letošnjega leta (marec) je možno v ERC-ju iskanje v bazah podatkov s pomočjo ukazov, ki omogočajo uporabniku pristop in izvajanje iskanih postopkov. Mi smo preko JUPAK-a zaenkrat vezani na Univerzitetno knjižnico Maribor, ki nam nudi 14 baz podatkov (strojništvo, tekstil, serijske publikacije, itd.), in na Informacijski center Ljubljana z 9 bazami (področje patentov '88 in blagovnih znamk — JUG). Kasneje bo možno iskanje podatkov tudi v Institutu.

Baze podatkov sestavljajo knjižnične opise člankov (iz revij, časopisov), knjig, referatov in drugih prispevkov. Največji delež v bazah predstavljajo članki.

Jeziki so različni, največ angleški.

Univerzna navodila oz. priročnika za uporabo teh baz podatkov so v ERC in INDOK-u.

Praktična vrednost za ELAN sedaj: dejstvo je, da različne podatke o patentih iščemo za dolga leta nazaj, kar pomeni, da bo tovrstno iskanje potekalo delno tudi še s pomočjo ITEO + INFORMACIJ. CENTRA Ljubljana. Baze podatkov preko Maribora pa za nas niso zanimive v večji meri (vprašanje potreb, mnogi podatki so dosegljivi po utečeni poti, področje športnega orodja je zelo specialno...).

Vsekakor pa bo iskanje podatkov pridobivalo na pomenu za nas v prihodnjih letih.

Tone Stare

Franc Cvenkelj — v pokoju



Ob slovesu F. Cvenklja v njegovem Krpinu. — Na sliki manjka F. Kolman, ki je v objektiv ujel prešerno razpoloženje

Če bi hotel opisati Francovo življenjsko delo, bi moral biti ves čas poleg — pozna pa se le od leta 1976 — to je od začetkov mojega službovanja v Elanu. Tako lahko vtise strnem v občutja in spomine, ki smo jih obujali na pikniku, ki ga je Francelj priredil v »svojem« Krpinu. Tistih, ki smo bili poleg in ki smo prišli iz spoštovanja do njega in njegovega dela, saj je za nas legenda Elana in posebej programa športna orodja, se nas je zavoljo njegovega 35-letnega staža nabralo kar čez 50. Med množico je bilo tudi nekaj njegovih vrstnikov, ki že uživajo podaljšano spanje in mirnejši življenjski ritem, večina pa tistih, s katerimi je Francelj še včeraj delal. Posebno čast

so mu izkazali naši partnerji iz Slovenijalesa. Elan se mu je ob tej priložnosti zahvalil z grafiko Bloškega smučarja, nas pa je presenetil z gesto, da bo zbrane prispevke daroval Zavodu za slepo in slabovidno mladino v Ljubljani. V tem zavodu je Francelj opremil eno zadnjih svojih telovadnic. Ob stikih z njimi ga je ganila življenjska usoda teh otrok, posebej pa še po predstavitvi njihovega vsakdana in rezultatov dela in učenja ob priložnosti izročitve darila.

Mi smo se mu skromno oddolžili z darili, posebej veseli pa je bil male telovadne skrinjice, ki naj ga še dolgo spominja na ELAN in sodelavce.

Janez Urbanc

Kratek opis življenjskega dela Francija Cvenklja

Predsednik TVD PARTIZAN 20 let, zdaj pa gospodar društva. V Krpinu je začel z izgradnjo smučišča do sedanjih razsežnosti. V neposredni bližini smučišča je bila zgrajena TRIM steza. Pri izgradnji telovadnice v novi osnovni šoli v Begunjah je pripomogel, da ima tam tudi TVD PARTIZAN svoje prostore, ki se koristno uporabljajo še danes (tudi TRIM kabinet). Zraven šole pa so zrastle tudi nova športna igrišča.

Za ves trud na tem področju pa je prejel številna odlikovanja:

— Priznanje občinske zveze za telesno kulturo — 1965 leta

— Priznanje občinske zveze za telesno kulturo — 1967 leta

— Priznanje občinske zveze za telesno kulturo — 1969 leta

— Priznanje zveze za telesno kulturo Slovenije (ob 25-letnici) — 1970 leta

— Priznanje smučarske zveze Slovenije (ob 25-letnici) — 1970 leta

— Priznanje TVD PARTIZAN Slovenije — 1970 leta

— Zlata plaketa smučarske zveze Jugoslavije — 1973 leta

— Priznanje občinske zveze za telesno kulturo za 30-letno delo — 1975 leta

— Bloudkova nagrada —

a) ELAN:

— zaposlen od leta 1950 kot ključavničar,

— 1958 postane vodja montaže telovadnic, naslednje leto pa tehnolog,

— od 1972, leta je do upokojitve opravljaj posle projektanta opreme telovadnic in športnih igrišč.

b) ŠPORT:

S smučarskim tekmovanjem prične s 13. letom, 1938 v Kropi, kjer zmaga v teku na 5 km. Po 14 dneh pa na večjem tekmovanju v Mojstrani tudi v teku, kjer je bil tretji. Po drugi svetovni vojni pa je začel tekmovati v alpskem smučanju. Leta 1947 na republiškem prvenstvu v smuku sedmi, leta 1948 na triglavskem smuku tretji.

Na osnovi teh rezultatov je bil sprejet na trening državne reprezentance s Tinetom Mulejem. Kot reprezentant je prvič nastopil leta

1948 v St. Moritzu v Švici, od takrat pa je bil v reprezentanci 9 let. Na olimpijskih igrah v Cortini d'Ampezzo je v kombinaciji zasedel dobro 13. mesto.

c) TRENER smučanja in organizator športne dejavnosti v Begunjah od leta 1962, kjer je še danes.

1975 leta

— Državno priznanje za delo — 1976 leta

— Občinsko priznanje — 1976 leta

— Krajevno priznanje OF — 1980 leta

— Krajevno priznanje OF — 1982 leta

— Priznanje telesno kulturne skupnosti Radovljica — 1982 leta

Knafelj Slavko



Otroci so le dočakali svojo telovadnico, eno zadnjih, ki jo je opremil Franci Cvenkelj

ELAN®



Elan sta v petek, 21. 4. 1989 obiskala slovenski in hrvaški družbeni pravobranilec z namestniki. Po ogledu proizvodnje so se z direktorjem splošnega sektorja tov. Blažem Jakopičem zadržali v daljšem razgovoru, v katerem so glaven podarek dali najnovejšim spremembam zakonodaje

Četrto stoletje novinar v združenem delu

Slavko Knafelj je v ELANU opravljalo to delo od leta 1961



Že v zadnji številki »Smučine« smo pisali o odhodu Slavka Knaflja, organizatorja samoupravljanja in informiranja in odgovornega urednika »Smučine«, v zaslužni pokoj.

Danes pa še čisto na kratko s tem, kako smo se od njega poslovili. Poleg »novinarske račke«, ki jo je prejel še v Elanu ob obisku članov Gorenjske sekcije novinarjev v združenem delu Slovenije, je 22. maja ob podelitvi Tomšičevih nagrad v Skupščini SR Slovenije v Ljubljani prejel »Srebrno plaketo in diplomu Zveze novinarjev Jugoslavije« za 25-letno delo v novinarstvu.

Na 10. srečanju novinarjev in organizatorjev obveščanja

v združenem delu Slovenije v Gozd Martuljku so mu 25. maja člani izvršnega odbora sekcije v znak zahvale za dolgoletno uspešno sodelovanje podarili monografijo slikarja Božidarja Jakca s posvetilom.

Mi pa, njegovi najožji sodelavci, sedanjí in nekdanji, smo se od njega formalno poslovili 20. maja na Črnicu, kamor nas je povabil na poslovilni večer in kjer smo mu izročili spominska darila. V imenu Elana se mu je zahvalil direktor splošnega sektorja tov. Blaž Jakopič s priložnostnim darilom.

Adijo — pa zdrav nam ostani!



Priznanje Slavku Knaflju

10. srečanje novinarjev in organizatorjev obveščanja v OZD Slovenije — Gozd Martuljek — 25.—27. 5 1989

Srečanje se je pričelo v četrtek, 25. 5. 1989, s sejo izvršnega odbora zveze novinarjev in organizatorjev obveščanja v OZD SRS.

Petkovega in sobotnega dela srečanja se je udeležilo blizu 200 novinarjev iz slovenskih podjetij.

Uvodno temo o trenutnem gospodarskem in družbenopolitičnem trenutku pri nas je razlagal predsednik Gospodarske zbornice Slovenije dr. Marko Bulc. Druga zanimiva tema srečanja je bila predstavitev izobraževalnih programov za novinarje, ki sta jih pripravili ljubljanska FSPN in Fakulteta političnih ved iz Zagreba.

Določbe novega zakona o obveščanju je pojasnjeval strokovnjak za področje informiranja in obveščanja v OZD dr. Andrej Berden, član t. i. Markovičeve komisije za informiranje. V soboto sta v temi s provokativnim naslovom »Ali nas lahko zapro?« sodelovala Mitja Deisinger in Tone Frantar — sodnika Vrhovnega sodišča SRS.

Srečanje je bilo koristno ne le zaradi pridobivanja novega znanja s tega področja, ampak predvsem zaradi izmenjave izkušenj z uredniki ostalih tovarniških glasil.

V znak priznanja in zahvale za dolgoletno delovanje na tem področju novinarstva so na seji izvršnega odbora sekcije dolgoletnemu uredniku »Smučine« Slavku Knaflju podarili monografijo slikarja Božidarja Jakca.

Naj kar citiram Bilten srečanja: »Starosta slovenskega tovarniškega novinarskega peresa. Kar 28 let se je neumorno ukvarjal z obveščanjem delavcev v begunjskem Elanu. Sedaj odhaja... Odhaja v še kako zaslužni pokoj in prav na letošnjem srečanju smo se tudi »uradno« poslovili od njega. Dal pa je obljubo. Še naprej bo prihajal na naša srečanja in svoje znanje bo prenašal tudi na mlajše. Privoščimo mu uživanje v svoji hišici in zaželimmo mu še obilo zdravja. Zasluzil si je to!«

Tone Jošt

OB OBLETNICI USTANOVITVE
ZVEZE NOVINARJEV JUGOSLAVIJE
PODELJUJE
DRUŠTVO NOVINARJEV SLOVENIJE
SREBRNO PLAKETO
SLAVKU KNAFLJU

ZA 25-LETNO DELO
V NOVINARSTVU IN
ZA POSEBNO PRIZADEVANJE
PRI RAZVOJU NOVINARSTVA IN
NOVINARSKE ORGANIZACIJE

LJUBLJANA, 29. OKTOBRA 1988

Slavko Knafelj



10. SREČANJE
NOVINARJEV IN
ORGANIZATORJEV
OBVEŠČANJA
V OZD SLOVENIJE
MAJ 1989

Stanje inovacij letos

Večja aktivnost na področju inovacij daje tudi boljše rezultate. Tako je bilo do 8. 6. pripravljenih 133 inovacij. Razveseljiv je podatek, da iz smučarije delavci prijavijo največ inovacij, manj pa je prijav iz športnega orodja in plastike. Pavšalne odškodnine se bodo povečale za večkrat. Pospešila se bo tudi realizacija inovacij, kar je v dobro tako inovatorjem kot podjetju. S pomočjo uporabljanih inovacij je mogoče povečati osebni dohodek in to kar precej. To so spoznali že mnogi inovatorji v ELAN-u. Zato prijavljajte inovacije!

— Na razpis o podelitvi priznanj »INOVATOR LETA 1988« sindikata gozdarstva in lesarstva SRS sem prijavil Alojza PEINKIHERJA, ki je lani v Elanu z vlogo št. 528 dosegel največji prihranek.

Elan je med lesnimi in gozdarskimi delovnimi organizacijami v Sloveniji na 1. mestu glede števila prijavljenih inovacij, število 19,12 na 100 zaposlenih daleč presega npr. Alples z 12,36, ki je na tretjem mestu.

Po številu prijavljenih predlogov pa je Elan na drugem mestu. Najmanj v štirih podjetjih imajo referenta za inovacije. (Elan v okviru del in nalog drugega področja). Če se primerjamo s sorodnimi podjetji v bližnji okolici, dobimo takole sliko: Elan 262 prijavljenih inovacij, STOL Kamnik 20, LIP Bled 8, GG Bled 3, ...

Referenta za inovacije imajo naslednja slovenska lesna oz. gozdarska podjetja: MARLES, RIKO, MEBLO, LESONIT ...

Glede na doseženo gospodarsko korist pa je Elan na 18. mestu, kar je razumljivo, saj se je lansko leto začelo pojavljati preveč inovacij, za katere ni bil izračunan prihranek, čeprav bi to moralo biti (inovacijo je nesmiselno uporabiti, če prinaša izgubo).

To je nekaj podatkov, ki jasno nakazujejo, kako daleč smo v Elanu z inovacijsko dejavnostjo pred drugimi istimi oz. sorodnimi podjetji. Prav gotovo je razmišljanje, da bi tudi pri nas uvedli delovno mesto za referenta inovacij, čisto na mestu. Referent bi celo moral biti stalno dejaven v tehničnem kolegiju, kajti inovacije so zelo važen del proizvodnje. Vemo pa, da v Elanu določena področja npr. športno orodje in nekateri sektorji na področju inovacij niso pretirano aktivni. Mogoče bo akcija tehničnega kolegija glede povečanja števila prijavljenih inovacij prinesla ideje, kako »zbuditi« tudi ta delovna področja. Seveda je treba vedeti, da se nagradjujejo inovacije, ki so rezultati presejanja svojih nalog v okviru plana drugih nalog, sploh pa se nagradijo inovacije, ki ne spadajo v okvir del in nalog predlagatelja.

Tone Stare



Elanovo odbojgarsko moštvo — občinski sindikalni prvaki za leto 1989

Odbojka

Največji ekipni uspeh na občinskih sindikalnih prvenstvih

Elanove ekipe že vrsto let nastopajo na občinskih sindikalnih prvenstvih v odbojki, vendar pa takega uspeha še nikoli niso dosegli.

Prvenstvo se je igralo v skupinah od 13. 4. do 25. 4. 1989 v Radovljici, Lipnici, Gorjah in Begunjah. Vse naše ekipe so bile uspešne v predtekmovanju, saj je prva moška ekipa zmagala in se uvrstila v veliki finale, druga moška ekipa in ženske pa so v skupinah zasedli drugo mesto ter se uvrstili v veliki finale.

Ženske so finale igrale pred moškimi ekipami. Naše so igrale odlično, zmagale v malem finalu, ter osvojile 4. mesto na prvenstvu. Moški ekipi sta igrali istočasno. Druga skupina je osvojila 3. mesto v skupini, saj realno ni mogla doseči več, ker sta v skupini igrali ekipi Verige in GG — lanskoletna finalista. Kljub temu so fantje igrali dobro in osvojili 7. mesto na prvenstvu. Posebej pa velja za odlično igro pohvaliti 1. ekipo, ki je že v predtekmovanju, ko je igrala z ekipo Verige kot nosilec, zaigrala odlično, zmagala in napovedala dobro igro tudi v finalu. To so fantje tudi dokazali, saj so premagali vse tri finaliste, ter tako presenetljivo, vendar zaslužno osvojili naslov občinskega prvaka, ki smo ga že nekaj let osvajali, vendar se nam je vedno izmuznil. Omenim naj še, da v naši ekipi razen enega igralca (Jerala Aleš) ni bilo nikogar, ki bi aktivno igral v ligaškem tekmovanju, kot je bilo to pri ostalih finalistih, kjer so zbrani sami aktivni igralci slovenske lige.

Prav zato je ta uspeh še toliko večji, saj ga ni nihče pričakoval. Tak uspeh pa mora biti samo še vzpodbuda za naprej, saj je naslov lažje osvojiti kot pa potem braniti.

Igralci Elanovih ekip:

Ženska ekipa: Vidic Meta, Pretnar Brigita, Globevnik Cilka, Šinkovec Lidija, Škantar Nuša, Razinger Olga, Ravnik Marjeta

Moška ekipa — Elan I.: Jerala Aleš, Mavrič Zvone, Toman Slavko, Petriček Peter, Praprotnik Filip, Kajdiž Milan, Škufca Borut, Janc Boštjan, Hrovat Brane

ELAN II.: Kozamernik Stane, Toneje Jože, Zupan Roman, Zupan Marko, Mencinger Martin, Potočnik Damjan, Finžgar Primož, Peternel Jani, Makra Igor

Se enkrat čestitke vsem trem ekipam za dosežene rezultate.

Brane Hrovat

Vrstni red moški:

1. ELAN I.
2. Iskra Lipnica
3. Plamen
4. LIP Bled
5. Veriga
6. GG Bled
7. ELAN II.



Vrstni red ženske:

1. LIP Bled
2. LB Radovljica
3. OŠ Gorje
4. ELAN Begunje
5. HTP Bled
- itd.

ELAN



Alojz Peinkher je prejel priznanje »Inovator leta«, ki ga podeljuje Sindikat delavcev gozdarstva in lesarstva Slovenije. Priznanje je dobil za inovacijo »Stanjšanje drsne obloge RC smučī«. Čestitamo!



Dragi Miro Palhartinger

V najlepših pomladnih dneh, ko se življenje v naravi prebuja, si omagal.

Se v četrtek si telefonsko odjavil obisk, ki so ga Elanovi upokojenci organizirali z ogledom novosti v proizvodnji. Kot bi slutil, si se s tem poslovil za vedno.

Dragi Miro!

19 let si služil v Elanu, leta 1982 pa si odšel v zasluženi pokoj. Huda bolezen te je pri 67-tih letih dosti prezgodaj položila k večnemu počitku.

Celo življenje si bil priden in delaven, tako v službi kot doma. Vedno si bil dobrovoljen in vsakomur vsak čas pripravljen pomagati. Zelo te bo pogrešala tvoja družina, v lepem spominu pa boš ostal tudi nam, tvojim sodelavcem v Elanu.

V skladišču smuči, kjer si bil vseskozi zaposlen, se te še prav posebej spominjamo in žalujemo za tabo. Ni čudno, saj si bil vsem vzor.

Dragi Miro! Nič drugega ne moremo več storiti zate kot reči: Počivaj v miru!

Tvojim svojcem pa iskreno sožalje.

Sodelavci Elana

ZAHVALE

Ob prerani in nenadni izgubi sina in brata

MARJANA BOHINCA
se sindikatu in sodelavcem telovadnega orodja iskreno zahvaljujem za podarjeno cvetje in izrečena sožalja, govorniku pa za poslovilne besede ob odprtem grobu. Hvala tudi sodelavkam lakirnice za izrečena sožalja. Vsem, ki so nam v tem težkem trenutku pomagali, iskrena hvala.

Vsi njegovi

Ob smrti drage mame

ANE TRLEJ

se vsem sodelavkam in sodelavcem zahvaljujem za podarjeno cvetje, denarno pomoč in izrečena sožalja.

Sin Jože Trlej
z družino

Ob boleči izgubi dragega brata

TOMA BREKALA

se vsem zahvaljujem za izrečena sožalja, posebna zahvala sodelavcem komunale za denarno pomoč.

Žalujoči brat Marko

Ob boleči izgubi dragega očeta

JANKA HORVATA

se vsem sodelavcem prve izmene strojne delavnice smučiči, iskreno zahvaljujem za izrečena sožalja in denarno pomoč.

Žalujoči sin Oto z družino

Ob težki izgubi drage mame

KUKAVICA ŠIDE

se vsem sodelavkam in sodelavcem iz strojne delavnice smučiči najlepše zahvaljujem za izrečena sožalja in denarno pomoč namesto venca na grob.

Žalujoča hčerka
Avdič Vasvija z
družino

Ob težki izgubi dragega očeta

VIDIC FRANCA

se sodelavcem Elana, posebej pa sodelavcem službe kakovosti in nadaljnje, iskreno zahvaljujem za izrečena sožalja, venca in denar.

Žalujoči sin Matevž
z ženo

Ob boleči izgubi dragega očeta

**ANDREJA
GLOBOČNIKA**

se vsem zahvaljujem za izrečena sožalja, posebna zahvala pa sodelavcem in sodelavkam priprave elementov in sitotiska za podarjeno cvetje in denar.

Žalujoča hčerka
Marija Pernuš
z družino

ZAHVALA

Vsem sodelavkam in sodelavcem II. izmene v poljedelku smučiči se lepo zahvaljujem za lepo in dragoceno darilo, ki so mi ga poklonili ob odhodu v pokoj.

Pavla KRANJC

ZAHVALA

Sodelavkam in sodelavcem strojne delavnice smučiči se iskreno zahvaljujem za darilo in pozornost ob odhodu v pokoj.

Jaka AŽMAN

Upokojitve

SEVER Franc, trženje, invalidska upokojitev — 24. 4. 1989

PRISTOV Ivana, splošni sektor, invalidska upokojitev — 19. 5. 1989

ŠMIT Janez, smučiči, invalidska upokojitev — 9. 6. 1989
VOLČJAK Slavko, vzdrževanje, predčasna starostna upokojitev — 25. 6. 1989

VOLČANŠEK Anton, vzdrževanje, predčasna starostna upokojitev — 28. 6. 1989

ŽEMVA Angela, smučiči, invalidska upokojitev — 29. 6. 1989

ERJAVEC Anemarija, trženje, invalidska upokojitev — 29. 6. 1989

FRELIH Milan, športno orodje, invalidska upokojitev — 29. 6. 1989

ŠUBIC Jožefa, smučiči, invalidska upokojitev — 29. 6. 1989

AŽMAN Jakob, smučiči, predčasna starostna upokojitev — 10. 7. 1989

JENSTERLE Marija, gospodarski sektor, starostna upokojitev — 25. 7. 1989

KNAVS Marija, športno orodje, starostna upokojitev — 16. 8. 1989

ŠVAB Marta, gospodarski sektor, starostna upokojitev — 23. 8. 1989

Vsem želimo obilo zdravja in še dolgega življenja.



Jaka AŽMAN odhaja v pokoj



Preiskus nove avtocisterne — sodoben način gašenja z lahko peno

Obisk naših upokoјencev



Zadovoljni in ponosni z razvojem našega in njihovega Elana

Na nekaj zadnjih novoletnih srečanjih z našimi upokoјenimi sodelavci so le-ti izrazili željo, da si ogledajo Elanovo proizvodnjo. Zlasti so si to želeli tisti, ki so se upokoјili že pred petimi, desetimi ali več leti. V petek, 21. aprila 1989, smo uresničili njihovo željo in izpolnili našo obljubo.

Ogleda se je udeležilo 57 naših upokoјenih sodelavcev, kar je približno tretjina vseh Elanovih upokoјencev. Ob samem ogledu proizvodnje smo jim predstavili novosti v naši proizvodnji, najbolj pa je upokoјence zanimala proizvodnja jadrnic in

jadrlnih letal. Po ogledu teh novosti si je večina upokoјencev želela ogledati svojo nekdanjo delavnico, svoje nekdanje delovno mesto, in pokramljati s svojimi nekdanjimi sodelavci.

Po ogledu proizvodnje in srečanju s sodelavci smo upokoјencem pripravili skromno pogostitev v našem obratu družbene prehrane. V razgovoru, ki je sledil, se je v imenu upokoјencev za pozornost zahvalil nekdanji direktor Elana tov. Jože Osterman.

Tisti upokoјenci, ki so Elan obiskali po daljšem času, nekateri celo po 10 in več



Srečanja se je udeležilo okrog 50 Elanovih upokoјencev



»Te nove smuči so pa res lepe«

letih, so bili silno presenečeni nad spremembami in skokovito rastjo Elana v zadnjih letih. Srečanja, kot je bilo to, na eni strani pomenijo srečanje z nekdanjimi sodelavci, obujanje spominov na nekdanji način in pogoje de-

la, predstavitev načrtov za prihodnost, na drugi strani pa majhno pozornost Elanovim upokoјencem, ki so prispevali velik delež k razvoju svoje tovarne.

Tone Jošt



Piknik pod dežniki



Stenmark je poslal pozdrav s svojega zadnjega tekmovanja v Sälen

UREDNIŠKI ODBOR:

Jošt Tone (odgovorni urednik), Golias Janez, Stare Tone, Urbanc Janez, Valenčič Valter, Bulovec Franc, Jan Igor, Peternel Irena, Ažman Tristan, Petriček Peter, Rupar Marija (lektor).

Smučina šteje med proizvode 7. točke I. odst. 36. člena Zakona o obdavčenju proizvodov v prometu za katera se ne plačuje temeljni davek od prometa proizvodov. (Mnenje republiškega sekretariata za prosveto in kulturo SR Slovenije št. 421-7-72); naklada 2000 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj

Kolektivni dopust

od 15. VII. do vključno 6. VIII. 1989