



Že od začetka leta višji osebni dohodki

Skrbeti moramo, da bo življenjski standard naših delavcev rasel tako, kot kažejo poslovni uspehi podjetja. Ker so se zadnje čase življenjski stroški precej zvišali, po drugi strani pa zaradi nepopolnih predpisov za gospodarsko poslovanje v tem letu še nimamo računov za naše poslovanje, smo se odločili, da bomo začasno izplačevali mesečni dodatek delavcem z nižjimi osebnimi dohodki. Plačevali ga bomo toliko časa, dokler ne bo pripravljen celovit predlog spremembe pravilnika o delitvi osebnega dohodka. Za tako odločitev smo se opredelili na seji poslovnega odbora zato, ker je bil ob višjih življenjskih stroških najbolj ogrožen standard delavcev z nizkimi osebnimi dohodki.



Letos moramo računati na precejšnjo konkurenco domačih in tujih proizvajalcev. Da bi bil naš vpliv pri prodaji dostavnih avtomobilov kar največji, bomo morali izboljšati kvaliteto in povečati proizvodnjo. Delo bomo morali kar najbolje organizirati, zmogljivosti pa do konca izkoristiti. V današnji številki berite na 9. strani: Kako nastane kombi?

Tovarna IMV v Belgiji

turističnih prikolic se zadnje čase močno povečuje interes za velike prikolice, tako imenovane mobilne hišice (Mobile home). Velikost se giblje od 7 do 15 metrov, dolžine in širine do 3 metre in celo 2 x 3 metre.

Če si hočemo zagotoviti že izbojevano tržišče prikolic, moramo še naprej graditi lastno prodajno mrežo, da nam bo lahko zagotovila prodajo takrat, ko bo na trgu prišlo do težav ali sprememb. Lastna prodajna mreža pa pomeni, da morajo vsi naši prodajalci – zastopniki imeti možnosti zadovoljiti vsaj osnovne, če že ne vseh želja kupcev. Po drugi strani pa nam povpraševanje po mobilnih hišicah nudi možnost razširitve proizvodnega programa, povečanje proizvodnje in večji dohodek. Povečana proizvodnja pomeni hkrati znižanje stroškov izdelave za dele in sklope in na ta način še dodatno povečanje dohodka.

Naš razvoj se je že predlanskim usmeril v velike stanovanjske prikolice, ki smo jih razstavljali v Zagrebu in Beogradu, lansko jesen pa tudi v Parizu. Trgovci – podzastopniki iz Francije, Belgije in Holandije so pokazali veliko zanimanje za naše nove prikolice in jim obetajo uspešno prodajo.

Takoj pa smo naleteli na skoraj nepremostljiv problem – prevoz prikolic do prodajnega mesta. Za prevoz iz Novega mesta na Beograjski sejem smo mimo dovoljenja in dragega spremstva plačali petino vrednosti prikolice. Za prevoz po

železnici v Pariz smo potrebovali izjemna dovoljenja treh držav, plačali pa smo še strahansko veliko tovornino. Poleg visoke cene je prevoz z železnico zaradi njihovih gabaritov praktično onemogočen. Prevoz velikih prikolic po cesti je zvezan s številnimi težavami (dovolenje, spremstvo, itd.) in s še večjimi prevoznimi stroški, ki tako zvišajo našo ceno, da za evropske kupce naše prikolice ne pridejo v poštev.

Z željo, da se še bolj „vse-demo“ na zahodnoevropsko tržišče, da izkoristimo možnosti za povečanje proizvodnje in dohodka in da zagotovimo bodočnost proizvodnemu programu prikolic, se je rodila ideja: organizirati proizvodnjo velikih stanovanjskih prikolic tako, da jih bomo transportirali v delih!

Po temeljitih analizah smo ugotovili, da je za montažo prikolic najbolj primerna Belgija, ker leži sredi možnostnega področja kupcev velikih prikolic in ker belgijske oblasti nudijo posebne olajšave podjetjem, ki želijo organizirati montažo v njihovi državi. Razen tega lahko v Belgiji sestavljene prikolice izvozimo v vse države skupnega trga brez plačila carine, kot da bi bile prikolice narejene v Belgiji.

Naš belgijski predstavnik je dobil ponudbo, da bi vzeli v našem tovarno kovinskega pohištva v mestu Deinze pri Gentu, ki je bila zgrajena pred drugo svetovno vojno in je delala do pred tremi leti. Razen pokritih

prostorov je okoli tovarne veliko prostora za odlaganje narejenih prikolic. Prostori omogočajo tudi ureditev centralnega servisa za prikolice v Belgiji in centralnega skladišča za rezervne dele, kar je odločilnega pomena za prodajo prikolic. Najemnina je za nas zelo ugodna in nam omogoča proizvodnjo za devet let ter po naši odločitvi še dvakratno podaljšanje. Centralni delavski svet je 10. decembra lani sprejel sklep o organizaciji montaže prikolic v Belgiji.

Ta odločitev pomeni novo povečanje proizvodnih zmogljivosti za prikolice v vseh naših obratih in zaposlitev novih zmogljivosti, dokončna montaža za del prikolic pa bo v novi belgijski tovarni.

Zmogljivosti nove tovarne v Belgiji nam omogočajo tudi montažo manjših in cenejših prikolic, s katerimi postajamo zaradi naraščanja cen in dražjih prevozov vse manj konkurenčni. Zaradi prednosti, ki nam jo nudi montažna tovarna v Belgiji, bomo lahko povečali tudi proizvodnjo teh prikolic. Nova tovarna v Belgiji nam bo omogočila novih 10.000 prikolic proizvodnje. Ko bomo uredničili ta načrt, bomo najbrž postali največji izdelovalci stanovanjskih prikolic v Evropi. Vsem našim oddelkom, ki sodelujejo pri proizvodnji prikolic, bomo zagotovili delo in primeren dohodek za nekaj prihodnjih let.

JURIJ LEVIČNIK,
generalni direktor

Zadnji dve leti smo dosegli pomembne in odločilne uspehe na zahodnoevropskem tržišču. IMV se je uvrstila med največje evropske proizvajalke stanovanjskih prikolic, ADRIA prikolice pa so dobile svetovno priznanje in uspešno konkurirajo prikolicam znanih ameriških in evropskih proizvajalcev. Hkrati z razvijanjem proizvodnega programa stanovanjskih prikolic smo razvili tudi lastno prodajno organizacijo in imamo v desetih državah več kot 300 podzastopnikov – trgovcev.

V konkurenčni bitki je bilo odločilno, da smo zelo hitro razvili celovit in obsežen program prikolic, ki je omogočil ustanovitev lastne prodajne organizacije. Naš zastopnik lahko zadovolji tako po velikosti kot tudi po ceni vsakega kupca. Ob nadaljnjem razvoju



IMV – KURIR izdaja delovna skupnost Industrije motornih vozil Novo mesto – Izhaja vsak mesec v 4200 izvodih – Uredništvo in uprava: Novo mesto, Zagrebška cesta 18/20 – Ureja uredniški odbor – Odgovorni urednik Jože Splichal – Tiska: Tiskarna Ljudska pravica v Ljubljani



V zahodni Evropi je čedalje večje povpraševanje po tako imenovanih mobilnih hišicah, katerih velikost se giblje od 7 do 15 metrov.

Razvoj tehnično pripravljajlnih in proizvodnih služb

Dobro zastavljen proizvodni načrt predstavlja pravo osnovo za ustanovitev nove ali pa izboljšanje že obstoječe gospodarske organizacije. Pristopi k uresničitvi takih programov pa so različni in odvisni od ekonomskih pogojev ter virov financiranja.

V preteklosti smo v proizvodnji avtomobilov delali na pol obrtniški način. Razen dobre volje in poleta nismo imeli nobenih pogojev za urejanje in organiziranje sodobnejše industrijske proizvodnje. Tak način in obseg proizvodnje pa ni ustvarjal dovolj sredstev za gradnjo stanovanj, ki so bila potrebna za ustanovitev strokovnih služb v pripravi ter za organizacijo in vodenje zahtevnega proizvodnega procesa.

Eno in drugo je hkrati zahtevalo še izgradnjo novih delovnih prostorov, v prvi vrsti za finalizacijo izdelkov. Zaradi tega je bil že v začetku zastavljen načrt razvoja proizvodnje avtomobilov na osnovi široke pogodbene kooperacije z domačimi in tujimi proizvajalci, kakor z delitvijo dela po obratih izven Novega mesta. Ravno tako je bilo določeno, da se mora finalizacija odvijati na enem mestu, ker je tehnološko in plansko zelo zahtevna. Glede na obstoječe proizvodne zmogljivosti je bilo za ta dela določeno Novo mesto. V to smo šli z jasno zavestjo, da bomo imeli kopico težav v organizaciji in v vodenju proizvodnje. Taka finalizacija zahteva namreč predpisano kvaliteto, kakor tudi časovno vsklajene dobave od vseh kooperantov in iz zunanjih obratov.

Ker nismo dobili finančnih kreditov, smo bili prisiljeni vsak dinar vlagati v izboljšavo tehnično neustrezne proizvodnje in tako zagotoviti obstoj podjetja. V takem položaju smo bili prisiljeni poiskati proizvod, ki se programsko in tehnološko vključuje v naš proizvodni proces. Začeli smo izdelovati avtomobilске prikolice, in sicer spet na neindustrijski način.

Stalna potreba po večanju izvoza nas je silila iz dneva v dan povečevati proizvodnjo, obenem pa razvijati in uvajati nove tipe prikolic za različna evropska tržišča. Tako smo se najprej borili za obstoj na težko dostopnem trgu, toda kljub težavam smo ga osvajali.

Vse to je narekovala potreba, da se obdržimo in dokončno uveljavimo na jugoslovanskem avtomobilskem tržišču, ki je vzporedno s tem zahtevalo tudi razširitev proizvodnega programa. Poleg dostavnega avtomobila, ki ga delamo v različnih izvedbah, smo začeli proizvajati v kooperaciji z angleškim koncernom BLMC še osebne avtomobile. Taka razširitev in tako povečanje proizvodnega programa pa sta dodatno obremenjevala maloštevilne strokovnjake. Ti zaradi pomanjkanja časa niso utegnili solidno pripravljati tehnično dokumentacijo, ki je osnova za učinkovito notranjo organizacijo podjetja.

Nepopolno izdelano konstrukcijo in tehnološko dokumentacijo je bilo potrebno urejevati čez noč. V zvezi s tem je prišlo do reorganizacije tehničnih služb v podjetju. Večino strokovnega kadra smo zajeli v tehnični pripravi proizvodnje, ki naj bi intenzivno delala na izdelavi tehnično proizvodne dokumentacije.

Znašli pa smo se pred izbiro: izdelovati dokumentacijo za nove proizvode, ki jih potrebuje tržišče, ali pa urejati staro in slabo zastavljeno dokumentacijo. Odločili smo se, da v prvi vrsti pripravljamo dokumentacijo za nove izdelke, obenem pa urejamo staro, kolikor je to možno glede na kadre.

Razumljivo, da je potreben čas, v katerem se to delo lahko opravi. Vedeti je treba, da mora biti dokumentacija že preverjena v praksi, potem se lahko šele uveljavi v redni proizvodnji.

Gre za deset tisoče tehnoloških delovnih faz, ki jih pripravljajo strokovni in izkušeni kadri. Takih strokovnjakov nimamo

dovolj, ker tudi nimamo zanje osnovnih pogojev kot so družinska stanovanja, ustrezni pi-sarniški prostori in drugo.

Zavedamo se, da je sestavni del tako izdelane dokumentacije izračun, ki je osnova načrtnemu delu in dobremu gospodarjenju. Za izdelavo takega izračuna pa so potrebne tudi stalne cene materiala. V preteklih letih so se večkrat zvišale, poprečno za okrog 40 odstotkov. Tolikšno spreminjanje cen na tržišču je onemogočalo tekoče delo pri izračunih, ki naj bi bili osnova za naslednje:

... za obračun in ekonomsko formiranje osebnih dohodkov,

... za obračun in spremljanje proizvodnih stroškov v posameznih enotah,

... za obračun in spremljanje režijskih stroškov po enotah.

Na podlagi navedenega je utemeljena trditev, da so onemogočene kakršnekoli ekonomske ugotovitve in analize. Strokovne službe jih sicer delajo,

toda na osnovi nezanesljivih ocen, ki spet zahtevajo velike izkušnje. Še manj je mogoče pričakovati, da se na taki osnovi postavijo ekonomske razmeritve med posameznimi enotami.

Vse to nas je privedlo v stalne težave z organizacijo proizvodnje in celotnega podjetja. Težave poznamo in jih tudi sproti rešujemo. Pri vsem pa smo le zadovoljni, da tako razširjeno tržišče obvladamo ob takih pogojih gospodarjenja, ob tem, ko so odpovedala nekatera mnogo bolj izkušena in veliko starejša podjetja tako v Sloveniji kot v Jugoslaviji.

Organizacijske in tehnološko proizvodne rešitve so razčiščene in pravilno zastavljene, vendar dokončno izpeljavo predvidenih sistemov, poslovnikov in pravilnikov uvajamo postopno, tako kot nam to dovoljujejo kadrovske in splošne razmere.

dipl. inž. PAVLE VALENTIČ
vodja tehnično pripravljajlnega sektorja

DELO, 3. novembra 1971

Trideset podjetij Slovenije 1970 z največjim porastom celotnega dohodka

1 »INDUSTRIJA MOTORNIH VOZIL« (NOVO MESTO)
Celotni dohodek v letu 1970 (v tisočih din): 475.509.
Celotni dohodek v letu 1969 (v tisočih din): 282.550.
Odstotek porasta celotnega dohodka 1970:1969: 68,29 odst.

2 GRADBENO PODJETJE »TEHNIKA« (LJUBLJANA)
Celotni dohodek v letu 1970 (v tisočih din): 273.014.
Celotni dohodek v letu 1969 (v tisočih din): 163.272.
Odstotek porasta celotnega dohodka 1970:1969: 67,22 odst.

3 GRADBENO PODJETJE »GRADIS« (LJUBLJANA)
Celotni dohodek v letu 1970 (v tisočih din): 504.843.
Celotni dohodek v letu 1969 (v tisočih din): 317.790.
Odstotek porasta celotnega dohodka 1970:1969: 58,80 odst.

4 GRADBENO PODJETJE »PIONIR« (NOVO MESTO)
Celotni dohodek v letu 1970 (v tisočih din): 280.867.
Celotni dohodek v letu 1969 (v tisočih din): 178.529.
Odstotek porasta celotnega dohodka 1970:1969: 57,33 odst.

5 LESNA INDUSTRIJA »JELOVICA« (SKOFJA LOKA)
Celotni dohodek v letu 1970 (v tisočih din): 120.949.
Celotni dohodek v letu 1969 (v tisočih din): 79.331.
Odstotek porasta celotnega dohodka 1970:1969: 52,46 odst.

Uspešen začetek proizvodnje

Povečanje proizvodnje vseh treh vrst vozil je mogoče le z boljšo organizacijo, z boljšim izkoristkom zmogljivosti, z vključevanjem kooperantov za izdelovanje določenih pozicij, z zaposlovanjem novih delavcev in z zmanjšanjem zastojev. Odločilnega pomena bo organizacijska in planska disciplina vseh, ki sodelujejo v proizvodnem procesu.

Uspeh poslovanja bo torej boljši le, če bo tisti, ki je odgovoren za načrtovanje proizvodnje avtomobilov ali prikolic, pravočasno poslal nabavi (uvozu) načrt potrebnega materiala s točnimi roki dobave, če bo prevzem takoj, ko bomo material dobili, dostavil prevzemnico in planski oddelek in v tiste oddelke, kamor jo mora dostaviti, če bodo posamezne službe in oddelki takoj obvestili pristojne o vsaki spremembi, zastoju in drugem.

Čeprav januarski plan ni dosežen, pa lahko ugotovimo, da smo naredili za 30 odstotkov več kot lani v enakem mesecu. Januarja smo predali 235 dostavnih vozil, 268 osebnih vozil in 925 prikolic. Karoserija je naredila 295 dostavnih vozil, lakirnica 285, montaža 289 in predaja 235.

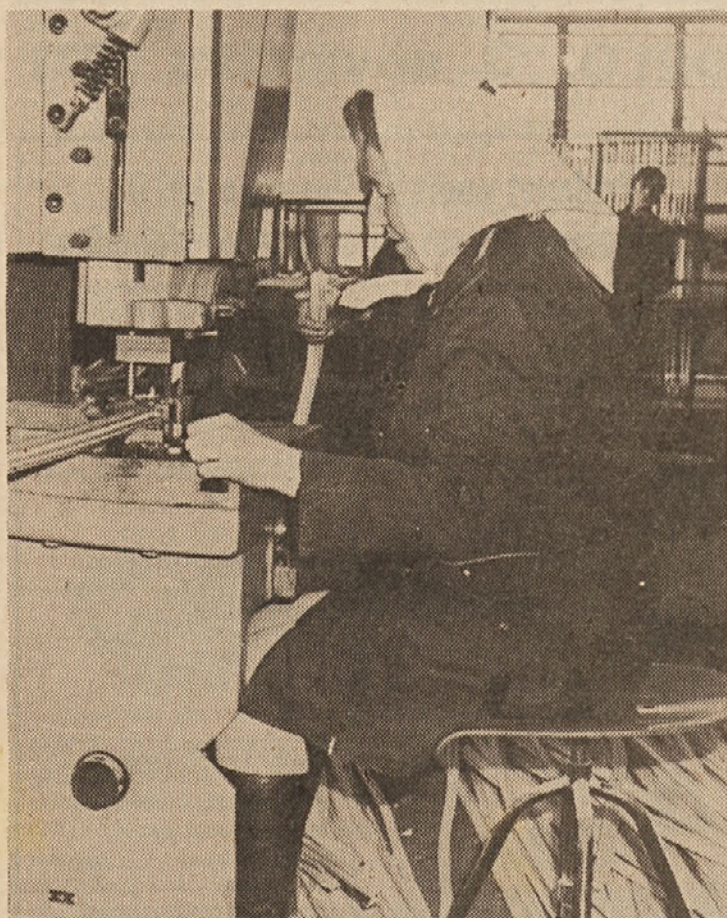
Plan predaje ni izpolnjen zato, ker je manjkalo materiala: tesnilnih profilov vrat, menjalnikov, ročnih koles volana in še nekaterih drugih delov, ki jih nismo pravočasno dobili.

Proizvodnja osebnih vozil po oddelkih: karoserija 404, lakirnica 348, montaža 368, predaja 268. Razen manjkajočega materiala manjka tudi delavcev za delo v dveh izmenah.

Za proizvodnjo prikolic velja ugotovitev: približno enako smo naredili v Novem mestu in v obratih. Veliki zastoji so bili zaradi pomanjkanja materiala. Največ preglavic smo imeli zaradi tiskane vezane plošče, ki jo je prepovedano uvažati; manj-

INZ. BOŽO KOČEVAR,
vodja proizvodnje
prikolic
IVO ŠTEBLAJ,
vodja proizvodnje
avtomobilov

kali pa so še gumijasti kotni profili, stekla, tečaji vrat in precej domačega materiala, ki ga nismo dobili pravočasno. V



DELAVKA PRI STISKALNICI – V novomeškem obratu IMV se tudi na težjih in zahtevnejših delovnih mestih uveljavljajo ženske. Čeprav navadno v kovinski industriji delajo moški, dela v IMV tudi več sto žensk (Foto: Slavko Dokl)





proizvodnji prikolic smo morali sredi meseca popolnoma spremeniti načrt zaradi zahtev trga, kar je tudi precej vplivalo na izpolnjevanje zastavljenega proizvodnega načrta. Trg namreč zahteva vedno večje in vedno

bolj luksuzne prikolicе.

Zavedamo se, da je od ureditve proizvodnega programa odvisno celotno poslovanje. Zato moramo vsi člani kolektiva narediti vse, da bomo plan letos v celoti uresničili!

DELO, 12. oktobra 1971

Trideset najmočnejših podjetij Slovenije 1970 (industrija)

1	<p>»ISKRA« (KRANJ) Celotni dohodek (v tisočih dinarjev): 2.876.309. Povprečno uporabljena osnovna in obratna sredstva (v tisočih dinarjev): 1.131.248. Povprečno število zaposlenih: 18.516</p> 
2	<p>»SLOVENSKE ŽELEZARNE« (LJUBLJANA) Celotni dohodek (v tisočih dinarjev): 1.775.524. Povprečno uporabljena osnovna in obratna sredstva (v tisočih dinarjev): 1.829.318. Povprečno število zaposlenih: 11.676.</p>
3	<p>»TOVARNA AVTOMOBILOV MARIBOR« Celotni dohodek (v tisočih dinarjev): 994.574. Povprečno uporabljena osnovna in obratna sredstva (v tisočih dinarjev): 563.395. Povprečno število zaposlenih: 6.315.</p> 
4	<p>»GORENJE« (VELENJE) Celotni dohodek (v tisočih dinarjev): 960.563. Povprečno uporabljena osnovna in obratna sredstva (v tisočih dinarjev): 388.616. Povprečno število zaposlenih: 4622.</p> 
5	<p>»ELEKTROGOSPODARSTVO« (MARIBOR) Celotni dohodek (v tisočih dinarjev): 703.375. Povprečno uporabljena osnovna in obratna sredstva (v tisočih dinarjev): 1.745.422. Povprečno število zaposlenih: 1612.</p>
6	<p>»INDUSTRIJA MOTORNIH VOZIL« (NOVO MESTO) Celotni dohodek (v tisočih dinarjev): 522.255. Povprečno uporabljena osnovna in obratna sredstva (v tisočih dinarjev): 238.050. Povprečno število zaposlenih: 3064.</p> 
7	<p>»GRADIS« (LJUBLJANA) Celotni dohodek (v tisočih dinarjev): 504.643. Povprečno uporabljena osnovna in obratna sredstva (v tisočih dinarjev): 110.983. Povprečno število zaposlenih: 4724.</p> 
8	<p>»LITOSTROJ« (LJUBLJANA) Celotni dohodek (v tisočih dinarjev): 502.111. Povprečno uporabljena osnovna in obratna sredstva (v tisočih dinarjev): 213.499. Povprečno število zaposlenih: 3378.</p> 
9	<p>»TOMOS« (KOPER) Celotni dohodek (v tisočih dinarjev): 478.333. Povprečno uporabljena osnovna in obratna sredstva (v tisočih dinarjev): 191.870. Povprečno število zaposlenih: 3075.</p> 
10	<p>»IMPOL« (SLOVENSKA BISTRICA) Celotni dohodek (v tisočih dinarjev): 403.673. Povprečno uporabljena osnovna in obratna sredstva (v tisočih dinarjev): 355.423. Povprečno število zaposlenih: 1600.</p>

Da bi predstavnike družbeno političnih organizacij, kjer ima naše podjetje svoje obrate, seznanili z razvojem podjetja in doseženimi uspehi, smo tudi letos sklicali srečanje predstavnikov občinskih skupščin in družbeno političnih organizacij Črnomlja, Metlike, Brezic, Krškega, Trebnjega in Novega mesta.

Po ogledu proizvodnih prostorov je generalni direktor Jurij Levičnik povedal, da sestavljajo IMV poslovne enote v različnih krajih Jugoslavije, tovarne, obrati, prodajne mreže s skladišči in servisno službo in zastopniška organizacija v Ljubljani. Lani je tovarna izkazala 700 milijonov dinarjev realizacije, vendar v tej številki še ni zajeta prodaja v tujini. Tudi podatek o številu zaposlenih govori o izredno hitrem razvoju podjetja: 1967 je bilo 900 zaposlenih, lani 3.700, že ta mesec pa naj bi nas bilo več kot 4.000.

Zaradi ekonomičnosti imamo organizirano lastno prodajno mrežo in smo edino jugoslovansko podjetje, ki ima tudi v tujini lastno prodajno mrežo in posluje pod svojim imenom. IMV bo letos postala generalni zastopnik za vso britansko nacionalno industrijo (avtomobili tipa Rover, Jaguar, avtobusi in kamioni).

Potem je direktor Jurij Levičnik na kratko opisal probleme v proizvodnji prikolic in osebnih avtomobilov. Smo drugi najmočnejši proizvajalec prikolic v Evropi in si bomo prizadevali, da postanemo celo najmočnejši. Konec marca ali v začetku aprila bomo v Belgiji začeli montirati prikolice v novi tovarni, proizvodnja montažnih elementov na Dolenjskem se bo povečala, prevozni stroški pa znatno zmanjšali. Tudi avtomobilsko proizvodnjo bomo razvijali: ne le količinsko, pač pa tudi glede izbora, zlasti komercialnih vozil.

Posamezne goste je zanimalo, kako uresničujemo 21. in 22. ustavno dopolnilo. Generalni direktor je prisotne seznanil s stopnjo notranje organizacije podjetja ter jasno povedal, kje smo in kakšne so možnosti za razširitev in večjo pristojnost v poslovanju posameznih tovarn oziroma obratov. Pri tem je poudaril, da sta sedanji gospodarski položaj podjetja in stopnja razvitosti takšna, da v bodoče lahko poslujemo in se notranje organiziramo kot enotna samostojna samoupravna gospodarska organizacija. Omenil je tudi težave glede strokov-

njakov, ki jih na Dolenjskem primanjkuje, od drugod pa jih ni mogoče dobiti zaradi pomanjkanja stanovanj.

Goste sta s podrobnejšimi podatki in problemi razvoja podjetja in proizvodnje prikolic seznanila inž. Pavle Valentič in inž. Božo Kočevar. Predstavniki občin so spraševali o problemih posameznih poslovnih enot z njihovega območja.

Po pogovoru so tako gostje kot predstavniki tovarne poudarili, da so taka srečanja koristna in da bi bilo prav, ko bi postala v bodoče stalna praksa. **ANDREJ DULAR, vodja kadr.sl.**

Glas mladih v domači tovarni

Mladinska organizacija v IMV je v soboto, 22. 1. 1972, na letni konferenci izvolila nove organe: predsednika, sekretarja ter 17 članov predsedstva. Konferenca so se razen mladincev iz IMV udeležili tudi vabljeni gostje: člana republiške konference ZMS, predsednik občinskega komiteja ZMS Novo mesto, predsednik mladinske organizacije iz tovarne NOVOTEKS, pa tudi predstavniki političnih organizacij podjetja ter organov samoupravljanja.

Na konferenci smo mladi razpravljali o vprašanih, s katerimi smo se doslej srečevali, govorili pa smo tudi o bodočem delu. Govorilo je šest mladincev: o sprejemu mladih v ZK, o delovni disciplini, o političnem in kadrovskem izobraževanju, o

sodelovanju in vključevanju mladih v samoupravne organe, pa tudi o uvajanju članarine, o športu, rekreaciji in mladinskem turizmu.

Danes je v matični tovarni v Novem mestu že pribl. 800 mladincev. Na širšem območju smo

zdaj glede števila mladih delavcev ena izmed najmočnejših organizacij. Glavna naloga mladinske organizacije v podjetju je in ostane: uveljaviti organizacijo ZMS v vrstah mladih proizvajalcev. Dosedanje predsedstvo je bilo žal le preveč ločeno od mladih v podjetju. Zdaj si bomo prizadevali, da s praktičnim in prikupnim načinom dela seznanimo slehernega mladega človeka v tovarni, da bo vedel, kaj se dogaja okoli njega, kje naj sodeluje, pove svoje mnenje in sodeluje z življenjem in delom svoje organizacije.

Naloga mladih komunistov v tovarni bo, da z osebnim zgledom dokažejo nujnost in smisel družbenega kot samoupravnega delovanja. Mladinska organizacija si bo prizadevala, da bo prek starih članov ZK, ki bodo pomagali pri njenem delu, pomagala svojim članom, da najdejo pot v vrste Zveze komunistov.

Brez sposobnega kadra tudi v mladinski organizaciji ne bomo mogli delati. Zato bomo pripravili več seminarjev, predavanj in drugih oblik izobraževanja, da bi si zagotovili kar največ kadrov, ki bodo v organizaciji sposobni delovati tako, da bo mladinska organizacija v IMV šla v korak s časom in z družbenimi dogodki.

Kaj pa disciplina? Mladi smo na konferenci prav o njej obširno razpravljali. Kršitve delovne discipline se kažejo v različnih oblikah: žal nismo brez neopravičenih izostankov z delovnega mesta; prišlo je tudi že do kraje materiala, pijančevanja na delovnem mestu, odklanjanja izvrševanja delovnih dolžnosti in (NADALJEVANJE NA 7. STR.)



Na obisku predstavnikov občinskih skupščin in družbeno-političnih organizacij dolenjskih občin v naši tovarni so si gostje iz občin, v katerih imamo svoje obrate, z zanimanjem ogledali tudi proizvodnjo kamping prikolic. (Foto: Mirko Vesel)

Vodja delovne skupine v luči nove tehnologije

Še tako dobro preštudiran plan in organizacija dela bosta ostala brez vrednosti, če ne bosta potrjena in preizkušena v praksi. Teorija zahteva prakso, ta pa spet mora imeti vodilo v teoriji. Samo pri takem odnosu prakse do teorije lahko računamo na skupni uspeh v delu. Uspeh pa je za nas ključ za ustvarjanje novih vrednosti in dobrin za življenje. Uspeha pri delu si vsi želimo in se ga veselimo. Eden izmed činiteljev za jamstvo, da bomo pri delu uspešni, je tudi, da so vsi zaposleni strokovno usposobljeni za delo, ki ga opravljajo.

Industrijska revolucija, ki jo občutimo tudi mi, je prinesla razen novih tehnologij ter novih delovnih prijemov tudi spremembe glede vloge posameznih poklicev in delovnih mest v proizvodnji. Izoblikovali so se novi profili poklicev in specializacij, ki jih pred leti še ni bilo. Vsak izmed novih poklicev je zajel del dela, ki ga je pred tem opravljal delavec starega poklica. Delovno mesto starega obrtniškega mojstra se je razdelilo na delovno mesto tehnologa, normirca, planerja, terminarja, kontrolorja, nastavljalca in podobno. Vsako novo delovno mesto zahteva poglobljeno strokovno in organizacijsko znanje. Nova tehnologija zahteva delitev dela. Čedalje ostreje se v proizvodnji javlja čas kot faktor. Samo proizvodnji, ki so razen kvalitete tudi v izdelovalnem času vsklajeni z normativni naprednih proizvajalcev, bodo lahko konkurenčni na mednarodnem tržišču. Individualno delo je prešlo v serijsko in masovno proizvodnjo. Delo sedaj ni končano s tem, ko je izdelek dokončan in krepko zalit po običajni starega likofa, temveč izdelke dokončujemo neprekinjeno v dveh ali treh izmenah.

Merilo za uspeh je doseganje plana, norme. Humanizacija dela, ki je bila navzoča pri starem načinu dela, je sedaj minila. Nastopil je ritem dela, ki zahteva od zaposlenih, da so aktivni ves delovni čas z vmesnimi odmori. Odmori med delovnim časom po želji posameznikov so minili. Kdor se podredi zahtevam sodobne tehnologije, bo imel mesto v kolektivu proizvajalcev. Kdor tega ne more ali noče, ne bo imel mesta ne v našem kolektivu niti drugje. Delovna sredina bo takega neprilagojenega člana kolektiva sama izločila.

Z omenjenimi spremembami, ki so nastopile v proizvodnji, so tudi za mojstra — vodjo nastopili novi časi, nove oblike dela. Čeravno je obseg dela manjši, je pa zato zaupano delo zahtev-

nejše. Postal je vodja dela, organizator in izvajalec dela, ki ga vodi po določenih predpisih, ki jih je določil tehnolog. Izvršeno delo bo sprejel in ocenil kontrolor. Delo mora biti opravljeno kvalitativno in v predpisanem času. Samo v tem primeru je delovna dolžnost v redu opravljena, možna je sinhronizacija z ostalo proizvodnjo. Vodja skupine sedaj res nastopa kot vodja, organizator, in ne več kot samo „stari mojster“. Njegov delovno mesto postaja pomemben člen v verigi organizacije in vodenja dela. Delovno mesto vodje skupin zahteva sposobnega, iznajdljivega in odločnega delavca, ki pa mora ostati še vedno delovni tovariš z vso potrebno vedrino, mirnostjo in preudarnostjo. Vodj skupine je dolžan, da ustvari v skupini ustvarjalno delovno vzdušje. Samo urejena, enotna delovna skupina je sposobna ustvarjati in kontinuirano izvrševati planske naloge. Delo z ljudmi je težko, utrudljivo in odgovorno. V kadrovskega oddelku se večkrat srečujemo s primeri spora med delavci in vodjem skupine, ki je nastopil ravno zaradi nepravilnih odnosov in pretirane občutljivosti.

Poseben problem za vodje skupine in podjetje je delovna nedisciplina posameznih tovarišev. Ves trud vodje skupine, da ustvari pravo vzdušje in potreben delovni učinek lahko uničijo nedelavni, nedisciplinirani sotovariši. Učinek je manjši, s tem pa pada tudi osebni dohodek in nejevolja je tu.

Problem zase so alkoholiki, ki žal niso redki. Alkoholizem, ki ga sodobna medicina uvršča med narkotične bolezni, predstavlja v posameznih oddelkih že kar resen problem. Upoštevalno okolnosti, da se nahajamo v vinorodnem kraju, kjer se vino vsak dan uživa. Upoštevalno tudi to, da je naš Dolenjec vsele narave, da si rad zapoje ter da je ohranil stare običaje, ob katerih se ob kozarcu vina povesele. Ne moremo in ne smemo



Samo industrijski način proizvodnje nam lahko zagotovi hitrejši napredek. Na fotografiji so nekateri izmed udeležencev tečaja za vodje skupin. (Foto: Slavko Dokl)

pa pustiti, da delavci v vinjenem stanju, neprespani in utrujeni, opravljajo zahtevna in odgovorna dela pri montaži vozil in prikolici Vodja skupine je po službeni dolžnosti dolžan vinjenega ali utrujenega delavca odstraniti z dela. Pri tem često prihaja do ostrih obravnav, ki se vse pogosteje končujejo na disciplinski komisiji s kazenskimi sankcijami. Nedisciplinirani delavci s svojim negativnim odnosom zapostavljajo tudi svoje prve naloge — vodje delovne skupine.

Eno izmed važnih opravil vodje skupine je sprejem delavcev, uvajanje v delo in priučevanje mladih delavcev na priučitvi ali v učenju poklica. Proučevanje v praktičnem delu in delovnih prijemih zahteva od vodje skupin temeljito znanje v poklicu, kakor tudi znanje iz strokovne teorije in načina dela z ljudmi. Posebno važno za vodje skupin je, kako delati z ljudmi, posebno z mladino. Če bomo dobro naučili in pravilno vzgojili naš mladi kader, bo naš skupni trud rodil pričakovani uspeh.

V kratkih odstavkih je bežno prikazano delo vodij skupin. Njihovo delo je naporno in odgovorno. Samo dobro usposobljeni, delovni in odločni tovariši bodo v tempu proizvodnje lahko obdržali vodenje skupine v svojih rokah. S tem je prvi člen verige vodstvenih delavcev stnjen. Vodje izmen in oddelkov pa bodo lahko opravljali svoje delo, ki ne bo več zahtevalo posegov direktno na delovna mesta.

Zaradi pomembnih nalog vodje delovne skupine v procesu proizvodnje je vodstvo podjetja odločilo, da se v naš program izobraževanja najprej vključijo vodje skupin. Tečaj, ki je v teku in ga obiskujeta 2 skupini zaposlenih vodij skupin, naj tečajnikom dopolni znanje iz delovnega področja. Ta tečaj je začetek organiziranega izobraževanja, ki se bo še nadaljevalo. Vodjem skupin bo potrebno dati celovito znanje, ki ga zahteva delovno mesto.

Pomembnosti izobraževanja vodij skupin se zavedajo tudi naši strokovnjaki, ki so v to delo vključeni kot predavatelji. Marsikatero prosto uro, ki jim še preostane od že tako skrajšanega prostega časa, porabljajo domači strokovnjaki za pripravo gradiva, učne priprave in predavanja. Prijetno je bilo slišati našega strokovnjaka, ki je po prvih urah predavanja izjavil:

„Zdaj šele vidim, kaj vse manjka našim skupinovodjem.

Naša dolžnost je, da jim pomagamo in jih usposobimo za sposobne operativce. Ogrel sem se za to izobraževanje, ki mora uspeti!“

Prepričani smo, da je v našem kolektivu še veliko enakih somišljenikov, ki so pripravljeni sodelovati v razvoju izobraževanja. Imamo pa tudi mlad kolektiv delavcev, ki je sprejemljiv za izobraževanje in tudi pripravljen svoj prosti čas uporabiti za to, da si z učenjem pridobi novo znanje

IVAN ŠANTELJ

Naš center v Beogradu

Zaradi nezanesljivosti nekdanjih predstavništva IMV, zaradi katerih smo bolj izgubljali ugled kot ga pridobivali, smo se odločili za lastne servisne organizacije. Najprej smo jo začeli pripravljati prav v Beogradu, kjer je bil trg sorazmerno bogato založen z našimi izdelki.

Zametek sedanje organizacije je bil v nekaj nad sto kvadratnih metrov velikem lokalu (last IMV) na prometnem Bulevarju Crvene armije 17. Začeli smo skromno, a načrtno in vztrajno: prodajalna je imela dobro založeno skladišče z rezervnimi deli, za delovne mize skromnih uslužbencev je ostalo le malo prostora.

Občani so se tako ob nakupu avtomobila lahko prepričali, da smo dobro poskrbeli tudi za rezervne dele. Za vsa tehnična pojasnila in pomoč se je potrudil servisni referent. V kratkem času smo obseg dela in promet tako povečali, da dotedanji kader ni bil več kos naporom, za nove sodelavce pa ni bilo prostora.

Že po letu dni smo ob naporu vsega kolektiva zaključevali gradbena dela v novem, reprezentančnem lokalu v Ulici 27. mart 36. Ko je bil ta lokal dokončan, se je vanj preselila poslovalnica končnih izdelkov z administracijo in s servisnim referentom. Prodajalna rezervnih delov je na starem mestu zadihala bolj sproščeno.

V novem lokalu je za stekleno (sprednjo) steno stalen izložbeni prostor za vsaj štiri naša vozila in drobno opremo. Zve-

čer, ko je razsvetljen, privablja obilo radovednežev in prispeva k seznanjanju o naši dejavnosti v Beogradu. Najeli smo tudi ograjen in čuvan prostor za skladišče gotovih izdelkov. V tri zaprte bokse smo postavili servisno opremo, tako da vsak izdelek, preden ga izročimo kupcu, očistimo, uredimo in preizkusimo. Tako tudi vnaprej ugotovimo morebitne pomanjkljivosti, ki bi sicer kupca potem motile in povzročale dodatne reklamacijske stroške.

V neposredni bližini smo tako uredili vse dejavnosti beograjskega centra IMV.

Razširitev našega proizvodnega programa, vedno večje število naših vozil na trgu, zahteva po ekonomičnem vzdrževanju in konkurenca zahtevajo od Prodajno – servisnega centra dosledno uresničevanje nalog. Iz neplodnega pisarniškega

administriranja mora iti na trg, kar pomeni, da morajo prodajni referenti načrtno poglobljati stike z dosedanjimi in bodočimi kupci, da morajo ovreči dvome v kakovost in uporabnost vozil IMV in s praktičnim prikazom dokazati zanesljivost vozil pri različnih pogojih uporabe. Prodajni, še posebej pa servisni referenti, morajo zato tudi prevzeti popolno odgovornost, če kdaj naša vozila zaradi morebitne nepoučenosti kupcev, malomarnosti servisov ali celo pomanjkanja rezervnih delov niso uporabna tako, kot v resnici morajo biti.

Poslovalnica rezervnih delov mora sodobno planirati, ne pa naročati rezervne dele po občutku in izkušnjah, ki mnogo-

krat varajo. Tudi založenost mora biti boljša, dobava pa hitra.

Dolžnosti in odgovornosti beograjskega servisa – ta je le eden izmed naših servisov v Jugoslaviji – so natančno določene. Vsi zaposleni v beograjskem servisu se morajo zavedati, da je njihov edini namen: uspešno in rentabilno poslovati v splošno zadovoljstvo kupcev. Na podlagi doseženih uspehov pa je kajpak potrebno nujno nagrajevanje po merilih, ki jih občuti tako v dobri kot v slabi obliki celoten kolektiv Industrije motornih vozil.

TONČEK ŠEPEC,
vodja prodajne službe

Glas mladih

(Nadaljevanje s 5. strani)

počudno. Mimo teh vprašanj naša organizacija prav gotovo ne more in ne sme iti! Ustanoviti bo treba disciplinsko komisijo v okviru naše organizacije. V sodelovanju z disciplinsko komisijo podjetja ter s kadrovsko-socialno službo v podjetju naj bi sodločala o vsakem mladincu, ki bo kršil delovno disciplino.

plino. V naših vrstah ne moremo trpeti članov, ki bi s svojimi dejanji blatili ugled mladinske organizacije v tovarni in izven nje.

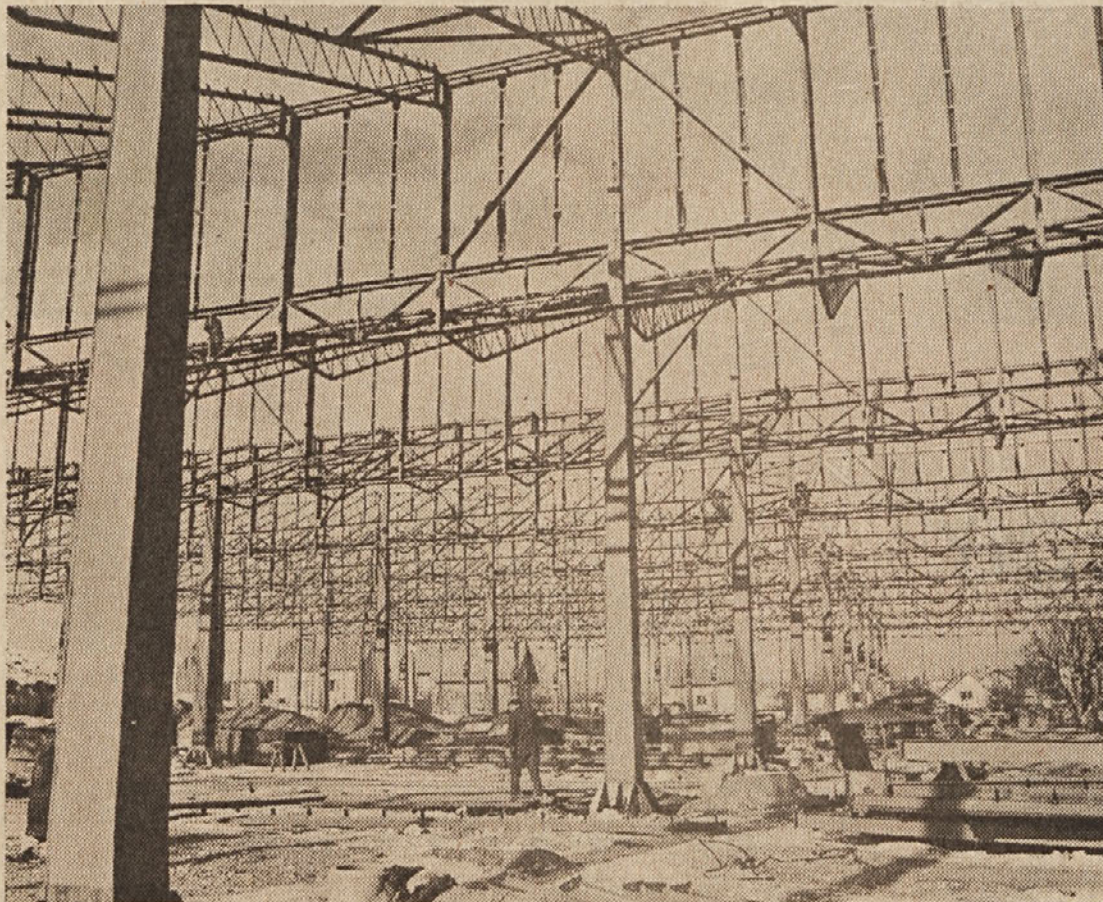
Govorili smo tudi o članarini; brez denarja žal tudi mi ne moremo uresničiti načrtov. Sklenili smo, da bo vsak mladinec plačal po en dinar članarine na mesec. Članarino bomo enkrat na leto odtegnili od osebnega dohodka. S tem denarjem bomo pokrivali stroške za izlete, športna srečanja, letovanja, predavanja, seminarje itd.

Uvodno poročilo, ki ga je prebrala Vida Kerin, je govorilo tudi o sodelovanju z družbenopolitičnimi organizacijami v podjetju (s sindikatom, osnovno organizacijo ZK), kot tudi o sodelovanju z mladinskimi aktivimi v drugih kolektivih. Tu bi lahko naredili marsikaj koristnega, zanimivega in tudi zabavnega. Letos naj bi končno tudi uresničili srečanje mladincev vseh slovenskih proizvajalcev motornih vozil in avtomobilске opreme.

Nismo šli tudi mimo vprašanja, kako vključujemo mlade delavce v samoupravne organe podjetja. Tudi vzgoja za vse-splošno ljudsko obrambo nam ne sme biti nekaj tujega, temveč sestavni del naših prizadevanj.

Na konferenci, ki je bila dobro pripravljena, smo marsikaj ugotovili in načeli; po splošni oceni je uspela.

VIDA KERIN



Takle je bil pogled na začetek gradnje nove proizvodne dvorane IMV leta 1968; to je bila prva etapa v izgradnji naše tovarne (Foto: arhiv IMV)



14.000 IMV prikolic

Letošnji proizvodni program za kamping prikolice narekuje povečanje, ker bomo morali domače zmogljivosti bolje izkoristiti in vključevati v delo tudi kooperante. Proizvodni načrt predvideva 14.000 prikolic. Med novostmi, na katere velja opozoriti, je še posebej pomembna ta, da prodiramo na zahodno tržišče ne samo s čedalje večjo prodajo, pač pa tudi z novo tovarno za montažo prikolic, ki jo postavljamo v Belgiji. Belgijska tovarna Industrije motornih vozil naj bi začela normalno delati že do konca leta, v tem letu pa računamo, da bomo tam sestavili 3.000 prikolic. Proizvodne dvorane v Belgiji bodo merile blizu 15.000 kvadratnih metrov. Za našo prodajo prikolic je seveda močno pomembno, da so prikolice narejene kakovostno, brezhibno in natančno. Na fotografiji: zadnja dela pred prodajo. (Foto: IMV)

Sejem v Amsterdamu

Od 29. januarja do 6. februarja je bil v Amsterdamu v znameniti razstavnici dvorani RAI sejem prikolic, na katerem je tudi novomeška Industrija motornih vozil razstavljala svoje izdelke. CARAVAN-RAI je ena izmed največjih razstav prikolic v Evropi. Še posebej pomembna je zato, ker jo prirejajo pred začetkom spomladanske sezone. Takrat nekateri proizvajalci pripeljejo na ogled svoje zadnje skrivnosti, da bi presenetili konkurenco in si s tem zagotovili boljšo prodajo v sezoni. Tudi naše podjetje se udeležuje amsterdamske razstave, ker je sodelovanje na razstavah pomembno za dobro prodajo v konkurenčni bitki na zahtevnem zahodnoevropskem trgu. IMV se v Amsterdamu predstavlja v najboljši luči, ker je postala tovarna ena izmed najmočnejših proizvajalk in prodajalk prikolic na zahodnem trgu. Na fotografiji: ADRIA prikolice na sejm CARAVAN-RAI, Amsterdam 1972. (Foto: IMV)



Kombi se predstavi



Pogled na oddelek stiskalnic

Dovolite, da se predstavim: kombi.

Sem član družine dostavnih vozil, ki je v Jugoslaviji znana pod imenom kombi. V osnovni skupini smo: kombi, servis, servis s povišano streho in servis nosilnosti 1,5 tone s povišano streho. V skupini specialnih vozil smo: turist, sanitet, milica in gasilec. V skupini kamionetov pa: kurir 1 tona, kurir 1,5 tone in cestar.

V posebno skupino, torej v tisto, ki jo je tudi mogoče osvojiti, spadajo vlečna vozila, pošarska vozila, vozila za vojsko, pogrebna vozila in druga. Raznovrstnost uporabe kombija je razvidna že iz tega pregleda: mogoče ga je prilagoditi za najrazličnejše potrebe. Še večja pa je ta možnost, ker je mogoče v kombi vgraditi bencinski ali diesel motor.

Rojen sem v novomeški tovarni IMV. To pomeni, da sem projektiran, konstruiran in izdelan (z izjemo motorja in menjalnika ter nekaterih manjših delov) po domači zamisli in domači tehnologiji in da me delajo že 12 let.

Na osnovi letnih in polletnih planov prodaje dostavnih vozil me načrtujejo v operativni pripravi proizvodnje avtomobilov tako, da najprej planirajo izdelavo vseh potrebnih elementov za izdelavo podsklopov in sklopov. Te elemente v glavnem izdelujejo v presernici in mehanski obdelavi, sestava podsklopov in sklopov pa se začne v linijski proizvodnji.

Prva skupina v linijski proizvodnji je vsekakor oddelek, v katerem izdelujejo karoserijo. V različnih pripravah in pripomočkih zložijo vse potrebne dele, nato jih zvarijo elektro-

točkovno ali avtogeno v posamezne sklope, kot so čelna stena, pod, streha, stranice, pregradna stena. Te dele nato združijo v glavni pripravljalni napravi, kjer dobim dokončno obliko. Ostale sklope, kot na primer vrata, nataknejo name po obdelavi. Tu me kleparji poravnajo, zgladijo, povarijo, zalotajo s plastičnim lotom, tako da me na koncu kontrolor, ki me mora vsega pregledati, samo še boža z gladko rokavico.

Po karoseriji me prevzemajo v lakirnico, kjer me dobro zaščitijo pred največjim sovražnikom – rjo. Najprej me temeljito očistijo s petrolejem, praški, lugi in vodo, potem pa me potopijo v elektroforetsko kad. V tej kadi se me zaščitna barva prime z zelo tankim slojem, barvo pa potem spečejo še pri temperaturi 180 stopinj Celzija. Po tem me po spodnjem delu zaščitijo s posebno plastično snovjo ter zatesnijo na vseh možnih regah. Potem me še enkrat pečejo. Tako sem z vseh strani zaščiten. Nato me pobrižgajo s predlakom in po pečenju še s pokrivnim lakom – to je tisto, kar mi da tako prijeten lesk in sijaj.

Od tu pridem na montažo, kjer bodo iz mene naredili motorno vozilo. Opremljajo me z lučmi, okni, okrasnimi letvami in drugim na karoserijskem traku. Hkrati opremljajo na šasijskem traku šasijo. To šasijo so iz elementov, ki so jih naredili v presernici in mehanski obdelavi, zvarili v našem brežiškem obratu. Tam delajo mimo šasije še kasone, posode za gorivo, ogradja sedežev in nekatere druge dele.

Na šasijo pritrdijo sestavljen motor, ki ga kupi IMV od

BLMC, menjalnik, namestijo vse potrebne cevi, vzmeti, osi in končno še kolesa. Ko je vse to privito in uravnovešeno, potisnejo šasijo na dvigalko, nanjo pa z drugim dvigalom namestijo še karoserijo.

Naprej se pomikam že kot vozilo na lastnih kolesih; porivajo me in dokončno opremijo s ključavnicami, stropnimi oblogami, sedeži in z vsem drugim, kar je potrebno, da sem popoln. Prevleke sedežev in stropne prevleke šivajo v našem obratu na Mirni, kjer izdelujejo tudi elektroinstalacije.

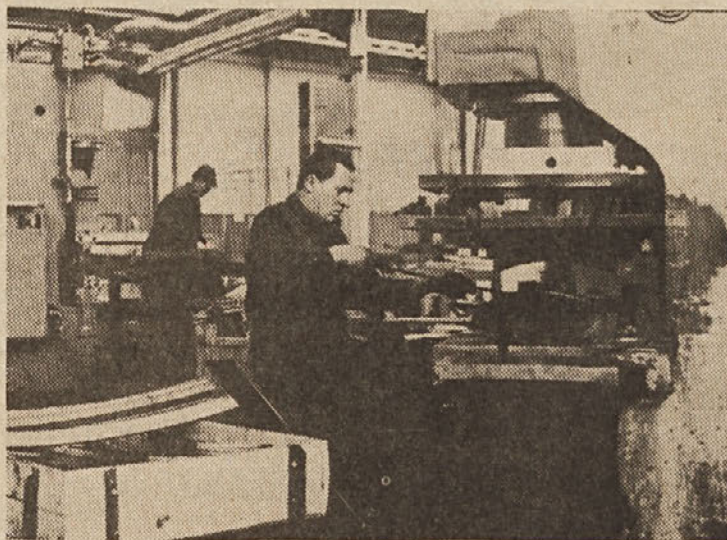
Na zadnji dvigalki me temeljito pregledajo, uredijo zavore, me napolnijo z gorivom in prvič vključijo moje srce – motor. Odpeljejo me na poskusno vožnjo: včasih na valje, včasih pa kar po cesti proti Gorjancem. Potem se spet vrnem v tovarno na adjustažo, kjer mi opravijo tako imenovani nični servis, odstranijo vse morebitne okvare, ki so se pokazale med vož-

njo. Ko me dobro očistijo, me dajo v prodajo.

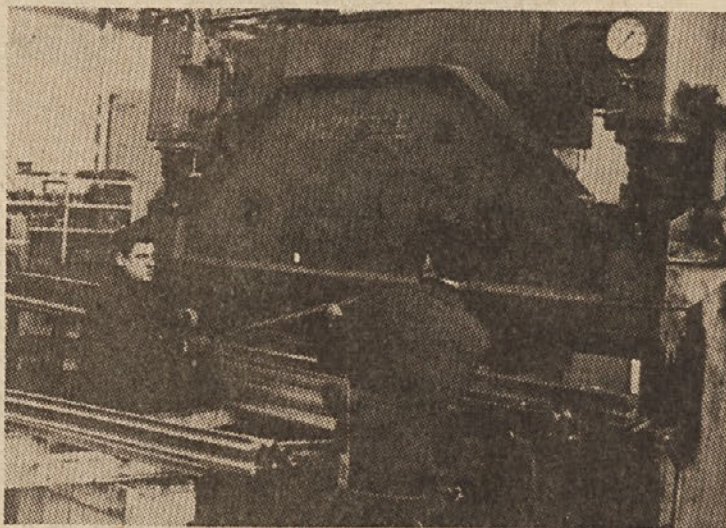
Sestavljen sem iz nekaj tisoč delov in – verjemite mi! – ni me lahko sestaviti tako, da bo moja kvaliteta taka, kot jo zahtevajo kontrolorji in kupci. Zavedajte se, da sem edino jugoslovansko dostavno vozilo, zato moram biti najboljše! Res je, da včasih zmanjka materiala in me ne morejo dokončati, pa me porinejo v hrib ali v blato, res pa je tudi, da marsikdo dela z menoj tako kot svinja z mehonom – ta me odrgne z izvijajem, drug me udari v drugega, poškoduje z orodjem ali s čem drugim. Najhuje pa je, da name slabo pritrdijo kak del, da že na poskusni vožnji šklepečem in zgubljam dele.

Zato prosim vse, ki me delate: naredite me tako, da bom zares najboljši pri nas!

IVO ŠTEBLAJ,
vodja proizvodnje
avtomobilov



Izdelava vratnih profilov na hidravlični stiskalnici 250 Mp



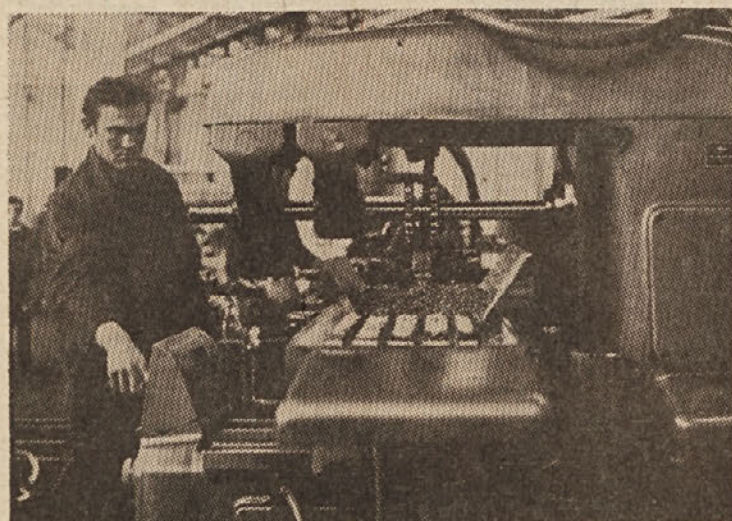
Izdelava profilov na robilnem stroju



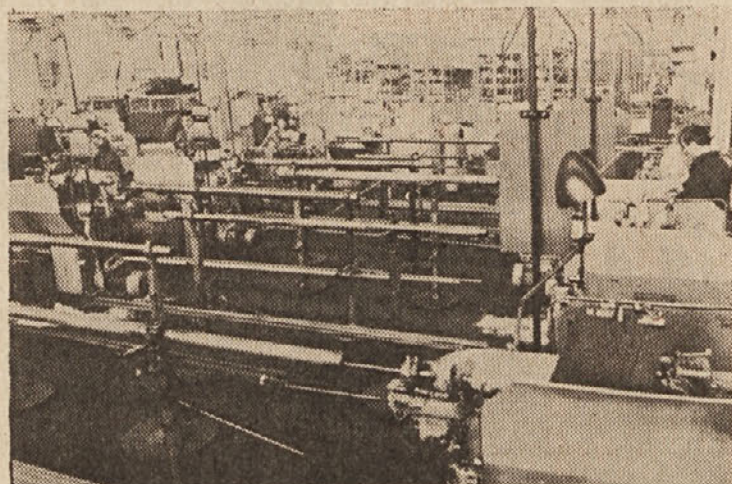
Pogled na oddelek mehanske obdelave



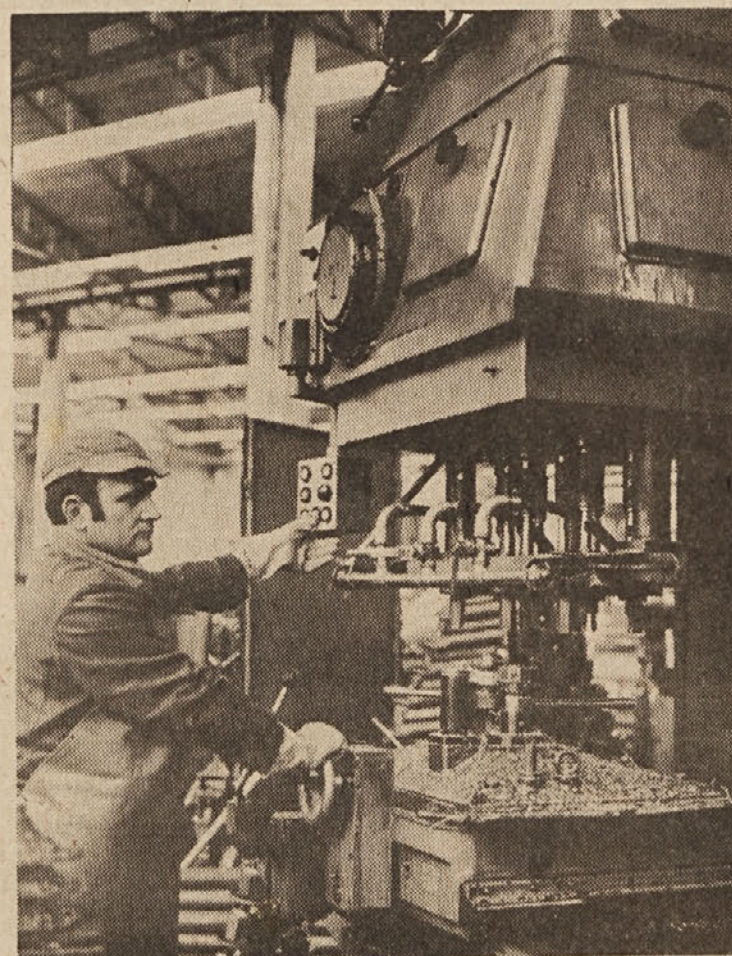
Struženje čepov na Pirexu



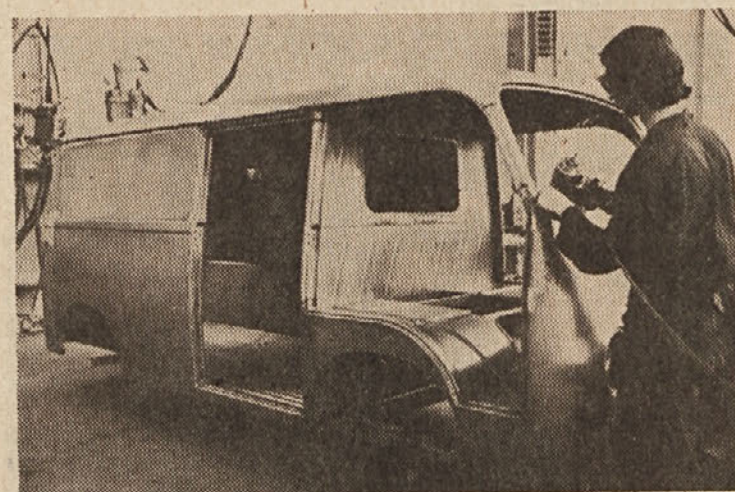
Delo na rezkalnem stroju



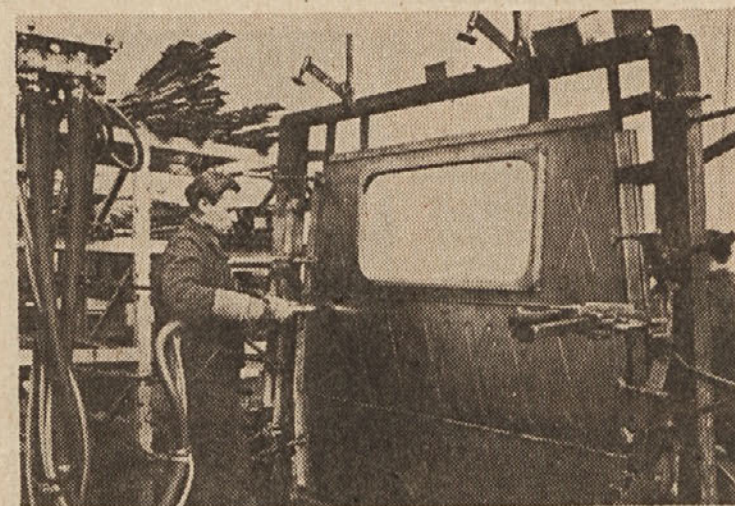
Oddelek krivuljnih avtomatov



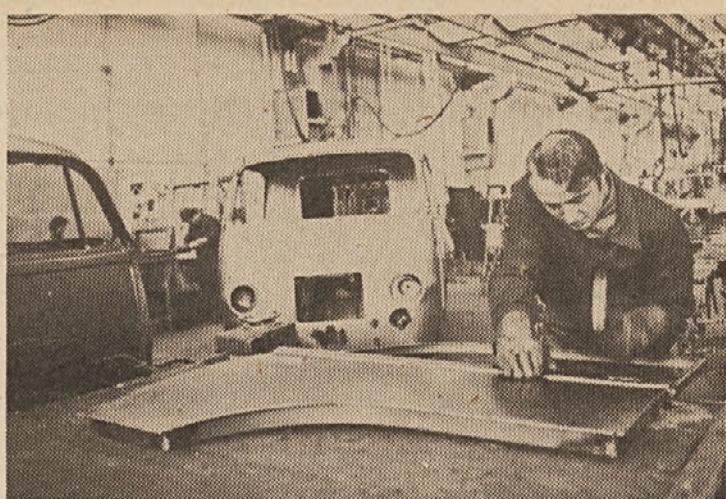
Vrtanje prirobnic na večvretenčnem vrtalnem stroju



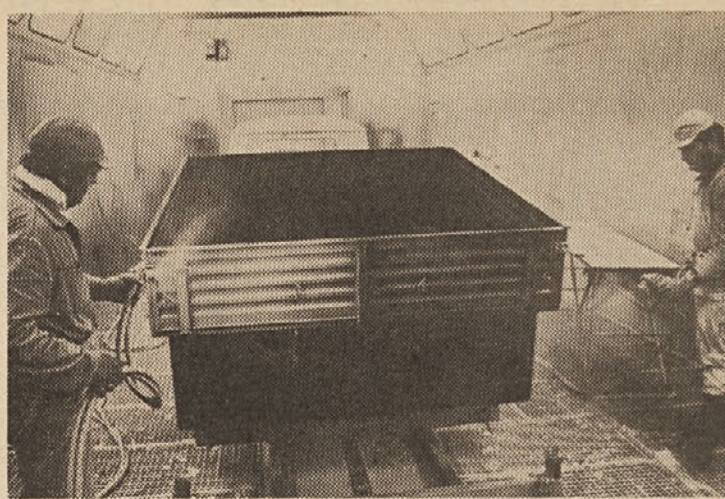
Poobdelava zvarov



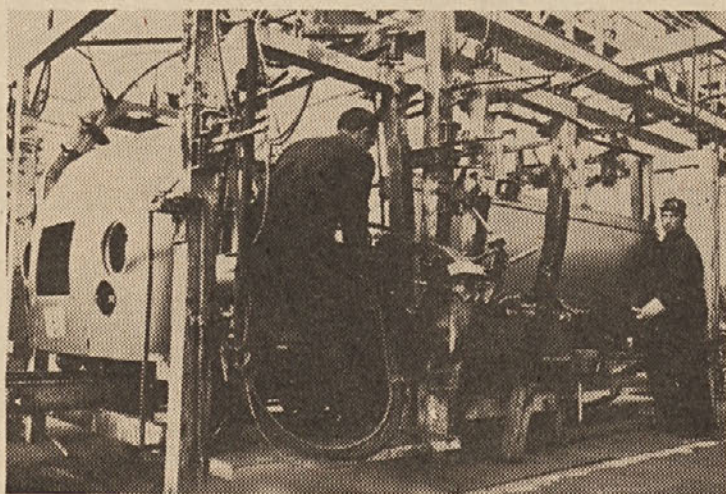
Predstava kurirjeve pregradne stene



Vlaganje delov v glavno sestavljajno pripravo



Brizganje s pokravnim lakom



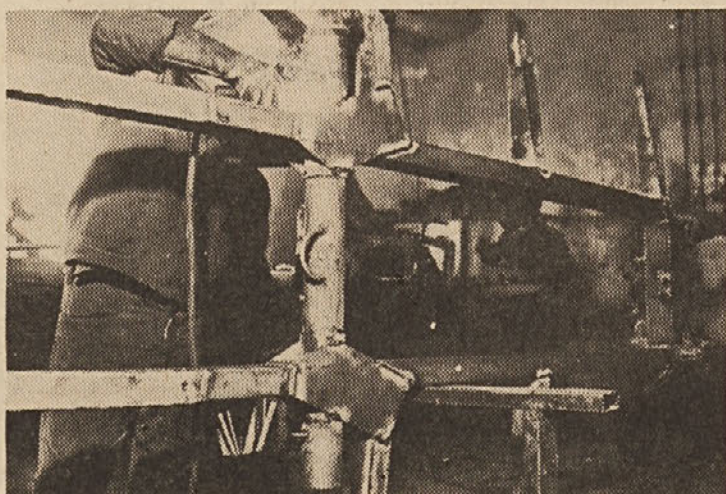
Izdelava kombijevih vrat



Vgrajevanje luči pri montaži



Pogled na poobdelavo karoserij



Dokončno varjenje kombijeve šasije v Brežicah



Zadnji pregled pred preskusno vožnjo (FOTO: MIRKO VESEL)

Prvo številko našega tovarniškega časopisa, ki smo jo natisnili v 4200 izvodih, so dobili v roke vsi zaposleni. Po izidu številke, ki so jo naši delavci na splošno, potem ko so jo skrbno prebrali, dobro ocenili, smo povprašali nekaj zaposlenih in dobili naslednje odgovore o tem, kaj jim pomeni tovarniški časopis. Na vprašanja nekaterih drugih pa boste lahko odgovore razbrali že iz vsebine tokratne številke.

LUDVIK ZAKOVŠEK (iz novomeške tovarne): „Šele zdaj sem izvedel, kaj delajo in kako živijo drugi naši obrati. Berem veliko, sem dovolj kritičen, vendar se mi vseeno zdi, da je glasilo dobro. Več bom lahko povedal, ko bo izšla druga številka. Prepričan sem, da bo Kurir redno izhajal, ker bo sicer polovico manj vreden. Želim, da bi na straneh našega časopisa zaživel delavci in vsi, ki to služijo.“

JOŽE GRAMC iz Stankovega je v tovarni že 10 let. „Kurir nam bo veliko povedal o vsem, kar nas zanima. Jaz bi rad izvedel, kako izpolnjujejo norme v drugih obratih, kakšne težave imajo, pa tudi, kakšen bo razvoj našega obrata, kdaj se bomo preselili v novo halo in koliko nas bo. Zanima nas, koliko naredimo iz meseca v mesec, kako prodajamo in nadejam se, da bo naš Kurir nepo-



grešljiv obveščevalec o vsem, kar sklepajo samoupravni organi v Novem mestu. Povezoval nas bo med seboj, oglašali se bomo in odgovarjali drug drugemu. Prva številka obeta, da bo kos ustreči vsem našim željam. Če pri sedanjem obsegu ne bo dohiteval vseh novic, ga bomo še vedno lahko povečali.“

ANGELCA GRAHEK, delavka v obratu Črnomelj: „Zadnji čas, da so se spomnili na boljše



obveščanje. Časopis mi je všeč. Že v prvi številki Kurirja, ki sem jo v službi šele na hitro preletela, je precej napisanega o raznih obratih. Prav je tako, kajti med seboj se slabo poznamo. Moja želja je, da bi tovarniško glasilo redno izhajalo in da bi v bodoče še več pisalo o življenju delavcev.“

MARTIN STARIHA, delavec iz obrata na Suhorju: „Pred pol ure sem Kurirja dobil v roke. Mejdun, da je dober! Prebrati ga še nisem utegnil, to bom naredil doma, toda na prvi pogled in po slikah sodeč, smo lahko veseli. Obveščanje je bilo pri nas res pomanjkljivo, saj nismo vedeli eden za drugega. Mislim na obrate in delavce. Upam le, da bo Kurir redno izhajal.“

Pogovore pripravili:
RIA BAČER
SLAVKO DOKL
in **JOŽICA TEPPEY**



Vtisi o delu v IMV

zmožnostih. Včasih sem se sicer neugodno počutil, ko sem se videl nekoristnega in ker nisem mogel uporabljati tistega, kar znam tako, kot sem si nekoč predstavljal.

Tudi prva konkretna naloga, ki sem jo dobil, se mi je kljub začetnemu neznanju, površnim predstavam o motoristiki in pomanjkljivemu znanju tujega jezika, posrečila. Kasneje, ko so mi starejši kolegi pregledali izdelek, in ko sem spoznal, da mi manjka le bolj pregledno znanje izrazov, sem bil kajpak vesel, da sem delo dobro opravil. Žal še nič ne vem, ali bo delo uporabljeno ali bo končalo v kakem predalu.

V tem kratkem času sem spoznal organiziranost naše servisne službe. Marsikaj me je sicer zbadlo in sem hotel podirati ploteve, ko sem spontano reagiral, toda razveselil sem se odnosov med sodelavci, ki so človeški in dobri. Po začetnih vtisih si želim ostati v podjetju, na delovnem mestu, ki me veseli.

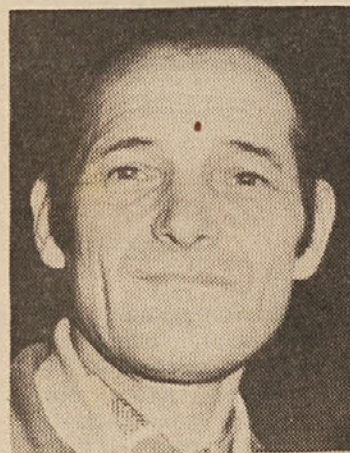
Še preden sem se zaposlil, so me znanci in prijatelji svarili, da moram držati jezik za zobmi in postati kimavec. Nisem bil tak in spoznal sem, da to sploh ni nujno. Kajpak se je treba o stvarih pogovoriti takrat, ko so znana vsa dejstva, ne pa govoriti v tri dni. Tako sem v kratkem času občutil, da v kolektivu ni slabih odnosov, pač pa da to govore le nepoučeni in zlonamemeži.

Inž. **JOŽE ROZMAN**

V začetku tega leta sem se kot pripravnik – inženir I. stopnje zaposlil v servisni službi na delovnem mestu servisnega referenta. Po mesecu dni lahko napišem le nekaj osebnih vtisov o svojem delu.

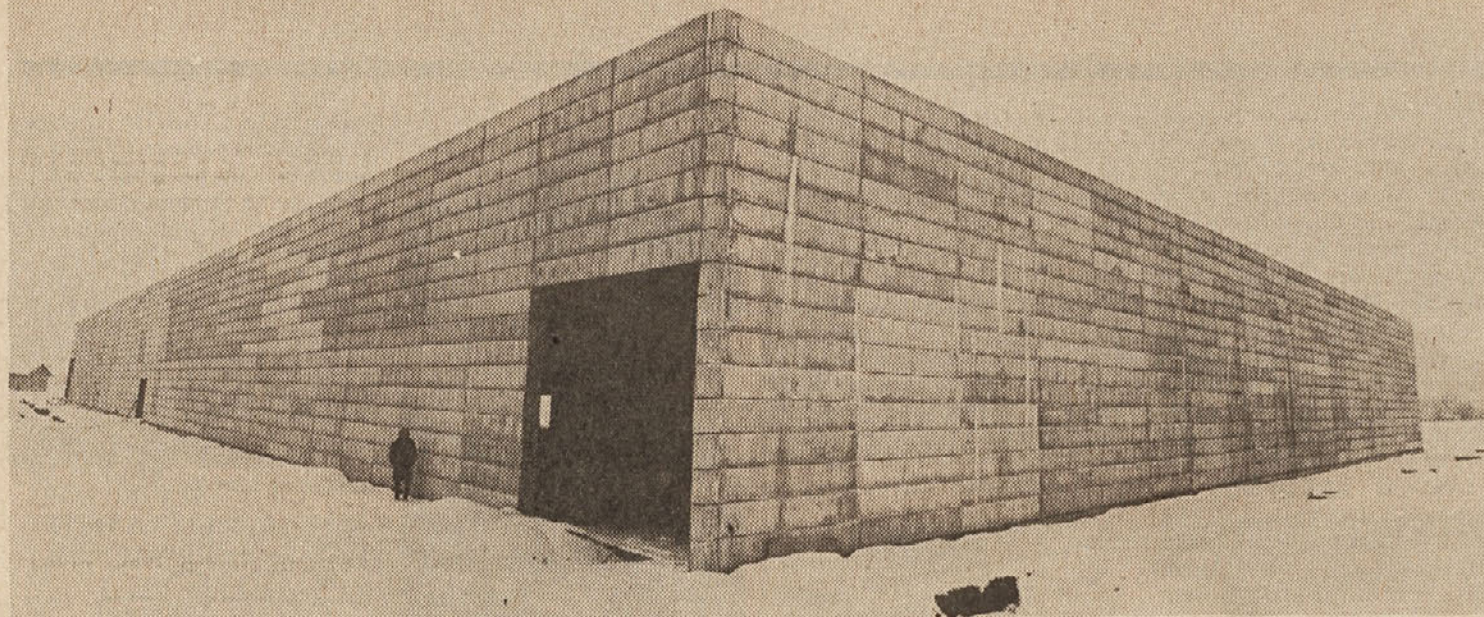
Za tovarno sem prvič zvedel podrobneje leta 1967 na Švedskem, ko sem v Uppsali zagledal našo prikolico. Na zunaj sem sicer poznal IMV 1000, tisti stari dvotaktni kombi. Z ženo sem se lani naselil v Novem mestu, ker je žena dobila zaposlitev v Krki. Takrat sem zaprosil za zaposlitev v IMV in začel delati januarja letos.

V začetku sicer nisem vedel, kakšno bo delo v taki delovni organizaciji, a sem že ob spoznavanju ugotovil, da ni res tisto, kar običajno o IMV govore. Povsod so me prijazno sprejeli in mi pomagali, da sem lahko čimprej prebrodil začetne težave. Prve dni sem urejal svoje vtise, da bi lahko dobil sliko bodočega dela. Najprej se mi je zdelo, da ni vse tako, kot mora biti, vendar se moje mnenje od dneva do dneva spreminja, ko vidim, kako vsak dela po svojih



ANČKA JAKOBČIČ (iz novomeške tovarne): „Zelo malo časa imam, da bi več brala. Naše glasilo sem vzela v roke in prebrala sestavek generalnega direktorja, drugo pa sem prihranila za prihodnjic. Od svojih sodelavcev sem zvedela, da so bili vsi zadovoljni; želijo le, da bi bil list še bogatejši. V glavnem pa se moramo tisti, ki smo do zdaj malo brali, privaditi: ker bo časopis pisal o nas, bomo brali!“





Po temeljitem proučevanju domačega in tujega tržišča smo začeli v Brežicah graditi novo tovarno za izdelavo avtomobilske opreme. V novi proizvodni dvorani bo zaposlenih 400 delavcev. Tovarna bo izdelovala opremo za avtomobile. Razen za potrebe domačega podjetja bomo opremo izvažali tudi za BLMC. Ker bomo kupili nove, specializirane stroje, bomo visoko produktivni, kar je kajpak pogoj za nizke cene in uspešen prodor na tuje tržišče. (Foto: M. Vesel)

Iz avtomobilske industrije Jugoslavije

Kakšna bo usoda jugoslovanskih avtomobilov?

»Tomos« v Buzetu

Nebo nad jugoslovansko avtomobilsko industrijo ne obeta nič kaj prida vedrega vremena. Zvezna vlada je lani julija odločila, da izdelovalci avtomobilov lahko uporabijo samo polovico deviz, pridobljenih s prodajo vozil, s 1. januarjem pa naj bi bil ta znesek samo še četrtnino od izkupička. Še preden je ta zadnja omejitev pričela veljati, pa jo je zamenjala nova, še hujša, ki pušča našim proizvajalcem samo 15 % deviz, ustvarjenih s prodajo.

Zaskrbljenost proizvajalcev je čedalje večja. Ko so novembra 1971 že pripravili splošno podražitev avtomobilov za 5 do 10 %, jih je prehitela znana „zmrznitev“ vseh cen, potem pa je prišla še devalvacija. V predelih zvezne vlade je ostala tudi njihova zahteva, da bi se zmanjšanje deviznega zneska od polovice na četrtnino pričelo izvajati šele z novim letom 1973. Tako avtomobilskim tovarnam v Kragujevcu, Novem mestu, Sarajevu, Koprju in Ljubljani ni preostalo drugega kot omejiti oziroma popolnoma ustaviti prodajo osebnih avtomobilov.

Kragujevac je letos računal prodati 70.000 vozil „zastava 101“. Zaradi zamud pri kooperantih pa mora uvažati skoraj kompletno vozilo 101. Devalvacija in omejitve uporabe deviz so ga prisilile na zmanjšanje letošnjega proizvodnega programa od 70.000 na 25.000 avtomobilov zastava 101.

Tomos je že več let pripravljaj s Citroenom mešana jugoslovansko francosko industrijsko družbo, ki naj bi Koprju do

leta 1975 omogočila izvoz v višini 90 milijonov francoskih frankov. Zdaj ni ogrožena samo

mešana družba, ampak ne bodo mogli izvesti niti letošnjega proizvodnega načrta, kot zatrjujejo Primorci.

Montažerji v Sarajevu in Ljubljani so še na slabšem, saj nimajo nobenega modela, v katerem bi vgrajevali vsaj polovico izdelkov domačih kooperantov. Če bi prodajali vozila po zamrznjenih cenah z 10 % popustom za devize, bi dobili manj denarja kot matična tovarna v tujini.

Čeprav so navedene spremembe močno prizadele tudi IMV, ni treba obupavati. Povprašali smo najodgovornejše in slišali:

„Z ozirom na velik izvoz naše tovarne na zahodno tržišče in z izvozom posameznih avtomobilskih delov za British Leyland, bo imela IMV dovolj deviz za zadovoljitev svoje letošnje proizvodnje!“

Mimuli mesec so se sestali v Beogradu člani skupnosti proizvajalcev potniških avtomobilov, da bi dokumentirano in enotno opozorili vlado na posledice sedanjih predpisov o davku, carini in deviznem režimu, ki lahko pripeljejo do velikega zastoja in morda celo ustavitve proizvodnje potniških avtomobilov, v kateri je s kooperanti vred v Jugoslaviji zaposlenih že več kot 100.000 ljudi.

M. MOŠKON

Novo vodstvo

22. januarja je bilo izvoljeno novo predsedstvo mladinske organizacije v IMV. Za predsednico je bila izvoljena Vid a Kerin, ki je tudi članica predsedstva RK ZMS in članica predsedstva občinskega komiteja ZMS. Sekretar je Zvone Rožanc, člani predsedstva pa so: Marija Janežič, Franc Kapš, Milenko Stankovič, Alojz Kebeč, Zvone Miklič, Breda Blatnik, Rudi Sadek, Marjan Pavlin, Valentin Rudman, Stane Cvelbar, Janez Šali, Jože Mavretič, Milan Hočevvar, Boris Govednik, Simo Gogič in Frida Mlekuž.

Novemu vodstvu želimo veliko uspehov pri delu!

Koprski Tomos gradi v Buzetu obrat za proizvodnjo delov za Citroenove avtomobile. Skupaj z nedavno končanim obratom za proizvodnjo koles za motocikle bo novi obrat hrbtenica proizvodnje za avtomobilsko industrijo v tem mestecu severne Irske.

Nedavno končani obrat za proizvodnjo koles za motocikle, ki so ga s skupnim vlaganjem zgradili „Tomos“ in občina Buzet, zaposluje danes 110 ljudi iz Buzeta in okoliških krajev. Letna proizvodnja bo vredna približno 30 milijonov dinarjev in bo za skoraj tretjino povečala bruto produkt te najbolj nerazvite istrske občine. Ker je v proizvodni dvorani z 2000 kvad. metri površine še ostalo nekaj prostorov, so ga izkoristili tudi za proizvodnjo nekaterih drugih delov za avtomobile.

Z gradnjo velike dvorane s površino 4500 kvad. metrov, v kateri bodo delali izključno dele za avtomobile Citroen, so že začeli. Končali jo bodo spomladi, ko pa bo zgrajena, bo število zaposlenih v tej „Tomosovi“ ekspozituri v Buzetu presseglo številko 400.

IMV na tujem

Danes imamo že skoraj v vseh zahodnoevropskih državah svojo lastno IMV ADRIA CARAVAN organizacijo. Na tej strani vas bomo v naslednjih številkah Kurirja skušali seznanjati s to, že danes skoraj največjo jugoslovansko organizacijo na Zahodu. Prejšnji mesec ste lahko prebrali nekaj novic o Švedski, državi, v kateri smo prodali svojo prvo kamping prikolico. Danes vas seznanjamo z Nemčijo, kjer imamo največjo CARAVAN organizacijo.

Industrija motornih vozil sodi med največje slovenske izvoznike, zvoz prikolic pa je pomemben delež v našem skupnem izvozu. IMV ADRIA CARAVAN organizacija si je na tujem priborila ugled in ima veljavo.

O glavi in glavi

Stranka: Halo, je tam servisna delavnica?

Mojster: Servisna delavnica, kaj želite?

Stranka: Mojstra Podbrdnika!

Mojster: Pri telefonu, prosim.

Stranka: Že zadnjič sva govorila, tukaj Zaletelova.

Mojster: O, dober dan, vi ste, kaj bo dobrega?

Stranka: Z mojo glavo nekaj ni v redu?

Mojster: Kaj pa je narobe?

Stranka: Moj sosed, ki se tudi spozna na te reči, je ugotovil, da imam počeno glavo.

Mojster: To je pa že težji primer.

Stranka: Mojster, se bo dalo popraviti?

Mojster: Seveda, zamenjali vam bomo glavo!

Stranka: Pa bo to drago?

Mojster: Ja, še kar drago.

Stranka: Nič ne de, saj nisem jaz kriva, da mi je počila glava. Mislim, da tudi plačala ne bom jaz.

Mojster: Kdo pa bo plačal, če ne vi. Pregreli ste glavo, se pravi preforsirali, taka glava pa ne prenese veliko.

DRAGO AHAC



Zvezdice kažejo, v katerih krajih imamo ADRIA – trgovce. Veliko zvezdic pač dokazuje, kako močno smo se v Nemčiji že uveljavili

Osvajamo Zahodno Nemčijo

Leta 1967 so stekli naši prvi poskusi izvoza prikolic tudi v Zahodno Nemčijo, prek trgovca Fatten Mobilheim, Duelken. Kmalu pa je postalo podjetju jasno, da nam trgovci, ki gledajo le na svoj dobiček, ne morejo omogočiti hitrejšega razvoja v prodiranju na tuje tržišče. To je bilo tem bolj očitno tudi zato, ker trgovci, ki nimajo dovolj kapitala, ne morejo organizirati večjega števila prodajnih mest. Prav zaradi tega bi bila taka borba s konkurenco, ki je bila po številu narejenih prikolic že precej pred nami, brezupna. Vodstvo podjetja se je zaradi tega že v prvi polovici 1968 odločilo za postavitev lastne prodajne organizacije v Zahodni Nemčiji. Firma IMV ADRIA WOHNWAGEN, Vertriebs

G.m.b.H., je bila ustanovljena junija 1968.

Pod vodstvom vodje firme Manfreda Dahmerja je potrdila, da je bila odločitev naše tovarne pravilna. Firma je namreč potem vsako leto vključevala v svojo organizacijo nove trgovce in s tem vsako leto tudi povečevala prodajo prikolic.

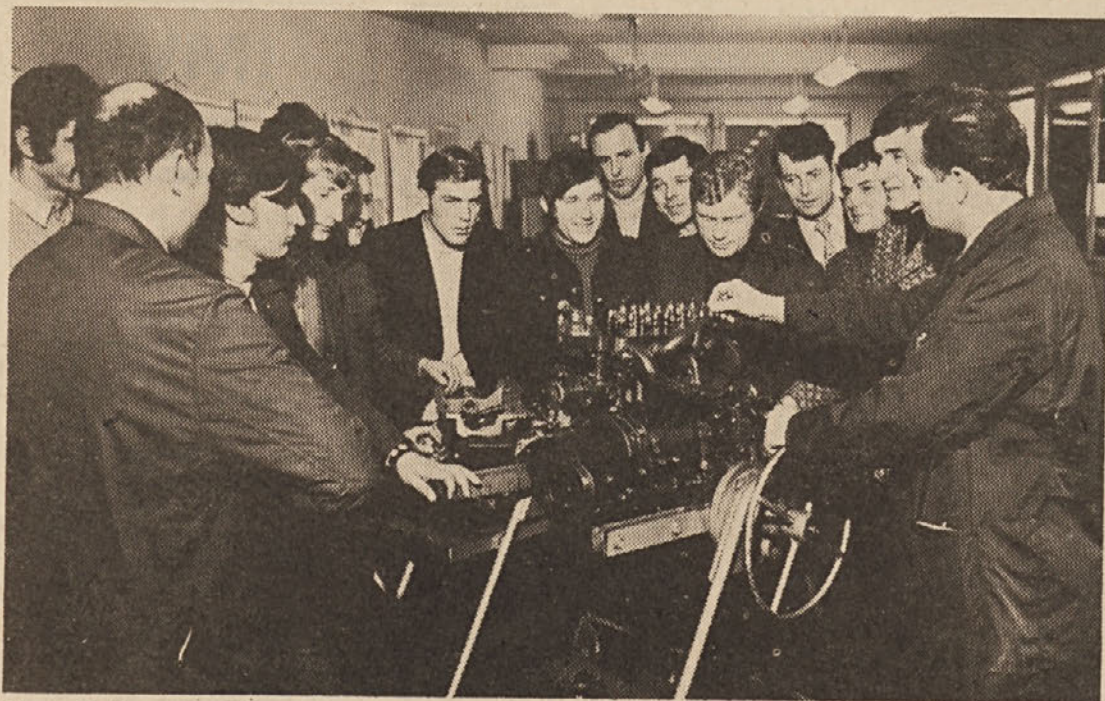
Danes je v organizaciji naše firme vključenih že 54 samostojnih trgovcev, ki prodajajo prikolice v Zahodni Nemčiji. Po številu prodanih prikolic deli firma IMV ADRIA tretje do četrto mesto, skupaj z največjimi nemškimi proizvajalci. Poudariti pa je treba, da ti prodajo skoraj vso proizvodnjo na domačem trgu, mi pa prodajamo prikolice po vsej Zahodni Evropi.

Glede na zanimanje nemških kupcev za nakup ADRIA prikolic lahko sklepamo, da bomo kljub izredno ostri konkurenci obdržali svoje mesto na nemškem trgu. Če ga ne bomo celo še izboljšali. Kajpak bomo morali poskrbeti, da bomo nenehno uresničevali nove načrte, da bomo delali še bolj kakovostno in da bodo tipi prikolic še bolj funkcionalni.

Kako smo napredovali v Zahodni Nemčiji, zgovorno pričajo tudi podatki o prodanih prikolicah. Leta 1968 smo jih prodali 109, naslednje leto 2035, predlanskim 2290, lani pa že 4487.

SLAVKO BLATNIK, vodja zunanjetrogovinskega sektorja

Skrb za kadre — dobro naložena investicija



Na servisnih seminarjih ne prelevamo le teorije, pač pa se vsi udeleženci seznanijo tudi s skrivnostni sklopov avtomobila. (Foto: Mirko Vesel)

Z rastjo tovarne pa so se porajale težave in se še pojavljajo. Povzemam besede kronista, ko je zapisal v kroniko Novega mesta:

„Mesto ob Krki dobiva vse bolj oblike velikega in sodobno urejenega mesta, prebivalstvo pa je še vedno kmečko...“

Kako resnične so te besede, se zavedamo zlasti v Industriji motornih vozil. Prav zaradi tega vlaga IMV veliko skrbi v vzgojo lastnih kadrov. Ena izmed šte-

vilnih nalog servisne službe v IMV je tudi skrb za vzgojo kadrov v lastnem učnem centru. Zavedamo se, da v tem hitrem razvoju, ki ga je dosegla IMV, ne moremo pričakovati, da bodo ljudje prihajali sami od sebe k nam kdo ve od kod. V vzgojo potrebnega kadra so delavci servisne službe vložili ogromno volje, prav toliko prostega časa in veselja do dela, ki bo prej ali slej rodilo dober plod.

Čeprav smo skromni in se ne postavljamo z uspehi, ki bi jih tu morali naštevati, pa se vendarle moramo pohvaliti, da smo med redkimi proizvajalci avtomobilov, ki imajo tako organizirano servisno službo. V naših pooblaščenih servisih imamo povprečno 4 do 5 specializiranih mehanikov, ki so bili na tritedenskih seminarjih v učnem centru IMV. S takim številom mehanikov se lahko pohvali le redki evropski proizvajalec av-

tomobilov. Na leto usposobimo tudi do 100 avtomehanicov, ki so zaposleni v pooblaščenih servisih IMV, ki jih je v Jugoslaviji zdaj že 45. Poprečna ocena na dosedanjih seminarjih je 4,37, kar je zavidanja vreden uspeh.

Servisna služba ima v svojem sestavu strokovni kader, ki mu ni žal prostega časa in naporov za dvig kvalitete v servisih, za boljši odnos delavcev v servisih do strank.

Kader, ki razen svojega rednega dela skrbi tudi za seminarje, je hkrati tudi stalni predavateljski kader, ki je zrasel v IMV. V domači tovarni so dobili prvo znanje o motorju, tu so spoznali prve takte dvotaktnega in štiritaktnega motorja. Z dobro voljo, veseljem in vztrajnostjo so dosegli zavidanja vredno strokovno znanje. Želja pa jih je vodila še naprej. IMV ni ostala brez posluha za njihove in naše potrebe: v tovarni smo našli sredstva in te ljudi poslali na specializacijo v Anglijo. Ta investicija se je že bogato obrestovala! Lastni šolski kader in lastne predavatelje ima danes le malokateri industrijski proizvajalec, toda IMV je med temi redkimi.

Servisna služba IMV si je jasno začrtala pot, po kateri stopa in bo po njej hodila naprej, da bi se tudi tako kar najbolj približala kupcu ter pridobila tudi tistega, ki še omahuje in se še ni odločil za nakup avtomobila IMV.

DRAGO AHAC



Industrija motornih vozil in Novo mesto postajata vse bolj povezana. Ne samo, da je v našem kolektivu zdaj že okrog 4.000 delavcev, da smo največje industrijsko podjetje na Dolenjskem, da imamo največji izvoz na Dolenjskem in tudi v Sloveniji, pač pa postajajo naše prikolice že kar novomeška posebnost. Če bomo še

naprej tako napredovali, bo naše prikolice zares mogoče videti povsod po svetu: v Novem mestu in v Beogradu, v Stuttgartu in Amsterdamu, v Stockholmu in v Londonu, v Belgiji in Kuvajtu, po vsej Evropi in še kje drugje. Tudi tak fotografski posnetek prikolice iz Novega mesta zdaj ni več nenavaden (Foto: IMV)