



V Kuhalnih aparatih nadaljujejo za zahtevno izvozno proizvodnjo

S polno paro naprej

V programu Kuhalni aparati Gorenja Gospodinjski aparati v oktobru nadaljujejo z zelo visoko dnevno proizvodnjo. Glede na razmere, v katerih se nahajamo v Republiki Sloveniji, je pravzaprav skoraj neverjetno, da je takšna proizvodnja sploh še mogoča.

To v Kuhalnih aparatih pripisujejo dobri poslovni odnosom in dobremu imenu Gorenja v svetu. Preorientacija na druge dobavitelje je zaenkrat le začasna, vendar pa jim uspeva zagotavljati material za dokaj visoko proizvodnjo.

Delovni načrt so zastavili optimalno in prizadevajo si, da bi se k

temu kar najbolj približali. Tudi izvozni načrti so zahtevni in približujejo se 97 odstotkom. Zares spodbudno!

Ne gre pa prezreti še nekaj izrednih dosežkov. Tako so 18. oktobra v enem dnevu izdelali kar 3.467 aparatov, vendar z delom v dodatni izmeni. A že kmalu nato, minuli četrtek, 27. oktobra, so na rednem delu izdelali kar 2.683 aparatov. Tega dne so izdelali 172 plinskih in 501 kombinirani štedilnik, 1.742 električnih štedilnikov in 268 kuhalnih vsadnih plošč.

Novembra pričakujejo nove, še večje in zahtevnejše izvozne načrte. H.J.

V ospredju prodajna učinkovitost

Na področju poslovnega razvoja Gorenja Commerce si vztrajno prizadevajo prodajno mrežo čimbolje in čimhitreje oblikovati skladno s sodobnimi tržnimi in marketinškimi prijemi.

Vse kaže, da so pri tem kar uspešni, saj so v ponedeljek, 28. oktobra 1991, odprli že sedmo pooblaščenno poslovalnico.

V Ljubljani Center so v ponedeljek odprli novo pooblaščenno poslovalnico Gorenja Commerce, Gramma, kjer bodo na 50 kvadratnih metrih poslovnega prostora kupcem ponudili pisano paleto Gorenjevih izdelkov kot tudi izdelkov dopolnilnega prodajnega programa. Vse dosedanje pooblaščenno poslovalnice Gorenja Commerce so, po besedah Janeza Krašovca, intenzivno ekonomizirane,

kar pomeni racionalno izkoriščen poslovni prostor ter bolj poudarjen pretok blaga, za katerega se dogovorijo s proizvajalci. Za pooblaščenno poslovalnico Gorenja Commerce ni pomembna impozantnost prostora, temveč poslovnost, urejenost, kultura v stikih s kupci, Gorenjeva podoba in prodajna učinkovitost. V ljubljanski pooblaščenno poslovalnici od ponedeljka prodajajo izdelke Gorenja Gospodinjski aparati, Gorenja Mali gospodinjski aparati, Gorenja Elektronika in še nekaterih kot tudi izdelke dopolnilnega prodajnega programa.

Mreži pooblaščenih poslovalnic Gorenja Commerce se bo v sredo, 30. oktobra 1991, pridružila nova, osma v verigi, ki jo bodo odprli v Trbovljah.

Do konca letošnjega leta nameravajo število tovrstnih trgovin povečati na dvajset in s tem kolikor je mogoče preseči posledice omenjenega delovnega lastne prodajne mreže. D.Z.

Na novinarski konferenci o preobrazbi

V petek je bila v Ljubljani novinarska konferenca, na kateri sta podpredsednik poslovnega odbora Gorenja Koncerna magister Stane Flader in direktor Gorenja Servisa Todor Dmirovič govorila o preobrazbi dveh Gorenjevih podjetij – Gorenja Servisa in Gorenja Commerce.

Ker je Gorenje sistem, ki ima na območju nekdanje Jugoslavije največ enot (ob tem pa še tovarni v Dakovici in Bihaču), so bili v ospredju načrti za preobrazbo teh enot. S strateškimi načrti, sprejetimi lani, je določeno, da se servisne enote Gorenja Servisa ter predstavništva in razstavno-prodajni centri Gorenja Commerce preoblikujejo v mešana, hčerska podjetja.

Preobrazba ne poteka tako, kot je bilo načrtovano, saj so v državah in republikah na področju nekdanje Jugoslavije sprejeli nekatere začasne ukrepe, zaradi katerih kasni oblikovanje novih mešanih podjetij. Vendar pa so v Gorenju prepričani, da bodo oblasti spoznale nujnost ohraniti naprimer enotne servisne mreže Gorenja, sicer si ni mogoče predstavljati organizirane skrbi za okrog 25 milijonov Gorenjevih gospodinjskih aparatov, kolikor jih je po zadnjih ocenah na področju nekdanje Jugoslavije.

V Gorenju Commerce pa so se predstavništva že preoblikovala v mešana podjetja, razstavno-prodajne centre, najprej predv-

sem na območju Srbije, pa so dali v najem delavcem, ki morajo pri svojem poslovanju upoštevati normative Gorenja Commerce.

Predstavnik Gorenja sta na petkovi novinarski konferenci v

Gorenje Servisa imelo 1. januarja 1991 na področju nekdanje Jugoslavije 78 servisnih enot, od tega 10 enot na področju sedanje države Slovenije. Servisna dejavnost, vključujoč tudi strokovne službe v Velenju (komercialna, logistika, centralno skladišče, tehnična služba itd.), zaposluje 1.100 delavcev, od tega 400 na področju Slovenije, 700 pa v drugih državah in republikah na področju nekdanje Jugoslavije.

Gorenje Commerce je imelo 1. januarja 1991 na področju nekdanje Jugoslavije 8 predstavništev s 27 zaposlenimi in 36 razstavno-prodajnih centrov z 213 zaposlenimi, od tega 8 razstavno-prodajnih centrov s 57 zaposlenimi na področju sedanje države Slovenije.

Do 10. oktobra so se predstavništva na področju nekdanje Jugoslavije oblikovala v hčerska podjetja Gorenja Commerce s sedeži v Beogradu, Novem Sadu, Skopju, Sarajevu, Tuzli, Zagrebu in Splitu. Trenutno je v drugih državah in republikah na področju nekdanje Jugoslavije še 33 razstavno-prodajnih centrov Gorenja Commerce s 199 zaposlenimi.

Ljubljani izrazila tudi prepričanje, da bodo blagovni in denarni tokovi uveljavljeni čimprej in da bodo interesi gospodarstva prevladali nad političnimi. M.L.

Sodobna vizualna govorica v marketingu

Center organizacije, poslovne informatike in standardizacije v Gorenju Commerce je v torek, 29. oktobra 1991, organiziral predstavitev podjetij Imago in Studio Uno iz Ljubljane, ki se ukvarjata z grafičnim oblikovanjem, arhitekturnim projektiranjem, s tržnimi komunikacijami ter sodobno vizualno govorico.

Predstavitev je bila namenjena vsem, ki se vsakodnevno ukvarjajo z oblikovanjem najrazličnejših marketinških prijemov in poti v sodobnem trženju. Pomagala naj bi tudi pri tem, kako v tej smeri kar najbolje uporabiti sodobno računalniško podporo, opremo kot tudi smisel nekaterih delavcev Copisa za tovrstno grafično izražanje sporočil in simbolov. D.Z.

Znanje za uspešno poslovanje

V Copisu Gorenja Commerce poteka ta teden strokovni seminar za poslovne partnerje oziroma vodje novih pooblaščenih poslovalnic Gorenja Commerce.

Od ponedeljka do četrta se bodo odgovorni delavci pooblaščenih poslovalnic podrobno seznanili s poslovanjem Gorenja Commerce predvsem na komercialnem področju. Osrednja tema tega seminarja je uspešno obvladovanje dela s pomočjo računalnika, ki je nepogrešljiv pri hitrem in natančnem vodenju in posredovanju komercialnih podatkov. Tak seminar so končali tudi vodje vseh doslej že odprtih pooblaščenih poslovalnic Gorenja Commerce. D.Z.

Hitro branje je prednost

Vam je bilo kdaj treba prebrati veliko gradiva v zelo kratkem času? Ste si kdaj želeli, da bi izpopolnili svoje bralne zmogljivosti? Vsakdo od vas lahko izboljša učinkovitost branja od 50 do 500 % ŽE KONEC NOVEMBRA NA DVODNEVNEM TRENINGU TEHNIK BRANJA, ki ga bo vodil prof. dr. Vid Pečjak. Na treningu se boste naučili spretnosti branja iz 28 praktičnih vaj. V Topolšici boste lahko kupili tudi knjigo Hitro in uspešno branje dr. Vida Pečjaka po 15 DEM.

Izobraževanje



Program	Kdaj	Kje	Izvajalec	Cena
Trening hitrega in uspešnega branja	22. in 23. novembra	Topolšica	Izobraževalni center in prof. dr. Vid Pečjak	690 SLT

Vse, ki se želite prijaviti na trening prosimo, da to storite že do 10. novembra 1991. Kotizacijo nakažite do 20. novembra 1991 na ZR: 52800-710-24165.

Pred zimsko turistično sezono

Sneg je že pobelil vršace in zadišalo je po zimi. To je običajno čas, ko sklenemo poletno turistično sezono in napovemo zimsko.

Za Sektorjem turizma je letos pestra in težka turistična sezona, polna prebratov, ki so zahtevali nenehno prilagajanje pogojem na tržišču, to pa se je spreminjalo skoraj iz dneva v dan.

Struktura turističnih aranžmajev se vse bolj spreminja v prid zdraviliškega in celinskega dopusta, ki mu bomo v bodoče namenjali vedno več pozornosti. Vse bolj se tudi preusmerjamo na direktno ponudbo, ki je boljša in praviloma tudi cenejša od ponudbe velikih posrednikov.

Pripravili smo tudi več enodnevnih in večdnevnih izletov, pri katerih je naša prednost predvsem v tem, da jih "na-

pišemo na kožo" naših gostov, da o cenovnih prednostih niti ne govorimo. Ena naših pglavitnih prednostih so tudi najrazličnejše možnosti odplačevanja turističnih storitev.

Izkušnje prejšnjih, predvsem pa letošnje poletne sezone prelivamo tudi v pripravo najrazličnejših jesenskih in zimskih aranžmajev. Za prihodnji teden najavljam katalog naše jesensko-zimske ponudbe, ki bo vsebovala smučarske pakete na domačih smučiščih in v tujini ter ponudbo naših zdravilišč. Osredotočili smo se predvsem na božične in novoletne praznike ter počitnice, vsekakor pa so tudi vmesna obdobja zanimiva za marsikoga, saj so takrat tudi cene nekoliko nižje.

Janez Pušnik

Z Gorenjem in Atlasom na prvi sneg

V Gorenju že po tradiciji začnemo zimsko turistično sezono skupaj z Atlasom na avstrijskih smučiščih.

Tudi letos bo tako, saj bomo prvi sneg "krstili" v najatraktivnejšem koroškem smučarskem središču St. Oswald/Bad Kleinkirchheim.

Vabimo vas, da se nam tudi letos pridružite od četrta 5. do nedelje 8. decembra 1991!

Sneg je zagotovljen!

Smučarsko področje St. Oswald/Bad Kleinkirchheim (1100 do 2200 m) obsega 80 km urejenih smučarskih prog, različnih težavnosti, ki so v celoto povezane s 26 vlečnicami in dvema gondolskima žičnicama.

Apartmajsko naselje Kirchleitl

St. Oswald (1319 m)
Tipi apartmajev
Tip A – približno 35 m², opremljen za 2 – 4 osebe.
Tip B – približno 55 m², za 4 – 6 oseb.

Smučarske vozovnice

Cena karte v ATS:	3 dni	3 dni – super pavšal
odrasli	650	700
otroci (6 – 15 let)	400	450

Super pavšal vključuje vsakodnevno kopanje v sodobnem kopališču Römerbad.

Našim gostom je zagotovljen 5 % popust pri nakupu smučarskih vozovnic!

Cene najema apartmajev

Apartma	ATS/SLT	+ ATS
Tip A za 2 – 4 osebe	500	1000
Tip B za 4 – 6 oseb	700	1300

Cene so v šilingih prikazane v dveh delih. Prvi del v ATS/SLT plačate v tolarjih po srednjem tečaju na dan vplačila, drugi del v ATS Atlasovem predstavniku na licu mesta.

Cena vsebuje: najem apartmaja, ogrevanje, električno energijo, uporabo posteljnine, brisač in kuhinjskega pribora, končno čiščenje ter druge storitve, navedene v programu.

Turistično takso (16 ATS na osebo dnevno, za otroke do 14. leta pa 4,40 ATS dnevno) plačate na licu mesta.

Način plačila

Tolarsko protivednost cene aranžmaja plačate v Sektorju turizma ob prijavi, pri čemer so vam na voljo vse ugodnosti obročnega odplačevanja, ki jih že poznate.

Devizni del plačate, kot že rečeno, na licu mesta.

Prijave

Prijave sprejemamo v Sektorju turizma vsak dan od 8. do 15. ure, informacije pa lahko dobite po telefonih (063) 853-231, int. 452 in (063) 854-676.

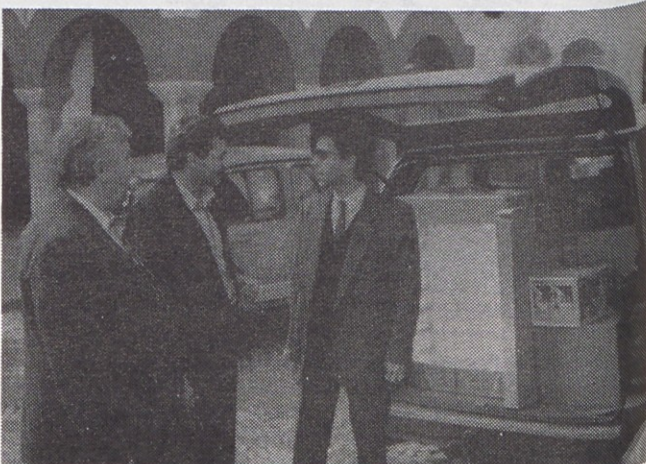
Na svidenje pa prvem snegu!

Srečno, Adam, Filip, Samo, Tilen!

Ko so 23. oktobra 1991 na Glavnem trgu 1 v Novem mestu predajali darila družini Bihar, se Adam, Filip, Samo in Tilen še niso zavedali, kaj jim bo to pomenilo potem, ko bodo prvi četverčki, rojeni v samostojni Sloveniji, prišli iz novomeške porodnišnice.

Tega dne so bili stari 22 dni in, kot smo zvedeli od vselej zvedavih novomeških kolegic lokalne televizije, so se v tistem trenutku Adam, Filip, Samo in Tilen kar prijetno počutili v naročju mame Damjane. Očka Leon pa je kar s precej treme, a z neverjetno hvaležnostjo, sprejemal darila Gorenja. Pralni stroj in pralni prašek za 300 pranj je podarilo Gorenje Gospodinjki aparati, večnamensko omaro Vario 2000 Gorenje Glin, električni ročni mešal-

nik s podstavkom Gorenje Mali Gospodinjki aparati, vesel pa je bil tudi potrdila Gorenja Servis, ki bo 5 let brezplačno zagotavljal nemoteno delovanje pralnega stroja Gorenje PS 808 GOLD. Kot je zatrdil vodja programa Pralno-pomivalnih aparatov Franc Košec, vodja servisnega centra v Novem mestu Jože France s tem ne bo imel težav. GOLD je stroj, ki mu obetajo dolgo in zanesljivo obratovanje. Tudi, če bodo prali po štirikrat na dan. Gorenje je rešilo mlada zakonca Bihar kar precejšnjih skrbi, a njihova glavna še ostaja. Zaradi stečaja podjetja v Sentjerneju, kamor sta se vozila v službo, sta Damjana in Leon Bihar brez službe. Tudi zaradi tega je prišlo darilo Gorenja tokrat v prave roke.



Na sliki: Leon Bihar je bil kar precej presenečen nad darili iz Gorenja, vesel pa je bil tudi čestitk Franca Košca in Jožeta Franceta. H.J.

Zimski bazen, trim kabinet, savna

V sektorju rekreacije lahko kupite vstopnice za kopanje in savnanje v bazenu v Velenju.

Sezonska vstopnica je po 2.800 SLT za odrasle in 1.900 za otroke. Me-

sečna vstopnica je po 900 oziroma 600 SLT. Za desetkratni vstop je cena 500 oziroma 330 SLT, enkratni pa velja 55 oziroma 38 SLT. Za savno in bazen je vstopnica 95 SLT. Sezonsko vstopnico lahko odplačate v treh obrokih.

Malica

Četrtek	Redna	Dietna
	Dušen puran v omaki, testenine, solata	Dušen puran v omaki, testenine, solata
Ponedeljek	Segedinar ali vampi s krompirjem, jogurt	Vampi s krompirjem, jogurt
Torek	Mesni sir, pomfrit, solata	Mesni sir, pomfrit, solata
Sreda	Gobova rižota, solata, puding	Rižota, solata, puding
Četrtek	Pečen piščanec, mlinci, solata	Pečen piščanec, mlinci, solata

Zaradi morebitnih težav pri nabavi živil si pridružujemo pravico do spremembe jedilnika.

Nedeljsko družinsko kosilo

Za družinsko kosilo v hotelu Vesna Gorenja Naravno zdravilišče Topolšica vam bodo pripravili in postregli: govejo juho, telečje medaljone s sadje, curry riž, solatni bife in sladico po izbiri. Cena kosila in popust za kopanje in savno so nespremenjeni. Dober tek!

INFORMATOR, list za obveščanje delavcev Gorenja v Velenju ter Gorenja Mali gospodinjki aparati Nazarje. Družbeni organi: Izdajateljski svet. Ureja Uredniški odbor – Glavni in odgovorni urednik: Hinko Jerčič. Izhaja tedensko. Naklada 7270 izvodov. Grafična priprava, tisk in odprema: Tiskarna Velenje. Oproščeno prometnega davka po sklepu 421-1/72 z dne 23. 1. 1974. Poštnina pri pošti Velenje.