

GLASNIK

JULIJ 1987, ŠTEVILKA 7, LETO XXI

IMP Glasnik izdaja Delavski svet sozda IMP — Industrijska montažna podjetja v 7.200 izvodih. Uredništvo: Ljubljana, Likoarjeva 6, telefon (061) 321-043. Glavni in odgovorni urednik je Janez Votek. Člani odbora za obveščanje sozda IMP so: Ladislav Abraham, Anka Brezec, Aleš Fujan, Bojan Germovšek, Dušan Hočevar, Vinko Jager, Dragica Janežič, Jože Kovač (predsednik), Biserka Lazar, Marija Leskovar, Joži Pipp, Majda Slapar, Silva Škoda, Tomaž Štraki, Helga Volk, Primož Zupančič, Marjan Žnidaršič. Tiska Tiskarna Ljudske pravice v Ljubljani. Nenaročenih rokopisov ne vračamo. Po mnenju Sekretariata za informacije IS SRS št. 421-1-72 z dne 26. 9. 1974 je IMP Glasnik oproščen temeljnega davka od prometa proizvodov.

POSLOVNI ODBOR IB

Injekcija za razvoj

Likvidnostni položaj sozda IMP, o katerem so člani poslovnega odbora Interne banke najprej razpravljali, je — v celoti gledano — ugoden. Iz podatkov pa je moč razbrati, da se položaj ni bistveno spremenil v treh, lahko bi rekli kroničnih bolnikih, ki se jim je pridružil še četrti. Gre seveda za Tio, Ten in tozd LSNL, ki se jim je pridružil še Skip. Nedvomno je — glede na izkazane rezultate poslovanja in nepokrite finančne obveznosti — na najslabšem Ten energetika. V tej organizaciji imajo nepokritih ali neplačanih obveznosti za 180 milijonov dinarjev in za 220 milijonov neplačanih obveznosti za opravljen uvoz.

Na področju devizne likvidnosti se stanje ni bistveno izboljšalo in je vse odvisno od položaja poslovnih bank.

Pri organizaciji hranilno — kreditne službe je v zaključni fazi izvedba ankete na osnovi vzorca. Če bodo rezultati ankete pozitivni, bomo v IMP-ju organizirali to službo.

Poslovni odbor je obravnaval tudi predlog za odobritev kreditov za prioritete investicije, oziroma predlog za združevanje na dohodkovni osnovi za prioritete investicije. Poslovni odbor je sprejel vse 4 predloge in sicer:

Klime, Isa, Montaže in Panonije ter investicijo skupnega pomena za tozd Marketing. Vendar investicija za marketing s strani banke ni tako pomembna, saj bi morale za to investicijo organizacije združevati sredstva neposredno. Po ključu, pa naj bi organizacije združevale za financiranje prioritarnih investicij 20 odstotkov sredstev iz poslovnega sklada.

Poslovni odbor je sprejel in podpril odobritev kreditov za razvojne naloge iz razvojnega sklada. Vse te predloge mora potrditi še zbor banke.

J. V.

Otvoritev Avtomatike

Konec začetka

Avtomatika bo za 40-letnico IMP-ja, pa 40-letnico kovinske dejavnosti na Trati in za praznik vstaje slovenskega naroda odprla 21. julija — dan pred praznikom — novo tovarno. Začela jo je graditi lani avgusta in jo zaključila v predvidenih rokih tako, da bo v naslednjih dneh po otvoritvi v njej že začela s proizvodnjo.

Z novozgrajenim objektom bo tozd pridobil 9.400 kvadratnih metrov površin — od teh bo 6.300 kvadratnih metrov proizvodnih prostorov, ostali kvadratni metri tovarniških površin pa bodo namenjeni razvojni, tehnološki in drugi nujni spremljajoči dejavnosti.

Načrt Avtomatikinega razvoja v prihodnje, s katerim je pogojena realizacija te naložbe je: osvojitve proizvodnje vseh elementov regulacijskih krogov za gretje, zračenje in klimatizacijo v enaki ali boljši kva-

teti, kot jo imajo konkurenčne firme.

Nova tovarna bo že prihodnje leto omogočila bistveno povečanje konvertibilnega izvoza. Najbolj se bo povečal izvoz v Zvezno republiko Nemčijo, kamor bodo izvažali predvsem elemente avtomatike.

Vrednost celotne Avtomatikine naložbe je 5.579.740.000 dinarjev — od teh je 54,35 odstotka lastnih in združenih sredstev, pa 45,65 odstotka kredita Ljubljanske banke in domačih komercialnih kreditov.

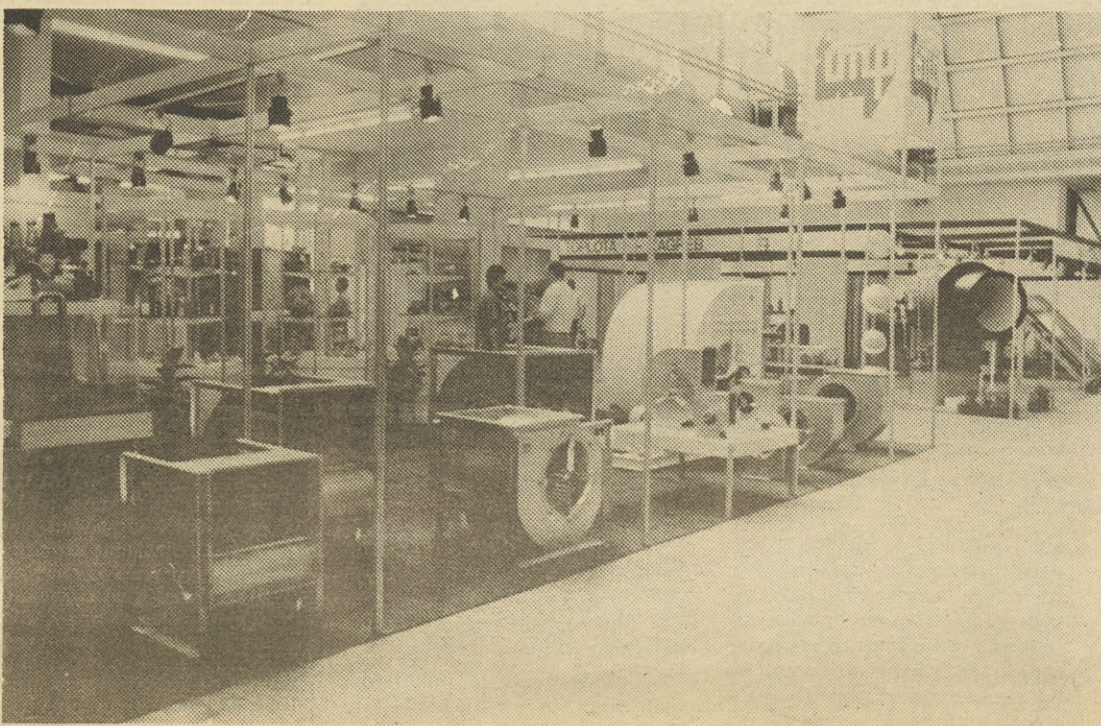
M. P.

Ključ



Planinski tabor na Ključu je poleg srečanja ljubljanskih planincev pomenil tudi uverturo v jubilejno leto IMP-ja.

Interklima 87



Notranji razstveni prostor IMP (več na 4. str.)

IMP v Sovjetski zvezi

Puščino izhodišče

IMP je prek predstavništva Metalke in Slovenijalesa za letos uspešno pridobil dela v Sovjetski zvezi, kjer bo v objektih genetskega inženiringa na Biološkem inštitutu v Puščini izvedel precej zahtevna dela vseh vrst inštalacij. V to delo sta se vključili naši delovni organizaciji mariborska Montaža in ljubljanski Elektromonter. Rok, v katerem moramo to delo opraviti, je zelo kratek — od aprila do konca avgusta. »Sodeč po sedanjem poteku del bomo to delo resnično opravili v pogodbenem roku«, nam je zatrdil naš generalni direktor Franc Kumše. Za ta dela je IMP skoraj v celoti dobavil potreben material in opremo za vse vrste inštalacij, Projektivni biro pa je izdelal projekte.

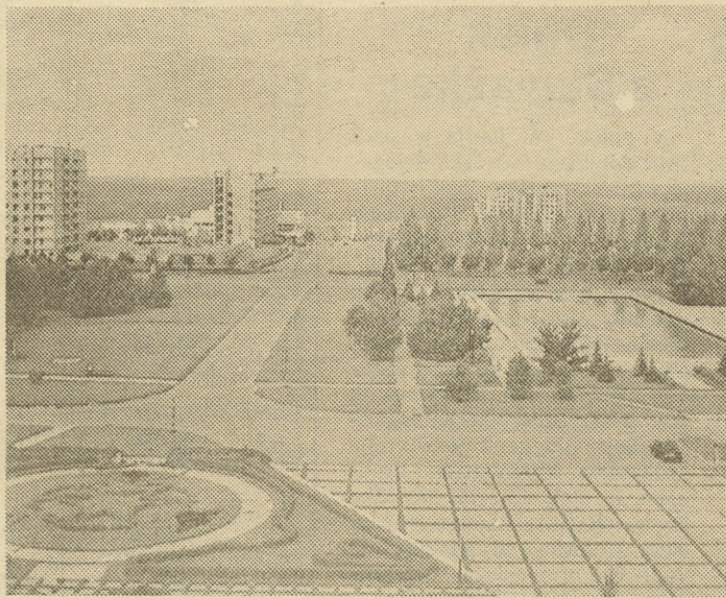
Vrednost teh del znaša približno pet milijonov klirinških dolarjev.

Kot je povedal direktor Kumše, je investitor zadovoljen z našim delom in računa z nami tudi v prihodnje. Po zaključku teh del pa, pravi, bomo v Moskvi zadržali enega svojega delavca z namenom, da bo sodeloval pri vzpostavljanju poslovnih stikov, ter pridobivanju nadaljnjih del v Sovjetski zvezi.

Željo, da pridemo na to investicijsko tržišče, smo v IMP-ju

sodelovala koprška Montaža in OV.

Sovjetski investitorji zahtevajo kompleksne ponudbe, kar pomeni, da je treba ponuditi kompletne objekte in zagotoviti ustrezno funkcijo — skratka ponuditi je treba v inženiringu ustrezen kompleks. V Sovjetski zvezi so z območja Slovenije s



Puščino v svoji podobi

gojili že v preteklosti, vendar smo bili angažirani na domačem trgu in nekaterih tržiščih Bližnjega vzhoda v takem obsegu, da nismo potrebovali kakšnega večjega širjenja. Bili pa smo v tistem času vseeno prisotni v Sovjetski zvezi, saj smo za astronautski center v Tarusi, ki je približno 100 kilometrov oddaljen od Moskve, sprojevali in tudi dobavili klima naprave, ki pa so jih montirali Rusi sami. Nabavljali pa smo tudi naprave za hotelsko signalizacijo, ki so jo prav tako montirali Rusi, medtem ko so bili naši strokovnjaki iz Telekom inštruktorji pri montažnih delih.

Poleg tega pa smo opravili tudi nekatera montažna dela s področja strojne montaže za slovenske naročnike, pri čemer sta

svojimi predstavništvi prisotni ljubljanska Metalka, Slovenijales, Kovinotehna in Iskra. Od teh sta v ponudbah inženiring storitev na investicijskem področju najbolj aktivna Metalka in Slovenijales. Prek njunih predstavništev smo doslej tudi mi usmerjali svoje ponudbe na to tržišče.

MARIJA PRIMC

Izjava zadnjih dveh mesecev:

Savo TATALOVIČ na sestanku direktorjev vodij služb DSSS sozd IMP:

»O delovni disciplini govorimo že, odkar pomnim, vendar dokler ne bomo odpravili depandans IMP-ja, kot so Kalvan, bife Šibenik in Gospodarsko razstavišče, tega ne bomo dosegli. Zato je treba usmeriti vse sile v to smer.«

Nedorečen koncept

Sejem Interklima je sestavni del akcizijske in izgradnje imidža — to je torej tisto, kar mora IMP opravljati, če hoče zadržati tržni delež, ki ga ima na jugoslovanskem trgu približno 70 do 80 odstotkov.

Sejem je bil uspešen toliko, kolikor nam bo pomagal pritegniti najpomembnejše jugoslovanske projektante in uporabnike opreme, ki od nas pričakujejo strokovno svetovanje pri reševanju njihovih problemov. Za uspešnost sejma je bila potrditelj tudi množica obiskovalcev, saj je bilo le-teh 2 do 3 krat več, kot jih je bilo pri naših konkurentih in več, kot smo jih pričakovali. Pomisleki so glede vsebinske zasnove sejma, kajti razstavljalci naj bi le kvalitetne nove izdelke — kar pa je ozko povezano s financiranjem sejma. Še vedno razstavljammo kupe pločevine in nešteto izdelkov, ki so bili že večkrat na sejmih hkrati z vsemi poškodbami in odrgninami. Tudi letos ozdi niso zaupali strokovnim službam samostojno kreirati sejma in izbrati eksponate. Naša predstavitev je še vedno odraz nerazdelane poslovne strategije v smislu integralnega marketinga.

Pohvalno zaslužijo nekateri naši ozdi — razstavljalci na Interklimi, ki se zavedajo, da pri tako velikem tržnem deležu ne morejo računati na povečano prodajo obstoječega programa, zato so se lotili razvoja novih izdelkov. Posebno moramo omeniti novosti, od katerih zaslužijo prvo mesto klima omare, ki so rezultat vzornega sodelovanja Klima montaže, Klimata in Inštituta Zoran Rant. V prihodnje naj bi razstavljali na sejmih le novosti — to je izdelke, ki se vsaj na jugoslovanskem tržišču pojavljajo kot novosti domače proizvodnje — noben izdelek naj ne bi bil razstavljen več kot dvakrat.

Sejem je vsekakor — čeprav je obseg tujih razstavljalcev okrnjen — možnost za navezovanje stikov s tujimi partnerji in je ob pomanjkljivi zunanjetrgovinski mreži sozda IMP eden od dejavnikov kratkoročnega izvoza.

Kljub nedorečenemu konceptu pa je IMP-jeva sejemski predstavitev vendarle uspela, za kar je posebna zasluga Janeta Završka iz Usmerjevalnega razvoja, Igorja Melive in njegove ekipe iz Marketinga za postavitve sejma, vodje IMP-jevega razstavnega prostora — to je vodje našega zagrebškega predstavništva Višnje Manestar, pa njene ekipe iz vseh IMP-jevih predstavništev ter sodelavcev iz tistih naših ozdov, ki so na sejmih zastopali svoje tozde oziroma delovne organizacije, je povedal Janez Hartman, direktor sektorja za pospeševanje na jugoslovanskem tržišču (Marketing).

Interklima je za nami

Kje je poslovna strategija?

Janez Grubar, direktor komercialnega sektorja Klimata:

Ob dejstvu, da investicijska gradnja upada, da so plani prodaje neizpolnjeni, da zaostajamo z razvojem novih izdelkov ter da je razlika vse manjša, je Interklima gotovo priložnost, kjer se pokažejo perspektive trženja posamezne organizacije združenega dela.

Vzroki za omenjeno stanje so po mojem mnenju v tem, da smo si morda v Klimatu napačno predstavljali, kaj je usmerjalni razvoj in kaj je aplikativni razvoj. Tako, kot smo tudi napačno razumeli razvoj — marketing, ki naj bi bil predvsem alociranje razvojnih in proizvodnih potencialov v smeri tržno zanimivih izdelkov.

Žal na simpoziju Interklime 87 ni bilo predavatelja iz našega sodba, pa smo tako zamudili priložnost, ko bi strokovnjake s področja klimatizacije prepričali, da sozd IMP le ne spi.

Uspešna predstavitev Klimatovih novih izdelkov na Interklimi 87 naj bi bila garant za uspešno trženje v prihodnje.

Kot razstavljalet spremljam Interklimo že od leta 1979. Od tedaj dalje so zelo zmanjšane razlike med proizvodi konkurenčnih firm v Jugoslaviji in Klimata tako, da lahko o letošnji Interklimi rečemo, da so razlike že minimalne.

Po mojem mnenju pa je Klimat skupaj s Klima montažo le predstavil najboljši sejmski eksponat — to je klima omara z možnostjo energetske varčnega obratovanja, ki je plod IMP-jevega znanja in znanja delavcev Inštituta Zoran Rant. Za ta izdelek so se obiskovalci sejma zelo zanimali.

Delavci Klimatove komercialne pa sicer s predstavitvijo Klimatovih izdelkov ne moremo biti zadovoljni, saj z izjemo klima omare, regulatorja pretoka in rekuperatorja nismo na sejmu pokazali nič novega. Le to pa nas spravlja v negotovost pri trženju v prihodnje.

Interklinin sejmski prostor, kjer je razstavljal IMP, je klimatizirala klima omara, sicer pa je bil premajhen oziroma je bilo na njem preveč izdelkov. Še napotek za prihodnje sejme! Potrebno bi bilo razmisliti o tematskem nastopu na sejmu (variabilni sistemi, varčevanje z energijo, oprema za izkoriščanje sončne energije itd.).

Očitno je, da je bil IMP-jev sejmski prostor najbolj obiskan del sejma Interklime 87 — torej dejstvo »na tržišču imidž IMP-ja« še vedno velja.

Vesel pa sem, da se nam je na Interklimi 87 posrečilo preseči tozvodsko atomizacijo in smo se vsaj po razstavljenih izdelkih sodeč predstavili kot IMP. Od tod bi se morale nadaljevati že nekaj let načrtovane, a žal neurenične aktivnosti IMP-jevega skupnega nastopa na domačem tržišču.

KAREL LESKOVAR, DIREKTOR PTUJSKEGA EKA:

»Za nas je sejem Interklime zanimiv enako kot jesenski zagrebski sejem. Razstavljali smo industrijski sesalnik abrazivov in ionski omehčevalnik.

Na sejmu so se kupci zelo zanimali za ionski omehčevalnik (predvsem bolnice, klinični centri, vojaške ustanove).

Ves čas sta bila na sejmu prisotna dva Ekova predstavnika in sicer delavec razvoja in delavec prodaje tako, da sta se lahko dopolnjevala pri posredovanju informacij obiskovalcem.

Od sejma pričakujemo povečanje naročil za razstavljenе naprave kot tudi za tiste, ki niso bile razstavljenе.

S sejmom smo bili zadovoljni tako glede organizacije, kot tudi s sejmskim prostorom.

Ti sejni so postali zelo dragi predvsem zaradi zelo dragega sejmskega prostora in perspektivnega materiala.

Zvone Štrekelj, vodja prodajnega projekta v Iku:

»Na sejem Interklime 87 smo se v Iku glede eksponatov dobro pripravili. Razširili smo program sistema 400 pri avtomatiki, prenovili program nivojnih in tlačnih stikal. Prav tako je nekaj novosti pri senzorjih za vlago in temperaturo. Sistem 400 je na sejmu deloval v klima omari.

Potrebno bi bilo bolj pospešiti razvoj na področju merjenja pritiskov, pretokov, nivojev in temperatur, saj se prek nekaterih zastopništev pojavljajo tuje firme.

Vse to kaže na naše nadaljnje možnosti za razširitev programa. Veliko zanimanja na sejmu je bilo tudi za koračne motorje in male reduktorje.

V tozdu Črpalke je nov izdelek IMPOFOR črpalke, ki se uporablja za črpanje vode iz kletnih prostorov, za pranje in čiščenje avtomobilov ter za sanitarno vodo v stanovanjskih hišah in vikendih. Izdelek pomeni razširitev proizvodnega programa.

Tozid Itak je poleg ravnocevnega in spiralnega prenosnika toplote razstavljal v sodelovanju s firmo GEA—Ahlborn nov ploščni prenosnik toplote, ki je požel precejšnje zanimanje na sejmu.

Na Interklimi 87 so se obiskovalci precej zanimali za drsna tesnila, za posebne izvedbe tesnil oziroma nove programe.

V Jugoslaviji se pojavljajo proizvajalci sorodne opreme, kot je naša in skušajo zapolniti tržišče z izdelki, ki jih IMP še ne izdeluje ali pa jih namerava izdelovati šele v kasnejših razvojnih fazah. Tako se pojavlja Avtomontaža iz Ljubljane s prostorskim elektronskim termostati in večnivojskimi termostati za posebne namene. Svoj program je razširil tudi Energoinvest Subotica, Mašinska strojna industrija Panonija iz Indije pa je v okviru Strojne fakultete iz Beograda ponudila tržišču ročni regulacijski ventil, s premerom 15 do 20mm, za katerega so se na sejmu precej zanimali. Seveda so vodilne firme, kot so Honeywell, Sauter, SCS, Johnson controls, Satschwell dominirale s svojimi najnovejšimi programi centralnih nadzornih sistemov in regulacij.

Zato bi bilo potrebno v Iku čim hitreje ujeti korak z drugimi firmami v svetu, da bi zmanjšali razkorak med njimi in nami. Za sejem je Iku dobro poskrbel s prospekti, pri katerih pa bi bilo potrebno več pozornosti nameniti čistosti jezika. Pri bodočem delu bi bile zelo potrebne aplikacije regulacijskih sistemov in navodila ter priporočila za izbiro regulacijskih ventilov.

Kar zadeva obiska na IMP-jevem razstavnem prostoru — je le ta presedel vsa pričakovanja, kar potrjuje pravilna usmeritev Ikovih razvojnih programov.

Ob koncu sejma je bil organiziran sestanek naših direktorjev in direktorjev zagrebske toplarske mreže, na katerem so pretresli aktualna vprašanja in se dogovorili za nadaljnje usklajeno delo.

Zdenko Golob, direktor idrijske delovne organizacije TIO:

»Interklima v Zagrebu je največji specializiran sejem, od katerega pričakujemo povečanje prodaje naših izdelkov.

V Tiu smo se na ta sejem pripravili na ta način, da smo ustanovili ekipo ljudi iz prodaje in proizvodnje, ki so bili zadolženi za pripravo novih izdelkov, ki morajo biti čim bolj kvalitetni in funkcionalni. Na sejmu smo razstavljali protipožarne lopute difuzorje za industrijo in za komfortne prostore, stropne difuzorje s povečano indukcijo, rototherm za lakirnice, efaflex hitropregibna vrata v aluminijasti izvedbi.

Te izdelke smo kvalitetno izboljšali, pocenili in s tem dosegli konkurenčnost na tržišču.

Te izdelke smo kvalitetno izboljšali, pocenili in s tem dosegli konkurenčnost na tržišču.

Te izdelke smo kvalitetno izboljšali, pocenili in s tem dosegli konkurenčnost na tržišču.

Te izdelke smo kvalitetno izboljšali, pocenili in s tem dosegli konkurenčnost na tržišču.

Te izdelke smo kvalitetno izboljšali, pocenili in s tem dosegli konkurenčnost na tržišču.

Te izdelke smo kvalitetno izboljšali, pocenili in s tem dosegli konkurenčnost na tržišču.

Letos je bil sejem bolj organiziran kot prejšnja leta, seveda pa ni rečeno, da se ga ne bi dalo še bolj organizirati.

Valter Špegljč, vodja Kliminega marketinga:

»Interklima je za IMP najbolj specializiran sejem. Nanj smo se v Klimi pripravili z novimi in izboljšanimi izdelki, kot so: aksialni ventilator LAZ, aksialni ventilator PA, grelniki GNA, aksialni ventilator N-AVV, centrifugalni ventilator 4 CV 10, kombinacija centrifugalnega ventilatorja CVK z gredno in filtrsko enoto ter roto aksialnega ventilatorja z gibljivimi lopaticami. Smatramo, da so ti izdelki po kvaliteti primerni tudi za evropski trg. Letos sem bil sicer nad sejmom nekoliko razočaran in sicer zato, ker je bilo manj tujih razstavljalcev, kot na prejšnjih sejmih in pa zato, ker je tudi sozd glede na 40-letni jubilej namenil Interklimi premalo pozornosti. Opustil je še tradicionalni IMP-jev dan.

Kljub temu pa so se domači kupci in projektanti precej zanimali za IMP-jevo opremo in tudi za Klimine izdelke.

Za ventilatorje NVV in rotorje z gibljivimi lopaticami so se zanimali Italijani in vzhodni Nemci. Te kupce bomo čimprej primerno tehnično in komercialno obdelali.

Na sejmu je bilo mogoče opaziti, da se konkurenca na področju ogrevalne, klimatske in prezračevalne tehnike na jugoslovanskem tržišču povečuje in nevarno približuje doslej vodeči firmi na tem področju — to je IMP-ju.

UROŠ PRODANOVIČ, PRODAJNI INŽENIR IZ MONTAŽE MARIBOR:

»Na letošnjo zagrebsko Interklimo smo se v Montaži zelo dobro pripravili, saj smo se za pripravo tudi več angažirali kot prejšnja leta. Rezultat tega je, da smo imeli na sejmu precej več novitet kot prejšnja leta — te novosti pa so bile: radialni ventilator za konstantno delovanje pri povišanih temperaturah, familija manjših aksialnih ventilatorjev, nov tip strešnega ventilatorja, srednjetačni aksialni ventilator z indirektnim pogonom, sobni klimatizer, strešna regenerativna toplotna centrala, parni vlažilec, za katerega je bilo na sejmu največ zanimanja. Precejšen prodajni učinek pričakujemo pri parnem vlažilcu, ki smo ga doslej uvažali.

Za vse naše izdelke smo za sejem pripravili prospektni material, ki ga v prejšnjih letih nismo imeli.

Menim, da je bil IMP-jev razstavn prostor prenatrpan z eksponati.

Zato moramo za naslednjo Interklimo zakupiti več notranjega razstavnega prostora.

Za IMP je ta sejem zelo pomemben, saj je specializiran za tista področja, ki jih zajema večji del IMP-jevega proizvodnega programa, vendar pa se v IMP-ju z našimi proizvodnimi in montažnimi možnostmi premalo obračamo k tujemu kupcu.

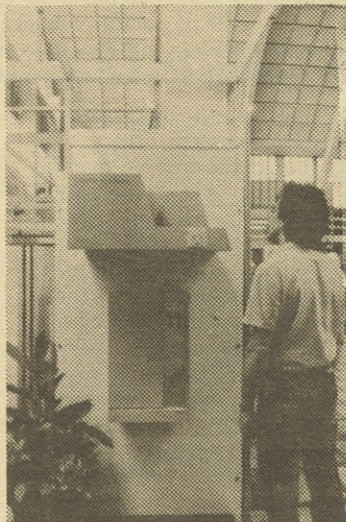
Imamo dovolj kvalitetne pa tudi cenovno zanimive izdelke za tujega kupca, toda za uspešen plasman naših izdelkov nam manjkajo sposobnost, agresivnost in primerna poslovnost.

V Montaži bodo prvi rezultati sejma že v tem, da bomo izdelali ponudbo za holandsko firmo Thermo-air za montažo radialnih koles.

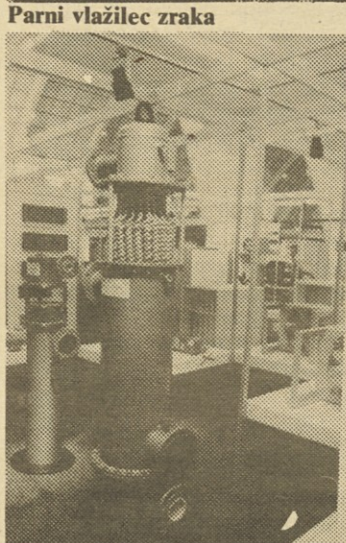
Za Kitajsko pa je dogovorjena pogodba za dobavo aksialnih ventilatorjev.

Večji učinki sejma pa se bodo pokazali šele kasneje, proti koncu letošnjega leta, kajti IMP je proizvajalec investicijske opreme in je pot plasmaja naše opreme precej drugačna od poti plasmaja potrošniškega blaga. Pot od projekta do izvedbe objekta je dolga.

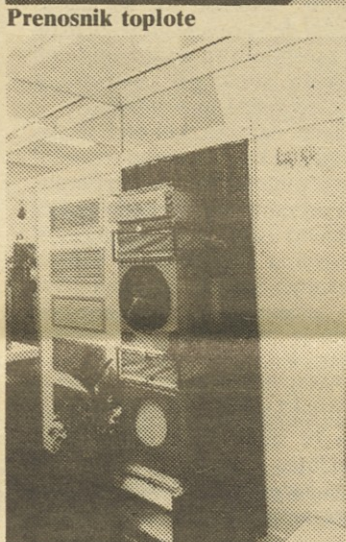
MARIJA PRIMC



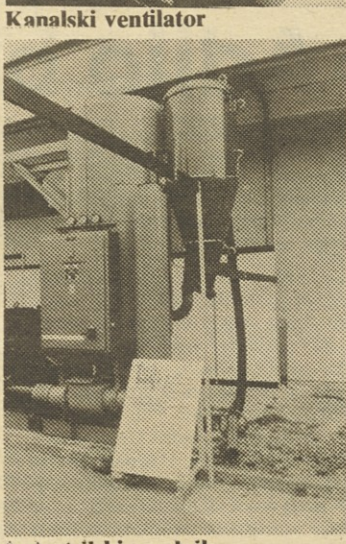
Centrifugalni ventilator



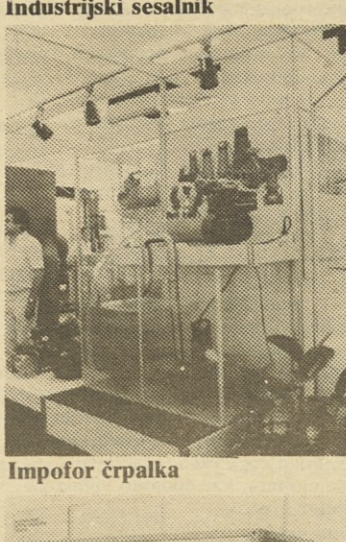
Parni vlažilec zraka



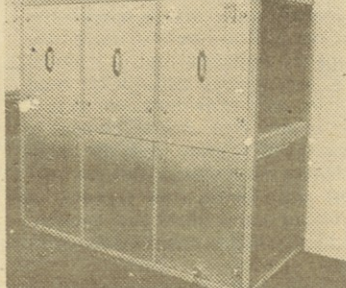
Prenosnik toplote



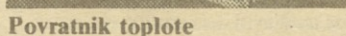
Kanalski ventilator



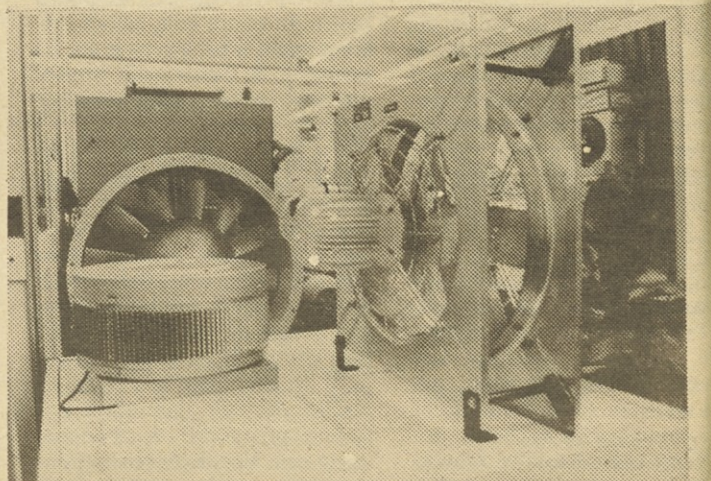
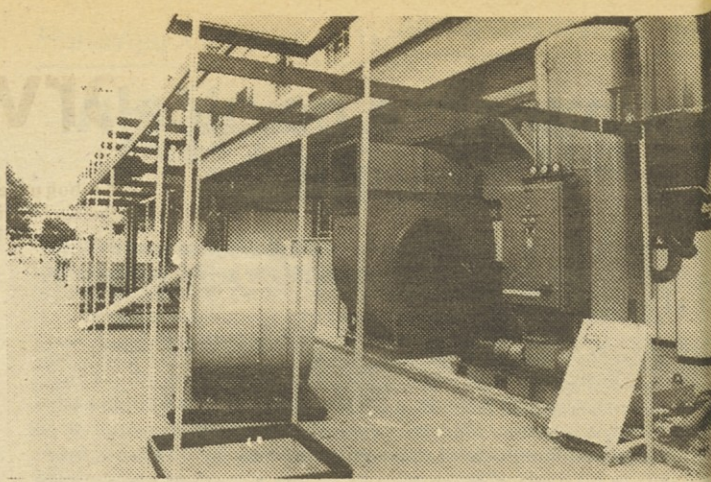
Industrijski sesalnik



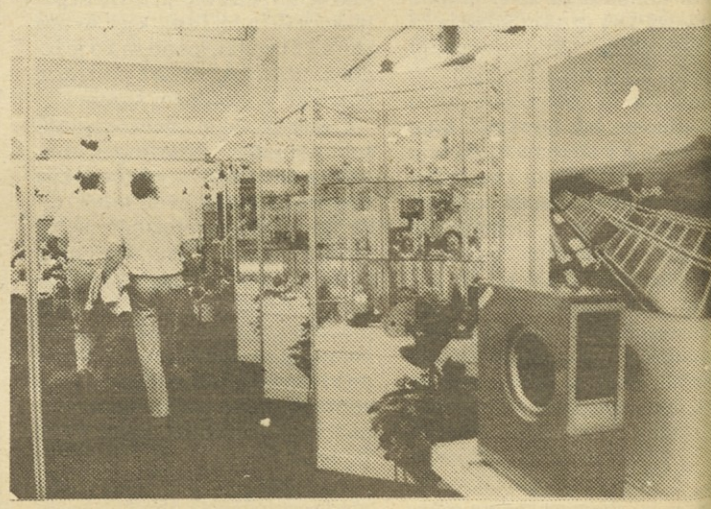
Impoform črpalka



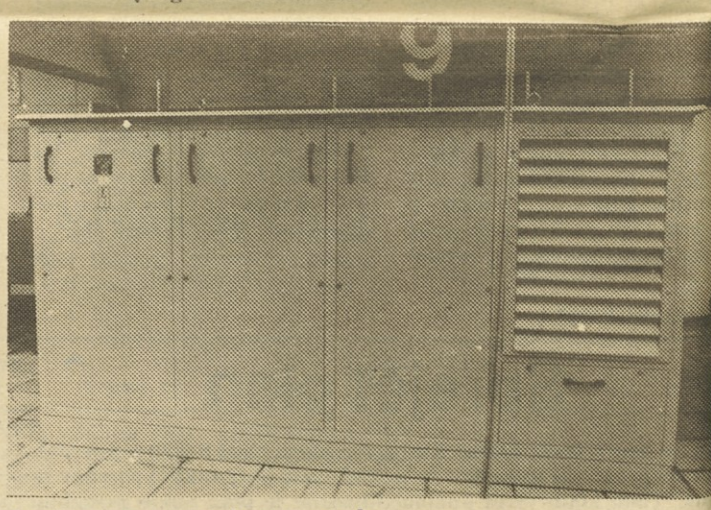
Povratnik toplote



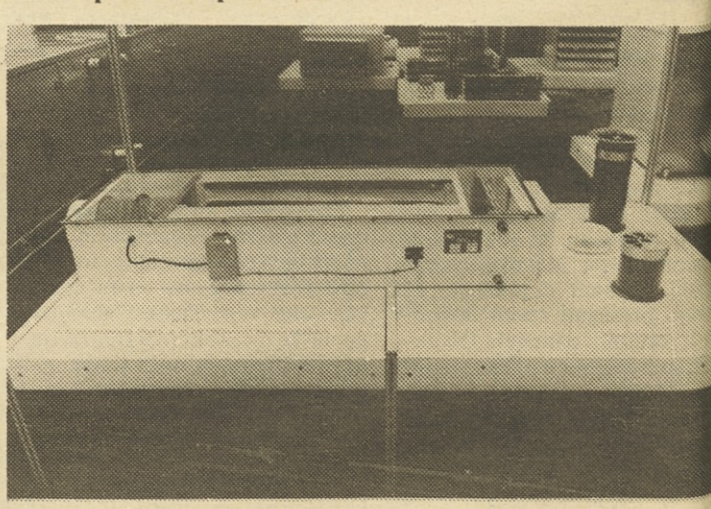
Aksialni in strešni ventilator



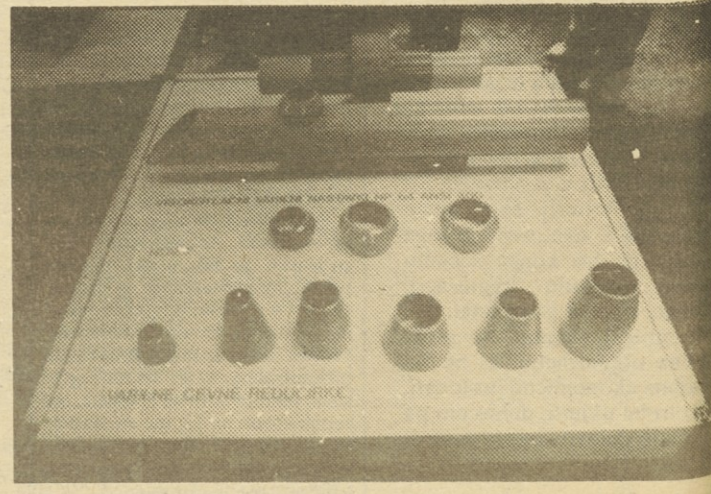
Proizvodni program Avtomatike



Strešna povratna toplotna centrala



Razbremenilni boks z elektronsko regulacijo in stropni ter talni razpršilci



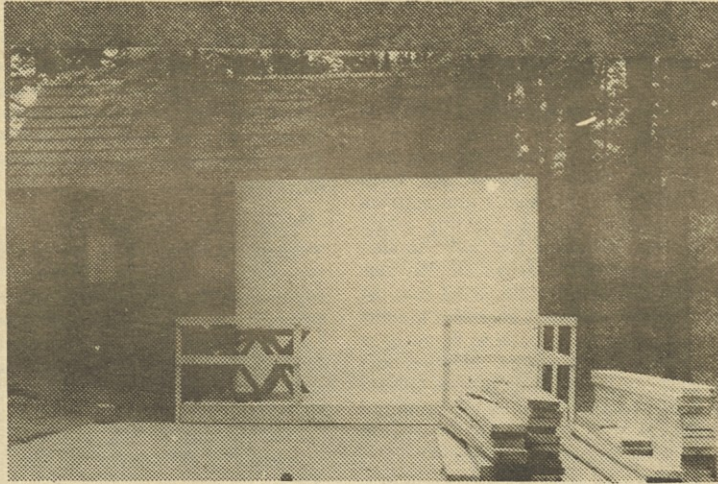
OV-jevi izdelki

XVII. planinski tabor na Ključu

Nazaj k naravi z generatorjem!



Pa ste se le pripeljali, toda naprej boste šli peš



Tako se je začelo, kako se je končalo, ne vemo



»Štemplalo se je 100 na uro.«



Pa so zapele pevke IMP

Pravijo, če nisi z dušo in srcem pri neki stvari, težko o njej napišeš kaj pametnega, doživetega, duhovitega. S tem občutkom sem se tudi sam kot izrazit »ravenec« ali če hočete »panonec« odpravil na pot v hribe. Ta pot ni bila naključna ali iz veselja, bila je pot po »službeni dolžnosti«. Pa naj bo, sem si rekel, gremo, bo kar bo. In res je bilo — bilo je enkratno! Čeprav je že občutek odhoda na to pot dajal povsem drugačno sliko. Gremo spet na en »sprazen ritual«, ki to je, ker pač mora biti. Pa le ni bilo tako. Planinski tabor je za človeka, ki gleda na vse to z določene distance, nekaj povsem drugega, lahko bi rekli bolj elementarnega, naravnega.

odpočil v košati senci bukovja. Le najbolj izčrpani so posedli ob improviziranih mizah in kar takoj udarili po »nacionalnih specialitetah«, kot so to: čevapčiči, ražnjiči, pleskavice, kotleti itd. Enolončnica kot poobede v plastični posodici z napisom je prišla na vrsto seveda po slavnosti.

No pa, da vsa pisarija le ne izveni preveč osebno, se približajmo prireditvi, ki smo jo obiskali. Šlo je za 17. tabor planincev ljubljanske regije pred partizanskim domom na Ključu. Planinci so se v lepem nedeljskem jutru (če smo nekoliko stereotipni) začeli odpravljati proti nekdanji partizanski postojanki. Poti, po katerih so se odpravili, so bile različne. Resda se to ni odvijalo v nekih »romarskih procesijah«, kot bi morda človek to pričakoval, saj je na koncu koncev le šlo za nek slavnostni shod. Marsikdo se je podal nazaj k naravi na način, ki mu je najbolj ustrežal. Pa tudi tempo je bil temu ustrezen. Bolj je bil sicer vsem skupen, vendar ne obvezujoč. Po poti smo naleteli na osamljena popotnika »poznih« srednjih let, ki sta se kot dva medveda, kar iznenada privlekla iz hoste. Sopla in brundala sta ravno tako, le da sta za razliko od medvedov, ki stikajo za sladkimi mravljišči, stikala za borovnicami.

Že prej smo opazili, da prihodi na Ključ niso bili tempirani ravno na začetek slovesnosti, ampak so bili bolj odraz vremenskih razmer, pa navljub vsemu tudi brez »rituala« ni šlo. Ta je bil v primerjavi morda prepogosto razvpiitim slavljem skromen in vsebinsko bogat. Lahko bi rekli: popestriritev dopoldneva, kot smo si lahko samo želeli. Tudi govorca sta svojo nalogo imenitno opravila. Zakaj imenitno? Odlika njunega nastopanja je bila preprostost in jedrnatost tistega, kar sta povedala. Pokrovitelj direktor IMP-ja Franc Kumše je svojo pozornost v govoru namenil slavljenju PD IMP-ja in njegovi prehojeni 10-letni poti. Stane Vrhovec, predsednik ljubljanske ZSB in nosilec partizanske spomenice, se je na kratko povrnil v zgodovino in zgodovinski pomen Ključa med NOB, zatem pa se je ozrl na sedanost in izpostavil vprašanje našega preživetja zaradi uničujočega odnosa do narave. Spontanosti in sproščenosti so svoje dodali tudi kulturniki oz. pevci IMP-jevega ženskega in dragomerskega mešanega zbora. Skratka, rečemo lahko »trikrat super in videti ter slišati je bilo treba«.



Pa smo ga pili, plesali, se veselili...



Slavnostna govornika Franc Kumše in Stane Vrhovec

Žal narava je naše popotnike to nedeljo resda obdarila z lepim vremenom, toda kaj vse to, ko pa je bila vso pomlad hudomušna in nam ni niti toliko prizanesla, da bi vsaj ti naravni »posladki« dozoreli pravočasno. Tarnala sta sicer, da je to stikanje in sopenje že dolgočasno, a vseeno privlačno. »Hudič je ravno to, da »babe« od tistih časov, ko tako sopem ne spravim več v hribe,« je potarnal eden od »medvedov«. No pa nič zato, ona dva sta kljub svojim hudomušnim nadlogam lezla precej po stranpoteh, samo, da ju sonce ne uniči.

Zatem pa so zapihali na meh pa v cev, ter zabrenkali na strune Pungarniki, ja če bi bilo samo to, bi še šlo, toda. Rekli boste, kaj spet kritizira, vendar tudi tu brez hondinega bencinskega generatorja za elektriko niso mogli. Saj se vendar tudi domače viže ne da več poslušati, če ni takšnih ali drugačnih zvočnikov. Pa naj bo jedlo, pilo, plesalo in veselilo se je. Ljudje so prihajali in odhajali, se pogovarjali ali pa samevali in razmišljali ali počivali. Morda bi kazalo privleči na to prireditev kakega turističnega delavca, (morda pa je bil), da bi videl, kako se zadevi streže. Na vsakem koraku se je nekaj dogajalo in ponujalo. Tako je nekje na robu ena starejša dama ponujala spominke, druga skupina je prodajala značke, zatem smo naleteli na prodajalce knjige o Ključu, v »butiku« za glavnim odrom so »štemplali 100 na uro«. Skratka ponudba na visoki in nevsiljivi ravni.



Na Ključu pa smo se le našli (F. A. K.)



Eden je recitiral, drugi počival (F. L. J., J. V.)

Na vrhu, oziroma pri partizanski koči, ki je bila stičišče vseh poti, pa je bilo zares vse bolj podobno mravljišču. Z vseh strani so vztrajno kakor mravlje prihajali planinci in se ustavili pri treh ali štirih, morda celo več »mediščih«, kjer so odložili svoje »papirčke« in ohladili razgrete duše. Saj ni nič narobe, če smo šanke poimenovali kar medišča. Resnici na ljubo je organizatorjem planinskemu društvu IMP vsak šank bil kot medišče. Pa kaj bi tarnal, v teh trenutkih tudi »biznis« mora biti. Nekaj po deseti uri se je vse skupaj nekoliko umirilo, vsakdo si je našel svoj panj in se

Kaj hočemo, če zanemarimo, ali poudarimo, koliko prostovoljnih ur so vložili člani PD IMP, da so vse opravili tako, kot je bilo treba, potem lahko rečemo, da smo preživeli lep dan v veselju in prijatni družbi, da je bil sprehod po pobočjih Polhograjskih Dolomitov prijeten, da o zabavi, jedaci in pijači ne govorimo več, ker smo že povedali preveč.

J. VOTEK



Kočevci so se zabavali, kot je treba



Pri šankih je bilo zares kot na mravljišču. Planinci so nosili »papirčke«, da ni bilo kaj reči. (F. L. J., J. V.)



Dekle daj mi rož rdečih, rožmarina tudi daj — pa mu jih je pripela...



Predsednik PD IMP je bil gonilna sila vsega, kar se je dogajalo na Ključu, toda v prvi vrsti smo ga ujeli le enkrat



Prišli so in šli



Kljub vsemu narava le ni zatajila (F. L. J.)