

Snežni top je spregovoril...

Prvi umetni sneg v Jugoslaviji, tretji primer v Evropi.

All ni to snežna revolucija? Zimsko-športni center v Krpinu se vključuje v mednarodni sloves. Tehnologija je premagala naravo.

Ze nekaj zim je za nas smučarje kaj slabih. Snega ni in ni. Letošnja pa je še posebej skopa. Naši zimsko-športni centri so mrtvi, Kranjska gora, Zelenica, Vogel, Velika planina, Crni vrh in drugi. V Krpinu pa imamo sneg. Umetni sneg, ki je rezultat večletnih raziskav znanosti in tehnologije. In ta sneg je kompakten, trden, vzdržljiv, tudi na sončnih pobočjih smučišča. Sezona za smučanje se bo nedvomno podaljšala od novembra do aprila. Posebno v Krpinu, kjer smo do zdaj smučali le januarja. To, kar si nismo nikdar upali niti pomisliti, se je uresničilo. Krpin je na mah postal atrakcija, športni center, ki se že v prvi fazi izgradnje uvršča med vodilne na Gorenjskem. Z drugo fazo izgradnje pa bo to prav gotovo tudi postal. Koliko pomenj to za nas, za Elan, kot preizkusno smučišče tovarne smuči, koliko pomeni kot reklama in koliko pomeni vzporedno z novo odprto športno trgovino tudi za večji plasma smuči, to se bo pokazalo šele v bodočnosti.

Isto velja tudi za zimski turizem.

Vse ostale podrobnosti glede finansiranja tega projekta, pripravljanih in tekočih del, težav za realizacijo, sodelovanje zunanjih institucij in še o mnogočem pa bomo posvetili v naslednji številki Naše smučine, najmanj celo stran v obliki intervjuja z nosilcem te naloge, dipl. ing. Bojanom Marinškom.

Ze zdaj pa za ta podvig moramo izreči vse priznanje in pohvalo vsem tistim tovarišem, ki so vsa dolga leta, predvsem pa zdaj ob zaključku, z izredno požrtvovalnostjo in nesebičnim delom uspeli pri realizaciji tako pomembnega športnega objekta, ki mu daleč naokoli ni para.

UREDNIŠKO-REDAKCIJSKI ODBOR: dipl. ing. Petriček Peter, dipl. ing. Marinšek Bojan, Ivan Brajnik, prof. Kapus Milica, Kolman Franci — **UREDNIK:** Knafelj Slavko — **TISK:** Gorenjski tisk Kranj



Ob otvoritvi nove športne trgovine

Nova športna trgovina v „Elanu“ odprta



Snežni TOP pri delu

Sredi decembra je bila končno odprta nova športna trgovina v podjetju. Težko smo čakali nanjo, saj bo to obenem tudi stalni razstveni prostor naših izdelkov za vse naše kupce. Odprta bo vse leto.

V zimski sezoni bo delovni čas od 8.30 do 18.30, poleti pa se bo prilagodil potrebam kupcev. Nova trgovina je opremljena sodobno in je prirejena za prodajo vseh naših proizvodov in dopolnilne športne opreme. Do zdaj smo začasno imeli prodajne prostore na letališču v Lescah. V tem času je najvažnejša prodaja smuči, smučarskih palic, sank, smučarskih vezi, športne konfekcije, pletenin, smučarskih čevljev, maž za smuči in prodaja očal. V letni sezoni pa bodo vedno na razpolago proizvodi kot čolni, tel. orodje, lestve in drugi letni artikli.

V novi trgovini predvidevamo letni promet do 13.000.000,00 din, od tega 60% pri opremi za zimski šport.

Ločeno je pripravljen tudi prostor za reševanje reklamacij in za montažo smuči po meri čevljev.

Zaradi širšega asortimana v prodajalni in prostorske razporeditve bomo poleg poslovodje potrebovali 14 prodajalcev in 2 ki bosta pakirala kupljeno blago. Vendar pa se bomo sedaj, ko je zimska sezona že v teku, zadovoljili s sedanjim kadrom. Dodatno smo dobili iz obra-

(Nadaljevanje na str. 2)

Gostinstvo in turizem v občini Radovljica

leto	štev. zaposl.	% delež glede na vse zap.	štev. na novo zaposl.	štev. novih letno	% novih letno
1968	644	7,32	270	67,5	10,5
1972	914	8,62			
1975	1245		331	82,7	9

Gostinstvo je v štirih letih na novo zaposlilo 270 ljudi. Do leta 1975 pa predvidevajo, da bodo zaposlili še 331 ljudi. V to številko je zajeto tudi povečanje števila kadrov hotela Park, ki ga Viator namerava povečati in renovirati. Število 331 pomeni 82,7 na novo zaposlenih letno ali 9 % od vseh zaposlenih v gostinstvu in turizmu, kar pomeni, da se je stopnja rasti zaposlenih letno manjšala.

Nobenega dvoma ni, da je gostinstvo in turizem glede na pogoje in možnosti razvoja v naši občini, zlasti pa še v sklopu trgovine in turistično uslužnostne obrti, poleg industrije najbolj prosperitetna gospodarska panoga v območju radovljiške občine. Za vse večje turistične države in v dokajšnji meri velja to tudi za jugoslovanski turizem v celoti, pomenita turizem in gostinstvo ne več samo »uslužnostno obrtno« dejavnost, ampak že kar

»turistično industrijo«. Razvite turistične države, pa tudi sosednja republika Hrvatska, imajo jasne poglede in koncepte glede razvoja turizma. V Sloveniji pa se turizem razvija ad hoc, izoliran in zaprt v lokalne meje brez širokopotezne koncepcije (Tip 1/1970, s. 62). To stanje se je pri nas začelo spreminjati s programom »Gornji Jadran«. Naloga občine je, da z lastnim realnim programom čim bolje izkoristi investicijske kredite in pomoč, ki jo vključuje republiški program. Namreč, »za turistično politiko je važno dejstvo, da so investicije v turizem kapitalno zahtevne, hkrati pa devizno rentabilne«. Tudi fakturirana realizacija se v gostinstvu mnogo bolj približa dejanskosti kot v kateri koli drugi panogi«. Po učinkovitosti investicij je turizem v Jugoslaviji na tretjem mestu (Tip. 1/1970, s. 63).

in sobotah pa bodo nadoknadjali manjkajoče ure.

V prodajalni bo tudi prostor za smuči našega Inštituta, ki jih pogodbeno izdaja tekmovalcem. V zgornjih prostorih trgovine bo čakalnica za tiste stranke, ko bodo čakali na montažo smuči. S. A.

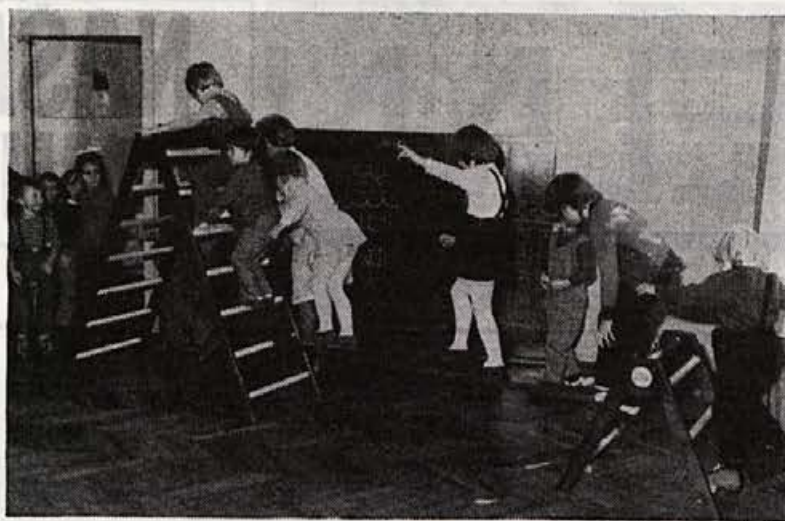
Nova športna...

(Nadaljevanje s 1. strani)

ta tri prodajalke, dve pa izven tovarne. Prodajalci bodo delali v turnusu vsak drugi dan. Ob petkih



Prvi kupec v novi trgovini je prejel smuči brezplačno



Novo za otroška igrišča

Novice iz revij

EUROSPORT, ŠT. 11

19 norveških proizvajalcev smučarske opreme se je avgusta 1972 združilo v »Nordic Ski Promotions«. Njihov glavni namen je skupni marketing in nastop na tržišču. Predvsem jih zanima Amerika in Kanada, kamor že sedaj izvažajo 70 % izdelkov, pripravljajo pa akcije tudi za francosko in nemško govoreče dežele.

V Avstriji je od 1—1,2 milijona smučarjev, kar znese 13 do 16 % prebivalstva.

Kot reklamni trik je Erbacher v pomoč pri izboru smuči postavil računalnik, ki na podlagi odtipkanih podatkov o teži, velikosti, itd. izbere za osebo pravi tip smuči — seveda firme Erbacher.

Kästle je natiskal lično brošurico v 6 jezikih o uporabi in vzdrževanju smuči — Kästle CPM.

Kneissl je uvedel v proizvodnjo računalniško vodeno oblikovanje (rezkanje) smuči. Natančnost: desetinka mm.

Sedem švicarskih proizvajalcev smučarske opreme se je združilo v Sindikat SKI SWISS (Schwendener in Streule-smuči).

»Bodočnost prodaje smuči je v tem, da se čim več ljudi nauči smučati« — To je vodilo trgovske hiše

A. and S. iz New Jersey (ZDA). Za 77 \$ nudijo paket GLM, kjer so vključeni 4 penzioni v Playbojevem hotelu, 4 lekcije GLM in 4 dnevne karte za žičnice. Če kupec potroši nadaljnjih 25 \$ v tej trgovini, dobi peto karto zastoj, če pa kupi Elanove smuči, dobi zastoj 5. lekcijo GLM.

NEVESPORT, ŠT. 22

V povzetku po članku v reviji Successo o industriji in tržišču na področju smučarske opreme navajajo sledeče:

V Italiji nakupijo vsako leto smučarske opreme v vrednosti 20 milijard lir, poleg tega porabijo za smučanje (žičnice, gostinske usluge) še 180 milijard lir. Letno naraste število smučarjev za 10 % (v ZDA in Franciji za 15 %). Italija se nahaja na prvem mestu na svetu v izvozu smučarskih čevljev, preteklega leta so jih izvozili 275000 parov za povprečno ceno 17500 lir. Izvozili so tudi 30 % smuči od globalne količine cca 235000 parov — za povprečno vrednost 29000 lir. Pri tem prednjači Persenico, ki skupaj s Spaldingom obvladuje ameriški trg. Freyrie izvažajo cca 20 %, predvsem v Avstralijo, Južno Ameriko, vzhodne dežele — povsod kjer si je ustvaril renome s svojimi vodnimi smučmi. V proizvodnji le-teh je drugi na svetu in jih izvažajo 70 %.

Nove mesečne vozovnice

V zvezi z našim obvestilom z dne 13. 11. 1972 vam sporočamo ostala navodila, ki so v zvezi z mesečnimi vozovnicami:

1. Mesečna delavska avista vozovnica velja eno leto, ob delavnikih za neomejeno število voženj za upravičenca na relaciji, za katero je izdana (navedena vozovnica velja izjemno tudi ob nedeljah, državnih praznikih in republiških praznikih za povratek iz nočne delovne izmene s prvim avtobusom po 6. uri).

2. Koristniki mesečnih vozovnic javijo vsako spremembo do 24. v mesecu v informacijski pisarni pri tov. Kočila Ivanki.

Na podlagi tega bo podjetje vse spremembe javilo transportnemu podjetju in pripravilo seznam za mesečni prispevek à 20 din, ki bo odtegnjen pri rednem mesečnem izplačilu.

3. Vsaka manipulacija v zvezi z izdajo avista delavske vozovnice je 5,00 din. V slučaju kakršnekoli spremembe (relacija, imena in priimka) v obračunano prevoznino v breme ali dobro naročnika.

4. Koristnik lahko vrne naročene avista vozovnice do najkasneje 1. delovnega dne v tekočem mesecu. V tem primeru izda prevoznik dobropis.

5. V primeru, če koristnik izgubi mesečno delavsko avista vozovnico in želi novo, mu prevoznik le-to izda na podlagi ustreznega pismenega naročila za naslednji mesec. Prevoznik v takem primeru izda novo delavsko mesečno vozovnico (avista), katero zaračuna naročniku v znesku 55,00 din (50,00 din preklisk stare vozovnice, 5,00 din manipulativni stroški). Prevoznik v danem primeru ne zaračunava več naročniku voznine izgubljene vozovnice, temveč voznino novo izdane vozovnice.

6. Prevozniki si pridržujejo pravico, da opisani način izdaje mesečne avista delavske vozovnice dopolnijo na podlagi predhodnega obvestila zainteresiranemu naročniku, v kolikor bi se za to pokazala potreba.

10. Ti pogoji in način izdavanja delavskih mesečnih avista vozovnic pričnejo veljati s 1. 1. 1973.

Podobe našega časa

— Kisel je letos! se skremži Tomaž ter si z dlanjo otre usta. — Premalo je bilo sonca; ni do kraja dozorelo!

— Se takšnega si ne bova mogla privoščiti, če se bo vse še naprej tako dražilo, reče Peter in tudi srkne iz kozarca.

— Vino se menda ja ne bo več, saj se je že.

— Kaj se ve! Vse se draži, kakšne stvari tudi večkrat na leto.

— Ampak zdaj bo vse drugače, veliko bolje.

— Tako? Kdo ti je to povedal?

— Berem! Nisem takšen, kot ti, ki si srečen, če imaš za dva deci, a drugo te ne briga.

— A kaj bereš takšnega, da te je tako pretreslo.

— Veliko se zdaj piše takšnega, kar je vredno prebrati, brez skrbi, da se. A kar je glavno: vse tako kaže, da jo tokrat čarovnice ne bodo poceni zvozile.

— Beži, beži! Se vselej doslej se je reklo, da se čarovnic ne sme loviti, ampak jih je treba pustiti pri miru. Tudi zdaj bo tako, boš videl.

— Pa ne bo, če ti rečem! Kdor ima maslo na glavi, bo frčal in pika.

— A kaj potem! Bo pa kje drugje na toplo sedel. Stara pesem!

— Nikamor več ne bo sedel, to je tisto. Ne samo to: vse, kar si je nabral, ko je bil na položaju, ali pa, ko je tajil davke, bo moral vrniti družbi.

— Beži, beži! Ali se bodo morali tisti, ki so si v Portorožu, na Bledu in v Bohinju zgradili vile, izseliti iz družbenih stanovanj?

— Izseliti, kako ne! Vse stanovanjske površine se bo vključilo v stanovanjski maksimum.

— Precej se jih je že zdaj odselilo v svoje hiše, družbena stanovanja pa so oddajali. Res misliš, da tega ne bodo več smeli početi?

— Res mislim!

— Kakšna naivnost! No, kaj pa tisti, ki so poceni kupili družbene vile. Jih bodo dali nazaj ali bodo zanje plačali polno ceno?

— Eno ali drugo!

— Kaj pa dodeljevanje družbenih stanovanj? Ali misliš, da bodo po novem morali za stanovanje varčevati tudi uslužbenci republiških ustanov, zavarovalnic, bank in sploh vsi uradniki, ne samo delavci kot doslej? Vsi tisti, ki so doslej dobivali stanovanja brez pologa lastnih sredstev? Le kako

bodo to prenesli?

— Kakor hočejo! Kako pa so lahko varčevali za stanovanja delavci, ki imajo precej nižje dohodke!

— Pa tisti ljudje, ki so iz občinskih pisarn še pravi čas zvedeli, kje vse se bo gradilo in so si nakupili veliko parcel v ljubljanskih predmestjih, pod Pohorjem, na Bledu in v Bohinju, ob morju in še kje? Kdo jim bo pobral zaslužek?

— Komisije!

— Kakšne komisije?

— Za ugotavljanje izvora premoženja.

— Kaj pa, če so tudi sami člani takšnih komisij?

— Takšne člane že mečejo ven.

— Oho, oho! Kako bo pa z brezobrestnimi krediti, ki so jih določenim ljudem dajale banke na neskončno mnogo let? Ali jih bodo morali vrniti?

— Casopisi pišejo, da bo prišlo do valorizacije vseh takšnih kreditov. Vrniti, kako ne!

— Po tvojem čarovnice zdaj nimajo dobrega spanja, ne?

— Ne, nimajo!

— Misliš, kaj, da se je začelo pred vsemi pragi zares pometati, ne?

— Mislim, da se je. Skrajni čas!

— Jaz, veš, pa se ne dam tako hitro speljati na led kot ti. Nekaj slišiš, nekaj prebereš, pa si že ves v ognju. Nobena juha se ne poje tako vroča, kot se skuha. Daj, stavi va, da se jih bo veliko poskrilo! Staviš?

— Kam se jih bo skrilo. Ljudje vse vidijo, ni se kam skriti.

— Če ne drugam, za predpise in zakone.

— Če je tako, je treba le zakone spremeniti, pa bo.

— Ze, že! A dokler ne bo v skupščinah delavcev, jim bo šlo to delo zelo počasi od rok. Si videl naš gospodarski zbor: sami direktorji. Star pregovor pravi, da vrana vrani ne bo nikoli izkljuvala oči.

— Potem je pa treba voliti delavce v skupščino, ne!

— Ja, tako je! Ampak kdaj. Šele ob prihodnjih volitvah. Zato pa ti pravim, da si idealist, če misliš, da je tale preprih čarovnice splašil. Nekaj med njimi jih še naprej lepo govori o našem delavskem razredu, kar poslušaj, nekaj pa jih bo spet spregovorilo jutri, ko se bo temperatura nekoliko poglela.

— Ne bo se poglela!

— Bo se!

— Ne bo se!

— Bo se!

Zdi se mi, da sta upokojenca, ki politizirata v kotu, že precej okajena, čeprav je cviček voden in kisel; nihče noče odnehati in dati prav sobesed-

niku. Tudi krčmarica postaja nemirna, ker ju pozna, mene pa ne, in mi pravi. — Oprostite, gospod, kadar se ga nabe-reta, rečeta tudi kakšno čez oblast, drugače pa sta poštena človeka.

Onima pa reče: — Ne pričakajta se, zapojta raje kaj! Tako reče, čeprav piše nad vrati, da je petje in pse voditi v lokal prepovedano.

VINKO BLATNIK

Gneča na avtobusu

V torek, dne 5. 12. 1972 ob 14.05 h nas je 7 ljudi ostalo še zunaj pri delavskem avtobusu, ki pelje najprej v smeri Zapuže—Radovljica, ker enostavno nismo mogli zaradi gneče na sprednjem delu avtobusa vstopiti.

Zadnja vrata so bila zaprta, v zadnjem delu pa še dovolj prostora, vsaj še za 10 potnikov. Na mojo energično zahtevo pri vozniku, smo lahko vstopili zadaj v avtobus. Tako pa sem se tisti hip zameril vozniku in sva imela naslednje jutro pri vožnji na delo besedni dvoboj, kaj je prav in kaj ni.

To vse ne bi bilo potrebno, če bi se tiste sodelavke in sodelavci, ki

so stali po sredini avtobusa, lepo pomaknili nazaj do zadnjih vrat.

Pokažimo več srčne kulture in pravičen odnos do sopotnikov in se v bodoče to ne bo več dogajalo.

Upam, da moj glas ne bo naletel na gluha ušesa, kajti vsak je rad po delu čimprej doma.

Jožef Prestrl

Naša smučina je danes le na štirih straneh. Decembrska številka pa je bila tiskana na osemih straneh. Ker pa je DS odobril izhajanje le na šestih straneh, se je tako izenačilo. Prosimo za vaše razumevanje.

PO »NEDELJSKEM...«

Vstaja managerjev

Zahodnoevropski managerji izkoriščajo trenutno svojo veliko konjunkturo — zaradi njihove dinamičnosti in znanja, je povpraševanje po njih večje kot kdajkoli doslej. Zahodnonemški managerji so napovedali vojno okorelim hierarhičnim strukturam in v najvišjih poslovnih krogih vre kot že zlepa ne...

Na skrivaj je v zadnjih letih tod prišlo do spremembe, za katero meni Münchenski sociolog, profesor Brukart Lutz, da je »eden najpomembnejših družbenih premikov v Zahodni Nemčiji«: tiha revolucija v najvišjih nadstropjih zahodnonemške industrije. Tarča diskretnih reformatorjev so šefi.

Stara, prej nedotakljiva izročila ukazovanja in pokornosti, za katera je kazalo, da bodo obveljala vsaj v vojski in v gospodarstvu za vse večne čase, se krhajo ob politični zavesti nove generacije managerjev. Večinoma akademsko izobraženi, poklicno visoko usposobljeni vodilni delavci v industrijskih centrih odlo-

čanja so zmeraj manj zadovoljni s preživelimi strukturami ukazovanja. Niso več pripravljene nekritično sprejemati zastarelih hierarhičnih organizacijskih struktur in se vneto zavzemajo za soodločanje pri vseh pomembnejših odločitvah s svojega delovnega področja.

Priznati moramo, da imajo precej uspeha. Pri svoji tihi borbi proti okorelosti vodenja, stari tisočletja, lahko vodilni uslužbenci računajo tudi na svojo konjunkturo: še nikoli nj vladalo za njihovo strokovno znanje in za njihovo energijo toliko zanimanja kot ravno danes. Čim bolj se zapletajo odnosi med znanostjo, razvojem, produkcijo in prodajo, čim več elektronskih računalnikov brni v podjetjih, čim hitreje se stopnjuje konkurenčni boj na mednarodnih tržiščih, toliko razločneje se kaže njihova moč: strokovnega znanja namreč ni mogoče po milij volji reproducirati. »Človeška delovna sila je danes bolj dra-

(Nadaljevanje na str. 4)



Strojna priprava lesa

Vstaja...

(Nadaljevanje s 3. strani)

gocena kot kapital« — to morajo danes priznati tudi tisti, ki jim tak razvoj ni najbolj pogodu.

Dragocenega strokovnega znanja danes tudi ni mogoče odkupiti samo z denarjem: »Plače imajo pri menjavi delovnih mest od določenega plačilnega razreda dalje le še podrejeno vlogo,« pravi frankfurtski svetnik za personalne zadeve Maximilian Schubart. Nürnberški profesor doktor R. Bergler, ki se ukvarja z motivi fluktuacije na delovnih mestih, je ugotovil, da je bil eden najpomembnejših razlogov za odpoved pri anketiranih managerjih »nezadovoljstvo nad notranjim načinom vodenja.«

Avtoritativno vodena podjetja imajo težave pri pridobivanju kvalificiranih vodilnih kadrov. Deset vodilnih svetnikov za personalne zadeve je v gospodarskem magazinu »Capital«, naštel naslednje najpogostejše napake, ki jih delajo avtoritativni šefi:

— izogibajo se natančnim opredelitvam nalog, ki jih dajejo svojim podrejenim, zato da lahko po potrebi posredujejo kot »rešitelji«;

— ignorirajo mnenja in predloge svojih sodelavcev, ker so prepričani, da sami pač vse najbolj vedo;

— svoje sodelavce informirajo le pomanjkljivo, ker se bojijo, da bi preveč informirani podrejeni hoteli sodočlati;

— svojim podrejenim v strahu za lasten položaj ovirajo hitro napredovanje;

— ne držijo svojih obljub, ker na podrejene lahko pritiskajo s pričakovano izpolnitvijo;

— ne trpijo nobenega ugovaranja, ker se jim le-to zdi napad na njihovo avtoriteto;

— svoje podrejene raje kritizirajo v prisotnosti ostalih, ker jim je razgovor med štirimi očmi neprijeten;

— podrejenim dajejo celo pri rutinskih opravilih natančna navodila, ker so prepričani, da morajo skrbeti za vse;

— za razgovore s podrejenimi si ne vzamejo časa, češ da so prezaposleni;

— pri kritičnih odločitvah svojih sodelavcev se zavarujejo le zato, da bi lahko zvalili odgovornost na druge;

— kar se da dolgo odlašajo s po- višanjem plač, ker menijo, da si bodo podrejeni za to še bolj prizadevali;

— poskušajo sodelavce med seboj izigrati, ker se jim to zdi najprimernejša metoda za kontrolo.

Praktičnih primerov takih napak v vodenju bi lahko našli na kupe: nekdanjemu šefu prodaje v tovarni BMW Paulu Hahnemannu so podrejeni zbežali, ker niso marali več prenašati njegovih krivic. Kurt Lotz, generalni direktor tovarne Volkswagen, je moral navsezadnje dati odpoved, ker se je s svojimi sodelavci obnašal tako, kot da bi bil na karniškem dvorišču.

Frankfurtska psihologinja Carmen Lakaschus je za Management Centre Europe v Bruxellesu raziskala obnašanje 407 evropskih šefov in je ugotovila, da se šefi modernih industrijskih podjetij velikokrat počutijo kot monarhi iz davno minulih časov in da so podzavestno prepričani, da so prav oni poklicani na vodilne položaje. (»Er«) J. B.



Šahovski dvoboj — »Stol« Kamnik : »Elan« Begunje

Na željo mnogih ljubiteljev šaha v našem podjetju, kakor tudi kolektiva tovarne »STOL« Duplica — Kamnik in za čim tesnejše medsebojne prijateljske odnose na športnem področju, smo odigrali dvoboj na desetih šahovskih deskah.

To srečanje je bilo odigrano v torek, dne 19. 12. 1972 popoldne v Kulturnem domu Duplica. Vse partije so bile odigrane s šahovsko uro, vsak igralec pa je imel 5 minut časa za razmišljanje. Ekipe je štela 10 tekmovalcev, vsak je igral z vsakim nasprotnikom enkrat, torej 10 kol, ki so se končala s sledečimi rezultati:

I. kolo 6:4, II. — 5½:4½, III. — 7:3, IV. — 5½:4½, V. — 5:5, VI. — 5½:4½, VII. — 5:5, VIII. — 7½:2½, IX. — 4½:5½ in X. — 4:6.

Skupen rezultat dvoboja je bil 55½:44½ za ekipo sindikalne šahovske sekcije tovarne »STOL« Duplica — Kamnik. Poraz z 11 točkami razlike pri njih je bil za nas časten glede na moč nasprotnika in na našo oslajeno ekipo.

Posamezniki smo dosegli sledeče rezultate:

1. Jožef Prestrl 8½ točk, 2. Maks Vrečko ml. 6, 3. Vinko Jerala 6½, 4. Tomaž Kopač 5½, 5. Pavel Peterman 3, 6. Franc Legat 6, 7. Brane Mevlja 2, 8. Andrej Resman 3½, 9. Franc Resman 2 in 10. Metod Kavčič 1½ točke.

Po končanem dvoboju so nas domačini prijetno presenetili s pogodstivjo in tu smo se ob vselem kramljanju domenili, da postanejo ti dvoboji tradicionalni.

Ponovno se bomo srečali pri nas spomladaj pred IV. LESARIADO kjer se jim bomo za to njihovo prvo gostoljubje primerno oddolžili.

Jožef Prestrl

Za dan JLA pri graničarjih

Ze po tradiciji redno obiskujemo ob dnevu JLA 22. decembra vojake — graničarje v Zirovnici. Ob zadnjem prazniku je napravila obisk naša tričlanska delegacija, ki je sodelovala na kratki proslavi. Graničarjem so izročili tudi manjše darilo, oni pa so poskrbeli za pogostitev.

Srečanje upokojencev

Ze dalj časa zapored se naši upokojenci snidejo okrog novega leta v podjetju. 15. decembra preteklega leta so se zopet srečali v Elanu. Od skupnega števila 54 jih je prišlo 36. Kar lepa večina, nekaj odsotnih pa je zbolelo za gripo.

Upokojence je na začetku pozdravil predsednik DS tov. Rok Sitar. Generalni direktor, dipl. ing. Jože Osterman pa jim je obrazložil trenutno situacijo Elana v sedanjih pogojih gospodarjenja in napredka, kj je bil dosežen v letu 1972.

Nato so si upokojenci ogledali novo športno trgovino, v obratu družbene prehrane pa so se zbrali k skupni večerji. Dedek Mraz jih je tudi obdaroval. Vrednost darilnega paketa je bila 100.00 din. Pred zaključkom srečanja so se upokojenci zahvalili za prijeten sprejem in pogostitev z željo, da bi Elan tudi v bodoče dosegal take uspehe. Vsem članom kolektiva so voščili tudi srečno novo leto.

Dedek Mraz za letošnje Novo leto

Obdaroval je 340 otrok do 6 let in 290 otrok od 6 do 15 let starosti.

Darilni paketi so bili vsebinsko različni glede na omenjene starostne meje, vendar enakovredni po 50 din za vsakogar.

Dedek Mraz, hvala lepa!

Elanovo sindikalno šahovsko prvenstvo posameznikov za leto 1972

Zap. št.	Priimek in ime	Kat.	Tromesečja				Točke	Mesto
			I.	II.	III.	IV.		
1.	Horvat Marička	-	½	½	4	3	8	15.
2.	Kozamernik Stane	-	6	6	-	8	20	8.
3.	Kopač Tomaž	III.	9½	10	9½	9	38	4.
4.	Jerala Vinko	IV.	10	10	11	9½	40½	3.
5.	Peterman Pavel	IV.	6	8	7	10	31	5.
6.	Vrečko Maks ml.	II.	10	12	11½	13	46½	2.
7.	Zajc Bojan	-	3½	4	5	4½	17	11.
8.	Benedičič Anton	-	3½	-	-	4	7½	14.
9.	Mevlja Brane	-	4½	5½	4	-	14	12.
10.	Kavčič Metod	-	2	3	3½	5½	14	13.
11.	Legat Franc	-	7	6½	-	8	21½	6.
12.	Resman Andrej	IV.	4½	-	6½	5	16	9.
13.	Prestrl Jožef	II.	11	13	12½	13	49½	1.
14.	Globočnik Cene	-	-	1	1½	0	2½	17.
15.	Potočnik Zvone	-	-	6	7½	7½	21	7.
16.	Resman Franc	-	-	5½	5½	5	16	10.
17.	Franko Ignac	-	-	-	2	-	2	16.

J.P.

ELANOVO SINDIKALNO ŠAHOVSKO PRVENSTVO POSAMEZNIKOV Za šetrto tromesečje v letu 1972

Zap. št.	Priimek in ime	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	Točke	Mesto	
1.	Horvat Marička	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	3	14.	
2.	Jerala Vinko	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	9½	4.		
3.	Zajc Bojan	1	½	0	0	0	½	0	1	0	0	0	1	0	½	4½	12.		
4.	Prestrl Jožef	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13	1.-2.		
5.	Kopač Tomaž	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	9	5.	
6.	Kozamernik Stane	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	8	6.-7.	
7.	Kavčič Metod	1	1	½	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	5½	9.	
8.	Legat Franc	1	0	1	0	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	8	6.-7.	
9.	Globočnik Cene	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15.	
10.	Potočnik Zvone	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	½	1	1	7½	8.
11.	Peterman Pavel	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	10	3.	
12.	Vrečko Maks ml.	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	13	1.-2.	
13.	Benedičič Anton	0	0	0	0	1	0	1	0	1	½	0	0	0	½	4	13.		
14.	Resman Franc	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	5	10.-11.	
15.	Resman Andrej	1	1	½	0	0	0	0	0	1	0	0	0	½	1	0	5	10.-11.	

J.P.

Kadri — december - 1972

Zaposlili so se:

Vidic Jelka — KV prodajalec — kot prodajalka v trgovini

Delovno razmerje v podjetju so prekinili:

Mušec Marjetka — PK delavka v obratu smuči — sporazumno
 Mušec Ciril — KV tapetnik v sedlarskem oddelku — sporazumno
 Dežman Mimica — PK delavka v obratu smuči — sporazumno
 Zilih Franc — KV mizar v obratu smuči — sporazumno
 Božiček Ivan — KV pleskar v obratu čolnov — sporazumno
 Bem Jelka — kemijski tehnik — v kadrovsko sploš. sektorju — sporazumno

TRIM