



NOVO MESTO
30. okt. 1986
št. 11 - 12

KURIR

časopis kolektiva industrije motornih vozil



Na posnetku vidimo precejšnjo stisko, ki velikokrat onemogoča normalno delo v orodjarni. Več o tem našem žulju preberite na strani 11.

Zbori novomeške skupščine o delu ZKPO DO IMV

V celoti povzemamo ugotovitve in sklepe, ki so jih sprejeli delegati zbora združenega dela, zbora krajevnih skupnosti in družbenopolitičnega zbora skupščine občine Novo mesto na 5. redni seji (23. 9. 1986) ob obravnavi poročila ZKPO IMV za obdobje 1. 6. 1986 do 31. 8. 1986.

1. Iz poročila ZKPO izhaja, da je IMV zaključila prvo polletje 1986 brez izgub, kar velja za oba glavna programa in vse TOZD. Pri tem je pokrila vse poslovne stroške v skladu s predpisi in ustvarila ostanek čistega dohodka, ki je omogočil ustrezno delitev oziroma oblikovanje skladov. Sprejeti rebalansi planov za oba nosilna programa omogočajo pozitiven rezultat ob koncu leta, bo pa potrebno angažirati vse sile v proizvodnji in prodaji, predvsem v prikoliškem programu. Zadnji ukrepi zveznega izvršnega sveta omogočajo IMV pridobivanje ugodnih izvoznih kreditov in višje izvozne stimulacije, ki se bodo pozitivno odrazile v poslovanju. Banke, članice konzorcija, so v tem obdobju globalno sledile

finančnim potrebam IMV, v teku pa so tudi ostale aktivnosti za dokončno finančno konsolidacijo. V IMV so v tem obdobju naredili tudi nekaj premikov na področju družbenega planiranja. V teku so aktivnosti za izpeljavo samoupravne organiziranosti, ki naj bi se zaključile s referendumom 29. 10. 1986. Odprto ostaja vprašanje razrešitve dolgoročnega programa avtomobilske proizvodnje, kjer še vedno potekajo razgovori z možnimi potencialnimi partnerji. IMV še vedno nima sprejetih srednjeročnih planskih dokumentov.

2. Ob prvi točki skupščina ugotavlja izredno zapleten položaj IMV Novo mesto, tako kot vsakega velikega sistema v državi, zaradi hitro spreminjajočih se pogojev gospodarjenja.

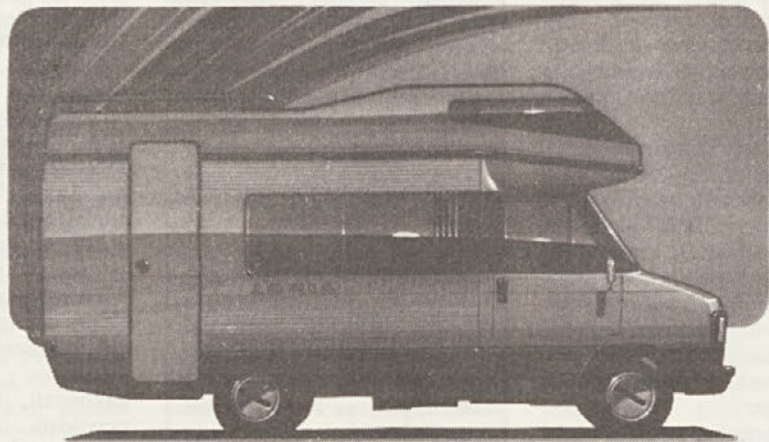
3. Iz dodatnih obrazložitvev izhaja, da vodstvo IMV izvaja intenzivne pogovore z vsemi znanimi partnerji - z RNUR, ZCZ in japonskim partnerjem, kar kaže na večjo verjetnost, da bo ZKPO predložil do konca leta dolgoročne programske usmeritve IMV.

4. ZKPO mora še naprej delovati skladno s sklepi občinske skupščine in izvršnega sveta, še posebej pa se mora angažirati pri naslednjih odprtih vprašanih sanacije:

a) razrešitev dolgoročnega programa avtomobilske proizvodnje,

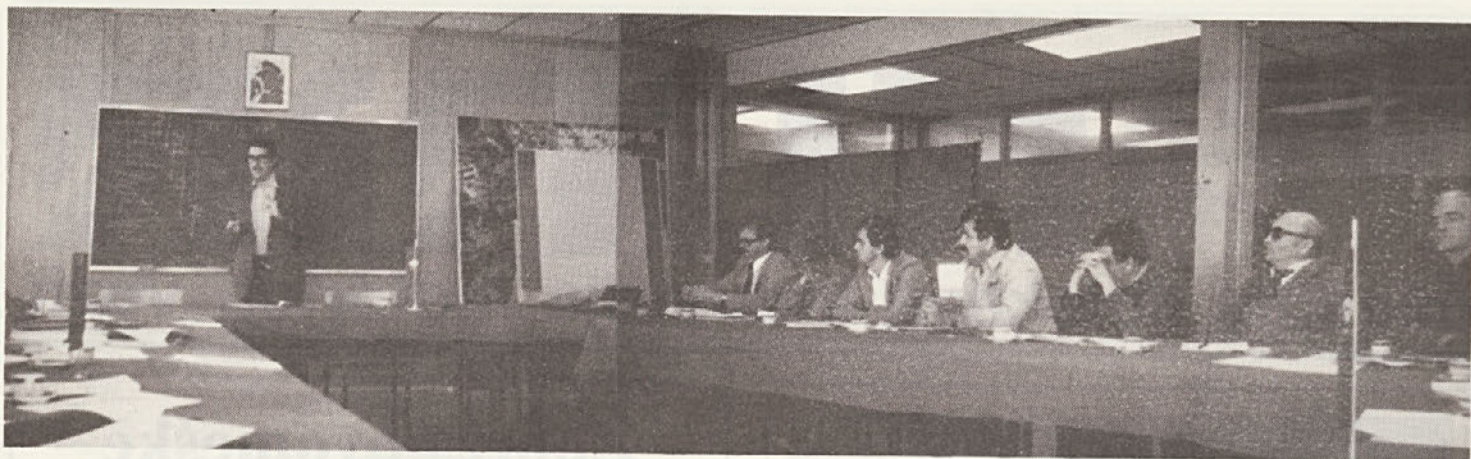
b) priprava in sprejem srednjeročnih planskih dokumentov delovne organizacije in TOZD,

c) aktivnosti za nadaljnjo finančno konsolidacijo in na-



Le čevlje sodi naj kopitar! Na 4. strani





Večja kakovost pomeni večji dohodek

Kakovost je področje, ki ji v zadnjih letih posvečamo iz dneva v dan večjo pozornost. Viden korak v tej smeri je bil že storjen, vendar se v kontroli kakovosti nikoli ne zadovoljuje s polovičarskimi rezultati. Cilj je jasen: čimvečja kakovost naših izdelkov s pomočjo vseh, ki so v to verigo vključeni. Še veliko dela in prosvetljanja v zvezi s to temo smo potrebni, saj bomo šele potem dojeli, da ne pomeni vsega le količina, ampak tudi (vsaj enakovredno) kakovost proizvoda.

Da bi izkoreninili miselnost in ponekod še trdovratno mačehovski odnos do kakovosti, imajo v sektorju kontrole kakovosti še veliko načrtov, s katerimi naj bi vsi skupaj dosegli željeni cilj.

V sklop tega je sodila tudi konferenca o kakovosti, ki so jo v omenjenem sektorju pripravili

v sodelovanju s sekcijo za kakovost pri Društvu tehnikov in inženirjev ter Delavsko univerzo Boris Kidrič iz Ljubljane.

Na konferenci, ki jo je vodil priznani strokovnjak s področja integralnega upravljanja in kontrole kakovosti, profesor doktor Radovan Andrejčič, so obravnavali (vabljeni so bili direktorji TOZD in sektorjev ter člani KPO) naslednje teme:

- sodobna koncepcija in politika kakovosti,
- organizacija spremljanja kakovosti,
- statistične metode in tehnike v kontroli kakovosti,
- motivacija in povezovanje kakovosti z nagrajevanjem,
- diskusija ter
- konkretno programiranje rešitev problemov v delovni skupini

Iz predavanja povzemamo eno od tem:

Politika kakovosti

Ob vseh težavah in problemih, ki jih imamo mi in mnogi drugi, postaja vse bolj jasno, da je edina sprejemljiva in realna alternativa kot osnova za obstoj, še bolj pa za razvoj vsake pa tudi naše samoupravno socialistično urejene družbe, aktiviranje vseh komponent v smislu razvijanja družbene produktivnosti dela. Ni možno dvomiti, da predstavlja v okviru komponent produktivnosti enega najpomembnejših, celo omejujočih faktorjev kakovosti. Prav zaradi tega je pomembno, kako in v koliki meri bomo znali in uspeli tudi s poboljšanjem kakovosti zamenjati tiste učinke, ki bi jih sicer dosegli z nadaljnjim ekstenzivnim razvijanjem in neracionalnim investiranjem v nove

objekte. V tem smislu je razvijanje kakovosti v skladu z osnovnimi težnjami naše družbenoekonomske politike, ki usmerja razvoj v smeri najučinkovitejšega gospodarjenja in ekonomike dohodka.

Za razliko med le omejeno participacijo v partnerstvu posameznika pri upravljanju proizvodnih in poslovnih sistemov se prav nova kakovost izraža v dejavni svobodni in enakopravni udeležbi proizvodnje in porabe pri upravljanju sistemov in neomejeni humanizaciji družbe v lastništvu sredstev in rezultatov dela. Ta nova vrednost kakovosti v odnosih ob ustrezni materialni bazi, analizi in delitvi po delu, začeni od posameznika prek ožjih podsistemov do najširših sistemov, ni za nas le socialno-humanistično dejanje, ampak hkrati nujnost za hitrejši razvoj tudi na področju kakovosti. Naš nadaljnji družbeni razvoj zahteva, da zamenjamo tudi na področju »kakovosti do sedaj pretežno tehnokratsko ekstenzivno gledanje skozi tehnično kontrolo« ter razvijamo intenzivno sodobno široko humanistično angažirano filozofijo kakovosti. To pa pomeni aktiviranje vseh činiteljev kakovosti, kar je hkrati pogoj tudi za učinkovito gospodarjenje, dvig družbene produktivnosti dela, večje vključevanje v mednarodno delitev dela, ustvarjanje višjega dohodka in s tem tudi več sredstev za razvoj družbe in osebno zadovoljstvo vsakega posameznika v družbi. Problemi, da danes še ne dosegamo niti maksimalnih niti optimalnih rezultatov prej opredeljene kakovosti, izhajajo iz stopnje razvitosti in ravni družbene organiziranosti, kar pa je vsekakor nikoli zaključen proces in ne le enkratno dosegljiv cilj. Stalno prisotna neskladnost med bogastvom naše prakse na eni strani in teoretičnega posploševanja na najvišjem političnem in

Zbori novomeške skupščine o delu ZKPO DO IMV



daljnjo krepitev odnosov do konzorcija bank oz. sanatorjev, d) aktivnosti za dokončno likvidacijo projekta IMV-2, e) aktivnosti za izpeljavo racionalne in učinkovite samoupravne organiziranosti in ureditev odnosov s samoupravnimi splošnimi akti, pri čemer pa mora biti posebna pozornost posvečena temu:

- samoupravna organiziranost mora omogočati samoupravno odločanje delavcev;
- o samoupravni organiziranosti in samoupravnih splošnih aktih morajo razpravljati delavci v IMV vsaj na zborih delavcev, ker gre po zakonu o združenem delu za neodtujljivo pravico, šele nato bodo lahko o tem razpravljali organi širše družbenopolitične skupnosti;

- v vse priprave za izvedbo referendumov morajo biti ustrezno vključene strokovne službe, zaradi strokovnega in pravočasnega informiranja delavcev.

Nameravana samoupravna organiziranost bo zagotovila samo sanacijo samoupravnega in pravnega stanja v IMV glede na obstoječe stanje, s tem da bo novo sprejeta dolgoročna programska usmeritev verjetno povzročila spremembe samoupravne organiziranosti IMV;

f) kadrovske krepitve delovne organizacije:

Kvalifikacijska struktura delavcev IMV se je občutno poslabšala, predvsem pa so deficitarni strokovno-tehnični kadri.

Uvedba novih programskih usmeritev zahteva obnovo in okrepitev strokovno-tehničnega

kadra z izvajanjem načrtne študentske politike, zagotavljanjem motivacijskega sistema in pogojev za zainteresiranje domačih kadrov za zaposlitev v IMV, hkrati pa ustrezno pomoč širše družbenopolitične skupnosti v kadrovske prenovi IMV.

Opravičilo!

V POSEBNI ŠTEVILKI KURIRJA (28. 10. 1986), ki je nastajala v nepisni naglici (saj vam je rokovnik za izvedbo referendumov znan), nam jo je TISKARSKI ŠKRAT zagodel z vrsto napak, za katere se vam opravičujemo!

Še posebej pa se opravičujemo tovarišu ANTONU KUJARJU, PODPREDESEDNIKU ZKPO DO IMV, ki je pod uvodnikom napačno imenovan.

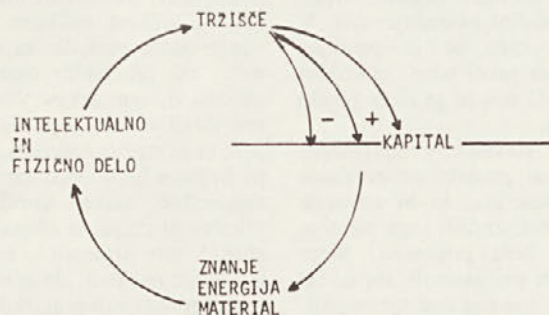
Tiskarna Novo mesto

znanstvenem nivoju na drugi strani nas navaja na dejstvo, da mnoge naše dosežane analize, raziskave, ocene, deklaracije in resolucije ter tudi druge družbene aktivnosti niso uspele, da bi v celoti in ustrezno podale celostno analizo kakovosti in družbenih odnosov v zvezi z njo v praksi. To pa verjetno prav zaradi tega, ker katerikoli makroaspekt, pa tudi na področju kakovosti ne sme biti eksplikacija ali le registracija potez naše gospodarske politike oziroma le prikaz regulativnih ukrepov družbene skupnosti ali le opis organizacijskega postavljanja oziroma tehničnih rešitev tega ali onega, pa tudi problema kakovosti. Znanstvena analiza manifestacij zakonitosti in teoretično posploševanje prakse kakovosti v naših pogojih predstavlja resnično težko, kompleksno, odgovorno in za našo družbo izredno pomembno nalogo.

Razmišljanje o učinkovitosti kakovosti pa nas neizbežno pripelje tudi na področje marketinške koncepcije kakovosti. Razvoj sodobne tehnike in tehnologije ter drugih znanosti vzpostavlja možnosti in celo zahteva čim večjo izmenjavo dobrin in izdelkov ter storitev, če ne želimo, da se nam pojavi tržišče kot negativni – omejujoči – zaviralni faktor razvoja proizvodnje po obsegu in po izbiri predmetov, kar pa bi se takoj odrazilo tudi na ekonomičnosti in rentabilnosti in ne nazadnje tudi na kakovosti v najširšem smislu. Praktično lahko brez velikega razmišljanja takoj uvidimo, da je izmenjava pogoj za gospodarski in družbeni napredek. Prav ta ugotovitev pa od nas zahteva, da smiselno organiziramo in upravljamo sistem izmenjave kot celoto. Največ lahko pričakujemo v optimiranju odnosa podsistemov in komponent, med katerimi pa kakovost, še posebej v situaciji »tržišča potrošnikov«, vse bolj pridobiva na pomenu, saj vsak kupec kupuje predvsem »dobro« in poceni, če že ne poceni, pa gotovo ne blaga slabe kakovosti. Ob misli, da družba išče možnosti za svoj obstoj in nadaljnji razvoj celo zunaj zemeljske gravitacije, pa predhodno tezo lahko dovolj zanesljivo sprejmemo tudi za perspektivo. V marketinški koncepciji je odnos kupec – potrošnik osnovna dimenzija ali dejavnik, ki odloča, kaj, kdaj, kje, kolikor ter pod katerimi pogoji bo kupil. Proizvajalec – prodajalec pa s svojim ekonomsko-tehnološkim potencialom in drugimi sredstvi deluje na tržišču in vpliva na kupca – potrošnika, vendar najmanjše nerazumevanje ali slab posluš ali prepočasno reagiranje na želje in potrebe ter možnosti »tržišča potrošnikov« pomeni v

duhu marketinške koncepcije prav gotovo izgubo pozicije na trgu in s tem tudi, milo rečeno, ogrožanje eksistence.

Še posebno pa pridobiva na pomenu kakovost kot komponenta dohodka, ko postaja, v okviru sistema zagotavljanja dohodka, proces obračanja kapitala vse vplivnejši dejavnik. Vprašanje ni tako vitalnega pomena tedaj, ko merimo učinkovitost oz. uspešnost gospodarjenja predvsem na osnovi vloženega kapitala in dela, ne pa na osnovi komponent plačane realizacije kot zaključne faze prometa blaga, kjer pa kakovost funkcionira z vsemi svojimi registri. Iz prikazane slike 3 vidimo osnovni cikel od angažiranja kapitala (K) v znanje, energijo in material (ZEM), kar oplodimo še z intelektualnim in fizičnim delom (D) ter to novo vrednost realiziramo na tržišču (T), nazaj v kapital na istem nivoju, kot smo ga vložili ali celo kaj izgubimo (-), zaželeno pa je in tudi naš dohodkovni cilj je, da kapital razširimo in dosežemo dobiček (+).



Proces zagotavljanja dohodka

Kakovost je signifikantni dejavnik omenjenega ciklusa z več vidikov. Prvo kot komponenta dohodka, ki je velikokrat vplivnejša od večine ostalih komponent, ki jim drugače pripisujemo veliko večji pomen kot na primer »normativ časa«. Zelo pogosto priganjamo delavca v hitrejši ritem in prekoračevanje »normativa časa«, pa s tem prihranimo še posebno v ekonomskih sistemih, kjer je delež osebnega dohodka majhen in sredstva za delo niso izkoriščena v vseh treh izmenah, poleg tega pa imamo višek še delovne sile, zelo malo. Prekoračevanje normativa časa celo za 100 % se v ekonomskem smislu po učinku velikokrat enači z znižanjem škarta za 0,1 % in manj, kar je tudi realno dosegljivo, prekoračevanje normativa časa za 100 % pa pomeni, da bi bilo možno v enakem času narediti dvakrat toliko, vendar se ob tem zastavi vprašanje, ali je normiranje realno. Ne samo realnejši, temveč tudi racionalnejši so efekti prihrankov na področju kakovosti, saj jih dosežemo brez fizičnih naporov. Poleg tega pa

Seminar v IMV

Izobraževanje za vodstvene in vodilne, strokovne in tržno-operativne delavce v prikoliški dejavnosti je pripravil sektor trženja. Na tridnevnem seminarju so delavce seznanili s filozofijo pristopa, metodami in tehnikami integriranega marketinga s poudarkom na prilagoditev potrebam za IMV – ADRIA.

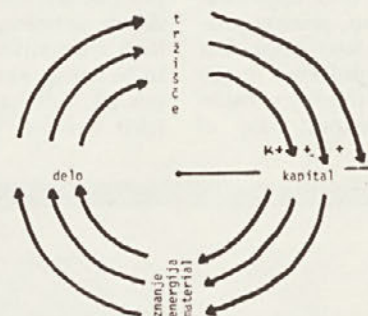
Zanimivo predavanje dr. Mirka Bunca je bilo popestrjeno z konkretnimi nalagami udeležencev.

Žal pa se je zataknilo pri zadnjem dnevu (sobota), ko je bila udeležeba na seminarju okrnjena in so morali zaključek seminarja preložiti na naslednjo soboto. Upamo, da ne bo tedaj nihče manjkal, saj so sicer prisotni to obliko ocenili kot ustrezno in koristno.



je te učinke moč dobiti tudi kot večkratnik, kar pri normativu časa gotovo ni možno, saj smo že tako normo, ki bi jo lahko presegli le za enkrat, proglasili za sumljivo. Na koncu pa tudi humanizem današnje človeške družbe usmerja naš razvoj predvsem v intelektualni napredek in osvoboditev dela, še posebno takrat, ko je možno

vira kupca in potrošnja in s tem realizacijo na tržišču, kar seveda pozitivno uredi proces obračanja kapitala kot element dohodka, ekonomičnost in gospodarjenja. Pri višjem koeficientu obračanja kapitala se tudi dohodek večkrat realizira, kar nam ponudi možnost, da z nižjo stopnjo dobička realiziramo iste ekonomske učinke in hkrati poleg tega še viša konkurenčno sposobnost. Tak proces nam prikazuje slika 4, na kateri je razvidna tudi dinamika rasti kapitala, ki jo pravzaprav visoka kakovost zagotavlja in je s tem celo njena pogojna komponenta.



Proces zagotavljanja dohodka

V kolikor ne dosežemo zadostne stopnje dinamike obračanja kapitala, moramo, da bi pocenili fiksne stroške, višati ceno, kar pa ne pomeni nič drugega kot inflacijo. Torej je kakovost prav tako tudi na področju antiinflacijske politike zelo učinkovito zdravilo.

Poleg obravnavanih nekaj neposrednih soodvisnosti med kakovostjo in dohodkom obstaja še dosti posrednih, prav tako pomembnih, celo velikokrat pogojnih, ki včasih ne le, da motivirajo proces realizacije dohodka, temveč je njihov rezultat neobhoden za zagotavljanje dohodka.

Le čevlje sodi naj kopitar!

Seveda ta verz iz Prešernove glose danes povsem ne drži več, morda pa bi za nekatere še moral!?

Sredstva javnega obveščanja v Sloveniji, pa tudi v širši jugoslovanski javnosti, v minulih petih letih niso bila ravno naklonjena IMV. Na sploh so redki »izgubarji«, ki jim uspe prepričati in zadržati prodorna novinarska peresa, da se ne lotijo z vso ostri- rino, ki jo zmorejo, tega žulja našega gospodarstva. In tako je, ne nazadnje, tudi prav. Vendar so ta pisanja lahko objektivna, nepristranska, skoraj kruto realistična, brez sentimentalnosti, pristranskosti, lahko pa so bistveno drugačna in že tako nespodbuden položaj barvajo še bolj črno, kot je. Ne gre za to, da želimo pogrevati stare stvari, saj je prav tako stara ugotovitev, da v IMV tudi tistega, kar smo imeli najboljšega, nismo znali prikazati in poskrbeti za popularizacijo v javnosti. Sami žal nismo storili prav ničesar, da bi svoj vse bolj bledeči »image« skušali ubraniti in vsaj ožji javnosti prikazati dejstva nepristransko. V naši hiši o »stikih z javnostjo« ne vemo prav nič in se tega tudi ne poslužujemo. Ne gre se torej čuditi, da so se v časopisju pojavljala besedila, ki jih vselej le ni bilo moč odobravati, a so ostala brez odgovora. Molč pa, pravimo, pomeni priznanje. Ostajali smo nemi, ker smo se v nekem poizkusu opekli in se predajali tolažbi s tistim pesimističnim rekom: »saj ni

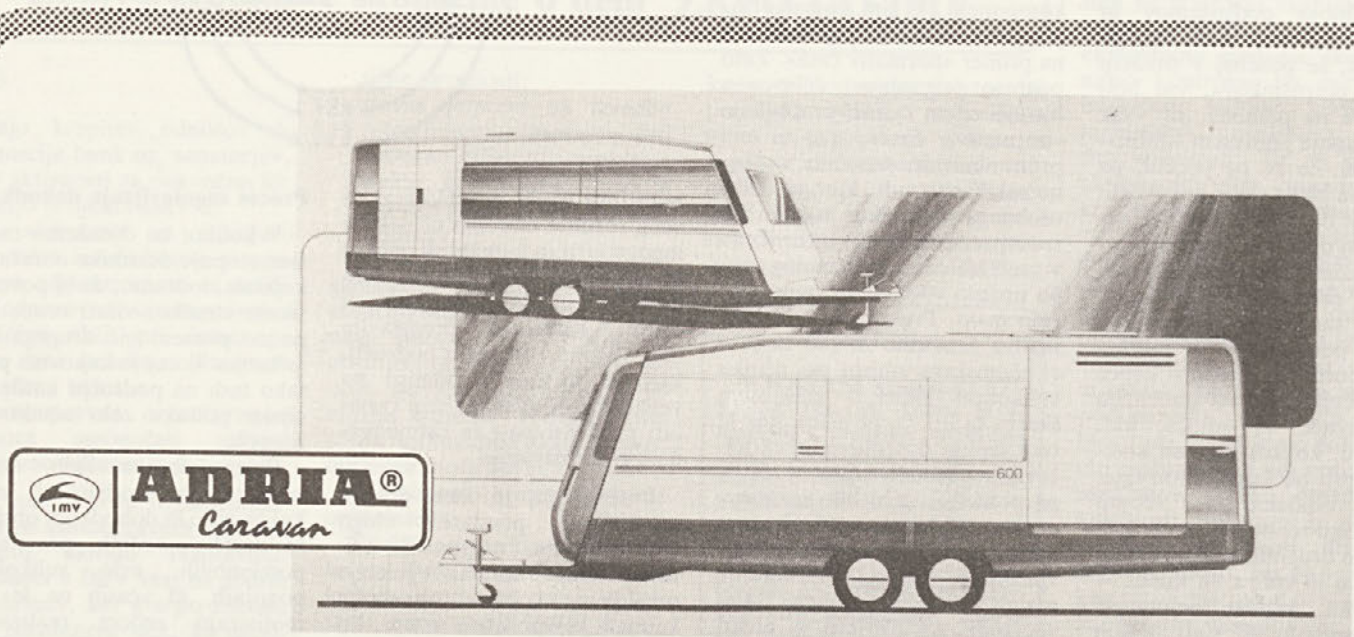
vredno, saj nič ne pomaga...« Pa ni res tako. Kdo se bo, če ne sami, branil pred neobjektivnim pisanjem o nas. Ne gre zameriti kritiki s pozitivno namero; takšna je potrebna in zdrava, saj je njen namen najboljši, zato nanjo tudi ni treba odgovarjati. Drugače pa je, kadar kritika le ruši in razdira in bi nanjo morali reagirati. Vendar pa se tega ne poslužujemo. Znamo objavljati oglase in vabiti k nakupu, kaj drugega pa že ne več. Nočemo priznati, da včasih dobra, predvsem objektivna informacija iz kolektiva o kolektivu lahko pripomore k »propagiranju« več kot oblikovno še tako dovršen prospekt ali oglas (s čimer vloge teh ne mislim podcenjevati). V zadnjem času se je pisanje, nastrojeno proti nam, nekoliko poglelo. O nas se je sicer pisalo vse manj.

Rdeče številke v zaključnih računih so postale »normalne« barve. Besedila, ki bi govorila nam v prid, zaradi tega pa niso bila nič bolj pogostna. Sicer nismo niti pričakovali, da se bo odnos do nas čez noč spremenil, postal drugačen, še najmanj pa tega, da se bodo nekateri časopisi (točneje Delavska enotnost) skoraj slehernega pisanja o nas lotili z negativnim predznakom. In še nekaj, kar je presenetljivo (ali pa tudi ne): zadnji takšen tekst v celoti povzema (kdove

zakaj) naš regionalni tednik. Ne želimo se spuščati v uredniško politiko (ne enega, ne drugega), vendar pa ne moremo mimo pisanja, ki je za nas vse prej kot objektivno in utemeljeno. Saj je povzročilo veliko jeze. Med ljudmi (ki kljub vsemu čutijo pripadnost IMV) je besedilo, objavljeno v 37. št. Delavske enotnosti z dne 19. 9. 1986 in »ponatisnjeno« (faksimile) v Dolenjskem listu, povzročilo nemalo jeze. Boleč, nesramno žaljiv do prizadevanj vseh zaposlenih je že sam senzacionalistično nastrojen naslov. Predvsem pa se zastavlja vprašanje, odkod avtorju zapisa tolikšna poučenost, strokovnost in samozavest, odkod tolikšno poznavanje naših prikolic in avtomobov, da jih lahko označi kot »kište« in »ruzkake«. Najbrž je res, da se je nekako treba znebiti jeze in se stresti nad čem, vendar pa bi pisec lahko vsaj zaradi profesionalne etike ubral malo vljudnejši oziroma objektivnejši slog. V tem primeru se že zaradi žaljivega naslova, da o netočnih in nepreverjenih podatkih (ki jih avtor navaja v tekstu, kot da noče biti pošten do nas) niti ne govorimo, ne moremo potolažiti s tistim, češ: »vsake oči imajo svojega malarja«. Ne zahtevamo nič drugega, kot da se o nas pošteno in objektivno piše.

Samo pismo inž. Severja za

imevejce ni bilo prav nič novega, saj se ga vsi dobro spominjamo, čeprav tedaj, ko je bilo napisano (junija 1983), zaradi tedanje politike uredniškega odbora in mnenja strokovnih služb ni bilo objavljeno. Vendar to ne pomeni, da je ostalo že tedaj brez odgovora. Teme, ki jih je inž. Sever navedel kot pereče, so bile osrednje na mnogih sestankih, tako v družbenopolitičnih organizacijah kot tudi v strokovnih službah. Ob dejstvu, da je takratni član ZKPO Jože Demšar, odgovoren za prikoliško dejavnost, odgovoril inž. Severju na to pisanje (argumentirano in tedaj je bilo to ocenjeno kot pravilno), s prav tako obsežnim pismom (vse to pisanje v uredništvu še vedno hranimo in avtor teksta v Delavski enotnosti bi to, če bi želel slišati še drugo plat zvona, lahko dobil... Vendar pa se mu očitno ni zdelo vredno priti k nam, da bi pisal o nas.) Ne želimo zanikati vseh stališč človeka in delavca, ki je v številnih letih prizadevnega in vestnega dela v IMV doživel marsikaj (tudi nespodbudnega (pa ni edini)). Ne gre zanikati ugleda, ki si ga je v IVM pridobil s svojim delom. Dejstvo je, da smo na razvojnem področju še dokaj šibki, nikakor pa ne moremo reči, da nismo naredili še ničesar, da lahko na vse gledamo črno. Kljub očitkom je vloga



ADRIE v zahodni Evropi predeljena in znana. Tistih let, ko smo »skokovito« osvajali Evropo (tov. Sever je bil takrat med ključnimi akterji), seveda ni več, so pa drugačni časi. Preteklost je v omenjenem tekstu obarvana prav tako nerealno kot sedanost. Tisti, ki inž. Severja bolje poznajo, menijo, da je po dveh letih na dan privlečeni tekst, ki očee vse napore izničiti, odraz užaljenosti (neupravičene) in nemoči. Kajti, če Severju priznavamo določeno strokovnost, jo ravno takšen tekst (vprašanje je tudi, kaj je tu Severjevega in kaj Kuljajevega) izničuje. Danes se trudimo (in temu nam nihče, ki stvari pozna, ne bo oporekal) zadržati izbojevan položaj in biti čim močnejši konkurent ostalim zahodnoevropskim proizvajalcem. V boju, da bi obdržali pridobljene pozicije, nam takšno pisanje gotovo ne koristi.

Reakcije na omenjeni tekst niso bile burne le v naši hiši, ampak tudi zunaj nje, predvsem med strokovnjaki s tega področja. Bilo je mnogo zahtev in razmišljanj, da bi morali napisati odgovor Delavski enotnosti, a bi prav gotovo, tudi ta doživel »ustrezen« komentar njihovega »specialista za področje IMV«. Uredništvu DE bomo posredovali naš časopis in mu, lahko le predlagamo, da se pisanja o nas iz njihove hiše poslej loteva kdo, ki bo to delal pošteno.

V uredništvu smo želeli zvedeti, kaj o tem menijo ljudje, ki so v tesni zvezi s prikolico, avtomodom, pa tudi tisti, ki niso v neposredni povezavi s temi proizvodi, zato smo se napotili mednje. In kaj so rekli:

Božo Kočever, v.d. direktorja TOZD Razvojni inštitut:

»Takoj po objavi omenjenega članka smo imeli namen nanj reagirati, vendar z njimi polemizirati nima nikakršnega smisla, Kuljaja in njegov stil ter odnos do IMV pa tako vsi poznamo. Tudi sam inž. Sever je prišel do spoznanja, da ta poteza ni bila na mestu. Sicer pa je v tekstu težko razmejiti, kaj je Severje-

vega in kaj Kuljajevega. Že sam naslov je absurden. Naše prikolicice so na evropski ravni, kar so dokazali tudi nedavni sejmi. O tem bi morali pisati in seznanjati javnost, o položaju in vlogi ADRIE v Evropi. Vse skupaj je ponoven dokaz, da nam v hiši manjka služba, ki bi skrbela za populariziranje našega dela navzven.

Menim, da je prav, če pojasnim Severjev status v IMV. Štejemo ga za očeta dostavnega vozila in prikolic. V spletu okoliščin je leta 1980 odšel iz IMV in se čez leto dni vrnil, da bi vodil projektivo v Ljubljani. Vendar je kmalu izrazil željo, da bi se vrnil na svojo staro delovno mesto in dogovorili smo se, da bo s tretjino rednega delovnega časa sodeloval pri razvoju gospodarskih vozil (terensko vozilo). To sodelovanje se do danes ni prekinilo.

Naj povem tudi to, da je bila prikolica, ki jo v tem tekstu propagira, na mizah našega razvoja v letih 1980. A da bi prišli kaj dlje kot do risbe, da bi idejo realizirali, se ni zgodilo iz različnih vzrokov: ker je vprašljiva ekonomika in veliko neresenih problemov v zvezi s to prikolico. Vendar to ne pomeni, da prikolica ni razvojno zanimiva.

Ob tem kaže povedati, da je naša (sedanja) prikolica ujela korak s svojo konkurenco v Evropi. Lahko rečemo, da smo z njo dosegli sam evropski vrh, kar se tiče oblikovanja in prilagodljivosti tržišču. Tudi karoserija iz sendvič elementov je v tem trenutku nujno potrebna, saj si zdaj ne moremo več zamisliti prikolic brez teh elementov. Res pa je, da je ta čas največja težava v tehnologiji izdelave teh elementov in kakovost v finižu izdelave, kar so nekateri proizvajalci dvignili na skoraj »umetniški nivo«.

Vanja Ljubec, TOZD Razvojni inštitut – vodja odd. za konstrukcijo vozil:

»Ob komentarju tega pisanja o naših proizvodih kar ne morem mimo dejstva, da je bil taisti inž. Sever direktor našega razvoja, ga vodil in potem kar ušel. In kaj je sam (v času te funkcije) naredil in od kod mu pravica do takšnih očitkov? Z nekaterimi njegovimi trditvami se sicer strinjam, nikakor pa mu ne morem dati prav, kako proklamira je svoje znanje. Že zato, ker njegov pristop k reševanju nalog nesistematičen, česar pa si v delu Razvojnega inštituta ni moč dovoliti. Njegov nastop je žal mojstrski in daleč od znanstvenega. Mislim pa, da je težko govoriti o človeku, ki si je v preteklosti pridobil renome o katerem vemo, da je (kljub mnogim prihodom in odhodom) čustveno



vezan na firmo. Res je, da bi morali veliko stvari, ki nam jih očita, strokovno obravnavati in razreševati, pri čemer pa dostikrat zaškriplje in to opozarja, da smo šibki. Ne gre pozabiti, da ni bilo nič drugače, ko je bil direktor inž. Sever, ko so kadri prav tako bolj odhajali kot prihajali, kakor se dogaja zdaj. Samo pisanje ni presenetljivo, saj smo se ga v preteklosti navadili, res pa je tudi, da je bil Kuljaj včasih (n.pr. v času Levičnika) do nas dokaj objektivni. Ne vem, s čim smo se mu sedaj zamerili. Morda je pozabil, da smo »kište« in »rukzake« delali, ko je bil pri nas Sever, kaj takega pa danes ni več. Morda je škoda samo v tem, da avtomod ni narejen na domačem terenskem vozilu, saj je še po dvajsetih letih skoraj takšno, kot ga je zastavil njegov oče!«.

Danilo Plesničar, podjetje v tujini (Italija), direktor PVT:

»V svojem komentarju bi se omejil predvsem na tržno komponento. Spomnimo se časov, ko je bil evropski trg na vrhuncu (prodaja 250 do 300 tisoč prikolic), n.pr. v letu 1979, ko smo tudi bili v tej prodaji udeleženi z 24.000 prikolicami. Vendar tudi ne pozabimo, da se je isto tržišče po letu 1981 pričelo krčiti. Ne sicer povsod enako, ponekod bolj, drugod manj, saj je prikolica za nekatere (n.pr. v Franciji) tako rekoč potrošni artikel, drugod pa investicija (Italija).

V letošnjem letu bomo res proizvedli manj prikolic, kot

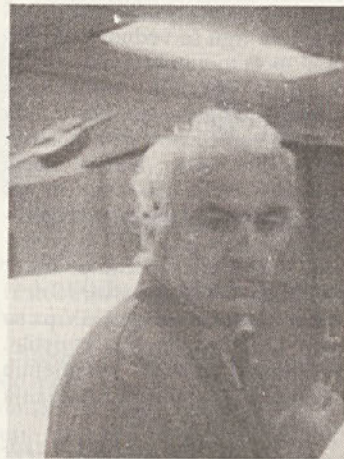
smo jih 1979, vendar pa je naš delež na trgu še vedno enak. Pri tem moramo upoštevati, da je današnja stopnja zahtevnosti kupcev mnogo večja, kot je bila v tistih, po Severjevem mnenju najboljših letih. Danes kupci prikolic bolje poznajo in od njih zahtevajo vedno več. Prikolice, izdelane leta 1979 in prodane s takratno izvozno politiko, so količinsko sicer ustvarile neki efekt, glede na image IMV pa so nam bolj škodile kot koristile. Spomnimo se samo brezmejnih »šlamparij«, stalnega zamujanja v dobavah in še česa.

Za to, da smo ADRII v zadnjih letih vendarle vrnili renome, gre pohvala razvoju in vodstvu (pa čeprav so se menjavala), slehernemu delavcu in ne nazadnje tudi PVT, ki so bila v preteklosti bolj kamen spotike, kot pa da bi jim priznali, kar jim gre. Torej, če že nismo najboljši smo vsaj enakovredni ostalim proizvajalcem v Evropi. O »kištah« in »rukzakah« ni govora, sploh se mi tega ne zdi potrebno dokazovati, saj kupci navsezadnje radi kupujejo te »kište« in »rukzake«.

Kar pa zadeva skice (objavljene v Delavski enotnosti) ultra modernih SDI prikolic so bile takšne morda novost v času Severja. Ideja morebiti ni napačna, vendar bi bile potrebne vsestranske analize. Iz tržnega vidika lahko rečem, da si vsi proizvajalci prizadevajo zmanjšati težo in uporabiti odpornejše materiale, kar je treba pozdraviti. So pa razlogi (trg to potrjuje), zakaj takšne ideje niso spravili v življenje. Realnost je mnogo dlje, kot se zdi Severju, najbrž še vedno tako daleč kot leta 1981. Ne gre za pobijanje skic, marveč za vsestransko osvetlitev uporabne in tržne vrednosti takšnega produkta. Ne bi kaj veliko govoril o avtomodih, o tehnoloških napakah, ki nam jih Sever podtika; sendvič uporabljajo vsi proizvajalci, če ga mi ne bi, bi bili kaj hitro tržno odrinjeni na stranski tir in dvomim, da bi nas ta skica peljala kam drugam. Kar zadeva avtomod, sta zadosten dokaz italijansko in nemško tržišče; bil je odlično sprejet, pravšen v tržnem in komercialnem smislu, izdelan na najboljšem (kar trenutno premore Evropa) podvozu Fiat in sploh takšen, kakršnega so kupci želeli. Ne nazadnje pa jih zanje delamo, mar ne?! Vsaj v tem primeru bomo uspeli doseči, da bo povpraševanje večje od ponudbe. Ta »rukzak« nam mnogi proizvajalci zavidajo, saj z navadnim »rukzacom« res ne moreš priti na Himalajo.

Zaradi tega se ne moremo strinjati s takšno kritiko in ob njej ostati mirni. Tudi mi nismo od včeraj!«





Goroslav Čič, TOZD Razvojni inštitut – dir. sektorja tehnologije:

»Glede na naš današnji položaj, ki vendarle postaja vse boljši in za katerega si še prizadevamo, menim, da je potrebno pozornost posvečati resnim temam, tekstom v resnih časopisih in napisanih od resnih ljudi!«

Tatjana Bremsak, TOZD Razvojni inštitut, glavni oblikovalec:

»Za tako resen napad na nas, kot je bil objavljen v Delavski enotnosti, bi avtorji teksta morali imeti v rokah močne argumente. Če čisto nič drugega, bi kot vsak laik morali vedeti vsaj to, da nekaj narisati in nekaj narediti pomeni zelo dolgo pot. S tem seveda, da »sanacijsko rešitev«, kakršno ponuja Sever, oziroma takšno tehnologijo lahko sprejme le velikoserijska proizvodnja, kar pa naša prav gotovo ni.

Brez pretiravanja lahko (po obisku vseh pomembnejših sejmov v Evropi, v Parizu je bil z nami tudi inž. Sever!) zatrdim, da prav nič ne zaostajamo za konkurenco. Ne diktiramo mode, ji pa sledimo! To ne pomeni, da nekoč ne bomo tudi mi diktirali. Prav na sejmih obiskovalci lahko kaj hitro dobijo vtis da so si v prikolicah na moč podobne. Na zujan se razlikujejo predvsem v »šminki« – v barvnih odtenkih, plastičnih



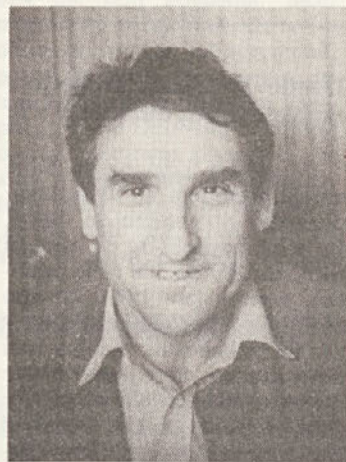
dotatkah. Pri opremi notranjosti prikolic uporabljamo vse tiste materiale kot konkurenca, morda se od vseh prav mi najbolj prilagajamo okusom tržišča. Vrhunski design v prikolicah je na sejmih vedno vzbudil veliko zanimanja, vendar pa je praktičen, lep in uporaben disigen tisti, ki vodi na lestvicah najbolj prodajanih modelov. Prav letošnji saloni so vsi po vrsti potekali nam v prid; zanimanje za prikolicice je veliko, prav tako lahko ocenimo prodajo. Več pozornosti pa bomo morali posvetiti le detajlom, ki so morda motili.

O avtodomu naj rečem le to, da jih v Evropi poznajo v več variantah. Naša je ena od teh, kar pa ne pomeni, da mi tem variantam ne bomo sledili. Omenim naj predvsem integrirani avtodom, kar pa pomeni dražja varianta. Delali smo po sugestijah tržišča, prodaja pa je najboljši dokaz za to, da smo se prav odločili.

Morda na koncu le še to. Škoda, da človek, kot je inž. Sever, ni znal pravilno oceniti tega pisanja, saj bi nam kaj lahko povzročilo veliko škodo!«

Anton Guštin, DSSD Kontrola kakovosti prikoliške dejavnosti:

»Branje članka, ki pravi, da Novomeščani delamo »kište« in »rukzake« na kolesih, me ni



pustilo neprizadetega. Zame, kot verjetno tudi za večino, če že ne za vse delavce, ki smo kakorkoli vključeni v prikoliški proizvodni program, je to pisanje na novo definiranje naših izdelkov žalitev, da ne rečem napad na težko pridobljeno znamko (k čemur je tudi inž. Sever veliko pripomogel).

Ne bom se spuščal v presojo o aluminijasti prikolicah kot najprimernejši za izvedbo sanacije, saj se tu postavlja vrsta vprašanj (raziskava trga, absorbijska moč trga, nove in drage tehnologije, materialov itd.). Dobra ali ne, to je stvar presoje delavcev, ki so bliže temu. Ne morem pa pritrditi, ko je govor o poslovnih odločitvah, ki so vprašljive. Vsi

vemo, da so v začetni fazi sanacije prikolic dajali velik poudarek uvajanju novih, sodobnih materialov. V ta namen smo iz tradicionalne površine, ko obdelane vezane plošče (tiskana vezana plošča – barvana), ki smo jo uporabljali za notranje obloge, karoserije za vse dele pohištva, prešli na novo vezano ploščo, oplemeniteno z mikro papirji in zaščiteno z negorljivimi laki. To smo uvedli med prvimi in nam so sledili ostali proizvajalci.

Naše prikolicice, enako avtodom, so na zahtevnem zahodnoevropskem trgu dobro sprejete. Dokazov za to je dovolj. Tako lahko mirno rečemo, da naš prikoliški program še ni odmrln in je za kupce sprejemljiv. Tudi ADRIA je še vedno močna blagovna znamka, ki jo Evropa pozna in priznava. Naša želja pa je, da to obdržimo in dosežemo še veliko več. Zavedamo se, da nismo brez napak, manjka nam natančnosti, napake pa bomo odpravili, saj vedno večjo pozornost posvečamo kakovosti dela. Teksti, kot je bil ta, k temu gotovo ne pripomorejo, saj je njihov namen prej rušilen«.

Marko Rajkovača, TOZD TA, vodja tehnične priprave:

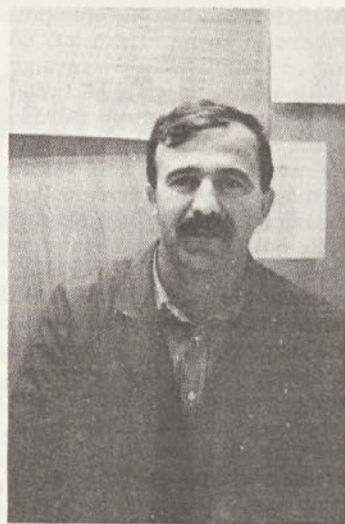
»Delavska enotnost je glasilo Zveze sindikatov Slovenije – delavski časopis, prek katerega se informira delavstvo Slovenije o dobrih in slabih dohodkih v delovnih okoljih, občinah, regijah in širšem prostoru.

Vsako okolje pride na vrsto, nekatero enkrat, druga večkrat, kdaj pa tudi prevečkrat.

Prav je, da delavci zvemo, kako je tu in tam, kakšne težave pestijo te ali druge kolektive. Prav je seveda, da se hvali in tudi graja.

Delavci naše DO, ki smo že vrsto let na »tapeti« v slovenski pa tudi jugoslovanski javnosti, smo v Delavski enotnosti večkrat prebirali članke o svojem kolektivu. Rekel bi, da bi lahko zasedeni prostor v časopisu včasih lahko odstopili kakšni bolj zanimivi temi. Ne rečem, da ni treba pisati. Vse je za javnost, kar se pri nas dogaja. Ni pa prav, saj zdi se mi, da to, kar počnem v IMV, primerjamo s kurniki in šajtrgami. Ta kurnik in šajtrga zame veliko pomeni, za delavce na traku ravno tako, zakaj bi to koga moralo bosti v oči. Od tega mi živimo, res je, da ne tako dobro, kot bi mogoče ob neki sodobni aerodinamiki in ob super sodobni robotizaciji tehnologiji lahko, živimo pa le.

Ko razmišljam o objavljenem članku sem jezen. Naj se novinar oglasi kdaj tudi pri nas, naj se pogovori z delavcem. Pride naj na kako sejo IO OOS, na sejo sindikalne konference itd. Take članke bomo prav gotovo z



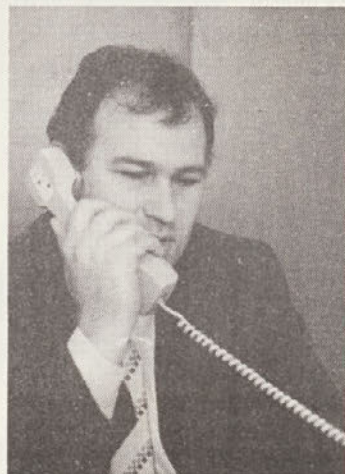
veseljem prebirali mi in drugi delavci v Sloveniji. Gotovo bo manj jeze in nezadovoljstva«.

Janez Staniša, TOZD Razvojni inštitut, vodja prototipne delavnice:

»Za razvoj prikolic smo v IMV veliko naredili, čas pa najboljše pokaže, ali smo delali prav ali ne. Kljub temu si prikolicice in avtodom ne zaslužijo takih imen, kot so jih dobili v Delavski enotnosti. V prototipni delavnici, kjer sodelujemo pri rojevanju slehernega novega modela in kjer se s tem v zvezi srečujemo z vrsto težav, takšno pisanje in označevanje naših izdelkov na vso moč obsojamo. Pa saj hočejo izničiti naše delo!«

Jože Zadel, dir. TOZD Tovarne prikolic Novo mesto:

»To, da lastno znanje kaj malo cenimo, je žal resnica in to trditev potrjuje nekatera dejstva, ki jih je moč razbrati tudi iz omenjenega članka. Absurd je namreč, da smo tako bogati, da gremo pred najširšo javnostjo razgrinjati poslovne skrivnosti prihodnosti. Tendanca razvoja bo najverjetneje nekoč šla v tej smeri, vendar to nedvomno ne bo jutri.

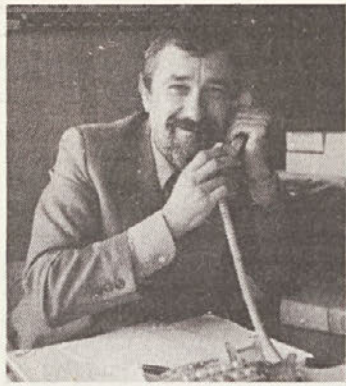


Če že nekako soglašam s pogledom na jutrišnji razvoj prikolic, pa se ne morem strinjati s »kištami« in »rukzaki«. Zakaj? Tako pozitivno, kot so bili sprejeti naši modeli sezone 1986/87 (kište, rukzaki) na sejnih v Evropi (Torino, Essen, Paris...), niso bili že lep čas. Malo naših ljudi se zaveda, da nastopamo in prodajamo zunaj pod lastno firmo in da ima tak image v tujini od vseh podjetij pri nas samo še Elan. Naša prikolica zavzema s prodajo v Evropi še vedno cca. 10% delež odvisno od države, in je popolnoma enakovredna drugim, ki se pojavljajo na zahtevnem zahodnoevropskem trgu. Potemtakem velja za vse te prikolicice, ki se tu srečujejo, da so škatle, ker naša v ničemer ne zaostaja. Nasprotno, v nekaterih modelih imamo celo več opreme. Na pogled je naša prikolica takšna, da se lahko brez sramu postavi v bok katerikoli konkurenčni prikolici.

Nedvomno lahko trdimo, da sodimo med vodilne evropske proizvajalce prikolic, čeprav smo se s sendvič tehnologijo pojavili med zadnjimi. V to nas je prisilil trg, ki ni več sprejemal prikolic stare izvedbe. Sendvič je v novi tovarni (IMV - 3) sedaj v celoti osvojen. Z zadovoljstvom lahko ugotavljamo, da so težave poskusnega obratovanja linije za nami. Linija v vseh segmentih že normalno obratuje, v bližnji prihodnosti bomo začeli tudi z izdelavo sendviča za potrebe Brežic. Pri tem moramo vedeti, da se v svetu taka tehnologija uvaja do 18 mesecev, pri nas pa teče sedaj vsega osmi mesec. Podatek, da je bilo leta 1979 izdelanih 24.000 prikolic, drži, vendar se moramo zavedati, da je polno obratovala tudi tovarna v Deinzeju (cca. 9000 prikolic), medtem ko je sedaj tam organizirana proizvodnja avtomobov. Ne moremo tudi mimo dejstva, da je takrat v Evropi trg absorbiral cca. 250.000 prikolic, medtem ko jih bo po predvidevanjih to leto od 11.000 do 12.000 enot. Za leto 1986 načrtujemo proizvodnjo za Tovarno prikolic Novo mesto, Brežice in CKD kolekcijo 13.838. Vedeti moramo, da je program prikolic iz leta v leto zahtevnejši, v prikolicice se vlaga vse več znanja, dnevno je prisotna borba za večjo kakovost.

Stanislav Lukšič, dir. sektorja izdelave prototipov funkcijskega preizkušanja in homologacij prikolic, TOZD RI:

»Na vprašanje, kakšen vtis je name napravil članek v DE, moram odgovoriti, da me je zelo razočaral, saj niti v sanjah nisem pričakoval, da bi inž. Sever lahko natrosil toliko neresnic in



hkrati žalitev na račun konstruktorjev, ki pošteno in strokovno opravljamo svoje delo in v povprečju za manjše plačilo, kot ga v IMV še vedno redno prejema sam.

V analizi inž. Severjevega intervjuja v DE ne bi hotel komentirati številnih, vendar po mojem mnenju samo načetih »problemov«, ker menim, da o njih premalo vem, kljub temu da sem v IMV vsak dan prisoten že 18 let (in ne kot inž. Sever, v zadnjih 7 letih, po nekaj ur na mesec), ampak želim podati svoje mnenje samo o dveh, že v naslovu članka DE, absolutno podcenjevalno, omenjenih zadevah: »kištah za sladolede« in »ruksakih na kolesih«.

Najprej o »kištah za sladolede«

Popolno zavajanje javnosti je trditve, da je v letu inž. Severjeve vrnitve v IMV začela v projekti v Ljubljani nastajati povsem nova prikolica, ki je razen Amerike svet še ni poznal. Resnica je, da je bila ideja o tej prikolici s samonosno aluminijasto karoserijo izoblikovana že l. 1970 in da je prvi projekt, ki se nahaja v arhivu IMV, bil izdelan l. 1972 in bi bil, če ne bi bil samo »fantazijski«, lahko uresničen že v času do 1979, ko je o programskem razvoju IMV odločal samo inž. Sever.

Odgovor na vprašanje, zakaj se to ni zgodilo, vseeno ni tako enostaven, kot je inž. Severjev izgovor za leto, ki ga je prebil v IMV:

»Ker me živ krst ni nič vprašal« ali bolj natančno: »Ker živemu krstu o tem nič ni povedal«, vendar bi bil zadosten samo za takratne sodelavce inž. Severja, za ostale bralce pa bi lahko izpadal samo kot podajanje žogice in nič več.

Zato je potrebno tokrat ponujeno konstrukcijo, čeprav vprašujem komu? (morda v pismu Kurirju), vsaj malo bolj tehnično pojasniti tudi ostalim bralcem.

Dejsvo je, da je eden glavnih tehničnih problemov konstrukcije prikolic prav zmanjševanje teže prikolic. In tako se ob spoznanju, da je aluminij 3x lažji od jekla, ponudi takojšnja »rešitev« v uporabi aluminija. Vendar temu ni tako, ker poleg specifične teže obstajajo še drugi

parametri, kot sta trdnost in cena, ki vrednost in uporabnost »rešitve« povsem spremene. Naj samo za primer omenim, da smo razvili šasijo, v kateri smo v celoti substituirali jeklene profile z aluminijastimi. Vendar smo pri isti nosilnosti šasije znižali težo samo za 10 %, pri čemer pa smo jo podražili za 300 %, kar je seveda povsem izničilo praktično uporabnost konstrukcije.

V sedanji sendvič konstrukciji karoserije prikolic uporabljamo nelegirano tanko aluminijasto pločevino. V primeru samonosne konstrukcije bi morala biti le-ta legirana in vsaj dvakrat debelejša, da bi imela ustrezno nosilnost in kljub temu, da bi odpadlo leseno ogrodje, katerega delež je v sendviču že sedaj minimalen, gotovo ne bi bila lažja.

V celoti se strinjam, da je razvoj take konstrukcije zanimiv in potreben in upam, da bo projekt realiziran v IMV v prihodnjih letih, ne morem pa soglašati s trditvijo, da bi tak projekt lahko saniral prikoliški program IMV že l. 1983, ker proti temu govore še naslednja dejstva:

– V Jugoslaviji ni proizvajalca aluminijaste legirane pločevine v ustreznih formatih in količinah in bi bili zato zopet v celoti odvisni od uvoza;

– trg potrebuje prikolicice različnih velikosti. Trenutno proizvajamo prikolicice v 15 dolžinah, 3 širinah, z okoli 50 tlorisnimi razporedi, kar bi zahtevalo, kljub modularnemu konceptu, ogromno število orodij, gotovo pa ne manj kot za avtomobil, in če vemo, da se stroški za ta orodja ekonomsko upravičijo šele v milijonskih serijah, predstavlja naša proizvodnja 20.000 enot smešen podatek;

– poleg tega IMV ne razpolaga z ustrežno tehnologijo, niti za oblikovanje oplat, niti za njihovo spajanje, niti za površinsko zaščito, niti za nanos izolacije in notranjih oblog, in bi bila potrebna ogromna vlaganja, za katera pa, kot je verjetno vsakomur jasno in z.ano, IMV v tem trenutku nimam sredstev.

Mislím, da je temeljna zmotna inž. Severja v tem, da je za sedanjost krizo v IMV kriv proizvod. Trdno sem prepričan, da vsaj na prikoliškem delu IMV temu ni tako, saj so izdelki povsem konkurenčni na zahtevnem zahodnem trgu, ampak je poslovna kriza tega programa zakorinjena v napačnih, pa tudi nedosledno izpeljanih preteklih odločitvah in zainvestiranosti in z njo povezane nelikvidnosti, katerih pa ne bi bilo možno odpraviti z novim proizvodom, temveč, nasprotno, zaradi dodatnih stroškov samo še poglobiti.

Kaj je bilo razen tendencioznosti mišljeno v sporočilu »razen Amerike«, mi resnično ni jasno. Če pa je bila s tem mišljena ameriška prikolica Airstream, pa moram pojasniti, da niti konstrukcija niti tehnologija te prikolicice z zgoraj opisano nima nobene analogije, ampak prikolicice Airstream že 50 let proizvajajo po vzorcu tehnologije izdelave železniških vagonov, o čemer sem se prepričal na lastne oči.

In še o ruksakih na kolesih

Verjetno ni vsakemu bralcu poznano, da se avtomobili v Evropi izdelujejo v treh variantah:

- opremljenem furgonu,
- integralni izvedbi in
- izvedbi s kapucinom ali mansardo, ali po inž. Severjevo – »ruksakih na kolesih«.

V Ameriki pa poleg tega še v – piek-up izvedbi.

Procentualna zastopanost posameznih izvedb na trgu pa je naslednja:

- 30 % opremljeni furgon,
- 10 % integralna izvedba,
- 60 % izvedba z mansardo.

Ob teh podatkih je verjetno vsakomur jasno, zakaj smo se v IMV odločili za izvedbo, katera je na evropskem tržišču najbolj iskana in ne za tisto, za katero bi bili v IMV v Novem mestu glede na tehnološko opremo najbolj poklicani, čeprav to ne velja za



našo tovarno v Deinzeju, kjer sedaj izdelujemo avtodome.

Poleg tega pa za integralno izvedbo velja vse, kar je že bilo povedano v zvezi s tehnologijo za samonosno prikolico, samo da je tu še bolj vpijoč problem majhnih proizvodnih količin. Ob tem pa bi integralni avtodom zahteval še ogromen poprodajni strošek, saj bi morali organizirati servisiranje karoserije, ki pri izvedbi s kapucinom poteka v istih servisih kot za prikolice.

Izbora baznega vozila nismo naredili naključno, ampak šele po temeljiti tehnični analizi vrste drugih vozil (trafic, master), na katerih smo naredili prve prototipe in jih tudi preizkusili. Odločilno pa je na izbor baznega vozila vplival podatek marketinške analize, ki je pokazal, da je vozilo Ducato (ki je mimo grede rezultat skupnega razvoja Fiata, Peugeotta in Citroena) zastopano v proizvodnji avtodomov v Evropi z 85 %, da ima dobro organizirano prodajno

mrežo s servisi po vsej Evropi, da ima najugodnejšo nabavno ceno in v vsej zahodni Evropi visok image v varianti Fiat – Ducato, ali Citroen C-25, ali Peugeot J-5.

Na koncu moram reči, da mislim, da je inž. Severju vedno manj jasno, kaj je potrebno narediti za realizacijo takih projektov in da zato niso dovolj samo »slike sodobne oblike«, kajti teh se resnično dosti praši po naših predalih, ampak da je zato potrebno precej več znanja, konstruiranja, tehnologije in ne nazadnje ekonomije.

Zato ne bi hotel komentirati izjave o primerjavi lepote na sliki v DE in skrupalca z imenom »Adriatik«, ampak bi predlagal, da o tem povprašate za strokovno mnenje tiste, ki morajo to skrupalca prodajati.«

Marjana Bohte, vodja oddelka marketing, TOZD Commerce:



»Na pisanje novinarja Delavske enotnosti Kuljaja in izjave inž. Severja bi dala enostaven odgovor, podkrepjen s slikovnim materialom naših konkurentov.

PRIKOLICE: Danes gredo na evropskem trgu najbolje v promet prikolice BÜRSTNER (17.000 kom.). Opazite razliko med našo in Bürstnerjevo prikolico? Ste dobili ob pogledu na

našo občutek, da je kaj bistveno drugačna škatla? Ne? Torej celotna Evropa proizvaja in kupuje kište.

AVTODOM: V Italiji (najboljši dizajnerji so, to jim priznavajo tudi drugi) je ocenjen kot največji dosežek in najbolje prodajan avtodom AMERICA NEW DEAL.

Avtodom PILOT se najbolje prodaja v Franciji in FRANKIA v Nemčiji. Prepuščamo vam presojo. Vendar pa ti posnetki in podatki, ki jih dobivamo s trga (čedalje večje povpraševanje za naš avtodom), dokazujejo, da le nismo tako zanič, kot nam to nekateri očitajo. Evropski trg ne pozna sentimentalnosti; če nisi v koraku s časom, če nisi konkurenčen, bo tvoje mesto kaj hitro prevzel kdo boljši. Že sam podatek, da zavzemajo naši proizvajalci 10% delež v evropski prodaji, pa pove, da stojimo v prvi vrsti!«

Je na vse povedano potrebno reči še kaj več. Mislim, da ne!

Konkurenca in mi



FRANKIA Fahrzeugbau GmbH
Grundmühle, D-8581 Marktchorgast, Telefon (0)



AMERICA NEW DEAL



OPATIJA DE LUXE



Trg se oži, a ne za nas!

Z željo, da bi osvetlili položaj ADRIE iz vseh zornih kotov, smo se v uredništvu odločili pripraviti intervju z mag. Dušanom Lavričem, članom ZKPO DO IMV, odgovornim za prikoliško dejavnost.

K temu nas je vodilo tudi dejstvo, da so vsi glavni evropski sejmi (Italija, Nemčija, Švedska, Francija) že za ADRIO, nekaj pa jih bo vrata šele odprlo. Saloni v omenjenih državah so barometer, po katerem lahko kaj hitro ugotovimo, kje smo. Navedeni so med samimi proizvajalci eni najbolj upoštevanih. In kako se je v tem znašla ADRIA, kot vse bolj pogosto imenujemo celotno proizvodno aktivnost, vezano na prikoličarsko dejavnost? Na sejmih so obiskovalcem predstavljeni vzorčni modeli. Vemo, da je s tem v zvezi vrsta težav; v proizvodnji se venomer jezijo na razvojnike, češ da le-ti kasnije z dokumentacijo, oni pa da se skoraj izgublajo med številnimi modeli.

Lavrič: »Prav za sezono 86/87 smo se v ADRII lotili popolne renovacije prikolic. Pri tem smo upoštevali vse želje PVT, od katerih vsako svoje tržišče najbolj pozna. Za doseg tega je bilo vloženih veliko naporov v razvoju in proizvodnji. Danes nam vsem tega ni žal, saj je odziv na sejmih prav fantastičen. Še posebej smo zadovoljni, ker nam je uspelo zadovoljiti trgovce, ki nam vsi po vrsti navdušeni zagotavljajo uspešno prodajo. Že na samem sejmu, tako v Essnu kot tudi Parizu, je bila naša prodaja dobra, kar je rezultat naših bistveno boljših modelov. Menim, da je trenutno resnejši konkurent le Hobb.

V globalu se je naša modelna politika izkazala kot pravilna in dobra. Najbolj pereče pa ostaja finišeiranje, a nikakor ne v obsegu kot nekoč in mislim, da nam bo tudi tu uspelo doseči ustrezen napredek. Res je, da je naša nova strategija povzročila težave v razvojnem inštitutu, saj smo vse modele predelali (interiere) v skladu z zahtevami trga, vendar smo to uspešno razčistili in konec tega meseca bo proizvodnja stekla normalno.

Ocenjujemo, da nam bodo modeli za sezono 86/87 dali novo pozicijo na trgu. Kljub temu da prodaja prikolic na evropskem trgu upada, pričakujemo in delamo na tem, da bi naš tržiš

delež rasel. Zastavili smo si cilj: v sezoni 87/88 doseči vsaj 15 % tržnega deleža. ADRIA tudi pri večji proizvodnji, kot jo je imela nekoč, nikdar ni preseгла deleža 10 %. Seveda moramo vedeti, da so novi modeli bistveno zahtevnejši, kot so bili prejšnji (tako tehnološko kot proizvodno), gredo pa, kar je še najbolj razveseljivo, tekoče v prodajo. Še letos smo namreč prodajali prikolic iz leta 1980, ki bi morale biti že prodane, pa so bile samo posredovane na zalogo PVT. Po vseh informacijah, ki jih imam, sem trdno prepričan, da ima ADRIA na zahodnem trgu še veliko možnosti. Seveda pa se bomo morali prilagajati spremenjenim zahtevam v načinu in pristopu prodaje ter razsežnostim trga. Pri modelni politiki smo že dosegli to, da so naše cene enake konkurenci; da bi bile naše cene 30 do 40 % nižje od cen konkurence, pa se ne bo več ponovilo, tudi ne bomo dovolili, da bi bila naša prikolica najslabša. Količina še zdaleč ni več edino merilo. Leta 1979 je bila za štirindvajset tisoč prodanih prikolic dosežena realizacija 35 milijonov dolarjev, letos pa bomo s trinajst tisoč kosi dosegli realizacijo prek 30 milijonov dolarjev. Z reorganizacijo PVT, znižanjem stroškov komercializacije in novimi, boljimi modeli nam je uspelo izvozne cene popraviti za 30 %.

Za piko na i k temu vprašanju naj povem le še to, da z zadovoljstvom ugotavljamo, da ADRIA ponovno pridobiva svoj image, ki ga je v obdobju zadnjih let izgubljala zaradi nesolidnih modelov, slabe izdelave, netočne dobave, kakovosti in ne nazadnje zaradi neurejenih odnosov v proizvodnji.

Kako je s položajem polfinalistov, naših dislociranih tozdov, ki so mnogokrat zavora v teh prizadevanjih, predvsem sedaj ob novih zmogljivostih montažnih linij?

Lavrič: »Res je, da je poseben problem nesinhroniziran razvoj finalistov in polfinalistov, ki se je z dokončanjem nove montažne tovarne v Novem mestu še bolj poglobil. Trenutno razrešujemo težave v zvezi z izdelavo povišstva v šentjernejskem tozdu, kjer naj bi bila skoncentrirana celotna proizvodnja povišstva. S to investicijo bo izboljšana tehnologija proizvodnje in zagotovljena ustrezna kakovost.

Naši najbolj boleči točki sta tozda v Črnomlju in na Mirni, kamor se ni prejšnja leta nič vlagalo. Oprema je popolnoma istrošena, nemogoči pa so že delovni pogoji. Tu bomo morali zasnovati ustrezne nove programe in poskrbeti za večje naložbe. Ta dva tozda potrebujeta celostno, ne delno rešitev.

O proizvodnih in prodajnih načrtih ADRIE ste nam že v uvodu nekaj povedali. Pa vendar: kaj novega pripravljate predvsem na področju prodaje?

Lavrič: »Naš osnovni cilj je prodati vsaj 5 % več kot letos. V celoti se vključujemo v srednjeročni program razvoja prikolic, kar zadeva konvertibilni trg. Seveda pa iščemo tudi nove možnosti. Morda naj tu omenim priprave na plasman v države SEV. Vemo pa, da se to tržišče iz objektivnih razlogov osvaja počasneje, kot bi si želeli. Naš letni plasman na tem področju bi po ocenah znašal okoli 2000 prikolic.«

Vprašanje, ki mori naloge v IMV, je naš poslovni odnos s Slovenijalesom. Ali se na tem področju pripravljajo kakšne spremembe? Seveda nas zanima tudi to, kako je s prodajo prikolic prek naše lastne prodajne mreže, ki se ji toži za prikolicami.

Lavrič: »V preteklosti je bila celotna prodaja doma res predana Slovenijalesu in morda poslovni odnosi v vseh segmentih niso bili najbolj korektni. Letos smo v tem sodelovanju storili korak naprej in nam v prid. ADRIA ni nič več v podrejenem položaju nasproti Slovenijalesu, saj vse temelji na čistih ekonomskih odnosih. Ne smemo pozabiti, da je prikolica sezonski proizvod (prav tako prodaja), proizvodnja pa je kontinuirana. Nujno je, da te zaloge nekdo financira. Prav to pa smo s Slovenijalesom dovolj korektno rešili, saj provizija, ki znaša 8 %, vključuje tudi financiranje zalog. Če vemo, da danes znaša mesečna obrestna mera 6 % in če računamo, da je v času mrtve sezone (1. 10. – 31. 3.) prikolica na zalogi, hitro spoznamo, da so ti stroški bistveno večji, kot je provizija Slovenijalesu. Vsa natolcevanja okrog tega so ekonomsko neupravičena. Prav tako pa se strinjam s tem, da prodaja izključno prek Slovenijalesa ni najoptimalnejša. V ADRII imamo že izdelano novo strategijo prodaje na domačem trgu, ki bo uveljavljena v letu 1987 in bo



širila načine in poti prodaje prikolic.

O naši lastni prodajni mreži pa to. Že danes ji je dana možnost prodajati prikolic, vendar pa imamo mrežo, ki je specializirana za prodajo vozil, in se bistveno razlikuje od prodaje prikolic (kupci prikolic pri nas so v večini sindikati, manj posamezniki). Prav zato bomo v prihodnjem letu skušali usposobiti prodajalce iz lastne mreže tudi za prodajo prikolic.

Rad bi izpostavil tudi problem ustrezne servisne mreže pri nas, ki naj bi bila predvsem usposobljena za popravilo lesnih delov, locirana pa na obali. Koncept za organizacijo te mreže imamo pripravljen. Osrednji servis naj bi bil v Brežicah, saj je ekonomsko upravičena varianta, da je centralni servis v sklopu proizvodnje. Med sezono nameravamo organizirati potujoče servise in prodajo staro za novo.

V zadnjem času ADRIA razvema s svojim novim proizvodom – avtodomom. Vemo, da je proizvodnja teh locirana v Dainzeju v Belgiji, več pa že ne. Nam vi lahko poveste kaj več?

Lavrič: »V fazi saniranja našega podjetja v Belgiji in prenosa proizvodnje sten v Novo mesto je bilo nujno najti ustrezno programsko rešitev zanj. Odločili smo se za proizvodnjo avtodoma, ki ga je trg izjemno ugodno sprejel, in tu vidimo še precejšnje možnosti za prodajo na zahodnem trgu. Model avtodoma je bil razstavljen na vseh sejmih, deležen je bil mnogih pohval in se lahko v celoti kosa s konkurenco. Za leto 1987 načrtujemo, da bomo izdelali in prodali v tujini 500 avtodomov, manjšo količino (100) pa doma.

Nalog je še precej, vemo pa, da je k željenemu cilju moč priti le z ustreznim kadrom. Kako je z njim v ADRII, ali bolje, kateri kadri so v ADRII najbolj zaželeni in potrebni?

Lavrič: »Prav gotovo je to eden ključnih in osnovnih problemov ADARIE, vendar pa ne samo njen, saj je to problem IMV. Tudi to področje zahteva izdelano strategijo in organiziran pristop. Okrepiti se bomo



morali v tehnologiji, razvoju, predvsem pa v trženju.«

Kaj pomeni sprejemanje novih samoupravnih aktov za ADRIO?

Lavrič: »V času javne razprave je bilo precej pripomb na zahteve delavcev prikoliske dejavnosti. Pojavile so se celo izjave, da rušijo enotnost IMV. Menim, da gre za podtikanje in popolno nerazumevanje problematike. Jasno je, da je bila prikoliska dejavnost stalno v

podrejenem položaju v primerjavi z avtomobilsko. Da bi se takemu stanju izognili, so bile izražene zahteve po vsaj delno enakopravnem statusu v okviru IMV, kar naj bi v končni fazi omogočilo hitrejši razvoj tega programa. Mislim, da so bile v času obravnave (za to tudi so!) te stvari razčiščene. Menim, da ni razlogov za bojazen, da referendum v ADRII ne bi uspel.

Potrebno bo še veliko naporov, da bomo oba programa

obravnavali enakopravno v razvojnem smislu, česar pa samoupravnih akti ne bodo rešili.«

In na koncu še to: kakšen je bil vaš komentar k zadnjemu zapisu o IMV, objavljenem v Delavski enotnosti in Dolenjskem listu?

Lavrič: »Ne bi se želel spuščati v dialoge z užaljenimi ljudmi in ljudmi, ki jih je povozil čas. Zavedati se moramo le tega, da je vprašanje, če je tisto, kar je bilo pred letom dni dobro,

dobro tudi danes. Življenje teče dalje, trg se iz dneva v dan menja, naši rezultati se merijo le skozi dohodek (na žalost!), ki pa ga v preteklih sedmih letih v IMV ni bilo.

Čas bo pokazal pravilnost naših usmeritev in uspešnost našega dela, kot je to že pokazal o tistih, ki nas danes najbolj kritizirajo.«

Zahvaljujemo se vam za pogovor in vam želimo pri vašem delu še veliko uspehov.

Avtodom Adriatik – uspeh domačega znanja

Nobena skrivnost ni, da smo v IMV zelo skromni s populariziranjem svojih uspehov. Kot da so rdeče številke zadnjih let vzele vso samozavest znanju in sposobnosti naših strokovnjakov in delavcev, kot da se sramujemo javnosti pokazati, da IMV ni le »zgrešena investicija«, ki jo družba že dalj časa težko prenaša. Ne znamo se pohvaliti, da imamo tudi uspehe. Uspehi pa se v poslovnem rezultatu ne pokažejo vedno, še zlasti, kadar gre za naš izvozno usmerjeni program, ki ni rezultat uvoženega znanja, ampak kar našega – »podgurskega«.

Malo jih je, ki vedo, da smo redno proizvodnjo novega AVTODOMA začeli v naši firmi IVM-Adria v Belgiji. Čeprav je bilo njegovo rojevanje malo daljše, ga danes že uspešno prodajamo v Italiji in Nemčiji, razstavljen pa je bil na vseh večjih jesenskih sejnih: v Parizu, Essnu, Jonkopingu, Torinu itd.

Prepričani smo, da slovenska, še manj pa jugoslovanska javnost niti približno toliko ne pozna prikoliskega programa ADRIA, kot ga poznajo v Franciji, Italiji, Nemčiji, na Švedskem, Norveškem, Nizozemskem, v Belgiji, Švici in Angliji, kamor že desetletja prikolicice uspešno izvažamo in sodimo med največje in najbolj znane proizvajalce prikolic v Evropi. Znamka Adria je poleg Elanove edina jugoslovanska znamka, ki jo razvita zahodna Evropa pozna oziroma prizna. To pa je uspeh, ki se zaradi čudne jugoslovanske ekonomske politike (ker še ne ve, ali bi štela konvertibilni izvoz za čist ali pa za svojo nujno ekonomsko potrebo), ne kaže v uspešnem poslovnem rezultatu, kot bi bilo po deklarirani nujni izvoza pričakovati, ampak obratno. Izvozniki so iz leta v leto vse bolj med visoko domačo inflacijo in nizkimi prodajnimi cenami, ki jih evropski trg prizna. Človek ne ve, ali naj se sramuje, ker 90 % svoje proizvodnje izvažajo in ima za to slabše finančne rezultate od

tistih, ki z lahkoto prodajajo večno lačnemu domačemu trgu, ali naj bo ponosen, da se skoraj vsaki deseti kupec prikolic v Evropi odloči za našo – ADRIA prikolicico.

Pa pustimo občutek posameznemu bralcu. Pomembnejše je, da naši delavci – proizvajalci prikolic na lastne oči preberejo, kaj o njihovem delu sodijo pedantni Nemci, ki ADRIA prikolicice zelo dobro poznajo. Z dobrohotnimi pripombami in zdravo kritiko, ki jo boste lahko prebrali v skrajšanem prevodu, želijo ADRII le uspeh, kot ga ima ta že leta.

Takole v znani nemški reviji PROMOBIL ocenjujejo naš AVTODOM, ki smo ga imenovali ADRIATIK 610:

Pred dvema letoma je jugoslovanski proizvajalec prikolic predstavil svoj prvi avtodom, izdelan na vozilu Renault Trafic, z imenom AUTODOM 390. To preprosto vozilo znane Adria Caravan v belo-modri kombinaciji, z modro toniranimi šipami je hitro izginilo, očitno zato, da bi se ponovno rodilo kot veliko potovalno bivalno vozilo na Fiat Ducatu. »Promobil« je testiral to novo vozilo ADRIATIK 610 in opisuje: »Ta po zelo ugodni ceni ponujeni jugoslovanski«.

Adriatik 610, s petimi ležišči, je potovalno vozilo srednjega razreda, vsaj kar zadeva bivalni in spalni prostor. Na zunanji deluje, že zaradi usklajenosti barv, posebno oblikovanega povišanega dela in lepih PVC obrob, mladostno, sveže in ga lahko ocenimo kot uspel model. Čeprav vozilo kljub svoji dolžini ne deluje težko, preseneča velika prostorska ponudba v notranjosti. Vsaj ta, testirana verzija s sedežno garnituro v sredini (na razpolago je tudi s sedežno garnituro v zadnjem delu), je uspešno razporeditev potrdila. Tloris bivalnega prostora izkazuje rutino izkušenih profesorjev za izdelavo prikolic. Notranjost je odprta, svetla, prostorna in smiselno opremljena.

Srednja sedežna garnitura se nahaja za sedežem voznika in nudi potnikom udobje, iz te pa lahko sestavite tudi dvojno ležišče.

Neposredno za srednjo sedežno grupo na levi strani vozila se nahajata velika garderobna omara in toaletni prostor. Garderobna omara opravičuje svoje ime; vanjo dejansko lahko spravite veliko, saj je veliko prostora za obešanje garderobe in prav tako na policah. Pod garderobno omaro je 10 l – TRUMA bojler in pred njim plinska peč 3002 SL istega proizvajalca. Toaletni prostor je lep predvsem zaradi svetlo modrega dezena. Odlagalnega prostora pri tušu skoraj ni, preferenca je predvsem v prostorskem razkošju. Pogrešali pa smo toaletno omario, zaveso pri tušu, strešni zračnik in kljuko za pritrditev tuša. V zadnjem delu vozila je dvosedežna garnitura, ki je obenem peto ležišče v avtodomu. Kot deluje zelo udobno, obe okni dajeta dovolj svetlobe in omara pod oknom ponuja dodatni odlagalni prostor. Na žalost se zadnji del prikolicice niti prostorsko niti optično ne da ločiti. Pomična vrata, zavesa ali vsaj enostavno blago za pregrado bi pri tej dolžini avtodoma moralo biti na razpolago.

Kuhinja oz. kuhinjski blok z dvoplamenskim kuhlalnikom, pomivalnim koritom, odcedalnikom, velikim 62 l hladilnikom in celo z osvetljeno napo (vse naprave so nemškega porekla) je v tej cenovni kategoriji za avtodome daleč nad standardom konkurence. Majhna stikalna deska, ki se izvleče prek predala kot dodatna delovna površina, to ponovno poudarja.

V avtodomu je tudi omarica za televizor, v kateri je s pokrovom montiran energetski blok – Schandt.

V povišanem delu je največje ležišče Adriatik-A 610. S trikom so jugoslovanski tehniki povečali površino za spanje. Široka deska, ki se dvigne na zadnjem koncu povišanega dela,

preprečuje med vožnjo padanje prtljage in sklopljena služi za podaljšek ležišča. Varnostna ograja za naše najmlajše je serijsko na razpolago, na žalost pa manjka strešno okno.

Naša glavna kritična pripomba je v površni izdelavi pohištva. Na prvi ogled je vse lepo, toda pri podrobnejšem pregledu se pokažejo pomanjkljivosti. Potrebno je še dognati, ali bo pohištvo iz lahkih stanovanjskih prikolic kos zahtevam v Avtodomu. Varčevanje se vidi predvsem pri drobnih delih: okovjih, izstavljevcih, ročajih, tečajih, ki so bili montirani predvsem zaradi ugodne nabavne cene. Proizvajalec to argumentira, da je nekje moč potrebno varčevati, če trgu ponudi tako veliko vozilo po tako ugodni ceni. Vendar nam je znano, da se dražja kvaliteta, šele naknadno izplača.

Adriatik 610 s svojo prostorsko ponudbo, celotno opremo in serijskimi pritiskalnimi v okviru 40.000 DM predstavlja super ponudbo. Odbitke je potrebno izvršiti pri kvaliteti izdelave pohištva. Za malo denarja kljub temu dober avtodom.

Prebrali ste, kako naš proizvod ocenjujejo Nemci. Ali nam bodo v ušesih ostale le pohvale, ali bomo znali iz kritične pripombe potegniti tudi nauk. Kaj moramo še izboljšati, je naša skupna stvar, vseh nas, ki sodelujemo v tem programu: od konstruktorja, da bo izdelek funkcionalen in ne predrag, do zadnjega delavca, ki bi moral zaradi starega stroja še s smirkovim papirjem potegniti po preslabo prežagani letvici na vratih, pa čeprav mu tega njegov nadrejeni ni posebno naročil. Ko se bomo vsi zavedali, da prodajamo naš skupni proizvod, od katerega dobimo na koncu meseca svoj OD, bo po ADRIA izdelkih povpraševalo čedalje več kupcev in naslovi reportaž o nas se ne bodo začeli z »Balkan Express«.

Cirila Zajc,
Prodaja prikoliske dejavnosti

Zardevamo, ko nas obiskovalci sprašujejo zanjo

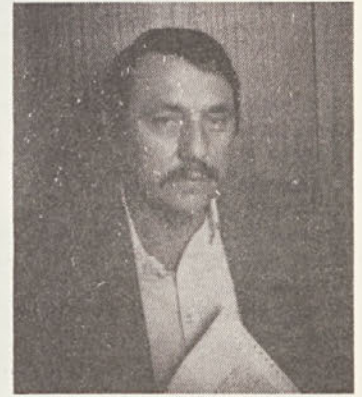
Orodjarna bi morala v industriji, proizvodnji, kakršna je naša, imeti eno glavnih vlog. Pravimo, da bi nam morala biti v ponos. Pa žal ni tako. Prej kot v ponos je kamen spotike. Ko smo se v uredništvu opogumili in se odločili nekaj zapisati o tej naši rakasti rani, smo predvsem želeli opozoriti na problem. Že sama razparceliranost, nemogoče prostorske razmere bi bile zadosten razlog za to. Pa to še ni vse. Peter Suhorepec, vodja orodne

službe, kot orodjarno sedaj imenujemo, je o delu 60 delavcev, zaposlenih v orodjarni, o vzdrževanju in težavah povedal:

»Razvoj orodjarne v naši delovni organizaciji je narekoval že zahteven program dela. Intenzivneje smo začeli to razvijati leta 1960, ko smo delali le z nekaj stroji, ki so bili vzeti iz proizvodnje. S temi zmogljivostmi smo pokrivali zahteve po nujnih orodjih, ter priprave za kombije in prikolice. Vemo, da

sta se proizvodnja avtomobilov in prikolic zelo hitro širili, orodjarna pa ju s svojimi zmogljivostmi ni mogla dohitevati. Namesto da biorodjarno nenehno povečevali, smo orodja in priprave dali v izdelavo kooperantom. Največja kooperanta sta EMO Celje in EŠC Velenje, ki sta si s precejšnjimi zasluzki pri teh delih lahko povečali svoje orodjarne, mi pa smo zaoztajali. Večkrat smo pisno zahtevali opremo. Razvojni inštitut je napravil elaborat orodjarne in tudi lokacija je bila že določena. Vse to pa je ostalo na papirju, le pri obljubah. Nekaj novih strojev smo sicer dobili iz opuščene programa IMV-2, tako da smo lahko tudi sami izdelali zahtevnejša orodja. Naša najbolj pereča točka je še vedno neustrejni prostori. Odkar smo se združili s TOZD TA, upamo, da imamo več možnosti za razrešitev teh problemov, še posebej, ker nas povezuje obojestranski interes, da naredimo čimveč doma in tembolj kvalitetno.

Če že želimo, da bi se orodjarna razširila, pa se moramo zavedati, da nimamo zasedenih



Peter Suhorepec, vodja orodjarne

niti obstoječih strojev. Naročila za orodja in priprave so se skoraj ustavila. Vendar to nas ne sme motiti ter vzeti volje in poguma. Orodjarno moramo bolje opremiti s sodobnimi stroji, saj bomo le tako zmogli nove programe in naloge. Naša orodjarna pa ni pomembna samo za IMV, temveč za vso Dolenjsko. Skoraj ni podjetja na Dolenjskem, da bi ne imelo orodjarjev in drugih profilov, ki so se izučili v naši orodjarni. Z razširjeno orodjarno bi lahko tudi mi ponudili usluge drugim podjetjem. Ne nazadnje so orodjarska dela dobro plačana.

Mislím, da moramo orodjarni vendarle priznati mesto, ki ji gre. Že velikokrat je dokazala, da je sposobna oziroma da so delavci, zaposleni tu, kos zahtevnim nalogam in problemom.

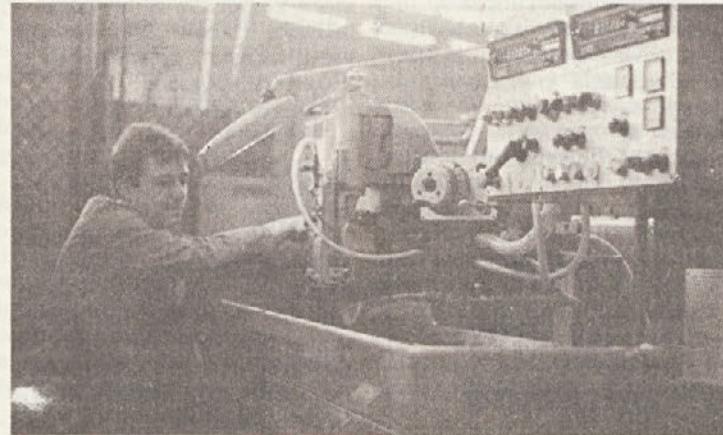
Ni kaj. Kratko in jedrnatno brez odvečne filozofije. Skratka orodjarji so voljni delati več in kvalitetneje, le omogočiti jim je to treba. Morda bi za začetek skušali rešiti vsaj prostorsko stisko, da nam ob raznih strokovnih obiskih, ko obiskovalci nemalokdaj izrazijo željo, da bi videli orodjarno – pljuča naše proizvodnje, ne bi bilo potrebno zardevati od sramu.



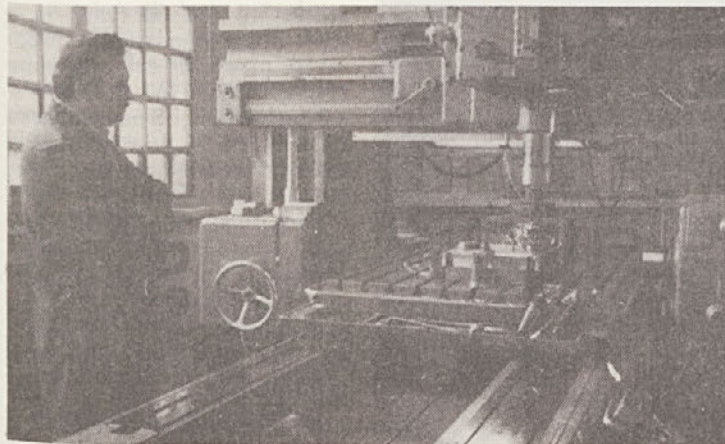
Tudi kalilna peč in kalilec sta od samega začetka v orodjarni. Morali bomo misliti o posodobitvi kaljenja, novi opremi, ki bi omogočila kvalitetnejšo in hitrejšo termično obdelavo.



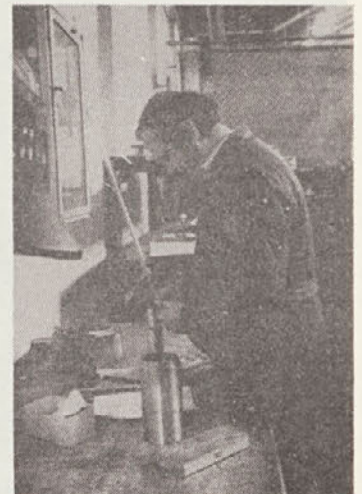
Ta rezkalni stroj je eden od najstarejših strojev v orodjarni. Veliko je že prestal, pa vseeno dobro služi.



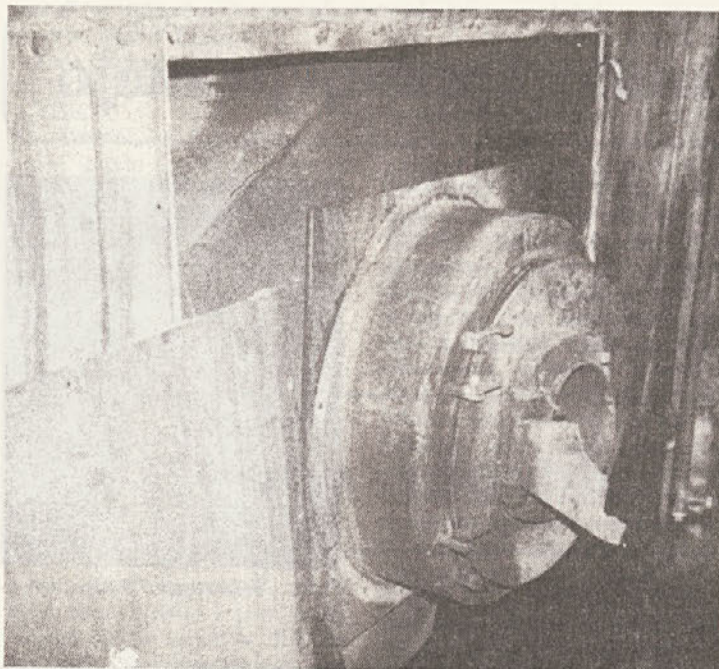
Posnetek brusilnega stroja JUNG-520. Opremljen je z napravo Diaform, ki nam poleg ravnega brušenja omogoča tudi profilno brušenje. Na tem stroju lahko dosežemo veliko natančnost in dobro obdelavo brušenja.



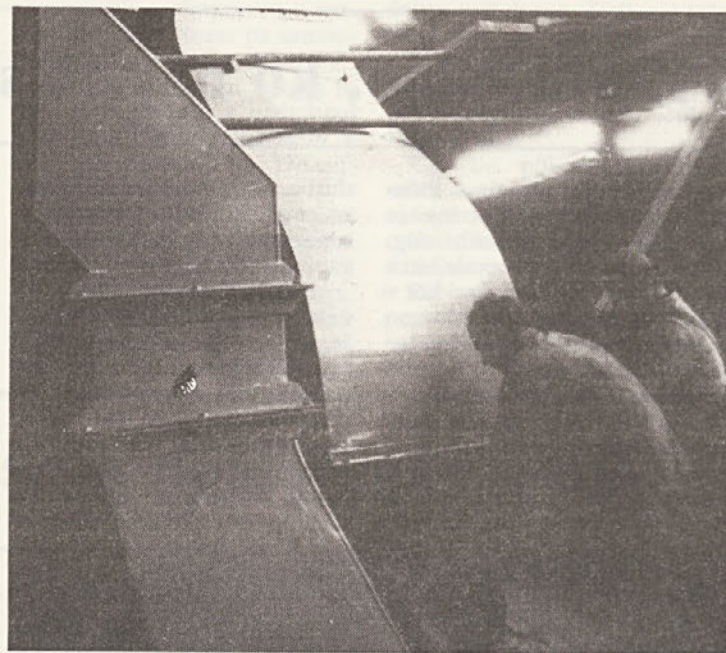
Slika prikazuje dva koordinatna stroja, ki smo ju postavili v zadnjih dveh letih. Sta velika pridobitev za IMV. Opremljena sta z elektroniko in s sodobnim obdelovalnim orodjem, kar zagotavlja dobro obdelavo in veliko natančnost pri delu.



Tudi brez dobre kontrole gre.



Pri vžigu peči na liniji mokrega brušenja v lakirnici je prišlo v izgorvalni komori do eksplozije.



Dimnik, ki smo ga pred leti montirali s pomočjo helikopterja, so tokrat delavci centralnih delavnic in vzdrževanja po popravilu montirali ročno.

Združitev prestala prvi preiskus

Ponovljeni referendum v zdaj že bivšem tozdu Tehnoservis je 12. 9. 1986 uspel. Tako je ta dejavnost poslej organizirana v okviru TOZD Tovarna avtomobilov, in sicer v obliki sektorja tehničnih storitev. Delegati delavskega sveta tozda so imenovali vodilne ljudi sektorja, ki naj bi v tem mesecu pripravili dokončno organizacijo na osnovi predloga ZOP. Organizacija bo zajela tudi predloge za razporeditve ter opise del in nalog. Za direktorja sektorja je bil imenovan Anton Rom, za vodjo vzdrževanja Vlado Bursič, za vodjo tehnične priprave Marko Rajkovača, za pomočnika za operativno Ivan Kastelic, za vodjo energetike Stanislav Tomc in orodjarne Peter Suhorepec.

Osnovne naloge sektorja so: vzdrževanje, energetika in orodjarna. V tem sklopu sta tudi kuhinja in nabava, s tem da ta odločitev še ni dokončna.

Nova organizacijska oblika je že preživela svoj »ognjeni krst« in se izkazala kot ustrezna in dobra, saj je bilo moč voditi akcijo ob požaru v lakirnici veliko bolj organizirano in učinkovito.

Požar se na srečo ni razširil

Morda se spominjate prispevka v Kurirju, v katerem smo vam podrobneje predstavili požarno varnostno zaščito lakirnice. Vemo, da bi bil požar v lakirnici zaradi koncentracije vnetljivih snovi najnevarnejši in bi ga težko pogasili.

Sreča v nesreči bi lahko rekli za požar, ki je 6. oktobra v zgodnjih jutranjih urah (4.45 h) res izbruhnil v lakirnici. Kaj se je zgodilo?

Pri prižiganju peči na liniji mokrega brušenja je prišlo v izgorvalni komori do eksplozije. To ne bi bilo »nič posebnega«, ČE NE BI prišlo do ODTRGANJA GORILNIKA IN DOVODA KURILNEGA OLJA. Zaradi tega je na mestu požara prišlo do vbrizgavanja

goriva, kar je požar razširilo na ostale instalacije. K sreči se je avtomatska naprava za gašenje požara (ŠPRINKLER) takoj aktivirala in s tem omejila požar, ki so ga dokončno pogasili prizadevni gasilci naše poklicne enote ob pomoči novomeških poklicnih gasilcev.

Ob požaru je prišlo do požarobne peči, do popolnega uničenja gorilca v tej peči in požarobne odvodnih kanalov na liniji predlaka. Delavci novo ustanovljenega sektorja so takoj po dogodku sestavili združeno ekipo za sanacijo proizvodnje in nastalih okvar ob požaru.

Delo v lakirnici je steklo še isti dan ob 17. uri, seveda v omejenem obsegu in z večjimi težavami, tako da so šele naslednji dan delavci v II. izmeni montaže lahko normalno delali.

Ekipa združenih delavcev iz centralnih delavnic in tekočih vzdrževanj (25–30 ljudi) je v dneh popravil pokazala visoko zavest in opravila delo v izjemno kratkem času (16. 10. 1986 – zaključena dela). S ponedeljkom 20. 10. 1986 so prav po njihovi zaslugi v normalnem ritmu stekla tudi dela v lakirnici.

Po štirinajstih dneh, ob dvanajsturnem delavniku in nadčloveških naporih (dimnik na lakirnici smo montirali s pomočjo helikopterja, tokrat pa so ga razmontirali, popravili in zmontirali brez njega) ni več sledi o požaru.

Dokončne ocene škode v času našega pisanja še ni bilo. Ne glede na to se je vse srečno izteklo in upajmo, da se ne bo ponovilo.



Vsa dela so bila opravljena v pičlih štirinajstih dneh, za kar gre prizadevnim delavcem vsa pohvala.

Praščev pa od nikoder

Sindikata ima še vedno nalogo poskrbeti za tiste, ki nimajo svojega krompirja, čebule, jabolk

V razmislek

Pisma sem, pisma tja

Že večkrat smo dokazali, da smo pravi mojstri v govoricah. In spet se v hiši veliko govori o najrazličnejših pismih, ki da krožijo po IMV.

Kar na lepem smo postali strašno pismeni in kritični. Žal pa samo v pismih. Sestanki, kjer naj bi teme našle svoje mesto, pa so neverjetno nerazburljivi in skoraj dolgočasni. Odkrite tovariške kritike ne obvladamo in se je očitno bojimo. Povedati v obraz nekemu, kar mu gre, ni vendar lahko, papir pa tako vse prenese. Nanj izlivamo svoj žolč, svojo (nemalokdaj) osebno prizadetost. Kot najbolj večji pingpongaši si podajajo žogico »avtomobilisti« in »prikoličarji«, obsojajo en drugega in tako delujejo razdiralno. Na srečo gre le za peščico ljudi na obeh straneh, za katere pa bi bilo bolje, da bi to energijo uporabili pri svojem delu, ali pa problem načeli pošteno in odkrito. Ne pozabimo, da smo še vedno združeni, pod eno streho, o kateri ne moremo reči, da je slaba. Pokvarimo jo lahko le sami. In takšno početje prav gotovo vodi k temu. Še najbolj žalostno je, da so v nekaterih OO ZK te govorice ugodno izhodišče za podtalno delovanje. Vse to seveda nikomur ne koristi, kvečjemu nas smeši pred drugimi.

Vrtec na obisku

Strokovnih in raznih drugih obiskov smo pri nas vajeni. Tokrat vam predstavljamo povsem drugačno »delegacijo«. Obiskali so nas mali šolarji in njihovi tovarišiči iz vzgojno-varstvene ustanove na Ragoovski cesti. Zanimanje za to, kako nastane avtomobil, je bilo veliko, vprašanj nič koliko, malčki pa so izrazili željo, da bi si kdaj drugič ogledali še, kako naredimo prikolico.

V zahvalo so nam obljubili, da bodo narisali cel kup risbic. Ob koncu obiska so se takole postavili pred naš objekt.

(in ne sorodnikov na kmetih), in seveda za druge, ki niso večji v laganju ali nimajo časa zanj... Pohvale vredno. Če nič drugega, je odplačilo nabavljenih dobrin omogočeno v treh obrokih. Tako z jesenjo občutno spraznjeni žepi in družinski proračuni malo manj trpijo. Organiziranje takega nakupa zahteva precej dela in naporov. Vsako leto je vse več interesentov, ki si ozimnico nabavijo prek našega sindikata.

Letošnjo mesno ponudbo smo v ozimnici spremenili. Mnogi se še spominjate pred leti željno pričakovanih pršutov, ki pa so kaj hitro postali nezaželjeni, saj smo ugotovili, da v redni prodaji s takšno kakovostjo ne bi šli. Lani smo poskusili s perutnino, ki je bila kakovostna in hitro razgrabljena, letos pa smo se odločili za pujsce. Točneje za svinjske polovice. Te so bile

toplo pozdravljene in tudi naročila so potrdila, da smo se pravilno odločili. Vsi, ki so se zanje odločili, so jih pohvalili. In vendar se je tu zataknilo. Prav pujsi so bili ti (oziroma trgovci, ki so jih prodajali!), ki so med kupci povzročili slabo voljo. Zakaj?

Polovice naj bi naročniki prevzeli v dopoldanskem času. Pa jih niso. Zbrani množici so pojasnili, da se je pokvaril kamion, ki naj bi jih pripeljal, da pa jih dobijo ob 14. uri. Pa jih niso. Čakajoči na svinjino so se ponovno zbrali pred trgovino na Ragoovski in čakali svoje polovice, ki pa jih spet ni hotelo biti. Čakajoče iz Novega mesta, bližnje in daljne okolice so trgovci te trgovine skušali potolažiti (vsaj njihovo željo), da bodo pujsi vsak hip tu.

Naposled so jih dočakali. Ob 16. uri je res pridrel kamion, poln polovic.

Pustimo telefon na miru, če ga ne znamo uporabljati!

Včasih smo v IMV tarnali nad zunanjimi telefonskimi linijami, saj smo jih premogli le nekaj. Časi pa so se naposled obrnili tudi tem linijam v prid. Zdaj skorajda ni službe in pisarne, ki bi ne premogla zunanjšega telefona. Tudi javno telefonsko govorilnico smo postavili.

Zatika pa se pri internih telefonih. To, da je hišna centrala preobremenjena, da z dneva v dan pridobiva na vrednosti kot starina, je dolgo znano. Drugače bo, ko bo namesto nje stala nova centrala. Gre pa še za nekaj. Za našo »interno kulturo telefoniranja«. Kaj hočemo reči?

Na primer: kličete interno številko 18, na katero pa se oglašajo delavci teh različnih služb. Brez pojasnila odložijo slušalko, ne da bi vam dovolili do konca povedati, koga želite, če ne želite prav njih. Nekaterim bi očitno morali prepovedati dvigovati slušalko ali pa jih vsaj naučiti vedenja, če že niso pretirano vljudni.

Tudi takšni so, ki zavrtijo številko in samo zahtevajo nekoga, brez tistega »dober dan«. Očitno je tudi, da je pri nas reči prosim poniževalno.

Če vam kdo samo zakruli v telefon z živalskim glasom, ne

Ni kaj, bilo je zabavno za nas, ki nismo bili zraven. Za kupce pa ne. Upamo, da bo drugič bolje.

Je zaprt, pa ni

Dodobra smo zakoračili v najbogatejši letni čas, razkošne barve jeseni se bodo kar prekmalu umaknile zimski belini, potem pa bo prišel tudi čas, ko se bodo vrata našega doma na Miklavžu za obiskovalce zaprla. Pa naj ljubitelje gorskih košenic takoj potolažimo!

Dom bo od 1. 11. 1986 res zaprt, vendar pa to ne pomeni, da ne morete tja. V primeru večjih organiziranih skupin, ki bi želele uživati v tišini Miklavža, se obrnite na službo družbenega standarda, ki vam bo omogočila tam preživeti konec tedna.

bodite preveč presenečeni, ker si s tem nekateri preganjajo dolgačas. Obstajajo pa tudi interne številke, ki jih lahko vrtite do onemoglosti, pa se ne bo nihče oglasil. V uredništvo so nas že nekajkrat klicali razjarjeni glasovi, kaj je z interno št. 85..

In ker telefoni popoldne niso zaklenjeni, se nekateri iz proizvodnje umaknejo v miren kotiček, kjer napolnijo svoj želodec (ne da bi vsaj pospravili z mize za seboj) in veselo vrtijo telefon.

Še in še bi lahko naštevali... Pa ne bomo, saj nas ob tem pisanju postaja sram.



Iskrenost in tovarištvo

Deset let je bil inž. Leopold Rebernik direktor TOZD Tovarna oken in kovinske galanterije v Šmarjeti, po desetih letih plodnega, kreativnega dela pa je svoje mesto, kot sam pravi, prepustil mlajšim.

Enainsedemdesetčlanski kolektiv, ki je tesno povezan med seboj in v katerem vladajo topli tovariški odnosi, je odhod tovariša Rebernika prizadel, saj so se v letih mnogih preizkušenj med njimi spletle čvrste vezi. V tolažbo pa jim je, da tovariš Rebernik ne zapušča IMV, niti ne Šmarjete, saj odhaja na novo delovno mesto, s katerim bo njegova povezanost s Šmarjeto ostala nepretrgana. Tovarna v Šmarjeti, ki bo v kratkem praznovala svojo desetletnico (ob tej

priložnosti bomo, kot se spodobi, pobrskali po njeni zgodovini), bo še vedno deležna njegove dela in pozornosti.

Na skromni, vendar pa topli in iskreni slovesnosti ob odhodu

tovariša Rebernika, ko ni šlo brez solza članov kolektiva, so delavci svojemu direktorju, ki ga upravičeno spoštujejo in cenijo, poklonili spominsko darilo in izrazili željo po čim tes-

nejšem sodelovanju tudi v bodočnosti.

Tem željam se pridružujemo in želimo tovarišu Reberniku veliko uspeha pri njegovem delu.



Inovatorji v ilegali

Delavcem – predlagateljem racionalnega inovativnega predloga za popravilo stiskalnice ZE 800: Viktorju Mikecu, Cirilu Mikliču, Janezu Železniku in Iliji Crljenici, je delavski svet TOZD Tovarna avtomobilov na pobudo odbora za inventivno dejavnost dodelil nadomestilo v višini 430.661 din, ki si ga bodo razdelili: Mikec 50 %, Miklič, Železnik 15 % in Crljenica 20 %. Za to jim čestitamo.

Hkrati ne moremo mimo tega, da ne bi kritizirali odbor za inventivno dejavnost, ki ne poskrbi za popularizacijo tega dela. Naš zapis je tako skromen, ker več informacij (še te smo povzeli po zapisniku TOZD TA z dne 24. 9. 1986) žal nimamo. Naj bo ta zapis kot poziv, da inovativnosti in njeni popularizaciji posvetimo večjo pozornost tudi v Kurirju.

Štipendije ostajajo v predalih

Iz našega izobraževalnega centra so informacije o njihovem delu žal zelo poredke, čeprav se spominjamo tudi časov, ko smo delo te službe v Kurirju redno spremljali.

Zato smo bili tembolj veseli vesti o organiziranem sprejemu novih štipendistov ob koncu septembra.

Ob sprejemu novih štipendistov je naša strokovna služba zanje pripravila organiziran ogled proizvodnje, ki smo ga

zaključili s kratko predstavitvijo DO ter informacijo o obveznosti tako štipendistov kot tudi štipenditorja in seveda s podpisom pogodbe.

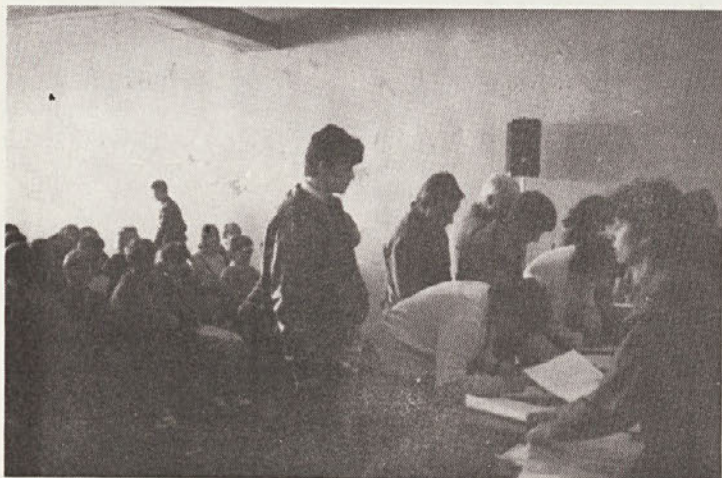
Za šolsko leto 1986/87 smo v naši delovni organizaciji razpisali 367 prostih štipendij na vseh stopnjah šolanja. Podelili smo le štipendije:

II. stopnja	50	- 6
III. stopnja	22	- -
IV. stopnja	173	-39
V. stopnja	44	-34

VI. stopnja	41	-19
VII. stopnja	37	-10

Že vrsto let nam ostajajo nepodeljene štipendije predvsem na II., III. in IV. stopnji izobraževanja. Prizadevamo si pridobiti čim večje število štipendistov na teh stopnjah, zato še vedno sprejmemo kandidate za štipendije, ki se izobražujejo za poklice, kjer nam ni uspelo popolniti razpisa.

Izobraževalni center



Za marsikoga je to prvi samostojen in odločujoči podpis.



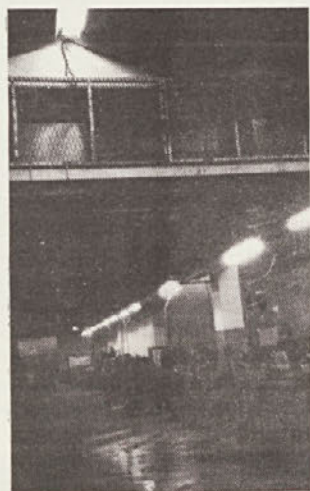
Že dolgoletna praksa je, da nove štipendiste in njihove starše ob tej priložnosti popeljemo skozi proizvodne prostore.

Luknja pri luknjici...

In že stoprič je hudo-mušna lakirniška brezbriz-nica dvignila nivo vode v mehanskem morju.

Zdelo se je, da ji bo vsak čas pošla brezmejna količina vode, ona pa neutrudno, neustavljivo prodira naprej in ni je sile, ki bi lahko to preprečila.

Kljub brezmejnemu napo-rom prizadetih, ki so v obupu



konstruirali streho pod streho, je bilo nazadnje vse mokro. Ta brezbriznica nam-reč prihaja od zgoraj, vse, kar prihaja od zgoraj, pa moramo smrtniki sprejeti brez prigovora, kajti to je od »boga« poslano.

Najbolj zagrizeni modelarji v mehanski so že naredili nekaj modelov prvih raz-košnih jaht, za katere trdijo, da bi bile konkurenčne naj-boljšim švedskim in angleš-kim jahtam. Mi se pa spraš-ujemo, kaj bomo jutri delali.

Delavci Mehanske



Pohvale vredno

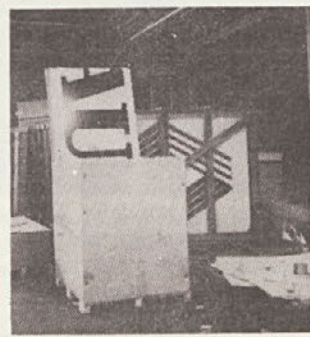
Pohvale vredna je vse večja samoiniciativnost pri delavcih v službi rezervnih delov. Po adaptaciji prosto-rov so v prodajalni rezervnih delov kupcem takole ponu-dili dodatno opremo. Tudi trgovina oporečnega blaga se je izkazala kot potrebna in kot pravi tovariš Zupančič, je ves čas dobro obiskana. Zadolženost je zadovoljiva, manjka jim le karoserijskih delov za vozila, tistih pač, ki so najpogosteje poškodovani.



So in niso

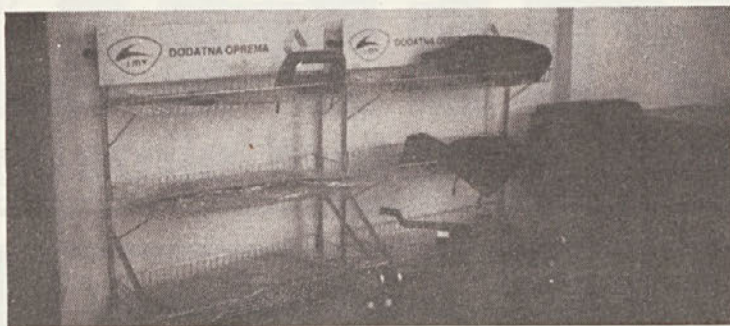
Svetlobni znaki, ki si jih naši servisi tako želijo (vsi jih še vedno nimajo), so in niso. So pri nas v skladišču, pri njih pa jih ni! Zakaj?

So morda namenjeni kam drugam? Ta odgovor bodo lahko (imajo vso možnost) posredovali odgovorni...



Ne pretiravajo

Da delavci v mehanski obdelavi ne pretiravajo, dokazuje tudi ta posnetek. Strojne so pokrili s polivinili, čez luže postavili deske, da vsaj ne stojijo v vodi, če jim na glavo veselo kaplja voda iz bazena odpadnih snovi.



Smetišče »TOZD Dinos«

Lokacija smetišča je ostala ista, kot je bila tedaj, ko ga je uporabljala TOZD Tovar-na prikolic. Le z eno razliko,

da so tedaj skrbeli za red in redno odvažanje odpadnih snovi, danes pa je njegova podoba takšna. Komu v čast?



Čakajoči na...

Ne, ne gre za nikakršen izsiljeni sestanek, stavko. Takšen je bil v dneh ugodne (?) prodaje zimske opreme pogled na množico, ki je komaj čakala, da bo lahko kupila kaj ugodnega.

Ne gre jemati prizadevnim in požrtvovalnim organizator-jem volje, a vendar bi na nekaj stvari le radi opozorili.

Nepopisna gneča, ki je bila v času prodaje v jedilnici, je onemogočala opraviti nakup. Ponujenih izdelkov niti pošteno videti ni bilo moč, vsaj modele čevljev bi lahko razstavili tako, da bi si jih ogledali... Ravno tako tek-stilne izdelke. Čudno, da

nimamo toliko zaupanja v ljudi, da bi jim res omogočili dober nakup...

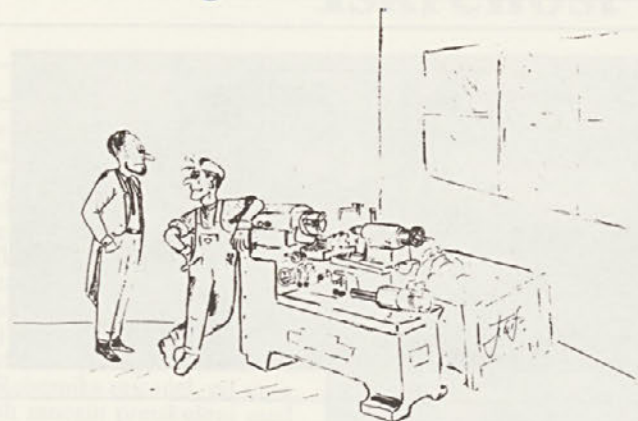
Tudi trimesečno odplače-vanje nabavljenih stvari ni prav posebna ugodnost, saj jo mnoge trgovine same (ob tem, da predmet, ki ga kupiš, lahko vsaj kulturno preizku-siš) ponujajo.

Smuči, ki so bile zelo iskane, so bile na voljo v majhnih količinah...

Ne bomo več naštevati... Vsekakor si ugodnih naku-pov še želimo, vendar naj to res bodo. Če imate kakšen predlog, željo, pa se z njó oglasite v uredništvu.



Jošk Podgurski



Tovariš: Kaj je, Jošk? Kaj si slabe volje?

Jošk: Kaku neb biu. Pri nas v orodjarn, ko hočmo pridt vsi skp, prhajamo ku miš iz lukn. Po cel fabrk smo nametan, pa puglejte v kakšnh luknah dejlamo...

V pisarni!



Oho, Lojze, ali si zdaj sam zavijaš cigarete? Moram! Dr. Kvasič mi je predpisal več gibanja?!

Vseh mrtvih dan

Nešteto lučk je na grobovih, njih plamen tiho šepče o njih, ki so pred nami šli, bili so zvezda naše sreče.

In tudi drugi so grobovi, ki jih kamni ne težijo, kjer ni cvetja, lučke ni in v njih junaki spijo.

Le veter pesem jih šumi in tankolistna breza jih z zlatim listjem je prekrila zdaj gole veje steza.

Pokonci veja, druga čez, to znamenje je bilo, da je izdihnil tu junak in spi pod to gomilo.

Strohnela je srobotna vez, je veja prst postala, gomilo je prerasel mah in že se je zravnala.

Zvone

Vaše pismo uredništvu:

Predlagam, da se v naši delovni organizaciji ustanovi klub inovatorjev, katerega član lahko postane vsak, ki ima prirojen čut za ustvarjalno delo v okviru delovne organizacije IMV Novo mesto. Člani kluba naj bi imeli vso moralno podporo, strokovna predavanja, na voljo strokovno literaturo in strokovne izlete za izpopolnjevanje svojega znanja, kar bi prav prišlo pri njihovem ustvarjalnem delu. Sem naj bi se stekali tudi predlogi nečlankov kluba za izboljšanje delovnega procesa, izpopolnjevanje, izpopolnjevanje izdelkov ali izdelavo novih izdelkov.

Obenem predlagam, da se delovni čas prilagodi potrebam

proizvodnje oziroma postane neomejen delovni čas. Pisanje delovnih ur naj se ukine, zdaj se tako vse meri le z denarjem. Delavec naj disciplinsko odgovarja za delo, ki ga opravlja. Čas, ki ga pridobi z marljivim delom, naj izkoristi za osebne namene. Statistika izkazuje, da delavec efektivno dela le 6 ur, ostali čas je neizrabljen, a bi ga lahko za družbo lahko koristneje uporabil, če bi bil prost. Osnovni delovni čas naj bi bil 6 ur, kot ga uvajajo v ostalih republikah, to bi bilo v korist nezaupljivih in tudi v našo, ne da bi se proizvodnja zmanjšala. Na eni strani imajo ljudi, ki so preobremenjeni z delom (popoldanska obrt, kmetijska dejavnost), na drugi strani pa socialno ogrožene. Prvim naj se da možnost, da delajo krajši delovni čas in plačajo ostali del iz dejavnosti, ki jo opravljajo poleg redne zaposlitve, drugim pa možnost, da zaslužijo toliko, da ne bodo socialno ogroženi.

Delovni nalogi naj bi ne bili časovno omejeni, temveč naj se piše samo število kosov, točk ali dni za opravljeno delo. Obračunske liste podpiše skupinovodja, kontrola ter skladiščnik, da je delavec izdelek naredil kvalitetno in do kosa točno. Pre-

sežek norme naj bi se obračunaval v treh variantah, seveda za katero bi se delavec odločil in tako bi ga tudi obračunal.

1. Preseženi čas lahko delavec izkoristi kot prosti čas, kar bi prav prišlo delavcem, ki se ukvarjajo tudi z obrtjo ali kmetijstvom, s tem pa bi odprli več novih delovnih mest za brezposelne.



2. Preseženi delovni čas naj se šteje v skrajšano delovno dobo. Če bi delavec v enem letu presegel normo za 25 %, se mu šteje 9 % za I. leto delovne dobe.

3. Presežek norme se plača 50% več od osebnega dohodka.

Želim, da predloge objavite v časopisu Kurir, da jih drugi delavci dopolnijo, saj je ni stvari, ki se je ne bi dalo izboljšati. Tako bi bilo naše delo ustrežnejše, življenje pa lepše.

Marjan Umek

Rokometaši, pozor!

Po petih letih premora ponovno oživlja rokometna sekcija športnega društva IMV. Razveseljivo, ni kaj, predvsem če se spomnimo tistih najuspešnejših časov, ko smo na mnogih tekmovanjih pobirali pokale. Kot da so leta krize tudi nekoč tako aktivne športnike zavrle v njihovi aktivnosti!

Na pobudo Franca Štuparja so se zbrali najbolj vneti rokometarji: Igor Perhaj, Slobodan Skorupan, Darko Pavlačič, Franc Bele, Karel Gačnik, Darko Janežič, Rado Lenart, Nenad Martinovič, Ostoja Bubnjevič, Ivan Kecojevič, Marjan Petrinčič, Milorad Dudovič, Franc Štupar in brez posebnih treningov že prestali svoj ognjeni krst v dveh tekmah. Odigrali so prij-

teljski tekmi z RK Šentjernej (zmaga IMV 34:26) in RK Novo mesto (IMV : NM 21:22). Z rezultatom smo lahko povsem zadovoljni, saj obe omenjeni ekiji igrata v drugi slovenski ligi. Prav to pa jim je vtilo samozavesti in željo, da bi igrali naprej. Posebej bodo delali načrtno, enkrat tedensko se bodo urili na treningih. Pozivajo vse, ki vas ta šport privlači, da se jim pridružite. Poziv velja tudi za dekleta in žene, saj imajo namen organizirati tudi žensko ekipo, seveda, če bo dovolj prij-

Vse podrobnejše informacije s tem v zvezi dobite pri Francu Štuparju, DSSD – kontrola kakovosti, interni telefon 58.

IMV KURIR izdaja delovna organizacija Industrija motornih vozil Novo mesto. Naklada 5500 izvodov. Glavni urednik Jasna Šinkovec. Odgovorni urednik: Čedo Negovanovič. Tehnični urednik: Mira Žonta. Člani uredniškega odbora: Zvone Pavlin (predsednik), Brigita Redek-Jeriček, Spasenka Lazarov, Danica Mezič, Rudi Dolenshek, Anton Longar, Anton Luzar in Ljubo Skupek. Izdajateljski svet: Marko Rajkovača, Vida Rifelj, Vojko Grobovšek, Jasna Šinkovec Miloš Jakopec in Spasenka Lazarov (predsednik). Lektor: Ivan Zoran. Uredništvo in uprava: Novo mesto, Zagrebška c. 18/20. Grafična priprava in tisk: TISKARNA NOVO MESTO.