

smučina

december
2005,
št.16



Uvodnik



Matjaž Šarabon



Elanovci!

December je mesec obračunov, saj se okoli nas in v nas zbirajo najrazličnejše misli. Misli o preteklem letu, o opravljenih nalogah in o danih obljubah. Pogosto je izreči misel težje, kot jo zapisati, zato je tokratni uvodnik v predpraznično Smučino odličen način, da se skupaj poslovimo od leta 2005.

Vsako leto v Elanu je nekaj posebnega, vsako leto prinese novosti, opazne premike in tudi nove izzive. A leto 2005 se bo v Elanovo 60-letno zgodovino zapisalo še s posebno velikimi črkami. Za nami je 60. obletnica ustanovitve male zadruga, ki je v Zgoši pri Begunjah z zanosom začela z delom, ki ga opravljamo še danes. 60 let izkušenj, 60 let razvoja, 60 let dela se kaže v prepoznavnosti Elana kot blagovne znamke povsod po svetu. Kljub naši majhnosti smo eden izmed največjih proizvajalcev smuči in snežnih desk na svetu. Zaradi naše majhnosti smo dovolj spretni, da uspešno zadovoljujemo Elanove kupce. Kljub spremembam in razvoju pa se v Elanu vsa leta zavedamo, da štejejo ljudje in timsko delo. To nam daje največ moči za odstranjevanje ovir in za pošten boj s konkurenco. Vsako leto naj bi se začelo z zagonom, zato naj nam bo v veliko spodbudo za vsakokratno spoprijemanje z bolj ali manj prijetnimi opravili. S trdim delom, jasno komunikacijo in s strmenjem k skupnim ciljem nam bo v prihodnjem letu lažje. Pred nami so novi izzivi, nove izkušnje, nove ovire in nove rešitve. Ker misel opredeljuje človeka, ga spremlja in krepi, bodimo pozitivno naravnani in vsak dan poskušajmo biti še boljši.

60 letom naj sledi še uspešnejših 60 let in tem še 60 let, saj kot je rekel Oliver Cromwell: "Tisti, ki preneha postajati boljši, preneha biti dober".

Srečno in uspešno leto 2006!

Matjaž Šarabon
Predsednik uprave Elan, d.d.

Časopis Smučina

interno glasilo Elanove poslovne skupine

Izdaja:

Elan, d.d.
Begunje 1
4275 Begunje na Gorenjskem
E: info@elan.si
www.elansports.com

Oblikovanje, prelom: GPA d.o.o.
Tisk: Gorenjski tisk, Kranj
Foto: arhiv Elan, d.d., Samo Vidic

Urednica: Rebeka Lah

Avtorji člankov: Matjaž Šarabon, Andreja Rekar, Luka Modrijan, Rebeka Lah, Nina Šarabon, Mladen Krmpotič, Leon Korošec, Primož Plestenjak, Svet delavcev Elanovih podjetij



V letošnjem letu smo zaposleni v treh Elanovih podjetjih izvolili člane za delo v svetu delavcev:

- Svet delavcev podjetja Elan, d.d. ima 11 članov, ki jih vodi predsednik Mitja Mlakar. V letošnjem letu so med drugim sprejeli Poslovnik sveta in etični kodeks za delo članov sveta. Največ dela so posvetili kandidacijskim postopkom v zvezi z izvolitvijo zunanjega in notranjega člana, ki bosta predstavnika delavcev na sejah Nadzornega sveta družbe Elan, d.d. Zunanjega člana so že izvolili, in sicer je to Primož Jeglič, še vedno pa teče kandidacijski postopek za izvolitev notranjega člana. Člani sveta delavcev si želijo čim prej pridobiti predstavnika za Nadzorni svet iz vrst zaposlenih.
- Svet delavcev ima tudi invalidsko podjetje Elan IP, d.o.o., ki pa se je dogovoril s Svetom delavcev Elan, d.d., da bosta pri sodelovanju in upravljanju delovala skupaj. Svet delavcev Elan IP, d.o.o. je sestavljen iz treh članov, predsednik pa je Avguštin Pirkovič.
- Svetu delavcev podjetja Elan Marine, d.o.o. predseduje Janez Mulej in ima 9 članov. V letošnjem letu so se sestali šestkrat, od tega trikrat z vodstvom podjetja.

V novembru 2005 smo zaposleni v plačilni kuverti prejeli obvestilo o razliki med delovanjem sindikata in sveta delavcev. Osnovna skrb sveta delavcev je, da se s strani delodajalca izvaja kolektivna pogodba, zakoni, akti in drugi predpisi, da predlaga ukrepe, ki so v korist zaposlenih, pomaga vključevati v delo invalide ter starejše zaposlene. Zakonsko se ne sme posluževati kakršnihkoli oblik delavskega boja. Podlaga za svoje delo ima urejeno z Zakonom o sodelovanju delavcev pri upravljanju, ki med drugim določa štiri bistvene pristojnosti:

- o katerih mora biti svet delavcev **samo obveščen**,
- o katerih mora delodajalec oz. vodstvo podjetja zahtevati **skupno posvetovanje** s svetom delavcev,
- glede katerih ima svet delavcev **pravico enakopravno soodločati**, tako da je za veljavnost odločitve potrebno njegovo soglasje,
- glede katerih ima svet delavcev **pravico začasnega zadržanja odločitve delodajalca**.

Delodajalec in svet delavcev sodelujeta v polnem medsebojnem zaupanju, ob sodelovanju v podjetju zastopanega sindikata. **Preko sveta delavcev imajo vsi zaposleni vpliv na organizacijo delovnega mesta, potek delovnega procesa, tehnologijo, na poslovno politiko in druge pomembne upravljalne odločitve v podjetju. Sodelovanje zaposlenih pri vodenju in soupravljanju se izraža v skupnem interesu delavcev in delodajalca.**

Prepričani smo, da bomo v prihodnjih številkah Smučine lahko posredovali še več informacij v zvezi z delom svetov delavcev. Vse zaposlene bi radi opozorili na novo nameščen nabiralnik na oglasni deski pri vratarju, kamor lahko oddate svoja pisna mnenja, vprašanja, pobude ali druge zadeve, ki so namenjene članom sveta delavcev ali Sindikatu Elan! S tako pomočjo zaposlenih bodo člani svetov delavcev lahko aktivnejše sodelovali pri soupravljanju.

Glede na to, da smo že v mesecu decembru, bi radi izkoristili priložnost in v imenu vseh članov sveta delavcev vseh Elanovih podjetij, zaželeli vsem zaposlenim vesele praznike in zdravo, uspešno novo leto. Naj bodo vsem nam cilji in želje za prihodnje leto dosegljivi in uresničljivi.

Predstavitev sveta delavcev

Svet delavcev Elanovih podjetij



Člani Svetov delavcev Elan, d.d. in Elan IP d.o.o.

Strateški razvojni načrt zimsko- športne divizije do leta 2010

Rebeka Lah

Elanovo vodstvo zimsko-športne divizije je v obdobju strateško pomembnih odločitev, torej v procesu razvijanja in ohranjanja skladnosti med cilji, sposobnostmi in viri organizacije ter njenimi spremljajočimi se tržnimi priložnostmi, katerega namen je zasnovati dejavnosti in izdelke podjetja tako, da prinašajo ciljni dobiček in rast. Z željo po izoblikovanju slike, kakšen strateški razvojni načrt si je zamislilo vodstvo, smo nekaj vprašanj zastavili Matjažu Šarabonu, predsedniku uprave Elana, d.d.

1. Kakšno je trenutno stanje na smučarskem trgu (gledano globalno)?

V zadnjih štirih letih smučarski trg pada, prodaja smuči se je zmanjšala iz 6 milijonov parov na 4,3 milijone prodanih parov, vendar ocenjujem, da se bo trg okrog te številke stabiliziral. V naslednjih letih ne pričakujemo dodatnega padca prodaje smuči, predvsem zaradi vstopa novih trgov vzhodne Evrope, držav Sovjetske zveze in v desetih letih recimo tudi Kitajske.

2. Kakšne so prednosti blagovne znamke Elan?

Prednosti so predvsem jasno začrtani cilji. Zakaj? Ker se v zadnjih letih dogaja zelo veliko sprememb na področju smučarske industrije, se podjetja združujejo, prevzemajo druga drugo, zato je pozicioniranje blagovne znamke Elan nejasno. Druga prednost Elana je lokacija, ker proizvajamo smuči sredi največjih trgov, blizu kupcev in delamo predvsem z ljudmi, ki se spoznamo na produkte, ki jih proizvajamo.

3. S kakšnimi nevarnostmi se srečuje blagovna znamka Elan na konkurenčnem trgu?

Nevarnost je majhnost Elana kot podjetja, ne kot blagovne znamke, ker so praktično vse blagovne znamke smuči le manjši del velikih podjetij, ki imajo možnost premoščanja posledic slabih zim ali podobnih negativnih vplivov. Druga nevarnost je rast stroškov dela v Sloveniji, ki, če se bo nadaljevalo s takim tempom, lahko ogrozi konkurenčnost Elana kot proizvajalca smuči in s temi tudi blagovne znamke.

4. Katera smučarska blagovna znamka je Elanov največji konkurent? Je to različno od kontinenta do kontinenta/države do države?

Konkurenčne so vse blagovne znamke smuči. Ne moremo reči, kdo je največji. Vodilni na trgu ta trenutek je blagovna znamka Atomic, na drugem mestu je Rossignol, na tretjem Fischer. Elan zaseda med blagovnimi znamkami smuči ta trenutek sedmo mesto, naš cilj pa je, da do leta 2009 pridemo med pet največjih blagovnih znamk. Razlike od kontinenta do kontinenta so v tem, da je Atomic svoj uspeh zgradil v Evropi in tu še vedno opravi večino svoje prodaje, medtem ko je Rossignol globalna blagovna znamka. Vendar se uspeh iz Evrope slej kot prej prenese tudi na druge, neevropske trge. So pa v posameznih državah tudi močne lokalne blagovne znamke, vendar v svetovnem pogledu ne igrajo velike vloge.

5. Kateri trg se najhitreje razvija?

Smučarska industrija je stara tradicionalna industrija in glede na razvoj skupnega trga lahko rečemo, da poslujemo na zasičenem trgu. Edini trgi, ki so v močnem porastu, so države vzhodne Evrope. Od tradicionalnih smučarskih trgov je še vedno največji trg Nemčija, sledijo Avstrija, Francija, Švica in Italija. Vendar v vseh teh državah prodaja smuči v zadnjih letih upada.

6. Kako pomemben faktor predstavlja distribucijska mreža? So vajeti pretežno/popolnoma v rokah Elana kot centrale?

Elan vedno bolj prevzema v svoje roke kontrolo nad distribucijo. Tako da bodo distribucijska podjetja že v bližnji prihodnosti izvajala le prodajno in marketinško funkcijo, medtem ko bodo finančne funkcije vodene direktno iz Begunj. Zaradi razlik med posameznimi trgi tudi v bodoče ne bo mogoče pokrivati prodaje v celoti iz Begunj, zato bomo obseg produktov, ki jih prodajajo distribucijska podjetja, širili in tako zagotavljali obseg poslovanja distribucijskih podjetij do količine, ki bo zagotavljala pozitivno poslovanje distribucijskih podjetij.



Matjaž Šarabon
Predsednik uprave Elan, d.d.

7. Obstaja možnost preselitve proizvodnje smuči v deželo, kjer je delovna sila cenejša?

Proizvodnja smuči v Begunjah ima 60-letno tradicijo. Medtem ko države s poceni delovno silo te tradicije nimajo. Tudi ob rasti cene dela v Sloveniji, sem prepričan, da bomo z avtomatizacijo proizvodnje, višjo produktivnostjo in dobro organiziranostjo obdržali proizvodnjo na sedanji lokaciji.

8. Kakšni so cilji blagovne znamke Elan?

Elan kot blagovna znamka je začel proces repozicioniranja blagovne znamke na trgu leta 2002. Z novim srednjeročnim načrtom od leta 2006 do vključno 2010 bomo ta proces nadaljevali s ciljem, da prodremo med prvih pet smučarskih blagovnih znamk na svetu. Če hočemo to doseči, moramo sedanji tržni delež blagovne znamke Elan na smučeh povežati iz 7,6 na 10 odstotkov, tržni delež na snežnih deskah pa iz 2,5 na 5 odstotkov. Drugi cilj je ohranitev proizvodnje v Begunjah, pogoje za to sem pa že omenil.

9. Strategija je nekakšen načrt igre, kako doseči zastavljene cilje. Kakšno pot imate namen ubrati?

Prvi del poti je opravljen – jasno začrtani cilji. Kako do ciljev priti? Odločilen korak smo naredili z odločitvijo, da se skoncentriramo na glavno dejavnost Elana, kar v zimskem delu pomeni proizvodnja in prodaja izključno smuči in snežnih desk ter produktov, ki jih dopolnjujejo. Na trgu bomo repozicioniranje dosegli s sebi lastnimi in edinstvenimi vredotami ter cilji.

10. So kratkoročno planirane kakšne večje investicije?

V zadnjih štirih letih je Elan investiral zelo veliko v proizvodnjo, zato je stanje tehnične in tehnološke opremljenosti proizvodnje na visokem nivoju. Kljub vsakoletnim ponavljajočim se investicijam (npr. kalupi) predvidevamo dodatne investicije, predvsem v smislu avtomatizacije proizvodnje in ekologije.

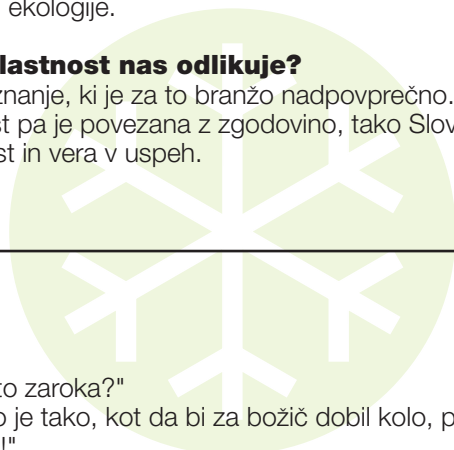
11. Katera lastnost nas odlikuje?

Odljuje nas znanje, ki je za to branžo nadpovprečno. Na vseh področjih. Druga lastnost pa je povezana z zgodovino, tako Slovenije, kot Elana – nepopustljivost in vera v uspeh.



čestitamo

Ob tej priliki čestitamo Matjažu Šarabonu za osebni praznik in mu iskreno želimo osebnega zadovoljstva, sreče in uresničitev poslovnih ciljev.



Zaroka

"Očka, kaj je to zaroka?"
"Veš, sinko, to je tako, kot da bi za božič dobil kolo, peljal bi se pa lahko šele spomladi!"
"Ampak ta čas bi pa lahko malo pozvonil, kajne?"

Nesreča

Blondinki se pogovarjata in ena reče:
"Ali veš, da bo letos novo leto na petek?"
"Uh, samo da ne bo trinajstega!"

Zamuda

"Očka, ali veš kateri vlak ima največjo zamudo?"
"Kateri?"
"Tisti, ki si mi ga lani obljubil za novo leto."

Šale



Presojevalci

Mladen Krmpotič

Certified ISO 9001 : 2000 by



Certified ISO 14001 by



Posebnosti:

- Ekipe presojevalcev dvakrat na leto presojajo tudi dejavnost predsednika uprave. Čeprav gre za enkratno priložnost (spraševati predsednika), presojevalci, ki jim pripada ta dolžnost, ne kažejo pretiranega navdušenja.
- Pravila o izvajanju presoj so taka, da se v poročilo o presoji vpisujejo zgolj neskladnosti, tako da pozitivnih ocen ali pohval v poročilih ni!
- Iz števila in narave neskladnosti se lahko zaključijo, kako ima kakšen vodja urejeno službo ali proces. So primeri, ko ekipa po dveurnem pregledu ni ugotovila nobene neskladnosti!

Kaj, kako, kje, kdaj in zakaj so najbolj pogosta vprašanja, ki jim obvezno sledi še: "Pokažite mi!" (postopek, navodilo, zapis, mapo, merilno orodje, zaščitno sredstvo in tako naprej).

Kdo so ljudje, ki si upajo brskati po vaših papirjih in računalnikih, pokukati v vsak vogal vaših delovnih prostorov ter spraševati po tem in onem? Zakaj jih to zanima? In kaj sploh je ta presoja, pred katero postanejo šefi precej nervozni?

Presoja

Če se izognemo suhoparni definiciji iz standarda, lahko presojo opišemo kot sistematičen postopek zbiranja podatkov, ki omogoča oceno stanja nekega procesa ter potrebo po izboljšavah in korektivnih ukrepih. Presoja ni inšpekcija ali "lov na čarovnice", njen namen ni iskanje krivcev.

Osnovno načelo presojanja je, da morajo sklepi, do katerih pride presojevalec, temeljiti na objektivnih dokazih. Vloga presojevalca je tehtanje razpoložljivih dokazov z namenom, da ugotovi, ali presojana dejavnost izpolnjuje zahteve standarda sistema.

Diviziji zimski program je po opravljeni certifikacijski presoji Bureau Veritas (BVQI) podelil dva certifikata: za sistem kakovosti (ISO 9001) in za sistem ravnanja z okoljem (ISO 14001). BVQI še naprej izvaja kontrolne presoje, vendar ISO standardi predpisujejo, da moramo presoje izvajati tudi sami. V nadaljevanju bo opisano izvajanje teh presoj, ki jih imenujemo notranje ali interne presoje, izvajajo pa jih vaši sodelavci, ki imajo status notranjega presojevalca.

Planiranje in izvedba notranjih presoj

Redne presoje planira služba kakovosti na letnem nivoju, do izrednih presoj pa prihaja, če se za to pokaže potreba. Plan presoj za divizijo zimski program odobri predsednik uprave, ki je po postopku o izvajanju presoj tudi prejemnik vseh poročil o opravljenih presojah. Čeprav sta oba sistema (kakovost in okolje) zelo povezana, presoje planiramo in izvajamo ločeno. Pri planiranju je upoštevano pravilo nepristranskosti, tako da presoji procesa ne more izvajati notranji presojevalec, ki je zaposlen v tem procesu. Za vsako presojo je določena ekipa, ki jo sestavljajo vodja in eden ali dva presojevalca.

Presoja traja dve do tri ure, odvisno od obsežnosti področja presoje. Po opravljeni presoji vodja presoje napiše poročilo, v katerem so navedene neskladnosti in predlogi ukrepov. Nosilca in rok odprave neskladnosti določi vodja presojane enote.

V letu 2005 so ekipe presojevalcev opravile 32 rednih in 1 izredno presojo.

Presojevalci

Notranji presojevalec je oseba, ki ima določeno izobrazbo (srednjo, višjo, visoko), delovne izkušnje in opravljeno formalno usposabljanje za presojevalca. Od presojevalca se zahtevajo naslednje lastnosti: discipliniran pristop, taktno vedenje, dojemljivost, prilagodljivost in vztrajnost. Formalno usposobljenost pridobi s pripravo na seminar (predznanje o ISO standardu), dvodnevni seminarjem ter opravljenim izpitom pri pooblašeni organizaciji. Presojevalec za oba sistema (kakovost in okolje) tako opravi 4-dnevno šolanje in 2 izpita. Divizija zimski program ima:

- 14 presojevalcev za ISO 9001 in ISO 14001,
- 6 presojevalcev za ISO 9001 in
- 2 presojevalca za ISO 14001.

Usposabljanje za interne presojevalce so opravili sodelavci iz različnih služb in področij. Poudariti je treba, da je med presojevalci veliko število vodij služb, ki so ob formalnem usposabljanju poglobili znanje o zahtevah in pomenu ISO standardov. Pridobljena znanja in izkušnje presojevalcem pomagajo tudi pri izvajanju presoj pri dobaviteljih. V povprečju se pri novih in manj zanesljivih dobaviteljih opravi na leto 6 do 8 presoj.

Za svoje delo presojevalci niso posebej nagrajeni, za usposabljanje ter pripravo in izvedbo presoj si morajo najti čas v okvirju rednega delovnega časa.

Koristi, ki jih prinašajo presoje

Neposrednih in posrednih koristi je veliko, v nadaljevanju so naštetje le nekatere:

- objektivno informiranje vodstva o stanju sistema,

- korektivno ukrepanje (sklep o odpravi neskladnosti z nosilcem in rokom),
- preverjanje učinkovitosti odpravljanja neskladnosti,
- presoje spodbujajo urejenost delovnih prostorov in poslovanje po predpisanih postopkih in navodilih,
- izkušnje iz enih služb se prenašajo v druge, saj presojevalci povsod, kjer je možno, tudi svetujejo in predlagajo sistemske rešitve,
- presoja je za presojevalce priložnost, da spoznajo, kako funkcionirajo službe, s katerimi drugače niso v stiku (na primer: tehnolog ob presojanju prodaje ali razvojniki ob presojanju skladišnega poslovanja).



Notranji presojevalci poznajo problematiko, zato usmerjajo vprašanja proti žariščem potencialnih problemov. Zaradi tega je število neskladnosti, ki jih odkrijejo, bistveno večje od števila, ki ga ugotovijo zunanji presojevalci. Dejstvo, da ob kontrolnih zunanjih presojah dobivamo pozitivne ocene, kaže, da so notranji presojevalci usposobljeni, objektivni in da svoje delo opravijo dobro. Presoja je lahko vodstvu v veliko pomoč, če ugotovitve presojevalcev pravilno ovrednoti ter ustrezno ukrepa.

Naše podjetje se je v zadnjih dveh letih reorganiziralo iz proizvodno orientiranega v inženiring podjetje, ki se ukvarja z razvojem, svetovanjem, projektiranjem, servisom in montažo pri opremljanem športnih objektov po celi Evropi. V naši ponudbi tako najdete ročne in električne tribune, vso opremo za šolsko vadbo, pregradne stene, plezalne stene, blazine, v letošnjem letu pa smo svojo ponudbo razširili tudi na zunanje in notranje talne površine – parkete, atletske steze, umetne trave in fitnes naprave. V letošnjem letu smo bili poslovno zelo uspešni, saj smo povečali lansko realizacijo iz 603 mio tolarjev, na 1,3 mrd tolarjev, promet na zaposlenega pa iz 140.000 evrov na 380.000 evrov.

Elan Inventa v letu 2005

Tatjana Justin

Veliko se je govorilo tudi o morebitni prodaji Elan Invente, kar je v prvem četrtletju tudi ohromilo poslovanje. Neuspela prodaja in selitev pa sta nam zaposlenim dala polno energije in elana za nadaljnje delo. Tako smo izvedli tudi dokapitalizacijo s strani ATAC-a, ki je sedaj 99% lastnik Elan Invente. Velik poudarek v letošnjem letu je bil na pridobivanju certifikatov o skladnosti, TÜV in seveda ISO 9001. Vse navedene certifikate smo tudi uspešno pridobili.



Dvorana Morača v Podgorici

Sodelovali smo tudi na dveh sejnih in sicer v Moskvi meseca marca in v Kölnu oktobra.

Veliko sredstev smo v zadnjih dveh letih vložili v prenovu celostne podobe in ostalih marketinških aktivnosti, katerih rezultati so vidni tudi v bistveno večji prodaji.



Troparevo Nikulino, Moskva

Letos smo opremili preko 15 večjih športnih dvoran, tako v Sloveniji, kot tudi v tujini in s tem pridobili pomembne referenčne objekte. Eden izmed največjih referenčnih objektov je športna dvorana Morača v Črni Gori, v kateri se je meseca septembra odvijalo evropsko prvenstvo v košarki. Opremili smo tudi naše prve dvorane v Prištini, Kazahstanu in Latviji. Ena od športnih dvoran v Sloveniji je dvorana Vitranc v Kranjski Gori, kjer je potekala tudi osrednja obeležitev 60 let Elana.

V okviru praznovanja 60-letnice smo pripravili tudi prodajno konferenco, na kateri smo podrobneje predstavili naše izdelke in se pogovorili o predvidenih novostih v prihajajočem letu.



Iztekajoče leto je bilo za nas zelo uspešno, seveda pa si bomo prizadevali, da bo tako oziroma še boljše tudi prihajajoče leto.



Sejem v Kölnu

Čas sejmov, čas novosti

Luka Modrijan



Salon v Southamptonu



Barcelona



Jesenski meseci so v navtični industriji čas navtičnih salonov po celem svetu, kjer navtični proizvajalci predstavljajo svoje novosti, ki so jih skrbno načrtovali in oblikovali že mesece prej.

Jesenski saloni so poleg predstavitev novih modelov tudi odlična priložnost za ljudi, ki nameravajo plovilo kupiti za naslednjo sezono, da si plovila podrobneje ogledajo in si olajšajo odločitev za nakup.

Elan Marine je svoje modele jadrnic in motornih čolnov prvič v novi sezoni predstavil na navtičnem salonu v Ijmoudnu (Amsterdam) na Nizozemskem, kasneje v Ellosu na Švedskem, kjer je bila prvič navtični javnosti predstavljena nova jadrnica v Impression liniji – Impression 344. Sledil je salon v Southamptnu, kjer Elan predstavil celotno linijo Impression, Elan 37 in oba motorna čolna Elan Power 35 in novost na Otoku – Elan Power 42. Sledila sta izredno pomembna sejma v Franciji – v Cannesu in La Rochelleu. V Cannesu je bila prvič predstavljen Impression 434 v različici s tikovo notranjostjo, ki je preprosto navdušila obiskovalce. Domači navtični javnosti je bila predstavljena celotna paleta Impression potovalnih jadrnic na navtičnem salonu v Izoli. V nemškem Friedrichshafenu, ki je zaradi lokacije zanimiv tako za nemške, švicarske in avstrijske navtične ljubitelje, je Elan predstavil le obe zadnji novosti Elan Power 42 in Impression 344. Italija je največji trg za Elanove jadrnice in Elan Marine je od nekdaj tam prisoten z vsemi novostmi – tokrat prvič poleg razstavnega prostora v notranjosti tudi z razstavnim prostorom na morju. V Španiji in na salonu v Barceloni je Elan Marine predstavil novost v obliki posebne verzije Elana 37, in sicer v IMS različici, ki bo že tako ali tako hitri jadrnici na regatnih poljih omogočil še večjo konkurenčnost. Nemški drugi največji salon je bil v Hamburgu, kjer je bil Elan zopet prisoten z novostmi iz programa jadrnic in motornih čolnov.

Po naporni jeseni pride zima, ko nastopijo največji navtični saloni – Paris, London in seveda največji pokriti navtični salon na svetu Düsseldorf. Priprave so v teku o rezultatih bomo poročali v naslednji številki Smučine.



Navtični salon v Izoli



Genova

Šali

Darilo

"Dragi, kaj mi boš letos kupil za novo leto?"

"Kaj takega kot lani, draga."

"Toda lani mi nisi kupil ničesar!"

"No, potem pa že veš, kaj boš dobila."

Dva purana se pred prazniki pogovarjata.

Prvi vpraša drugega: "Hej, ti, a ti verjameš v življenje po božiču?"

Že v lanski zimi se je snowboard park na Voglu med borderji uveljavil kot najbolj zanimiv teren za zabavo in izvajanje trikov na snegu v Sloveniji. Še posebej med vikendi je bil park res poln borderjev vseh starosti. Z blagovno znamko Elan snowboards smo bili zraven kot pokrovitelj, letos pa smo se v snowboard diviziji odločili, da bomo v prihajajoči sezoni s parkom na Voglu še tesneje sodelovali.

Ker je uspešnost te vrste sodelovanja zelo močno odvisna od originalne in "cool" predstavitve blagovne znamke, smo pripravili zanimivo rešitev: na Vogel smo povabili dva riderja naše mednarodne borderske ekipe, ki se ukvarjata tudi z ustvarjanjem grafitov. Na umetno postavljenih ovirah, tako imenovanih "railih", sta ustvarila zanimive umetniške stvaritve, ki bodo izvirno predstavljale blagovno znamko "Elan snowboards" in produktno linijo "Artec project", obenem pa popestrile okolje parka in služile za dober celoten vtis.

Med borderji v Sloveniji se je hitro razširil glas o Elanovih grafitih v parku, še posebej, ker oba avtorja grafitov spadata med boljše svetovne borderje in ima tako njun pečat v parku še dodatno vrednost. Novice o Elan snowboards parku na Voglu si lahko že preberete na naši spletni strani www.elansnowboards.com, prav tako pa so jih objavili na raznih spletnih forumih, npr. www.easyriders.si. Kdor pa si hoče umetnost grafitov čimprej ogledati v živo, se lahko ustavi v trgovini v Begunjah, kjer sta ista avtorja samo dan pred umetniškimi izlivi na Voglu ogrevala spreje na steni snowboard oddelka.

Elan snowboard park Vogel

P.Lab.



Umetniško izražanje na Voglu



Grafit v Elanovi trgovini v Begunjah



Nova generacija smučanja

Leon Korošec

Le dva tedna po začetku svetovnega pokala v alpskem smučanju je Elan v avstrijski Sölden pripeljal 250 gostov, najboljših trgovcev in predstavnikov medijev iz celega sveta. Predstavitve nove Speedwave serije za sezono 2006/07 in testiranje nove generacije smuči je potekalo ves teden, od 7. do 11. novembra.



Futuristična predstavitev revolucionarne tehnologije W Flex



Bojan Križaj



Z žensko in moško tekmo za svetovni pokal v alpskem smučanju se je na ledeniku Rettenbach v Söldnu odprla tekmovalna sezona. Elan je le dva tedna za tem predstavil popolnoma novo generacijo smučanja, novo Speedwave serijo z revolucionarno W Flex tehnologijo. Pečat dogodku pod imenom 'Testiraj z najboljšimi' so dali najboljši: Ingemar Stenmark, svetovno znana smučarska legenda, Bojan Križaj, slovenski

Ingemar Stenmark



smučarski junak, in Nataša Bokal, ena najuspešnejših slovenskih smučark. Vsak dan je bil 'Test z najboljšimi' namenjen novi skupini izbrancev, skupaj preko 250 Elanu pripadnih ljudi. Večerni dogodek se je ob osupljivi glasbi in sceni odvil na prostem, pod zvezdnim nebom. Gostje iz celega sveta so bili pričča futurističnemu nastopu štirih pilotov, ki so pred njih iz prihodnosti, prinesli revolucionarno tehnologijo. Po prvi Monoblock konstrukciji, po prvi karving smučki SCX in po prvem resnično integriranem sistemu vezi Fusion, je čas za novo Elanovo inovacijo, za nov korak v razvoju smučanja. Štirje novi modeli smuči z W Flex tehnologijo nudijo uporabnikom nove izzive in izkušnje na smučarskih progah. Inovativna oblika smuči, občudovanja vredna tehnologija in zgodba, ki je enostavno razložljiva in razumljiva.

Naslednji dan je bil čas, da se teorija prelevi v prakso. Elanovi trgovci in predstavniki medijev so na pripravljeni progi testirali prihodnost, prihodnost smučanja. Elanove legende in demonstratorji smučanja so jim na snegu razložili in demonstrirali uporabnost in prednost novih smuči. Smučke so hitro vsem zlezle pod kožo in kmalu so Speedwave piloti rezali kratke in dolge zavoje po celotnem ledeniku. Poleg izvrstne organizacije, ki so jo vsi hvalili, nam je šlo na roko tudi vreme, saj je bilo ves teden mrzlo, a brez oblačka in vetra.

S tem dogodkom se je začelo novo obdobje smučarske industrije. Ne zamudite je. Bodite Speedwave!

Speedwave – nova generacija smučanja

Elan piše zgodovino smučanja že 60 let. Elan je pretresel smučarsko industrijo z izumom prvih karving smučí. Sledil je Fusion, prvi popolnoma integrirani sistem vezi, ki še danes predstavlja mejnik na tem področju. In prihodnost? Prihodnost se imenuje Speedwave – nova generacija smučanja!

1. Speedwave pomeni prihodnost tako za Elan, kot tudi za smučanje na splošno. In v čem je posebnost Speedwave smučí?

Speedwave smučí so namenjene pretežno smučanju po urejenih progah in omogočajo vijuganje, tako v kratkih slalomskih, kot tudi v dolgih veleslalomskih zavojih. Če jih primerjamo z obstoječimi smučí na trgu, ki pokrivajo ta segment (cross, allround, slalom, race carve) so veliko bolj vsestranske. Smučarji oz. kupci tako ne bodo več v dilemi, katere smučí kupiti. Če bodo izbrali Speedwave, jim bo en par zagotovil vsestransko uporabnost.

2. V katero od omenjenih kategorij smučí spada Speedwave?

Speedwave je svoja kategorija smučí in je ne moremo enačiti z nobeno od obstoječih. Pomembno je, da smučar razume prednosti, ki jih prinašajo te smučí, in kdor jih je preizkusil, se je prepričal, da so smučí toliko boljše oz. izpopolnjene, da se jih ne da primerjati z drugimi.

3. Kaj je tisto, kar zagotavlja dobre vozne lastnosti tako v kratkih kot dolgih zavojih?

Revolucionarna W Flex tehnologija – konstrukcija smučí v obliki valov. Konstrukcija zagotavlja mehko vzdolžno togost, ki je pomembna za enostaven vhod v zavoj in prijazen občutek v karving zavojih, ter zelo stabilno prečno togost oz. torzijo, ki je potrebna za stabilnost pri višjih hitrostih in varnost na strmih in ledenih progah. Tako imenovani "soft flex in stiff torsion" sta lastnosti, ki jih nihče v smučarski industriji doslej ni uspel združiti v eni smučki. Elanu je s smučí Speedwave to uspelo.

4. Speedwave oz. W Flex je inovacija. Poleg omenjenih izboljšav voznih lastnosti pa prinaša še vrsto drugih. Katere?

Konstrukcija v obliki valov je precej močnejša in zato potrebujemo manj materiala za zagotavljanje dobrih lastnosti. Smučí so 15% lažje in so ene najlažjih smučí na trgu, ki sodijo v tako visok razred ter imajo konstrukcijo, ki zagotavlja najboljšo funkcionalnost (laminirana lesena sredica, dvojni titan, RST tekmovalne stranice, integriran sistem vezi). W Flex pomeni tudi inovacijo v tehnološkem smislu. Pred-oblikovana lupina in sestava v "sendviču" pripomoreta k optimizaciji proizvodnje, zmanjšanju odstotka slabe kvalitete in doseganju ekstremnih 3D oblik.

5. In ravno zelo izrazit in drzen 3D design, podprt z edinstveno grafiko, je tisti, ki navzven naredi smučí prepoznavne. Od kod ideja in kaj pravzaprav predstavljajo te oblike?

Ideja izhaja iz omenjenega nerešljivega problema: "Kako narediti smučí mehke in torzijsko stabilne?" Elanov razvojni oddelek je ponudil rešitve, da bi obstoječ Express sistem povezali prečno v več točkah. Tehnološke omejitve ne dopuščajo zelo ostrih oblik, zato je bilo potrebno razmišljati o zaokrožitvi teh elementov in tako se je rodila ideja o valovih. Konkreten predlog je predstavila oblikovalska agencija, ki je bila intenzivno vključena v projekt. Po več kot letu in pol od ideje je Speedwave uradno predstavljen na trgu. Vsak 3D element ima tehnično premišljeno ozadje, ki prinaša prednosti za smučanje. Poleg tega imajo smučí tudi futurističen videz, ki ravno tako pomeni revolucijo na področju smučarskega designa. Grafika podpira 3D oblike, valove, ki jih poudarja kontrastno glede na okvir in na daleč je razvidno, da je bila oblikovalska ekipa enotna.

6. Kaj je pri projektu predstavljalo največji izziv oz. kje so bile največje ovire?

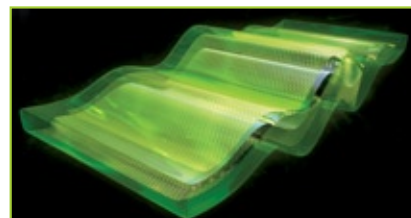
Usklajevanje velikega števila ljudi in doseganje kompromisov, ne da bi se oddaljili od bistva. Na eni strani je bilo potrebno narediti smučí, ki bodo za proizvodnjo sprejemljive, ki jih bo mogoče izdelati in obdelati, na drugi strani

Intervju: Luka Grilc, produktni vodja smučí Elan

Nina Šarabon



Luka Grilc



W Flex



je bilo nujno narediti revolucionarno zadevo, ki je seveda ob prvih predstavitev naletela na celo vrsto dvomov pri distribuciji. Timsko delo pa je bilo tisto, ki je pripeljalo projekt uspešno do konca. Smuči Speedwave so od samega začetka revolucija in pomembno je, da v to revolucijo verjamemo!

7. Velik izziv pa je zagotovo predstavljalo tudi samo testiranje smuči na snegu. Kako je potekalo?

Prva testiranja geometrij so bila

opravljena že v začetku leta 2005, glavnina pa med aprilom in septembrom 2005. Pri tem se je pokazalo odlično sodelovanje med interno testno ekipo in konstruktorji. Piko na i so seveda dale potrditve na avstrijskih ledenikih v družbi Ingemarja Stenmarka, Bojana Krizaja, Nataše Bokal in drugih.



8. Kako je s patenti? Ali je Speedwave oz. W Flex tehnologija zaščitena?

Elan je vložil tri zaščite: patent za tehnologijo izdelave oz. konstrukcijo, zaščito oblike in blagovne znamke Speedwave. To mora zadostovati za nedotakljivost celotnega koncepta.

9. Speedwave lahko enačimo s preteklimi revolucionarnimi Elanovimi projekti, ki pa na trgu morda niso dosegli prepoznavnosti, ki bi si jo zaslužili ...

Tokrat je drugače! Pri projektu so poleg tehničnega dela, razvoja in oblikovalskih agencij na eni strani, ter distribucije in prodaje na drugi strani, zelo intenzivno sodelovali tudi v marketingu. Z izbranimi agencijami so vzporedno razvijali celoten marketinški koncept Speedwave-a. Tako smo do zob oboroženi za predstavitev oz. uvajanje na trg in na vse ostale aktivnosti, ki so povezane z uspešnim prodorom na trg.

10. Kakšna je priložnost Speedwave smuči v primerjavi z "zlatimi" časi SCX karving smuči?

SCX smuči se je v Begunjah veliko izdelalo, vendar so zaloge ostajale v podružnicah, smuči pa so se na trgu prodajale po zelo nizkih cenah. Danes je Elan podjetje, ki prodaja smuči v vseh državah, kjer obstaja smučanje in ima zelo "zdravo" in nadzorovano distribucijsko mrežo. Trgovci verjamejo v blagovno znamko Elan in kakovost smuči. V zadnjih letih Elanove smuči dosegajo cene, ki so primerljive z vodilnimi blagovnimi znamkami. Speedwave pomeni največjo priložnost za uresničitev strateškega cilja, da se Elan prebije med vodilnih 5 proizvajalcev smuči na svetu.

speedwave

Šala

Sprava

Nekoč nerazdružljiva prijatelja Stanko in Miha sta se srečala pred novim letom.

"Podajva si roke in spijva kozarček ter bodiva prijatelja kot nekoč!" je predlagal Stanko.

"Prav," je rekel Miha.

"V novem letu ti želim vse tisto, kar ti želiš meni ..."

"Že spet začenaš!" se je razjezil Miha.



O Speedwave-u so povedali:

Vinko Avguštin – vodja razvoja Elan, d.d.

"V obliki te smučje je nekaj prvinskega. Je kot skladno žensko telo, ki zato, da je lepo, ne potrebuje obleke in modnih dodatkov. Sama konstrukcijska zasnova daje smučki zanimivo 3D obliko in zato nanjo ni potrebno "nalagati" dodatnih oblikovalsko pogojenih 3D elementov, zato je smuča tudi lažja.

Da bo Speedwave smučka vseč tudi najboljšim rekreativcem, je bilo jasno takoj po prvih testih, ko pa sem slišal izjavo tekmovalca, da bi rad imel en par zase – tako za užitek – mi je bilo jasno, da smo dosegli zastavljeni cilj."



Vinko Avguštin

Martin Lehner – podpredsednik uprave Elan, d.d.

"Celotna smučarska industrija živi od dveh preprostih dražljajev: od inovacij do komunikacij.

V Elanu verjamemo, da je nova Speedwave serija s svojo inovativno in futuristično W Flex tehnologijo najbolj vsestranska in inovativna smučka kar jih obstaja na trgu. Njen tehnični in vizualni koncept se očitno razlikuje od konkurenčnih smuč – resnično gre za novo generacijo smučanja. A Elan lahko iz nove inovacije potegne največ le s profesionalno komunikacijo novega koncepta in prednosti nove serije smuč na vseh nivojih.

Elan ima jasen globalen "Speedwave" načrt. Prvi korak je ustvarjanje pozitivne klime znotraj podjetja. Zato vas osebno pozivam k popolni predanosti temu projektu. Naj se o tem govori naokoli, naj zvedo to vaši prijatelji, naj si ogledajo našo novo spletno stran, naj čim več ljudi spozna našo novo generacijo smuč.

Ne dvomimo, da bodo Speedwave smuč uspešna zgodba Elana. A vse se začne od znotraj."



Martin Lehner

Matjaž Grm – vodja prodaje Elan, d.d.

"Speedwave – nov mejnik v zgodovini smučarske industrije. S tem izdelkom bo Elan še enkrat dokazal, da je v smučarski branži vodilni inovator, Elanove investicije pa so vedno usmerjene v preproste rešitve, ki dejansko pripomorejo k izboljšanim voznim lastnostim. V času, ko smučarska branža postaja modno/trendovsko vodena s strani prepoznavnih znamk, trg zna ceniti dobre inovacije in dobre tehnološke rešitve, ki kreirajo nova povpraševanja in v tem smislu se Elan poizkuša tržno pozicionirati in dvigati vrednost svoje prodaje. Vse to pa je seveda povezano z dobrim tržnim komuniciranjem in v tem smislu smo v zadnjem obdobju naredili velike korake naprej."



Matjaž Grm

Bojan Križaj – vodja Elanove tekmovalne službe

"Redko katera smučka je tako pozitivno presenetila! V njej vidim velik potencial na trgu, z nekaj modifikacijami pa mogoče tudi na tekmovanjih."



Bojan Križaj

Jernej Koblar – bivši smučarski tekmovalec

"Smuči so presenetljivo stabilne pri visokih hitrostih. Kot bivši tekmovalec svetovnega pokala in agresiven smučar nisem imel nobenih težav."

Trgovci Sölden test

"Speedwave dejansko funkcionira – to je revolucija!"

"Trgovec, ki ne bo kupil Speedwave smuč in jih ponudil potrošnikom, je nor!"



Jernej Koblar

Srečn'ga pa zdrav'ga

Kadrovska služba

Prepričani smo, da je napisano voščilo najbolj pogosto izrečeno novoletno voščilo nasploh! Svojim prijateljem, znancem, sorodnikom in sodelavcem zaželimo predvsem sreče in zdravja. Strinjamo se, da je potrebno imeti oboje – saj so konec koncev na mogočnem Titaniku bili predvsem zdravi ljudje, vendar niso imeli sreče.

Pomembno je imeti oboje in še marsikaj zraven, pa naj bo to tako v privatnem življenju, kot tudi v službi. Vsako podjetje si želi imeti zadovoljne in zdrave delavce. Za zaposlene v podjetjih skupine Elan lahko na podlagi zbranih podatkov o zdravstveni problematiki ugotovimo, da se večkrat srečujemo s problemi na tem področju. Prepričani smo, da so takšni problemi rešljivi in predvsem, da je volja za reševanje teh problemov tako na strani delodajalca kot delavca.

Tudi delodajalci se zavedajo pomembnosti dobrega počutja na delovnem mestu. Prav iz tega razloga je eden od pomembnih ciljev kadrovske službe v letu 2006 usmerjen v zdravstveno preventivo in dobro počutje zaposlenih na delovnem mestu. S podjetjem VISIT-a, d.o.o., ki se med drugim ukvarja s problematiko bolniškega staleža v podjetjih, smo v zadnjih dveh letih na tem področju veliko sodelovali. Rezultati tega sodelovanja so dragocene informacije, ki bi jih radi uporabili in nadgradili v naslednjem letu. To bomo poskušali storiti na motivacijskih delavnicah, kjer bodo sodelovali zaposleni, ki so se že srečali z zdravstvenimi težavamim in tudi tisti, ki zdravstvenih težav ne poznajo.

Priznati moramo, da na zdravje vsak od nas gleda drugače! Raziskave kažejo, da se zdravje na lestvici vrednot uvršča zelo visoko, kljub temu pa se ljudje premalo zavedamo, da lahko za ohranitev in povrnitev zdravja največ storimo sami! Odgovor na vprašanje, kako to lahko storimo, boste mogoče našli že v priloženem razmišljanju in osebni zgodbi direktorice podjetja Visit-a, d.o.o., Simone Ažman.

Razmišljanje Simone Ažman:

“Drugo leto pa dosežem vse, kar letos nisem!

Leto gre h koncu, zato vsi naglas ali potihoma pregledujemo uspehe in neuspehe v letu 2005. Presenečale so nas tako pozitivne kot negativne situacije, vsega je bilo dovolj verjetno v vašem in mojem življenju.

Na podlagi izkušenj, ki smo jih dobili, si zadajamo cilje za leto 2006 in sklenemo kar nekaj novih ciljev.

Vse lepo in prav, vendar ponavadi pozabimo na precej preproste cilje in si zadamo takšne, da smo potem razočarani, ker jih nismo dosegli in slabo voljo stresamo naokrog, predvsem pa izgubimo na lastni samozavesti.

Veliko let – konkretno osem – se že ukvarjam z ljudmi, ki so bolni, invalidni, v stiskah, brezposelni, uspešni managerji in ugotovila sem, da ljudje, ki nismo sposobni sprejeti sebe takšnega kot smo, nismo sposobni sprejemati drugih takšnih kot so. Od sebe pričakujemo vedno več, dosegamo (realno) vedno manj, zato smo nejevoljni, na koncu pa celo zbolimo.

Glede na čas, v katerem živimo, smo ljudje z različnimi osebnimi zgodbami in različnimi hrepenenji, a vendar me vedno več ljudi sprašuje: “Simona, kako naj dosežem to, kar si želim?”

(Npr.: “Kje naj dobim voljo, da ga/jo zapustim, da se spravim k hujšanju, da pričnem skrbeti za svoje zdravje, da preneham kaditi, da najdem drugo službo.”)

Problem, ki ga zaznavam, je predvsem v tem, da ljudje sploh ne vedo, kaj vse so že dosegli, ker smatrajo, da to ni dosežek!

Imeti partnerja, s katerim se lahko pogovoriš o vsem; imeti zdrave otroke, kljub temu, da vam “kravžljajo” živce; se vsak dan pripeljati srečno domov; imeti zdrave starše; biti konec koncev zdrav – te vrednote ne pomenijo ljudem nič kaj dosti!

To so pokazale tudi zadnje ankete, ki smo jih opravili v nekem podjetju, ko zaposleni na prvo mesto postavljajo denar, na drugo mesto dobro službo, na tretje mesto dobre odnose, četrto zdravje in peto šele družinoš. Zanimivo, da so potem ti ljudje tudi nezadovoljni s svojim življenjem! Človek se kar zamisli!

No, pa kar k odgovoru:

Torej, kako dosežemo, kar si želimo?

- Ovrednotite to, kar že imate!



Slabovidnost

Pacient zdravniku:

“Slišim glasove, pa ne vidim nikogar.”

“Kdaj pa se vam to dogaja?”

“Ko telefoniram.”

Zebe ga

Starejši pacient je potožil doktorju:

“Doktor, strašno se počutim.

Vedno me zebe v noge, pa čeprav je zunaj še tako vroče! Le kaj naj storim?”

“Kar brez skrbi. Priporočam vam, da storite tako, kot sem jaz, ko sem imel podobne težave. Iz lastnih izkušenj vem, da vam bo pomagalo. Torej, doma se je žena usedla na kavč, jaz pa sem ji dal noge v naročje in žena mi jih je masirala. Videli boste, da bodo kmalu tople.”

“Hm ...,” je malo razmislil možakar. “Kdaj pa je vaša žena doma?”

- Nasmejte se, saj so ljudje, ki jim gre še slabše, kot vam!
- Ne smilite se sami sebi!
- Ne razmišljajte v smislu: "To je že prepozno, zdaj se nič več ne da?!"
- Ovrednotite sami sebe: "Saj nisi tako slab!"
- Poiščite svoje spretnosti in jih z veseljem promovirajte!
- Priznavajte svoje napake!
- Prisluhnite drugim!
- Naučite se stati za svojimi dejanji in besedami!
- Ne širite negativizma po okolici!
- Ne kritizirajte in sodite drugih, saj tudi vi ne želite biti kritizirani!
- Ne zmerjajte sebe, ne bodite razočarani nad seboj zaradi morebitnih napak, ampak se iz njih nekaj naučite!

In končno: prvo leto si zadajte majhne cilje!

Pričnemo dolgoročno: Prvo leto – majhni cilji in ne velikih! Npr.: "1.1.2006 bom nehal kaditi!" Zakaj ne bi že danes začeli s cigareto manj?!

Naj vam zaupam skrivnost uspeha:

Če se boste vsega tega držali, se z drugimi osebami ali njihovim stanjem sploh ne boste imeli časa ukvarjati, ker boste stalno bedeli le nad svojimi dejanji, nad svojimi besedami, začutili boste, kako krivični ste do sebe in drugih in avtomatsko boste sebe spreminjali tako v vedenju, miselnem vzorcu in počasi boste priplezali tudi do svojega iskanega cilja.

Ne pričakujte, da boste vse dosegli takoj, spremenili pa nič, saj vemo:

"Za dobre stvari se je vedno treba potruditi."

Želim si, da vse skupaj ne bi zvenelo preveč pedagoško, saj priznam, da ko Vam to pišem in ko dnevno te besede tudi predavam ter podajam naprej, sama redno treniram svoja načela, ki izhajajo izključno iz mojega življenja in izkušenj, ki so mi jih podali tudi moji udeleženci na predavanjih, bolniki, invalidi.

Zato vam torej želim, da bi v življenju dosegli res tisto, kar si zaslužite in posegli po tistem, kar si tako želite, zato vztrajajte in iščite moč v tistem, kar že imate!

Naj bo leto 2006 polno zdravja, prijetnih dogodkov obilno in naj bo zaznamovano z vašimi osebnimi uspehi!"



Novo leto lahko začnemo tudi z zdravim življenjem in športom.

Decembrski prinašalci daril

Nina Šarabon

December je mesec obdarovanj. Najprej je tu Miklavž, 6. decembra. Od vseh decembrskih obdarovalcev je najstarejši, poznan že v predkrščanskem času. Skupaj s parklji, ki nastopajo v njegovem sprevodu, nadaljuje pradavne zimske obhode našemljencev. Parklji ali hudiči so nasploh starejši od Miklavža, saj tega v južni in delu zahodne Slovenije še ob koncu 19. stoletja sploh niso poznali. Divjim našemljencem, ki so v predkrščanstvu ponazarjali duhove prednikov, se je Miklavž pridružil šele v 12. stoletju. Njegova priljubljenost pa je naraščala in postal je zavetnik mornarjev, čolnarjev in brodnikov, priporočali so se mu drvarji in žagarji. Predvsem je postal simbol vsega dobrega, a v nasprotju s parklji, ki so podoba zla. Ta praznik se zdaj spet, po več kot štiridesetletnem premoru, praznuje javni in na družinski ravni. Miklavž v spremstvu dobrih angelov in zlih hudičev ali parkljev hodi po hišah in obdaruje otroke in odrasle. Poseben Miklavžev sprevod pripravijo tudi v večjih mestih, kjer prirejajo Miklavževe sejme. Največji je Miklošovo senje v Murski Soboti. Od nekdanje Miklavževe dediščine se po prekinitvi po drugi svetovni vojni še niso ponovno uveljavila javna miklavževanja in Miklavževi plesi za odrasle.

Po drugi svetovni vojni smo v naš prostor umetno uvedli dedka Mraza in novoletno jelko. Dedka Mraza smo prevzeli od Rusov, oblekli pa smo ga v slovenski oblačilni videz – izum slikarja Maksima Gasparija. Nastal je nov pojav, za katerega so snovalci izdelali celo pisna navodila, "kakšen je pravi dedek Mraz". Njegova glavna naloga je bila obdarovanje otrok in nastopanje v javnosti, na prireditvah in v sprevodih na ulicah. Dedek Mraz ima torej najkrajšo zgodovino, zanimiva pa je pot, po kateri je vstopil v naš čas. V Ljubljani in tudi v drugih večjih mestih so bili v navadi veliki sprevodi dedka Mraza. Po mestnih ulicah so vozila praviljično preoblečena vozila s prizori in liki, ki so jih otroci poznali iz knjig in pripovedovanj. V sprevodu so hodile tudi manjše in večje skupine maskiranih likov, vmes pa še najrazličnejše za to priložnost preoblečene godbe na pihala in čisto na koncu na čarobnih belih saneh dedek Mraz in člani njegovega spremstva, ki so trosili med množico na pločnikih bonbone. Taki sprevodi so se ponavljali leto za letom, navadno vsak dan v zadnjem tednu leta. Že v sedemdesetih letih so sprevodi dedka Mraza postajali vedno bolj skromni.

Tu je še tretji obdarovalec, Božiček ali Jezušček. Tudi pri njem imamo opraviti z mladimi šegami. Za razliko od drugih dveh nikoli ne nastopa kot maskirana oseba, ampak kot nevidni duh prinese božična darila. To obdarovanje se je najprej razširilo v mestnem okolju med obema vojnoma; tam se ob božičnem drevescu obdarovali v družinah. Danes se je razširil na vsa območja Slovenije. Tujina pozna maskirane Božičke, ki v značilnih rdečih oblekah pozdravljajo in obdarujejo ljudi na ulicah, v veleblagovnicah, podjetjih in doma.



**Ustvarjalci
Smučine
vam v letu
2006
želimo
polno
"elana"!**



Novoletna darila



Izbiranje novoletnih daril za marsikoga predstavlja neprijetno opravilo, saj kljub veliki ponudbi v trgovinah običajno ostanemo brez idej, kaj komu podariti. Lažje je obdariti svoje bližnje, sorodnike, prijatelje – ljudi, ki jih bolje poznamo, težje pa se je odločiti za znance, katerih navade in življenjski stil so nam malo manj poznani. Vsekakor se je bolje osredotočiti na izbiro daril, ki imajo uporabno vrednost. Kar pa ne pomeni, da mora biti darilo drago. Dostikrat všečnost darila ni povezano s ceno, pač pa z načinom, kako darilo predamo obdarovancu, pa naj bo to kreativnost, ki jo vključimo v izdelovanje, zavijanje ali izročitev darila.

Ker individualno kreativnost težko prenesemo na papir, smo se "smučinovci" odločili, da vam predstavimo nekaj možnosti, s čim obdariti, če zmanjka idej.

Vrst daril je lahko ogromno.
Naj vam predlagamo nekaj tematskih sklopov:

1. oblačila, modni dodatki:

nogavice, šal, rokavice, kapa, kravata, pas, denarnica, ...



2. nakit/bizuterija:

ogrlica, zapestnica, uhani, ura, broška, ...

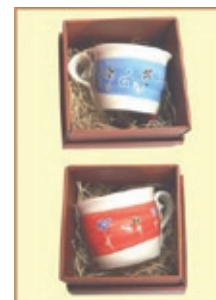
Tak izdelek lahko naredite tudi sami.

Potrebujete le material, spretno prste in domišljijo, ...



3. gospodinski pripomočki:

lončki, skodelice, škatle za piškote/pecivo, manjši gospodinjski aparati, ...





4. kozmetični in wellness izdelki:

parfum, masažni pripomočki, ...



5. knjige in CD/DVD-ji: otroške, kuharske, priročniki, pesmarice, DVD najljubšega filma, CD najljubšega izvajalca/zvrsti glasbe, ...



6. hišna dekoracija:

slike, okvirji za fotografije, sveče, košarica s suhim sadjem, odeja, ...



7. družabne igre:

igralne karte, 'človek ne jezi se', šah, monopoli, puzzle, ...



8. igrače za otroke:

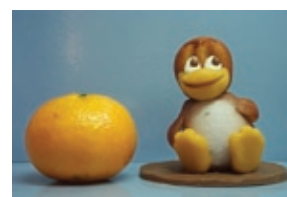
plišaste, didaktične igrače, pripomočki za razvijanje motoričnih sposobnosti, ...

9. pripomočki za šport: smučarske palice, smučarska očala, sani, žoga, ...



10. izdelki ročnih del:

če zbudite svojo kreativnost in ji pustite prosto pot, lahko nastanejo stvaritve, ki obdarovancu največ pomenijo, saj je osebna nota močno prisotna. Sami lahko naslikate kakšno sliko, izoblikujete kakšno skulpturico, spečete kakšno pecivo in da skupaj z embalažo podarite kot darilo



Figurice iz marcipana

V trgovini lahko kupite sladko zmes – marcipan. Ena njegovih najboljših lastnosti je, da ga lahko oblikujemo po mili volji. Še boljše pa je, da ga lahko barvamo in tako lahko iz marcipana izdelamo čudovite figurice (gobe, sadje, drevesa, hišo, smučiči, čoln, ...). Figurice, majhne in velike, so lahko dodatek na darilni škatli, ali pa so lahko darilo tudi same! Pa veliko užitek pri oblikovanju!

Darilo, skrito med raznobarno jesensko listje!

V manjšo škatl(ic)o, ki smo jo oblekli z darilnim papirjem v nam najljubši barvi – lahko pa tudi z enobarvnim blagom, nasujemo suho, raznobarno jesensko listje in med liste skrijemo sladko presenečenje (čokolado, bonbone, ...), lahko pa tudi kaj drugega izmed zgornjih predlogov. Med listje ne smemo pozabiti na smrekove storžke. Če ste jih pravočasno nabrali in posušili, potem jih lahko pobarvate (s sprejem) s srebrno ali zlato barvo. Če hočete, lahko med liste natrosite tudi nekaj smrekovih iglic ali manjših vejic. Darilo bo imelo poseben zvok in bo za obdarovanca še dodatno zanimivo.

Za tako darilo ne boste potrošili veliko denarja za embalažo, pač pa bo vaš strošek samo tisto, kar je skrito med listjem. Primerno je za odrasle in tudi za otroke, vendar starejše od 5 let.



Magični liki s prazničnim geslom

1. lik

	1	2	3	4	5
		6			
14					
		2			
				3	

1. lik

1. prednovoletni cerkveni praznik
2. večji kos pohišva
3. gosto, mehko rebrasto ali gladko blago
4. ime grške igralke Papas
5. kraj med Ivančno Gorico in Mirno

2. lik

	1	2	3	4	5
			1		
		8			
			4		7

2. lik

1. vrsta morske ribe
2. eden od bajeslovnih bratov, ustanoviteljev Rima
3. glavni Elanov izdelek
4. nekdanji slovenski predsednik, Milan
5. ime ruske ritmične gimnastičarke Kabajeve

3. lik

	1	2	3	4	5
				12	
				5	

3. lik

1. jed iz vlečnega testa z različnimi nadevi (sirov, mesni)
2. del obraza, organ sluha
3. mesto v zahodni Makedoniji
4. pripadniki starodavne asketske judovske skupnosti
5. visokogorsko smučišče nad Bovcem

4. lik

	1	2	3	4	5
		10			
			13		
			9		11

4. lik

1. volnena tkanina, predvsem za lovske obleke
2. drugo največje mesto na Japonskem
3. sklon, dajalnik
4. team, moštvo
5. naskok, množičen vdor

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----

Črke v likih, označene s števkami, prenesite v polja zgornjega enovrstičnega lika in dobili boste praznično nagradno geslo. Pripišite vaše ime, priimek ter oddelek, v katerem ste zaposleni, oz. vaš naslov. Rešitev lahko pošljete na naslov: Elan, d.d., Rebeka Lah, Begunje 1, 4275 Begunje na Gorenjskem, lahko pa jo pustite tudi v recepciji Elanove poslovne stavbe. Vaše rešitve zbiramo do 15.1.2006.

Izžrebanci Smučine št. 15 so:

- 1. brezrokavnik Elan:** Andrej Hrovat, razvoj ski
- 2. majica Elan:** Marjeta Čop, DO
- 3. - 5. paketek presenečenja Elan:**
Tilka Jauh, Rodine
Franci Kralj, Begunje
Marko Markič, informatika

Nagrade tokratne križanke:

- 1. smučarski puli Elan**
- 2. ženski šal Elan**
- 3. smučarska kapa Elan**

Po nagrade lahko pridete v marketing ski (int. 269 – Rebeka Lah) oz. vam jih pošljemo po pošti.

smučina

**postavitev
okt. 2005**