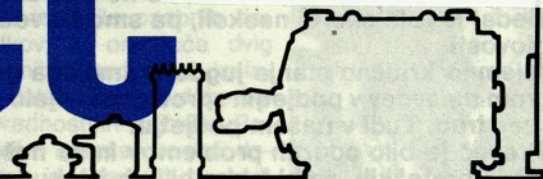




# EMO Emajlirec



glasilo podjetja v družbeni lastnini emo celje

LETO XL - ŠT. 15-16 - DECEMBER 1990



*Prihodnost težka je pred nami,  
preteklosti ne smemo pozabiti,  
saj med bregovi smo že most zgradili.*

*Te dni sežimo si v roke,  
v oči poglejmo si iskreno  
in pot prehojena naj druží nas v celoti.*

*Celotnemu kolektivu  
za Novo leto to voščilo,  
a za **EMO** delo naj bo darilo.*

*Zato srečno in uspešno NOVO LETO 1991!*





## Kakšno bo novo, 1991. leto?

V leto 1990 smo stopili zaskrbljeni in z mnogimi vprašanji o naši prihodnosti glede na zaostrene gospodarske in politične razmere v Jugoslaviji. Dejali smo, da bo to leto prelomno, če ne tudi usodno za naše podjetje.

Sedaj je leto skoraj naokoli, pa smo še vedno polni skrbi in težav, polni negotovosti.

Izjemno kritično stanje jugoslovanskega gospodarstva je kljub velikim naporom delavcev v podjetjih sproti postavljalo na glavo vse načrte in izničevalo ves trud. Tudi v našem podjetju.

Preveč je bilo odprtih problemov in za naše moči tudi pretežkih nalog. Preveč in pretežkih, da bi lahko bili ob izteku leta zadovoljni s svojim delom in rezultati naših naporov.

Zdi se nam, da smo zašli v brezizhodno situacijo, zato je težko napisati kaj lepega in vzpodbudnega, kar bi nam dalo več poleta in volje do dela.

Ne vemo kaj nam prinaša Novo leto. Vendar ljudje smo kaj čudna bitja. Za razliko od vsega živega znamo misliti, čutiti, upati. In upanje je tisto, kar nas žene naprej. Tudi zdaj, ko je vse tako zapleteno in nejasno, kot še nikoli doslej.

Da, upanja ne smemo izgubiti. Zaradi nas samih in tistih, ki jih imamo radi. Samo od nas – ljudi je odvisno kaj bo jutri.

Srečno 1991

Glavni in odgovorni urednik  
Viki KLENOVŠEK



*Svobodni in neodvisni sindikat  
podjetja EMO želita*

*vsem zaposlenim, njihovim svojcem  
in upokojenim sodelavcem*

*srečno in uspešno leto 1991*

*Vsem delavcem podjetja EMO  
in njihovim svojcem*



*želimo  
uspešno in srečno leto 1991*

VODSTVO PODJETJA

### MARJAN DREV, v. d. glavnega direktorja EMO:

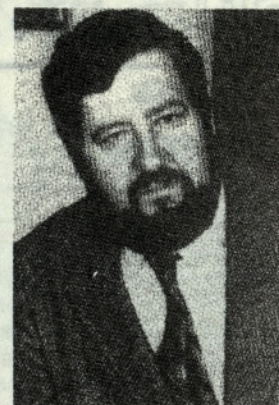
Na razpis se nisem prijavil, pripravljen pa sem pomagati novemu vodstvu.

»Poznano vam je, da sem bil poleti drugič imenovan za v. d. glavnega direktorja in sicer do 31. 12. letos. Na razpis se po treznem premisleku nisem prijavil, želim pa ostati med vami in prevzeti program v ustanavljanju v področju ekologije, kar mi je strokovno bližje in iz česar zaključujem magistriraj. Seveda pa sem pripravljen novemu vodstvu pomagati, kolikor bo potrebno.

Ob nekaterih poskusih »kadrovske kuhinje« smo se na strokovnem kolegiju odločili, da najdemo v kolektivu ustreznega kandidata za glavnega direktorja in ga tudi podpremo. Rešitev od zunaj običajno zmanjša poslovne aktivnosti vsaj za nekaj mesecev, dokler se novo vodstvo ne upelje. Ker se Celje za EMO še posebno zanima (če imamo plače 19., je senzacija, če jih nimamo, je tudi senzacija), saj je skoraj polovica celjanov na nek način povezano z našo firmo, so se pojavili časopisni članki o domnevnih kadrovske kuhinjah, ki niso šli mimo kolektiva. V njih je sicer veliko resnice, veliko polresnic in tudi domnev, brez trdnih dokazov.

Razgovori z občino, dosedanja podpora občine in obisk ministra Rejca kažejo na to, da bodo zunanji dejavniki podprli tisto rešitev, ki jo bo oblikoval kolektiv, seveda, če bo ta rešitev dajala ustrezne rezultate in zagotavljala razvoj firme.

Opozoril bi vas rad, da v Novem letu pričnemo poslovati kot več podjetij in da bo neposredni vpliv glavnega direktorja v razmere v posameznih podjetjih



bistveno omejen, vsaj dokler bodo dosegali pričakovane rezultate. Spekulacije o tem, da bomo nekatera podjetja spustili v stečaj, so neosnovane. Reorganizacija podjetja je predvidena tako, da izkoristimo prednosti diversifikacije (delitev na manjše dele) in ohranimo prednosti večjega sistema. Vsa nova podjetja lahko preživijo. Zaradi eventualnega nedela in trajnih izgub v posameznih sredinah, ne bo več potrebe, da propade celoten EMO, pač pa le posamezni del. Upam, da do tega ne bo prišlo.

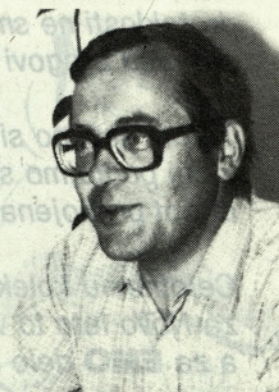
### JOŽE GUBENŠEK novi direktor EMO

V prihodnjih štirih letih bo krnilo našega podjetja vodil Jože Gubenšek, dipl. elektro inženir. Tako so odločili delegati na 12. redni seji delavskega sveta podjetja v sredo, 19. decembra 1990. Jože Gubenšek, ki bo uradno prevzel dolžnosti glavnega direktorja s 1. januarjem 1991, je 11. direktor našega kolektiva v povojnem času.

Novi direktor našega podjetja je kolektivu dobro znan, saj si je svojo delovno dobo, kar jo ima do sedaj nabral edinole v Emu. V zgodovini tovarne je eden redkih, če ne zares in povsem emovskih direktorjev, ki se je v svojih 42. letih življenja in v času zaposlitve v našem podjetju pri opravljanju različnih zahtevnih del in nalog, na dolgi poti skozi vrsto delovnih procesov, razvil v vrhunskega strokovnjaka, ki temeljito obvlada svoje strokovno delo, hkrati pa tudi poslovodsko in poslovno področje.

Je človek, ki s predanostjo in veliko znanja, s sistematičnim načinom skupaj z enako ali podobno mislečimi spreminja našo tovarno, s tem pa tudi emovsko miselnost. Njegov način dela je nekoliko drugačen, kot smo ga

sicer vajeni pri večini drugih sodelavcev, njegova zavzetost, priaznavnost, njegovo široko poznavanje različnih področij dela, predvsem pa čut odgovornosti in odločnost, pa so prav gotovo v teh kočljivih trenutkih izredno pomembni za nadaljnjo usodo našega podjetja. Trdno je odločen EMO rešiti, hkrati pa ga v treh, štirih letih popeljati med najuspešnejše kolektive v Celju.



Jože GUBENŠEK, dipl. el. ing., direktor EMO od 1. 1. 1991 dalje.



## Poročilo o poslovanju podjetja v obdobju I.-IX. 1990

# Kako smo gospodarili?

Poslovanje našega podjetja v prvih devetih mesecih letošnjega leta je potekalo pod vplivom tekočih gospodarskih gibanj in ekonomske politike (kreditno-monetarna politika, tečaj, inflacija).

Na rezultate poslovanja so vplivali tako zunanji kot notranji dejavniki. Izmed zunanjih dejavnikov predvsem 93,8 % inflacija, rast cen industrijskih izdelkov (42,6 %), zamrznjen tečaj dinarja, padec kupne moči, uvoz izdelkov široke potrošnje, izredno visoke marže v trgovini, huda in močna konkurenca pri nekaterih naših programih, splošna finančna nedisciplina ter omejena investicijska dejavnost.

Med notranjimi dejavniki pa velja izpostaviti nepokrito izgubo iz 1989. leta v višini 33,8 milijonov din, tehnološko zastarelost opreme in nekaterih naših proizvodnih programov, nesezona pri prodaji skoraj celotnega programa, neustrezno organiziranost podjetja, ki ne pogojuje rezultatske naravnosti vodstvenih struktur.

Navedeni dejavniki poslovanja so vzrok za izgubo, ki je nastala v glavnem v drugem kvartalu. Končni poslovni rezultat našega devetmesečnega gospodarjenja je negativen, izguba pa znaša 44,6 milijonov dinarjev.

## Analiza poslovanja na ravni podjetja

**PROIZVODNJA** – Plan proizvodnje je bil fizično dosežen 92 %. Glavni vzrok za takšen rezultat je v prilaganju proizvodnje prodajnim zmoglostim, v programu KE-MIJA pa je do ureditve čistilne naprave proizvodnja zmanjšana za polovico. Plan so dosegli le v programu TRANSPORTNE OPREME.

Nedoseganje planov se odraža v padcu produktivnosti, ki je v primerjavi z enakim obdobjem lanskega leta padla za 3 % in v zmanjšanju številu zaposlenih. Zaradi zmanjšanja obsega proizvodnje je bilo v drugem in delno v tretjem kvartalu približno 110 delavcev na »čakanju«.

**PRODAJO** (eksterno) smo realizirali le 75 % na plan oz. ca. 7,8 mio DEM mesečno, kar predstavlja izpad realizacije za 181 mio din.

Doseganje planov se je iz meseca v mesec slabšalo, izjema je mesec avgust, kjer smo dosegli 11,3 mio DEM realizacije. Glavni razlogi so: popolna recesija pri prodaji blaga široke potrošnje, konkurenca ki se kaže v obliki precejšnjega uvoza cenejših artiklov, splošni padec kupne moči, zaradi finančne nediscipline je bila prekinje-

na prodaja nesolventnim kupcem, ter nesezona pri prodaji naših programov (junij, julij, avgust).

V cilju pospeševanja prodaje smo pričeli v tretjem kvartalu z različnimi akcijami in sicer v mesecu juliju z direktno prodajo »na domu«, v mesecu avgustu pa s skladiščno prodajo. Skladiščna prodaja in direktna prodaja predstavljata v programu DOM 12 % v eksterni realizaciji. Poseben problem pri plasmanu naših proizvodov pa predstavlja konkurenca, ki ima ugodnejše pogoje.

IZVOZ (celoten) smo povečali glede na enako obdobje v lanskem letu za 16 %, nismo pa realizirali planirano višino izvoza za 6 %, predvsem zaradi izpada kontejnerjev v Italijo, kjer je bil posel prekinjen po krivdi kupca, programa energetske opreme pa zaradi nizkih cen in velike konkurence, ki ji ne moremo slediti.

Kljub temu, da je izvoz v primerjavi z domačim trgom nezanimiv, se stanje izboljšuje. Uspeli smo doseči višje cene, izločili države oz. kupce z nizkimi cenami, koristili možnosti uvoza zaradi izvoza, v precejšni meri pa večali izvoz tudi zaradi po-

kritja negativnega stanja na kooperacijah, ki je po stanju 30. 9. 1990 pozitivno.

UVOZ je realiziran 63 %

avgusta oblikovali po Zakonu o izplačilu osebnih dohodkov, ki omogoča dvig osebnih dohodkov ob izplačilu dela osebnega dohodka v vrednostnih papirjih. Povprečni izplačan osebni dohodek je v devetih mesecih 4.118 din (v mesecu avgustu je znašal 4.084 din, kar je 28 % manj od povprečnega osebnega dohodka v gospodarstvu). Bistveno smo dvignili povprečen osebni dohodek v mesecu septembru in sicer za 27 % in mesecu oktobru za 12 %, kar pomeni povprečno izplačan osebni dohodek v višini 5.841 din.

V tem obdobju smo morali odpisati zapadlih terjatev po računih in obresti (po 60 dnevih) v znesku 35,6 mio din, kar je manj kot je bilo 30.



## POSLOVNI REZULTAT PODJETJA EMO CELJE

(v 000 din)

| Podatek                         | 30. 9. 1989 | 30. 9. 1990 | Str. v %       | Ind. |
|---------------------------------|-------------|-------------|----------------|------|
| 0                               | 1           | 2           | 3              | 4    |
| Proizvodnja (BC)                | 108.508     | 754.903     |                | 696  |
| Externa prodaja                 | 81.728      | 547.074     |                | 669  |
| Izvoz v 000 USD                 | 10.259      | 11.866      |                | 116  |
| Uvoz v 000 USD                  | 11.702      | 6.350       |                | 54   |
| Prihodek skupaj                 |             | 608.158     | 100            |      |
| Odhodki skupaj                  |             | 644.148     | 100            |      |
| Bruto dobiček                   | 4.469       | -35.990     | v odhod. 5,6 % |      |
| Davki in prispevki iz rezultata | 2.157       | 8.594       |                |      |
| Skupna poraba                   | 527         | -           |                |      |
| Akumulacija oz. izguba          | 1.785       | -44.584     |                |      |

glede na plan in je bistveno nižji od lanskega zaradi omejenega odpiranja kreditivov in zmanjšanja obsega proizvodnje vezane na uvoz (frite, nerjavna posoda, gorilci itd.).

Bilanco uspeha ne primerjamo z lanskim letom zaradi neprimerljivosti določenih postavk. Prihodki od prodaje na domačem tržišču so proti planu doseženi 69 %, na tujem trgu pa 86 %.

Delež izvoza v externi realizaciji predstavlja že 24 %, kar je posledica večanja izvoza zaradi izpada prodaje na domačem tržišču. Odhodki so v primerjavi s planom doseženi 91 %, kar pomeni na dosežen nivo prodaje povečanje stroškov na enoto, kar skupaj z visokimi maržami v trgovini onemogoča konkurenčnost naših proizvodov. V strukturi odhodkov predstavljajo največji strošek delež materiala in sicer 40 %, ter bruto osebni dohodki 26 %.

Višino sredstev za osebne dohodke smo od meseca

6. 1990 in je odraz uspešnejše obdelave in izterjave. Izkazana izguba predstavlja 7 % in je manjša od stroškov financiranja. Skupna izkazana izguba iz leta 1989 in iz leta 1990 je 78,4 mio din, kar je še vedno za 24 % manj kot polovica trajnega kapitala.

Vzroki za poslovanje z izgubo, so identični navedenim ob polletju 1990 in so:

1. Nedoseganje planov proizvodnje in prodaje za 181 mio din kot posledica:
  - padanja kupne moči na trgu široke in investicijske potrošnje,

### ZAPOSLENOST

#### a) stanje zaposlenih

| 30. 9. 1989 | 31. 12. 1989 | 30. 9. 1990 |
|-------------|--------------|-------------|
| 2.757       | 2.807        | 2.575       |

#### b) fluktuacija

| stanje zaposlenih 31. 12. 1989 | 2.807 |
|--------------------------------|-------|
| prišli                         | 89    |
| odšli                          | 321   |
| stanje zaposlenih 30. 9. 1990  | 2.575 |

(Nadaljevanje na 4. strani)





## Kako smo gospodarili?

(Nadaljevanje s 3. strani)

4. Preveč proizvodnih in režijskih delavcev na obstoječi nivo proizvodnje oz. prodaje.

5. Visoki odhodki finansiranja.

6. Odpis zapadlih terjatev in obresti.

7. Prevelik razkorak med nabavno – prodajnimi plačilnimi pogoji.

Analiza bilance stanja nam pokaže, da smo obseg poslovnih sredstev v letošnjem letu povečali za 45 %, kar je na nivoju letošnjega povečanja industrijskih cen v državi in pol manj kot povečanje drobnoprodajnih cen.

Strukturni delež stalnih sredstev oz. dolgoročnih naložb v vseh poslovnih sredstvih pada, zaradi znižanja vrednosti osnovnih sredstev (amortizacija) in odprodaje bančnih delnic.

Pri kratkoročnih naložbah oz. obratnih sredstvih pa je opazno povečanje deleža zaloga in znižanje deleža terjatev, kar je posledica že omenjenega izpada prodaje. Celotno premoženje podjetja po knjižni vrednosti ocenjujemo na ca. 90 mio DEM.

Delež lastnih virov v vseh poslovnih sredstvih se postopoma znižuje, ker moramo vedno več lastnih sred-

(v mio din)

| Poslovna enota<br>Program           | Prihodek<br>z int. realiz. | Akumulacija<br>oz. izguba |
|-------------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| Posoda                              | 316,9                      | - 45,8                    |
| Radiator                            | 56,6                       | 2,6                       |
| Program DOM                         | 373,5                      | - 43,2                    |
| Kotli                               | 55,0                       | - 15,0                    |
| SIT                                 | 11,8                       | 0,7                       |
| Program EO                          | 66,8                       | - 14,3                    |
| Emokontejner                        | 77,9                       | 6,9                       |
| Odpreski                            | 17,8                       | - 0,5                     |
| Program TIKO                        | 95,7                       | 6,4                       |
| Orodjarna                           | 31,6                       | 1,7                       |
| Program orod. in napr.              | 31,6                       | 1,7                       |
| Frite                               | 73,7                       | 6,9                       |
| Program Kemija                      | 73,7                       | 6,9                       |
| Skupne službe<br>(ERC, Vzdrževanje) | 135,2                      | - 2,1                     |
|                                     | 135,2                      | - 2,1                     |
| Skupaj podjetje                     | 776,5                      | - 44,6                    |

stev uporabljati za kritje nepokritih izgub iz lanskega, predvsem pa letošnjega leta.

Poleg tega se nahajamo na meji kreditne sposobnosti, saj izkazujemo 0,7 mio din primanjkljaja dolgoročnih virov za pokrivanje dolgoročnih naložb in izgube.

Po bančni metodologiji smo izračunali primanjkljaj dolgoročnih virov, ki znaša 76,4 mio din, ki ponovno utemeljuje potrebo po dokapitalizaciji virov v znesku 10 mio DEM. Povprečno število zaposlenih smo znižali za 155 delavcev, dejansko pa za ca. 230. Poleg tega smo še avgustovsko 28 % zaostajanje povprečnih čistih OD za povprečjem v gospodarstvu republike uspeli znižati na manj kot 10 % zaostajanje.

Nelikvidnost podjetja je, tako kot v celotnem gospodarstvu, največji problem, s katerim se srečujemo v letošnjem letu. V desetih mesecih letošnjega leta (304 dni) smo imeli 118 dni blokirani žiro račun, kar je nedvomno izredno oteževalo tekoče poslovanje. Trgali so se nam blagovni tokovi, povečevalo se je nezupanje pri poslovnih partnerjih, vse to nam je povečalo stroške poslovanja.

Večino naših aktivnosti smo morali preusmeriti v zagotavljanje golega preživetja, ne pa v potrebno smer organizacijske in razvojne sanacije. Nelikvidnost je predvsem posledica nepokrite izgube iz lanskega leta (33,8 mio), ustvarjene izgube (44,6 mio), nedoseganja

mesečnih planov prodaje, monetarne politike (visoke obresti, nerealen tečaj dinarja neustrezno omejevanje denarne mase ipd.) in zlasti finančne nediscipline.

Po izredno kritični likvidnostni situaciji sredi letošnjega leta, smo se uspeli 13. avgusta, po 56 dnevni blokadi žiro računa, končno deblokirati. To smo dosegli s poostreno izterjavo na vseh ravneh, uvajanjem novih oblik direktne prodaje (na domu, skladiščna prodaja), ki je povečala gotovinski priliv, z odlogom plačila občinskih prispevkov, direktnim kreditiranjem naše prodaje s strani banke, omejevanjem nabav, poravnavo obveznosti z kompenzacijami itd. Na ta način smo tudi uspeli znižati naš obligo zadolžitve pri LB Splošni banki Celje d.d.

**Na koncu ugotavljamo, da smo kljub relativno uspešnemu poslovanju v prvem kvartalu izničili dosežene rezultate v drugem in tretjem kvartalu, saj smo ustvarili izgubo v višini 44,5 mio din, ker nismo realizirali:**

– plan prodaje (dosežena realizacija v prvem kvartalu povprečno mesečno 9,8 mio DEM, v drugem kvartalu 7 mio DEM in v tretjem kvartalu 9,2 mio DEM);

– plana proizvodnje, saj je fizična izvršitev za 11 % nižja od dosežene v enakem obdobju lanskega leta;

– zniževali produktivnost in slabše izkoristili delovni čas;

– prepočasno uvajali nove proizvode v proizvodnjo.



**Realizirali pa smo:**

– povečali izvoz,  
– izboljšali kakovost naših izdelkov,  
– zmanjšali število zaposlenih,

– ohranili zaloge materiala na enakem nivoju,

– ohranjamo razmerje terjatev in obveznosti do poslovnih partnerjev v razmerju 1 : 1,

– zmanjšali stanje zadolženosti po kreditih glede na stanje 30. 6. 1990,

– ohranili delež lastnih virov poslovnih sredstev in sicer 38 %.

Da bi IV. kvartal 1990 poslovali pozitivno in obdržali izgubo na enakem nivoju, je potrebno izpolniti plane proizvodnje in prodaje sicer se bo izguba še povečala.

## V Evropo

Danes je moderno govoriti o Evropi 92. Še bolj zanimivo je vsem razlagati, kako hočemo v EVROPO – pisano s samimi velikimi črkami!

Zanimivo pa je, da si pod tem »vrtopom v EVROPO« predstavljamo dokaj različne stvari; v Sloveniji bi vstopali po svoje, kje drugje v Jugoslaviji malo drugače. Pa tudi v Sloveniji nimamo povsod enakih predstav o tem, kako se »hodi« in »pride« v to Indijo-Koromandijo.

Veliko ljudi pač vidi v EVROPI visok življenjski standard, socialno varnost, demokracijo (kaj vse se skriva za to besedo!), večstrankarske sisteme, pravno državo (zopet nekaj, kar si tolmačimo na različne načine!) in druge podobne krilatice.

EVROPA v teh povezavah ni več zemljepisni pojem, ampak drugo ime za takšno

življenjsko okolje, kjer bi se dobro počutili in tam radi živeli. Le manjši del klicarjev in govorcev, ki vabijo v EVROPO, pa obenem tudi pošteno pove, da je EVROPA bogata, vama, demokratična in tako naprej šele takrat, ko si v njej, da pa je pot do take EVROPE naporna in da je marsikdo ne zmore. Taka pot vodi preko resnih namer, vztrajnosti, marljivosti, doslednosti, poštenosti, tekmovalnosti ter osebne pobude in ne nazadnje znanj ter strokovnosti, ki smo jih v zadnjih desetletjih v Jugoslaviji izrinili s politiko in barbinskim politikanstvom na obrobje človeških vrlin. In če teh pozitivnih človeških lastnosti država ne neguje in podpira, je tudi vsako hinavsko pretvarjanje demokracije, svoje tolmačenje tržne usmerjenosti, navidezno

večstrankarstvo tid. boj z mlini na veter. V tem primeru ni možnosti, da bi kdaj dosegli zaželeno EVROPO.

Pred dnevi sem se udeležil 7. jugoslovanske konference »Standardizacija 90« v Novem Sadu in tam sem dobil občutek, da v Jugoslaviji le ne capljamo kar na mestu, ampak se različno prizadevno ogrevamo za naporno pot v EVROPO.

Že po organizatorjih konferenc:

– JUSK – Jugoslovanska organizacija za standardizacijo in kvaliteto in

– ZZS – Zvezni zavod za standardizacijo je mogoče sklepati, da je bila večina referatov posvečena problematiki jugoslovanske standardizacije, zlasti glede na razvoj evropske standardizacije,

(CEN, CENELEC). Splošna

ugotovitev je bila, da je nujno potrebno tesno naslanjanje jugoslovanske standardizacije na evropsko ali celo dosledno prevzemanje le-te, saj je danes tehnična standardizacija izmenjavalec obširnega tehničnega znanja med državami, ki obenem omogoča tudi izmenjavo blaga in storitev.

Nekaj referatov je bilo posvečenih kakovosti jugoslovanskega gospodarstva na sploh (od kakovosti izdelkov do kakovosti notranjega in zunanjega poslovanja), saj se pod okriljem kakovosti preverjajo zahteve iz standardov. Ta povezava se nadaljuje še naprej v preverjanje primernosti in usposobljenosti ustanov, ki opravljajo kontrolo kakovosti izdelkov in storitev.

Tudi današnji informatiki je bilo posvečenih 6 kratkih

predavanj, saj brez sodobnih informacijskih tehnologij ne gre več, pa naj bo to v okviru posameznih podjetij ali meddržavnih povezav.

Tudi na tej konferenci je bilo mogoče slišati, kako Zveznemu zavodu za standardizacijo manjka denarja za prostore, opremo (računalnike) in dodatne sodelavce, da bi lahko bolje izpolnjeval svojo nalogo. Ob tem pomisli človek takole: Ker se današnje bitke med državami ne bojujejo s tanki in vojaki, ampak z močnimi gospodarstvi, je treba podpreti gospodarstvo in tiste, ki zanj delajo, torej tudi naš Zvezni zavod za standardizacijo. Vojska naj dobi en tank in 50 vojakov manj, Zvezni zavod za standardizacijo pa potrebne računalnike in 50 novih sodelavcev.

Rafel AJDNIK



Odnosi z javnostjo so malokdaj tisto, o čemer so prepričani naši direktorji

# Delaj dobro in govori o tem

## Nadaljevanje

Drugi pomemben vidik uveljavljanja PR bi uresničili, če bi empirično zmogli dokazati neposreden (ali vsaj merljiv!) vpliv odnosov z javnostjo na rezultate poslovanja podjetja (večja prodaja, večja donosnost). Pred kratkim so v ZDA objavili izsledke študije ARF/ABF, ki so (vsem dvomom navkljub) dokazali, da obstaja nposredna odvisnost tržnega komuniciranja (in odnosov z javnostjo) in uspešnosti poslovanja. Drag projekt (stal je 390.000 USD) ameriškega raziskovalnega združenja in združenja založnikov je omogočil odgovor na klasično dilemo tržnikov, ali oglaševati in kako oglaševati, širiti publiciteto, odnose z javnostjo, ipd. – vse tisto, kar pač širše sodi v komuniciranje z javnostjo in vpliva na končni rezultat podjetja ali organizacije.

## Kakšni naj bodo odnosi z javnostjo?

Najtežje je prav merjenje učinkov, ki jih prinašajo odnosi z javnostjo, saj so ti učinki bolj posredni kot katerekoli druge oblike ali prvine tržnega komuniciranja. Kar dve tretjini anketiranih tržnikov so na veliko presenečenje menilo, da je PR zgolj nekaj sporočil za tisk, nekaj press map ob posebnih dogodkih, kot so sejmi, in nekaj tiskovnih konferenc ob napovedi novih izdelkov ali drugih dosežkov!

Toda vse to je le manj ali več publiciteta, to niso celoviti odnosi z javnostjo! To ne

**Ugled podjetja ustvarjamo sistematično in dolgoročno in si ga je treba zaslužiti; zapraviti ga je mogoče v hipu.**

daje učinkov za organizacijo, ima marginalen vpliv na »proizvode« organizacije in prav tako ne izboljšuje tržnega položaja organizacije. Vse te akcije podajajo informacije, ne utrjujejo ali izboljšujejo položaja in ugleda firme – sama informacija še ne »prodaja ali prepričuje!«

Da bi razumeli razliko med publiciteto in odnosi z javnostjo, ki ustvarjajo močno percepcijo o organizaciji na trgu in v družbi, si velja »ogledati« tisto, kar sestavlja dober PR program:

- Je ekonomičen. Danes je klasično izdelano tržno komuniciranje z oglaševanjem zelo drago in težko prodre prav v vse segmente trga ali družbe. PR omogoča prav to – vstop na obrobne ali sekundarne »trge« oziroma segmente, ki jih sicer ignoriramo ali zanemarjamo!

- Poveča razsežnost in učinkovitost oglaševanja. Pogosto oglaševalci in PR »tekmujejo« med seboj za že sicer skopo odmerjena finančna sredstva in »naklonjenost« vodstva podjetja. Da bi bili učin-

ki pravi (sinergični) morata ti dve dejavnosti harmonično sodelovati, kajti PR povečuje razsežnost oglaševalne akcije s fokusiranjem na posredne ali tako imenovane sekundarne »javnosti«. Tako je dosežena prepoznavnost tako pri neposrednih kot pri posrednih »odjemalcih«.

- Povečuje verodostojnost! Mnogi se zavedajo, da je plačan oglas v časopisu, reviji, na radiu ali TV, ipd. prav to – plačan poskus povečanja prodaje! Zato so bolj dovzetni in prej verjamejo »sporočitelju« – tretji osebi, saj takrat novinar, urednik, itd. – (ne pa podjetje!) sporoča informacijo, ki ima večjo težo, kredibilnost in verodostojnost.

- Gradi ali ustvarja ugled (imidž). Podoba organizacije je kaj krhka reč. Zamude pri dobavi, slab servis, govorice in še pravi arzenal podobnih reči močno načenjajo ugled in podobo firme. Agresivno (a pošteno!) komuniciranje z javnostjo lahko nevtralizira takšno negativno podobo, ki je lahko pogosto plod krivičnih ali napačnih pogledov, pa tudi načrtnih akcij »nevoščljive« konkurence ipd. Dosežemo lahko vsaj to, da nam kupec, stranka, da vsaj še eno priložnost za popravni izpit!

Učinki so lahko še dodatni – na primer ustvarjanje konkretnega povpraševanja po novem ali obstoječem izdelku, merjenje odziva na določene akcije organizacije, itd. – toda integrirane učinke programa odnosov z javnostjo lahko dosežemo zgolj ob ustreznem spletu več orodij iz zakladnice PR dejavnosti!

## Multidimenzionalni program

Takšen interdisciplinarni program naj bi vseboval številne

tehnike, ki pa morajo biti v ustreznem ravnotežju s cilji organizacije – skupnimi, institucionalnimi, marketinškimi in prodajnimi! Ni naš namen obravnavati »tehnološke« vidike PR (kakšne tiskovne konference, kakšen govor in nastop, ipd.), temveč usmeriti pozornost za nekaj osrednjih vsebinskih tem s področja odnosov z javnostjo:

- Specializirani avtorski prispevki. To so tisti članki, prispevki, akcije, ki natančno utrjujejo spoznanje, kaj je organizacija, kakšna so njena identiteta, cilji, vrednote, za kar si prizadeva. To omogoča posameznim segmentom družbe (poslovnim finančnim, trgovskim, vladnim, porabniškim, itd.) ustvarjanje povsem konkretne podobe in boljše razumevanje organizacije in njenih ciljev. Takšne vrste do članki, kot so recimo tisti o splošnih smereh v industriji in gospodarstvu, tehnološka besedila, rešitve problemov, itd. – besedila, ki jih pripravljajo neodvisni zunanji sodelavci na podlagi naših pobud, ali pa gre za lastne sodelavce (znotraj organizacije), ki načrtovano sodelujejo v časopisih, revijah, javnih nastopih, itd.

**Izsledke raziskave, ki je stala 390 tisoč dolarjev: povezanost odnosov z javnostjo in uspešnim poslovanjem je očitna.**

- Stiki z uredniki in novinarji. Slabo bo, če bomo vztrajali le pri sodelovanju z glavnimi uredniki – naš krog sodelavcev iz različnih medijev mora biti daleč širši in vključevati mora tudi lokalna dopisništva, ipd. Poleg »skupinskih seans« je mogoče učinke doseči zlasti v individualnih pogovorih, ki jih kontinuirano izpolnjujemo z novinarji z našega »strateškega« seznama.



- Obiski in turneje. Novinarji in uredniki morajo (!) imeti možnost nevtralnega, objektivnega vpogleda v našo organizacijo, vendar si tega ne bodo ustvarili iz fotelja svoje pisarne! Zato je izjemno pomembno, da si vtis ustvarijo na kraju samem – v upravi, tovarni, na delovnem mestu, v okolju, kjer deluje naša organizacija, na trgu. Tu ne gre le za prijateljski klepet, temveč za argumentirano dvosmerno izmenjavo mnenj in pogledov – o firmi, izdelkih, aplikacijah, pa tudi načrtih, strategiji, ambicijah.

- Napovedi in lansiranje novih izdelkov, storitev, tehnologij. Posamezni »izdelki« morajo imeti prednostno pozornost, saj so strateško pomembnejši kot drugi. Zato morajo biti ti posebej »pospremljeni« v javnost. Za zdaj smo še daleč od tega, da bi takšno kampanijo načrtovali, in to vsaj 3 do 6 mesecev vnaprej! Zaradi netrznega in nekonkurenčnega okolja vse to sedaj ni bilo niti potrebno – toda ti časi bodo kmalu mimo!

V celoto PR sodijo še številne druge dejavnosti – ob sejmi, razstavah, sponzorstvu, itd. Na vsak način ne gre pozabiti, da je treba učinke odnosov z javnostjo meriti (enako kot to metodološko velja tudi za akcije tržnega komuniciranja!).

## Merjenje učinkov

Razvitost in pokritost prostora z različnimi mediji je sila različna – pri nas je bore malo ozko specializiranih medijev, kar je seveda v korelaciji z razvitostjo industrije, trženjske kulture in ofenzivne tržne usmerjenosti. Ob upoštevanju razvitosti odnosov z javnostjo v našem prostoru se ne zdi niti najmanj čudno, da ima le izjemno redka organizacija tudi urejeno zasledovanje javnega percepta o svojem »imidžu«, ugledu. Tudi relevantnost tistih informacij, ki so sploh zbrane, je nepomembna, saj pogosto ne presega navedenosti (npr. v juliju 1990... 19-krat v dnevnem časopisu, trikrat na radiu, enkrat na TV...). Seveda je nujno tudi takšno kvantitativno spremljanje, pa vendar se predvsem ne bi smeli izogniti nekaterim nujnim kvalitativnim podatkom in analizam ne glede na to, ali jih pripravljajo v lastni službi za odnose z javnostjo ali pa posebne institucije, ki so sicer skromne po številu, a že obstajajo (raziskave javnega mnenja, agencije, tržne raziskave segmentov, ipd.). Med te kvalitativne razsežnosti raziskav sodijo vprašanja, kot so pomembnost in vplivnost medija, frekvenca pojavljanja, pozitivnost ali negativnost prispevka za »imidž« organizacije, itd. To pripomore tudi h korekcijam v delovanju na področju odnosov z javnostjo in s tem merljivim izboljšavam akcij ter sodelovanja z mediji.

Vidnost in prisotnost organizacije v medijih in s tem v javnosti bo v razmerah tržnega gospodarstva daleč pomembnejša, saj bo razlikovala dobrega od slabega, uspešnega od neuspešnega, podjetnega od internega – in prav ta (ne)naklonjenost javnosti je odločilnega pomena pri tem, kdo bo dobil tržno bitko, če ne celo vojno. Toda dokler stroke, kot so odnosi z javnostjo, ne bodo sprejeli za svojo predvsem v samih organizacijah (zlasti vodilni delavci in tržniki), bodo stiki z javnostjo izključno spontana dogajanja novinarjev in osebnih stikov z njimi, kar pa ni ne načrtovana ne dvosmerna dejavnost, torej tudi ne PR v pravem pomenu besede.

Izposojeno iz revije Manager, avgust-september 1990





## Drobne zanimivosti

### ALI SLUŽBA V PODJETJU ALI POPOLDANSKA OBRT

Člani našega kolektiva, ki se bodo v prihodnje odločali za opravljanje popoldanske obrti, teh pa je v zaostrenih življenjskih razmerah čedalje več, bodo v bodoče pred tem dejanjem morali temeljito premisliti.

Opravljanje popoldanske obrti je še naprej dovoljeno s soglasjem organa upravljanja, vendar je časovno omejeno na eno leto od izdaje soglasja. Hkrati z izdanim soglasjem pa mora delavec po novem podpisati tudi izjavo, s katero mu preneha delovno razmerje po izteku enega leta od dneva izdaje soglasja, v kolikor se opravljanju popoldanske obrti ne bo pripravljen odpovedati.

### VIŠJE PARTICIPACIJE V ZDRAVSTVU

S 1. januarjem se bodo povišala doplačila samo za nekatere storitve in za zdravila.

Od 1. januarja naprej bodo veljala višja doplačila za nekatere zdravstvene storitve in za zdravila. Participacija za zdravila s pozitivne liste bo znašala 30 dinarjev, za zdravila z vmesne liste bo treba plačati polovico vrednosti predpisanega zdravila, za zdravila z negativne liste pa bo treba odšteti polno ceno.

Participacija za prvi pregled pri zdravniku v osnovni zdravstveni dejavnosti se bo zvišala z 20 na 30 dinarjev, za ponovni pregled pa z 10 na 20 dinarjev. Z novim letom pa bo treba plačati participacijo tudi na nekatere storitve, za katere je doslej pacienti niso plačevali. Tako bo na novo uvedena participacija za fizioterapevtske storitve, in sicer 40 dinarjev ne glede na trajanje fizioterapije; za pregled na EEG bo treba odšteti 60 dinarjev; participacija za ortopedske vložke pa bo 50 dinarjev.

## DELOVNE POSTAJE BREZ DISKOV

Razmah računalniških mrež v poslovnem svetu je porodil nov razred računalnikov, ki se v zadnjem času vse bolj uveljavlja. To so tako imenovane delovne postaje brez diskov (diskless workstations), ki so namenjene izključno delu v mrežah, pri tem pa naj bi bile zanesljive, poceni in predvsem varne (zaščita pred krajo podatkov z diskov in disket ter pred vnosom virusov). Tehnologija delovnih postaj brez diskov naj bi v ta namen kombinirala najboljše elemente tako osebnih računalnikov kot velikih in »minisuper« računalnikov.

Kakor PC-ji, iz katerih izhajajo, tudi delovne postaje brez diskov vsebujejo mikroprocesor in 640 Kb do 1 Mb ali več notranjega spomina, delujejo pa pod standardnimi MS-DOS aplikacijami. Veliko med temi računalniki jih sploh nima razširjenih vtičev, zato pa jih ima večina že vgrajene mrežne priključke. Ker večinoma nimajo niti lastnega disketnega pogona, so te delovne postaje povsem odvisne od omrežja tudi kar zadeva softversko podporo, vključno s centraliziranimi aplikacijami in shranjevanjem podatkov. Opažovalci napovedujejo delovnim postajam brez diskov nadaljnje uspehe na trgu, saj jih izdeluje že več deset proizvajalcev osebnih računalnikov, med njimi IBM, Compaq in drugi.

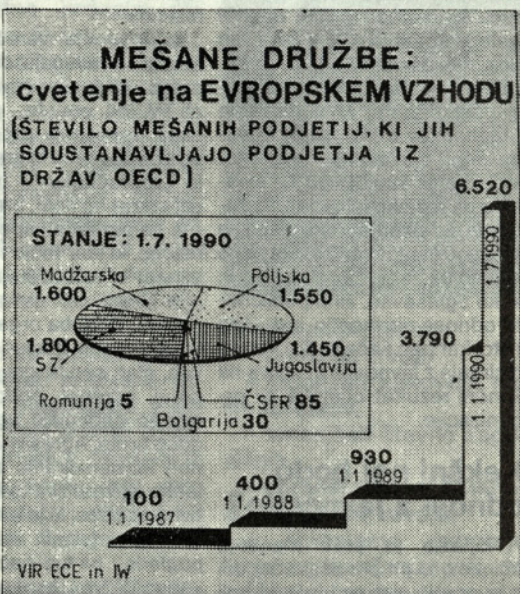
## PEKOČI KROMPIR

Britanski znanstveniki v Svetu za znanstveno raziskovanje kmetijstva in prehrane (AFRC) si prizadevajo izpopolniti novo metodo vnašanja naravne odpornosti proti insektom v krompirju. Poskušajo premestiti gene iz plevela, imenovanega »vodena paprika«, v krompir, tako da bi krompirjevi listi dobili okus pekoče paprike. S tem naj bi odvrnili škodljive insekte, ki se prehranjujejo z listi krompirjeve celine in s tem širijo

bolezni, okus gomoljev pa se zaradi tega ne bi smel spremeniti.

## POPLAVA MEŠANIH DRUŽB

Po podatkih nemškega inštituta za gospodarstvo (IDW) vzhodno in zahodnoevropska podjetja vsak mesec ustanovijo 250 mešanih družb. Letos se je investicijski kapital za mešane družbe na področju držav OECD povečal z 2 na 4,3 milijarde dolarjev. Največ mešanih družb je bilo ustanovljenih v Sovjetski zvezi, na Madžarskem, Poljskem in Češkoslovaškem. V zadnjem času se število na novo ustanovljenih družb močno povečuje tudi v Jugoslaviji, Romuniji in Bolgariji.



## Sporočila sodelavcev

Ob odhodu v pokoj se iskreno zahvaljujem vsem iz Programa »DOM«, ki so prispevali za tako dragoceno darilo, ki me bo vedno spominjalo na dneve, ki smo jih preživeli skupaj.

V prihodnje želim vsem v kolektivu še veliko uspehov, osebne sreče, zadovoljstva, predvsem pa zdravlja in razumevanja.

Srečno novo leto 1991.

Pavel Goričan

Ob odhodu v pokoj se prav lepo zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem iz Žnidarjeve skupine v emajlirnici (program DOM) za izkazano pozornost in tople besede ob slovesu ter dragoceno darilo, ki me bo ob pogledu nanj vedno spominjalo na dneve oz. čas, ki smo ga preživeli ob delu skupaj.

V sporočilu mojih želja bodo črke zbledele, toda moji spomini na skupna leta bodo ostali trajni.

Vsem v kolektivu pa želim izredno dobre rezultate, kajti s tem bodo doseženi boljši cilji za lepšo bodočnost.

Franček ČATER

Sedaj, ko odhajam v zasluženi pokoj, me na vsakega izmed vas veže nešteto lepih spominov. GLOBOKO SEM BIL GANJEN VAŠEGA DARILA, KI MI BO LEP SPOMIN.

Zahvaljujem se sodelavcem v program TIKO vsem, prav vsem še enkrat priskrba hvala, posebno KONTROLI; Kolšku, Ajdniku, Lekiču in Kramaršku, ki so me obiskali na domu.

Ob skorajšnjem vstopu v Novo leto 1991 pa združujem za vaš kolektiv vse najboljše želje.

Franc Škoflek

Ob odhodu v pokoj se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem in končne kontrole, skladišča gotovih izdelkov, zavijalnice, kakor tudi vsem ostalim, ki so prispevali za dragoceno darilo, ki mi bo drag spomin na skupna delovna leta.

Vsem v podjetju želim v prihodnje še veliko delovnih uspehov in osebnega zadovoljstva.

Dragica VINKO

Sodelavkam in sodelavcem iz varilnice PE emajlirnica, se ob odhodu v pokoj zahvaljujem za lepo darilo in jim želim še veliko delovnih uspehov.

Romana KNEZ

## ZAHVALA

Ob boleči in nenadomestljivi izgubi dragega očeta in tasta

Boštjana BESEDNJAKA

se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem za izrečeno sožalje in spremstvo na njegovi zadnji poti, sodelavcem iz elektro obrata pa še posebej za darovani venec.

Žalujoči sin Marko  
in snaha Sonja

## ZAHVALA

Ob smrti mojega očeta

Antona KERŠA

se najlepše zahvaljujem vsem sodelavcem poslovnih enot Hišna energetika za izražena sožalja, pomoč in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Žalujoči sin Anton

## ZAHVALA

Ob boleči izgubi drage mame

Ivane HRASTNIK

se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem iz montaže za darovano cvetje in denarno pomoč.

Sinova Robi in Zdravko

## ČESTITKA

Vsem bivšim sodelavkam in sodelavcem iz Programa orodij in naprav želim SREČNO IN DELOVNIH USPEHOV POLNO NOVO LETO 1991

Dani MAUER

REPUBLIKA SLOVENIJA  
OBČINA CELJE

Občinski sekretariat za  
ljudsko obrambo

Občinski štab  
za civilno zaščito

Občinski center  
obveščanja

Dne: 28.11.1990

SPOŠTOVANI

Dne 01.11.1990 smo doživeli eno največjih naravnih nesreč v svoji  
novejši zgodovini. Zavedamo se, da bi bila škoda in izpad dohodka še  
mnogo višja, če ne bi VI in VAŠA ORGANIZACIJA nesetično in z veliko  
svojo požrtvovalnostjo prispevali svoj delež k obranjanju življenj  
ljudi, materialne osnove naše občine in njenih vitalnih funkcij.

Zavedamo se, da bi bili brez vašega strokovnega dela in sodelovanja  
vsi naši organizacijski napori pri zmanjševanju in odpravljanju  
posledic poplave v tistih težkih dnevih neprimerno manj učinkoviti.

Zahvaljujemo se vsem, ki so bodisi kot posamezniki ali povezani v  
organizacijske sisteme izkazali svojo humanost in srčnost s tem,  
da so sodelovali pri reševanju vseh problemov in preizkušenj, ki  
jih je pred prebivalce Celja postavila naravna uрма.

Načelnik OČO  
JOŽE KILIANSKI

Občinski sekretar  
MILAN TROBEC

Pomočnik OČO  
JOŽE VABERŠČEK



# fotoKRONIKA



Pavle GORIČAN (6. 1. 1933) – Služba programiranja orodij – POSODA. Zaposlen v EMO od 15. 9. 1947 do upokojitve 31. 10. 1990.

## Upokojil se je Pavel Goričan

Eden izmed tistih, kateremu se je konec oktobra iztekla pot službenih obveznosti in skrbi je tudi Pavel GORIČAN. Pavli iz službe programiranja orodij, programa Posode.

Našemu kolektivu je bil zvest polna štiri desetletja in bil vedno med tistimi, ki so naredili več kot drugi. Vse zaupane naloge je opravil z veseljem in zagnanostjo. Njegova natančnost, požrtvovalnost in pripadnost emovskemu kolektivu ni bila zadnjega delovnega dne nič manjša kot na začetku njegove delovne poti, ko je prvič prestopil prag tovarne kot orodjarski vajenec. Pozneje je končal delovodsko šolo v Ljubljani in postal prvi šolani delovodja v obratu kovinske predelave v oddelku klepavnica. Nekateri mlajši sodelavci njegovih vrlin in sposobnosti

niso znali ali hoteli opaziti. Škoda. Takšne sodelavce kot je bil Pavel bomo v teh težkih, kriznih časih še kako pogrešali.

Pavletu se zahvaljujemo za dolgoletno uspešno delo v EMO, kjer je doživljal vsa dosedanja leta emovih vzponov in padcev, vendar kot pravi emovec – in prepričani smo, da mu bo ostal privržen še naprej tako kot doslej.



Pavleta GORIČANA so kot sodelavca vedno cenili. To so ob slovesu tudi večkrat poudarili.

## Šahisti EMO odlični

Končal se je jesenski del sindikalnih športnih iger v šahu. Naša ekipa je osvojila odlično drugo mesto. Kljub odhodu nekaterih dobrih ig-



ralcev naši šahisti niso zašli v krizo in so ostali v družbi najboljših. V primerjavi z lanskim tretjim mestom so svojo uvrstitev celo izboljšali, kar je glede na hudo konkurenco izreden uspeh.

Za barve EMO so nastopili: Pertinač Stane, Oprešnik Srečko, Ahtik Anton, Đurđević Salih in Gubenšek Jože.

Končni vrstni red:

1. Železnica (66,5 točk),
2. EMO (57,5 točk),
3. AERO (53,5 točk),
4. Zdravstveni center (49,5 točk),
5. Zlatarna (49 točk),
6. Kovinotehna (47 točk),
7. MERX (47 točk),
8. Cinkarna (46 točk),
9. Žična (41,5 točk),
10. Komunala (34,5 točk),
11. Libela (32 točk),
12. Železarna (29,5 točk) in
13. Klima (22 točk).

## Naše črne točke

Dne 30. 10. 1990 so bili obravnavani naslednji kršitelji dolžnosti in delovnih obveznosti:

### PROGRAM DOM

BLAŽAN Franjo – kršitev predpisov iz varstva pri delu – javni opomin;  
MITROVIČ Marinko – samovoljno spremenil izmeno brez dovoljenja odgovorne osebe – javni opomin;

SUMRAK Rudi – vinjen na delovnem mestu in povzročil delovno nezgodo – prenehanje delovnega razmerja odloženo za dobo 12 mesecev ter obvezno zdravljenje stanja zasvojenosti z alkoholom;

NOVAK Anton – ogrožanje materialnih dobrin večje vrednosti – prenehanje delovnega razmerja odloženo za dobo 6 mesecev.

Pravna služba

## Sporočila sodelavcev

### ZAHVALA

Ob boleči in nenadomestljivi izgubi drage sestre

Štefke OGRIZEK  
roj. MATKO

se iskreno zahvaljujema sodelavkam in sodelavcem oddelka univerzal posode za izraze sožalja in darovani venec.

Žalujoči brat  
Tone Matko in  
sestra Julčka Matko

### ZAHVALA

Ob nenadomestljivi izgubi dragega moža in očeta

Zvoneta REBERŠAKA

se iskreno zahvaljujem sodelavcem Butik in Montaže za izkazano pomoč, darovano cvetje, izrečena sožalja in spremstvo na zadnji prerani poti.

Žalujoča žena Dragica  
in sin Klavdij

Ob odhodu v pokoj se prav lepo zahvaljujem sodelavcem iz orodjarne za pozornost in lepo darilo, ki mi bo v trajen spomin.

V bodoče pa želim sodelavcem in celotnemu kolektivu mnogo delovnih uspehov.

Jože DEKLEVA

## foto vest

## Franc KRUŠIČ – petdesetletnik

Skromno, v krogu najožjih sodelavcev in prijateljev je praznoval svoj življenjski jubilej – 50. življenjsko obletnico Franc Krušič, naš sodelavec iz skladišča III. a Posode.



Franc KRUŠIČ (2. 8. 1940) – Posoda, skladišče gotovih izdelkov (III. a posoda). Zaposlen v EMO od 13. 8. 1956.

V našem podjetju se je zaposlil že leta 1956 in nam ostal zvest vse do danes.

V svoji delovni sredini je cenjen kot delavec z izjemnim čustvom odgovornosti do dela. Pri opravljanju zadanih nalog je zelo prizadeven, nikoli pa tudi ne stoji ob strani, kadar je komu potrebna pomoč.

Ob tej priložnosti mu po tej poti želimo še veliko let zdravia in dobrega počutja v krogu sodelavcev, kakor tudi v krogu najdražjih. Pri nadaljnjem delu pa mu želimo še veliko uspehov.

## Emajlirec

Glasilo podjetja v družbeni lastnini EMO Celje, ki ga prejema vsi člani tega kolektiva brezplačno. Ureja ga uredniški odbor.

Glavni in odgovorni urednik: Viki Klenovšek. Tehnična oprema Jože Kuzma. Naslov uredništva: Celje, Mariborska 86, telefon 32-112, interna 262. Po mnenju republiškega sekretariata za prosveto in kulturo Ljubljana, je časopis oproščen plačevanja davka od prometa proizvodov (št. 421-1/72 z dne 22. 5. 1973). Tisk in klisje AERO Grafika Celje.

## Upokojil se je Marjan Petelinšek



Marjan PETELINŠEK (1. 10. 1933) – Program orodij in naprav, razvojna tehnologija. Zaposlen v EMO od 1948 do upokojitve 9. 10. 1990.



## Humor

Na naboru potrdijo obveznika v mornarico in ga vprašajo:

»Ali znate plavati?«  
»Znam, ampak ali nimate več ladij?«

XX

»Ali imaš rad ženske, ki so neumne?«  
»Ne.«  
»Ampak pijejo pa lahko?«  
»Jasno, da ne.«



»Ali si bil v Parizu?«  
»Da.«  
»In kaj ti je bilo tam najbolj všeč?«  
»Da ni bilo zraven moje žene.«

XX

»Aha! Spet ženske spodnje hlače!« zavpije žena, ko se je vrnila s potovanja in pričela pospravljati stanovanje.

»No, pa kaj! Kaj ne vidiš, da so prazne...«

XX

»Mislim, da Bog ni izgnal Adama in Eve iz raja, ker sta pojedla jabolko.«

»Zaradi česa pa?«  
»Zato, ker je Eva pogoltnila črva, ki je bil v jabolki.«

XX

Na vogalu Mica nagovori 75-letnega starčka:

»Dedek, kako bi bilo kaj z nama?«

Možak seže v denarnico in da Mici 500 din.

»To je zato, ker imate o meni dobro mnenje!«

XX

»Zakaj je Brane tako nedoma razdril zaroko?«

»Zaradi moje mladosti.«

»Ampak ta je že dolgo za tabo.«

XX

»Mami, je popek za pojedl?«

»Ne, Irenca, kako pa prideš na to?«

»Očka je prej rekel naši guvernant, naj mu pokaže popek, ker bi rad majčkeno ugriznil vanj...«

XX

»Mami, je popek za pojedl?«

»Ne, Irenca, kako pa prideš na to?«

»Očka je prej rekel naši guvernant, naj mu pokaže popek, ker bi rad majčkeno ugriznil vanj...«

XX

»Mami, je popek za pojedl?«

»Ne, Irenca, kako pa prideš na to?«

»Očka je prej rekel naši guvernant, naj mu pokaže popek, ker bi rad majčkeno ugriznil vanj...«

XX

»Mami, je popek za pojedl?«

»Ne, Irenca, kako pa prideš na to?«

»Očka je prej rekel naši guvernant, naj mu pokaže popek, ker bi rad majčkeno ugriznil vanj...«

XX

»Mami, je popek za pojedl?«

»Ne, Irenca, kako pa prideš na to?«

»Očka je prej rekel naši guvernant, naj mu pokaže popek, ker bi rad majčkeno ugriznil vanj...«

»Imaš prav, ampak zdaj so mu prinesli na nos, kako mi je potekala!«

XX

»Zakaj je pravzaprav na svetu več ljudi kot pa opic? je hotel vedeti mali Mihec.

Očka mu je pojasnil:

»Veš, zato, ker je seksanje na postelji mnogo bolj udobno kot na drevesu!«

XX

K zdravniku pride Tanja, ki trpi zaradi prevelikih prsi. Vsa nesrečna potoži zdravniku, da jo sodelavci zaradi tega dražijo.

Zdravnik si prsi ogleda in obljubi:

»Le brez skrbi – to reč bomo kar vzeli v roke...«

XX

Nace pride ves neprespan v gostilno in zahteva trojni vinjak. In potem še enega in še enega – ne da bi mu kaj prida pomagalo. Natakari se zasmili in mu iz svojih izkušenj svetuje:

»Veste, to preženete najbolje, če nadaljujete s tem, s čimer ste ponoči nehali!«

Tedaj se Nacetu zasvetijo zaspane oči!

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

XX

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

XX

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

»Ali je res?« vpraša še enkrat. »Potem pa gospodična, imate tu kaj, kamor bi lahko legla in še pol urice časa...?«

