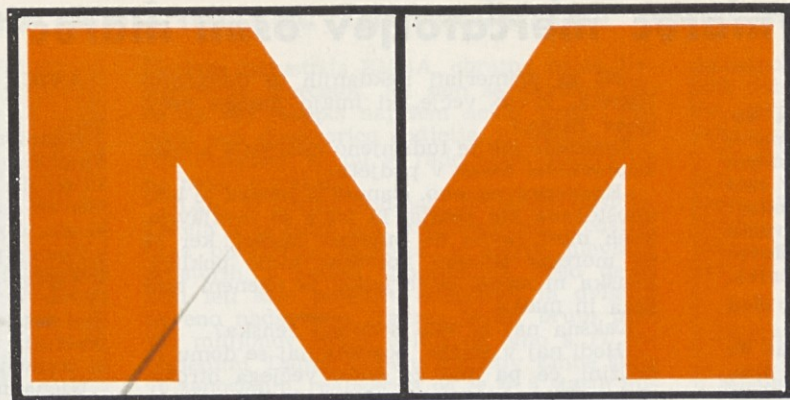


GLASILO
DELOVNE
SKUPNOSTI
VELETRGOVINE
MERCATOR

LETO X.

LJUBLJANA,
FEBRUAR 1972

ŠT. 2



Mercator

*Vsem
članicam
naše delovne
skupnosti
iskreno
čestitamo
za 8. marec!*



Velik del našega 4000-članskega kolektiva štejejo ženske. Zato je 8. marec za Mercator še posebno pomemben praznik, saj imajo naše delavke zelo pomemben delež pri dobrem gospodarjenju v podjetju, njegovem poslovnem in samoupravnem razvoju, pri zadovoljevanju potreb in zahtev potrošnika.

Danes predstavljamo le nekatere med nami.

Po naključju smo jih izbrali in ne da bi jim hoteli dajati prednost pred drugimi ali jim pripisovati večjih zaslug, kot jih ima še več sto drugih sodelavk na najrazličnejših delovnih mestih, v trgovini, v pisarni, v skladišču, za parkirnimi stroji, v proizvodnem traku v mesni industriji itd. itd.

Vsaki posebej segamo v roko za praznik in želimo obilo delovnih uspehov in uspešnega reševanja vseh tistih problemov, ki jim stoje na poti, da bi se še bolj lahko posvetile poklicnemu delu, delu v družbenopolitičnem življenju in svojim družinam.

PEPCA GRM

Zakaj ste si ravno mene izbrali za pogovor? Tako me je vprašala prva sogovornica, Pepca Grm iz računovodstva pri OE Mercator. Čemu? Kaj niste ena izmed tistih, ki že dolga leta vestno opravljajo svoje delo? Vem, da je še mnogo takih v našem kolektivu, a to pot smo se spomnili vas.

Že sva se znašli sredi pogovora. Zakaj le ne bi kdaj tudi drugim razdelili, kdo smo, kaj mislimo o tem in onem.

Tovarišica Grmova je zrasla v delavski družini, ki je štela kar sedem otrok. Možnosti za šolanje ni bilo, zato se je po končani osemletki odločila, da se gre učiti za trgovsko pomočnico. Po treh letih je imela svoj kruh.

Leta 1946 se je zaposlila v družbenem sektorju in od tedaj je ostala pri isti hiši vse do danes, le nazivi so se medtem nekajkrat menjali.



Pepca Grm

V teh letih se je dodatno izobraževala. Opravila je izpit za visoko kvalifikacijo, prvo in drugo stopnjo strojepisja, dopisni tečaj za knjigovodjo in še enoletni tečaj za finančno knjigovodstvo. Vse to ji je omogočilo podjetje s tem, da je prevzelo stroške šolanja.

Pred dobrimi desetimi leti jo že najdemo v knjigovodstvu PE Špecerija. Pult je zamenjala s pisalno mizo.

Je danes zadovoljna na svojem delovnem mestu? So ambicije v zvezi s poklicem dosežene?

»Rada imam to delo. Vedno sem uživala v številkah. Zadovoljna sem, ker smo dober kolektiv in se s sodelavkami razumemo.

V poklicu mislim, da sem dosegla, kar sem želela. Če bi bila mlajša, bi gotovo želela še kaj več. Sla bi še naprej v šole.«

Svoje podjetje dobro pozna. Skupaj z njim je praznovala dvajsetletnico. Spominja se dni, ko je bilo še v povojjih. In danes, ko je to že triindvajsetletni korenjak, meni:

»Ni za primerjati nekdanjih in današnjih trgovin, ki so večje, ki imajo mnogo večji izbor blaga.«

Zanimalo me je tudi njeno mišljenje o enakopravnosti žensk v podjetju.

»Enakopravne smo. Današnja ženska je bolj upoštevana kot nekdanj in lažje se uveljavlja. Vseh mest ravno ne moremo zasesti, ker se ne moremo povsem posvetiti samo poklicu. Ženska ni samo ustvarjalca, je obenem tudi žena in mati.«

Kakšna naj bi bila sodobna ženska?

»Hodi naj v službo, posveča naj se domu in družini, če pa ima že malo večjega otroka, se lahko posveti tudi kakšni drugi dejavnosti, ki jo veseli.«

Kako izkoristijo svoj prosti čas?

»Rada pletem in kvačkam, rada hodim z družino na izlet. Ko je sezona gob, gremo kar vsak dan v gozd.«

Kaj pa 8. marec, kaj ji pomeni? Se morda katerega prav posebno rada spominja?

»Zame je to ženski praznik, ko naj bi bila žena »frej«, ko naj bi bil njen delovni dan malo drugačen od vseh ostalih v letu.

Najbolj mi je ostalo v spominu praznovanje 1962. leta, ko smo se s sodelavkami iz Špecerije odpeljale v Drago na Gorenjskem. Tam smo malo pomalicali in se pogovorile. Bilo je skromno, a nadvse prijetno.«

GIZELA GRDEN

Svojo poklicno pot je pričela v trgovini. Potem, ko je postala mati, je za 10 let prekinila delovno razmerje in ostala doma pri svojih dveh otrocih.

»Morala sem ostati doma, vrtcev tedaj ni bilo. Posvetila sem se svojim otrokoma, deklici in dečku, dvojčkoma, je pripovedovala tovarišica Gizela.



Gizela Gerden

Zatem se je spet zaposlila in tri leta delala v komerciali pri Svilanitu v Kamniku. V našem kolektivu pa ustvarja že deseto leto. Je na delovnem mestu kontrolorke faktur pri OE Mercator.

To je ženska, ki rada hodi v službo, ki skrbi za urejenost svojega doma, ki neizmerljivo ljubi cvetje, ki ga z vsem srcem goji.

Kaj pa misli o udejstvovanju žensk na drugih področjih?

»Če se ženska poleg službe in gospodinjstva udejstvuje še kje drugje, potem gotovo trpi družina, ki živi v neurejenem domu.«

To pomeni, da imajo moški še vedno privilegirani položaji? Lažje zasedajo zahtevna delovna mesta, področje njihovega zanimanja je obširnejše?

»Ženska težje napreduje kot moški, ker jo poleg dela v službi čaka še delo doma. Ženske bi se lahko bolj udejstvovale in bile pri marsikaterem delu bolj uspešne kot moški, če bi imele take pogoje kot oni.«

Tudi o dnevu žena sva se pomenili.

»Prav je, da imamo ženske svoj praznik. Zame je to praznik žena, mater. Spominjam se povojnih praznovanj, ki so bila lepše organizirana kot danes. Takrat je bil 8. marec praznik borbenih žensk, danes pa je posvečen vsem delovnim ženskam.

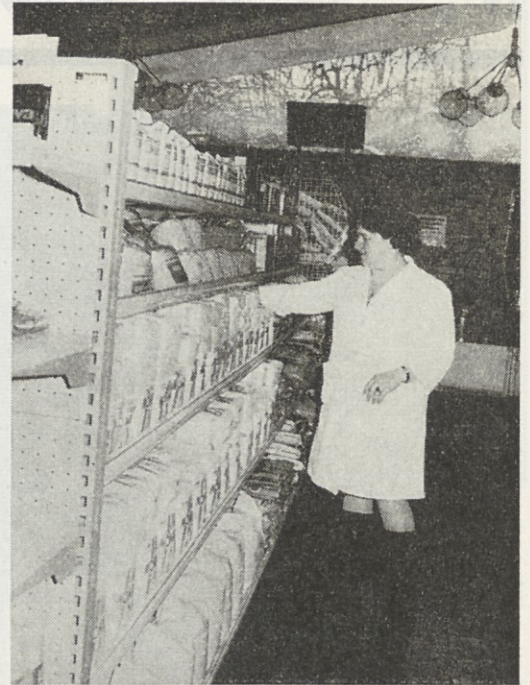
Rada se spominjam praznovanja na Otočcu pred štirimi leti. Tisti nagelj, ki ga je vsaka dobila, me je ganil.«

ANICA GAŠPERŠIČ

»Osmi marec sem praznovala še kot dekle. Mnogično smo se udeleževale proslav in zabav, ki so jih prirejale terenske organizacije. Danes se ta dan vse bolj praznuje v ožjem krogu, doma z družino.«

Tako pripoveduje štiridesetletna Anica Gašperšič, ki je poslovodkinja v samopostrežbi v Zadvoru. Še to naj povem, da je tam zaposlena že 23 let, dolga leta v starih prostorih in sedaj že nekaj časa v novi sodobni trgovini.

Njena mladostna želja je bila, da bi šla v gimnazijo. To ni bilo mogoče, ker je imela še dvanajst sestra in bratov.



Anica Gašperšič

»Šla sem se učiti za trgovko. Leta 1948 sem obiskovala tečaj, nekaj let kasneje pa sem naredila strokovni izpit.

Danes mislim, da sem v življenju dosegla, kar sem želela. Imam svoj poklic.«

Imam dva otroka. Kako uskladi službo in delo doma?

»Moram, čeprav težko, ker imam deljen delovni čas in še moža imam bolnega. Teda nobena stvar me ne omaja.«

Tovarišica Anica je tudi članica našega delavskega sveta, pred leti pa je bila v centralnem. Meni, da morajo tudi ženske odločati, tudi one se morajo vključevati v delo samoupravnih organov. So ravno toliko sposobne kot moški in lahko tudi same uspešno vodijo nek kolektiv. Za primer je navedla svojega, ki ga upravljajo same ženske.

»Današnja ženska mora biti pogumna in vztrajna, da ima lahko red v službi in doma.«

Pogovor je nanese tudi na lansko praznovanje dneva žena v Kopru. Rada se spomni nanj, saj je imela priložnost spoznati se z ženskami iz Idrije in Logatca.

»Pogrešam kak sindikalni sestanek. Dobro bi bilo, da bi bil kdaj kolektivni sestanek. Vem, da je nemogoče, da bi se vsi spoznali, ampak lansko srečanje je bilo že neke vrste zblížanje.«

MIRA BRATKOVIČ

Če vas bo pot kdaj zanesla v samopostrežno prodajalno v Prisojni ulici 7, potem boste tam sigurno spoznali tovarišico Miro Bratkovič, poslovodjo prodajalne. Vedno prijazna s strankami, vedno vesela in dobro razpoložena. In tako mladostna. Le kdo bi ji prisodil, da že več kot dvajset let dela v trgovskem poklicu! Toliko vredine in zgornosti je v njej, da človek niti ne pomisli, da je do danes morala prehoditi že trnovo pot.

»Rodila sem se v številni družini. Komaj enajst let mi je bilo, ko sem izgubila mamico. Tako sem se veselila, se res veselila, da po



Mira Bratkovič

končani osnovni šoli vpišem kemijo. To bi bil poklic, za katerega bi živela. Toda ostale so le sanje. Prezgodaj mi je umrla mama in sem tako rekoč morala od hiše. Ko sem za domače potrebe hodila nakupovat v trgovino v Hrušico, me je takratna poslovodkinja Kristina Cizljeva navdušila za trgovski poklic. Bila je dobra, čustvena. Njene nasvete sem sprejela in ta poklic kmalu vzljubila. Zdaj vidim, da mi leži. Ja, učiti pa sem se začela na Zaloški 87; takrat je bila tam poslovodkinja tovarišica Pavla Mehle. Morda se lahko prav ob tej priložnosti še enkrat njej zahvalim za vse dobro, kar mi je nudila. Ne vem, kako bi bilo z menoj, če ne bi bilo nje.»

Prijetno se je pogovarjati s tovarišico Miro. Je rada med ljudmi in zdaj pravi, da ne bi nikdar hotela zapustiti tega poklica. Ves čas službovanja je že pri Mercatorju, skupno z njim je tudi že praznovala 20-letnico podjetja. Pred tremi leti je še bila v blagovnici pohištva v Proletarski ulici. Toda tu je mnogo bolj zadovoljna, saj je vedno želela priti v samopostrežbo.

»Se je v teh letih službovanja zgodilo morda kaj posebnega, česar se morda radi spominjate?«

»Razočaranj in presenečenj je bilo dovolj. Vsega se nekako rada spominjam. Naša služba je zahtevna, vzame ti veliko časa. Treba je veliko truda, da je v trgovini vse v redu. Koliko skrbi! Zadovoljiti moramo želje strank, ki so kaj raznovrstne. Ženska na poslovodskem mestu mora dati od sebe veliko več kot moški, ki ima morda brez truda boljše uspeh. Mercator je postal moj drugi dom. Imam toliko spominov in dobrih občutkov, da ne bi mogla zaživeti v drugem okolju.«

V prodajalno v Prisojni ulici hodijo raznovrstni ljudje. V bližini trgovine je bolnišnica. Stalnih strank je malo, pač pa dostikrat pridejo nakupovat bolniki, kadar imajo prost izhod. Takim ljudem je treba posvečati večjo pozornost. Posebnosti in težave se pri njih pojavljajo iz dneva v dan. Nema lokrat je treba bolnikom nuditi tudi pomoč.

Na vprašanje, kako gleda na 8. marec kot dan žena, mi je tovarišica Mira Bratkovič dejala:

»S srcem in dušo pozdravljam ta praznik. To je dan v letu, ki je naš. Lepše se počutimo takrat, pa čeprav moramo delati kot vse druge dni v letu. Morda doživiš kakšno majhno presenečenje, ki ga pripravijo v službi, ali pa doma mož in otroci. Naj še enkrat povem, da sem v trgovskem poklicu našla tisto, čemur se pravi sreča in zadovoljstvo. Ne, za nič na svetu ne bi ostala doma.«

MARIJA PISANSKY

Kadar pijemo odlično »Mercator« kavo, kadar si natočimo skodelico čaja ali kadar ob kozarcu piva luščimo arašide, verjetno nihče ne pomisli, da vse to in še marsikaj pripravlja

Živilska industrija EMBA, obratna enota Veletrgovine Mercator. Pa sem se namenil tja, da za naš časopis napišem nekaj vrstic. Poiskal sem direktorico podjetja, tovarišico Marijo Pisansky, ki mi je rade volje odgovorila na nekaj vprašanj.

»Lani je EMBA obhajala 15-letnico obstoja. Začela je praznih rok, brez osnovnih sredstev, brez obratnega kapitala, v starih hlevskih prostorih, s petimi zaposlenimi. Pred desetimi leti smo prostore adaptirali in dvignili za eno nadstropje. Takrat je bil bruto plan 120 milijonov letno, delali pa smo s 17 zaposlenimi. Danes delovni kolektiv Embe šteje 70 zaposlenih, realizacija pa je že 5 starih milijard letno.«

Zanimalo me je, kaj vse pripravljajo v tej obratni enoti. Tovarišica Pisansky je povedala, da je njihovo delo predelava in embalaranje živil. Emba je sposobna embalariti vse prehrabene proizvode, ki jih potrebuje sodobna trgovina. Praži, melje in pakira kavo, arašide, sladkor, začimbe in še marsikaj. Prva v Jugoslaviji je Emba začela s proizvodnjo filter čaja in servirnega sladkorja. Kljub temu, da ima težave s pretesnimi prostori, dosega lepe in zavidanja vredne uspehe. V 16 letih je prejela kar 18 jugoslovanskih oskarjev za embalažo. Lani se je potegovala tudi za najvišje evropsko priznanje za embalažo, to je za EVROSTAR. Emba ima velike perspektive. Je tako strokovno podjetje v Jugoslaviji, ki ne osvaja le lastne proizvodnje, ampak tudi kooperira. In to podjetje vodi tovarišica Pisanskyjeva. Zanimalo me je, kako se počuti na takem delovnem mestu, saj je ena izmed redkih žensk, ki zasedajo direktorsko mesto.

Tovarišica Pisanskyjeva je skromna in nerada govori o sebi. Toda kljub temu mi je povedala naslednje:

»Vodstvo podjetja je vsekakor potrebno. Toda en sam človek ne pomeni dosti, več skupaj pa že nekaj. Če je ženska na vodilnem položaju, mora dvakratno upravičiti svoj položaj. Preden ženska uspe in zna ustvariti avtoriteto, mora žrtvovati ogromno časa. Tudi prostega. Poleg službe ima še delo in skrbi z družino, moški pa se temu lahko odpove. Letos mineva že deset let, odkar sem pri Embi. Šest let sem bila šef komerciale, na direktorskem mestu pa sem štiri leta. Ne vidim razlike, da bi ženska morda drugače vodila podjetje kot moški. Osnova tako ženski kot moškemu je, obdelava ekonomike podjetja in skrb za človeka. Stroj brez človeka ne pomeni ničesar, enako je narobe. Ko kupimo nov stroj, že vnaprej vemo, kdo bo upravljal z njim. Naša želja je nova tovarna. Z veseljem čakamo tistega dne, ko se bomo preselili v nove prostore. Morda ne bo to že jutri, toda daleč ta dan ni. Pri nas se dobro zavedamo,

da samo človek, ki je za kaj usposobljen, daje tudi dobre rezultate. Posebno zdaj, ko gradimo novo tovarno, moramo graditi tudi človeka.«

To delo tovarišico Pisanskyjevo veseli. Nalaga ji dosti skrbi in vzame precej časa. Pa vseeno najde dovolj časa za družino, za razvedrilo. Če le utegne, jo mahne v hribe. In takrat vsaj za nekaj časa pozabi na delo in skrbi v službi.

OLGA ŠTRAKL

Mislím, da tovarišice Olge Štrakl ni treba predstavljati posebej. Dolga leta je že v trgovskem poklicu, dolga leta živi in dela z Mercatorjem. Zdaj je poslovodja v samopostrežni prodajalni PE Hrana v Rožni dolini v Ljubljani. Če vas je kdaj pot zanesla tja, potem ste bili sigurno zadovoljni ob izbiri raznovrstnega blaga, ki ga nudijo prodajne police. Urejene so, vedno dobro založene in... Kaj bi govoril o vsem tem. Prislunimo raje besedam tovarišice Štraklove. Ko sem jo pred dnevi zaprosil za kratek pogovor, je dejala naslednje:

»Za trgovski poklic sem se odločila iz ljubezni do tega dela. Še kot otrok sem rada imela trgovino in že takrat sem si dejala, da bom v trgovskem poklicu sigurno našla zadovoljstvo. Petindvajset let že delam v tem po-



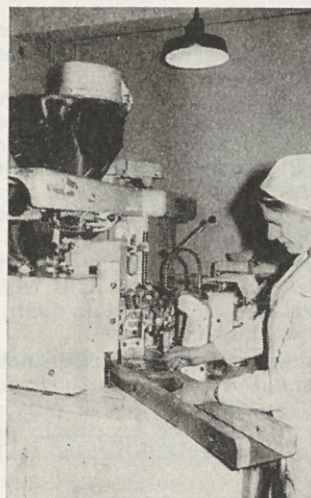
Olga Štrakl

klicu in nikdar mi še ni bilo žal, da sem se odločila zanj. Ze od leta 1948 sem pri »Hrani«, ko je le-ta bila še samostojno trgovsko podjetje. Odkar pa se je podjetje pripojilo Mercatorju, sem Mercatorjeva postala tudi jaz.«

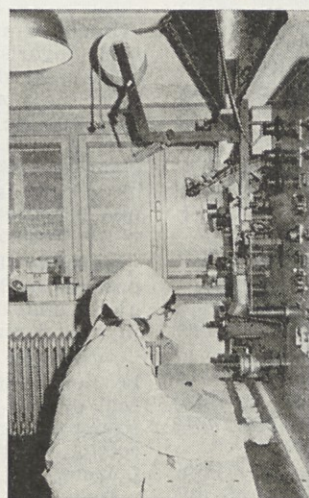
Ko sva se tako pogovarjala o trgovskem poklicu, sem jo mimogrede vprašal, če bi se morda za ta poklic odločila še enkrat.

(Nadaljevanje na 4. strani)

Iz Embinega proizvodnega traku



Štefka Kalin, strojna pakovalka: Na tem stroju pakiramo razne živilske izdelke, kot so: začimbe, sladkor, kavo — mleto in v zrnju



Milka Urbančič, strojna pakovalka, streže pakirnemu stroju za izdelavo filter čajev z vrstico: šipek, kamilice, pravi čaj in podobno



Ljudmila Andolšek je pomočnica skladiščnika in predsednica sindikalne organizacije. Dela v embalažnem oddelku, ki ima na skrbi za vse vrste embalaže

(Nadaljevanje s 3. strani)

»Brez dvoma,« je dejala, »saj sem ta poklic tako vzljubila, da bi brez 'štacune' težko živela. Rada delam med ljudmi, rada imam živahnost. Včasih seveda tudi pride do težav, a te kaj hitro minejo. Iskreno povem, da ni vse tako, kot človek želi. Toda najde se rešitev in vse se lepo uredi. Veliko stvari moramo včasih urediti s posameznimi oddelki v skladišču in vse se lepo izteče. Tako je tudi na 'višjih' mestih. Vidim, da smo si kot trgovina z upravo enote in z Mercatorjem zelo blizu. Mislim pa, da je med enotami samimi slaba povezava, skoraj je ni. Svoj čas smo poslovdje SP imeli svoje sestanke, zdaj tega ni. To je bilo za vse koristno, zdaj pa to pogrešam.«

Med najinim pogovorom je večkrat zazvonil telefon in tovarišica Olga je na ono stran sporočila, koliko zelenjave potrebujejo za naslednji dan, katere mesnine naj pripeljejo itd. Ni še dobro odložila telefonske slušalke, že so pripeljali mleko, treba je bilo prevzeti pecivo. Torej delo kar naprej. Trgovina pa je urejena vzorno in pregledno, prodajne police so vedno dobro založene in stranke se rade vračajo nakupovat.

»Ko sem pred leti prišla v to prodajalno, smo poleg SP imeli tudi trgovino z galantijskim blagom in mesarijo. Pa smo kasneje prešli na samopostrežni način prodaje, le metrsko blago smo opustili. Vprašujete me, če bi dala prednost SP pred klasično trgovino. Vsekakor. Tu je čisto drug način dela. Taka trgovina mora biti še posebno dobro založena; potrošniku mora nuditi širok asortiment blaga. Gondole morajo biti lepo urejene, vedno polne. Kupec se mora v taki trgovini dobro počutiti. Sam izbira in tako se včasih ob nakupu morda zadrži dlje časa in več nabere.«

»Vidim, da ste veliko zaposleni. Vem, da vam delo nalaga tisoč in tisoč skrbi. Lahko potem najdete delček časa zase, za družino, razvedrilo?«

»Včasih se mi zdi, da je dan prekratek. Res, služba mi odvzame veliko časa, saj dve tretjini dneva preživim v trgovini. Toda ko pridem domov, na službo pozabim. Srečna sem, da sta mi mož in sin tako naklonjena. Ne čaka vse delo name. Kadar doma ne kuham in pospravljam, takrat sem rada na vrtu. Ko se poleti vračam z dela, me pot najprej zanese na vrt. Rada imam rože. Vsako leto nasadim več kot tristo tulipanov. To je tako lepo, v tem uživam in se spočijem. Rada hodim tudi na izlete, rada imam družbo.«

Takšna je tovarišica Olga Štrakl. Poznajo jo že veliko časa. Vedno je sproščena in nasmejana, kljub tisočim skrbem.

SLAVKA DAMJANOVIČ

Odločnost in ambicije so jo privedle do položaja, ki ga danes zaseda. Tovarišica Damjanovičeva je upravnica potrošniškega centra v Soseski VI v Siški.

Področje njenega dela ni osredotočeno samo na službo in dom. Je članica ZB, štiri leta je bila član mestne konference sindikata, že devet let se ukvarja tudi z vzgojo vajencev in ne nazadnje, je že tretjič izvoljena v naš centralni delavski svet.

Trgovska žilica ji ni dala miru, zato se je tudi odločila za ta poklic. O tem je pripovedovala.

»Leta 1946 sem se šla učiti v trgovino, katere poslovdja je bil moj oče. S sedemnajstimi leti sem že postala poslovdja na Babinem polju pri Prezidu. Takrat sem bila najmlajša poslovdkinja v postojnskem okraju.«

Že tedaj je pokazala svojo sposobnost in nagnjenje do trgovine. Leta 1949 že vpeljuje trgovino, ki pričinja s prosto prodajo, brez kart.

»Čez dve leti sem se poročila in rodila hčerko. Pustila sem službo in se šele po nekaj letih ponovno zaposlila.«

Preizkusila sem se tudi z delom upravnice dijaške kuhinje. Ni mi ugajalo. Pisarna ni zame. Rada imam trgovino, rada sem med ljudmi.«

Tudi izobraževanje ni pustila ob strani. Obiskovala je poslovdsko šolo in knjigovodski tečaj.

Kakšno pa je njeno mnenje o uveljavitvi ženske na delovnih mestih, ki so bila včasih namenjena le močnejšemu spolu?

Odgovorila je:

»Ženska se danes lahko uveljavi povsod, le pogoje mora imeti za to. Urejeno varstvo otrok, to je že eden izmed pogojev, pa doma urejene razmere. Če je žena doma preobremenjena, v službi ne more biti enakopravna, ker nima takega elana pri delu. Poleg tega mora biti prizadevna, ambiciozna. Zanimati se mora za gospodarstvo, politiko, predvsem pa za poslovanje matičnega podjetja, če hoče živeti z njim.«

Torej, sodobna ženska naj danes hodi v službo?



Slavka Damjanovič, tokrat v vlogi člana izpitne komisije (na desni strani)

»Vsekakor, samo, ne le zaradi denarja. Ženska dobi v službi duševno hrano, nima kompleksa manjvrednosti. Počuti se enakovreden član družbe, če je zaposlena in se tudi še kje drugje udeležuje. Še to, vsako delo, ki ga opravlja, naj bi bilo častno.«

Tudi njej sem zastavila vprašanje o ženskem prazniku, kaj meni o njem.

»Iz leta v leto postaja bolj popularen. Ljudje so dobili manjjo od darila. Zelo je lepo, če dobiš sopek, če ti je izrečena topla beseda, če si na ta dan vsaj delno razbremenjena pri delu. Kaj ni to mnogo več kot nepotrebno razmetavanje z denarjem.«

Pod okriljem 8. marca pa ponekod ženske kar po dva dni pijančujejo, ne delajo. Pri nas je drugače. Ženske, ki smo zaposlene v trgovini, ravno na ta dan najbolj delamo, ker je gneča takrat velika. Tako ta naš praznik zbledi. Težko mi je pri srcu, da niti malice, ki si jo pripravimo, ne moremo v miru pojediti.

Za nas bi bilo največje darilo za 8. marec, da bi imeli ob sobotah popoldne prodajalne zaprte. Tako bi me imele res prosto nedeljo.«

CVETA VEBLE

Imela sem srečo, da sem ravno vas pobarala, tovarišica Veble. Težko je najti tako aktivno žensko kot ste ravno vi.

Ne samo za pultom v veleblagovnici Trebnje, kjer je oddelkovodja na oddelku konfekcije, tudi med občinskimi porotniki, med člani kegljaškega društva Mercator jo najdemo. Da ne govorim tudi o funkcijah, ki jih ima v podjetju, je članica DS, raznih komisij, v izvršnem odboru sindikata in ZK.

Stara je 38 let, v tej poslovdnici pa je zaposlena že 23 let. Kako ji uspe najti čas za njena udeleževanja, saj je žena in mati, ki jo tudi doma čaka kup dela.

»Vedno se najde kaka ura za takšne potrebe. Ženske ne smejo imeti samo službo in dom, tudi drugod naj se udeležujejo. Ni prav, da odklanjajo svoje sodelovanje na drugih področjih. Vedno se najde kakšna ura za takšne potrebe.«

Danes imamo ženske možnosti, da se uveljavimo kjer koli, če se le hočemo. Bolj smo požrtvovalne in vztrajne kot moški. Še bolj se potrudimo, ker želimo tudi tako potrditi svojo enakopravnost.«

V to trgovino se je prišla učiti pred triindvajsetimi leti, zato dobro pozna svoje podjetje, ki je v teh letih doseglo ogromen napredek. V največje veselje so ji prenovljeni pro-



Cveta Veble

stori, v katerih se lahko tako prodajalec kot kupec bolje počutita.

Kot vse prodajalke, bo tudi ona prikrajšana za počitek ob dnevu žena.

»Takrat imamo toliko dela kot ob vseh drugih pomembnejših praznikih. Vseeno se bomo dobile ženske iz naših 17 prodajalnih in malo proslavile. Ne ravno na ta dan, ampak kak dan pozneje ali prej.«

MARIJA POPIT

Pot me je zanesla tudi na Drenov grič, v našo novo trgovino. Vse hvale je vredna tudi ženska, ki jo vodi. To je Marija Popit. O svojih začetkih v trgovskem poklicu je povedala:



Marija Popit

»Ko sem bila majhna, sem že uživala, če sem kaj tehtala, zato se mi ni bilo težko odločiti za ta poklic. Trgovka bom, pa pika, sem si mislila, kar sem tudi postala po treh letih učne dobe.«

Ko se je poročila, sta z možem odprla majhen lokal in njene ambicije so bile dosežene. Po vojni so trgovino nacionalizirali, toda kljub temu jo zopet najdemo za pultom pri Zadrugi in kasneje pri Trgovskem podjetju

marec mercatorjev osmi marec mercatorjev osmi marec mercatorjev

Vrhnika, ki se je v minulem letu pripojilo k Mercatorju.

Je vesela nove trgovine, katere otvoritev je bila ne dolgo tega?

»Ni za povedati. Prejšnja je merila le 17 m². Ni se dalo pokazati ljudem, kaj imamo, ko pa so bile mnoge stvari kar pod pultom. Tudi poslovodja ni imel posebno dobrega pregleda nad blagom. V tej trgovini, ki jo imamo danes, lahko ljudi kulturno postrežemo, jim nudimo mnogo večji izbor blaga. Oskrbujemo okoliš s približno 1200 prebivalci.«

Poleg službe, za katero pravi, da bi delala noč in dan, mora tovarišica Marija skrbeti za dom. Pri hiši so štirje otroci. Čeravno so trije že pri kruhu, je mati še vedno tista, ki mora vse postoriti. Kuha, šiva, urejuje dom. Pa ne, da ji ne bi hoteli pomagati, le ona je še vedno duša družine kot je sama rekla.

Srečna mati je, ponosna na svoje otroke. Pred petnajstim leti ji je umrl mož in ostala je sama z njimi.

»Trdo sem delala, da sem jih spravila do poklica. Danes imam zadoščenje, ker so doštudirali. Vsi imajo višje šole.«

Misli tovarišice Popitove o tem, ali naj žena hodj v službo ali ne, ali naj se udeleži izven službe in doma, so bile:

»Žena naj bi bila doma, če ima majhnega otroka, ker mati je najboljši vzgojitelj in varuh svojega otroka. Drugače pa je dobro, da ženske hodijo v službo, da imajo svoj denar. Može se razlikni, eni dobri, drugi slabi. Marsikateri bi se jezili, če bi samo iz njegovega žepa črpali denar.

O vključevanju žensk izven službe in doma pa mislim, da sta za žensko dovolj služba in gospodinjstvo. Drugače gotovo zanemarja družino.

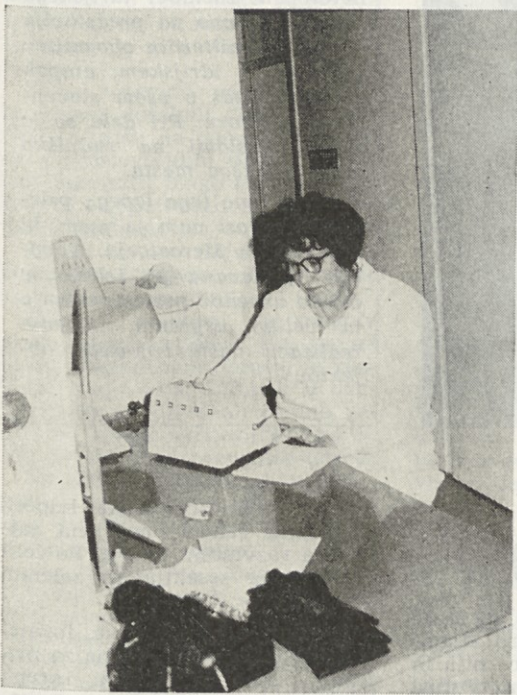
Zame je največje veselje, da sem doma pri družini, da gojim rože, predvsem asparaguse, da grem v naravo.«

Se besedi dve, tri o 8. marcu in nadaljevala sem pot v Cerkljo. Prepričana sem, da bo tudi letos deležna skromnega darila in čestitk svojega podjetja in otrok, ki se je na ta dan posebno spomnijo.

AMALIJA TUŠAR

Kar pri kosilu sem zmotila 52-letno Amalijo Tušar, poslovodkinjo SP v Cerklju. Prijazno je sprejela moje povabilo na klepet.

Za začetek sva kar pričeli s kratkim orisom njene poklicne poti.



Amalija Tušar

»V trgovini sem začela po vojni. Naredila sem tečaj za kvalifikacijo in dosegla poklic, ki mi ugaja. Že 26 let sem zaposlena tako rekoč v isti poslovalnici, s to razliko, da je danes nova in, da nosi ime Mercator.

Sedaj se ne srečujem s tolikimi težavami na delovnem mestu kot pred leti v stari trgo-

vini, ki je bila prirejena za predvojne potrebe.«

Kaj pa misli o zaposlovanju žensk o njihovi aktivnosti na raznih področjih družbenega življenja?

»V službo naj hodijo, dokler so mlade, naj se udeležujejo še kje drugje, ko pa se enkrat poročilo, naj svoj prosti čas prebije z družino. Ta bo le tako srečna.«

Tovarišica Malči se rada drži tega načela. Rada je doma pri svojih vnučkih, rada gleda televizijo, uživa poleti, ko je njen balkon poln cvetja.

Kaj si pa želi za 8. marec?

»Posebni želja nimam. Mogoče, da bi dobro šlo v trgovini, da bi bili zdravi, da tudi vojne ne bi bilo nikdar več. To so želje, ki jih imam vedno v mislih.«

Verjamem, da jo te misli pogosto spremljajo, saj je prizadevna in uspešna delavka, ki skrbi za svoj kolektiv. Verjamem tudi ono drugo, kajti tedaj pred 28 leti je izgubila moža in ostala je sama z desetmesečno deklico.

FANI KRANJC

Bila je moja najmlajša sogovornica. Osmega marca bo imela kar dve praznovanji, dan žena in svoj 23. rojstni dan. Je domačinka iz Cerknega, trgovsko šolo pa je obiskovala v Novi Gorici. V naši knjigarni dela že tri leta, od tega dve na poslovodskem mestu.



Fani Kranjc

»Rada sem trgovka, še enkrat bi se odločila za ta poklic. Izobraževati se želim še naprej na poslovodski šoli. Sprva sem bila bolj navdušena za aranžersko delo, toda nisem dobila mesta in sem opustila to željo.

V tem poklicu sem zadovoljna, le kadrovske probleme imam. Trenutno sem sama, ker je vajenka v šoli.«

Kot drugim sem tudi njej postavila enaka vprašanja o uveljavljanju žensk na delovnem mestu. Odgovorila mi je:

»Ženski so odprte vse možnosti, da se lahko uveljavijo. Na nekaterih delovnih mestih lahko ženska pokaže še več kot moški.

Danes naj bo vsaka ženska izučena ali izšolana, napredna. Posveča naj se tudi zunanjemu življenju. Pozornost naj polaga tudi nase, ne samo otrokom in možu.

Osmi marec je zame praznik delovnih žensk. Vsaka med njimi zasluži, da je en dan posvečen tudi njej. Pri nas v Cerklju se tega dne posebno spomnimo mater, ki so med NOB izgubile svoje sinove in hčere ali može.«

ROZALIJA PETROVIČ

Tudi iz PE Ptuj vam predstavljam tovarišico, ki že trideset let dela v trgovski stroki. To je štiriinpetdesetletna Rozalija Petrovič, glavna blagajničarka. O svoji poklicni odločitvi je povedala:

»Po končani meščanski šoli sem nameravala nadaljevati s šolanjem, vendar sem se morala zaradi materialnih razlogov odločiti za učenje v trgovini. Izučila sem se v Ptuj in že dolga leta delam tako rekoč v istem podjetju.«

Lahko rečem, da je bilo njeno delo v vseh teh letih zelo pestro. Bila je prodajalka v tekstilu, vodja embalažnega oddelka, knjižo-



Rozalija Petrovič

vodja saldakontov in sedaj je že šesto leto glavna blagajničarka. Od teh delovnih mest so ji predvsem všeč tista, pri katerih ima opraviti z ljudmi, ker ima stalen stik z njimi.

V tridesetih letih delovne dobe je tovarišica Petrovičeva imela priložnost, da okusi položaj, v katerem je bila ženska. V čem se je le-ta spremenil?

»Če se spomnim nazaj na čas, ko sem nastopila službo, vidim, da je bil dosežen velik napredek v odnosih do ženske.

Takrat smo morale biti tihi, danes lahko povemo vse. Lahko si izberemo delovna mesta, sodelujemo v podjetju.

Spominjam se, da so bili takrat v Ptuj poslovođe le moški, ženskam tega dela niso zaupali. Za napredovanje smo imele ženske manj možnosti. Za enako delo smo bile slabše plačane kot moški.

Še in še bi lahko naštevala, na kratko pa lahko rečem, da smo danes mnogo bolj enakopravne. Za nekatera vodstvena delovna mesta pa še vedno mislim, da bolj ustrezajo moškim.«

Dobre in slabe čase je delila v svojem podjetju. Kaj misli o veletrgovini Mercator, kako kot ženska, ki danes enakopravno odloča, gleda na poslovno politiko podjetja in svoje enote?

»Že pred integracijo sem vedela, da je Mercator veliko in dobro podjetje. Sedaj sem se o tem tudi prepričala, saj v časopisu Mercator vidim slike novih lepih in udobnih trgovin, ki jih najdemo po raznih krajih Slovenije.

Za Panonijo lahko rečem, da je ob pravem času prišla k Mercatorju, saj sami ne bi mogli graditi blagovnice, ki bo naš ponos in bomo radi v njej kupovali.

Tudi na nova skladišča nismo pozabili, saj stara ne zadovoljujejo naših potreb, poleg tega pa ljudje v njih delajo pod zelo težkimi pogoji.

Z graditvijo blagovnice in skladišč bomo v Ptuj zadovoljili marsikaterega kupca, ki mora danes iti nakupovat v Maribor in drugam.«

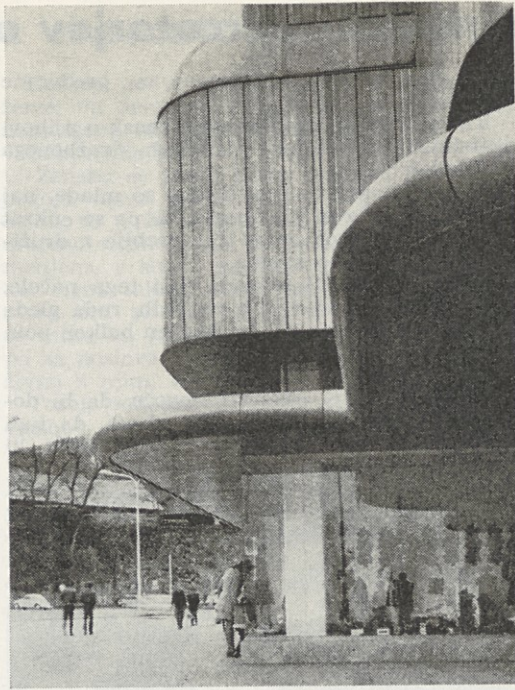
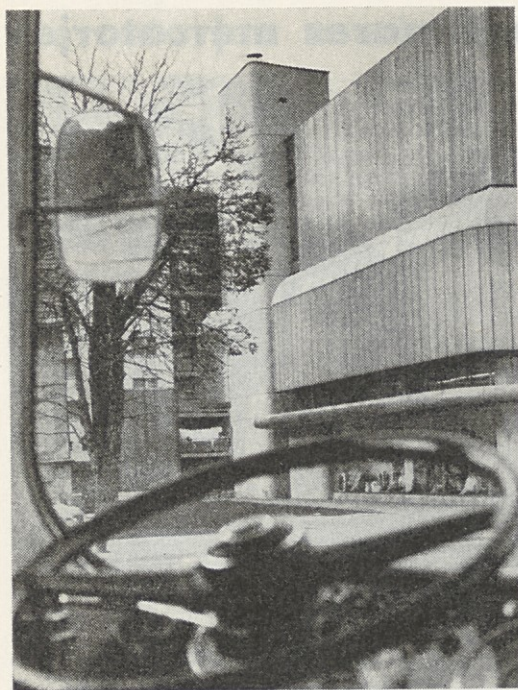
Kmalu bomo imele ženske svoj praznik, zato tudi o njem nekaj. Kako ga sprejema tovarišica Petrovičeva?

»Zame je dan žena najlepši praznik. Spominjo se nas v kolektivu, doma in v naseljih, kjer živimo. Otroci nam pripravljajo krajše kulturne programe. Ta dan ženske proslavljamo včasih same, mnogokrat pa se nam priključijo tudi možje.«

Tudi želja ni manjkala.

»Želim, da bi ta praznik in vse uspehe svojega podjetja še dolgo zdrava in zadovoljna proslavila. Enako želim tudi vsem zaposlenim ženskam Mercatorja.«

Tekst: NADA LOMBARDO
MILE BITENC
Foto: KANCIJAN HVASTIJA



Idrijska lepotica z vseh strani

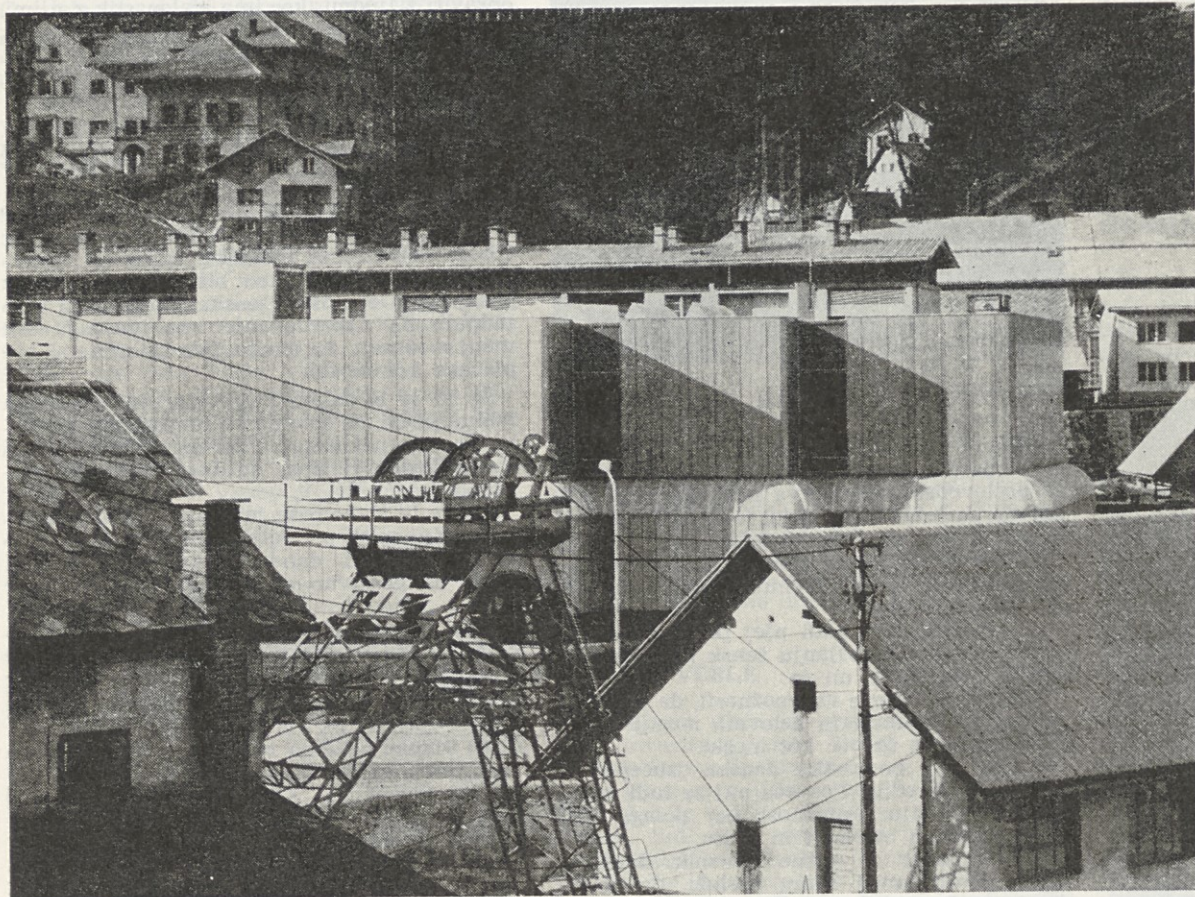
**Čestitamo,
inženir
Peter Kerševan**

Izjemno arhitekturo idrijske blagovnice, ki je delo arhitektov in drugih strokovnjakov Investe, smo v našem glasilu že predstavili.

Danes imamo veliko več razlogov, da to ponovno storimo, zraven pa objavimo tudi portret glavnega realizatorja idrijske trgovske hiše, inženirja arhitekta Petra Kerševana, ki ga je za to delo nagradil tudi Prešernov sklad ob letošnjem kulturnem prazniku.

Tako so zapisali v obrazložitvi: Uspela realizacija trgovske hiše v Idriji, delo inž. arhitekta Petra Kerševana, predstavlja prvi kreativni delež v heterogeni zazidavi idrijskega trga, oblikovno pa predstavlja to delo osvežitev in obogatitev ne samo v idrijskem, ampak zagotovo tudi v vsem slovenskem prostoru. Pri delu se je uspelo nasloniti na rudniško strukturo tega mesta.

Veseli smo tega lepega priznanja, v čast nam je vsem, ki delamo pri Mercatorju. Tovarišu Kerševanu pa želimo še veliko uspehov pri ustvarjanju in veliko uspešnih, izvirnih realizacij naših trgovskih objektov!



Še enkrat o indijskih rakcih

Za tiste, ki jim tekne kakšna posebnost, so morda indijski rakci prav dobrodošli. In ko smo pred meseci naše prodajalne založili z njimi, smo verjetno marsikateremu sladokuscu prav posebno ustregli, Indijski rakci so našli pot med naše potrošnike. Mi pa smo tudi poskrbeli recepte za njihovo pripravo. V svojem kotičku v »Dnevniku« smo objavili več receptov za pripravo rakcev. Pred dnevi pa se nam je s prijaznim pismom oglasila tovarišica Marija

Bardoš in nam poslala svoj recept za pripravo indijskih rakcev. Čeprav gre trenutno zaloga rakcev h kraju, recept z veseljem objavljamo. Morda bomo s tem ustregli tudi številnim drugim ljubiteljem te specialitete.

In zdaj k receptu tovarišice Bardošove. Takole pravi v svojem pismu:

»Štiri dobro ohlajena, trdo kuhana jajčka olupimo, poberemo iz njih rumenjake, polovičkam pa

po potrebi porežemo dno, da lepše stojijo. Rumenjake dobro stlačimo, prilijemo veliko žlico olja in nekaj časa dobro mešamo. Počasi dodajamo majonezo in ko je zmes gladka, še žličko gorčice. S tem nadevom napolnimo jajčka, vrhu vsakega pa damo še kupček rakcev. Nato posebej pripravimo omako iz majoneze, ki jo razredčimo s kozarčkom razredčenega kisa, v katerem smo raztopile slabe pol žličke sladkorja v prahu. S to omako napolnimo plitko

skledo, v sredino damo kupček preostalih rakcev, polnjena jajčka pa razvrstimo okrog. Po želji okrasimo s seseklanim zelenim peteršiljem.»

In zdaj še beseda, dve, tovarišici Bardoševi. Hvala lepa za prijazno pismo in poslani recept. Verjetno bo dobrodošel marsikateremu potrošniku, ki rad seže po indijskih rakcih. Veseli nas, da je pot med trgovino in potrošnikom tako kratka. Upamo, da bomo našemu potrošniku še v naprej nudili tisto, kar želi. Želje, pripombe in nasveti vas, dragi potrošniki, pa nam bodo vedno dobrodošli.

Trikrat trije poslovodje

Tokrat smo sedli na klepet s poslovodji. In naključje je hotelo, da so se zbrali sami Mercatorjevi veterani z 20 in več letno delovno dobo. In veste, takšni prekaljenci vedo, kako se naši stvari streže. Nič ni treba dosti spraševati. Velike izkušnje imajo, zato znajo trgovino postaviti na pravo mesto in naštetiti vse, kar ji stoji na poti, da bi bila še bolj uspešna.

In ko jih tako gledaš, kako so po videzu in duhu mladostni te preblisne, da je zaradi takih in njim podobnih ljudi naš Mercator dosegel tak razvoj, trgovine uredil, da bi jim še Svicar ne imel česa očitati in storil še toliko koristnega, česar ni videti in se opravi v tako naglo se razširjajočem veletrgovskem podjetju.

In zdaj je že čas, da se predstavimo: **Vida Petrina, Franc Mehle, Marjan Stanovnik**, iz enote Špecerija; **Jože Seme, Miro Zajc, Jure Vuk** iz enote Emona in **Rozka Lindič, Jože Ličer, Ivan Povirk** iz enote Rožnik.

Pogovarjali smo se v treh skupinah.

DANAŠNJI POTROŠNIK ŽELI VELIK IZBOR BLAGA

»Začeli smo tako skromno, da je hudo pomisliti. Z ročnimi vozički smo vozili blago, stiskali smo se v majhnih prodajalnah in šli smo se trgovino, ki ni bila trgovina, ko nisi imel blaga na voljo. In danes«, ugotavljajo **Franc Mehle, Marjan Stanovnik in Vida Petrina**, »danes, seveda času primerno, vozimo blago z motornimi vozili, ga ponujamo, in prodajamo v lepih trgovinah, saj smo vse stvari obnovili in več novih odprli. Samo v Špeceriji imamo 23 poslovalnic med njimi 5 samostojnih in 4 specializirane s poštvo, tehničnim blagom, galanterijo in čevlji.

Dobro poslovno potezo smo napravili«, pravijo dalje, »ko smo se pripojili k Mercatorju. Od tedaj smo hitro napredovali in postavili med drugim Proletarsko, Gregorčičevo in samopostrežno na Kodeljevem«.

In potem so pripovedovali o delavnosti v kolektivu, o želji po napredku, o tem, kako se seveda nič ne zgodi, če niso ljudje za to in kako je zato vse odvisno od kadra.

Novo trgovino na Proletarski so komaj dočakali. Temu kolektivu so prišli na pomoč iz drugih in s prostovoljnim delom pomagali razvrstiti blago in sploh pripraviti vse potrebno, za otvoritev. To je solidarnost!

Odprli so eno največjih samopostrežnih trgovin, danes pa je že enkrat premajhna.

»Vkljub velikosti ni mogoče vsega blaga razložiti. No, pa mi to še nekako napravimo«, je razlagal poslovodja, »ampak v drugih naših prodajalnah ostane velik del blaga skritega ali pa se mu je potrebno preprosto odreči.

Na primer, pri nas lahko sprejememo vse vrste pijač, konzerv, olja itd. itd. Tega na primer na Kodeljevem ne morejo.

»Da Mehle ima lahko vse«, je privoščil Stanovnik. Na primer, celo gondolo vložene zelenjave, vseh vrst in znamk, gondolo kompotov, mesnih konzerv itd. To je potem samopostrežba. Naj potrošnik sam izbere, če je potrebno, povpraša prodajalca po kakovosti in prednosti enega izdelka pred drugim. In današnji potrošnik želi videti blago, želi izbor kakovostnega blaga, in na račun nižje cene ne seže po manj kakovostnem blagu. No, in takemu trgovinju, širokopoteznemu, sodobnemu, ne moremo biti vselej kos,

mi ki delamo v manjšem prostoru, ker moramo hočes-nočes krčiti izbor blaga.«

Na vse to seveda potrošniki ne mislijo, ko stopijo v trgovino. Velikokrat jih niti ne moti vse to, kar gre na živce prodajalcem, poslovodji. Nestrpnji so že, če ne dobijo željenega izdelka, ali če se morajo postaviti v dolg rep pred blagajno. Niti sanja pa se jim ne, s kakšnimi težavami se medtem, ko izbirajo ubadajo trgovci in kako presneto jih zdeluje, če jim niso mogli ustreči.

Prisluhnimo, kaj še pravijo poslovodje o svojih prodajalnah:

Franc Mehle: samopostrežba Proletarska. »V samopostrežbi nas je 35. Smo dober, solidaren kolektiv. Nikdar ni vprašanje, če je potrebno potegniti delovni dan, ali vskočiti, koga zamenjati. In poleg tega, da nas je toliko, nas proti koncu tedna, ko promet porase, pošteno daje. Ugotavljamo, da se v ponedeljek, torek, sredo da lepo trgovati, v drugi polovici tedna pa blagajne s težavo požirajo. Trgovina je seveda zelo dobro locirana, izbor blaga je velik in to je seveda mikavno za kupca.«

Marjan Stanovnik: samopostrežba — Kodeljevo. »Imamo zelo dober potrošniški teren, čeprav si ga »delimo« s konkurenco. Kolektiv je zelo mlad, a prizadeven. Najhujši problem je premajhen prostor. Radi bi tudi dostavljali blago na dom pa nimamo prevoznega sredstva.

Vida Petrina, samopostrežba Gregorčičeva: »Zjutraj prodamo le 5 kg kruha, zelo veliko pa drobnega kruha in kasneje domači kruh, ki ga priplejejo z Grosupljega. Takšno je naše področje. Sicer pa gre zelo veliko delikatesnih izdelkov, konzervirane hrane, mesa in pijače. Smo v strogem centru, kjer je tudi struktura prebivalcev specifična. Glede izbora blaga so kupci zelo zahtevni, s tem pa ne pravim, da so sitni. Znamo jih zadovoljiti. Kolektiv je zelo prizadeven. V trgovini je tudi mesnica in odkar sekata trgovski pomočnici so stranke nadvse zadovoljne. Imelj pa smo večne težave s kvalificiranimi mesarji.

Z lokalom nismo zadovoljni. Ni funkcionalno urejen, ker pač ni bil grajen za namene trgovine. Križ je z dostavo blaga. Dovažati in prenašati ga moramo v skladišče preko trgovine.«

In potem se je tovarišica **Vida Petrinova** »lotila« internega tehničnega poslovanja. Narobe je z dobavnicami, blago prihaja brez prodajnih cen, v Mercatorju nimamo enotne politike cen, križ je z embalažo itd. Skratka, zapletena, odvečna administracija, ki odzve preveč dragocenega časa, ki bi ga bolj koristno izrabili v stiku s strankami.

V ŠOLO, ČE JE LE MOGOČE

Tovariš **Mehle** je povedal dobro misel: »če imaš okoli sebe ljudi, ki imajo dovolj solj v glavi, potem lahko pričakujejo, da ti bodo toliko več dali od sebe pri opravljanju delovnih obveznosti.«

Misel ni izzvenela v prazno. Povedal jo je, ko smo se pogovarjali o dopolnilnem izobraževanju, o učencih. Velikokrat se namreč primeri, da se ravno najboljše ne godi tistemu, ki se je iz takšnega ali drugačnega nagiba odločil za nadaljnje izredno šolanje. No, naši trije poslovodje so povedali drugače. V Proletarski in Kodeljevem na primer, imajo šolarje, ki se poleg dela v trgovini še nadalje izobražujejo. Pri tem jih ne ovirajo, nasprotno, če le morejo uredijo delovni čas tako, da je vsem najbolj prav. Pozdravljajo vsako pobudo za nadaljnje izobraževanje pač iz razloga, kot ga je na začetku te teme povedal tovariš **Mehle**.

Pošteno pa smo se razgovorili, ko je beseda nanesla na učence. Prav nič lepe karakteristike jim niso napisali. Take so padale:

- učenci, ko so v šoli, nočejo imeti zveze s trgovino;
- delamo velikokrat po 16, 17 ur, njih pa ni blizu;
- nimajo čuta odgovornosti;
- vse naredijo s težavo;
- vedno več truda moramo vložiti v delo z njimi.«

Kaj? Ste slišali učenci? Kaj pravite k temu?

No, za ščepec pa je bilo tudi hvale. Zlasti 3. letniki se bojda osvestijo in so že kar pripravljeni kandidirati za trgovski poklic. Pa tudi med nižjimi letniki je nekaj prav pridnih in resnih učencev.

POD SKUPNO STREHO SMO VSESTRANSKO ŽAŽIVELI

Sedeli smo v takem sestavu, da smo se lahko pomenili tudi o delu samoupravnih organov in o splošni skrbi za človeka. Tovariš **Franc Mehle** je predsednik DS enote,

Marjan Stanovnik pa predsednik sindikalne organizacije v enoti.

Pa začnimo najprej pri oskrbi za standard. Ta se prav gotovo začne pri osebnih dohodkih. »Ti so v redu«, pravijo. Sicer pa se osebni dohodki ravnajo po prometu. Tako nagrajevanje je spodbudno. Bolj si uren, bolj znaš privabiti in obdržati stranke, boljši je poslovni uspeh, višji je osebni dohodek.

Prijetno presenečeni in počaščeni so bili 10, 15, 20, in 25 letniki, ki so jim v enoti naklonili posebno pozornost. Z enako pozornostjo vabijo enkrat letno medse upokojeince. Posebej izdvojijo samoupravni organi sredstva za strokovne ekscurzije, za druge vrste izobraževanja in za rekreacijo. Prizadevno rešujejo stanovanjsko problematiko. Skratka, delavski svet, ki je dober gospodar in mora skrbeti za skladno poslovno politiko se zaveda, da so vse naložbe za človeka, sestavni del poslovne politike in eden izmed bistvenih pogojev za dobro počutje na delovnem mestu.

In še ocena gospodarske politike v Mercatorju?

Vida Petrina jo je v imenu vseh treh takole ocenila:

»Mercator pamejno gospodari. Lep kos kruha je pripravil vsakemu delavcu, poskrbel je, kolikor je največ mogel, za druge njegove potrebe. Izobrazil je celo vrsto trgovskih delavcev; poslovodje večjih trgovin imajo švicarsko prakso. Sporedno s tem pa se razvija, širi, gradi, odpira nove in nove trgovine. V enoti čuimo, da smo pod skupno streho vsestransko žaživali.

In slednjic so izrekli še besede, dve o Mercatorjevi popularnosti: »Reklami moramo priznati učinkovitost. Kdo je prej vedel za Mercatorjeve velike razsežnosti, za njegovo poslovno učinkovitost, kje deluje in o tem, da nudi potrošniku vse, kar potrebuje zase in za svoj dom. Po zaslugi vsestranske reklame je postala vsaka naša trgovina za kupca zanimiva, (Nadaljevanje na 8. strani)



Vida Petrina, Marjan Stanovnik in Franc Mehle — poslovodje iz Špecerije

Trikrat trije poslovodje



Med pomenkom s poslovodji Emone: Mirom Zajcem, Jožetom Semetom in Jurčkom Vukom

(Nadaljevanje s 7. strani)

znana, domača in zaradi takega vzdušja si veliko bolj navezan na podjetje in ponosen, da mu pripadaš.«

VELIKI USPEHI V TEŽKIH DELOVNIH RAZMERAH

Tam, kjer smo s poslovodji Špecerije pogovor končali, smo z Emoninimi začeli: pri enotnem Mercatorju, ki je znan v javnosti med potrošniki.

Jure Vuk, ki mu kar naprej menjujejo mandate v samoupravnih organih, sedaj je predsednik DS v Emoni, je dolga leta živa priča in soustvarjalec Mercatorjeve poslovne politike.

»Mercator je čvrsto gospodarsko podjetje,« pravi. »Vedno je znal presoditi, kakšen zalogaj lahko pojé. Mi bi lahko še več zgradili, toda, to bi na lastni koži občutili. Vselej smo pa pri tem mislili na človeka. Sistem nagrajevanja smo zasnovali tako, da je rasel osebni dohodek skladno s pridnostjo. Nagrajevanje po prometu ima zato vsestransko ugodne posledice.«

In, kot bi se domenili, so potem v tej drugi skupini, ki so jo sestavljali **Jure Vuk** iz prodajalne na Miklošičevi ulici, **Miro Zajc** iz Trubarjeve 93 in **Jože Šeme** iz Kidričeve 5, pripovedovali o enakih problemih zaradi premajhnih trgovskih lokalov, kot so prej govorili poslovodje iz Špecerije. Tudi tu so veliko večino lokalov obnovili, manjše trgovine so zapirali, večje odpirali. Imajo 20 klasičnih trgovin in 5 samopostrežnih, bili so pri Mercatorju med prvimi, ko so se poskusili v samopostrežnem načinu prodaje. In vendar jih čas, splošen razvoj trgovine, spremenjen način življenja in oskrbe potrošnika, nova tehnologija prodaje, močno združuje v njihovih klasičnih trgovinah.

Jure Vuk poslovodja na Miklošičevi 34, je o tem povedal: »Pred 3 leti smo lokal obnovili, imeli smo celo bife, a ni ustrezal vsem predpisom, zato smo ga morali pred nedavnim zapreti. Ostali smo samo pri kavi. S kuho kave pa je sama izguba. Dve trgovki sta pri tem zaposleni, izkupiček pa ni tolikšen, da bi pokrili takšno režijo.

Notranjost trgovine je lepa, vse pohištvo je obloženo s plastiko, kar pa ne ustreza, ker je poleti zelo vroče, pozimi pa mraz. Zato bi po lastnih izkušnjah sodil, da

se je potrebno plastiki v novih trgovinah izogibati.

Naslednji problem pri nas je dolg pult. Tako moramo prodajalci dnevno prehoditi, ali bolje rečeno preteči dolge kilometre. To je zelo utrudljivo. Hudo nas zdeluje tudi prevzemanje blaga ponoči, ker ga podnevi na Miklošičevi ne smemo. Včasih je potrebno prevzeti preko 500 izdelkov, vse znositi v trgovino in jih razvrstiti na police, ker smo skoraj brez skladišča. Naša dekleta gredo redko zvečer domov pred deseto, polenajsto. Ko pa prevzemamo blago, je potrebno potegniti daleč v nočne ure. Delovne razmere so zato zelo težke.

In vidite, koliko tegob je potreba v sebi zadržati, da ostane pri potrošniku vtis, vsestransko lepo urejene trgovine.

Take delovne razmere delim s kolektivom. Zjutraj sem ob petih na nogah in po krajšem opoldanskem odmoru, sem ob petih popoldne spet v trgovini. Spriči takih prizadevanj, je potem lahko trgovina uspešna.«

Medtem sta oba, Šeme in Zajc Vukovemu pripovedovanju prikimala in primerjala razmere v Vukovi trgovini z razmerami v njenih trgovinah.

Jože Šeme iz Kidričeve je rekel: »Lokal smo obnovili pred 3 leti. Tudi pri nas je plastika, lokal pa zdaleč premajhen. Embalaža, na primer, imamo kar na hodnikih. Stranke nas zato gledajo postrani, ko se zaletavajo vanjo.

Prostora ni za hladilne vitrine, da bi se lahko boljše založili z delikatesami, teh bi prodali veliko več, kot jih že. Stalnih strank imamo malo, večinoma so prehodne.«

Oba Vuk in Zajc sta v podobni težavi, glede strank. »Način življenja se je spremenil,« je zato ugotovil Zajc. »Včasih smo pripravili dnevno po 40 komisijonov, zdaj jih toliko ne prepeljemo ves mesec. Danes se ljudje ne zagajajo, vedo, da lahko vsak trenutek kupijo, kar potrebujejo.«

Za razliko od prodajaln v Kidričevi in Miklošičevi, je prodajalna na Trubarjevi prepotrebna adaptacije.

»Stavba je stara,« pravi tovariš **Zajc**. »Trgovina tudi in še premajhna, promet pa velik. Poleg stalnih strank, prihaja k nam še mnogo ljudi spotoma, ko gredo alj prihajajo iz bolnišnice in poliklinike. Zato nam je hudo, ko ni-

mamo bolj urejene trgovine. Saj trgovina je na izgled čedna, zato ker jo pač kar naprej snažimo, za kar nas mnogi hvalijo. Med drugim je samo okolje tako, da moramo paziti na brezhibno čistočo (bližina bolnišnice). Z razširitvijo trgovine, sem prepričan, bi se nam promet povečal vsaj za 50 %.«

ŠE PREMALO SREDSTEV USTVARIMO ZA VSE POTREBE IN ŽELJE

Delavski svet enote misli na Trubarjevo in še mnoge druge prodajalne, ki so potrebne adaptacije. Toda...

»Pri nas se vedno na sejah kregamo,« je bil hudomušen predsednik DS, tovariš Vuk. »Zaradi denarja, namreč. Premalo ga je, da bi zalegel za vse potrebe. Dobro je, da imamo skopega direktorja, ki pazi na vsak dinar. Zato pa smo lahko zgradili Črnuče. Ali veste, kaj to pomeni za tako majhno enoto? Zgraditi tako lepo in veliko samopostrežno trgovino!

Sicer pa je z našim investicijskim gospodarjenjem tako: izdelamo si načrt investicij ob načrtovanem dohodku, potem nam pa predpisi vse lepe zamisli obrnejo na glavo. Na primer, rekli smo, renovirali bomo Trubarjevo. Pa pride sanitarna in reče: tam in tam mora biti nov hladilnik, na Dolgem mostu nova okna in vrata, na Karlovški nova tla. In tako gredo milijoni. Trubarjeva pa še vedno čaka.«

Kar nekam črnogledi so bili moji sobesedniki, pač zato, ker bi želeli še veliko več storiti za Mercatorjevo hišo, kot že storiijo. Zato sji tudi niso mogli kaj, da ne bi dregnili v sodelovanje znotraj Mercatorjeve hiše, med posameznimi sektorji, na primer med skladiščem in trgovino, pa med enotami, na primer med proizvodnimi enotami in trgovino. Ali je potrebno, so rekli, toliko časa izgubiti na telefonu pri naročanju blaga, ali je tako težko vzdrževati dobre stike s tovarno mesnih izdelkov.

Za zaključek pa smo se spet vrnili k skrbi za družbeni in osebni standard, pa k tistim velikim in drobnim pozornostim, ki osrečujejo človeka in mu dajejo občutek, da nekomu pripada.

Semkaj sodi nedvomno slovesno priznanje za zvestobo podjetju in pridno delo 10 in 20-letnikom.

Največ pa pomeni za vsakega, ki nima strehe nad glavo, rešitev stanovanjskega vprašanja. Za to so v »Emoni« lepo poskrbeli. Mnogi člani kolektiva so dobili kredite, zato so lahko večino težjih stanovanjskih primerov rešili. Nekaj jih ostaja za letošnje leto. Samoupravni organi pa so sklenili, da bodo vsakogar, ki mu bodo dodelili stanovanjsko posojilo, tudi vezali na podjetje.

In slednjič še k rekreaciji, čeprav naš pogovor še zdaleč ni bil izčrpan. V Piranu na Trubarjevi 8, imajo svoj počitniški dom. To je zelo zanimivo in kot je videti, mnogi članj našega kolektiva zato sploh ne vedo. Ker me sicer tovariši Vuk, Šeme in Zajc ne bi prosili, da objavimo za njihovo enoto tale oglas: poceni lahko letujete v počitniški hišici v Piranu, v Trubarjevi 8. Na voljo so sobe z dvema, tremi in štirimi posteljami. Imajo lastno kuhinjo in dobro kuharico. Prijavite se, pravočasno na upravo, da bi se lahko vsi zvrstili, ki žele letovati.

VELIKA STORILNOST, VISOKI OSEBNI DOHODKI, KI PA JIH JE POTREBNO USKLADITI

S poslovodji Rožnika smo se najprej razgledali po njihovih prodajalnah. Skupaj z bifeji imajo 21 prodajaln. Tudi pri njih zapirajo majhne trgovine, večje obnavljajo, širijo, na novo gradijo in odpirajo. Zato imajo vse trgovine lepo urejene, čeprav kažejo potrebe, da je potrebno marsikatero spet obnoviti in hkrati povečati. Tako predvidevajo, da bodo že v bližnji prihodnosti, obnovili klasično trgovino na Titovi 238, jo povečali in preuredili v samopostrežno trgovino.

»V Rožniku imamo visok povprečni promet na zaposlenega, torej visoko storilnost, zato tudi najvišje osebne dohodke,« so povedali poslovodje: **Rozka Lindič** s trga Francoske revolucije 3, **Ivan Povirk** z Dolenjske 103, ki je hkrati predsednik sindikalne organizacije in **Jože Ličer** z Rožanske 2, ki je tudi predsednik UO enote.

»Zaposlenih nas je približno sto,« so pripovedovali dalje. »Na upravi je malo zaposlenih, zato je tudi majhna režija. Povprečno ustvarimo mesečno po 3-4 stare milijone na zaposlenega. V bogatih mesecih pa tudi 7, 8 celo 10 milijonov. Lani smo zato dosegli



Rozka Lindič, poslovodkinja klasične trgovine na Trgu francoske revolucije 3

Trikrat trije poslovodje

4 in pol stare milijarde prometa ali za blizu 30 % več kot leto poprej.«

»Dobro delamo,« je povedal predsednik UO, »zato je boljše, če je manj ljudi pa so ti dobro plačani. Ne gledajo na uro, na iztek delovnega dne. Zato pri nas ni nobenih problemov, kadar je potrebno potegniti.«

Najbrže pa za vsako ceno ne kaže krčiti števila zaposlenih. Kaj pa potrošniki, repi pred blagajnam, pa gneča pred puliti?

»Da, neka meja mora biti,« pravi tovariš Ličer »potrošnik ne sme biti oškodovan! Če se promet toliko poveča, da upraviči novo delovno mesto, ga je pač potrebno odpreti.«

Vkljub dobrim osebnim dohodkom, pa sistem nagrajevanja, po mnenju predsednika sindikata, tovariša Ivana Povirka, ni vedno spodbuden. »Prvič,« je dejal tovariš Povirk, »ni prav, da so razlike v sistemu med enotami, saj smo vsi pri enem podjetju. Drugič je še manj prav, da so razlike znotraj enote. Za vse poslovalnice ni dober enak odstotek udeležbe na promet. So področja, kjer je promet šibkejši od drugih, pa zato prodajalci nič ne morejo, če so še tako pridni in prizadevni. Zato je sindikat predlagal delavskega sveta, da to uredi. Zagotovilo imamo, da se bo to uredilo in v ta namen že deluje tričlanska komisija.«



Ivan Povirk je poslovodja klasične trgovine na Dolenjski 3 in predstavnik sindikalne organizacije v enoti Rožnik

nega mnenja, glede poslovne politike.«

In zdaj k poslovalnicam, ki jih vodijo naši sosesedniki.

PREMAJHNE TRGOVINE DUŠIJO PROMET

Klasično trgovino na Trgu francoske revolucije vodi **Rozka Lindičeva**. »To je star del Ljubljane,« pripoveduje. »V glavnem živijo tu upokojeanci. Veliko zaide v našo trgovino mimoidočih. To so dobre stranke. V glavnem imamo opravka z drobnimi nakupi, komisijonov skorajda ne poznamo. Obdajajo nas same šole in pisarne.«

Samopostrežbo na Rožanski so odprli 1965. leta in od tedaj je tam poslovodja **Jože Ličer**.

»Trgovina meri 150 m², in je bila predvidena za 30 starih milijonov mesečnega prometa. Zdaj ga napravimo več kot enkrat več, več kot 80 starih milijonov na mesec. Število zaposlenih pa smo zmanjšali. V kolektivu nas je 16 do 18 in imamo 3—4 vavence.«

Tržimo v novozgrajenem naselju. Kupna moč prebivalcev je velika. Zato moramo skrbeti za pester, bogat izbor blaga. Naši potrošniki gledajo na kakovost in izbor blaga, manj na ceno.

Za tak promet in za take zahteve pa je lokal premajhen. Trgovina ni pregledna in je težko prehodna. Zdeluje nas trenutna politika cen. Nekatero vrsto blaga nam zmanjkujejo. Poleg tega čutimo, da bi morali biti poslovodje in nabava bolj povezani, predvsem bi želel hitre ponudbe in informacije za nove izdelke. Pot-

niki bi morali priti z vzorci. Sicer smo s preskrbo zadovoljni. Blago prihaja redno, le še veliko več si želimo pakiranih živil in drugega blaga.«

Na Dolenjski 103 imajo klasično trgovino. Tovariš **Povirk** je tam poslovodja 2 leti.

»Najprej je bilo potrebno uskladiti število zaposlenih s prometom. Če bi imeli večjo trgovino, bi boljše trgovali. Na policah je le del blaga, ki ga imamo. Velik del je »skrit,« stranke ga ne vidijo. Problem je tudi z dobavo blaga.«

In še našemu običajnemu vprašanju: Kako skrbijo v Rožniku za dobro počutje članov kolektiva? Vprašanje je bilo naslovljeno na sindikalno organizacijo, ker je lep del teh nalog prav na tej organizaciji, seveda ob materialni in moralni podpori samoupravnih organov.

Vendar je tovariš Povirk dejal, da je sindikat z denarjem, ki ga ima, sicer »rešil« nekaj nalog. Na primer organiziral je izlete, se spomnil upokojeancev. Potem pa je vprašujoče pogledal predsednika UO, tovariša Ličerja. Ta je povedal:

»Skoraj vse prošnjke za stanovanjska posojila, na primer, smo rešili. Za rekreacijo nismo kdove kako poskrbeli, ker nimamo počitniških zmogljivosti. Smo pa redno izplačevali regrese. Sicer pa želimo v samoupravnih organih še naprej tako usmerjati poslovno politiko, da bo ugodno vplivala na počutje zaposlenih in ohranjevala lepe odnose v kolektivu.«

I. V.



Jože Ličer je poslovodja samopostrežne trgovine na Rožanski 2 in predsednik UO v enoti Rožnik

Oba, tovariš Povirk in Ličer sta člana delavskega sveta, zato sta tudi dobro obveščena o delu samoupravnih organov.

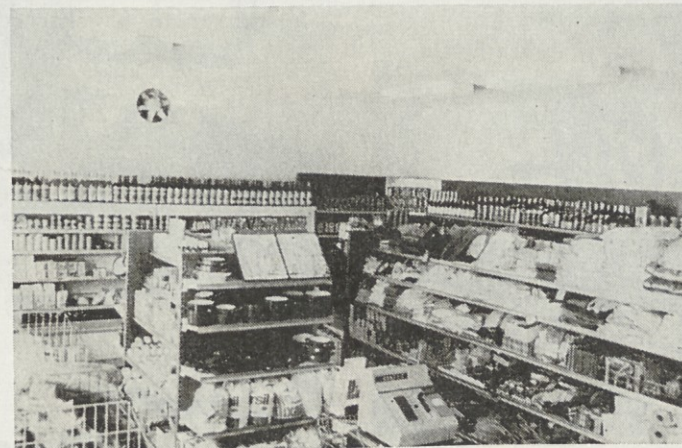
Vprašali smo: Kakšni gospodarji so člani delavskega sveta?

»Pri nas se ne zaletavamo,« so dejali. »Imamo skrbnega direktorja. Vedno je bil za to, da bi več sredstev izdvojili na sklade. Enakega mnenja je bil tudi upravni odbor. No, v takih primerih so razprave bolj burne, čeprav smo večini pa le enot-

Tokrat: Drenov grič



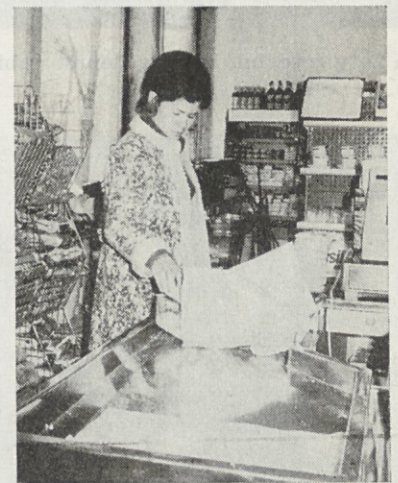
Odprli smo spet novo samopostrežno trgovino. Tokrat na Drenovem griču



Bogato založena in lepo urejena trgovina. Toda, prej kot slej, jo bodo morali obiskati še aranžerji



Takega bifeja, kot je ob naši samopostrežni trgovini pa na Drenovem griču še niso imeli



Po naključju je tovarišica Petrovič vstopila v našo novo samopostrežno trgovino na Drenovem griču. Doma je sicer iz Horjula, vendar ji je bilo v naši trgovini tako všeč, predvsem zaradi bogatega izbora blaga. Obljubila je, da se bo na Drenov grič vedno znova vračala



Kmalu po otvoritvi je prodajalna zaživela. Blagajničarke so imele polne roke dela.

Cik-cak po samopostrežbi v Savskem naselju



Smo že v trgovini. Nešteto dobrot vabi s prodajnih polic



Verjetno je nove samopostrežbe najbolj vesel poslovodja, tovariš Štular. »Načrtujemo, da bi promet porasel za približno 80%. Če bomo izbrali blaga popestrili, lahko morda dosežemo celo dvojni promet.«



Jutri bo otvoritev. Tudi naši aranžerji so prispevali svoje, da bo novo odprta prodajalna lepša.



Končno je nova SP odprta. Mamica, hitro pojdiva pogledat, kaj lepega se dobi v trgovini

Prebivalci Savskega naselja v Ljubljani so končno dobili sodobno urejeno samopostrežno prodajalno v okviru potrošniškega centra. To je za njih velika pridobitev, kajti število izdelkov na prodajnih policah se je v primerjavi s prejšnjo klasično prodajalno, več kot podvojilo. V prodajalni je na voljo razno prehrabno blago, velika izbira galanterijskega blaga, cigarete, revije, časopisi itd.

Sicer pa, pojdimo na kratek sprehod po prodajalni.



Ivanka Prosen, gospodinja: »Zelo sem vesela nove prodajalne. Nisem pričakovala take izbire blaga. Toliko blaga se ponuja, da sploh ne vem, kje naj začnem izbirati. Vsà pohvala Mercatorju.«



Vsak dan sveže sadje in zelenjava...



... pa tudi meso in mesni izdelki



Alenka Pelcar, učenka: »Mamica me večkrat pošlje nakupovat. Rada grem v trgovino. Lepo je tu.«

Cik-cak po novi samopostrežbi v Savskem naselju



Boris Krnac, zaposlen v oglasnem oddelku DELA: »Dolgo smo čakali na otvoritev. Ja, izbira blaga v samopostrežbi je dobra. Imam pa občutek, da te ob nakupu nekako gledajo pod prste.«



Medve sva že nakupili. Zdaj pa še sosedi povemo, da pri Mercatorju v Savskem naselju dobi vse. Besedilo: DEJAN, foto: KANCIJAN HVASTIJA

Kratek obisk v blagovnici Tržič

Lani je sredi Tržiča zrasla velika blagovna hiša, ki je lahko v ponos ne samo Mercatorju, temveč tudi Tržičanom. Tako je prebivalcem tega gorenjskega meste-

oddelek vodi tovarišica Marija Mokorel, od katere sem v kratkem pogovoru zvedel tole:

»Veliko časa mi vzame delo v službi. Ne delam samo dopoldne,

sem se v mešanji stroki, do tekstilne stroke pa imam največ veselja. V našem oddelku imamo na voljo metrsko blago, moško in žensko perilo ter pletenine, moško in žensko konfekcijo, kozmetiko, ure, zlatnino, bižuterijo, volno, igrače, poleg tega pa še oddelek s čevlji in usnjenimi izdelki. Torej mi skrb za nabavo toliko artiklov vzame mnogo časa. Veliko dni v tednu sem odsotna zaradi nabave. Mnogokrat se s potniki, ki pridejo k nam, zamudim tudi po cele ure. Pa še administracija vzame mnogo časa. Kot vidite, ni lahko. Vendar mi je trgovski poklic pri srcu, saj ga opravljam že preko dvajset let. Kupci so z izbiro in kvaliteto blaga pri nas zadovoljni. V naši šivalnici jim pri nas kupljene izdelke tudi brezplačno popravimo. Škoda pa, da imamo premalo prostora, saj zato nimamo otroškega oddelka.«

Pred odhodom sem za nekaj minut še pogledal v spodnjo etažo, kamor vodijo tekoče stopnice. To je oddelek, kjer je kupcem na voljo pohištvo, tehnični predmeti, posoda in razna oprema. Kot vedno, je bilo tudi tokrat polno kupcev, saj jim blagovnica nudi za kupljeno blago potrošniški kredit.

DEJAN

Odmevi na sprejem upokoјencev

V mesecu januarju in februarju smo prejeli nekaj pisem, v katerih nam naši nekdanji sodelavci sporočajo svoje zahvale in izražajo navdušenje zaradi letoletne pogostitve in obdaritve.

Veseli smo vaših priznanj, drage tovarišice in tovariši! Zadovoljni smo, da ste se dobro počutili. Hvala vam, tovarišica Justinova iz Ljubljane, tovarišica Časlova iz Okonine, tovarišica Rebec iz Litije in zakonca Ermenc iz Ljubnega.

Hvala tudi za pozdrave in lepe želje, naslovljene članom našega kolektiva.

Lepo vas pozdravljamo in vam kličemo na svidenje za novo leto, morda pa še prej.



Tržiška razglednica. Na tisoče jih kroži po svetu, doma in v tujini. Z njimi pa reklama za Mercator

ca in tudi okoličanom v eni hiši na voljo skoraj vse, kar potrebujejo. Ko sem se pred nekaj dnevi mudil v Tržiču, sem stopil na kratek obisk tudi v blagovnico.

Tovariš Anton Košir, oddelkovodja SP in bifeja mi je povedal, da bo drugega aprila že eno leto, kar je blagovnica odprta. Ko še ni bilo te blagovne hiše, so morali Tržičani zaradi nakupov dostikrat v Kranj ali celo v Ljubljano. Zdaj to blago lahko dobe vse na enem mestu. In tudi drugi so zadovoljni z izbiro, saj v tržiško blagovnico pridejo nakupovat tudi ljudje iz drugih krajev. V turistični sezoni pa v blagovnico nemalokrat zaidejo tudi turisti iz raznih držav. Ob otvoritvi blagovnice so postavili plan okrog 130 milijonov, zdaj pa je promet porastel in se več kot podvojil.

Razen samopostrežne prodajalne z živili in bifeja, je v prvi etaži tudi tekstilni oddelek. Ta

temveč se na delo vračam tudi v poznih popoldanskih urah. Toda to delo imam rada. Izučila

IZ TRŽIČA POROČAJO

Kaj je novega v Tržiču

Kar dolga zima in obilico snega daje tipično podobo še posebno Tržiču in njegovi okolici s priznanim zimsko športnim središčem na Zelenici nad Tržičem. Nova cesta Naklo—Ljubelj omogoča ljubiteljem belega športa, da lahko vsak svoj prosti čas izkoristijo za zimsko rekreacijo. Zato ni čudno, da je vedno polno smučarjev, da žičnica na Ljubelj prav s težavo prepelje vse smučarje na smučišča na prelepo Zelenico.

Kljub zimskemu vzdušju teče delo v poslovni enoti Preskrba Tržič svojo začetno pot. V drugi polovici meseca januarja se nam je izpolnila še zadnja želja, ki smo jo izrekli že ob otvoritvi nove blagovnice, aprila v minulem letu. Tako smo 20. januarja 1972 izročili svojemu namenu prenovljeno prodajalno sadja in zelenjave v Tržiču, na Trgu Svobode 21. Gradbena dela pri adaptaciji lokala je financiralo stanovanjsko podjetje Tržič iz sredstev najemnin. Notranjost lokala pa je opremila naša enota Investa iz sredstev naše poslovne enote. Z adaptacijo omenjenega lokala smo s tem izpolnili željo potrošnikov in ugodili zahtevam tržne inšpekcije.

Prav tako smo 20. januarja 1972 izročili v ponovno obratovanje trgovski lokal v Tržiču na Trgu Svobode 22, v katerem je bila pred otvoritvijo blagovnice prodajalna tekstila. Po intenzivnem razpravljanju so samoupravni organi enote končno sklenili, da bomo v tej prodajalni začeli prodajati blago s poudarkom — vse za sodobnega moškega. Tako so sedaj ponovno v Tržiču vsi lokali izročeni svojemu namenu. Prvi znaki pa kažejo, da smo s specializacijo obstoječih lokalov na Trgu Svobode v Tržiču ustregli željam in potrebam zahtevnih Tržičanov ter vedno večjemu šte-

vilu kupcev iz bližnje in daljne okolice, kot so Kranj, Radovljica, Lesce, Bled, Jesenice in Bohinj.

Z novim letom so se pričele tudi nove upokoјitve zaposlenih. Tako je odšel v zaslužni pokoj poslovodja prodajalne 13 na Slapu, tovariš Jože Zlobec. Njegovo vestno in vzorno poslovanje in delo naj bo za zgled pri našem vsakodnevnom delu. Druga letošnja upokoјenka pa je izredno prizadevna in delovna prodajalka in namestnica poslovodje prodajalne železnina, Meri Simčič. Njeno več kot 22-letno delo na istem delovnem mestu ter izredno priljubljenost pri potrošnikih bo zelo težko nadomestiti. 17. januarja 1972 smo oba »novopečena« upokoјenca povabili na kratek družabni pomek. Obema smo se za več kot 20-letno delo pri naši enoti zahvalili v imenu naše enote in celotne delovne skupnosti Veletrgovine

Mercator. Ob skromni zakuski in kozarčku dobrega vina, so tekle besede o prehojeni poti in delu. Ob slovesu smo jima zaželeli še mnogo zdravih let ter ob stisku rok izročili skromna darila in šopke.

V mesecu januarju je 11 članov našega kolektiva opravilo 20-urni večerni tečaj prve pomoči. Slušatelji tečaja prve pomoči so se zavedali potreb po takem izobraževanju ter tečaj uspešno zaključili z izpiti. Za opravljen tečaj in izpite jim iskreno čestitamo.

Tudi na rekreacijo kolektiva sindikalna organizacija naše enote ni pozabila. Za sredino meseca februarja pripravlja sankško tekmovanje z Loma pod Storžičem. Kakšna bo udeležba na tem tekmovanju in kdo bo zmagovalec, pa boste prebrali v prihodnji številki našega glasila.

MARJAN GRADIŠAR

Izleta ob dnevu žena ne bo

Do te odločitve je prišel izvršni odbor naše sindikalne organizacije na svoji redni seji 10. februarja.

Poleg članov IO OE Mercator so sestanku prisostvovali tudi predsedniki iz Idrije in predstavnik iz Gornjega grada.

Predloga za praznovanje 8. marca sta bila dva. Prvi je bil ta, da bi šle članice našega kolektiva kot vsa leta nazaj, na izlet. S tem bi imele priložnost, da se spoznajo, kar bi bila vsekakor dobra gesta.

Predloga nismo sprejeli zaradi objektivnih razlogov, saj bi bila izvedba takega izleta nemogoča, ker ne bi našli gostinskega lokala, ki bi razpolagal s tolikšnimi prostori, da bi pogostili okrog 500 žensk.

Soglasno smo se odločili za drug predlog, naj bi vsem ženskam ob njihovem prazniku poklonili primerno darilo, ki naj bi bilo za vse enotno.

Izvršni odbor sindikalne organizacije



Preurejena klasična trgovina na Tržaški cesti 46

»Izpiti so za nami!«

Tako so si učenci oddahnili, ko so uspešno opravili praktične izpite letos v januarju. Malce s strahom so učenci potegnili listka, na katerih sta bili napisani dve nalogi splošnega programa in program stroke — praktična postrežba. »Kupci« so bili tokrat za spremembo člani izpitne komisije. Malce bolj zahtevni so že bili od vsakdanjih kupcev. Zanimali so se predvsem: kako in zakaj rabi določen artikel in kakšno prednost ima, nadalje pravilno skladiščenje — shranjevanje artikla, glede na vlago in temperaturo, pa še deklaracijo o vsakem »prodanem« artiklu. Na kraju pa še točen in pravičen račun in — hvala lepa, — se priporočamo!

S tako »improvizirano« prodajo je imel vsak učenec dovolj priložnosti pokazati in dokazati svoje pridobljeno znanje zadnjih 5 mesecev praktičnega pouka v trgovini. Izpitna komisija tudi ni pozabila vprašati za roke trajanja, predvsem za artikla s kratkim rokom trajanja. Najbolj globoko so zajeli sapo učenci, ki so potegnili nalogo C-12, III. letnik iz splošnega programa: kalkulacija, marža, rabati in cassa sconto, pa še feo nakladalna in feo razkladalna postaja... Kar precej trd oreh za marsikaterega, že »pečenega« prodajalca. Izpitna komisija je ocenjevala odgovore in postrežbo z ocenami od 1 do 5. Pri skupni oceni pa je potrebno upoštevati tudi oceno predpostavljene v trgovini, poslovanje ali namestnika, katero dobi učenec, ko ga obišče svetovalec za praktični pouk. To pomeni, do se ocenjuje vsak učenec že v sami prodajalni, kjer opravlja praktično delo, pri tem pa se predvsem upošteva poštenost, delavnost, odnosi do kupca in medsebojni odnosi, ročnost, ustrežljivost, dojemanje učne snovi, tako v pozitivnem pa tudi v negativnem smislu! Verjetno je ocena predpostavljene, če je seveda realna, lahko še bolj točen prikaz sposobnosti učenca kot izpitne komisije, ki ima priložnost spoznati znanje učenca največ v 20. minutah. Iz izkušnje pa lahko trdim, da so ponavadi ocene predpostavljene in ocene izpitne komisije, z redkimi izjemami ujemajo.

Naj navedem kar končne ocene naših učencev, ki so opravljali v mesecu januarju 1972 praktične izpite. Tu so zajeti učenci PE

Emona, PE Grmada, PE Hrana, PE Špecerija, PE Rožnik, obratna enota TMI in Mercatorjev sektor trgovine na drobno iz Litije, po številu 114 učencev.

II. letnik — B — program:

10 učencev z oceno odlično (5)
24 učencev z oceno prav dobro (4)
12 učencev z oceno dobro (3)
1 učenec z oceno zadostno (2)

III. letnik — C — program:

15 učencev z oceno odlično (5)
37 učencev z oceno prav dobro (4)
15 učencev z oceno dobro (3)

V spodnjo in posnemanje, naj navedem imena učencev, ki so opravili praktični izpit s končno oceno — odlično (5):

PE GRMADA III. letnik — C — program: Marija Janželj

PE EMONA II. letnik — B — program: Metod Brodnik, Marija Velkavrh

PE GRMADA III. letnik — C — program: Elizabeta Premelč, Vesna Sečnik, Marija Urbančič, Jelka Bambič, Jožica Zajc, Zdenka Bunšek

PE HRANA II. letnik — B — program: Milena Škoflanc, Majda Hočevar, Mihaela Osredkar

PE HRANA III. letnik — C — program: Marija Omahen, Nataša Otta, Majda Velkavrh, Zdenka Repar

PE ŠPECERIJA II. letnik: Marija Kunstič

PE ROŽNIK II. letnik — B — program: Jadranka Boban, Ivanka Bergant, Veronika Čizman

PE ROŽNIK III. letnik — C — program: Mirka Homar, Irena Kavčnik, Dragica Lavrič

PE LITIJA III. letnik — C — program: Bojan Kink

PE LITIJA II. letnik — B — program: Majda Hribar

Pa še poprečna ocena vseh učencev:

II. letnik — B — program 3,76

III. letnik — C — program 4

Ponavadi so ocene III. letnika boljše, ker so učenci že bolj osveščeni, vse bolj se zavedajo svojih dolžnosti.

Predsednik komisije je vsem odličnjakom iskreno čestital z željo, naj jih ta ocena ne zavede, ker nisi nikoli tako dober, da ne bi mogel biti še boljši.



Pred izpitom. Posebno preplašeni pa naši učenci niso videti

Še kratek povzetek iz razgovora z učencem Metodom Brodnikom, II. letnik pri PE Emona, poslovalnica »Pri Nebotičniku«, ki je na vsa vprašanja odgovarjal — odlično, pa tudi v trgovini pri delu se je izkazal s svojo prizadevnostjo. Postavil sem mu vprašanje, ali tudi v praksi, na delu tako odlično postreže kupca, ko je izpitno komisijo in odgovore iz splošnega programa uresničuje v praksi, v življenju. Odgovoril mi je, da skuša po svojih najboljših močeh pridobljeno znanje na praktičnih seminarjih, presaditi v prakso, da pa se mu to posreči takole 50%. Pošteno priznanje! Najbolj srečen pa da je bil, ko mu je neka stranka podarila za novo leto krasno bonboniero v znak priznanja za njihovo ustrežljivost in pravičen odnos do kupca.

Na praktičnih seminarjih sem poskušal nagovoriti tudi naše

učence, naj se javijo v naš časopis MERCATOR. Verjetno, da imajo tudi oni kakšen problem in doživetje na delovnem mestu ali v šoli, ki bi zanimalo tudi druge učence pri veletrgovini Mercator. Pri skupnem številu učencev 750 se bo verjetno našel nekdo, ki bo začel, ostali pa korajžno za njim! S tem bi tudi naša mladina prispevala k popestritvi našega časopisa. Prepričan sem, da to vabilo ne bo naletelo na gluha ušesa!

Poskušal sem nanizati nekaj drobcev iz življenja naših učencev, ki je tudi po svoje pestro in zanimivo za vse nas, ki se ukvarjamo z njihovo vzgojo.

Izpitni so za nami. Pravzaprav jih nikdar ni konec. Vsi opravljamo vsak dan izpite na svojih delovnih mestih, ne samo učenci, ki jih ocenjujemo od 1 do 5!

VILKO KORENČAN

UCENCI O SEBI IN MERCATORJU

Pomen seminarja

Iz šolskih klopi sem pred dobrim letom stopil v trgovino in si nataknil haljo. To je bil zelo zahteven korak, saj me bo spremljal vse življenje.

Za poklic prodajalca v trgovini sem se navdušil že kot majhen deček. Hodil sem v trgovino po malenkosti za starše in opazoval prodajalce, kako so se dobrikali strankam, se smejali z njimi, pogovarjali o raznih izdelkih in njihovi uporabi, računali in končno poslovali.

Sedaj pa več ne opazujem, ampak začnem prodajati. Ko sem prišel prvič v trgovino, sem dobil metlo v roke in »šviga švaga čez dva praga.« To pa ni trajalo dolgo, kmalu sem moral k postrežbi. To je velika odgovornost. Vendar za tak korak kakršen je ta, je nekaj besed, nekaj ur navodil premalo. Pozdravljanja, odzdravljanja, prisrčni nasmehi, dobrikanja ob pravem času, zapomniti si cene in še, in še, osem ur na dan. Vedno isto mi govorijo v trgovini prodajalci, prav tako poslovođa. Dajejo mi nasvete. A kako strokovno svetovati stranki o artiklu? Pri tem sem odpovedal. V trgovini imamo preko sto artiklov, zato nisem mogel o vsakem spraševati prodajalce in poslovođa, porabili bi ogromno dragocenega časa. Stranki pa moramo svetovati o uporabnosti artiklov, ampak kako?

Veletrgovina Mercator je ta problem rešila na domisel in

učinkovit način. Uvedli so praktični seminar, ki se ga udeležujemo enkrat tedensko po dve uri. To je sicer malo, a za učence ogromno.

Na seminarju, ki ga vodi tovariš Vilko Korenčan, sem spoznal vse značilnosti posameznih artiklov (Nadaljevanje na 14. strani)



Ja, tudi blago je potrebno znati prevzeti in prav zgrabiti za delo



Vesna Sečnik pred tročlansko komisijo, ki so jo sestavljali: Vilko Korenčan, Anica Ovea in Slavka Damjanovič. Predsednik komisije Vilko Korenčan: »Vesna je bila odlična.«

S potepa po mercatorjevih bifejih

Star pregovor pravi; obljuba dela dolg. V zadnji številki sem namreč zapisal, da se pripravljani na obisk Mercatorjevih bifejev nekje izven Ljubljane. Pa sem se sredi januarja res odpravil na pot na Gorenjsko, v Trzič, prijazno mesto, stisnjeno v dolino Bistrice. Zima je bila letos tudi tam radodarna in je nasula snega precej več kot pri nas. Tako se je tistega dne mesto prebudilo zavito v debelo snežno odejo. Škoda, da je bil prav tisti dan pust in meglen. Sicer pa, kaj bi razglabljal o tem, saj sem vendar prišel z namenom, da napolnim beležko v bifeju in pripravim nekaj zapiskov za naslednjo številko našega lista.

ničke vodijo iz spodnjega v zgornji prostor, ki pa je namenjen zaključenim družbam, za razne sestanke itd.

ZIVAHNO POPOLDNE IN ZVEČER

Ob avtocesti, ki vodi v Avstrijo, stoji lepa, sodobna samopostrežna prodajalna z bifejem, ki ji pravimo Deteljica. In tudi tam sem se oglasil na kratek obisk v bife. S tovarišico Lojzko Ježek, ki vodi bife, se je bilo prijetno pogovarjati. Je prijazna, nasmejana in vidi se, da ima ta poklic res rada.

»Veste, že dvajset let delam v gostinstvu. Rada imam ta poklic. Pred leti sem v Radečah imela

lepo postrežbo svoje goste. Kaj nudijo gostom, kaj gostje največkrat žele in kaj je želja kolektiva, zaposlenega v tem bifeju, o vsem tem sem se pogovarjal s tovarišico Vido Rigberger.

»S prometom smo pri nas zadovoljni. Vedno je polno. Pred hišo je avtobusna postaja, ustavljajo se turisti, pa tudi domačini radi prihajajo k nam. Škoda le, da je lokal tako majhen. Veste, želimo si, da bi imeli več prostora. Potem bi lahko še bolje postregli. Poleti je promet mnogo večji kot zdaj. Kljub temu, da je nasproti hotel Krpan, je pri nas še vseeno vedno dosti gostov. V kuhinji pripravljamo razne enolončnice, ki so seveda najcenejše malice, pripravimo pa tudi kaj po naročilu. Veliko malic prodamo tudi za ven, saj prihajajo po malice mehaniki, zidarji in drugi, ki delajo v bližini. Dvakrat na teden lahko do-

bite pri nas tudi pečene piščance, sicer pa dobite v delikatessi poleg bifeja marsikaj dobrega za pod zob.

Med množico raznovrstnih pijač, ki jih nudimo v bifeju, prodamo veliko odličnega refoška. Od žganih pijač pa gostje v zadnjem času radi naroče Amaro Ramazzoti. Marsikdo pa rad pride na skodelico kave, ki je pri nas prav dobra.

Ves čas najinega pogovora, je bilo za mizami in pred šankom polno gostov. In tako je vedno, iz dneva v dan, celo ob nedeljah dopoldne, ko je bife tudi odprt. Zadovoljni so tisti, ki pridejo na kavico, na kozarček pijače, tisti, ki pridejo na malico. Zadovoljna so tudi dekleta za šankom, Edina želja, ki jo imajo, je ta, da bi dobili večji prostor.

Toliko za danes, prihodnjič pa se morda oglašim pri vas.

DEJAN



V bife v blagovnici Trzič gostje radi zahajajo

NAJLEPŠI LOKAL V TRZIČU

Najprej sem se napotil v blagovnico, kjer sem imel opraviti večji del svoje naloge. Poiskal sem vodjo samopostrežne prodajalne in bifeja v blagovnici, tovariša Antona Koširja. Zaprotil sem ga, naj mi nekaj pove o bifeju. Takole je dejal:

»Škoda, da bife sam ni napravljen tako, kot smo mislili. Vhod v lokal je edinole skozi blagovnico in tako se mora naš delovni čas ravnati po urniku, ki velja za celo hišo. To je ena hiba našega bifeja. Druga nerodnost pa je v tem, da bife nima kuhinje in tako toplih jedil sploh ne moremo pripravljati. Hrenovke, kranjske klobase in sendviči, to je edino, kar lahko postrežemo lačnemu gostu. Drugače pa je s pijačami. Razna vina, žgane pijače, brezalkoholne pijače in dobro kavico, vse to lahko dobite pri nas. Smo na prikladnem mestu, saj je tu avtobusna postaja in obiska je vedno dovolj. V bližini je precej podobnih lokalov, toda gostje radi prihajajo k nam. Zadovoljni so s postrežbo in seveda s cenami. Te niso visoke. Pa tudi sama ureditev lokala jih vabi. Mislim, da je prav naš bife najlepší lokal v Trziču. Obiska imamo, kot sem že dejal, veliko, največ pa popoldne, ko se ljudje vračajo iz služb. Pa tudi pozimi je naš lokal bolj obiskan kot poleti. Škoda, da nimamo vrta, tako bi pritegnili tudi poleti več obiskovalcev.«

Res, tržiška blagovnica se lahko ponaša s tem lokalom. To niti ni več bife, temveč prikupna kavarnica, ki daje gostu občutek prijetne domačnosti. Polžaste stop-

svoj lokal. Zdaj sem tu. Vedno sem zadovoljna z gosti, ki so v glavnem domačini. Podnevi imamo bolj malo obiska, ker so ljudje po službah. Popoldne in zvečer pa je pri nas bolj živahno. Možakarji radi posede in poklepetajo ob steklenici vinčka in so tudi z menoj prijazni. Pa, saj smo vendar domačini.«

Zanimalo me je, če se tod ustavljajo tudi tujci, saj do avstrijske meje ni daleč. Pridejo. Poleti jih je več kot pozimi. Po nakupu v samopostrežbi radi posejijo tudi na vrtu bifeja.

»Poleti gre veliko piva in drugih pijač, s katerimi si gostje potešijo žejo. Zdaj pa prodamo največ žganih pijač. V začetku obratovanja smo imeli tudi kuhinjo, pa se nam to ni izplačalo. Zato smo jo ukiniti. Toda tistim, ki ob dobri kapljici radi kaj prigriznejo, še vseeno lahko pripravimo sendviče ali pa narezke. Kavice pa pri nas stočimo bolj malo.«

To sem zvedel od tovarišice Lojzke. Medtem, ko sva klepetala, je večkrat morala za šank, natočiti kavico, kozarček vina ali kaj drugega. Prijazna in nasmejana. Videl sem, da je v tem poklicu res našla zadovoljstvo.

IZ AVTOBUSA — V BIFE

Zdaj pa naj bo dovolj zapiskov iz tržiškega konca. Pa se na našem potepanju ustavimo še v Dolenjem Logatcu, torej na čisto drugem koncu naše ožje domovine. Tod ni treba iskati »M« bifeja, kajti avtobus ustavi pred samim lokalom. Dovolj je le, da odpreš vrata in že stopiš pred šank. Prijazna dekleta vedno rada

»M« vrečke

Če bi v tem modernem času, ob poplavi raznih tekmovalcev za izbiro najlepše, najboljše, najbolj učinkovite in sploh naj... napravili še tekmovalce za najbolj razširjeno reklamno vrečko, potem bi se naša »Mercator« vrečka lahko potegovala za dober plasman. Tako rekoč na vsakem koraku jo lahko srečamo. Povsod, po celi Sloveniji. In nemalokrat celo tudi dlje. Pa ste morda že pomislili na to, da taka vrečka pomeni sestavni del prodaje v moderni trgovini?

Lani je med naše potrošnike po Sloveniji prišlo približno dva milijona teh vrečk. Torej poprečno ena vrečka na prebivalca v Sloveniji. Pa si zdaj zamislite to množico z »M« vrečko v roki! Prijetna in učinkovita reklama.

Najsodobnejše urejene prodajalne rastejo iz dneva v dan. Klasične in samopostrežne, majhne in blagovne hiše. Najlepša odlika za vsako prodajalno je velika izbira blaga, vedno založene police, ki potrošnika same vabijo k nakupu. Med tujo in našo trgovino ni razlike, kar se kaže tudi pri končni postrežbi — pri pakiranju blaga.

Pa se včasih zgodi, da se prav tu »zatakne«. Gospa, ki je stala pri blagajni, se je znašla v dokaj nerodnem položaju. Doma je pozabila mrežo. Le kam naj da vse tisto, kar je do blagajne prinesla v dveh košaricah? Aha, mi ji bomo pomagali. Saj imamo prav v ta namen reklamne vrečke, tiste plastične z ročajmi.

Njihovega pomena pa se vsi enako ne zavedamo. Včasih se naš potrošnik znajde v položaju, da mora vrečko celo plačati, se pravi, kupiti.

Nikar tako, tovarišica pri blagajni! Te vrečke niso za prodajo. Razume se, da pri nakupu cigaret, vžigalice ali podobnih malenkosti vrečke ne bomo dali. Toda če kipec, ki je prinesel k blagajni polno naloženo košarico in ob nakupu pustil pri nas nekaj tisočakov, s seboj nima mreže, mu pomagajmo. Naložimo mu kupljeno blago v »M« vrečko. In ne pozabimo, da je zanj ta vrečka brezplačna!

Marsikateremu kupcu, posebno gospodinjam, je ta vrečka dobrodošla. Ne pomaga ji le takrat, da blago prinese iz prodajalne do-

mov, temveč nemalokrat služi dlje časa. In v razne namene. Včasih tudi malce nenavadne. Ko sem pred kratkim kupoval gramofonske plošče, sem pri vходу ob glasbeni skrinji opazil gručo deklet, ki so poslušala glasbo, z nogo pa dajala takt. Mimogrede sem dekletom pogledal pod nogo, pa sem na eni izmed njih opazil prav »M« vrečko. Ker je močno snežilo, se je dekle zballo, da se ji mavec na zlomljeni nogi ne razmoči. Pomagalo si je s tem, da si je na nogo nataknilo prav »M« vrečko.

No, ob koncu naj povemo še to, da je velika večina naših prodajalcev dojela, da sodijo reklamne vrečke, takšne ali drugačne, v sestavni del sodobne prodaje. In da so namenjene za to, da pomagamo potrošniku in ga tudi na ta način spodbujamo za nakup pri nas.

D.

Pomen seminarja

(Nadaljevanje s 13. strani)

klov, njihovo uporabo, sestavo, osnovne značilnosti tovarni, ki jih izdelujejo, strokovne nasvete, naloge postrežbe, vljudnost do strank, skratka vse, kar je potrebno, da zapišejo stranke trgovino zadovoljne. Če bi si vsak učenec le trohno tega zapomnil, zna to uporabiti ne le na izpitu, temveč tudi v trgovini, takrat bo prav gotovo zadovoljil stranko. Zadovoljstvo nam bo stranka sama pokazala s tem, ko bo želela, da jo postrežemo mi, »učenci.« To je največ, kar nam lahko da stranka za našo pozornost. To pa je obenem tudi največji uspeh prodajalca. Pravi prodajalci pa bomo kmalu tudi mi.

Moja želja in želja večine učencev je, da bi se ure seminarja podvojile, s tem bi se podvojilo tudi naše znanje in kar je najvažnejše, boljše in bolj strokovno bi postregli našo stranko. Vedeti moramo, da nam vsaka stranka, ki pride v trgovino, prinese košek kruha.

METOD BRODNIK
PE Emona poslovalnica
pri nebotičniku, Kidričeva 5

Mercator in narodna obramba

ZAŠČITNI IN REŠEVALNI UKREPI V PRIMERU VOJNE

Zaščitni in reševalni ukrepi so potrebni zato, da odstranimo ali ublažimo posledice vojne in raznih nesreč.

Glavni namen teh ukrepov je poskrbeti za najnujnejšo preventivo, v vojnem času pa zavarovati prebivalstvo, delavce in materialne dobrine ter ublažiti posledice vojne.

Zakon o narodni obrambi predvideva naslednje obvezne zaščitne ukrepe:

- zatemnitev in maskiranje
- urbanistični zaščitni ukrepi
- zaklanjanje prebivalstva in materialnih dobrin
- evakuacijo prebivalstva in materialnih dobrin
- radioaktivno, kemično in biološko zaščito
- zaščito pred rušenji, požari, poplavi in eksplozijami
- sanitetno pomoč in asanacijo
- ukrepe za red in varnost

Zaščita in reševanje prebivalstva, delavcev in materialnih dobrin pred posledicami vojne sta zelo pomembna elementa narodne obrambe.

Da bi bila zaščita organizirana v našem podjetju, smo ustanovili enote civilne zaščite in jih stro-

kovno za to pripravili. Medtem je potrebno poudariti, da ni samo dolžnost zaščita članov enot civilne zaščite, temveč vseh članov kolektiva. Zaradi tega bomo v našem glasilu seznanili člane kolektiva z nekaterimi pomembnimi elementi zaščite. V današnjem zapisu vas bomo seznanili, kaj je potrebno storiti ob znaku za alarm in zatemnitvi.

DOLŽNOSTI OB ZNAKU ZA ALARM

Alarmna služba obstaja zato, da bi bilo prebivalstvo pravočasno obveščeno o zračnem napadu in drugih nevarnostih.

Vsako mesto in naselje postavi več siren, ki jih je mogoče uporabljati za alarm. Ena izmed siren (v Ljubljani na starem gradu) je določena kot glavna. Druge sirene prevzamejo znake, ki jih daje glavna. Ker v nekaterih objektih ni mogoče slišati mestnih siren, organiziramo v njih dopolnilno alarmiranje z zvočniki ali z ročno sireno.

Vojska in civilna zaščita noč in dan bedita nad našim nebom, da nas pravočasno alarmirata in obvestita o nevarnosti.

Če ne poznate znakov za alarm, se seznanite z njimi. Službeni ustaljeni znaki so naslednji:

Zap. št.	Vrsta nevarnosti	Ustaljeni znaki
1.	nevarnost zračnega napada	1-minutni zavijajoči ton
2.	prekinitev zračnega napada	1-minutni enakomerni ton s presledki
3.	naravne nesreče	3 × po 20 sekund enakomerni ton s presledki
4.	požar	3-minutni enakomerni ton (velja samo za SRS)
5.	preizkus sirene	1-minutni enakomerni ton

Pojasnite sostanovalcem in otrokom, kaj pomenijo ti znaki! Ali veste, kaj morate storiti, ko zaslišite zavijanje sirene?

Ta znak opominja, da obstaja neposredna nevarnost sovražnega napada; zato so potrebni vsi zaščitni ukrepi, da bi napad preživel. To pomeni, da moramo čimprej v zaklonišča.

Praden odidem v zaklonišče, moramo izključiti vse napeljave v stanovanju, pisarni, skladišču ali kjerkoli na delovnem mestu, ker lahko povzročijo požar; odstranimo tudi zavese, če so lahko vnetljive, ter spustimo rolete, ker varujejo pred toplotnim sevanjem. Vse to naredimo čim hitreje, da lahko pravočasno pridemo v zaklonišče.

ZATEMNITEV

Med vojno moramo računati tudi s sovražnikovimi nočnimi zračnimi napadi. Tedaj ima zatemnitev kot varnostni ukrep zelo veliko vlogo. Njen namen je, da se sovražnik težje znajde pri izbiranju svetlobnih orientacijskih točk na zemlji. Tako se zelo zmanjša učinek njegovega napada z zraka.

Če uporabljamo sovražnik bombe in izstrelke z velikim dometom, ki se v zadnjem delu svoje poti sami usmerijo na toplotne in svetlobne vire, lahko z zatemnitvijo

močno zmanjšamo uspešnost napada.

Glede na to, kako bo ocenjena nevarnost sovražnikovih napadov na posamezna območja, bo zatemnitev popolna ali delna.

Popolna zatemnitev je predvidena na tistem prostoru ali za tisto naselje oziroma objekt, kjer je nevarnost za sovražne nočne napade večja. Zatemnitev izvedemo takoj, ko je dan znak nevarnosti zračnega napada in traja vse dotlej, dokler nevarnost ne mine.

Zatemniti moramo vse svetlobne vire na hišah. Takoj pogasimo svetlobne reklamne in druge svetlobne vire, ki so v skladu s predpisi o civilni zaščiti. Zatemnimo tudi ulice ter omejimo uporabo maskirnih luči na vozilih. Maskirane luči ostanejo samo na lekarnah, zakloniščih, postajah za prvo pomoč, kakor tudi prometni signali na najvažnejših križiščih.

Delno zatemnitev izvajamo z manjšimi izjemami na celotnem ozemlju. Zanj veljajo enaki ukrepi kakor pri popolni zatemnitvi, le s to razliko, da je dovoljena delna razsvetljava na ulicah, tovarnah in hišah. Na znak za zračni alarm takoj izključimo celotno razsvetlavo. Če se zgodi, da je napad nepričakovan, takoj pogasimo vse vire svetlobe, od gospodinjstev do tovarn in ulic. Priprave za zatemnitev vodi civilna zaščita, v vojnem času pa

nadzorujejo izvedbo le-te organi za vzdrževanje reda in varnosti.

Svetlobno maskiranje je ukrep civilne zaščite, v katerem sodelujejo vsi občani. Od pripravljenosti občanov ter od pravilnega izvajanja zatemnitve bo odvisno na tisoče življenj ter velikanske materialne dobrine.

Viri svetlobe so: prižgane žarnice, plinske svetilke, prižgane svetilke, ogenj, avtogeno varjenje v tovarnah, avtomobilske luči in podobno.

A. KAKO BOMO IZVEDLI ZATEMNITEV?

Zatemnitev je mogoče izvesti z izključitvijo svetlobnih virov, z zatemnitvijo svetlobnih virov in z zatemnitvijo svetlobnih odprtín.

Po potrebi je mogoče vse tri načine uporabiti hkrati. Kateri ukrepi bodo prišli v poštev, odločajo pristojni organi po načrtih o zatemnitvi, občani pa morajo za te ukrepe vedeti, da bodo v nevarnosti ravnali pravilno. Izključitev svetlobnih virov je lahko centralizirana ali posamezna, vendar na dano znamenje. Pri posamičnem izključevanju svetlobe bo občan, ki skrbi za javni ali potujoči objekt, na vnaprej dogovorjeno znamenje izključil svetlobni vir. Zatemnitev svetlobnih virov omogočajo ščitniki, postavljeni na svetlobne vire tako, da usmerjajo svetlobo proti zemlji.

Zatemnitev svetlobnih odprtín (oken, steklenih streh, zunanjih steklenih vrat in drugih odprtín, skozi katere prodira svetloba iz objekta) izvedemo tako, da se znotraj objekta nadaljuje normalno življenje in delo, od zunaj pa tega sploh ne opazimo.

Za zatemnitev svetlobnih odprtín je mogoče uporabiti predvsem stvari, ki so že v objektu: tkanine, skozi katere težko prodira svetloba, odeje, preproge, deske, bitumenizirani papir, črn papir, pločevino, gumirano platno, rolete, zavese, polkna itd. Pri uporabi materiala je potrebno izbrati takega, ki ne bo še povečal morebitnega požara.

Zatemnitev javnih lokalov (ustanov, delavnic, trgovin in drugo). Ti objekti morajo biti zatemnjeni podobno kakor vsi drugi, s tem da se izhodna vrata ne maskirajo z zaveso, marveč jo nadomestijo krožna vmesna vrata, ki ne prepuščajo svetlobe. Izložbe ne smejo biti razsvetljene. Dovoljena je samo osvetlitev napisov ali lokalov, da bi se prebivalstvo lažje orientiralo. Napisi morajo biti osenčeni s horizontalnim ščitom.

Zatemnitev v prometu. Zatemnitveni ukrepi ne smejo ovirati prometa in oskrbovanja trgovinskih podjetij, vendar pa luči v prometu ne smejo postati orientacijska točka za sovražnika. Vozniki so odgovorni za pravočasno maskiranje vozila.

Nujno potrebni prometni signali svetijo tudi ob zatemnitvi, vendar z manjšo močjo. Imajo senčnike, ki usmerjajo luč samo v določeno smer in proti zemlji. Luči vozil je mogoče videti tudi do 50 km daleč; v tem primeru so orientacijske točke za sovražnika. Zato moramo »dolge« luči izključiti in pustiti samo »kratke«. Na sprednje luči moramo dati še posebne prevleke s horizontalno odprtino na sredini, dolgo 5–8 cm in široko 1–2 cm, skozi katero

prihaja potrebna svetloba. Nad tem izrezom moramo napraviti ščit, da usmerimo svetlobo k zemlji.

Ob alarmu, ki zahteva svetlobno maskiranje, se vozila na mestu ustavijo in izključijo luči.

B. ORGANIZACIJA SLUŽBE ZA ZATEMNITEV

V vseh podjetjih za razdeljevanje električne energije obstajajo ekipe za zatemnitev, ki na alarmni znak izključijo luči; ko je nevarnost minila, jo spet vključijo.

Tudi ostala podjetja imajo ekipe za zatemnitev. V uradih in drugih lokalih morajo določiti osebo in njenega namestnika, ali manjšo ekipo za zatemnitev, ki dela po načrtu za zatemnitev.

Poslopja z več stanovalci in skupne prostore zatemni upravnik hiše z določenega mesta. Če upravnik ni, potem določi hišni svet osebo, ki skrbi za to.

Vsak občan je dolžan zatemniti tiste prostore svojega stanovanja, iz katerih prihaja svetloba. Če v mirnem času naj si pripravi ustrezne pripomočke, jih preizkusi, seznanj pa se naj z drugimi ukrepi za zatemnitev.

Na dano znamenje je potrebno v hiši, delavnici, skladišču, v uradu, lokalni in zunaj pogasiti vse luči, razen na stopniščih večjih hiš, ki imajo zaklonišče. V zaklonišču luči ne ugasimo.

MILAN TATALOVIČ

V naslednji številki: Protipožarna zaščita

Uspešen start idrijskega »M«

V Idriji je izredno zanimanje za igranje košarke. Zaradi popularizacije tega lepega športa se je nedavno pričelo sindikalno prvenstvo, ki je letos prvič, postalo pa naj bi tradicionalno. Tekmuje osem ekip in to: Avtoprevoz, Simplex, Rudnik, Prosveta, Gimnazija, Osnovna šola, Studenti in Mercator. Ekipa Mercatorja je sestavljena iz naslednjih igralcev: Gorjup, Gnezda, Ukmar, Skarabot, Rupnik, Novak in Kokalj. Čeprav je ekipi Mercatorja botrovalo načelo »Važno je sodelovati, ne zmagati«, je ekipa že v začetku nad vse uspešno startala. Dosegla je že tretjo zmago in si tako povečala možnosti za solidno uvrstitev.

Rezultati:

Osnovna šola : Mercator
22:71 (7:33)

Osnovna šola ni bil dozorel nasprotnik ekipi »M«, ki je s hitrimi kontranapadi napolnil koš nasprotnika. Pri Mercatorju bi pohvalili vse igralce, ki so pokazali borbeno, hitro in učinkovito igro. Koše so dosegli Gorjup 10, Ukmar 18, Gnezda 6, Rupnik 16, Kokalj 21.

Prosveta : Mercator
27:47 (30:11)

Tudi v drugi tekmi je Mercator zlahka zmagal, čeprav je bilo pred začetkom tekme s Prosveto opaziti strah pred nasprotnikom, ki je veljal za trd oreh pri postavi idrijskih »štacunarjev«, ki je pri-

(Nadaljevanje na 16. strani)

Jože Resman, trener naše najuspešnejše drsalke

Ob gledanju televizijskih prenosov z evropskega prvenstva v umetnostnem drsanju sem na malem zaslonu poleg naše predstavnice, male Helči, zagledal znan obraz. Čez nekaj časa sem se spomnil, da je to tovariš Jože Resman, komercialist pri naši poslovni enoti Grmada. Ob njegovi vrnitvi iz Goeteborga sem ga poprosil za razgovor. Prijazno je privolil. Najprej me je zanimalo, če je tudi on kdaj drsal?

»Z drsanjem sem začel zelo zgodaj. Star sem bil šest let, ko sem si prvič nataknil drsalke na čevlje. Seveda niso bile takšne kot jih ima mladina danes. Vseeno sem drsal po mlakah in ribnikih, ko so zmrznili. Učitelja nisem imel, osnovnih korakov sem se naučil sam. V tem času je v Ljubljani delovalo drsalno društvo Ilirija, v katerega sem se tudi včlanil na pobudo pokojnega Stanka Bloudka.«

Talent mladega Jožeta se je pokazal v vsej svoji razkošnosti. Takoj je postal mladinski prvak med posamezniki in v parih. Njegova partnerka je bila Nevenka Gala, s katero je leta 1951 nastopil na evropskem prvenstvu v Zahodni Nemčiji v umetnem kotkanju. S kotkanjem se je ukvarjal poleti, ko ni bilo ledu. Tudi v članski konkurenci sta bila državna prvaka v umetnostnem drsanju.

Leta 1955 je prenehal z aktivnim drsanjem in se posvetil treniranju mlajših drsalcev. Med njegovimi varovanci zasledimo znana imena našega drsalnega športa kot npr. Staša Fajdiga, Peršin, Tjaša Andre itd. Kmalu je začel trenirati tudi Helči in Švajgerja, ki sta danes naša glavna aduta. Z njima je tudi najbolj zadovoljen, ker sta izredno pridna, vestna in ubogljiva.

»Kaj mislite o Gazvodi?«
»Helči je še zelo mlada. Poleg tega je nežne postave, tako da ze-



lo težko vzdrži skoraj 5-minutni program. Njena prednost je mladost in to, da skoraj ne pozna treme. Drsa zadovoljivo v prostem in obveznem programu, zato sem prepričan, da bo še veliko napredovala. Na zadnjem evropskem prvenstvu ji sodniki niso bili posebno naklonjeni. Sodniki so sploh problem. Pri ocenjevanju se precej ozirajo na ime drsalca, poleg tega sodniki različnih dežel pomagajo svojim rojakom-tekmovalcem do boljših ocen ipd.«

»Katera tekmovalka je na vas naredila najboljši vtis?«

»Zame sta najboljši Sonja Morgenstern in Rathova. Beatris Schuba je odlična v obveznih likih, veliko slabša pa je v prostem drsanju.«

Med pogovorom mi je tovariš Resman povedal, da imamo pri nas premalo razumevanja za drsalni šport. V drugih državah je to veliko bolj urejeno. Drsalec na zahodu lahko nastopa v različnih revijah, omogočijo mu privatno študiranje, na vzvodu dobi naziv mojstra športa in vse druge ugodnosti, ki spadajo zraven. Le-te pa niso majhne. Zato se lahko drsalci posvetijo drsanju in trenirajo cele dneve. Pri nas pa lahko drsalec trenira le nekaj ur na teden. Dokler ne bo ta problem rešen, tudi ne moremo pričakovati uspehov v mednarodni areni.

»V zadnjem času razmišljam, da bi opustil treniranje, ker mi vzame ogromno časa. To je poleg redne službe tudi velik napor. Vendar sem zelo navezan na svoje sedanje varovance, da že zaradi njih ne morem opustiti treniranja. Pa tudi oni so name navezani in me imajo radi. Ko sem lani nekaj mesecev opustil treniranje, tudi Gazvodova ni prihajala na trening. Kljub temu mislim, da se bom udeležil še naslednjega prvenstva v Koelnu, nakar se bom dokončno poslovil od drsanja.« je na koncu povedal tovariš Resman.

Zaželel sem mu srečo pri nadaljnjem delu in treniranju, prepričan pa sem, da se ne bo nikdar popolnoma poslovil od drsanja in drsalcev. Njegovo ogromno znanje in izkušnje bodo vedno dobrodošle mladim drsalcem. N. M.

Kako varno potujemo v službo?

Kakšne nevarnosti spremljajo človeka vsak dan na njegovi poti? Teh je mnogo in prenekatera se spremeni v prometno nesrečo. Zakaj? Poglejmo: večina se odpravi od doma že po nekem ustaljenem voznom redu, ki pa mnogokrat prihaja v časovno stisko. Ta pa sili ljudi, da pohitijo ker, kot vemo, avtobus ne čaka. Taka naglica pa odvrača ljudi od potrebne pazljivosti, ko hitijo po cesti ali še bolj, ko hitijo prek nje. Prav tu je skrita past. Neprevidno prečkanje ceste je v takem času, ko je tudi vidljivost slaba, lahko neposredni vzrok prometnih nesreč ljudi na poti na delo. Posebno so ogroženi tisti pešci, ki hitijo čez cesto izven označenih prehodov za pešce, tisti, ki stečejo čez cesto izza nepreglednih mest, kot so dvorišča, parkirana vozila ali drugi objekti ob cesti. Avtomobilisti marsikdaj ne opazijo pravčasno hitečih pešcev, zato tudi ukrepajo prepozno in nesreče so na ta način neizogibne. Druga nevarnost spremlja potnike pri vstopanju v vozilo. Sedaj v tem času je nevarnost poškodb še večja zaradi poledenelih ali zasneženih postajališč. Nepotrebno prepiranje potnikov je že tudi marsikoga spodneslo pod kolesa avtobusa. Skratka, paziti je treba na vsakem koraku, dokler se niso za namj zaprla avtobusna vrata.

Za lastno varnost začnemo zopet skrbeti, ko izstopimo iz vozila in vse po poti, dokler nismo prišli do delovnega mesta. S posebno nevarno situacijo se srečamo potem, ko smo izstopili iz avtobusa in nameravamo prečkati cesto na drugo stran. V tem primeru ravnamo edino pravilno, da počakamo toliko časa, da avtobus odpele s postajališča. Šele tedaj bomo imeli zadosten pregled na cesto. Tako bomo lažje izbrali primerni trenutek za pot čez njo, ko ne bomo ogroženi od mimo hitečih avtomobilov. Naj ponovimo že znano pravilo: cesto prečkajmo samo na označenih prehodih. Če pa teh ni v bližini sto metrov od nameravanega kraja prečkanja, šele potem lahko gremo čez tudi drugje, vendar le tedaj, ko ne oviramo oziroma, ko nismo v napoto drugim vozilom.

Uspešen štart idrijskega »M«

(Nadaljevanje s 15. strani)

čelo v postavi Gorjup, Ukmar, Gnezda, Rupnik in Kokalj. Moštvi sta se v prvih minutah izmenjavali v vodstvu, najprej je povedla Prosveta 4:1, nato pa je Gorjup izenačil in povedel idrijske »štacunarje« v vodstvo. Kmalu zatem pa je bilo ob vodstvu 18:8 že znano, da bo dokaj dobra ekipa Prosvete morala kloniti pred razpoloženi »M«, ki so zaigrali zelo dobro. Koše so dosegli: Ukmar 4, Rupnik 17, Kokalj 14, Gorjup 10, Gnezda 2.

Rudnik:Mercator

27:47 (8:20)

V tretje gre rado, pravi pregovor. In tako je tudi bilo na tekmi Rudnik : Mercator. Ekipa Rudnika, ki zna zaigrati zelo dobro, je zaigrala zelo slabo, nepovezano, s posameznimi solo akcijami. Prav to pa je znalo izkoristiti moštvo »M«, ki si je že v prvem polčasu zagotovilo veliko prednost in jo do konca tekme tudi obdržalo. Pri ekipi »M« gre pohvaliti Gorjupa, ki je zelo dobro čuval najnevarnejšega nasprotnega igralca J. Kokalja. Za »M« so igrali: Gnezda, Gorjup 7, Ukmar 14, Rupnik 17, Novak in Kokalj 8.

Prvenstvo se nadaljuje!

DUŠAN K.

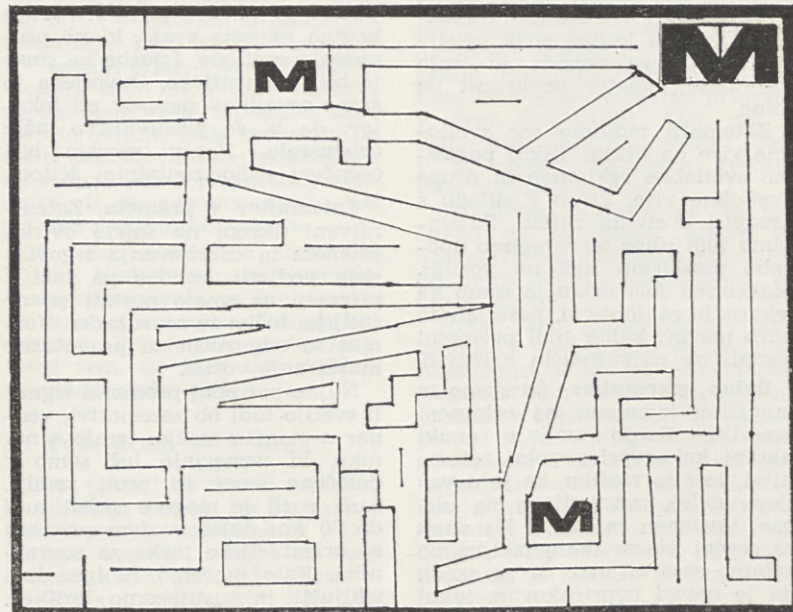
Rešitev križanke iz prejšnje številke

VODORAVNO:

1. kava »Mercator«, 2. limone, 17. areka, 18. eiger, 19. enakost, 21. islam, 23. MK, 24. podravka, 25. uta, 27. kela, 28. naušnik 30. AR, 31. trot, 33. rente, 34. reseda, 36. krotilka, 38. RN, 39. ata, 40. platane, 41. jezuit, 45. kit, 47. est, 49. nejče, 50. lole, 51. pacek, 54. izdatok, 55. talar, 56. ibitol, 58. na, 59. Trst, 60. rojalist, 64. BSA, 66. Nino, 67. erker 69. kare, 70. sto, 72. IR, 74. slinar, 75. provokator, 78. cucki, 80. Ivan, 82. atol, 83. roki, 84. akcijske prodaje, 85. spoj



Mercator



»Vse poti vodijo k Mercatorju«. Tako je mamica dejala mali Lenčki, ko jo je poslala nakupovat. Zaradi snežnih zametov pa je Lenčko do prodajalne »M« pripeljala le ena pot. Katera?

Glasilo delovne skupnosti veletrgovine »Mercator«, Ljubljana, Aškerčeva 3 — Izdaja centralni delavski svet veletrgovine »Mercator« — Izhaja enkrat mesečno — Ureja uredniški odbor: Edo Božič, Danilo Domajnko, Branke Gorjup, Kancijan Hvastija, Nada Lombardo, Marjan Pogačnik, Jože Rener, Janez Rozman, Mirko Rupelj, Stane Vrhovec, Ivanka Vrhovčak — Glavni urednik: Marjan Pogačnik — Odgovorna urednica: Ivanka Vrhovčak — Tehnični urednik: Danilo Domajnko (Delavska enotnost) — Tiska: tiskarna »Toneta Tomšiča«, Ljubljana