

GLASNIK

JUNIJ 1990, ŠTEVILKA 6, LETO XXIV

IMP Glasnik so ustanovila podjetja v sestavljeni obliki IMP r.o. IMP Glasnik izdaja Prelest, d.o.o. v nakladi 3000 izvodov. Uredništvo: Ljubljana, Likozarjeva 6, telefon (061) 314-562. Glavni in odgovorni urednik je Janez Votek. Clani časopisnega sveta so: Bojan Germovšek, Mojca Ipavec, Dragica Janežič, Dušan Jovanovič, Nevenka Kavkler, Lidija Kokotec, Biserka Lazar, Marija Leskovar, Anton Maček, Lidija Močilnikar, Izток Munih (predsednik), Marija Servatzy, Štefan Šeruga, Ladislav Abraham, Primož Zupančič, Marjan Žnidaršič, Silva Škoda. Tiska Tiskarna Ljudske pravice v Ljubljani. Nenaročenih rokopisov in fotografij ne vračamo. Po mnenju sekretariata za informacije IS SRS št. 421-1-72 z dne 16. 9. 1974 je IMP Glasnik oproščen temeljnega davka od prometa proizvodov.

TELEKOM

Oddajnik na Nanosu

Če ostanemo v okvirih »realsocialističnega« žargona, lahko zapišemo, da so v Telekomu neposredno po prvomajskih praznikih proslavili pomembno delovno zmago. Čeprav je bilo naključje, je ta delovna zmaga sovpadala s prvomajskimi prazniki. Šalo na stran! Nedvomno so v Telekomu prestopili z enega od rubikonov sodobnega vodenja z montažo novega 20 kW oddajnika za drugo TV mrežo na Nanosu.

Inženiring na ključ

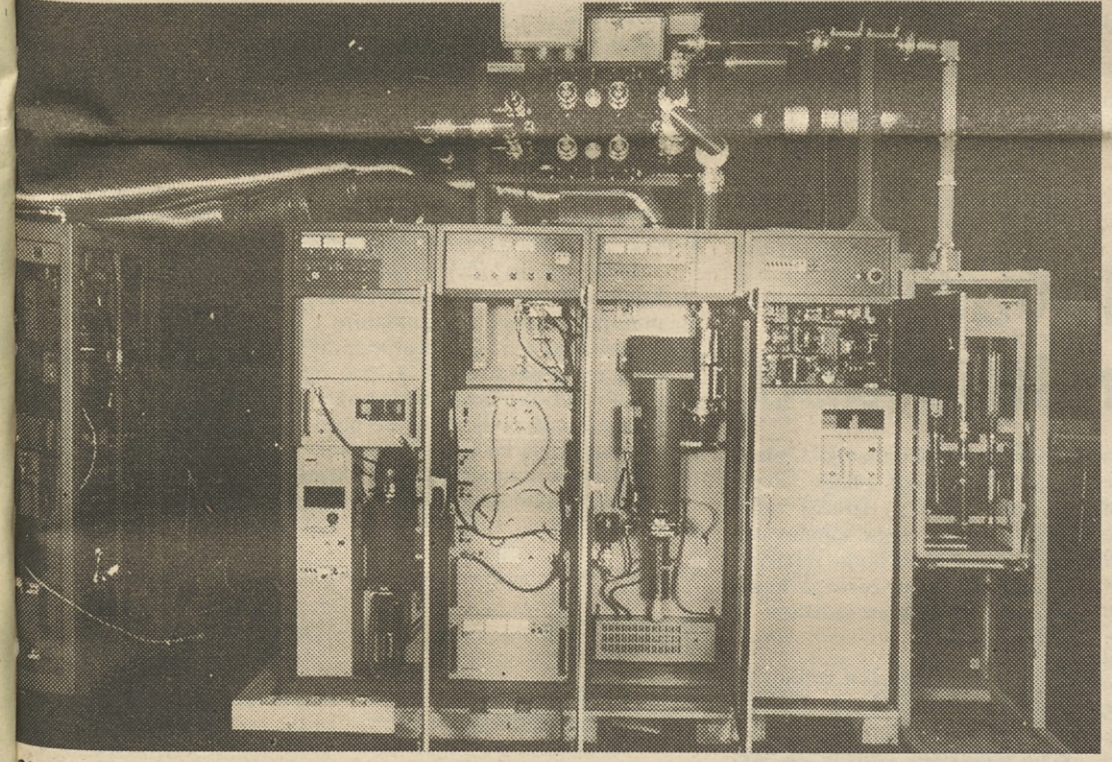
V Telekomu so se odločili, da bodo RTV-ju kot vlagatelju ponudili celovito izvedbo del pri montaži oddajnika. Skratka, ponudili so inženiring izvedbo na ključ. Po besedah vodje projekta Ivana Resnika so prvi zagrizli v takšno vrsto posla. Po svoje je bil ta posel svojevrsten preizkus lastnih sposobnosti Telekoma. Na eni strani je šlo za zelo kratek rok, saj je celotna izvedba trajala dobrih šest mesecev vključno

Projektni pristop

Ivan Resnik pravi, da ob dobri razdelitvi projekta in jasno zastavljenem cilju ni bilo problema okoli izvedbe v dogovorjenem roku. Več problemov je bilo v začetku z »vigravanjem« ekipe. Projektni pristop k izvedbi posla je na začetku pokazal realno sliko medsebojnih povezav po posameznih službah znotraj podjetja. V glavnem pa so prišle na dan pomanjkljivosti, ki se jih morda v vsakdanjem delu niti ne

K temu dodaja, da pa specialnih razmejitev med enimi in drugimi ni moč delati. Zlasti je bila pomembna pripadnost projektu, kjer je dal vsakdo svoj maksimalni prispevek. Nedvomno pomeni uspešno zaključen projekt svojevrsten tehnični dosežek, ki ga na tem področju v Jugoslaviji ni, ocenjuje opravljeno delo Ivan Resnik. Poleg tega pa pomeni oddajnik pomembno referenco za trženje. Do sedaj so imeli razvit prototip, ki pa ga ni bilo v oddajniški mreži.

Ivan Resnik je nekajkrat poudaril, da je za uspeh projekta pomemben delež vsakega posameznika, kljub vsemu pa je podčrtal tri imena in sicer Marjana Belaka, ki je veliko prispeval k uspehu z izkušnjami in s stro-



20 kW oddajnik ob umerjevanju v merilnici Telekoma

prilagovali celotno tehnične dokumentacije za delovanje oddajnika, po drugi strani pa tudi za zelo močno mednarodno konkurenco, v kateri jim je uspelo pridobiti celotno izvedbo. Po besedah prodajnika inž. Seilnacha so se takoj ob mednarodnem razpisu odločili za ponujanje celotnega projekta. Po njegovi oceni so posel pridobili zaradi cene, ponujenih tehničnih rešitev in tudi zaradi zelo kratkega roka, za katerega so jamčili. Čeprav so bili izbrani za glavnega izvajalca in dobavitelja opreme v lanskem septembru, je zaradi finančnih težav vlagatelja prišlo do podpisa pogodbe in začetka del šele v lanskem decembru. Tako jim je ostalo za izvedbo del dobrih pet mesecev. Pogodba je predvidevala zaključek vseh del 6. maja, ko so začeli s poskusnim zagonom oddajnika. Inženiring posel je bil za Telekom po besedah inž. Seilnacha novost in izkušnja hkrati, ki jo bodo koristili pri pridobivanju novih poslov. Trenutno potekajo pogovori s turskim partnerjem o dobavi in montaži petnajstih 15 kW oddajnikov. Istočasno pa to za Telekom po njegovi oceni pomeni boljši kos pogače, ki jo lahko izstržijo na račun svojih izdelkov.

zavedajo. Prej omenjeni pristop je poleg vsega odkril skrite potencialne, ki jih podjetje premore, in ki se jih niti niso zavedali, ker so bili v veliki meri blokirani. Izvedba projekta na Nanosu je po oceni Ivana Resnika pokazala in tudi dokazala, da Telekom premore veliko znanja. Hkrati je prišlo pri izvedbi do neposredne povezave razvojnega znanja in izkušnje proizvodnje in servisa.

Zaprti krog

Ivan Resnik pove, da so imeli v začetku veliko težav s pretokom informacij, ki so jih znotraj ekipe uspeli preseči predvsem zaradi jasno zastavljenega cilja, ki je ljudi motiviral k homogenemu nastopu. Očitno je, da bi bil s klasičnim načinom izvedbe uspeh nič. Preprosto s sektorskim načinom ne bi bilo moč vzpostaviti medsebojnega zaupanja, brez katerega pa ni uspeha. Tako je pri oddajniku prišlo do izraza razvojno znanje, izkušnje proizvodnje pa so bile neprecenljive, po besedah Ivana Resnika v fazi zaključnih del in povezav obstoječe oddajniške mreže z novim oddajnikom druge TV mreže za območje Primorske.

kovnostjo, Marjana Čopa, ki je bil odgovoren za konstrukcijske rešitve in Joška Veseliča, ki se je angažiral pri končni montaži celotnega oddajnika.

Poleg strokovnjakov iz Telekoma je bilo po besedah Ivana Resnika zgledno tudi sodelovanje z delavci iz RTV-ja-Oddajnikov in zvez, ki so sodelovali pri izvedbi projekta.

Prenos razvoja v prakso

Tudi tehnični vodja projekta Marjan Trdin, pravi, da je bila skupina enkratna, in da so vse podredili zastavljenemu cilju. Zato so tudi delali »petek in svenek«, skratka neprekinjeno. »Za nas razvojnike so pridobljene izkušnje neprecenljive, saj gre za prenos čistega razvojnega znanja v prakso.« pravi Marjan Trdin.

Oddajnik je po njegovi oceni tehnično na svetovni ravni. Kot zanimivost pa dodaja, da je preko tega oddajnika ljubljanska televizija prenašala stereo ton z evrovizijske »fešte« v Zagrebu. Res je sicer, da imajo tudi Zagrebčani to možnost, vendar so le-ti potrebno tehnologijo za oddajanje tona v stereo tehniki uvozili.

J. Votek

IMP r. o.

Pokrovitelj 23. mednarodnega srečanja pisateljev na Bledu



Pisatelji z vsega sveta so se letos trindvajsetič zbrali na mednarodnem srečanju PEN, ki je bilo od 15. do 19. maja na Bledu. Znano je, da pisatelji na teh srečanjih zmeraj obravnavajo aktualne in subtilne teme, ki se tičejo sodobnega človeka in njegove svobode. Tako je bila letos osrednja tema, o kateri je tekla beseda, Moj strah danes. Srečanja se je udeležilo nekaj čez petdeset pesnikov in pisateljev. Najuglednejši med njimi je bil prav gotovo generalni sekretar mednarodnega združenja PEN Aleksander Bloch, ki je imel uvodni referat.

Kot je srečanje pisateljev tradicionalno, postaja tradicionalna naveza IMP-ja s tem srečanjem. Letos se je namreč IMP že tretjič pojavil kot generalni pokrovitelj pisateljskih srečanj. Udeležence je v uvodu pozdravil pomočnik predsednika poslovnega odbora IMP-ja Janez Stanovnik, ki je udeležencem zajezel dobrodoščilo in uspešno delo.

DELAVSKI SVET DVIGALA

Nezaupnica direktorju Dvigala

Po konstituiranju novega delavskega sveta v Dvigalu 16. maja letošnjega leta so se zadeve začele odvijati z bliskovito naglico. Po besedah predsednika delavskega sveta Dušana Bostiča je sicer staremu delavskemu svetu potekel mandat že prej, vendar le-ta zaradi reorganizacije podjetja. Do »kratkega stika« med direktorjem in delavskim svetom je prišlo že na ustanovni seji, ko je direktor predlagal predsednika in podpredsednika novega delavskega sveta. Toda nov delavski svet se s tem ni strinjal in zatem sam izvolil predsednika in podpredsednika delavskega sveta.

Periodični obračun zavržen

Že na naslednji seji je delavski svet neposredno pred sejo dobil na mizo periodični obračun za prvo trimesečje, ki naj bi ga tudi potrdil. Toda glede na to, da je bila izkazana izguba, in ker delegati niso prešli gradiva pred sejo, so o periodičnem obračunu sicer razpravljali, ne pa tudi sklepali. Odločili so se, da bodo o obračunu razpravljali v svojih sredinah in sklepali o obračunu na naslednji seji. Na tej seji so delegati tudi zastavili vprašanje, na kakšni osnovi so delegati starega delavskega sveta potrdili zaključni račun za lansko leto, ki je prav tako izkazoval izgubo v poslovanju. Delegatom ni bila jasna potrditev zaključnega računa predvsem zaradi tega, ker bi po njihovi oceni glede na zasedenost zmogljivosti in prodajo, pa tudi finančno pokritost proizvodnje morali poslovati pozitivno. Skratka, zahtevali so argumente, ki so jih vodili, da so potrdili periodični obračun. Mi-mogrede je Dušan Bostič omenil

podatek, da je stopnja pokritja v poslovanju v prvih 9 mesecih 1989 bila 65%, kar je glede na inflacijo in že prisotno recesijo ugodno, nato pa je začela padati. Na tretji seji delavskega sveta je delavski svet po opravljenih sestankih v svojih okoljih z večino glasov zavrnil periodični obračun. Hkrati so se odločili za ugotavljanje vzrokov in iskanje krivcev za motnje v poslovanju. Od direktorja so zahtevali, da poda analizo in vzroke za izgubo v letu 1989 in prvem četrtletju, ter ukrepe za odpravo motenj, skratka kakovosten sanacijski program. No, delegati niso dobili nobenega konkretnega odgovora. Direktor Igor Bončina se je skliceval na sanacijski program iz leta 1988 in poslovni plan za obdobje 1990-94, ki naj bi bila osnova za sanacijo. S tem se delegati niso strinjali, ker sklicevanje na sanacijski program iz leta 1988 ni kakovostno izhodišče, predvsem zaradi tega, ker so se pogoji gospodarjenja spremenili, prav tako se niso strinjali s poslovnim planom kot osnovo za sanacijo, ker so bili mnenja,

da potrebujejo hitro in učinkovito ukrepanje. K temu je potrebno dodati, da je delegate presenetila izguba v prvem trimesečju, ker so bili tudi v prvih dveh mesecih dobro zasedeni.

Nezaupnica

Ko so delegati zavrnilo periodični obračun in niso dobili zahtevanih analiz in predloga rešitev, so izrekli nezaupnico vodstvu v skladu z 68. členom statuta podjetja, kar pa konkretno pomeni, pojasnjuje Dušan Bostič, nezaupnico direktorju Igorju Bončini. V tem času je direktor tudi najavil svoj odhod iz podjetja in na naslednji seji je delavski svet že obravnaval vlogo za odpoved delovnega razmerja in jo tudi potrdil. Na tej seji je imenoval tudi vršilca dolžnosti direktorja magistra Slavka Boha, dosedanjšega tehničnega direktorja, hkrati pa skupaj z vršilcem dolžnosti direktorja imenoval še petčlansko komisijo, ki bo pregledala celotno poslovanje v lanskem in letošnjem letu in pripravila ukrepe za sanacijo. O delu komisije bomo poročali v eni naslednjih števil. Dušan Bostič pravi, da so komaj sedaj začeli z razreševanjem nakopičenih problemov. Zato bodo na osnovi preverjanja dokumentov in analize stanja ugotavljali konkretno odgovornost direktorja in vseh vodilnih delavcev.

J. Votek

Sindikalisti proti in za, direktorji za razprodajo

Naključje je hotelo, da so se predsedniki sindikatov IMP-jevih podjetij na pobudo sindikata Promonta dva dni po ustanovni skupščini IMP r. o. sestali in »zaslišali« vršilca dolžnosti predsednika poslovnega odbora IMP r. o. Borisa Gazvoda in direktorja Prelesta, podjetja za servisne in storitvene dejavnosti Toneta Štrusa. Zahtevali so, da se ne razprodaja družbene imovine. Zato naj bi se odločili po zapisih v sredstvih javnega obveščanja. Boris Gazvoda jim je podrobno pojasnil ves potek reorganizacije IMP-ja, nakar so vsi po vrsti ugotavljali, da s potekom reorganizacije niso bili seznanjeni. Edini tehtni pomislek je bil na osnovi česa so bile dane počitniške zmogljivosti v najem zasebnikom. Ob tem jih je Boris Gazvoda opozoril na socialno varnost zaposlenih delavcev in jim povedal, da so bila vsa podjetja ustanovljena na osnovi podpisane ustanovne pogodbe, ki dopuščajo ustanavljanje novih podjetij. Povedal je tudi, da je najemnina za sredstva iz sklada skupne porabe namenjena za reinvestiranje, skratka, da ne gre za razprodajo ali uničenje družbenega premoženja, in da do sedaj ni bilo razprodanega niti za dinar družbenega premoženja. Ob tem se je zastavljalo vprašanje, zakaj se počitniški dom ni ponudil podjetjem znotraj IMP-ja v upravljanje in podobno.

Aroganca

Presenetljivo je bilo izjavljanje sindikalistov, da o reorganizaciji nimajo pojma in podobno. Za primer navajam razmišljanje gospoda Kržišnika, sicer predsednika sindikata iz Klimata, ki je ves čas zastavljal vprašanje, kako je možno razprodaja, kako da se vse dela tajno brez vednosti sindikata. Ob zaključku oziroma na koncu sestanka pa taisti gospod Kržišnik pravi: »Pri nas smo o tem problemu razpravljali, vendar smo ugotovili, da je za nas najugodnejše, da zmogljivosti sklada skupne porabe prodamo in stojimo na tem stališču.« Čudno mar ne. Vprašanje je le, kje je sedaj ta avtonomnost sindikata. Zatem gospod Prime iz Črpalk, ki pravi da tudi on ni z ničimer seznanjen, in da sindikat upravljalcem ne zaupa.

K temu še dodajmo razmišljanje gospoda Toneta Majzla, sekretarja bežigradskih sindikatov, ki navzre nekaj splošno znanih floskul, obtoži Borisa Gazvoda, da je uničil IMP in pove, da sredstev sklada skupne porabe pač ni moč odtujiti. Za nameček še pove o političnih projektih v IMP-ju, čeprav dober poznavalec ve, da je imel IMP v preteklosti bore malo veze s politikom. Je pa res, da velik del problemov IMP-ja v sedanjem trenutku leži na vodilnih oz. vodstvenih delavcih, ki kljub sklicevanju, vsaj nekaterih, na samoupravo v preteklosti in v času reorganizacije iščejo zadnje bilko za odrešitev v odprodaji sklada skupne porabe. Skratka krpajo svojo samozadostnost pod krinko tokrat zares delavskega premoženja, toda o tem v nadaljevanju zapisa.

In prav tu je pomanjkanje strokovnosti sindikata. Namesto, da bi nastopil ali izbral sestanek za zbiranje eksaktnih podatkov o dejanskem deležu delavcev v skladu skupne porabe, nadalje da bi nastopil in zaščitil družbeno prehrano z argumen-

tom iz Münchenske deklaracije, ki jasno postavlja zahtevo po toplem obroku, poskuša fascinirati s stariim besednjakom »političnih« projektov in na ta način prestrašiti poslovodstva. Žal je to preživelo in puščica je bila usmerjena v napačno smer, namreč v tistega, ki nima interesa za prodajo. Tokrat so pozabili tudi na to, da bi opozorili na moratorij na odprodajo družbenega premoženja, ki je bil izglasovan v skupščini republike Slovenije. Žal v IMP-ju podjetja niso še toliko na psu, da bi se vsaj sindikatu splačalo kompromitirati za ceno tega, da bodo imeli ljudi na cesti, če ne bodo podprli odprodaje. Vsaj zato bi lahko svoje zahteve radikalizirali.

Direktorji prodajajo – skupna poraba na licitacijskem bobnu

Neposredno nadaljevanje tega, o čemer govori gornji zapis, je sledilo 31. marca, ko so se sestali direktorji organizacij, ki imajo največji delež v skladu skupne porabe in delegacija sindikata, imenovana na prej omenjeni seji, ki naj bi našli skupaj s podpredsednikom poslovnega odbora Urošem Koržetom ustrezen rešitev za sklad skupne porabe. Razprave o tem ne kaže podrobno povzemati. Uroš Korže je v uvodu opozoril, da je pri skladu skupne porabe vprašljiva upravičenost odprodaje, ker teh sredstev preprosto zakonsko ni moč prenesti v poslovni sklad. Ob tem je ponudil tudi možne rešitve. Po eni od možnosti naj bi ostal naprej upravljal IMP r. o., ki bi dal zmogljivosti v najem Prelestu, po drugi, naj bi sami vlagatelji ustanovili nadzorni organ, ki bi kontroliral poslovanje Prelesta in delil dobiček in odprodajo vseh zmogljivosti. Po razpravi so skorajda vsi predlagali odprodajo počitniških domov in samskih

domov. Ostala naj bi le kuhinja in obratna ambulanta – upravljalce teh dejavnosti pa bodo določili naknadno. Za prej omenjene objekte pa bo opravljena cenitev, ki naj bi jo opravil sodni cenilec predvidoma do 15. junija in bi o prodaji sklepala skupščina. Sicer pa do tega časa ostajajo v veljavi vse pogodbe, sklenjene med IMP r. o. in Prelestom.

Živinski sejem

Vzporedno s prodajo zmogljivosti gredo v prodajo tudi zaposleni. Tako bosta kar dve licitaciji hkrati. Čeprav druga spominja na sejem (naj mi prizadeti oprostijo) plemenske živine.

Res je, da ob tej evforiji prodaje dva ali trije predstavniki podjetij niso tako na hitro zaletavali v odprodajo in tudi opozorili na pravice delavcev iz minulega dela, saj so sedaj ostali takorekoč goli in bosti in to ne samo v Prelestu, ampak v vseh odvisnih in neodvisnih podjetjih.

Sporazumeli so se tudi okoli računalniškega centra in se dogovorili, da se vsa periferna oprema preknjiži na dejanske lastnike, torej podjetja. Sami pa so se odpovedali dobičku na računalniški opremi, ki naj bi ostal za razširjeno reprodukcijo.

Sindikalna poštrkanost

Gospoda iz sindikata je modro pritrjevala svojim voditeljem. Občinski sindikalist preprosto ni imel toliko energije, da bi akcijo vsaj učinkovito zaključil in pripravil sindikalce do enotnega nastopa. Argumentov, ki sem jih navedel zgoraj, je preprosto dovolj. Vendar bodo raje dali del svojega vložnega denarja direktorjem v upravljanje. O moratoriju se sindikalcem tako ali tako

niti ne sanja, kot tudi direktorjem ne. Ti pač črpajo svojo oblast iz obstoječe zakonodaje. Funkcionarji pa jim še naprej ostajajo zvesti podrepaniki, dokler ne bodo vsi sli na boben s skladom skupne porabe vred.

In sedaj še srž problema. Argumentov za ohranitev obstoječega družbenega premoženja je že dovolj. V oči pa zabode primitivnost (oprostite izrazu) in podlost sindikalistov, ko gre za usode njihovih kolegov prav tako delavcev. Prav ta primer ob sprejemanju te odločitve je dovolj zgovorno pokazal, kakšna je sindikalna kultura in solidarnost do svojih kolegov, ki so do včeraj prav tako pošteno delali in si služili svoj kos kruha, kot si ga oni.

Marsikdo mi bo oporekal, saj ne gre za delavce, tem bomo kruh zagotovi v licitaciji na živinskem sejmu, če pa premoženje ne prodamo, pa bodo pri privatni, bolj precizno mešani firmi. Že res, toda tisti, ki se jih je obdolževalo za razprodajo, tega namena niso imeli, prav tako so dovolj jasna pravila igre, na kakšen način se dá kontrolirati poslovanje tovrstnih firm. Pa naj mi še kdo reče, da imamo sindikat in sindikalno solidarnost! Žal so to poznali (mislim solidarnost med delavci) že na začetku liberalnega kapitalizma, v kakršnem se sedaj nahajamo mi.

Pa naj se kdo še naprej sklicuje, da mu samouprava nekaj pomeni. Morda mu je res, dokler ni dobil nezaupnice in sedaj išče zadnje rešitve, da bi vsaj malo olepšal svojo zapuščino. Vsa čast izjemam, kot so predstavniki: Arisa, Montáže Mari-bor, Tia in delno Črpalk.

J. V.

PANONIJA

Sodelovanje z madžarsko Rabo

Podjetje Panonija sta 18. maja obiskala direktor madžarske firme Raba Szentgothard gospod Ferenc Horvat in tehnični direktor Lajos Toth. Tema pogovorov med njima in direktorjem Panonije Emilom Zelkom je bila: Možnosti gospodarskega sodelovanja med firmama. Vodilni obeh tovarn so predstavili proizvodne programe ter obravnavali nastali gospodarski položaj z vidika možnosti skupne prodaje. Ker se Madžarska s preходом na gospodarsko reformo pripravljajo na proizvodnjo z drobnokmetijskimi zemljišči in nima razvite ustrežne proizvodnje traktorjev in priključnih strojev, želi firm Raba do 15. julija letos s Panonijo podpisati ustrežno pogodbo o skupni proizvodnji in prodaji naslednjih strojev: traktorske kosilnice fort, žitne sejalnice panonija, nahrbtnne motorne škropilnice supra 50 in prevozne škropilnice PMA-1, parkovne kosilnice vseh tipov, prikolice vseh tipov, obračalnike vseh tipov ter balirke za seno in slamo. Predstavniki obeh omenjenih podjetij so se dogovorili, da bodo do podpisa pogodbe, ki naj bi ga opravili do 15. julija, razčlenili, kaj bi proizvajali v enem in drugem podjetju, določili za to potrebne pogoje, opredelili cene in količine, tako da naj bi skupna proizvodnja stekla po letnih dopustih. Poleg tega je firma Raba zainteresirana za koriščenje orodjarskih zmogljivosti v Panoniji in tudi za dobavo potrebnih odkovkov in odlitkov, ki jih uporablja Panonija v svojem programu.

Po besedah direktorja Zelka je ta način sodelovanja z Rabo koristen, saj je ta firma v neposredni bližini Murske Sobotne in bo tako Panonija prek ustreznih

delov, ki jih bo dobavljala, plasirala k Rabi tudi znanje. Predstavniki Rabe so izrazili zadovoljstvo glede tega sodelovanja zaradi tega, ker bodo relativno hitro prišli do ustreznega kvalitetnega asortimana izdelkov za njihovo tržišče.

Raba bo v začetku izdelovala manj zahtevne dele za Panonijine izdelke, Panonija pa bo Rabi dobavljala končne izdelke. Do podpisa pogodbe pa bodo v obeh omenjenih firmah ocenili obseg poslov.

Marija Primec

PANONIJA

Prodaja

Naše murskosoboško podjetje Panonija je pri italijanski firmi Pegoraro pridobilo naročilo za 50 žitnih sejalnic 2,5 in 3-metrskih, ki naj bi jih dobavila do 15. julija letos.

Med 18. in 22. junijem letos bodo predstavniki Panonije obiskali firmo Clemens Holder Platz v ZRN, kjer naj bi pridobili naročilo za škropilnice, polnilne linije, drenažne stroje in ustrežne premostitvene kredite.

Še ta mesec bo Panonija sklenila ustrežno pogodbo s češkimi partnerjem Motokov za izvoz 1000 nahrbtnih motornih škropilnic supra 50. M. P.

CENTRALNA KUHINJA

Slepa ulica

Neposredno po končanem sestanku o skladu skupne porabe v IMP-ju, naj bi bila ustanovna seja sindikata Prelesta v Centralni kuhinji. Toda izkazalo se je, da zajec leži v drugem grmu. Prej bi lahko rekli, da je bil izsiljeni sestanek kot ustanovitev sindikata. To je povsem razumljivo.

Delavci Prelesta pred prerazporeditvijo v Prelest preprosto niso prišli v upoštevanje pri delitvi nove pogače pri osebnih dohodkih ali plačah, ki so ostale na isti ravni kot doslej. Delavci r. o. pa naj bi po govoricah sodeč odnesli domov nekaj debelejših kuverte (plače so bile namreč v kuvertah, zato se moramo zanesti na govorice), oziroma so se nanje zanesle omenjene delavke in protestirale. Same pa, kot pravijo, kljub povečanemu obsegu dela hodijo domov z enakimi kuvertami, če ne celo s tanjšimi. Vso zadevo jim je pojasnil direktor Tone Štrus in povedal, da bodo kljub nerednemu plačevanju naročnikov plače večje za najmanj 30 odstotkov. Hkrati jih je opozoril na sklepe, sprejete na seji, namenjeni skladu skupne porabe. Dodal je tudi, da imajo zagotovljeno delo in da so začasno zaposlene, pač (glede na sklep omenjene seje pri Prelestu) na seji je bil tudi Tone Majzelj, ki je na kratko povedal o sindikatu, vupanju, da bo pri Prelestu zares tako, kot je obljubil direktor, in tokrat začuda opozoril na moratorij – na prodajo družbene lastnine.

Nemogoče je mogoče

Toda od tu naprej ne bom več poročal, ampak komentiral. Preprosto se mi zdi, da je teh igrac na račun nevednih ljudi zdaj že preveč. Na to je opozorila tudi razprava delavk. Povsem razumljivo je, da zlijejo svoj žolč na tisto, kar jih najbolj težijo, torej na plače. Žal pa se še premalo zavedajo majhnih igrac, ki se odvijajo okoli njihove nadaljnje usode. Neumno je, da se jim govori zdaj o tem, zdaj o onem upravljalcu. Preprosto je potrebno zadeve zakoličiti in jih zaključiti. Če ima IMP r. o. pravico ustanovljati podjetja, kar izvira iz ustanovne pogodbe, potem naj pri tem vztraja in ljudem znotraj tega podjetja zagotovi preživetje, jasno pod pogojem, da imajo poslovodstva izdelano poslovno politiko in garantirajo minimalno uspešnost svoje dejavnosti. Če pa je IMP r. o. pri tem onemogočen, pa je potrebno ukrepati drugače. Nesmiselno je čakati bodisi na novega upravljalca ali kupca, ki jih bo odkupil kot živino. Logika je jasna, nastradal bo delavec. Preprosto, z nakupom objektov in delavcev kupec prodajalca ne bo garantiral, da bo imel delavce zaposlene za nedoločen čas, kar bi bilo glede na delovno zakonodajo moč pričakovati, ampak jih lahko naslednji dan postavi na cesto.

Podobno je s kuhinjo, tudi tu je vprašanje poslovne politike odprto, morda pa bo s preходом k novemu upravljalcu položica ljudi preveč. Obstoječe podjetje, kjer so sedaj delavci, pa kljub vsemu zagotavlja posel vsem, in bi ga morda lahko še več, če s temi nerazčiščenimi odnosi ne bi bilo blokirano.

In kaj storiti? Žal je razmišljanje vse preveč usmerjeno na kratki rok. Toda še ena možnost je glede na negotovost, ki jo ponujajo vodilne nomenklature v podjetjih IMP-ja, morali biti še pač združiti in zahtevati odpravnine, ki bi jih potem kapitalizirali v dejavnosti, ki jo pač opravljajo. O tem pa vodilni očitno ne razmišljajo. Toda poker z nekalkuliranim dobičkom kot ga igrajo podjetja ne bo nosil ves čas sreče samo njim. Še posebej pa se bo potrebno zganiti tudi zaradi tega, ker so jih pustili na cedilu sindikalisti. Skratka, obstajajo rešitve tudi za delavce. Toda prej, preden se bodo kupčki razdelili.

J. Votek

PODJETJA

PODJETJA

Trade

Invop

Podjetje Trade, ki je bilo ustanovljeno na osnovi pogodbe med IMP r. o. in štirimi družbeniki v IMP Trade, je začelo poslovati s 1. marcem letos, formalno pa s 1. aprilom. Firmo, ki ima 22 zaposlenih, od katerih so v glavnem delavci celotnega izvoza in uvoza nekdanjega Marketinga ter zastopstva Ideal Standarda iz ZRN, vodi direktor Gorazd Kranjc. S 1. majem je podjetje prevzelo še tri delavce iz deviznega oddelka IMP-jeve Interne banke.

Podjetje opravlja dejavnost izvoza, kooperacije in konsignacije za potrebe IMP-jevih proizvodnih podjetij, po možnosti pa tudi za druge firme, ki ne konkurirajo z IMP-jevimi firmami. Cilj podjetja je povečati obseg poslovanja predvsem s kvaliteto dela, po možnosti povečati izvoz s trenutno strukturo zaposlenih, pri čemer pa si ne obetajo pomembnejših premikov. Pričakujejo, da bodo ta cilj uresničili v prihodnosti, zato bodo čimveč zaposlenih usmerili v pridobivanje poslov. V tem trenutku pa se borijo za obstanek z obstoječim obsegom izvoza in uvoza. Firma Trade, pravi direktor Kranjc, apelira na vsa IMP-jeva podjetja, naj se v čim večji meri poslužujejo uslug tega podjetja, saj so te usluge na dokaj visokem strokovnem nivoju in jih delavci te firme solidno opravljajo.

V firmi si obetajo ugodne poslovne rezultate, če bo ostal obseg poslovanja firme na istem nivoju kot v prvih dveh mesecih in bodo lahko ob koncu leta povečali ustanovne deleže, kar pomeni, da bo firma poslovno ostala na ostankom dohodka. Marija Primec

TIO

Povečan izvoz

Tio je lani svojo proizvodnjo povečal po stalnih cenah, zato je bila za 18 odstotkov višja kot v letu 1988 pri tem, da se je zaposlenost zaradi naravne fluktuacije zmanjšala za 6 odstotkov. Takšna je tendenca tudi v letošnjem prvem četrtletju, saj je bila fakturirana realizacija v tem obdobju za 13 odstotkov večja kot v enakem obdobju lanskega leta ter so tako četrtletni plan dosegli z indeksom 1,01 predvsem na račun povečanega izvoza, ki v celotni realizaciji predstavlja 30 odstotkov v primerjavi z lanskim letom, ko je bil delež izvoza v celotni realizaciji samo 15-odstoten. Pri tem se čutijo tudi vplivi fiksne tečaja dinarja, kar se kaže v materialnih stroških, ki so porasli nad planiranimi, tako da je znašal njihov indeks 1,30, kar se pozna tudi pri dobičku (prej dohodku).

V prvem četrtletju, pa tudi sedaj likvidnostni problemi skokovito naraščajo, kar seveda vpliva na doseganje plana v drugem četrtletju. V tem obdobju imajo namreč precej naročil, ki pa jih ne upajo realizirati, ker ne vedo, če bodo za opravljene posle dobili denar, posebej pri kupcih iz tujih republik, kjer je ta situacija posebej kritična. Zaradi tega bo moral en del Tiovih delavcev na prisilni dopust, kar je še odvisno od finančne situacije pri naročnikih.

V prihodnje nameravajo v tem našem idrijskem podjetju povečati deleže na tujih trgih, čeprav vedo, da je ta prodaja dohodkovno manj ugodna kot prodaja na domačem trgu.

No, osebne dohodke, pravi Tiovi direktor, so popravili, vendar so le-ti odvisni od realizacije podjetja. V tem času se pripravljajo na podpisovanje kolektivnih pogodb, s katerimi pa vsaj v začetku še ne bodo mogli izpolniti sindikalnih zahtev.

Marija Primec

DPRTO PISMO MILOŠA GAJIČA

Molk o pobudi o ustanovitvi teama za mednarodni operativni marketing

Koncept o ustanovitvi teama za mednarodni operativni marketing posledica razmišljanja v situaciji, kakršna je nastala v našem skupnem IMP. V vmesnem času je IMP doživel transformacijo, ki nam je znana. Kot je v tekstu omenjeno, je koncept v funkciji načrtov kapitalno in poslovno integracijo podjetij IMP. Pravna oblika integracij je trenutno manj pomembna. Cilj je uspešnejše poslovanje vseh. Marca letos sem koncept posredoval vodstvu IMP r. o., ki do 15. maja ni dalo o tem konceptu nobenega komentarja in me tudi ni obavilo na pogovor.

V Glasniku št. 5 (maj 1990) se v intervjuju z v. d. predsednika POIMP r. o. sicer nakazuje tudi strategija marketinga. Predlogi so tudi članku: Po sejni v Moskvi - Prišli, videli, odšli (Janez Grubar). Upam, da v IMP ne bo ostalo vse le pri konceptih, intervjujih in bankih.

Koncept ustanovitve teama za mednarodni operativni marketing

»Pametna podjetja so tista, ki ocenijo in si priznajo, kje se trenutno nahajajo v svojem sektorju in naredijo vse, da postanejo številka ENA ali številka DVE ali pa izstopijo iz dirke.«

RICHARD EVANS
General Manager
BRITISH AEROSPACE

V časopisu FINANCIAL TIMES z dne 8. januarja 1990 je objavljen članek - raziskava naslovom, ki se ga ne da »prevesti«, ne da bi izgubil svoj smisel, drugače kot: GLOBALNI TEND KORPORACIJ.

Med drugim je v njem navedeno naslednje:

»Komaj mine dan brez mačhe besede - globalizacija - ki prisotna v vseh objavah korporacij, da bi upravičila akvizicije, joint venture pogodbe, inštitucije ali marketinške dogovore. Od leta 1986 so direktne mednarodne investicije rasle 2,5-3-krat tako hitro kot trgovina industrijskih izdelkov, kar odraža daljnosežne spremembe mednarodnih vzorih poslovanja.«

Raznovrstni pritiski, od strojov za raziskave in razvoj v avtomobilski ali farmacevtski industriji, do deregulacij v evropskem letalskem prometu, je priložilo podjetja do mednarodnih inštitucij, da bi si tako zagotovila maksimalno velikost za udeležbo v konkurenca na svetovnih trgih.

Vendar je ena stvar pridobiti in ustanoviti podjetje v tujini, podpisati joint venture pogodbo tujo firmo ali postaviti novo varno v tujini. Popolnoma druga stvar pa je upravljati podjetje kot integralno mednarodno organizacijo.

Brez dvoma so zgoraj navedene stvari novemu in najnovejmu vodstvu IMP-ja znane in se jimjimi strinja. To dokazuje tudi znanstvena ocenitev novega generalnega direktorja o stanju v IMP-ju, ki načrti za kapitalno in poslovno integracijo podjetij IMP. Koncept ustanovitve in dela teama za mednarodni operativni marketing je v funkciji teh načrtov.

FORMIRANJE

Renaultov odnos do javnosti

Namisto, da pri nas razvijamo odnose z javnostjo, jih prej blokiramo, če ne delo ukinjamo. Gledano skozi optiko razvoja nas to ne bi smelo niti presenečiti. Preprosto si ne kaže zatiskati oči in si priznati, da imamo vsaj kar zadeva razmerja in koncentracijo moči (jasno brez ustrezne odgovornosti) pravka z začetki liberalnega kapitalizma. Dejstvo je tudi, da večina vodilnih menagementa sploh ne ve, kaj je to odnos z javnostjo. Ne zavedajo se tega, da je to stik s kupcem in z njegovimi potrebami. Hkrati ne vedo niti tega, da je učinkovite stike z »zunanjo javnostjo« nujno potrebno razviti dober odnos z »notranjo javnostjo«. Preprosto je to temelj, na katerem lahko razvijamo odnose z »zunanjo« javnostjo.

Notranji nivoji notranjega komuniciranja

Vse zgoraj zapisano nam je potrebno predavati direktorju za stike z javnostjo pri francoskem Renaultu Poissona na srečanju novinarjev iz tujine v Radencih, ki je bilo 25. januarja 1990. Poisson je najprej spregovoril o osnovnih zakonitostih obveščanja pri Renaultu. Prva in temeljna

- Letni budžet, vključno domače in predvidene stroške v tujini.

Prvi korak pri izdelavi plana je inventura stanja. Zaključki se morajo pregledati in oceniti ter na novo in izboljšano vključiti v plan. Sledi študija potencialnih trgov v organiziranem teamu. Na podlagi te študije se selekcionirajo »ciljne države« (tri do štiri). Od tega ožjega izbora se izbere ena in še ena alternativna. Sledi potovanje za ugotovitev dejanskega stanja oz. možnosti za pridobitev dela.

Tu je potrebno jasno predstaviti naslednje razloge za potovanja:

- ugotoviti zmožnost podjetja za uspešno poslovanje v izbrani državi, pridobiti dejstva za odločitev o vzpostavitvi marketinškega programa v tej državi ter pripraviti budžet za prvo leto tega programa. Tako planirani razlogi potovanja morajo biti jasni vsem. Sicer bodo člani teama nadlegovali vsi, od predsednika podjetja do vratarja z vprašanjem: »Kakšno delo ste nam prinesli?«

Če bi se člani teama vrnili s predlogom za ponudbo ali celo s pogodbo, bi bil to čudež. Ti pa se ne dogajajo prav pogosto. Mentaliteto takih vprašanj je treba preseči, saj je dovolj in preveč uporabljana.

Časi, ki so nam prinašali delo na mizo in nas vlekli za rokav, so definitivno mimo. Izvoz blaga, tehnologije, dela in znanja ne more biti hitra čarobna palica, ki naredi čudeže in odpre neusahljivo zlato jamo. Uspešna udeležba na svetovnem trgu zahteva čas in napor ter maksimalno prednost finančnih in človeških resursov planiranemu programu. Objokovanje preteklih napak in logika »delajmo za preživetje« je neproduktivna. Delajmo raje, da bomo presegli stagnacijo, zastavimo si cilje. Američani imajo dva poslovna gesla, ki so jih prevzela vsa uspešna podjetja po svetu:

»THINK BIG« ter »SKY IS THE LIMIT«. Ni razloga, ne opravičila, da ne bi navedena gesla ne uporabili tudi sami.

Pri tem se ne bi omejevali z »dnevnim stanjem« IMP, ki naj bi razpadal. Verjeti je treba v kvalitetno organsko povezavo vseh potencialno zdravih podjetij IMP.

Namen investure je identificiranje moči in sposobnosti IMP kot celote in v posameznih podjetjih ter določitev relacij do potreb na mednarodnem trgu. Poudariti je treba obstoječe zmožnosti, ki morajo biti dobro dokumentirane, ko se ponudijo o potencialnemu partnerju v tujini. Zbirne referenčne liste in publikacije o IMP so naslednje: **TECHNOLOGIES AVAILABLE FOR TRANSFER IN SUPPORT OF PEOPLE ANNUAL REPORT 1988**

Posamezna podjetja IMP imajo kataloge svojih proizvodov, ki pa niso vsi v angleščini in so tudi zastareli. V ta namen bo potrebno takoj pregledati vse obstoječe publikacije, izbrati uporabne ter pričati z izdelavo novih, ki bodo zamenjala zastarele in nepopolne.

Tehnostrateške strukture v hitro razvijajočih se deželah želijo pregledati »zgodovino« firme za preteklih pet let. Zato je treba obstoječe dosedanje izkušnje, navedene v različnih referenčnih publikacijah pregledati ter po potrebi dopolniti.

Pri ocenjevanju lastnih sposobnosti in stroke (»inventuri«) bomo skušali zbrati čim več podatkov o IMP za določitev vrednosti, mednarodnega potenciala tudi s stališča razpoložljive delovne sile zlasti usposobljenosti managerjev glede strokovnosti, znanja jezikov, ter pripravljenosti za delo v tujini.

V primerih pridobitve zunanjih poslov je nespametno izbirati neustrezne, nepripravljene in nemotivirane ljudi na ho-ruk, kakor se je to do sedaj mnogokrat dogajalo.

Po odkriti raziskavi moči in slabosti IMP glede proizvodnih in človeških potencialov, bomo lahko pošteno ocenili zmožnosti.

V primeru, da IMP za ojačitev svojega poslovanja potrebuje dodatne specialiste ali organizacije kot konzultante, bomo to nedvomno poudarili. Za pridobitev realne slike investure IMP bomo potrebovali polno mero sodelovanja vseh vodstev podjetij IMP. Enako velja za njihova mnenja in sugestije glede perspektiv angažiranja na mednarodnih trgih. Upamo, da bomo s temi mnenji dobili tudi njihovo podporo pri uresničevanju projekta. V tej fazi bo dovolj ugotoviti stališča in predloge, ki bodo služila kot strateška opredelitev projekta. Inventura bo narejena na bazi poslovne tajnosti in objektivnosti, ter bo izključila nerelevantne zadeve kot npr., da nekega direktorja ne zanima delo v Iraku, ker je enkrat tam dobil drisko.

Ko bomo imeli rezultate investure, bomo izdelali zaključke in sicer na trdi logiki. Če se posamezno podjetje ne bo želelo aktivirati na zunanjem trgu, ker npr. lahko proda vse svoje izdelke v Sloveniji, ga ne bomo vključevali v projekt. Enako velja za montažo. Upeštevati bomo osnovno idejo, da se mora situacija spremeniti v **perspektivi bodočih priložnosti**.

Studija zunanjih trgov

Delovni team se organizira z vodjo, ki ima dovolj statusa, da bo lahko vztrajal na prioritetah ter dobil podporo za študijo, tako da bo lahko team organiziral raziskavo trgov in resursov.

Za začetek dela pri izbiri trgov je treba ugotoviti, kje dela kon-

kurenca. Dober vir informacij za to je ENGINEERING NEWS RECORD z letnim seznamom 500 svetovnih firm. Drugi vir je letno poročilo oz. OUTLOOK ISSUE OF WORLDWIDE PROJECTS, ki vsebuje prvovrstne informacije, med drugim tudi naslove uradnih predstavnikov za odobranje investicijskih del v »vročih« področjih. Na voljo so tudi številne DATA BASE, od katerih je možno dobiti tekoče informacije o investicijskih delih v pripravi. Kot primer, ki ga je potrebno takoj uporabiti, je baza o investicijskih projektih WORLD BANK, katero vodi ISKRA COMMERCE. Gre za projekte v pripravi, za katere odobrava sredstva tudi WORLD BANK in sicer v najbolj zgodnji fazi (najave projekta) ali pa že v fazi najave tenderja.

Vmesne faze so:

- prijava projekta
- iskanje konzultantov
- ocenjevanje projekta v WB
- odobritev sredstev.

Na podlagi informacije ISKRE smo poskusno poslali posameznim investitorjem (Turčija, Jordan, Ciper) naše referenčne liste ter jih obvestili za zanimanje IMP za najavljene projekte.

V sklop računalniškega zasledovanja investicijskih del se vključuje tudi IMP sektor Informacije, katerega koristnost je potrebno znati in hoteti uveljaviti.

Pri izbiri informativnih publikacij se je za mednarodna tržišča odločiti zlasti za ameriške publikacije, ki sistematično pokrivajo posamezna področja.

Med prej našete navajamo še:

- AREA HANDBOOKS - vse kar je treba vedeti o »ciljnih« državah
- FOREIGN ECONOMIC TRENDS REPORTS
- OVERSEAS BUSINESS REPORTS
- BUSINESS AMERICA (US DEPT. OF COMMERCE)

Dostop do nekaterih publikacij je možen samo preko specialnih zvez; ena takih je osebno poznanstvo z managerjem v firmi »Hill, Betts and Nash« iz New Yorka. Vedeti je potrebno, da te publikacije niso zastoj in da celoten informacijski proces v STUDIJU ZUNANJIH TRGOV nekaj stane. Brez dobrih virov informacij pa je seveda vsako uspešno delo marketinga zunanjih trgov nemogoče.

Vir informacij v YU so predvsem GZJ oz. GZS. Njihove informacije je treba izbrati selektivno zlasti pa dobiti točen vpogled v obseg oz. kaj se pri navedenih institucijah dobi. Po določitvi »ciljnih« držav, pa je treba informacije iskati tudi pri ambasadah v YU. V uspešnih mednarodnih firmah je to že ustaljen postopek. Določene informacije ima tudi Center za mednarodno sodelovanje z deželami v raz-

voju. Zanj velja ista procedura kot za GZ.

Naslednji vir informacij so mednarodna podjetja v Sloveniji in YU, ki imajo širše mreže delegatov po vsem svetu (ISKRA, Slovenijales). V dosedanjem »sondiranju terena« smo ugotovili, da so take firme pripravljene na sodelovanje.

Firme, s katerimi je IMP doma in zunaj YU uspešno sodeloval pri izvajanju del so naslednji faktor. Z njimi je treba obnoviti sodelovanje pri posredovanju informacij o novih projektih. Če ugotovljamo, da npr. INDUSTRIJAGRADNJA Zagreb v ZSSR dela na projektih v vrednosti več kot 200 mio USD ter da se pripravlja na odpiranje predstavništva v Iranu in je istočasno zainteresirana za sodelovanje z IMP, potem to pomeni, da je to sodelovanje treba na novo vzpostaviti.

Naslednja povezave s potencialnimi investitorji so mednarodne konzulting organizacije, katerih naslovi, specialnosti ter uspešno izvedeni mednarodni projekti so katalogizirani (Primer: British consultants Directory). Povezava z njimi je možna tudi preko predstavnikov YU mednarodnih firm (npr. ISRA - London).

Nadalje so možne široke možnosti povezave s poznanimi firmami v tujini, s katerimi je IMP uspešno sodeloval. Primer: firma ERICSSON, s katero je vodstvo sozda IMP pred nekaj leti navezalo osebno kontakt (obiski na Švedskem in povratno v YU). Ericsson ima kot zares globalna firma, širok trg in jo investitorji večkrat zaprosijo za izvedbo del, ki sicer niso v sklopu njene dejavnosti. Primer 1: ob ponudbi za projekt PIT mreže je dobila prošnjo za izvedbo vodovodne infrastrukture. Primer 2: v ponudbi za izvajanje telekomunikacijske povezave z optičnimi kablji je iskala izvajalce za gradbeno in spremljaljoča instalacijska dela ter tudi za polaganje kablov, s tem, da je sama dajala tehnologijo.

V povezavi s takimi podjetji je izvajanje mnogo enostavnejše, ker so te firme visoko profesionalne in so posli lahko zelo donosni zaradi manjših fiksnih stroškov pod-izvajalskih del.

Po opravljeni studiji zunanjih trgov oz. obdelavi pridobljenih informacij se bo ustvarila baza podatkov za posamezne ciljne države. Iz te baze bo možno narediti preliminarno poročilo za vodstvo, ter priprave za potovanje za možnost pridobitve posla. Vzoredno pa se bodo pojavila že tudi konkretna povpraševanja za izdelavo ponudb. Opisani koncept je možno realizirati v teamu 3-4 ljudi ter ga uspešno uporabiti v celotni organizaciji pridobivanja posla. Detalji sestave teama in njegovega dela so v pripravi.

MILOŠ GAJIČ

poracije. Eden od temeljnih pogojev uspešnega poslovanja je torej v pretoku poslovnih informacij ne pa v njihovem skrivanju, kot se je dogajalo in se še dogaja v IMP-ju. Zdi se namreč, če je eden od strateških ciljev ne glede na sedanjo organiziranost ponovna vzpostavitev in tesnejša povezava IMP-ja, kar je nazadnje tudi javno proklamirano, potem bi bilo potrebno zgrajevati normalen pretok informacij.

Tretji nivo, ki obsega dve publikaciji, pa je namenjen liderjem in serviserjem v Renaultu in zunaj njega. J. Poisson sicer pravi, da sta ti dve izdaji bolj grafično opremljeni, vendar se zmeraj nista komercialni publikaciji. Ena od njih izhaja v štirih jezikih. V teh publikacijah so predvse informacije, ki liderje in serviserje zanimajo, in jim koristijo pri prodaji. Predvsem jim predstavijo vse tehnične novosti in ostale informacije, zanimive za tovrstno publiko. Poisson je poudaril, da se v omenjenih publikacijah izogibajo komercialnim tekstom, ampak je njihov cilj, da posredujejo predvsem uporabne informacije.

Komunikacija z zunanjjo javnostjo

Šele dobro razvito notranje komuniciranje je predpogoj za uspešno »zunanje« komuniciranje ali komuniciranje s široko javnostjo. Tudi stiki s sredstvi obveščanja so segmentirani, in se delijo na stike s »socialnim«, »komercialno poslovnim« in »športnim« tiskom. Osrednje mesto imajo stiki s sredstvi množičnega komuniciranja ob lansiranju novega proizvoda. Sicer pa se v Renaultu letno zvrsti 600 novinarjev iz velikih dežel, s katerimi trajajo razgovori od dveh do petih dnevov. Novinarji se zvrstijo po skupinah od 10 do 15 ljudi. Obvezno pa se dobijo s predstavniki najožjega vodstva, odvisno pač od skupine, ki je na obisku.

Vzrok za tako intenzivne odnose z javnostjo so nedvomno ekonomski interesi podjetij in vse hušja konkurenca.

In razlogi za intenzivne stike s socialnim tiskom? Poisson pravi, da to izhaja iz same zgodovine Renaulta.

Renault je bil državno podjetje in tako rekoč izlozba francoske ekonomije. Hkrati pa je bilo na nek način tudi družinsko podjetje (glede na zaposlene), skratka firma z močno pripadnostjo delavcev, kar negujejo še sedaj. Toda za določene poslovne poteze, ki jih narekuje tempo razvoja in vse hušja konkurenca zahteva, da se v to prepriča tudi široka javnost. Za primer je navedel postopek denacionalizacije in zapiranje »trdnjave« ali sinonima Renaulta tovarne v Binakuri, ki je bila zastarela. Ravno z intenzivnim prepričevanjem in dokazovanjem upravičenosti zaprtja omenjene tovarne so dosegli sodelovanje s sindikati. Poteza o zaprtju pa se je pokazala kot uspešna.

Delavci

Posebno poglavje je informiranost delavcev, ki so na nek način izključeni iz tega krogotoka informacij, vendar s tem še ni rečeno, da niso obveščeni, kajti v njihovi domeni so močna sindikalna glasila, ki jih seznanjajo z dogajanjem znotraj podjetja.

J. Votek

KADROVANJE KLJUČNIH KADROV

Sposobnosti in lastnosti vodilnih, strokovnjakov, podjetnikov

V okviru tega ima kadrovanje širši ali ožji pomen. Pridobivanje vodilnih in strokovnih kadrov ter podjetnikov pomeni kadrovanje v ožjem pomenu. Ker ima ta dejavnost velik pomen za strokovnost, uspešnost in zadovoljstvo zaposlenih v vsakem podjetju, jo bomo nekoliko osvetlili, in tudi zato, ker se pomena kadrovanja v naših podjetjih ne zavedamo dovolj. Ko govorimo o pridobivanju strokovnih kadrov, naj povemo, da sem spada tudi kadrovanje vodilnih, s predpostavko, da je vodenje strokovno delo in ne le položaj v hierarhiji. Strokovni delavci, strokovnjaki so v vsakem podjetju daleč najpomembnejši ključni viri za uspešnost. Vsi ostali viri so za uspeh podjetja manj pomembni. Zato je razumljivo, da je kadrovanje najpomembnejša poslovodna aktivnost, ki izgleda zelo preprosta. Preprosta izgleda zaradi neprofesionalnosti, ki se je mnogi, ki odločajo, niti ne zavedajo. Zaradi slabega kadrovanja so številne dolgoročno negativne posledice, ki jih ni mogoče popraviti (niti z izobraževanjem niti drugače). Da je to res, lahko pri nas opazi marsikdo v svojem neposrednem okolju.

Prognoza uspeha kandidatov za določeno delo je v najtesnejši zvezi s kriteriji oz. merili kadrovanja. Kriteriji so potrebne in željene osebnostne lastnosti in poteze, sposobnosti, interesi, znanje, delovne navade, izkušnje itd. Na uspeh pri delu vplivajo pa tudi nekatere druge okoliščine kot so: socialno ekonomski položaj, družinski problemi, stanovanjski, zdravstveni problemi, itd. Morali bi vedeti, da je zanesljivih kriterijev za kadrovanje relativno malo. Za strokovne, vodilne in vodstvene kadre je kar precej opredeljenih kriterijev, zlasti kar zadeva osebnostne lastnosti in sposobnosti. Ugotavljanje teh lastnosti in sposobnosti pa je zaenkrat najbolj zanesljivo in strokovno s psihološkimi metodami in tehnikami. Te je potrebno za vsako delo posebej opredeliti in izbrati v skladu z zahtevami in pogoji konkretnih delovnih nalog. Za primer navedimo nekatere vidike kadrovanja za zelo zahtevna dela vodenja: torej delo nadpovprečne zahtevnosti lahko uspešno opravljajo delavci z nadpovprečnimi splošnimi intelektualnimi sposobnostmi. Naslednji vidik kriterija pri kadrovanju so npr. lahko sposobnosti za doje-manje in reševanje tehničnih problemov (tehnična inteligentnost). Nadalje je lahko pomembna sposobnost komuniciranja (na primer verbalni faktor), smisel za delo z ljudmi (vplivanje na druge, intravertnost, ekstravertnost, čustvena stabilnost – labilnost in druge poteze osebnosti). Naštete in mnoge druge sposobnosti in lastnosti osebnosti, je glede na zah-

teve delovnih nalog možno najbolj točno ugotoviti s psihološkim pregledom. Če se želi izbor med kandidati opraviti strokovno, je ta postopek nepogrešljivi in najbolje dopolnjuje druge pogoje (zahtevano izobrazbo, reference, ipd.).

Zanimivo je, da se je omenjeni postopek uveljavil le v nekaj naših podjetjih (IMP), kljub temu, da je bil še pred nedavnimi brezplačen in ponudni. Seveda večina naših podjetij zadnja leta, odkar ta možnost obstaja, sploh ni sprejemala novih kadrov. Verjetno je to bistveni razlog. Naslednji pa je gotovo tudi v tem, da so kadrovske službe v naših podjetjih podcenjene in premalo strokovno zasedene. Saj pomembne odločitve pri kadrovanju pogosto sprejemajo drugi, ki največkrat te problematike ne poznajo dovolj strokovno. Tu nikakor ne zadostuje le zdrava pamet in ocena na osnovi razprav ter referenc. Celo zelo podobno delo (ali enako), ki ga je nekdo že uspešno opravil v organizaciji, ne zagotavlja uspešnosti druge zaradi številnih specifičnosti.

Če se vrnemo na zahteve pri kadrovanju ključnih strokovnih kadrov, lahko rečemo, da so največkrat navedene skupine zahtev kot so sposobnosti vodenja, sposobnosti za delo v skupini, strokovnost ter odgovornost in podjetnost.

Pri sposobnostih vodenja so z nekaterimi raziskavami ugotovili, da so statistično pomembne lastnosti, kot so sociabilnost, sposobnost za medsebojne odnose, dominantnost in samozaupanje, odgovornost in čustvena

stabilnost, samokontrola ter potreba po uspehu in kreativnosti.

Predvsem v Ameriki so se pod vplivom behaviorizma usmerili v opazovano vedenje in ga testirali. Proučevati so torej začeli, kaj vodje počno, ne, kaj so. Pri vodjih so ugotovili dve osnovni orientaciji, ena je »orientacija v naloge«, druga pa »orientacija v ljudi« oz. odnose. Najboljše rezultate pa so dobili v primerih, ko so vodje izhajali iz situacije, ki je določala, kaj naj vodja bo in kako naj se obnaša. Ta situacijska teorija nakazuje zapletenost vodenja, oz. zahteve, kot je sposobnost vodenja. Različne poteze lastnosti in sposobnosti, ki so pomembne za vodje, kažejo, da je to prirojena lastnost, ki se realizira v vsaki situaciji. Za učinkovito vodenje pa ta lastnost sama ni dovolj. Nekateri opozarjajo na previdnost in tudi problematičnost ugotavljanja te lastnosti pri kadrovanju. V tem smislu, da uspešno vodenje, ki ga je možno ugotoviti v času študija, ali vodenja pri športu, ne pomeni uspešnega vodenja tudi pri delu. Učinkovito vodenje je odvisno od vrste dela, ki mora biti narejeno, ne le od kvalitet in lastnosti posameznika. Tako vodja, ki je uspešen pri vodenju mehanične delavnice, ne bo enako primeren za vodenje kakšnega projekta. Najvišja vodstva so v najboljšem primeru učinkovita po empiričnih ugotovitvah le v podjetjih, z enako industrijo, ker ima vsako podjetje svoje lastno okolje, ki ga je ustvarilo v preteklosti s svojo organiziranostjo in s svojo kulturo. Vse to pa zahteva specifično in enkratno kombinacijo vodstvenih sposobnosti.

Naslednja skupina osebnostnih lastnosti vodilnih in strokovnjakov, ki postaja vse bolj aktualna, so sposobnosti za sodelovanje z drugimi, ustvarjanje prijetnega kreativnega vzdušja in skupinske pripadnosti, skratka sociabilnost. Mimogrede, več vrhunskih tujih organizacij, oz. podjetij postavlja sociabilnost kot enega od bistvenih dejavnikov napredovanja (MC Kinsey, Hewlett-Packard id.), a ne zama, saj ugotavljajo, da je tehnični strokovnjak, ki nima odnosa do sodelavcev in strank, za

podjetje bolj škodljiv, kot pa koristen. O teh lastnostih se lahko dobi informacije od ljudi, ki so s kandidatom delali, ali sodelovali. Še boljše podatke o tem, ali je nekdo sociabilen, ali je konfliktna osebnost, pa se dobi tudi s psihološkimi metodami. Sociabilni ljudje imajo veliko kontaktov z različnimi ljudmi na raznih področjih in so dobro informirani, kar je nedvomna prednost.

Zahteva po strokovnosti oz. obvladovanje določenega dela je v metodološkem pogledu pred ostalimi zahtevami. To je v bistvu tisto, zaradi česar strokovnjaka sprejemamo. Torej je to nujen, ne pa tudi zadosten pogoj za reševanje določene problematike. Na tej osnovi opredelimo znanja in izkušnje ter rezultate, ki jih pričakujemo od njega. Za delo na najvišjih nivojih je težko opredeliti potrebno strokovnost, oz. reference, ki bodo napovedovale uspeh pri delu. Smer in stopnja izobrazbe, trajanje in vrsta izkšenj, napredovanja in priznanja so preveč kvantitativni kazalci in ne povedo veliko o kvaliteti dela. Pri zahtevah glede strokovnosti je treba vedeti, ali potrebujemo specialista za neko področje, ali nekoga, ki je bolj vsestranski. Sem spada tudi starost; ali potrebujemo mlajšega zagnanca in prilagodljivega delavca, ali uveljavljenega strokovnjaka, ki se je že dokazal z rezultati.

Odgovornost in čustvena stabilnost pomeni željo in tudi sposobnost prevzemanja odgovornosti, spontanosti, iniciativnosti. Samostojno lotevanje dela in podjetnost, o kateri je veliko govora, pri nas zadnje čase spada v to skupino lastnosti. Odgovornost in podjetnost je pri kandidatih težko ugotavljati. Lažje je s čustveno stabilnostjo, ki je psihološka kategorija in dostopna merjenju, oz. ugotavljanju.

Nekatere raziskave (Mc Clelland – motiv po dosežkih, motiv po združevanju in motiv po moči, ter Atkinson – motivacijski model in nekatere druge raziskave motivacije in organizacijske klime) so proučevali vplive okolja na razvoj podjetnosti in spodbujanje posameznih motivov. Ugotavljali so oblike vede-

nja-lastnosti in poteze podjetnih ljudi in vplive, motive, ki naj bi sprožili razvoj podjetnosti v določenem okolju.

Dejstva kažejo, da so med uspešnimi podjetniki različni ljudje, stari, mladi, moški, ženske, šolani, neizobraženi, delavskega ali drugačnega porekla. Z ozirom na aktualnost pojma podjetnik si oglejmo, katere so zanj značilne osebnostne poteze:

- obsedenost (poročnost) z eno samo idejo, ki naj bi nekaj izboljšala (postopek, izdelek, prodajo). Gre prav za fiksno idejo, ki se razvija, dopolnjuje, kristalizira. Človeku postane ta ideja najpomembnejša, tako rekoč živi zanjo in je svojo usodo pripravljen povsem povezati s svojim projektom. Pripravljen je na velike žrtve v zvezi z njim.

- prevzemanje tveganja v tem smislu, da so pripravljeno vložiti svoj čas, napore in sredstva, čeprav ni vnaprejšnjih garancij za uspeh. Vendar to ne pomeni, da je podjetnik hazarder, ker ima v rokah adute, ki jih drugi ne opazijo. Samozavesten je, ker je že bil uspešen, ker se spozna, ima zveze s praviimi ljudmi, možnimi sodelavci itd. V bistvu se izogiba velikim tveganjem.

- visoka internalnost je naslednja poteza. To pomeni, da vzroke za svoje vedenje, dejanja, uspehe, pripisuje predvsem sebi. Torej, ker vzroke uspeha ali neuspeha pripisujejo svojim sposobnostim in napakam, si tudi sami postavljajo cilje in standarde.

- odločnost in iniciativnost pomeni, da sami vzamejo vaje v svoje roke in se zadeve lotijo. Vztrajnost in trma včasih tudi brezobzirnost od ovir (posameznikov, formalnih postopkov), ki so na poti k cilju. Neuspehe jemljejo kot šolo za bodoče akcije, ne sprašujejo se, ali se da narediti, temveč le kako bi naredili.

Naštete lastnosti kažejo na uspešno podjetniško vedenje (po A. Shaperu), ali vsaj na pomembno prispevanje k podjetniški klimi v organizaciji. Z nekaterimi psihološkimi pripomočki je možno ugotavljati našete značilnosti podjetniških posameznikov (npr. internalnost, pripravljenost na tveganje, storilnostno motivacijo). Tako lahko podjetje s selekcijo pravih kadrov okrepi podjetništvo. Seveda je v tem primeru potrebno upoštevati predhodno kariero, oz. delovno zgodovino kandidata. Ljudje z vsemi naštetimi lastnostmi so redki. Vseeno lahko sistematično zbiramo in usmerjamo kandidate s podjetniškimi last-

nostmi, tako, da si zagotovimo spremembe in aktivnosti, ki vodijo k napredku.

Za zaključek še nekaj misli o iskanju kandidatov za ključna mesta v podjetju. Obravnavana problematika je zaradi večje samostojnosti, odgovornosti in poslovne uspešnosti za vsako podjetje zelo aktualna. Ali se je odgovorni zavedajo? Prva a hoc sugestija je v tem, da iskanje takih kadrov ni samo stvar vodstva podjetja, ampak tudi stvar strokovnih delavcev in strokovne službe, v tem primeru kadrovske, ki ne bi smela biti le administrator in izvrševalec poslovodnih odločitev na tem področju.

Verjetno je mnogim poznan, da imajo v svetu številne možnosti pri iskanju ključnih kadrov, od zaposlovalnih in oglaševalnih agencij, registrov kandidatov, ki iščejo službo, svetovalcev za operativno iskanje kadrov (executive search consultant, tudi headhunters), do svetovalcev za iskanje zaposlitev in svetovalcev za selekcije itd. Pri nas so se 1989 leta pojavile prve storitve na tem področju. Na primer računalniška profil banka podatkov o kvalificiranih delavcih in strokovnjaki, ki želijo spremeniti zaposlitev. V to banko podatkov pridejo tisti, ki izpolnijo vprašalniki, ki občasno izhajajo v reviji Mladina. Nudijo pa dve vrsti storitev:

- prva: da poiščejo izmed kandidatov ustreznih in pošljejo seznam kandidatov po naročilu podjetju

- druga: poizvedba vodilnih delavcev, ki urejuje dodatne aktivnosti, kjer aktivno sodelujejo s podjetjem in s kandidati.

Za vodilne in ključne kadre je treba zbrati več vrst podatkov, od splošnih in značilnih za stroko do dinamičnih in osebnostnih. Uporabiti je možno različne viri od enotnih kadrovskih evidenc, evidenc dejavnosti strok, arhivov, strokovne literature ipd.

Dejstvo je, da je iskanje in izbor kandidatov za ključna mesta zahtevno strokovno delo, ki mora biti sistematično, s pregledovanjem virov, podatkov, poznavanjem ljudi in z možnostmi kontaktiranja in sodelovanja z vodilnimi. Prav gotovo je pri tem potreben kadrovski strokovnjak, ki ob natančnem poznavanju potreb in drugih navodilih, s sodelovanjem naročnika, oziroma vodstva podjetja, opravi postopek in poda svoje strokovno poročilo, ki je osnova za odločitve.

mag. Emil Smrekar

MONTAŽA MARIBOR

Plazmni rezalec pločevine

Že dober mesec je minil od dobave in poskusnega zagona novega plazmnega rezalca za razrez pločevine, ki ga je nabavila Montaža Maribor. Gre za stroj, za katerega lahko trdimo, da je v tehnološki špici in je na mnogo višji ravni kot npr. Amado ali Trumpf, ki sta že v IMP-ju in sta pred dvema letoma pomenila to, kar danes trdimo za plazmni rezalec. S to razliko, da je po besedah naših sogovornikov plazmni rezalec fleksibilnejši in dopušča možnosti za »tehnološke« dodatke. Ena od teh možnosti je postavitve še ene rezalne mize, ali pa montaža laserske glave. Rezalec reže pločevino z zračno plazmo, prej je bilo rezanje s plazmo na osnovi plinov. Prednost pred prej omenjenima strojema je tudi oprema za avtomatsko krojenje elementov za elemente klimatizacije.

Razmerje 1:5

Plazmni rezalec je zelo priročen, saj je na njem možno rezati vse električno prevodne materiale. Z obstoječim strojem lahko režejo jeklo z debelino šest milimetrov in barvnih kovin z debelino 11 milimetrov. Obstaja tudi

možnost zamenjave obstoječe rezalne glave z lasersko, kar bi bistveno povečalo debelino razreza. Toda zaenkrat pravijo, da tovrstni rezalec zadostuje njihovim potrebam. Če pa bi prišlo do konjunkturnega sunka, pa se bodo verjetno odločili za nabavo še ene rezalne mize.

O zagonu stroja pravi Andrej

Nemec, da presega klasične okvire. Glede na izkušnje pri dosejanju obratovanju tovrstnih strojev je bila namreč praksa taka, da je bil tehnološki oddelek s pripravo neposredno v bližini stroja, oziroma največ dvajset metrov od stroja. Zaradi večje oddaljenosti med strojem in osebnim računalnikom so se odločili za prenos podatkov z optičnim kablom, ki so ga izdelali v Iskri Teletrooptiki. Zaradi pomanjkanja izkušenj so imeli pri zagonu nekaj zapletov, toda težave so premagali in zdaj stroj že normalno dela.

Tone Praprotnik

Čeprav v Montaži vsi zadovoljno gledajo na nov stroj, saj pravijo, pomeni enega od korakov v tehnološko posodobljanje in v približevanje Evropi. Tu ne moremo mimo tehnologije Toneta Praprotnika. Res je sicer, da je s strojem na nek način kot tehnolog najbolj neposredno povezan, pa se kljub vsemu ne moremo izogniti občutku, da se je dobesedno poosebil z novo tehnologijo. Tone Praprotnik je tisti, ki človeku v vsakem trenutku postreže z najbolj točnimi podatki okoli stroja in o vsem, kar spada zraven. Očitno je, da se je s tehnologijo in z vsemi postopki dobri seznanil, preden je stroj prišel v tovarno. To dokazuje dejstvo, da mu je uspelo celoten proces spraviti na tak nivo, da stroj sedaj deluje povsem fleksibilno in se lahko prilagaja potrebam proizvodnje skorajda iz minute v minuto. Kot pravi, so celoten izpis proizvodnje in tehnologije prenesli na centralni računalnik. Prav tako je vnešena tipizacija in standardizacija posameznih elementov na računalniške kode.

Tudi glede prihrankov je Tone Praprotnik dokaj natančen. Pravi, da je rezalec kar petkrat učinkovitejši od klasičnega rezanja. To potrjuje tudi s konkretnimi podatki. Navedel je primer za razrez dveh ton pločevine ali 73 plošč, na katerih je bilo čez 500 pozicij in okoli 13 elementov. Vnos podatkov je trajal dobre štiri ure in pol, obdelava tehnološke dokumentacije in računalniku pa 16 ur, rezanje pa šest ur. Po njegovi oceni in oceni drugih sogovornikov, bi za pripravo vse potrebne dokumentacije za omenjeno količino pločevine porabili najmanj en teden s tem, da bi verjetno porabili za enako količino elementov vsaj za polovico več materiala, za pripravo in razrez v proizvodnji pa najmanj sto ur.

Adijo opisna geometrija

Sogovorniki pravijo, da s tem še niso izčrpane zmožnosti stroja, saj industrijski računalnik omogoča krmiljenje štirih podobnih strojev. No, zaenkrat te potrebe še nimajo, kajti najprej bo potrebno odpraviti obstoječa ozka grla v naslednji fazi proizvodnje, pravi Franc Krabonja. Problem je nastal pri robljenju in spajanju kanalov, ker ne morejo fizično slediti zmožljivostim stroja. Franc Krabonja pravi, da bo nujno potrebno zaključiti z dodatnim vlaganjem v naslednjo fazo, saj sicer ne bodo dosegali takšnih učinkov, kot bi jih lahko. Res pa je, da je stroj povzročil nekaj hude krvi v proizvodnji in to predvsem med režijskimi delavci, ki so izrisovali posamezne elemente za razrez. Žal pa je računalniška tehnologija tudi znanju opisne geometrije na dokaj krut način rekla adijo!

J. Votek

Kje vas čevolj žuli?

V glavi mi še vedno glasno odmevajo besede generalnega direktorja IMP Borisa Gazvode, ki jih je izrekel v svojem pozdravnem govoru na lanski podelitvi sozgodovih priznanj, ko je dejal, da se delavci delovne skupnosti sozda IMP ne smejo bati, da bodo ostali brez službe, kot se sliši po hodnikih upravne zgradbe na Titovi 37. »Verjemite mi, zaupajte mi,« je tedaj med drugim poudaril v svojem govoru v Promontu. Danes pa je tako, kot da je te direktorjeve besede za vedno odnesel veter. Zadeve se obračajo v drugo smer, kot bi, sodeč po direktorjevem govoru, pričakovali. Službo sicer še imamo, vendar naše delo nima cene. S plačo, kakršno dobimo, samo še živitarimo ob golem bormem preživetju. Ob takih plačah se zdi, kot bi hoteli vodilni povedati: »Če vam ni prav, pa pojdite drugam.« To so zdaj rezultati direktorjevih besed: »Verjemite mi, zaupajte mi!« To je eden od žuljev ene od delavk z 31-letno delovno dobo, od katerih jih je 15 nabrala v IMP. Zdj želi v Glasniku pojasniti in odkrit odgovor.

Naslov v uredništvu IMP Glasnika

Vesti iz Panonije

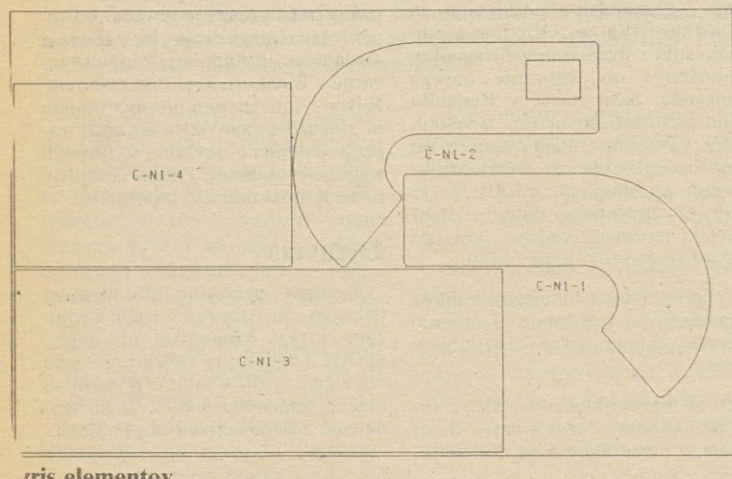
Lani so v Panoniji razvili univerzalni stroj za seno rotacijski obračalni in zgrabljali, ki ga letos že proizvajajo za tržišče. Narejena je ničelna serija 50 komadov. Vzorce so poslali na testiranje v Italijo in v Avstrijo. Delovna širina stroja za obračanje sena je 320 centimetrov, stroja za zgrabljanje sena pa 400 centimetrov. Letos bodo izdelali 100 strojev. Za naprej pa je predvidena letna serija 500 strojev. Prodali jih bodo večidel v izvoz v Italijo in Avstrijo. Ponudili pa so jih tudi na Češko in Poljsko. Kot ocenjujejo, bo ta izdelek prispeval 5 odstotkov k celotni realizaciji podjetja.

Podjetje nadaljuje s sodelovanjem s firmo Clemens pri razvoju strojev za medvrstno obdelavo vinogradov in sadovnjakov.

M. P.

Panonija je lani skupaj z zahodno nemško firmo Clemens začela razvijati polnilno linijo za polnjenje steklenic vina in drugih alkoholnih ter brezalkoholnih pijač. V to linijo spadajo: stroj za pranje steklenic, 2000-in 5000-litrski sterilizator, odcejalnik, črpalka, filter, polnilce za 4 steklenice in za 6 steklenic, zapiralec steklenic s kromskimi zamaški in z zamaški iz plute ter etiketirka za polavtomatsko nalepljanje nalepk na steklenice. Polnilno linijo v glavnem uporabljajo vinogradniki za polnjenje buteljčnega vina in proizvajalci sokov. Letos bodo v Panoniji izdelali okoli 3000 kompletov in tudi vse prodali. Doslej so jih največ izvozili k zahodno nemški firmi Clemens, do konca leta pa nameravajo priti še na češko tržišče in na Poljsko.

M. P.



zris elementov

ARIS

Mehanska obdelava

Podrobnejšo predstavitev programa programske obdelave v delniški družbi Aris nam je podal Marjan Rekar, vodja programa. Kot je povedal, temelji program na proizvodnji za potrebe notranjih in zunanjih programov.

Povečan obseg kooperacij

Najprej se je dotaknil proizvodnje za zunanje programe, kar je tudi povsem razumljivo, saj pravi, da so prav na tem področju v zadnjem letu dosegli velik napredek. Na prvem mestu je rast obsega kooperacijskega sodelovanja z nemško firmo Aldgeier. Po besedah Marjana Rekarja se bo obseg proizvodnje podsklopov za hidrostatične pogone povečal za skoraj 200 odstotkov v primerjavi z lanskim letom, kar potrjujejo že fiksna naročila za letošnje leto. Prav na tej osnovi pa naj bi prišlo do trdnjše sodelovanja. Dogovarjajo se že, da bi tovrstne pogone začeli tržiti v Jugoslaviji. Ena od možnosti je v uvozu pogonov v protivrednosti izvoza podsklopov, ali pa celo v sestavljanju pogonov, kajti podsklope že sestavljajo. Razširili pa naj bi tudi število podsklopov, ki jih delajo za omenjenega partnerja. Marjan Rekar pravi, da imajo za tesnejše povezovanje s tujimi partnerji dobra izhodišča predvsem zaradi dobre opremljenosti tovarne kot tudi zaradi strokovnosti. Sicer pa je njihova temeljna naravnost na tuje trge prav zaradi prej omenjenega in zaradi negotovosti na domačem trgu. Z italijanskimi partnerji so pri koncu s pogovori za izdelavo turbinskih lopatic za zahtevne plinske turbine. Letni izvoz lopatic naj bi bil vreden osem milijonov mark, pogodbo pa naj bi sklenili za pet let. Pri programu ni izključena možnost sovlaganja tujega partnerja in ustanovitve mešanega podjetja.

Šolski centri

Da so se v Arisu usmerili na tuje trge, dokazuje tudi dve ponudbi za postavitev dveh šolskih centrov za južno Evropo, kar pomeni, da so omenjene firme pripravljene vložiti določeno opremo, ki naj bi bila namenjena usposabljanju kadrov, v prostih terminih pa bi jo uporabljala proizvodnja.

Lohnarbait ni vizija

Marjan Rekar sicer pravi, da trenutni posli glede na položaj na jugoslovanskem trgu niso nič slabega. Glede na tehnološko opremljenost programa so celo visoko dohodkovni, vendar je treba kljub vsemu pri vseh teh kooperacijah nujno težiti k trajnejšemu sodelovanju, poleg tega ob trenutni dobri zaposlenosti ne kaže zanemarjati lastnega razvoja. Konec meseca načrtujejo tudi plasma lastnega izdelka za široko potrošnjo in sicer ene vrste igrače, za katero si prizadevajo, da bo uvrščena med didaktične igrače.

Zanimalo nas je, kakšni so odnosi znotraj programov, saj je kljub povedanemu, program mehanske obdelave neke vrste bazični program, lahko bi rekli tudi servisni program, na katerem temeljijo, ali od katerega so odvisni ostali programi.

Marjan Rekar pravi, da ni ravno tako, kajti vsi programi so postavljeni na tržnih osnovah, tudi program mehanske obdelave. Zato jih prav nič, glede na to, da razpolagajo s strojnimi parkom, ne postavlja v privilegiran položaj. To pomeni, da imajo vsi vodje programov možnost iskanja ustreznega ponudnika za potrebe svojega programa. Res je sicer, da v tem trenutku velja medsebojni dogovor t. i. prehodnega obdobja enega leta, ko so »domače« usluge lahko dražje za 15 odstotkov od podobnih zunanjih.

Ob tem pa je opozoril, da je v tem trenutku nesmiselno govoriti o neki specializaciji in strogi delitvi, kajti da nedavnega je družba delovala kot celota, torej kot podjetje, ki vlagalo kapital v opremo glede na razvojne cilje. Res pa je, da so bile vsepovsod

SEJEM

Tehnika za okolje

Na sejmu Tehnika za okolje, ki je bil maja na ljubljanskem Gospodarskem razstavišču, so med številnimi razstavljalci razstavljal svoje izdelke tudi IMP-jeva podjetja: Promont, Aris in Tio. Med novostmi so bila na sejmu Promontov tračni filter in aeracijska naprava za biološke čistilne naprave, Arisov nadzor in izkoriščanje pasivne solarne energije, pa avtomatska regulacija industrijskih sistemov ter Tiova zvočno izolacijska kabina.

Razstavljalci so bili s sejmskim obiskom zadovoljni in glede na veliko zanimanje obiskovalcev na sejmu pričakujejo uspešno prodajo svojih izdelkov.

Tehnična akustika – dušenje hrupa v industriji

V Tiu so že pred nekaj leti spoznali, da je treba na področju varstva pred ropotom na delovnem mestu, v delovnem okolju in v bivalnem okolju še precej postoriti. Zato so se lotili razvoja in konstruiranja novih zvočno izolacijskih elementov, s katerimi naj bi zadostili čedalje večjim potrebam na trgu – tako na jugoslovanskem, kot tudi na tujem. Glavno vodilo pri razvoju novih elementov je bilo izdelati kvaliteten zvočno izolacijski element, ki bo tudi cenovno zanimiv za trg. V fazi razvoja tega elementa so še dodatno spoznali

terminologije v tehnični akustiki in nekaj možnih načinov sanacije na objektih, kjer so uspešno opravili sanacije obstoječega stanja.

Tio je prve kabine z novimi elementi že montiral v kobariškem Tiku in v celjski Cinkarni. Prihodnji mesec bo novo kabino razstavljal tudi na zagrebškem sejmu strojev BIAM, kjer pričakuje prav tako ugoden odziv trga kot na majskem ljubljanskem sejmu Tehnika za okolje, kjer so se podjetja precej zanimala za te izdelke.

Promont

Promontov razvoj se je pred dvema letoma na osnovi idej inž.



Razstavi prostor IMP-ja

čedalje večjo potrebo po reševanju zadev na področju varstva pred hrupom. Ker je obravnavanje sanacije hrupa v določenem okolju zelo kompleksna zadeva in jo je treba reševati interdisciplinarno v sodelovanju s tehnologji, konstrukterji, z medicino dela, z varnostnimi inženirji itd., so organizirali tudi akustični inženiring. V okviru tega inženiringa rešujejo zelo kompleksne naloge, kot na primer:

- akustična obdelava delovnih prostorov z uporabo zvočno absorpcijskih oblog sten in stropov ter s spuščeniimi absorberji;
- izdelava posebej izdelanih zvočno izolacijskih kabin glede na zahteve tehnološkega procesa, vzdrževanje in enostavne montaže kabine;
- izdelava zvočno izolacijskih oken in vrat itd.

Pri zvočno izolacijskem elementu so razvojniki zasnovali takšno konstrukcijo, ki bo ustrezala potrebam pri izdelavi zvočno izolacijskih kabin, zvočno izolacijskih sten, navadnih pregradnih sten, protipožarne zaščite itd. Novi elementi so bili že preizkušeni na Zavodu za raziskavo materiala, kjer so preizkusi pokazali dobre rezultate, saj elementi dosega 40 decibelov in več zvočno izoliranosti, kar je odvisno od zasnove kabine, konstrukcije kabine, strokovnosti pristopa k sanaciji itd.

Z razvojem zvočno izolacijskih kabin ponuja naše idrijsko podjetje na trg tudi kabine s kompletno opremo klimatizacije, dvojne stropne, dvojne anti-statične pode protipožarne zaščite itd.

Zaradi hitro naraščajoče problematike uničevanja in onesnaževanja delovnega in bivalnega okolja (voda, zrak, hrup) se je podjetje Tio vključilo v akcijo za pridobitev ekološkega znaka »PRIMERNO ZA OKOLJE«, ki jo organizira Republiški komite za varstvo okolja in urejanje prostora ter Gospodarska zbornica Slovenije. Znak se bo podeljeval ob vsakokratnem sejmu Tehnika za okolje.

Poleg nove zvočno izolacijske kabine, novega zvočno izolacijskega ter absorpcijskega elementa, ki so bili razstavljeni na sejmu, je Tio izdelal tudi nov prospekt, ki predstavlja kompleten program zaščite pred hrupom z ustreznimi obrazložitvami

jih bo uspelo nekaj prodati. Na domačem trgu teh izdelkov primanjkuje, medtem ko je na tujem trgu precej tovrstnih izdelkov.

Marija Primc

NADZOR NAD PASIVNO RABO SONČNE ENERGIJE

Zanimiv je način in to predvsem Trombejev zid, saj je najbolj ugoden glede na učinke in investicijska vlaganja.

Trombejev zid deluje na temelju zasteklene betonske mase in ima naslednje funkcije:

- zbiranje sončne toplote,
- shranjevanje sončne toplote,
- prenos toplote iz zida v bivalne prostore s prevodom,
- prenos toplote iz zasteklene mase v bivalne prostore s konvekcijo preko ventilacijskih odprtih v zidu.

Prevod toplote skozi zid je relativno počasen. Ko je v sredini zidu najvišja temperatura, je zid pod steklom že hladen. Sredina zidu nato kot vir toplote prenaša toploto v bivalne prostore za večerno ogrevanje, en del pa se zgublja v atmosfero.

Trombejev zid ni uporaben le v zgradbah z eno etažo, ampak je razširjen tudi v dvoetažnih manjših zgradbah.

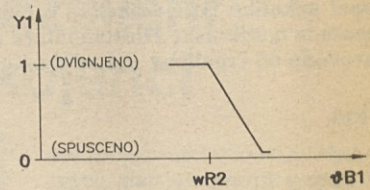
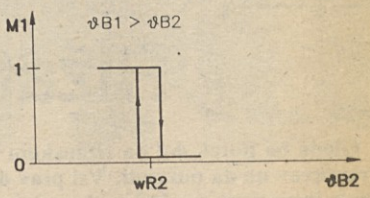
Trombejev zid oziroma indirektna pasivna raba sončne energije pa se je z leti izpopolnjeval. Moderna verzija uporablja bazene z vodo na stropih. Veliko stropov je dovolj trdnih za to. Premikajoča izolacija ščiti proti toplotnim izgubam, ko ni sonca. Patentiran je bil tudi sistem z vodnimi mehovi nas stropih in s termostatsko regulacijo premikajoče izolacije.

Trombejev zid oziroma njegove izvedenke s posebnimi stekli pa ostaja s svojimi problemi. Velike steklene površine so po

navadi opremljene s senčili, ki jih ročno spuščamo, ko je dosežena prevelika temperatura v bivalnem prostoru ali v solariju (primer poševne zasteklitve). Ker je zasteklitev izvedena rastersko, je potreben ročni poseg pri vsakem rastru. Težko je vsaj v prehodnih obdobjih predvideti, kdaj bo sonce in kdaj ne, koliko časa naj ogreva solarij in koliko časa Trombejev zid, da ne bo življenje v taki zgradbi postalo nevzdržno. Velikokrat je pri jutranjem zagonu dovolj sonca, vendar Trombejev zid ne more pokrivati trenutnih grelih potreb prostora. Problemi so tudi z nepravilno cirkulacijo toplega zraka in s hladnimi nogami.

V diskusijo dajemo izvedenko Trombejevovega zidu, ki naj bi ob čim manjših investicijskih vlaganjih omogočila udobno življenje v bivalnem prostoru, praktično izkoriščen prostor pod zasteklitvijo, kjer se v obstoječih zgradbah nemalokrat ni mogoče zadrževati predvsem poleti, in ne gojiti rastlin. To pa lahko omogoči z majhnimi vlaganji samo dopolnitev z avtomatizacijo, brez vlaganj v nekatere dodatne drage elemente.

Drago Golob



MONTAŽA

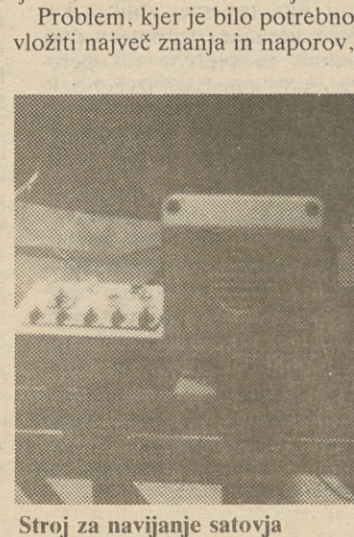
Vitalni del rototerma

O rototermu prevladujejo dokaj različne ocene. Eni pravijo, da ta izdelek ni zaživel tako, kot bi moral na našem trgu, drugi pravijo, da je njegovo zlato obdobje za nami, kajti zamenjali naj bi ga drugačni tipi ventilatorjev. Kljub temu pa to še zmeraj dela rototerme, vitalni del satovje pa uvaža.

Z Mariborčani je nekoliko drugače. Ne glede na vsa kontradiktorna mnenja so se odločili za razvoj stroja za navijanje satovja in tehnologijo satovja. Nalogo so zastavili konec leta 1988 in so jo nameravali zaključiti v približno pol leta. Vendar so dokaj hitro ugotovili, da je to pretrd oreh za tako kratko obdobje in so projekt zaključili šele pred dobrim mesecem. Franc Krabonja pravi, da je vzrok v tem, da gre za zahtevno tehnologijo, za katero pa ni imel pri nas nihče posebnih izkušenj. Da gre za zahtevno tehnologijo, dokazuje že to, da je tovrstna tehnologija pri tujih proizvajalcih skrbno varovana. Pri nas pa se z navijanjem ukvarja le podjetje Punat iz Pule. Edino s čimer so razpolagali, so bili vzorci že navitih rototermov.

Nosilca projekta Boris Platinic, ki je napravil projektiral in iskal najboljše rešitve ter konstruktor Jože Pongračič, sicer pa sta v ekipi še sodelovala Dikavčič in Postružnik, sta povedala, da so se najprej srečali z orodjem za rebričenje aluminijaste folije, ki pa so ga dokaj hitro rešili in bi verjetno projekt pravočasno zaključili, če bi bil to edini cilj.

Problem, kjer je bilo potrebno vložiti največ znanja in naporov, je bilo navijanje satovja.



Stroj za navijanje satovja

pa je bilo orodje za navijanje folije. Tu pa se jim je odpirala cela vrsta problemov. Nekaj izkušenj z navijanjem ima sicer slovenjebistriški Impol, ki pa žal uporablja zaprtne sisteme, tako da si s tem niso mogli kaj prida pomagati. Skratka, nujno potrebno je bilo razviti po nov sistem za manipulacijo s ankim pločevinami, pravi Boris Platinic. Poleg tega se pri navijanju srečujejo z dvema folijama: narebrčeno in ravno. Za ekipo je bilo presenetljivo, da so problem navijanja narebrčenega traku dokaj hitro rešili. Večje preglavice jim je povzročilo navijanje ravne folije.

Pri ravni foliji so pričakovali najmanj problemov. Problem so rešili z nastavitvijo klasične regulacije za vodenje traku, ki je bila najbolj enostavna. Konstruirali so odmični voziček z avtomatskim nastavljanjem hitrosti navijanja, ki se prilagaja hitrosti, ki je odvisna od debeline koluta. Z rešitvijo teh problemov so sploh rešili vse probleme okoli navijanja in kakovosti satovja, tudi dimenzije ne predstavljajo nobenega problema.

Skupina, h kateri spada še orodjar Emil Bahith, je prejela nagrado inovatorjev v podjetju.

ju

CINKARNA CELJE

Zahtevna priprava vode

Delavci Promonta so v celjski Cinkarni zaključili dokaj zahtevna dela na t. i. projektu »Cinkarna«. Po besedah vodje projekta Alojza Medica obsega projekt dva sklopa; pripravo vode z recirkulacijo odpadnih vod za tehnološki proces proizvodnje aluminijastih ofset plošč in skladišče kemikalij z izvedbo vseh tehnoloških inštalacij ter rekonstrukcijo obstoječe čistilne naprave.

Priprava vode

Tehnološki postopek za proizvodnjo aluminijastih ofsetnih plošč je izredno zahteven. Če se povrnemo nekoliko nazaj, se boste nekateri prav gotovo spomnili, ko smo pisali o klimatizaciji, ki jo je montirala Klima. Takrat so poudarili popolno brezprašnost prostora, v katerem izdelujejo omenjene plošče. Podobno je tudi z vodo. Alojz Medic pravi, da zahteva višjo kakovost pitne vode. Vodo pripravljajo z ionskimi izmenjevalci. Sama naprava omogoča ponovno uporabo odpadne vode za potrebe tehnologije. Ponovno se izkorišča s pomočjo recirkulacije dve tretjini vode. S to rešitvijo so ubili dve muhi na en mah, kot pravi Alojz Medic. Povečan je

ekološki učinek, s ponovno uporabo odpadnih vod pa tudi ekonomski učinek. Določen napredek so dosegli pri delovanju izmenjevalcev. Zasnova temelji na minimalni možni porabi kemikalij za regeneracijo vode. Uspešno delovanje naprave, ki je v poskusnem obratovanju, jim odpira možnost še hitrejšega vključevanja pri reševanju problema recirkulacije odpadnih vod v kovinsko predelovalni industriji, še posebej galvaniki.

Sama naprava pomeni določeno novost ali razvojni dosežek v našem prostoru, saj se je do sedaj tehnološko znanje za reševanje tovrstnih problemov kupovalo v tujini.

Ob tem ne kaže prezreti, da je celoten proces, tako sama pri-

prava vode kot recirkulacija, avtomatsko vodena.

Skladiščenje kemikalij

V sklop projekta, kot smo že zapisali, spada tudi skladiščenje kemikalij in sicer, žveplene, solne in fosforne kisline ter natrijevega luga. Skladiščenje obsega pretakališče kemikalij, skladišče in kemijsko kineto za transport kemikalij do potrošnikov v tehnologiji. Alojz Medic sicer pravi, da na tem področju niso povsem novinci, nekaj izkušenj so si že pridobili v Gorenju. Toda omenjen projekt ima bistveno manjše dimenzije. Celoten sistem je projektiran in izveden v skladu s predpisi, ki pa so precej skromni. Kljub vsemu, pa so projektirani, še posebej pa izvedbi namenili veliko pozornosti in opravili tudi vse potrebne preizkuse. Skratka, vse je narejeno za varno delovanje sistema.

J. V.

PROMONT

Rižanski vodovod

Glede na potek del na rižanskem vodovodu, bi lahko rekli, da se Primorcev ne da odžejati. Vsi prav dobro vemo, da ni tako, in da je kljub intenzivni gradnji vodovodnega omrežja problem pitne vode v Primorju še zmeraj akuten. Nenazadnje čutijo Primorci ta problem tudi v ceni, ki jo plačujejo za vodo. No, od prve polovice junija bodo zopet nekoliko lažje »dihali«. V tem času so namreč monterji Promonta in mariborske Hidromontaže zaključili s polaganjem glavnega cevovoda od črpališč v Rižani do Kopra.

4 km

Jože Knez, vodja operativne izvedbe v Promontu nam je povedal, da so od štirih kilometrov cevovoda Promontovci položili



Soočenje z zadnjimi problemi

približno polovico cevovoda. S tem so zaključili eno fazo. V naslednjih letih pa naj bi prišlo do povezave drugih mest v Primorju z osrednjim cevovodom.

Izvedba del na tem delu cevovoda je bila zelo zahtevna. Cevovod dvakrat prečka Rižano in trikrat glavno cesto, kar je povzročalo dodatne težave v izvedbi. Poleg tega so imeli stalno probleme s podtalnico v jaških. Jože Knez pravi, da leži del cevovoda, ki so ga polagali, na najnižji točki, saj je skoraj ves čas pod koritom Rižane. Veliko preglavic jim je povzročal težko do-



Propusti na Rižani

KLIMAT

Izbor klimatov z računalnikom

V Klimatu so pred dvema letoma skupaj z nekdanjim IMP-jevim Seopom začeli pripravljati izdelavo računalniškega programa za izbor klimatov z namenom, da določijo funkcijo elementov in klima naprave. Program je sedaj v zaključni fazi testiranja in ga nameravajo skupaj z novim katalogom za klima naprave v naslednjih mesecih predstaviti na območju Jugoslavije.

Računalniški program za izbor klimatov je sodobna metoda za določitev elementov in klima naprave. Doslej so v glavnem uporabljali njihov katalog za klima naprave, ki še vedno obstaja in ga tudi še vedno koristijo, vendar je delo z njim relativno zamudno, ker ne omogoča vseh potrebnih optimizacij pri izboru elementov in klima naprave. Omenjeni program je zasnovan istočasno s programom, ki ga uporablja projektant pri izboru klima komor v projektu oziroma Klimatova prodajna služba pri obdelavi prodajnih nalogov. V program prodajnih nalogov so vključili vse dosedanje programe za izbor elementov (izbor ventilatorja, izbor grelnika, hladilnika, ploščnega rekuperatorja) ter dodatno izdelali nove programe za izbor vlažilne, vodne in

parne enote, dušilne in filterne enote. V okviru programa za izbor klimatov imajo možnost s programom tudi samostojno izbirati toplotne menjalnice, kanalske grelnike oziroma s programom za ploščne rekuperatorje tudi kanalsko izvedbo le teh.

Glavna prednost tega računalniškega programa je v tem, da se v relativno kratkem času, ki je deset krat krajši od dosedanjega načina dela v primerjavi z izborom iz kataloga, izbere klima naprave z vsemi potrebnimi optimizacijami. Tako izbrano klima napravo lahko »sprintajo« ter prilogo uporabijo kot del projektnih nalog ali pa to tehnično nalogo uporabljajo kot prilogo k prodajnemu nalogu, ki gre skupaj z drugimi dokumenti v proizvodnjo.

stopen teren, vendar so bili temu kos predvsem po zaslugi dobre opremljenosti. V lanskem letu so namreč nabavili dve bočni dvigali za polaganje cevovodov, ki sta jim na trasi pomagali razrešiti marsikateri problem. Ne samo to, Jože Knez pravi, da bi sploh težko karkoli naredili brez teh dvigal. Cevi so polagali sproti in jih varili v jaških. Eden od razlogov je v teži cevi, saj so težke 6-7 ton in premera, ki znaša 1400 milimetrov.

Vse vare so rentgensko posneli in opravili tlačne preizkuse, tako da že zdaj lahko z gotovostjo povedo, da so dela kakovostno opravili.

J. V.

TRŽNICA

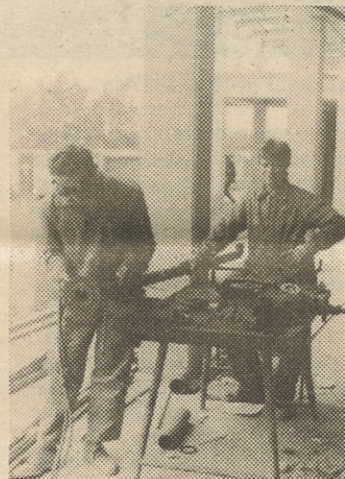
»Iz rok v usta«

Večje gradbišče, na katerem delajo trenutno monterji koprške Montaže je nedvomno osrednja tržnica v Kopru. Sam objekt je svojevrstna zanimivost tako po gradbeni oziroma arhitektonski plati kot tudi po inštalacijskih delih.

Tržnica je projektirana tako, da ohranja prvotno obliko črke. Prav tako je ostalo nedotaknjeno pročelje tržnice z značilnimi arkadami, ki je spomeniško zaščiteno. Ves ostali del, ki je povsem nov se arhitektonsko vklaplja v že obstoječi del, s to razliko, da je bistveno razširjen. Novost v osrednjem odprtem delu je tudi fontana, ki je prej ni bilo. Značilnost samega objekta je, da je delan za trg, zato je tudi namembnost prostorov različna. Skupni prostori so le kotlarna in javna stranišča, ter pokriti prostori za trgovino, pekarno in dve ribarnici. Pri teh prostorih imajo monterji sklenjene pogodbe za izvedbo inštalacijskih del do zaključka objekta. Pri vseh ostalih prostorih pa so dela pogojena do četrte faze, nam je pripovedoval vodja izvedba Jože Petrl.

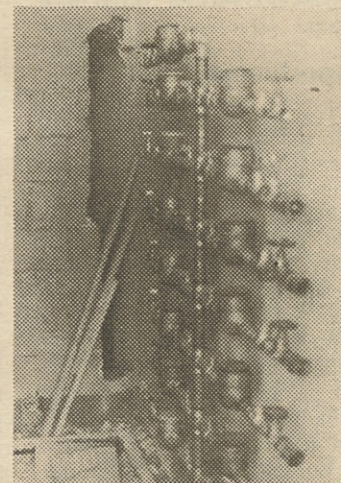
Improvizacija

Pogodba za izvedbo del je bila sklenjena že lansko leto v novembru, žal pa takrat še niso začeli z deli. Zastoj je povzročila nedodelana in celo nepravilna projektna dokumentacija, ki so jo stalno spreminjali. Komaj marca so prišli po besedah Jožeta Petrla do prave dokumentacije. Same spremembe dokumentacije, ki pa še danes ni popolna, so vplivale na povečanje stroškov. K temu je dodal, da



Monterji

kanalizacijsko mrežo polagajo po sproti izdelanih projektih. Precej preglavic pa jim povzročajo tudi stalne namembnosti prostorov. Ničkolikokrat se je že zgodilo, da so si predvideni lastniki premislili in odstopili od lokala, ki ga je potem prevzel drug lastnik, kar je spet povzročilo določene spremembe v izvedbi inštalacijskih del, čeprav so ta predvidena samo do četrte faze



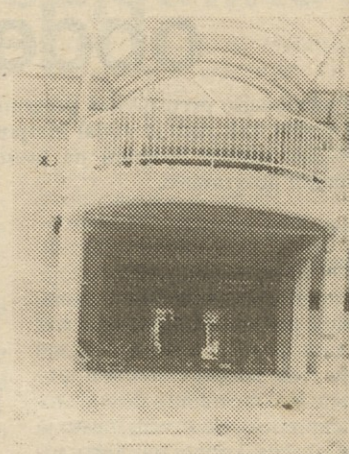
Vodomeri

– izvedba grobih inštalacij. Seveda pa, kot pravi Jože Petrl, te same spremembe vplivajo na samo organizacijo in potek dela. Toda kljub vsem tem neprijetnostim, zaenkrat ni bojzani, da do prvega julija ne bi zaključili vseh del, kot je zapisano v pogodbi.

Eno od preglavic jim povzročajo nepravčasno dostavljanje dokumentacije o spremembi namembnosti posameznih lokalov. Koprski monterji izvajajo vse strojne inštalacije: vodovod, kanalizacijo, centralno ogrevanje in klimatizacijo z toplozračnim ogrevanjem in prezračevanjem. Elektroinštalacijska dela pa izvaja Elektromonter.

Vodomeri

Jože Petrl pravi, da jim je na tem gradbišču uspelo v pretežni meri plasirati IMP-jevo opremo,



Osrednji vhod na tržnico

tisto pač, ki je bila na razpolago. Povedal je, da v povprečju dela na gradbišču 16 monterjev. Posebna zanimivost tega gradbišča pa so nedvomno vodomeri. Teh je nekaj čez šestdeset, kar je gotovo redkost za tako velik objekt. Jasno pa je to pogojeno s številom lastnikov posameznih lokalov, ki so plačniki vode individualno.

Srečujejo se tudi s tremi sistemi ogrevanja. Za potrebe ogrevanja in pekarnice pa se bo uporabljalo lahko kurilno olje. Poleg osrednjega energetskega objekta z več rezervoarji, ki so precej stisnjeni je še posebno skladišče olja za potrebe pekarniških peči. Predvideni sta tudi dve manjši hladilnici za potrebe dveh ribarnic, ki pa zaenkrat še nista tehnološko obdelani.

J. V.



Stara arhitektura ostaja

Golica

Vsako leto in tudi letos so se planinci PD IMP Ljubljana 26. maja podali na pogorje Golice (1836 m). Poljane belih narcis vsako leto privabijo staro in mlado – planince in turiste, da se naučijo vonjav in si v neizbrisni spomin vtisnejo milijone belih cvetov, ki vsako pomlad okrasijo te vrhove. Ni kraja na svetu, ki bi imel večje lepote kot Golica.

Le dobra urica vožnje z vlakom in že smo bili na Jesenicah. Naš vodja Marjan Požar je kaj hitro poskrbel in dobil avtobus za prevoz na Planino pod Golico. (Rednega avtobusa ni.) Kdo bi tolkel asfalt in mučil noge, ko jih bomo še potrebovali, odšteje nekaj dinarjev in kar hitro si na planinski poti. Vas Planina pod Golico je bila še vsa v dremavici, zato nismo mogli dobiti niti kave niti čaja. Kislih obrazov smo si nadeli nahrbtnike, zapustili zaspance v upanju, da bo bolje.

Pot nekaj časa pelje zelo zložno. Nato se prične strmo vzpenjati in pri domu Varnost (nekadnji Taborniški dom!) je že potrebno odložiti kakšno bundico. Pot se strmo vzpenja do koče pod Golico, saj moramo premagati 632 m višinske razlike v slabi uri in pol hoje. Žal, da nismo imeli malo več sreče z vremenom. Napoved je bila slaba, padavine pa so nam bile vseeno prizanežene. Od časa do časa je posijalo še sonce, tudi megla je bila prisotna, skratka bilo je spremenljivo. Za hojo je takšno vreme ugajalo, prikrasani pa smo bili za razglede. Tudi belih poljan narcis nismo občudovali. Zgodnja pomlad je vsa lepoto belih poljan že odpeljala preko vrha Golice. Ostala so samo še zelena stebela belih cvetic, ki so

pričala, da je pomlad tudi letos bogato okrasila Golico.

Do koče smo prišli preznojeni, potrebni prigrizka in oddiha. V koči smo lahko dobili vse, kar smo potrebovali, pa tudi enolončnico. Nekaj časa smo bili kar na tesno v koči, ker zunaj zaradi megle in vetra ni nihče ostal. Vsi smo se pomaknili v zavetje. Odprli smo nahrbtnike in jih praznili. Pravijo, da je najceneje tisto, kar je v nahrbtniku in še čakati ni potrebno na postrežbo. Najedli in napili smo se, žigosali dnevnike, nato pa čakali na boljše vreme.

Prišla je skupina z vrha Golice. Vsi v en glas so trdili, kako lepo sončno je na vrhu, tu je pa sama megla. Skupina je bila takoj pripravljena, da se odpravi na vrh. V skupino so se vključili še tisti, ki so omahovali z odločitvijo za pot na vrh. Od koče do vrha Golice je le 40 min. hoje, kar ni tako velik napor, le vreme mora biti lepo. Nedeljski planinci in nekaj nežnega spola pa smo se podali po Markljevji poti na sedlo. Tu smo počakali, da so se tudi ostali vrnili z vrha, ki se niso strinjali z vsem, kar je povedala skupina v koči. Vseeno pa so bili veseli vzpona, saj so rekli, če ne bi bilo tako povedano, zagotovo ne bi bili na vrhu Golice.

Vsem zbranim na Sedlu je vodja izleta Marjan Požar spregovoril nekaj besed o namenu da-

našnjega pohoda. Dejal je, da se bodo odslej pohodi na Golico organizirali na »Očev dan«, to je zadnjo soboto v mesecu maju. Nato je besedo povzel Zdravko Nastran. Orisal je življensko pot »Oča« Bernarda Klobučarja, ki jo je začel 29. maja 1914 v Šk. Loki. Njegova plodna življenska pot pa se je končala 10. avgusta 1989. Povedal je tudi to, da se je Oča še posebno veselil pohodov na Golico zaradi tega, da je rojstni dan lahko praznoval v krogu planincev. Planine in planinski tovariši so mu pomenili vse, zato je za razvoj planinstva izgoreval do zadnjega diha. Danes ga ni več. Kruta usoda narave nam ga je iztrala, ostal nam je le spomin nanj in nadejanja, ki jih je opravil. Delo, ki ga je opravil Oča za naše PD, je veliko. UO PD IMP Ljubljana je na svoji seji 10. januarja 1990 sklenil, da se dan pohoda na Golico imenuje »Očev dan«, da bi nam tako spomin na njegove zasluge in njegov lik ostal čim dlje svetel. Ta grenak spomin smo zaključili z enominutnim molkom v spomin na Oča. (Tudi spominski posnetek na sliki je s tega mesta na Sedlu.)

Ponovno smo se razdelili na dve skupini. Prva skupina je odšla po grebenu Karavank na Stol (2236 m) kamor je 5 ur hoda, druga skupina je odšla na Pristavo in nato v dolino na vlak.

Čeprav smo ostali brez belih narcis in z grenkim spominom na Oča, smo bili zadovoljni, da smo pohod končali brez padavin, saj okolje in družba tudi nekaj pomenita. Vremenarjem ni treba verjeti, zato korajžno v gore, čeprav je napoved vremena malo bolj kislja. Prihodnje leto navsilenje na Golici.

Zdravko Nastran

HIDROELEKTRARNA BAČA

»Od višine se zvrtil«

Zapis s Promontovega gradbišča v Podbrdu pri tekstilni tovarni Bača, zares lahko začnemo z naslovom iz hita pop skupine Martin Krpan »Od višine se zvrtil«. Monterji iz Promonta namreč v omenjenem kraju polagajo cevovod za prečrpavanje vode iz reke Bače na bližnji hrib neposredno nad reko.

Tekstilna tovarna se je odločila za gradnjo majhne regresijske hidroelektrarne. To pomeni, da bo hidroelektrarna delovala na osnovi prečrpavanja vode iz reke v dve akumulacijski jezera, v času ko ne potrebujejo električne energije. V naslednjem ciklu pa to vodo spuščajo po cevovodu nazaj v dolino in jo uporabljajo za pogon turbine.

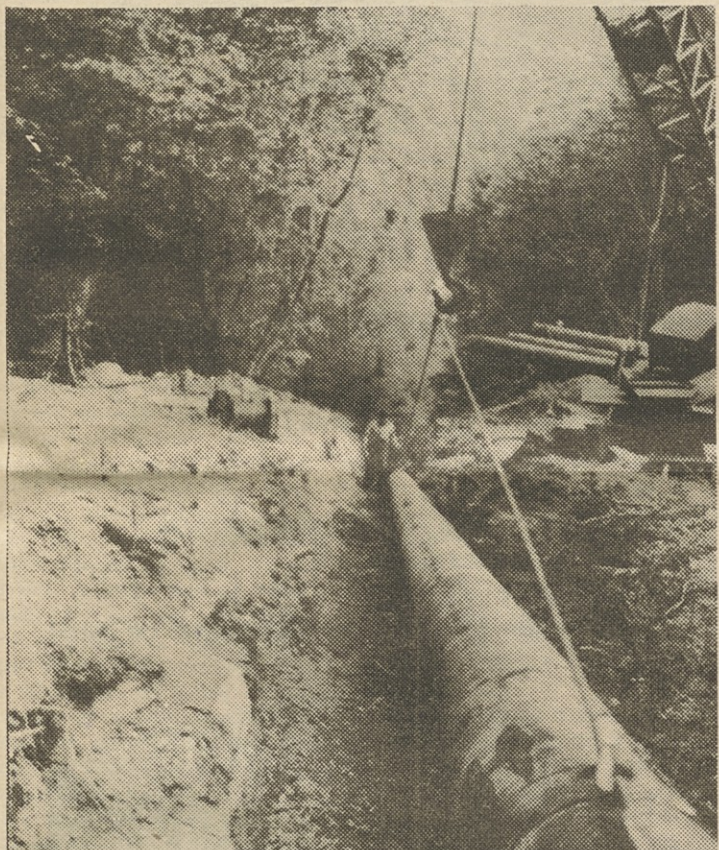


Varjenje je težavno

Cevovod

Teren, po katerem polagajo cevovod, je zelo strm, zato so tudi pogoji dela tu zelo težki. Monterji niso v zavirljivem polo-

čaju. Če samo pomislimo na to, kolikokrat morajo prehoditi strmino ob cevovodu ali gradbeni jami, je to več kot dovolj. Očitno jim sedaj ti vzponi in spusti ne delajo več posebnih preglavic,



Nameščanje cevi z vitlom

saj so že »nabiti s hriblazniško kondicijo«. Nekoliko drugače je s polaganjem cevi. Pri polaganju si pomagajo z vmesnimi terasami, kjer imajo nastavljeno dvigalo in vitel. Na teraso jim tudi dovažajo cevi. Teraso so na vsakih tristo metrov višinske razlike. Cevi potem spravijo z dvigalom v kanal in jih zatem s pomočjo vitla spuščajo po strmini navzdol, nam je povedal Alojz



Izoliranje cevi

Zupančič, ki je bil v odsotnosti vodilnega monterja Rudija Brlečiča »šef« skupine. Nato cevi nameščajo v kanal, kjer jih varijo in tudi izolirajo. Alojz Zupančič nam je povedal, da je cevovod dolg okoli dva kilometra, in da so v dveh mesecih prišli do pr-



Cevovod v strmino

vega akumulacijskega bazena. Od prvega bazena naprej pa jih čaka še šesto metrov cevovoda do drugega bazena. Na gradbišču se nahaja od šest do sedem monterjev. Alojz Zupančič je poudaril, da jim je vreme kljub vsej zahtevnosti naklonjeno. Hudo je bilo le na začetku, ko jim je nagajalo vreme, vendar takrat na srečo še niso bili v strmini.

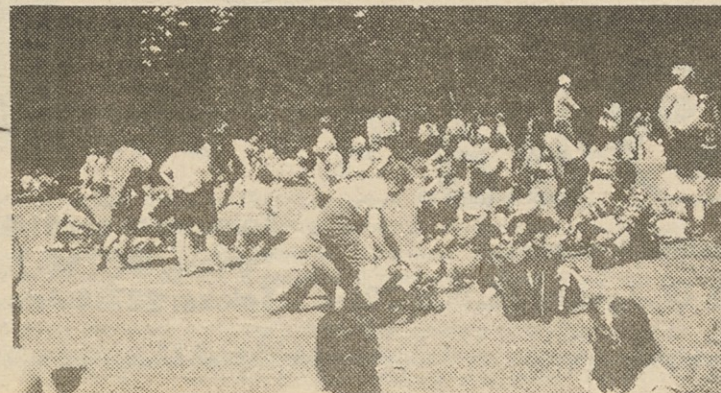
V času našega obiska na gradbišču je Promontova merilna služba opravljala rentgenske posnetke zvarov, ki morajo biti natančni in zanesljivi.

J. V.

urah odpravili v dolino. Blejš nam bo ostal v lepem spominu, zato se bomo prihodnje leto radi vračali na ta plešasti vrh.

Ostal je le še Stol, na katerega je bil organiziran pohod 26. in 27. maja 1990. Pohod na Stol nima več tiste vrednosti, kot jo je imel v res pravih zimskih razmerah. Takrat smo ga napadali in oblegali kot trdnjavo, zato je bil še bolj privlačen. Danes, ko je pohod organiziran (lahko bi govorili) v zgodnjem poletju, nima pravega čara in privlačnosti posebno še letošnj. ko je vrh Stola (2236 m) brez snega, saj je le nekaj snežnih zaplat. Planinci PD IMP Ljubljana smo obiskali tudi ta pohod zaradi tradicije, toda ne tako številno, kot je v času snežnih in zimskih razmer, ko je okoli oglov pometala burja, iz snežne gazi pa se skoraj nismo videli. Zimski užitek so povsem drugačni kot letni in tudi vsakomur niso dani. Ohranimo zimске pohode, saj pričakujemo, da nam bo stanka zima v prihodnje kaj bolj naklonjena, kot nam je bila zadnja leta. Množični pohodi so edina možna oblika za varno nabiranje moči povprečnih planincev, zato jih obdržimo. V poletnih mesecih nam bo ta rekreacija prišla še kako prav.

Zdravko Nastran



AJDOVŠČINA

Kulturno srečanje gradbincev

Od 15. do 18. maja je v Ajdovščini potekalo 12. kulturno srečanje gradbenih delavcev Slovenije, ki ga je organiziralo SGP Primorje Ajdovščina. Čeprav v današnjih že zelo krutih gospodarskih in negotovih časih v gradbeništvu so se naše pevke letos še udeležile srečanja. V literarnem delu sta dali svoje literarne prispevke Metka Prelog in Veronika Goljar. Svobodni sindikat gradbenih dejavnosti Slovenije sicer v prihodnje delavcem zagotavlja pravico do kulturnih dobrin in lastne kulturne ustvarjalnosti, vendar se poraja vprašanje, ali bo ob drobtinici kruha, ki ga bo podjetje odrinilo delavcu, ostalo podjetju kaj posluha, da bo namenilo denar tudi za kulturo.

Na revijskem nastopu pevskih zborov v ajdovškem Kulturnem domu so naše pevke zelo dobro pripravljene ubrano zapele pod vodstvom profesorice Mire Cimperc tri pesmi: Tam per tih vodah, Tički po zraku letajo, V Pliberci v jarmaci. Veličasten je bil skupen nastop vseh šestih pevskih zborov skupaj s Salonitovimi godbeniki.

Na prireditvi revijskega nastopa pevskih zborov je govoril predsednik sindikata delavcev gradbenih dejavnosti Slovenije Franc Berginc, ki je orisal spremembe gospodarskih in družbenih razmer v obdobju od lanskega do letošnjega kulturnega srečanja. Nadaljeval je o svobodnih sindikatih, ki so postali nadstrankarska organizacija z jasno opredeljenimi cilji, ki imajo v ospredju materialne in druge pravice in zaščito člana sindikata pri delu. Tako denimo so ti cilji naslednji:

- uresničevanje pravic do dela in svobode dela,
- pravično plačilo, ki zagotavlja dostojno življenje delavca in njegove družine,
- človeka vredne delovne in življenjske razmere,
- sodelovanje delavcev pri upravljanju,
- socialna varnost zaposlenih,

- pravno varstvo delavcev in sindikalnih zaupnikov,

- pa pravica do kulturnih dobrin in lastne kulturne ustvarjalnosti.

Poudaril je, da je pot za doseganje teh ciljev, zlasti v gradbenih dejavnostih težka in prepletena s številnimi navzkrižji. Vendar je nakazal kanček optimizma s kolektivnimi pogodbami, ki so pred nami.

No, ob koncu govora pa še besede priznanja udeležencem: »Vendar naši udeleženci zaslužite vse priznanje za uspelo srečanje. Vi prenašate tradicijo humanega sožitja dela in poustvarjanja naših članov v ugodnejše čase, ki so gotovo pred nami.«

Marija Primc



Kulturno srečanje

Kultura

Poteka že dvanajsti maj po vrsti, ki združuje vse gradbene delavce Slovenije na kulturnih srečanjih.

Letos smo bili povabljeni v prelepo mesto v Vipavski dolini - v Ajdovščino. Organizator je bil SGP Primorje Ajdovščina. Da prihaja zares krizno obdobje, občuti tudi kultura, ki je že prej capljala na repu dejavnosti, ki vse ljudi zaradi čedalje hujšega tempa žene v lastno bitko za obstoj.

Vendar pa so tudi redke izjeme, ki še vedno vztrajajo ter poskušajo rešiti, kar se pač dá rešiti.

Kot pasivno članico nekdanje IMP-jeve DO me še vedno vleče, da bi morda kakšno lepo, grdo, ali pa kakršnokoli doživetje prenesla na papir, ki naj bi ustrezal nivoju kvalitete za uvrstitev v kulturno dogajanje. Morda samo par vrstic, ki so uradno potrjene in človekova notranjost se obogati z novim poletom za naprej, da bi se do prihodnjega leta zopet izpolnilo pričakovanje o tem, ali še kaj zmorem, ali nič več.

Vendar pa so tudi redke izjeme, ki še vedno vztrajajo in se borijo za enakovrednost in te ne potrebuje več. Kruta je ta misel, vendar resnična. Mnogo jih je, ki tega šoka ne prenesejo, obitčijo med štirimi stenami, mnogo prehitro otopijo za vse. So pa tudi taki, ki še vztrajajo in se borijo za enakovrednost še naprej.

Lepo je gojiti to vrst ustvarjanja, in ko se ozreš nazaj in pogledaš vsa priznanja, ki si jih prejel, si ponosen nanje in vsakomur veliko pomenijo. Letos je bila razstava in predstavitev v prečudovitem dvorcu Zemeno med Vipavo in Ajdovščino. Organizator se je potrudil, da nam je pripravil zares prijeten ambient, kjer je bila ob 17. uri odprta razstava in so bila prebrana vsa literarna dela. Sledila je podelitev priznanj, ki nam jih podeljuje dolgoletna sindikalna predsednica za kulturo Katjuša Borsan.

Čeprav je to skromno priznanje, se marsikdo še kako veseli. Prejeto priznanje je le dokaz, da potrjuješ samega sebe. Vsaj mene v tistem trenutku stisne pri srcu, najraje bi zajokala od sreče, ki jo občutim takrat.

Spremljala sta nas tudi dva pevka zbor, ki sta vse dogajanje še popestrila. To je bil nonet Centrovoda iz Lenarta pod vodstvom Lojzeta Peslerja in kvartet Ingrad iz Celja pod vodstvom Marjana Ostrovtrha. Po končani prireditvi je bil še družabni večer, kjer sta se zbora šele razživila ter zapela še nekaj pesmi, ki se jim je pridružila vsa družina, ki je bila zbrana. Domov smo se vračali veseli, razigrani in bolj sproščeni, kajti vse psihične napetosti, ki so se zbirale v nas vseh, so bile za nami.

Dobro smo prestali še en vihar. Želim, da bi bil ta prispevek vzpodbuda vsem, ki se nam nočejo ali ne znajo pridružiti, da bi v prihodnje ne našli pot do nas ter s tem obogatili naš kulturni del življenja. Saj je tudi na tem področju veliko lepih trenutkov.

Veronika Goljar

(Ne)zaželjeni upokojeanci

Postati upokojenec po mnogih letih intenzivnega dela je za človeka velika prelomnica v življenju. Še dolgo časa po upokojitvi se človek občasno rad vrne v svoj drugi dom, v katerega je vrsto let dan za dnem zahajal. Nemalo postaneš začuden, ko uvidiš, da določeni ljudje teh tvojih obiskov ne želijo, ko dobiš čudno

dali so pa meni. Zato sem zgubila voljo, da bi se še kdaj pojavila v krogu srečanj v kakršnem koli smislu. Tolaži me ena sama misel, da bodo vsi ti zajedavi delavci sčasoma pricapljali za nami. Kako se bodo počutili, če bodo deležni takih očitkov, če se bodo sploh še spomnili na nekdanjo izjavo.

Obvestila PD IMP

21. in 22. julija bomo šli po poti prijateljstva v Avstrijo. Povzpeli se bomo na vrhove Polinik (2784 m) in Hafner (3076 m).

Program izleta je naslednji:

1. dan: 21. 7. 90 bo odhod ob 4. uri izpred tovarne IMP na Trati, ulica Jožeta Jame. Pot nas bo vodila mimo Celovca, Spittala, po dolini reke Möll do Obervellacha, kjer je izhodišče za Polinik. Do kočice Polinikhütte na višini 1873 m, bomo potrebovali 2 uri, za vzpon na Polinik pa 3 ure, potem pa bomo sestopili v dolino (4 ure hoje). Nadaljevali bomo vožnjo proti dolini Maltatal, kjer je na višini 1675 m izhodišče za vzpon na tritisočak Hafner. Do kočice Kattowitzhütte na višini 2319 m, kjer bomo prenočili, bo okoli 2 uri hoje. Ta dan bomo torej hodili 9 ur.

2. dan: Za vzpon na vrh Hafnerja potrebujemo 3 ure, potem pa bomo sestopili do kočice in naprej v dolino, za kar potrebujemo 4 ure, potem pa se vrnemo v domovino.

Oprema mora biti visokogorska, dereze in cepin so obvezne. S seboj imejte dobre čevlje, perilo, dodatno garderobo, vetrovko za dež, smučarske palice, baterijo, copate in hrano v nahrbtniku. Obvezen je potni list, ki mora biti veljaven!

Prijavite se do 20. 7. 1990 na telefonsko številko (061) 783-140/50 (SELIŠKAR). Lastniki avtomobilov, ki ste pripravljene peljati, povejte koliko mest imate še prostih, drugi se prijavite normalno. Prijavnina za vse je 50 din, tisti, ki pa nimate avtomobila, pa plačate akontacijo 500 din in za stroške v Avstriji po 300 Ats.

Vožnje bo okoli 500 km.

Janez Seliškar
Slavko Tancek

Zimski pohod

Poleg Kuma, Arihove peči, je bil v začetku marca 1990 pohod na Snežnik. Vreme nam je bilo naklonjeno. Snega ni bilo, da bi nam delal preglavice, bil pa je led. Za lažji dostop v kočico na Snežniku so planinci PD Ilirska Bistrica, pot nadelali v ledu in jo posuli s peskom, da smo lahko varno prišli do kočice. Brez varovanja dostop ne bi bil mogoč, ali pa samo izbranim ustrezno opremljenim. Tako smo tudi manj opremljeni planinci dosegli cilj, zato smo jim hvaležni za pomoč. Planincev PD IMP Ljubljana je bilo 23.

Konec marca 1990 je bil na vrsti Porezen (1622 m), ki privablja vsako leto na zimski pohod ljubitelje pohoda z vse Slovenije in zamejstva. Tudi v letu 1990 je bilo tako. Prvi dan pohoda je bil sončen in brez snega, drugi dan pa je Porezen pokazal, kaj zmore. Pogoji so bili zelo slabi. Megla, burja, sodra, sneg vse to nas je obdelovalo, in ko so zadnji planinci zapuščali Porezen, je bil že pokrit z nekaj centimetri debelo snežno odejo. Razmere nas niso presenetile, saj vemo, da se v zimskem času hitro menjajo, zato previdnost ni nikoli odveč. V vseh razmerah, ki so vladale na Poreznu, se je pohoda udeležilo 28 članov PD IMP Ljubljana. Ponosni smo, da zmoremo tudi kaj bolj zahtevnega.

Vsako leto je v začetku maja organiziran pohod na Blejš v spomin na dan zmage 9. maja 1945. Ta pohod, imenovan »Zimski pohod«, je posebno dobro obiskan, ker v najlepšem mesecu - maju. Blejš (1563 m) je gora, ki je nekoliko bolj odmaknjena, in jo je bilo šele po drugi svetovni vojni mogoče obiskovati. Do leta 1957 je tu stala samo pastirska staja, ki je pogorela. Na njenem mestu so nato postavili planinski dom, ki se danes imenuje, »Planinski

dom Škofjeloškega Odrada na Blejšu.« Nepravilno je kritizirati planinska društva Poljanske doline, da se niso zanimala za razvoj planinstva na Blejšu. Že leta 1926 so hoteli postaviti planinski dom na Blejšu, vendar zaradi obrambnih priprav niso imeli dostopa na Blejš, še manj pa možnosti, da bi kaj gradili. Gora Blejš je veljala za najmočnejšo utrdbo proti Italiji, zato je s tem področjem opravljala vojska in dostop ni bil mogoč.

Na pohodu nam je bilo vreme naklonjeno. Na vrh smo se vzpenjali s Selške in Poljanske doline ter s Hotavlj. Poplačani smo bili za napor s pogledi na čiste in jasne gore in pogorja. S prostim očesom se je dalo videti kočico na Planiki in doma na Kredarici. Po proslavi, ki je navadno ob 11. uri, smo se predali sončenju in lenarjenju. Le predsednik PD IMP Ljubljana Lojze Kosi ni miroval. Vztrajno je pritiskal sprožilec fotoaparata, če je imel vstavljen film, pa ne vemo. Število planincev DP IMP Ljubljana je bilo proti pričakovanju veliko. Razpoloženi in dobre volje smo se šele v poznih popoldanskih

ZAHVALA

OB PREZGODNJI IZGUBI MOJEGA MOŽA KONRADA MILERJA SE NAJLEPŠE ZAHVALJUJEM ZA DAROVANA CVETJE, SODELAVCEM IZ ARIS-a d.d., TER VSEM OSTALIM, KI SO SOČUSTVOVALI Z MENOJ. MARIJA MILER

ARIS d.d.

NUDI

Inženiring za: sisteme ogrevanja, prezračevanja in klimatizacije; varnostno nadzorne sisteme; procesne sisteme v industriji

Proizvode regulacijske opreme za ogrevanje, prezračevanje in klimatizacijo.

Zahtevno mehansko obdelavo in izdelavo orodij.

Usluge veletrgovine

ARIS d.d.

VELETRGOVINA

Oskrbujemo z vsem potrebnim za lastno proizvodnjo – zakaj ne bi tudi za vašo?!

Neposredne pogodbe s proizvajalci nam omogočajo zelo ugodne cene in dobavne roke – zakaj jih ne bi izkoristili tudi vi?!

V povezavi s trgovsko mrežo, ki prodaja izdelke IMP, se poslužujemo zapiranja medsebojnih terjatev in dolgov – zakaj bi čakali na lastna sredstva?!

Poslujemo z minimalnimi pribitki za naše usluge pri dobavah domačih in tujih proizvajalcev – zakaj ne bi štedili v obojestransko korist?!

Ob lastni proizvodnji nudimo ves dopolnilni program armatur za montažno dejavnost ogrevanja, prezračevanja in klimatizacije po zelo ugodnih cenah in plačilnih pogojih.

Nudimo celotni program črne in barvne metalurgije.

Po dogovoru dobavljamo ves material z izjemo proizvodov prehranske, farmacevtske in kemične industrije.

Nudimo vse vrste kooperativnih uslug vključno z izdelavo vseh vrst orodij.

Nudimo transportne usluge v cestnem prometu, ki so cenovno in rokovno zelo ugodne.

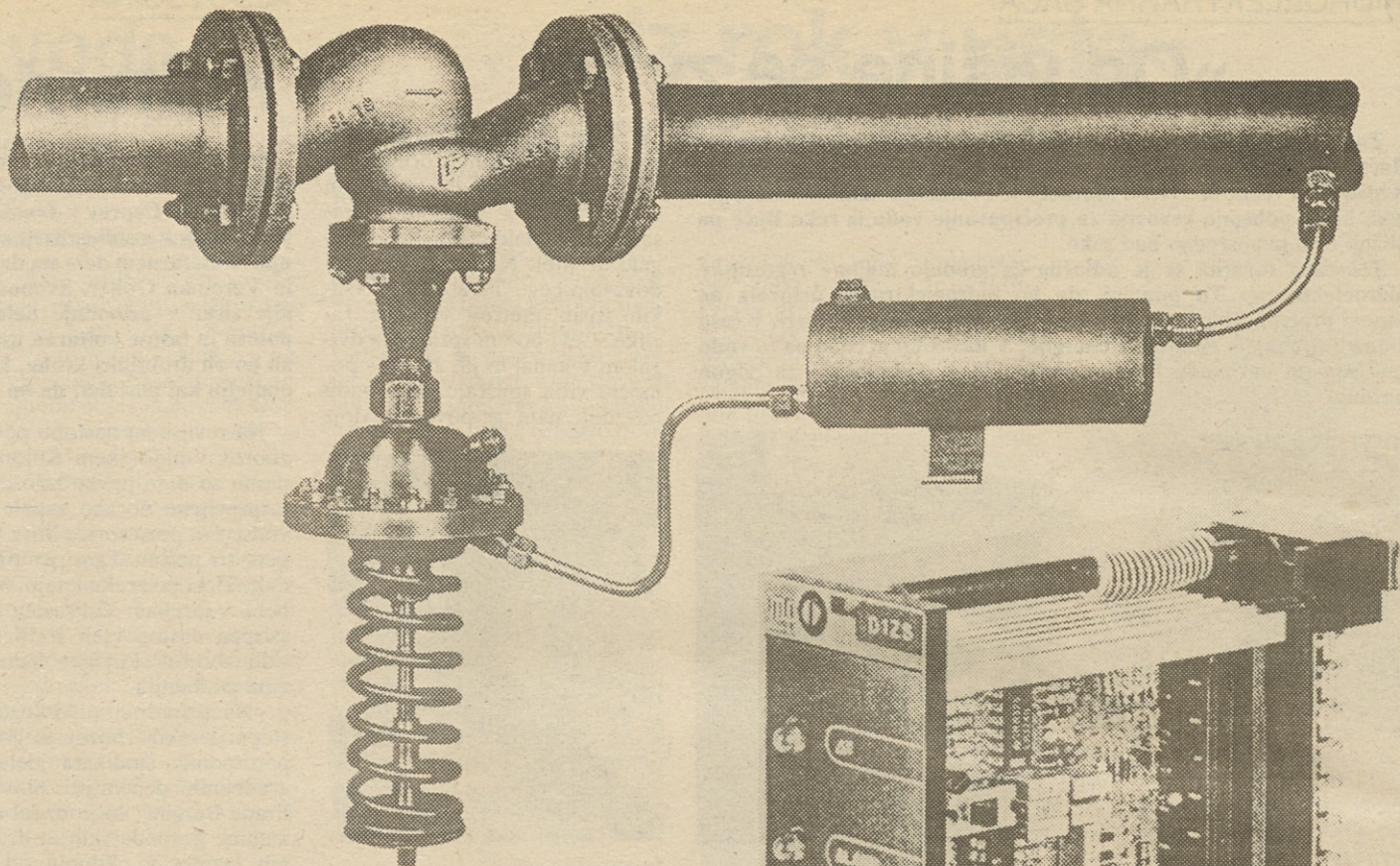
Splošne službe firm IMP in sindikalne delavce obveščamo, da organiziramo tudi prodajo široke potrošnje po najugodnejših tovarniških cenah in na obroke: bela tehnika do 5 obrokov, sesalci za prah do 4 obroke, akustične naprave do tri obroke.

Na razpolago so izdelki Gorenja, Slobode – Čačak, HI-FI, ITT-NOKIA in druge.

Organiziramo tudi kolektivne izlete ter druge turistične usluge za delavce firm IMP po ugodnih cenah in plačilnih pogojih.

Vodstvom firm nudimo reklamo – propagandna darila po ugodnih cenah, kratkih dobavnih rokih in v zelo širokem izboru!

**VELETRGOVINA – ARIS d. d.
TRŽI IN VARČUJE ZA
CELOTEN IMP!
KDOR Z NAMĀ POSLUJE,
NAJBOLJE VARČUJE!!!**



ARIS d.d.

DANES ZA JUTRI

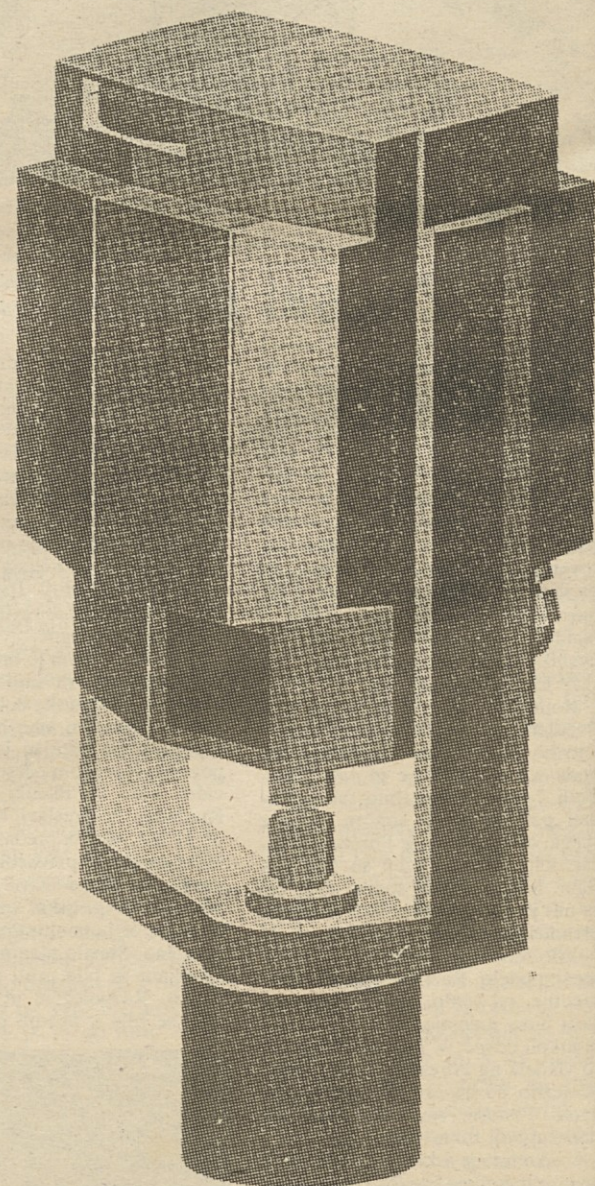
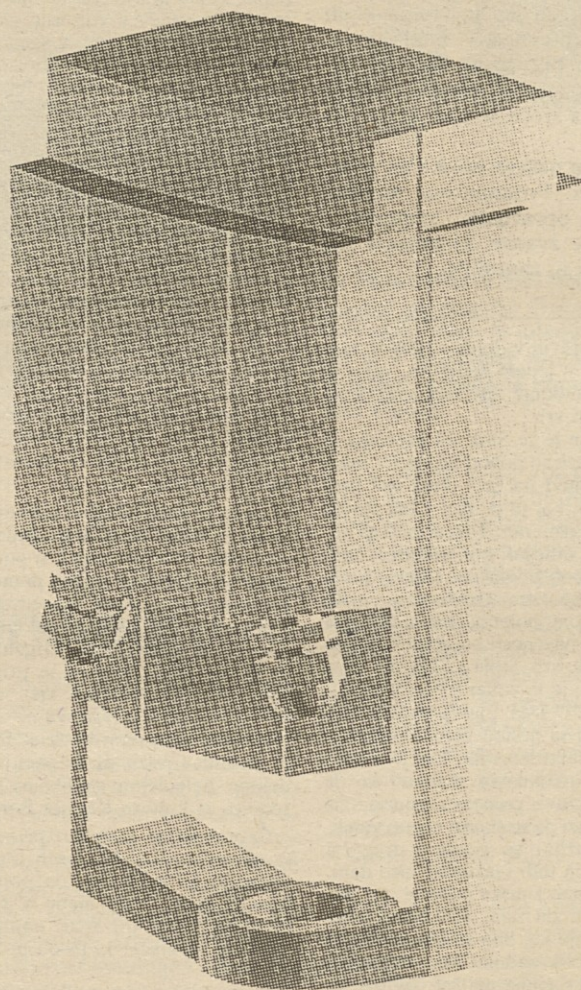
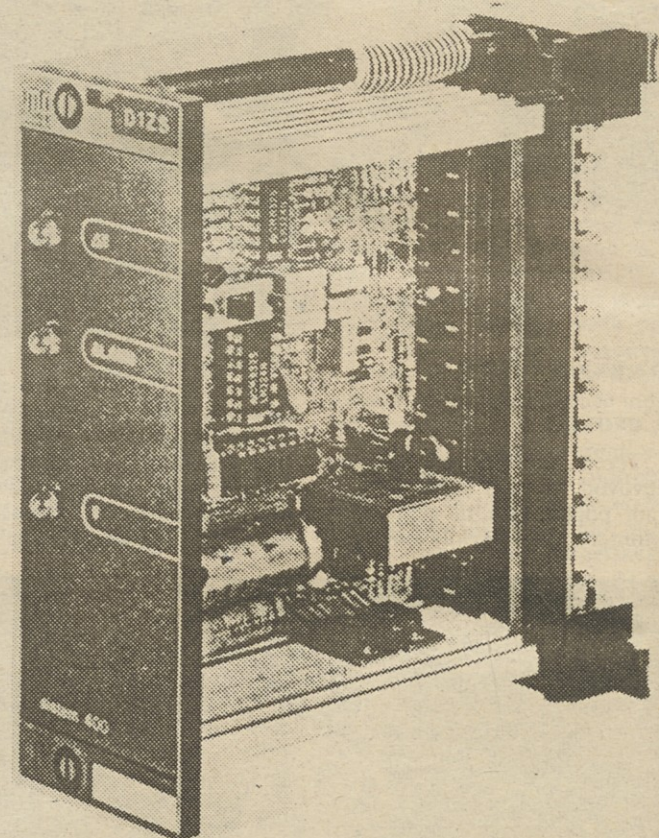
Nova generacija elektromotornih pogonov – nekaj njenih bistvenih prednosti.

VRTILNI ELEKTROMOTORNI POGONI

- različni vezni elementi
- možna priključitev regulacijskih ali zapornih elementov lastne ali tuje proizvodnje (mešalne – razdelilne pipe, krogelne pipe, lopute, žaluzije in druge)
- možna vgraditev univerzalnih pozicionerjev
- enostavnejša in cenejša izvedba
- manjše gabaritne mere
- moderna oblika

PREMOČRTNI ELEKTROMOTORNI POGONI

- moderna oblika
- manjše gabaritne mere
- prilagojeni za različne ventile
- različni izvajalni časi
- samonastavljivi hod
- pozicijska stikala za indikacijo položaja
- mehanski prikaz pozicije
- univerzalni pozicioner
- ročni pogon z možnim posredovanjem od zunaj



ARIS d.d.

Avtomatska regulacija industrijskih sistemov
61210 Ljubljana-Šentvid, Ul. J. Jame 16, p. p. 20

Telefon: n. c. 061/557-141
Telefaks: (061) 555 787
Teleks: 22738 Aris Lj