

- potovanja itd.;
- pomoč znancev, prijateljev in sorodnikov ipd.;
- sodelovanje s specialnimi podjetji, ki tržijo adresni material.

Ko si je prodajalec s področja medpodjetniškega trženja ustvaril zadostno število možnih kupcev, pričena z nadaljnjo dejavnostjo: ugotavljanjem ali ocenjevanjem tistih možnih strank, ki imajo največ možnosti za nakup. Te stranke z določenim postopkom premesti v prodajni lijak, kjer nadaljuje s prodajnim procesom.

Postopek premeščanja možnih strank v prodajni lijak vsebuje tri kriterije.

Prvi kriterij je dejanska potreba možnega kupca po izdelku ali storitvi ponudnika. Iz prakse poznamo številne primere, ko kupci s področja medorganizacijskega trženja stremijo za številnimi izboljšavami, dopolnitvami in izpopolnitvami tehnološkega oziroma poslovnega procesa (povezanimi z nabavo različne opreme, izdelkov in storitev), ki pa si jih v trenutni situaciji ne morejo privoščiti. Posledica tega je seveda odstopanje od nakupov ali njihovo prelaganje na kasnejša obdobja. Prodajalec si mora biti o tem na jasnem.

Drugi kriterij je takojšnja, neodložljiva potreba potencialnega kupca po izdelku ali storitvi. Takšni kupci imajo pri obdelavi prednost. To je povsem razumljivo, saj jamčijo prodajalcu boljše prodajne rezultate.

Tretji kriterij so razpoložljiva finančna sredstva za nakup izdelka ali storitve. Prodajalec bi pri možnem kupcu, ki sicer potrebuje njegov izdelek, nima pa zanj potrebnih finančnih sredstev, samo izgubljal čas, ki bi ga lahko koristneje uporabil pri obdelavi drugih možnih kupcev.

Dejavnosti, ki potekajo v prodajnem lijaku

Prodajalec za sleherno stranko ugotavlja osebje, s katerim se bo srečal v prodajnem procesu: odločevalca, uporabnika, vplivneža in zaupnika (botra). V začetni fazi prodaje je pomemben predvsem zaupnik, pri katerem prodajalec dobi prepotrebne informacije o osebah, ki bodo sodelovale v nakupnem procesu, zlasti pa o njihovih odzivnih načinih glede poslovanja podjetja (rast, težava, ravnodušje, pretirana samozavest). Kot smo že omenili v predhodnih prispevkih, sta želja za rastjo podjetja in potreba po odpravljanju težav tista odzivna načina, ki najbolj vplivata na uspešnost prodaje.

Nadaljnja obdelava možnega kupca obsega naslednje stopnje, prek katerih se prebija prodajalec v medpodjetniškem trženju:

- prepoznavanje problema možnega kupca;
- splošno oceno potrebe,
- opis značilnosti izdelka ali storitve,
- pripravo ponudbe in
- oceno izvršitve.

Pričujoči model nakupnih faz ponazarja pglavitne korake v kupoprodajnem postopku. Medorganizacijski tržnik mora spremljati potek dela, ki mu prek uporabe prodajnega lijaka olajšuje marsikatero dejavnost, ki zadeva uporabnikove potrebe, sestavo nakupne skupine, odzivne načine njenih članov, nakupna merila in postopke, ki jih uporablja kupec. Ko vse to spozna, lahko opravlja učinkovite trženjske aktivnosti, ki prispevajo k uspešnem in učinkovitem procesiranju možnih strank skozi prodajni lijak in doseganju zastavljenih prodajnih rezultatov - udejanjanju nakupov strank, ki jih je medorganizacijski tržnik "prerini" skozi lijak.

mag. Henrik DOVŽAN
Ljubljana, Brajnikova 21

Leseni modeli za loške kruhke

Prvi modeli za loške kruhke

Ohranjeni leseni modeli za loške kruhke so dragocena kulturna dediščina. Najstarejši leseni model iz Škofje Loke kaže dva muzikanta, na godalu je izrezljana letnica 1752. Model hrani avstrijski muzej za ljudsko umetnost na Dunaju. Slovenski etnografski muzej hrani številne modele z loškega ozemlja. Med najstarejšimi je model, ki ga je izdelal domačin Vorban Koshinina leta 1831.



Levo: Dva muzikanta na modelu za loški kruhek z letnico 1752, desno: hostija na modelu Vorbana Koshinine z letnico 1831, vir: Loški razgledi, 1986, št. 33

Na najstarejših modelih so izrezljani religiozni in posvetni motivi. Do osemnajstega stoletja so bili loški kruhki namenjeni predvsem plemičem, cerkvenim predstavnikom in redkim meščanom.

V osemnajstem stoletju pa so se v Nunskem samostanu v Škofji Loki naučile peči kruhke dekleta iz Loke in okolice. Tako se je loški kruhek razširil med kmečko prebivalstvo. Kruhke so največkrat kupovali za darila ob praznikih.

Danes je leseni model za loški kruhek predvsem umetniški, okrasni predmet. Vendar nekatere družine v Škofji Loki v modelih še odtisnejo kruhke in jih pečejo za praznike.

Izdelava modelov za loški kruhek

Praviloma so modeli izdelani iz lesa hruške, redkeje iz lesa češplje ali pa oreha. Fini hruškov les je izredno homogen, čeprav je trd, se z ostrimi dleti lepo odrezuje in ne odletava. Žagani hruškov les približno dve leti sušijo v senci, da ne razpoka. Les debeline 2,5 do 5 cm razžagajo v pravokotno obliko ali pa robove še okrasijo tako, da jih konveksno in konkavno obrežejo. Prednjo ploskev gladko obdelajo in nanjo narišejo obliko zelenega motiva. (Stari modeli so zaradi varčnosti večkrat izrezljani z obeh strani.) Nato izdolbejo zunanjo obliko modela in s svinčnikom narišejo vanjo motive, ki jih izrezlajo z rezbarskimi dleti. V izdelani reliefni negativ nazadnje vrežejo še detajle in gravure.

Naslednje štiri slike prikazujejo stopnje izdelave modela za loški kruhek. Modele je do posamezne stopnje izdelala oblikovalka in umetnica Petra Plestenjak iz Škofje Loke.



Izdelava zunanje oblike izdolbine



Izdelava oboda



Globinsko izdelani relief



Izrezljani detajli

Model za loški kruhek v stopnjah nastajanja je delo oblikovalke Petre Plestenjak, izdelan maja leta 2000 in predstavlja škofjeloški grb.

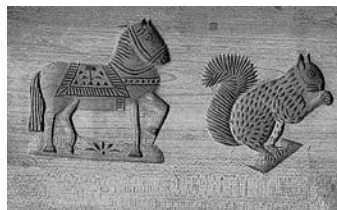
V izdelani model nato natlačijo posebne vrste testo, da dobijo reliefni odtis kruhka, ki ga spečejo v pečici.

“Pri izdelavi modelov morajo biti vsi koti izrezljani tako, da se za les ne zatika testo. Vse črke morajo biti izdelane v zrcalni podobi, da bo odtis na testu pozitiven. Pri modelih za izdelavo kruhkov in kasnejšo peko je pomembno, da so vsi enako globoki in se hkrati v pečici enako zapečejo”, opozarjata mizarski mojster Janko Gaber in njegova žena Mimica iz Škofje Loke.

Modeli, ki se še uporabljajo za izdelavo kruhkov

Mizarski mojster Janko Gaber in njegova žena Mimica hranita in uporabljata zbirko modelov za loške kruhke, ki sta jo podedovala. Domnevata, da so nekateri modeli stari približno 100 let.

Gospa Mimica za Miklavža, božič in Novo leto razveseli prijatelje s čudovito oblikovanimi in okusnimi loškimi kruhki. To so edini kruhki, ki jih je zares škoda pojesti. Slike prikazujejo modele za izdelavo kruhkov iz zbirke družine Gabrovih:



Konj in veverica na modelu



Miklavž



Jelen

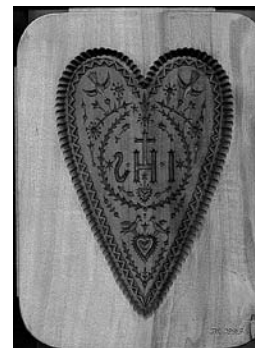
Modeli družine Gaber, ki se še danes uporabljajo za odtiskanje loških kruhkov

Modeli za okras in darila

Jože Košenina iz Sv. Duha pri Škofji Loki je mojster samouk. V svoji zbirki hrani dragocene podedovane in lastnoručno izdelane modele.



Levo: Religiozni motiv na modelu iz leta 1876, lastnik mojster Jože Košenina, desno: Model, ki ga je izdelal mojster Jože Košenina



Računalniško je slike obdelal Primož Garafol, univ. dipl. inž.

Vzgoja za kulturno dediščino

Na Srednji lesarski šoli v Škofji Loki spodbujamo učence k ohranjanju kulturne dediščine in sodelujemo z mojstri in umetniki tega področja. V šolskem letu 1999/2000 so učenci: Blaž Krznar, Vitko Remšak, Niko Brinovšek in Slavko Kumprej raziskovali les za izdelavo modelov in postopke izdelave. Skupaj smo obiskali oblikovalko, umetnico Petro Plestenjak, in mojstra Jožeta Košenino. Oba sta prikazala in razložila svoj postopek izdelave modelov in dovolila skeniranje nekaterih modelov. Mizarski mojster Janko Gaber in žena Mimica skrbita, da ostaja izdelava in peka kruhkov tudi danes privlačna kulturna dejavnost, ki nikakor ne sme postati le zgodovina.

V okviru umetnostne vzgoje in delavnic usmerja učence na tem področju akademski kipar Matej Plestenjak, ki se je že v zgodnjih letih učil rezbarjenja pri svojem dedu.

Literatura in viri:

Loški razgledi, 1986, št. 33
Janko in Mimica Gaber, Trnje 2, Škofja Loka
Jože Košenina, Sv. Duh 100, Škofja Loka
Petra Plestenjak, Demšarjeva 11, Škofja Loka

Jožica POLANC, univ. dipl. inž.

COLOR bio

Les in človek - kako sta si blizu že tam od prazčetka. Bil mu je orodje in orožje, mu svetil, ga grel in ga ščitil. Mnogovrstna je povezanost, skoraj prepletenost človeka in te prvine Stvarstva, tega čara Narave, ki nas spremlja od zibelki prek mize do krste. Z zavedanjem Človeka je rasla tudi njegova želja po njegovi oplemenitvi. Kam vse ni segla človekova iznajdljivost, da bi ta dar ohranil, mu podaljšal življenjsko dobo in ga ukrojil po svoji meri in česa vsega se ni domislil, da bi se približal idealu; v večnost zazrtemu nasmehu Narave, ki ga pušča v odtisu enkratne drugačnosti Drevesa.

Kaj naj bi to imelo skupnega s tehniko in tehnologijami, z zaščito in sistemi, z barvami in laki? Ko človek pristane na ravnini čistega utilitarizma in suhoparne tehnične dognanosti, je prazen, kakor čas, ki je bil minil sam zase. K sreči smo vsi, ki lahko prisluhamo lesu v vseh njegovih oblikah, mnogo bogatejši, z naštetu več možnostmi spoznavanj in srečavanj Večnosti, ki diha in nam nemo šepeta v letnicah, krošnjah, vejah, skorji in koreninah. Zato moremo in hočemo razumeti naš včeraj, ko se je naš predhodnik trudil in iskal naravne vire, izvlečke semen, iztiskal olja, da bi nadaljeval z nabiranjem smole, varil, kuhal in kombiniral. V predelani celulozi je našel skoraj idealno vezivo za pol stoletja dolgo. Ustvarjal in proučeval je najrazličnejše reakcije, da bi združil in spojil do takrat na videz nemogoče in pripeljal tako imenovano površinsko zaščito lesa do naslutenih višin. Obvladal je jedrsko fiziko, bil

domač na nešteto področjih. Takrat pa, kakor da ni bilo več nič boljšega in kakovostnejšega, se je moral ozreti okrog sebe, se posvetiti okolju, emisijam, ekologiji, obremenjevanju zraka in voda, takim in drugačnim posebnim odpadkom...

Kam? Je morda izbral pravo pot; kdo ve? Torej: Bio obdelava! Mogoče modna muha, muha enodnevnica, ali rešitev za danes, morda tudi za jutri? Ali nekaj vmes, čemur velja prisluhniti in nameniti pravo mero pozornosti?

Kaj je pravzaprav Bio obdelava? Je to prava površinska zaščita ali pač kar nekaj? Najbolje bi jo, v poplavi dezinformacij, označili za obdelavo lesenih površin z naravnimi, okolju neškodljivimi in nenevarni naravnimi oz. predelanimi snovmi, katere lahko razdelimo na:

- naravna olja,
- naravne voske,
- kombinacije naravnih in sintetičnih olj in voskov,
- kemično predelane naravne snovi.

Kaj je namen bio obdelave? Predvsem estetska dekorativna zaščita in povečana odpornost ob ohranitvi osnovnih lastnosti lesenih površin.

Prednosti bio obdelave:

- minimalne emisije kakorkoli škodljivih hlapnih snovi v ozračje,
- eko in biološko neoporečna površina,
- preprosto vzdrževanje in obnavljanje

Načini nanašanja:

- oljenje: ročno, potapljanje, oljni stroji, krtačenje
- voskanje: ročno, brizganje suspenzij, vroče brizganje v talini (termo Schlauch)

Glavni uporabniki oz. promotorji so Skandinavci s svojim odnosom do lesa, torej IKEA.

Kam vodijo razvojne poti?

Najverjetneje v smer različnih modifikacij, ki bi ob neznatnih ali ničnih obremenitvah okolja pri nanašanju in uporabi omogočale kar najboljšo površinsko odpornost in trajnost lesenih površin. Ob tem ne gre pozabiti na pogoj bio razgradljivosti eventualnih ostankov takih sredstev. Koliko kemijske bo v takih izdelkih jutrišnjega dne si težko predstavljamo.

Epilogočno bi lahko povzeli trditev: Ker se v Colorju zavedamo, da ni vse BIO, kar se sveti na ekološkem nebu sedanjega trenutka, smo svoje znanje, izkušnje in vedenje med drugim usmerili tudi v dobro klasiko, ki jo na desetletjih nitro, alkidov, kislincev, poliestrov in poliuretanov, nadgrajujejo UV in vodni sistemi tako za zunanje kakor tudi za notranje lesene površine. Torej tistim, katerim gre naša skrb, in ne nazadnje tudi občudovanje ter ponos!

Frane ERMAN, univ. dipl. inž.
COLOR d.d.