



## MAJ JE ZA NAMI — PRED NAMI JE VROČE POLETJE

Če glede na že zopremo deževno vreme niste opazili, naj vas opozorimo, da je poletje vendarle tu. Ob koncu maja, ki ga sicer častimo kot najlepši pomladni mesec, smo si vsi oddah-nili! Kako si ne bi, saj je bil kljub nizkim temperaturam 'vroč' in nam je vsem polahko dvigoval pritisk. V Adrii se je le-ta povišal do te mere, da so organizirali 'štrajk', v Revozu pa je povzročal slabo voljo, izpad zaradi napak in okvar.

Konec dober — vse dobro, bi lahko rekli, saj smo vendarle v Revozu zabeležili v maju 7285 odpremljenih vozil in v Adrii dosegli skupni jezik. Poletje, ki je pred nami, bo gotovo vroče, vendar ohranimo treznost in zdrav razum. Spomnimo se, da smo v teh vsesplošno kriznih časih le med tistimi redkimi izje-mami, ki povečujejo proizvodne plane, zato je le pogum!

j.

## ADRIA®

## ADRIIN HIŠNI SEJEM

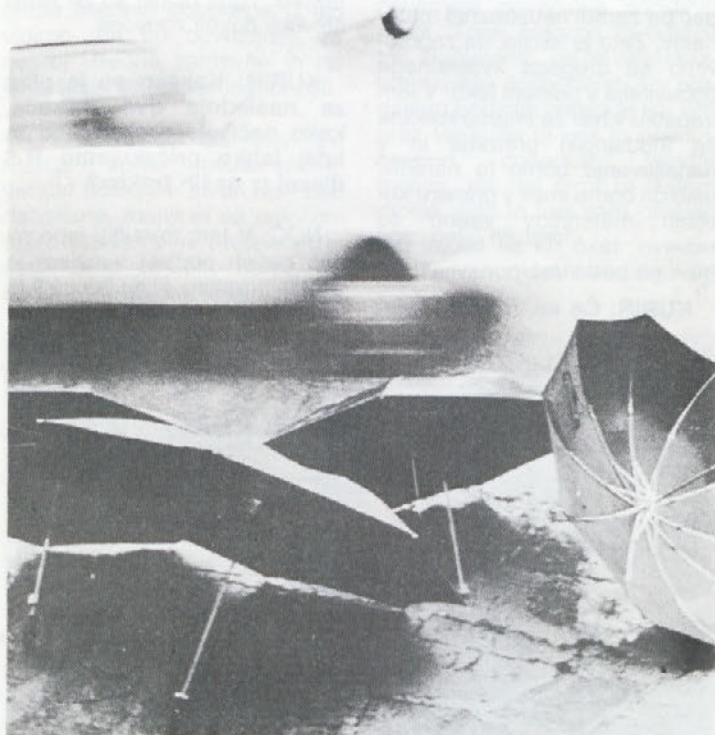


V Lanšprežu pri Mirni je Adria letos prvič organizirala hišni sejem na katerem so ob prikolicah predstavili avtodome, dodatni program Adrie. Povabilu so se odzvali tudi ostali proizvajalci in trgovci kamp opreme. Hišni sejem pa si je ob ostalih gostih z zanimanjem ogledal tudi novoizvoljeni novomeški župan in naš dolgoletni sodelavec Marjan Dvornik.

## Rally Saturnus



Rally šport je lep in razburljiv, še posebno kadar na rallyu zmaga naša ekipa. Več o rallyu Saturnus na zadnji strani.



**IMV Kurir — časopis kolektiva Industrije motornih vozil Novo mesto, št. 7/8, junij 1990**

IMV KURIR izdaja delovna organizacija Industrija motornih vozil Novo mesto. Izhaja štirinajstdnevno v 7000 izvodih. Glavni urednik: Jasna Šinkovec. Odgovorni urednik: Vojko Grobovšek. Oblikovalec in tehnični urednik: Drago Pečenik. Člani uredniškega odbora: Boris Bukovec, Bruno Gričar, Aleš Fink, Anton Fabjan, Anton Guštin, Radovan Smerdel, Danica Ivanušič, Ivanka Bogolin, Spasenka Lazarov, Anton Repovš, Barbara Kranjc, Marko Rajkovača, Irena Judež, Irena Mislej. Izdajateljski svet: Ines Marolt, Drago Plankar, Vinko Škof, Miloš Jakopce, Jasna Šinkovec. Uredništvo in uprava: Novo mesto, Zagrebška c. 20. Grafična priprava in tisk: TISKARNA NOVO MESTO.





PAVLE NOČ:

## Maj je bil kljub težavam rekorden

Nadurno delo gotovo ni najbolj priljubljena reč. Pa ne zato, da ne bi želeli delati, nasprotno saj je danes, ko ljudje pogosteje ostajajo doma brez dela, to že skoraj nenavadno, nepriljubljena reč je, kot pravijo delavci zato, »ker jim občina od tega preveč pobere«... V današnjih težavnih časih in pogojih gospodarjenja so proizvodne težave že povsem nekaj običajnega, nekaj na kar se bo potrebno navaditi. V Revozu je bil izpad plana tolikšen, da je postala zmanjšana prodaja in s tem v zvezi zagotovitev sredstev za financiranje proizvodnje resen problem.

Zato je bila hitra in odločna akcija nujno potrebna in vodstvo Revoza jo je tudi pripravilo. O tem smo se pogovarjali z generalnim direktorjem, Pavlom Nočem.

**KURIR:** V Revozu ste izpad plana nadoknadili z dvanajsturnim delavnikom, ki ni najpopularnejša zadeva, zato vprašanje, kako ga razlagate in kako ga sprejemajo zaposleni?

**NOČ:** Zavedati se moramo, da R-5 proizvodimo šele sedem mesecev in da imam pri tem še določene težave, ki pa so razumljive, saj osvajanje novega modela, tudi drugod po svetu, ne poteka nikoli povsem brez težav, rabi neko določeno obdobje.

Torej, težave pri nas niso nič specifičnega za Revoz, pač pa lahko ugotavljamo obratno, da smo, če so izpolnjeni določeni pogoji, petico osvojili zelo

hitro in zelo kvalitetno. Naši plani tudi v bodoče so izjemno napeti, še bolj pri R-5 kot pri R-4, saj moramo proizvesti v tem letu 71000 vozil, kar pomeni 45 % več kot lani. S tem v zvezi se pospešeno pripravljamo, da do zadnjih mesecev tega leta zaključimo dodatno investicijo programa R-5 in tedaj bomo sposobni izdelovati dnevno 195 vozil.

V letošnjem maju je bil naš plan izredno visoko zastavljen. Računali smo, da bomo v rednih 24 dneh in nadurah naredili 7200 vozil, od tega 4320 R-4 in 2880 R-5. To je izredno ambiciozen program, ki bi ga dosegli izjemno težko, tudi v idealnih pogojih. Vemo pa, da ti niso bili

ravno idealni.

**KURIR:** Kje so se pojavile težave in kakšni so bili vzroki?

**NOČ:** Stanje z dobavami s strani Renaulta se je sedaj bistveno izboljšalo v primerjavi s tem, kakršno je bilo, a je še daleč od tega, da lahko rečem, da smo odpravili popolnoma vse težave iz tega naslova. Izboljšave beležimo vsak dan in pričakujemo, da bodo te težave v kratkem povsem odpravljene.

Seveda pa smo imeli v maju še nekaj nepredvidenih težav. Imeli smo okvare na naših električnih napravah zaradi okvare na RTP v Novem mestu. Pregorelo je precejšnje število elektro motorjev in tiristorjev na varilnih aparatih in moram izreči vse priznanje našem STS, ko so v enem popoldnevu in noči te okvare odpravili.

Druga nevšečnost je nastala, ko je bila uporabljena napačna kemikalija v kotoforezi in spet smo beležili izpad proizvodnje.

V tem primeru gre za dokazano krivdo »človeškega faktorja« in zato bomo zahtevali odgovornost.

In kot tretjo težavo naj omenim ponovne težave v lakirnici, a naj poudarim, da ne zaradi ljudi, pač pa zaradi neustreznih materialov. Zato je akcija, da zagotovimo še drugega kvalitetnega dobavitelja v polnem teku. V tem trenutku v hiši že imamo količine za industrijski preizkus in v nadaljevanju bomo to naredili, tako da bomo imeli v primeru kritičnih materialov vedno še rezervo, tako da se takšni primeri ne bodo več ponavljali.

**KURIR:** Če se vrneva k pla-

nu, lahko ugotoviva, da se v času, ko je običajneje, da se proizvajalci srečujejo s problemom prepolnih skladišč končnih izdelkov, srečujete s težavami, ki niso nič manj neprijetne, saj ne morete zadovoljiti potreb tržišča.

**Kakšni so učinki 12 urnega delavnika?**

**NOČ:** Ob vseh naštetih razlogih je bila uvedba dvanajsturnika nujna. Nanj smo se skušali čim bolj pripraviti, tako glede same organizacije proizvodnje, prevozov na delo, prehrane, itd... Seveda so se kljub temu pojavile pri samem izvajanju težave, ki smo jih hitro odpravili.

Tu mislim predvsem na predlak. In prvi hip je morda res bilo videti tako, da ljudi silimo k 12 urnemu delu, hkrati pa so težave... Vendar lahko zatrdim, da je bil ravno s pomočjo tega ukrepa prejšnji mesec, kar se plana tiče, uspešen. Saj smo zmontirali 6877 vozil, kar je gotovo največja količina do sedaj, s tem da smo predali kar 7285 vozil. Zato lahko rečem, da je bil 12 urni delavnik upravičen in uspešen.

Kot učinek 12-urnika, naj omenim še izvoz, ki smo ga dosegli prejšnji mesec, ko smo kljub težavam izvozili 6054 vozil, kar je skoraj 150 milijonov frankov, kar pomeni tudi svojevrsten rekord. Torej učinki so že skozi številke dovolj zgovorni.

**KURIR:** Kakšen pa je plan za naslednja dva meseca, kako načrtuje proizvodnjo in kdaj lahko pričakujemo R-5 diesel iz naših trakov?

**NOČ:** V tem trenutku smo mi eno redkih podjetij v ožjem in širšem prostoru, ki do konca leta vidi delo in to v takšni količini, da





se bomo morali pošteno potruditi, da bomo vse naredili. Planiramo kadenco od 300 do 310 vozil na dan, saj bomo le tako dosegli plan 71000 vozil. Od te količine jih bomo več kot 54000 izvozili, zato ni potrebno posebej poudarjati, kam je Revoz usmerjen. Vendar pa ne smemo pozabiti, da je položaj dohodkovno in likvidnostno izredno resen, a je to še vedno manjša težava, kot če bi bili brez naročil in da bi morali ljudi za nedoločen čas poslati domov. Kako vse te stvari speljati ekonomsko je stvar gospodarjenja, zato imamo tedenske pregovore z našo matično firmo in lahko rečem, da so predlogi določenih rešitev z obeh strani dokaj podobni in da bomo v kratkem prišli do skupnih rešitev, ki bodo pomenile tudi dohodkovno izboljšanje Revoza.

Pri teh dogovorih se ob R-4 in R-5 dotikamo tudi built up programa, kjer načrtujemo določene premike. Kar pa se tiče plana naslednjih treh mesecev naj povem, da za junij načrtujemo skupno količino 6600 vozil, julij 6132 in avgusta, ko imamo kolektivni dopust 4640 s tem, da so možna manjša odstopanja.

Tako bomo v juniju in juliju imeli 23 delovnih dni, v avgustu bomo pač na kolektivnem dopustu od 6. 8. do 18. 8., tako da je število ur konstantno, kar je dobro tudi glede osebnih dohodkov. Tako vidimo, da so obveznosti za naprej izredno zahtevne in ne dopuščajo nikakršne lagodnosti.

O R-5 diesel pa tole. Že marca – aprila bi morali začeti, vendar določene stvari niso bile definirane, manjkali so določeni deli... Narejena je predserija in sedaj smo že tako daleč, da bomo v kratkem lansirali prvo

količino za domači trg in v naslednjem mesecu naj bi bile domače R-5 že na naših cestah. Naslednja novost, ki jo pripravljamo, kot dodatno ponudbo je strešno pomično okno v obeh variantah in seveda Campus s tremi vrati, ki je 6 cm krajši, katerega uradno promocijo načrtujemo jeseni.

**KURIR:** Seveda je vedno aktualno vprašanje osebnih dohodkov. Ali v Revozu na tem področju načrtujete kakšne spremembe, korekcije?

**NOČ:** Ja, to vprašanje je res vedno aktualno, že zato, ker je to kategorija, ki je za vse delavce najbolj pomembna.

Delavci pravijo, saj je lepo, če smo naredili 7000 vozil in se sprašujejo kaj bodo od tega imeli. Mi sedaj, ko smo imeli vsi 192 ur ne gremo v znižanje točke, ampak ta ostaja, tako bo že iz naslova ur večja plača, tu je še stimulacija in plačilo nadur...

Kar pa se tiče nadaljne politike, mi v tem trenutku kakršne-koli spremembe ne načrtujemo, ker ne vemo kakšno politiko bo po 20. 6. 1990 ubrala Slovenija, ko ZIS odmrzne plače. Naša slovenska vlada vztraja na nadaljnjem zadrževanju osebnih dohodkov, ker meni, da v kolikor bi se le-ti sprostili, obstajata dve velike nevarnosti, rast inflacije in nevarnost povečanja socialnih razlik. Torej čakamo to odločitev. Računamo, da bo skozi razbremenitev gospodarstva v blagajnah podjetij ostalo le kaj več brez tega, da bi vse to prelili v osebne dohodke, vendar menim, da del tega bi ljudem morali dati! In tudi sam osebno bom delal na tem!«

Hvala za pogovor!  
J. Š.



Navkljub težavam, ki se občasno pojavljajo v proizvodnji in nas vse skupaj spravljajo v slabo voljo, pa smo naredili že preko deset tisoč R-5. Doseženi rezultati so še en korak več proti končnemu cilju, ki pomeni še dodatno povečanje količin in seveda nenehno skrb za maksimalno kakovost.

## S POGUMNIMI KORAKI NAPREJ

Vsi se še živo spominjamo zagona proizvodnje in prvega vozila R-5, ki je zapustilo trak naše tovarne v septembru lanskega leta, a že je tu novi mejnik v proizvodnji.

10. maja smo v karosernici izdelali karoserijo R-5 z zaporedno številko 10.000. Uvajanje proizvodnje vozila R-5 in dvig količin na 120 vozil dnevno smo izvedli v zelo kratkem času, obenem pa smo drug za drugim osvajali sestavo posameznih sklopov vozila v razstavljemem stanju.

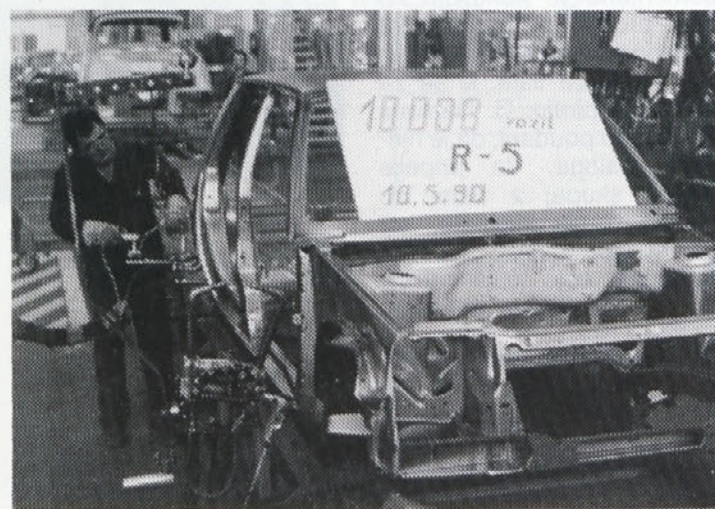
Danes lahko rečemo, da že sestavljamo vse elemente karoserije, kot tudi samo karoserijo iz elementarnih delov oziroma odpreškov. Z normalizacijo delovnih pogo-

jev pa moramo še stabilizirati delovni proces, tako da ne bo prihajalo do nihanja proizvedenih količin in kakovosti.

Doseženi rezultati so še en korak več proti končnemu cilju, saj moramo še povečati količine vozil R-5, bitka za kakovost pa nam je in nam bo tudi naprej ena najpomembnejših skrbi.

Vsem sodelavcem v karosernici iskrene čestitke, prav tako pa tudi spremljajočim službam, saj brez njih teh uspehov ne bi mogli doseči.

Vojko Grobovšek





## Seminar za vodilne delavce REVOZA

V torek, 15. marca 1990 smo se vodilni delavci Revoza proizvodne direkcije udeležili seminarja TQ (totalne kakovosti). Seminar je trajal dva dneva in pol. Vsak dan je seminar potekal od 8. do 18. ure in program dela je bil kar precej zgoščen. Tema seminarja je bila na zelo visoki ravni, saj nam je predaval priznani predavatelj iz inštituta Renault g. Dumas.

Program dela so sicer pripravili v izobraževalnem centru Revoza na čelu z dipl. ing. Božom Kočevarjem, ki so skupaj z g. Dumasom in g. Daniouxom, direktorjem za kakovost, v Revozu pripravili kompleten seminarski material za TQ RS.

Brošura, ki je bila izdana v ta namen, vsebuje vse pokazatelje glede doseganja TQ, je priročnik za delo in obenem skripta za učenje in vsakdanjo uporabo pri delu. Brošura vsebuje širši vpogled v TQ v svetu, kakor tudi vse informacije za vodilne delavce v Revozu.

Prvi dan seminarja smo začeli z otvoritvijo. Pozdravil nas je generalni direktor Revoza dipl. ing. Pavle Noč, ki je obrazložil pomen seminarja za vodilne delavce Revoza. Obrazložil je splošen pomen TQ, s poudarkom na Evropi 92. Njegov znani rek je, da moramo na tem nivoju napredovati – kdor ne napreduje – nazaduje.

Posebno je obrazložil, kako pomembna je kakovost za naš prodor v Evropo 92 posebno še za tržišča, ki jih imamo, in za tista, ki se za nas še odpirajo. G. Danioux je v uvodu poudaril, da je njegova naloga, da pripelje Revoz skupaj z nami do takega nivoja kvalitete, kot ga imajo ostale tovarne Renaulta, celo to je zatrdil, da še do malo boljšega.

Obrazložil je trende kakovosti, ki naj bi se razvili do leta 92 in po tem in dejal, da bodo taki seminarji organizirani še na več nivojih. Edina možna pot za doseg cilja je celovita

kakovost, pa ne glede za katero delovno mesto gre. Nivo totalne kakovosti je: kako zasnovati dobro vozilo, ga dobro izdelati in dobro prodati; dober marketing, dobi z vozilom zanesljivost, imeti dober servis in servisno mrežo, ustreči kupcem in zagotoviti roke. Vse to je potrebno obdelati celovito in za to je odgovoren sleherni člen v tovarni. Vsekakor pa je vsa zadeva namenjena kupcu, ki je **kralj** kot je to zapisal g. Levy, generalni direktor RNUR-ja.

Zelo strokovno nam je predaval g. Dumas in nas tudi animiral za delo. Predvsem nam je hotel izbrisati staro miselnost in navade in nam vcepiti, da samo z novimi

metodami lahko napredujemo. Seveda pa ne smemo pozabiti tudi na znanje, ki ga pridobivamo redno in na takih seminarjih. Povedal nam je nekaj o svetovnih trendih TQ in kako so k temu pristopili pri znanih firmah kot je: Toyota, Mercedes, Audi, BMW, SAAB, pa tudi o Renaultu, kjer so to stvar začeli temeljito obravnavati v letu 1980 in naprej. Poudaril je, da je TQ pojem za avtomobilsko industrijo in samo s tem lahko dosežemo željeni cilj – to pa je dober ugled Revoza, dobro trženje in kar je najvažnejše za nas, zadovoljstvo kupca. Če bo kupec zadovoljen je uspeh zagotovljen in s tem gremo lahko v korak s konkurenco.

G. Dumas in g. Danioux sta nam zadeve prikazovala na praktičnih primerih, kako se rešujejo problemi v skupini. Razdelili so nas v tri skupine in vsaka skupina je morala razvozljati problem, ki je bil zastavljen. Moramo reči, da je bilo to delo zelo uspešno opravljeno, saj smo bili v skupinah delavci Revoza in delavci, ki so v Revozu iz RNUR-ja za strokovno pomoč. Vse skupine so problem v glavnem rešile, ga vsaka po svoje celotni seminarski ekipi obrazložile in nato smo ga kot celota sprejeli, ali pa smo podali še svoja mnenja.

Način pristopa in strokovnost skupine je glavni del za razrešitev problema. Delo v skupinah nam je kar ustrezalo, saj je zelo popestrilo predavanje. Vsestranski poudarek je bil pri tem, da se vsakdo postavi v položaj oziroma odnos kupec – dobavitelj, ki mora biti izpostavljen vsaki službi in obratu. Ta odnos kupec – dobavitelj je osnova za doseg TQ. Tega se moramo zavedati prav vsi in v vseh službah.

Lahko še enkrat rečemo, da je bil seminar na zelo visoki ravni, zato smo si nabrali precej pozitivnih vtisov. Udeleženci seminarja smo bili iz vseh direkcij Revoza in menim, da je seminar slehernemu dal detalj, ki nam bo pomagal pri strokovnem delu. Predvsem pa nam iz proizvodnje, ki smo se takega seminarja udeležili prvič, dal razmišljati, da se je takih seminarjev res potrebno udeležiti. Seminar, ki je pravilno organiziran mora dati tudi rezultate in upamo, da ga je ta tudi dal in da se bo to pokazalo v našem vsakdanjem delu.

Zahvaljujemo se vsem, ki so nam ta seminar pripravili, ga organizirali in upamo, da bomo tudi na drugem še sodelovali, kar si vsi želimo. Hvala.

Udeleženci seminarja  
proizvodne direkcije  
Revoz





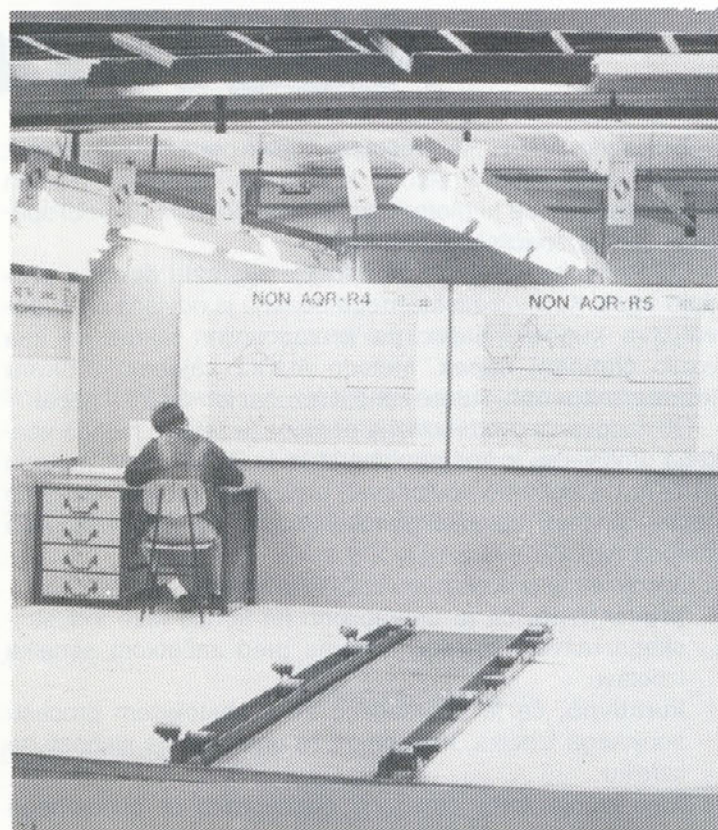
## CELOVITA KAKOVOST

15., 16. in 17. maja je bil na Bledu seminar za vodilne delavce Revoza. Gospod Dumas iz Renaultovega inštituta za kakovost (Inštitut Renault de la Qualité) nam je v dveh dneh in pol pojasnil strategijo celovite kakovosti. Osnovna misel je, da je **kupec kralj**. Drugače povedano, celovita kakovost predpisuje načine našega mišljenja, obnašanja in dela, s katerimi bomo proizvajali vozila, ki bodo zadovoljevala naše kupce. Ker je zadovoljen kupec pogoj za uspeh našega

podjetja, torej nas vseh, ki tvorimo to podjetje, je nujno potrebno, da se začnemo obnašati v smislu celovite kakovosti.

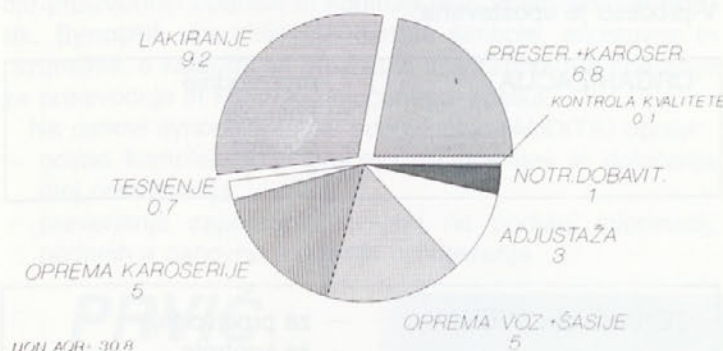
Merjenje kakovosti ne sme biti ukrepanje enih proti drugim, torej tistih, ki kontrolirajo, proti tistim, ki proizvajajo. Če želimo preprečiti tveganja, ne moremo obstajati tisti, ki skrbijo za kakovost in tisti, katerim ta ni mar. Kakovost v podjetju je stvar vsakega med nami, v povezavi s kupcem pa pomeni dobiček.

F. Vovk



### PORAZDELITEV NON AQR TOČK R-4 MAJ - 1990

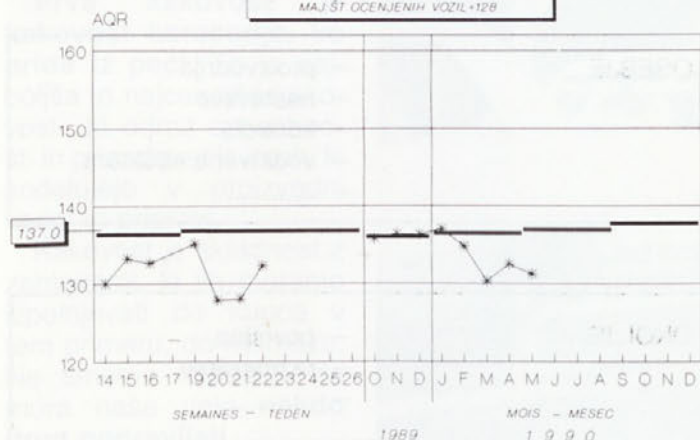
ŠTEVILO OCENJENIH VOZIL +50



NON AQR=30.8

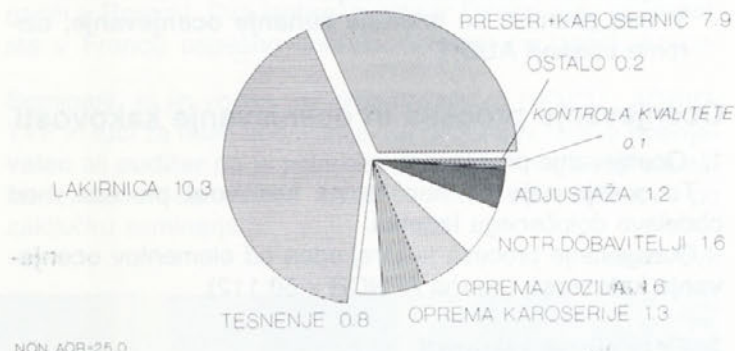
### VEHICULE R-4 VOZILA R-4

MAJ ŠT. OCENJENIH VOZIL+128



### PORAZDELITEV NON AQR TOČK MAJ-1990

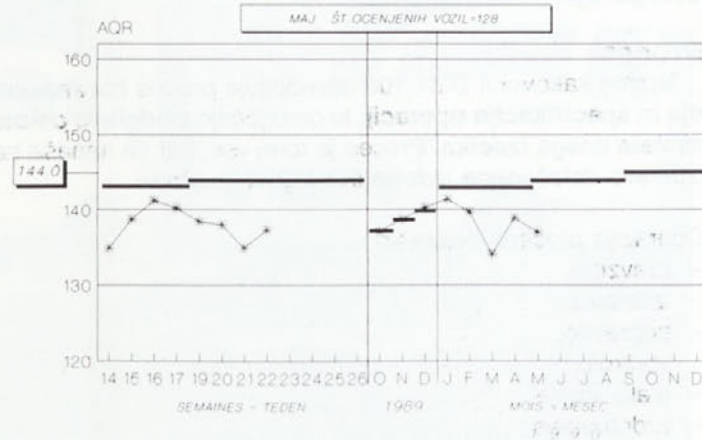
ŠT. OCENJENIH VOZIL+128



NON AQR=25.0

### VEHICULE R-5 VOZILA R-5

MAJ ŠT. OCENJENIH VOZIL+128





## AUDIT procesa »orodje«

Z besedo AUDIT se srečujemo vsak dan. Pa ne samo z besedo, ampak tudi z metodo, ki jo ta beseda določa. Namen tega članka je, da to metodo približamo delavcem, da bi spoznali glavne značilnosti in pomen.

Cilj Renaulta (torej tudi Revoza) je **zaslužiti denar s prodajo vozil**. Količina zasluženega denarja je odvisna od **zadovoljstva kupcev**. Kupec pa je zadovoljen takrat, ko ima vozilo **čimmanj napak**. Metodo AUDIT najdemo v okviru **totalne kakovosti**, katere končni rezultat je »0« (nič) napak.

Obvladovanje proizvodnega procesa je želja in naloga vsakega proizvajalca in kot pomoč pri tem je RNUR razvil metodo AUDIT. Če hočemo obvladovati proizvodni proces, moramo najprej poznati njegove pomanjkljivosti. To nam omogoča metoda AUDIT.

Ocenjevanje procesa (= AUDIT) je lahko:

- **preventivno**, če je uporabljeno na koncu faze industrijskega razvoja izdelka, oziroma pred začetkom serijske izdelave,
- **kurativno**, če je uporabljeno že v obstoječem procesu serijskega izdelka, kot pomoč za ugotavljanje slabosti na izdelku

Ocenjevanje torej omogoča odgovornim iz ocenjenega sektorja da dobijo **objektivno stanje v določenem momentu**.

Ocenjevanje procesa se uporablja:

- za industrijske procese, ki jih uporablja Renault.  
V tem primeru se imenuje **notranje ocenjevanje**, oziroma **notranji AUDIT**.
- za procese naših dobaviteljev  
V tem primeru se imenuje **zunanje ocenjevanje**, oziroma **zunanji AUDIT**

### Ocenjevanje procesa in ocenjevanje kakovosti

#### 1. Ocenjevanje procesa

To ocenjevanje se nanaša na **kakovost** procesa med obdelavo določenega **izdelka**.

Ocenjevanje procesa je torej eden od elementov **ocenjevanja kakovosti** (norma AFNOR x 50.112).

#### 2. Ocenjevanje kakovosti

To je metodična in neodvisna analiza v smislu ugotavljanja, če aktivnosti in rezultati, ki se nanašajo na kakovost, zadoščajo prej določenim planom in če so ti plani in aktivnosti zagotovljeni v praksi na učinkovit način, tako da se z njimi lahko dosega cilje.

### Proces

Norma kakovosti D.01.100 opredeljuje proces kot **zaporedje in specifikacijo operacij**, ki omogočajo **obdelavo celote ali dela enega izdelka**. Proces je torej vse, kar se nanaša na izdelavo določenega izdelka in njegove kontrole.

Operacije procesa zajemajo:

- prevzem,
- izdelavo,
- popravilo,
- kontrolo
- etaloniranje
- vzdrževanje,



- prenos materiala,
- skladiščenje.

Te operacije se lahko prenesejo v področja, kot so:

- livarna,
- mehanska obdelava,
- sestava,
- površinska obdelava,
- elektronika,
- prešanje,
- lakiranje,
- transport.

V procesu je upoštevana:

|              |               |
|--------------|---------------|
| ORGANIZACIJA | – proizvodnje |
|              | – kontrole    |
|              | – dobave      |
|              | – .....       |

+

|                 |                  |
|-----------------|------------------|
| TEHNIČNA OPREMA | – za proizvodnjo |
|                 | – za kontrolo    |
|                 | – za dobave      |
|                 | – postopki       |
|                 | – .....          |

+

|        |                       |
|--------|-----------------------|
| OSEBJE | – proizvodnja         |
|        | – nastavitve          |
|        | – kontrola            |
|        | – vodstvena struktura |
|        | – .....               |

+

|        |               |
|--------|---------------|
| OKOLJE | – površina    |
|        | – razmestitev |
|        | – .....       |



# IN KONTROLA KAKOVOSTI

## za izboljšanje kakovosti



### Splošni postopek AUDIT procesa

1. Priprava:
  - omejiti zadevo,
  - izdelati osnovni dosje,
  - analizirati izdelek,
  - analizirati proces,
  - predhodni sestanek.
2. Ocena na terenu:
  - sestanek na začetku ocenjevanja,
  - analiza kriterijev procesa,
  - sestanek na koncu analize.
3. Ocenjevanje:
  - oznaka rizika,
  - oznaka ustreznosti,
  - skupna ocena.
4. Poročilo:
  - razlike,
  - korektne aktivnosti.
5. Spremljevalni AUDIT:
  - trenutni AUDIT,
  - periodični AUDIT.

Postopek AUDIT omogoča komuniciranje med ocenjevalcem in ocenjenim z enakim jezikom. V ta namen so v uporabi standardni dokumenti.

Izobraževanje ocenjevalcev poteka na enotedenskih seminarjih v Revozu. Dva izobraževalca iz Direkcije za kakovost, sta v Franciji uspešno opravila seminar za izobraževalce.

Seminarji, ki jih vodita, se organizirajo za REVOZ, ADRIO, TVP in tudi za naše dobavitelje. Za pridobitev naziva **ocenjevalec** ali **auditer** pa je potrebno poleg seminarja tudi uspešno izvesti en samostojni AUDIT v roku šestih mesecev po zaključku seminarja.

Franc Vovk

## PRVIČ NAREDITI DOBRO

Prva kakovost je kakovost karoserije, ko pride iz peči. To je najboljša in najcenejša kakovost. Je odraz sposobnosti in prizadevanja vseh, ki sodelujejo v proizvodni verigi in pripravi.

Kakovost je skladnost z zahtevami, ki jih moramo izpolnjevati do kupca v tem primeru, do montaže. Ne smemo dopustiti, da mora naše delo nekdo drug popravljati.





## POSLOVNA KONFERENCA

V Izobraževalnem centru IMV je bila poslovna konferenca IMV ADRIE, kjer je bila direktorjem Adriine mreže predstavljena poslovna politika Adrie za novo sezono.

Uvodoma je novo organiziranost IMV in položaj Adrie predstavil gostom, ki so prišli iz cele Evrope, direktor Adrie Jože Sagadin ter posebej poudaril vlogo Adrie tako doma kot v Evropi. Adria je še vedno redka, če ne edina jugoslovanska firma, ki izvažajo svoje proizvode, ki so plod lastnega znanja oz. razvoja, v Evropo pod lastno blagovno znamko.

Res je, da danes časi pri nas niso naklonjeni izvoznikom, vendar uspehi Adrie v Evropi kažejo, da je njena pot pravilno izbrana.

V nadaljevanju je direktor Razvoja Stanislav Lukšič, gostom podrobno predstavil tehnične novosti, tako prikolic kot avtodoma, ter to zaključil s praktičnim primerom v prototipni delavnici Adrie.

Popoldne pa je direktor Marketinga Aleksander Malahovsky začel debato z marketinškimi akcijami Adrie za novo sezono, ki so osnova prodajne politike oz. njen osnovni element.

## Letna skupščina EFC

11. maja je bila v Lousanni v Švici 12. redna letna skupščina evropskega združenja proizvajalcev prikolic in avtodomov – European Caravan Federation (ECF).

Skupščine so se udeležili predstavniki 9. držav, med njimi tudi Jugoslavije – Marjan Anžur in Jože Sagadin.

Če bi skušal označiti vzdušje na konferenci, bi lahko rekel, da je prevladovala ideja o združenju Evrope v letu 1992 in o evropskem letu turizma, ki ga povsod v Evropi močno propagirajo. Razen običajnih formalnih in protokolarnih zadev je bilo na konferenci največ časa posvečenega tehničnim vprašanjem in izboru novega vodstva.

Predsednik tehnične komisije Anglež Tom Mc Connel je obširno pojasnil vse aktivnosti, ki jih skupina tehničnih ekspertov izvaja s ciljem poenotenja tehničnih norm med vsemi evropskimi državami. Proces bo brez dvoma dolgotrajen in zapleten, vendar so že usklajene bistvene zahteve in predložene posameznim ministrstvom po državah in centrali v Bruslju. V komisiji tudi aktivno sode-

luje naš mag. Stanislav Lukšič, ki skuša zapletene tehnične zahteve za homologacijo izdelkov kar najbolj uskladiti z našo razpostranjeno aktivnostjo širom Evrope.

Za izvolitev novega vodstva ECF je vladalo veliko zanimanje, saj čaka naslednika Freddyja Meyerja resnično veliko nalog in težavnih usklajevanj med članicami ECF, ki se jim je letos kot 21. članica pridružila še nova španska organizacija. Po predhodnem odstopu nemškega pretendenta za predsednika Erwina Hymmerja, smo šele v drugem krogu izvolili za novega predstavnika Francije Francois Feuilleta, sicer solastnika in predsednika grupacije Trigano. Dosedanjemu predsedniku Freddyju Meyerju pa je bil podeljen naziv častnega predsednika. Ob slovesu smo mu tudi predstavniki IMV predali spominsko darilo, saj je bil ravno Fraddy Meyer tisti, ki nas je sprejel v ECF in vseskozi podpiral naše aktivnosti.

Gl. dir. tozd ADRIA  
Jože Sagadin



## Hišni sejem IMV ADRIA

Dne 24. maja letos je IMV Adria organizirala svoj hišni sejem na Lanšprežu pri Mirni.

Namen sejma je bil predstaviti proizvodni program, saj čestokrat kupci oz. trgovci niti ne vedo, kaj vse je možno kupiti v Adrii.

Tako je Adria skušala predstaviti poleg prikolic, ki jih tržimo doma tudi vse bolj popularne avtodome, žal pa čedalje bolj plitev kupčev žep muči cena, saj mora občan za najmanjšega, torej Adriatic 340 odšteti 545.000,00 din, za največjega, Adriatic 451 pa skoraj 600.000,00 din.

Veliko zanimanja je bilo za spojlerje za Lado Samaro, avtokovčke in čelade, kar vse naredijo v okviru externe realizacije

pridne roke mirnskih delavcev.

Vabilu za sodelovanje so se odzvali tudi Induplati, Alpem, Slovenijales, Emo, Odeja, Kolinska ter Dana, Unitechna in Pohorje Dob. Večina od njih se združuje v nekakšen pool proizvajalcev opreme za prosti čas, pač z namenom ponuditi kupcu čim več pod najugodnejšimi pogoji.

Vsi vabljeni so bili s takim načinom predstavitve silno zadovoljni, saj smo kar na sejmu sklenili nekaj zanimivih kupcij.

Negotovost okoli udeležbe na sejmu je motila le stavka v Adrii, katero ni moglo pregnati niti lepo vreme. Adria Marketing  
Aleksander Malahovsky





# Renault Presse

## Promocia Renault CLIO

V tednu 21 je RENAULT organiziral promocijo vozila CLIO, novega vozila, ki naj bi zamenjal R-5. Promocija je bila izvedena s pomočjo televizije, kjer so bili vsi RENAULT-ovi trgovci povezani in so se preko televizije udeležili promocije. DAI (Direkcija za zunanjetrgovinsko poslovanje) je povabila svoje najbolj pomembne trgovce in predstavnike njenih tovarn iz celega sveta. V Le Mansu na tekmovalni stezi je bilo organizirano testiranje vozil CLIO 1,2 in 1,4 ostale konkurence: Opel Corsa, Ford Fiesta, Fiat Uno, Citroen AX, Peugeot 205, Renault 5 Campus. Vsi so si bili edini, da je novi RENAULT, imenovan CLIO najboljše vozilo.

CLIO ima tri osnovne tipe opremljenosti: RL, RN in RT. Vsak nivo opremljenosti ima nekaj motorjev:

|         |                                  |                      |
|---------|----------------------------------|----------------------|
| RL 1,1  | – 1108 cm <sup>3</sup> , 35 KW   | (49 KM), 3 in 5 vrat |
| RL 1,2  | – 1171 cm <sup>3</sup> , 43 KW   | (60 KM), 3 in 5 vrat |
| RL 1,9D | – 1870 cm <sup>3</sup> , 47 KW   | (65 KM), 3 in 5 vrat |
| RN 1,1  | – 1108 cm <sup>3</sup> , 35 KW   | (49 KM), 3 in 5 vrat |
| RN 1,2  | – 1171 cm <sup>3</sup> , 43 KW   | (60 KM), 3 in 5 vrat |
| RN 1,4  | – 1390 cm <sup>3</sup> , 57,5 KW | (80 KM), 3 in 5 vrat |
| RN 1,9D | – 1870 cm <sup>3</sup> , 47 KW   | (65 KM), 3 in 5 vrat |
| RT 1,2  | – 1171 cm <sup>3</sup> , 43 KW   | (60 KM), 3 in 5 vrat |
| RT 1,4  | – 1390 cm <sup>3</sup> , 57,5 KW | (80 KM), 3 in 5 vrat |
| RT 1,7  | – 1721 cm <sup>3</sup> , 66,5 KW | (92 KM), 3 in 5 vrat |
| RT 1,9D | – 1870 cm <sup>3</sup> , 47 KW   | (65 KM), 3 in 5 vrat |

Poleg teh inačic pripravljajo tudi luksuzno inačico CLIO Baccara in CLIO 16 S/16V.

Prodajati se bo začel v juliju v Franciji, pri nas pa je predviden za prodajo v oktobru letos.

Več o vozilu v eni od prihodnjih števil.

B. K.



## Sejem »Avto in vzdrževanje«

V času od 19. do 26. maja 1990 so bili v Celju poletni sejmi, med njimi tudi sejem Avto in vzdrževanje.

Novoustanovljeno podjetje Renault servis Levec, d.o.o. (servis Podmiljšak) se je predstavilo s svojo ponudbo – servisiranjem vseh vozil Renault s sodobnimi kontrolnimi pripomočki, računalniško vodenim servisom, uporabo dokumentacije, izložbo dodatne opreme Renault Boutique in originalnimi nadomestnimi deli Renault.

Renault 5 Campus smo dodatno opremili pokrov motorja in po obeh straneh z dopadljivo poslikavo, ki je vzbudila izredno zanimanje. Številni obiskovalci so se zelo zanimali za možnost nakupa Renault 5 Campus in za morebitno obročno odplačevanje vozila. Pravijo, da cene vozil Renault niso pretirane, zelo pa jih moti dobavni rok, tako da je marsikateri

ravno zaradi pomanjkanja avtomobilov (a ga je nujno potreboval) ušel iz Renault-

tove družine h konkurenci, ki ima na žalost dovolj vozil.

Skupaj se zamislimo in

poskrbimo, da bodo naši kupci vozila dobili čimprej.

Srečko Meh





## Posvet o novih možnostih na področju delitve plač

V četrtek, 7. junija je bil organiziran Posvet o novih možnostih na področju delitve osebnih prejemkov v Revozu.

Na posvetu smo obdelali sedanjo problematiko delitve plač, novo zakonodajo s kolektivno in individualno pogodbo in problematiko pri uvajanju novega sistema plač.

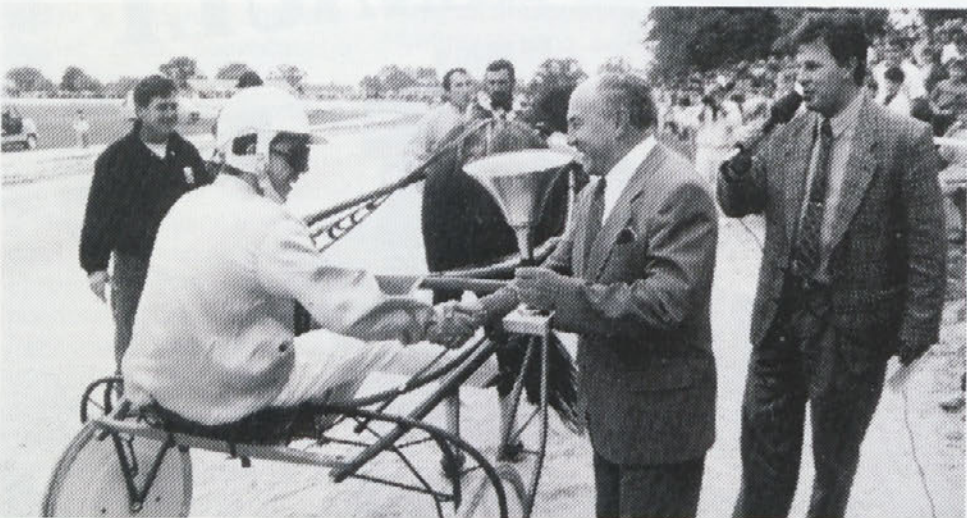
Božo Kočevar



## S šentjernejskega hipodroma



Pettisočglava množica obiskovalcev prve letošnje dirke na šentjernejskem hipodromu je bila navdušena nad predstavljeno izvedbo katrce – TRIM, ki so jo izdelali v prototipni delavnici TPV.



Zmagovalcu memorialne dirke v spomin na Jurija Levičnika, velikega ljubitelja konjeniškega športa v Šentjerneju, je pokal predal glavni direktor Revoza, Pavel Noč.

## Zanimivosti s sejma **IDEJA** v Celju

Sejem Ideja v Celju, ki je bil odprt od 9. 4. do 14. 4. 1990, si je počasi začel utirati pot med pomembnejše sejme s področja ustvarjalnosti pri nas.

V letošnjem letu so predvsem prevladovali razstavljalci s ponudbo računalniških programov. Vsi ostali predstavniki ostalih področij pa še očitno niso dojeli danih možnosti, ki jih nudi sejem. Izjemno pohvalna je bila borza inovacij, ki jo je predstavil Ljubljanski ITEO, čeprav je visoka vstopnina negativno vplivala na število obiskovalcev. Napaka je bila storjena predvsem zaradi tega, ker banka podatkov s katero razpolaga ITEO še ni tisto kar bi morala biti, temveč je bolj demonstracija dobre volje, ki bo z leti prerasla v pravo ponudbo.

Kljub majhni ponudbi, ki jo je ponudil sejem, je lahko vsak obiskovalec našel koristno uporabiti. V naslednjih letih, pa bi se lahko s svojim znanjem predstavili tudi na sejmu Ideja v Celju.

Janez Doltar





## Inovacijski centri kot gibalno inovacijske dejavnosti

V svetu so dolgo časa iskali najprimernejše oblike za razvoj inovacijske dejavnosti. Problem majhnega števila realiziranih idejnih rešitev je v praksi pokazal mnogo vzrokov; slab pretok informacij, premalo znanja, premalo spodbude aktivnim udeležencem in slabo organizirana pomoč pri spodbujanju. Pri analizi stanja so strokovnjaki upoštevali poznane tržne prednosti novih izdelkov, tehnologije in znanja, kot so: lažje uveljavljanje na trgu, cenovne možnosti, večja konkurenčnost, manjša nezaposlenost in novo ustvarjanje dohodka. Zanimiv je podatek, ki seveda velja za gospodarjenje v tržnih razmerah, da so majhna podjetja, ki so zasnovana na inovativni proizvodnji uspešna kar v 80 % primerov.

Z razliko preživi le 20 % novih podjetij, zasnovanih na poznanih tehnologijah in standardnih izdelkih.

Naraščanje nezaposlenosti, zasičenost trga in vse večje tveganje za vlaganje kapitala v standardne izdelke in poznane tehnologije je na prvo mesto poslovanja postavilo inovacijsko gibanje v razvojnem gospodarstvu razvitih držav.

### Aktivnosti inovacijskih centrov

Inovacijski centri nudijo brezplačno strokovno svetovanje inovatorjem in inovacijskim skupinam pri preverjanju in

iskanju poslovnega interesa za inovacije. Poleg tega pa organizirajo možnosti strokovnega in tehnično tehnološkega preverjanja izvedbe in realizacije inovacije ter izobraževanje poslovnih aktivnosti. Inovacijski centri delujejo po kriterijih, ki opredeljujejo nivo inventivnosti, tržni interes za inovacijo, možnosti proizvodnje, vrednosti realizacije in dohodkov ter finančne konstrukcije realizacije.

Inovacija, ki v celoti ali delno pozitivno izpolnjuje našete kriterije ima tudi dane ugodnejše finančne možnosti. Tako bi lahko navedli primerjavo, da je pri novi tehnologiji in novem proizvodu vključeno 100 % rizičnega kapitala, pri novi tehnologiji in starem proizvodu pa je rizičnega kapitala le 30 %.

Inovacijski centri so običajno specializirani po panogah gospodarstva, ki so na tem področju najbolj razvite, kar pa je v jugoslovanski praksi prav obratno. Kadrovske sestavljajo ekipo strokovnjaki in so direktno povezani z gospodarskimi zbornicami, inštituti in informacijskimi centri. Razpolagajo s svojimi poslovnimi prostori s sodobno administrativno telekomunikacijsko in računalniško opremo.

Centri razpolagajo z rizičnimi skladi, ki jih vlagajo v najbolj perspektivne inovacije in z dobičkom gradijo svoje rizične sklade. Tako poslovno aktivnost vzbudi le tržno zanimiva inovacija. Tržno zanimiva inovacija ima ekonomsko vsebinski pomen le takrat, ko jo priznava kupec, ki jo odkupi in s tem prinaša dobiček ali izboljšanje rezultata in pogoje nadaljnjega poslovanja.

### Dosedanji uspehi inovacijskih centrov

Kot smo že omenili so inovacijski centri plod razvitega tržnega gospodarstva, tako bomo predstavili nekaj uspešnejših. V ZDA deluje veriga preko 1000 inovacijskih centrov, ki ustanovijo letno preko 19.500 novih podjetij in zaposlijo več kot 300.000 delavcev. Življenjska doba teh podjetij je povprečno 4 leta, povprečno razmerje med vloženimi sredstvi in dohodkom je 1 : 3 v korist ustvarjenega dohodka. Z ustanovitvijo inovacijskih centrov se je tudi povečalo število inovacij in sicer iz povprečja 16 na povprečnih 68 % in število poslovno dohodkovnih inovacij iz 15 na 85 % v posameznih panogah.

Pogoj za ugodnejše pogoje poslovanja v okviru teh centrov je, da mora inovacija izpolnjevati vsaj en element novosti na področjih industrijske lastnine ali ekonomskih kategorij. V Evropi je bila na pobudo in s finančno podporo evropske gospodarske skupnosti leta 1984 osnovana mreža inovacijskih centrov, ki sedaj povezuje preko 200 centrov. Pogoji za aktivno članstvo v tej verigi so lasten informacijski sistem inovacij, ki se mora vključiti v mrežo ter letno ustanoviti vsaj 10 novih podjetij na osnovi inovacij, obvezna ponudba in povpraševanje ter izmenjava poslovnih povezav in imeti bančno ter poslovno podjetniški sistem v svojem okolju. V zadnjih dveh letih so ti centri osnovali 1380 novih majhnih podjetij in zaposlili 30.000 visoko kvalificiranih delavcev in strokovnjakov.

Število uspešnih inovacij, ki prinaša dobiček je doseglo že 40 %«. Razmerje med vloženim kapitalom in dohodkom pa znaša kar 1 : 6 v korist dohodka.

### Inovacijski centri pri nas

V Jugoslaviji je inovacijsko delovanje še zelo slabo organizirano, nepovezano, stihijno in prepuščeno predvsem posameznim manjšim organizacijam in društvom izumiteljem in ponekod posebnim službam v bankah. Vendar gre v večini teh primerov le za realizacijo že izvedenih inovacij.

Navedene slabosti so očitnejše kolikor je posamezna republika bližje ekvatorju.

V Sloveniji smo korak pred ostalimi republikami, saj se stvari premikajo na boljše. Pionirsko delo, ki so ga opravili sindikati, društva izumiteljev in NOVUM kot prvi zametki inovacijskih centrov pri nas dobivajo posnemovalce. Tako nastaja v sodelovanju in na osnovi samoupravnega sporazuma med Gospodarsko zbornico Slovenije in Inštitutom za trženje ekonomiko in organizacijo – ITEO-jem enotno evidentiranje vseh inovacij v Sloveniji. Ta je zgradil računalniško podprto banko podatkov o inovacijah. Prijavljanje in posredovanje osnovnih podatkov nudi Inštitut inovatorjem in gospodarstvu brezplačno. ITEO pa je dejavnost razvil še kot poslovno odprt sistem računalniške borze inovacij, kar pomeni zasnovo poslovnega sistema ponudbe in povpraševanja po inovacijah na

jugoslovanskem in tujem trgu in zagotavlja organiziran poslovni servis vseh aktivnosti, potrebnih za realizacijo in prodajo inovacij.

V inovacijsko dejavnost se aktivno vključujejo tudi nekatere raziskovalne in svetovalne organizacije pri nas, kar je razveseljivo, saj bo le tako mogoče zagotoviti dobro ponudbo, servis in konkurenčnost na področju inovacij. Žal pa ni uspeha na področju združevanja sredstev za rizični inovacijski sklad. Prav tako ni sredstev za brezplačne usluge inovatorjem in majhnim inovativnim podjetjem v začetku razvoja inovacijskega procesa.

Brez tega si pa pravega inovacijskega gibanja ni moč zamisliti, še manj pa realizirati. Zato bodo morale organizacije, ki se poslovno vključujejo v inovacijske aktivnosti dobiti pomoč iz sredstev družbenih skupnosti, zbornic in vlade s povsem novo vsebinsko obliko financiranja, saj same ne bodo zmogle ustvariti možnosti, ki so potrebne za razvoj.

Začetna slabost slovenskega sistema informiranja je bila v povezanosti z zunanjim svetom, vendar tudi ta problem počasi izugublja pomen, saj je vključevanje v ostale informacijske povezave postala sedanja in bodoča praksa.

Večji problem je v nezainteresiranosti gospodarstva za možnosti, ki jih ti informacijski centri omogočajo. Očitno se še vedno ne zavedajo, da ni vzrok vseh problemov prevelika obremenitev gospodarstva, temveč njihova neprilagodljivost času in trgu.

### Inovacijski centri in ADRIA

Z vpeljevanjem novega projekta inovativnega poslovanja se začneja tudi Adria vključevati v sodobnejšo obliko inovativnega delovanja. Tako si s tem omogoča vključevanje v inovacijske centre. Prvo kot ponudnik in prejemnik inovacij, katere že obstajajo, pozneje pa tudi kot potencialni iskalec dodatnih programov. Osnovni pogoji so začrtani in se pričenejo realizirati. Rezultati pa morajo v bližnji prihodnosti potrditi pravilnost usmeritve.

Janez Doltar



# Tesnejša povezava s šolo

Sodelovanje med некоč združenim delom in šolstvom je bilo v določenem časovnem obdobju na moč modna zadeva. Več šol, ko je tovarna vzela pod svoje okrilje, bolj je bila pomembna. Koliko pa so bile te povezave čvrste in pristne je že druga pesem.

IMV je tedaj postal pokrovitelj osnovne šole Grm, ki je naš najbližji sosed, in kjer se šola preko dvesto nadobudnežev, katerih očetje ali mame so zaposleni v IMV.

Vendar lahko samo kritično priznamo, da se kot pokrovitelji nismo ravno pretirano izkazali. Da bi postali ti odnosi čvrstejši, bi morali vanje vložiti več časa in denarja, pa nam je obojega primanjkovalo. Tako je bilo to prepuščeno posameznim prizadevnim ljudem, med katerimi naj omenim predvsem Sima Gogiča in ravnatelja Marijana Špiljarja, ki sta zaslužna, da ta stik ni povsem zamrl.

Vendar pa je spoznanje, da pokroviteljstvo ni le materialna obveza, da so stiki šolstva in gospodarstva še kako pomembni, pripomoglo k temu, da smo tem odnosom s podpisom novega sporazuma postavili nove temelje.

Že sam podpis pogodbe, ki

so jo podpisali predstavniki Revoza, Adrie, TPV, IMV ter šole je bil s strani šole izjemno dobro pripravljen.

Učenci so obiskovalcem predstavili vse svoje aktivnosti in kratek kulturni program, v katerem smo vsi uživali.

Osnovno vodilo sodelovanja pa je, da je stik med šolo in IMV nenehen, da skupaj načrtujemo in izvajamo razne akcije, ki bodo vsako leto zajete v programu sodelovanja.

Tako je ena od točk programa za obdobje 90/91 šola v naravi, ki bo organizirana za učence šestih razredov jeseni v našem počitniškem domu v Privlaku. V tem obdobju naj bi izvajali skupaj še naslednje akcije:

- sodelovanje pri izdajanju šolskega časopisa **NAJČA**, ki je bil nagrajen, kot najboljši šolski časopis v R Sloveniji,

- organizacija nekaterih prevozov učencev na tekmovalna, oz. na ekskurzije v okviru kulturnih in naravoslovnih dni,

- zbiranje odpadnega papirja, orodja, strojev za potrebe pouka,

- zbiranje najrazličnej-



Učenci so obiskovalcem predstavili vse aktivnosti, v katere se vključujejo v šoli. Tako npr. mladi likovniki pridno ustvarjajo osnutke plakatov, ki spodbujajo kakovost.

- uporaba odpadnih materialov za potrebe pouka,

- vključevanje strokovnjakov iz IMV, kot mentorjev v učnovzgojni proces (pri pouku in interesnih dejavnostih ter projektih nalogah),

- uporaba računalniške učilnice v IMV za pouk računalništva učencev,

- priprava kulturnih programov učencev za delavce IMV,

- skrb učencev za urejeno okolico šole in IMV,

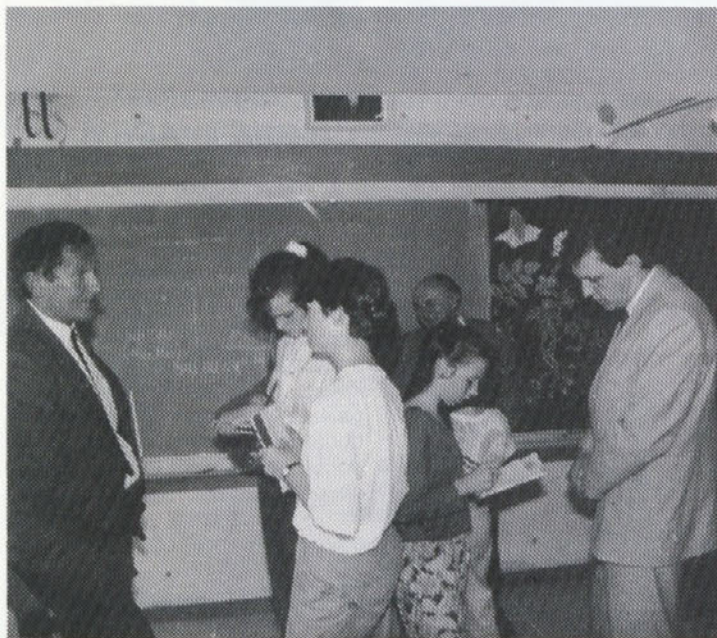
- uporaba šolskih prostorov za potrebe rekreativnih in kulturnih dejavnosti IMV,

- pomoč pri realizaciji proizvodnih del za učence,

- organizacija ogledov tovarne,

- srečanje predstavnikov IMV z učenci in delavci šole ob različnih svečanstih,

- ustanovitev kluba staršev zaposlenih v IMV.



Novinarji **NAJČE** so obisk izkoristili in z gosti naredili intervjuje na temo *Kako si predstavljate sodelovanje med šolo in IMV?*, ki so jih objavili v *Dnevniku*, kjer jim občasno, kot najboljšemu slovenskemu osnovnošolskemu časopisu, odstopijo eno stran.



Veliko navdušenje je požel skeč o Jošku Podgurskem, ki so ga tovarišica in otroci pripravili res izvirno in upamo, da ga boste lahko slišali tudi vi, če ne prej na srečanju na Gorjancih.



# Novosti v zvezi z možnim dokupom delovnih let

Na kratko smo vas o ponovnem možnem dokupu delovnih let seznanili v prejšnji številki našega internega časopisa.

31. 12. 1987 je prenehal veljati zakon o dokupu let iz naslova obrtnosti in športne dejavnosti, naslednje leto pa je 31. 12. 1988 prenehal veljati zakon o dokupu let iz naslova kmetijske dejavnosti.

Na podlagi številnih pobud za ponovno odprtje roka za uveljavljanje štetja določenih obdobji v zavarovalno dobo, je Skupščina republike Slovenije sprejela po skrajšanem postopku zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju, v katerem je črtana določba 162. člena zakona in tako imajo zavarovanci možnost, da se jim v zavarovalno dobo šteje čas, ko so samostojno opravljali kmetijsko obrtno, športno ali kako drugo dejavnost pred uvedbo obveznega pokojninskega in invalidskega zavarovanja, ob pogoju plačila ustreznega prispevka.

## Dokup dobe iz naslova kmetijske dejavnosti

Ta dokup je bil do konca leta 1988 najštevilčnejši. Nekateri delavci so takrat zamudili rok za vložitev zahtevkov, ali pa se niso mogli odločiti, ker se jim je zdel dokup predrag. Ves ta čas pa je bilo povpraševanje po tem dokupu. Sedaj imajo zamudniki ponovno možnost, da vložijo zahteve, vendar pod drugačnimi pogoji glede višine prispevkov in plačilnih rokov.

Zahtevku je treba priložiti naslednje priloge:

- delovno knjižico,
- potrdilo občinskega upravnega organa o opravljanju kmetijske dejavnosti kot edinega poklica,
- potrdilo o sorodstvenem razmerju z nosilcem kmetijske dejavnosti,
- potrdilo o rednem šolanju; pri tistih, ki so se učili poklica je priporočljivo, da priložijo učno pogodbo, iz katere je razvidno, od kdaj do kdaj je trajalo šolanje,
- za moške, ki so služili vojaški rok, je tudi priporočljivo, da prinesejo na vpogled vojaško knjižico, ker časa služenja vojaškega roka ne morejo kupiti,
- priložiti je treba tudi potrdilo o znesku povprečnega mesečnega neto osebnega dohodka iz koledarskega leta pred vložitvijo zahtevka za dokup let.

Ko ima delavec vse te priloge zbrane, je potrebno skupaj z njim izpolniti zahtevek, to je obrazec skupnosti pokojninskega in invalidskega zavarovanja o dokupu kmetijske dejavnosti. Obrazec delavec lastnoročno podpiše.

Poudarjam, da mora imeti pri tej vrsti dokupa delavec prosto obdobje, to se pravi, da ta čas ni bil zaposlen in ni opravljal nobene druge dejavnosti, na podlagi katere bi bil zavarovan.

Pri sedanjih zahtevkih je potrebno na novo priložiti le potrdilo o znesku povprečnega mesečnega neto osebnega dohodka iz koledarskega leta pred vložitvijo zahtevka za dokup. To potrdilo pa služi kot podlaga za izračun cene. Izračun cene je **individualen** in ne pavšalen kot je bilo to pri prejšnjem dokupu. Razlika je tudi v pogojih plačila. **Znesek je treba plačati v roku 15 dni** od prejema sklepa iz skupnosti pokojninskega in invalidskega zavarovanja. Če delavec zamudi rok plačila, ima možnost vložiti ponovni zahtevek, vendar mora plačati stroške ponovnega postopka.

Kot je že omenjeno, je podlaga za izračun cene povprečni mesečni neto osebni dohodek iz preteklega leta. Tisti interesenti, ki bodo vlagali zahteve letos, jim bo upoštevan osebni dohodek iz leta 1989.

### PRIMER:

Delavka v proizvodnji je v letu 1989 prejela skupaj 12.000,00 din neto osebnega dohodka, oziroma povprečno 1.000,00 din na mesec. Ta znesek se poveča za odstotke, za katere so se v letu 1990 (do meseca maja) povečale pokojnine, to je za 220 %, 11,4 %, 9,6 % in 6,7 % ter znaša 4.168,80 din.

Prispevek se odmeri v višini 40 % osnovne in znaša za 1 mesec zavarovalne dobe 1.667,50 din, za 1 leto pa 20.010,10 din.

Osnova za dokup let pa ne more biti nižja od najnižje zavarovalne osnove, ki znaša v mesecu maju 3.605,70 din. Prispevek v višini 40 odstotkov te osnove znaša za 1 mesec 1.442,30 din, za 1 leto pa 17.307,40 din.

Iz tega primera lahko ugotovite, da je dokup let zelo drag, saj je cena ekonomska.

Zahteve bomo kompletirali v naši socialni službi in jih posredovali na Skupnost pokojninskega in invalidskega zavarovanja.

## Dokup let pri sečnji, obdelavi in spravilu lesa ter dokup dobe iz naslova obrtnosti

Tudi ta vrsta dokupa let je ponovno možna. Postopek, metodologija izračunavanja prispevkov ter plačilni roki so enaki kot pri dokupu iz naslova kmetijske dejavnosti. Zahtevek je mogoče vložiti na podlagi dokazila, da je posameznik opravljal dejavnost in ta čas ni bil zavarovan.

## Dokup zavarovalne dobe za delavce, katerih delo ni več potrebno (tehnološki viški)

Dokup zavarovalne dobe lahko uveljavijo zavarovanci, katerih delo v organizaciji oziroma pri delodajalcu ni več potrebno na podlagi kriterijev za ugotavljanje presežkov delavcev v skladu s kolektivno pogodbo.

Dokup zavarovalne dobe za uveljavitev pravice do starostne pokojnine lahko uveljavi:

1. zavarovanec, ki še ni dopolnil 55 let starosti (moški) oziroma 50 let (ženska), če je dopolnil najmanj 35 let (moški) oziroma 30 let (ženska) pokojninske dobe,
2. zavarovanec, ki je dopolnil 55 let ali več starosti (moški) oziroma 50 let ali več (ženska), če je dopolnil najmanj 35 let (moški) oziroma 30 let (ženska) pokojninske dobe,
3. zavarovanec, ki je dopolnil 60 let ali več starosti (moški) oziroma 55 let ali več (ženska), če je dopolnil najmanj 15 let pokojninske dobe,
4. zavarovanec, ki je dopolnil 65 let ali več starosti (moški) oziroma 60 let ali več (ženska), če je dopolnil najmanj 10 let zavarovalne dobe.

Dokup zavarovalne dobe za uveljavitev pravice do predčasne pokojnine lahko uveljavi zavarovanec, ki je dopolnil 55 let starosti ali več (moški) oziroma 50 let starosti ali več (ženska) in najmanj 30 let pokojninske dobe (moški) oziroma 25 let (ženska).

Dokup zavarovalne dobe za izpolnitev pogojev (do 1/3 delovnih let) za uveljavitev pravice do invalidske pokojnine lahko uveljavi tudi delovni invalid II. in III. kategorije, ki mu zaradi določene starosti niso več zagotovljene pravice na podlagi preostale delovne zmožnosti.

Dokupovati bo torej mogoče samo tista leta, ki presežnemu delavcu manjkajo do tega, da izpolni pogoje za pridobitev pokojnine. Tako tisti, ki je na primer star 60 let in ima 38 let delovne dobe, ne more dokupiti nobenega leta, čeprav mu manjkata do polne delovne dobe dve leti, ker že sicer izpolnjuje pogoje za redno starostno upokojeitev.

Zahtevku za dokup zavarovalne dobe bo moral delavec priložiti naslednje priloge:

- delovno knjižico,
- potrdilo delovne organizacije o podatkih o osebnih dohodkih od 1. 1. 1966 dalje,
- potrdilo delovne organizacije, da zavarovančevo delo ni več potrebno,
- potrdilo delovne organizacije o zagotovljenih sredstvih za plačilo prispevka.

**Cena pri tehnoloških viških bo ekonomska, izračun pa individualen.** Na višino cene bo vplivala starost, dopolnjena zavarovalna doba, spol, vrsta dokupa, vrsta pokojnine, uživanje pokojnine in višina osebnega dohodka.

Dokup mora namreč zagotoviti takšna sredstva, da bodo pokriti dodatni izdatki za izplačevanje pokojnine glede na pričakovano trajanje in uživanje pokojnine.

Rok plačila bo 15 dni od sprejema sklepa SPIZ.

Ker je tudi dokup let za delavce, ki so tehnološki višek, zelo drag, bo morala naša delovna organizacija skrbno proučiti vse take primere in ugotoviti, ali bo sploh imela sredstva za plačilo.

Marija Božič



# DIREKTORJI SE UKVARJAJO S PO

Vsako tovarno je mogoče v treh letih spraviti na zeleno vejo. Direktor se mora le odločiti, da bo korenito izboljšal poslovanje, zato naj si vzame dve uri na teden ali pa prisluhne zunanjemu sodelavcu.

## Direktorji se ukvarjajo s posledicami, ne z vzroki težav

Glavni problem naših tovarn in vsega gospodarstva je ta, da imamo premalo denarja. Premalo ga je za naložbe, reprodukcijski material in plače. Ker je ta žgoči problem navzoč vsak dan, se direktorji tudi vsak dan z njimi spopadajo. Tako velik del časa in energije namenjajo dejavnostim, povezanim s pridobivanjem denarja v kakršnikoli obliki. Seveda jim zato zmanjkuje časa za druge, manj nujne in na videz manj važne zadeve.

Poglejmo si primer tozda TELA, sicer ene najbolj urejenih tovarn v okviru delovne organizacije Avtomatike, ki spada v sozd Iskra.

Ti stroški presegajo tretjino celotnega prihodka našega tozda. Z leti so se absolutne številke sicer spreminjale, tudi odstotki niso bili vedno enaki, vendar pa trdim, da velikostni red, zlasti pri postavkah A, C in D, ostaja enak. To velja tudi v primeru, če se je direktor odločil, da korenito spremeni stanje, saj pri stroških kakovosti prej kot v treh letih ni mogoče pričakovati bistvenih sprememb.

## Kaj so sploh stroški kakovosti?

To so:

**stroški dejanskega procesa – (minus) stroški optimalnega procesa.**

Dejanski proces je proces, ki pozna izmet, popravila, reklamacije, zamude, zaloge, izpade prodaje ipd.

Optimalni proces pa je proces, pri katerem ni izmeta, popravil, reklamacij, zamud, zalog, izpadov prodaje ipd.

Doslej veljavne metodologije stroškov za kakovost so bolj temeljile na stroških za izmet, popravila in reklamacije. Ti pa so v primerjavi s celotnim prihodkom tako majhni, da so kot strošek zanemarljivi. Zanemarljivi so tudi v primerjavi s celotnimi stroški.

Razložimo si torej stroške za kakovost na opisanem primeru. Zaradi nižjih cen, ki jih naši izdelki dosegajo v primerjavi s tujimi, priteka manj denarja (D). Zaradi napak v procesu zaposlujejo kontrolorje, ki precej stanejo (C). Zaradi denarja, ki ga imamo vezanega v zalogah, ga nimamo za obratna sredstva, zato si ga moramo sposoditi (A). Za sposojeni denar pa moramo plačati visoke obresti (B).

Zaradi vsega tega nam torej primanjkuje denarja in zato se morajo direktorji vsak dan ukvarjati s pridobivanjem denarja in nimajo časa za druge stvari.

Na žalost moramo ugotoviti, da se direktorji ukvarjajo s posledicami. Tako delajo na svoje ljudi vtis, da so prizadevni in gotovo pogasijo tudi kak požar. Ker pa se ne ukvarjajo z vzroki teh požarov, tudi ni pričakovati, da jih bodo odpravili, zato bo požarov vedno več in vedno večji bodo, direktorji pa bodo imeli še manj časa za ukvarjanje z vzroki, ker jih bodo posledice vedno bolj dušile.

Analizirajmo naš primer stroškov za kakovost. Pri tem si pomagajmo z diagramom Ishikawe, pri katerem na hrbtenici nanašamo posledice, na rebrih pa vzroke.

D – izgube zaradi nižjih cen od svetovnih kaže slika 1.

Za zamude pri dobavah so ponavadi krivi problemi glede kakovosti, dobro ime pa si je mogoče dobiti samo s kakovostjo in upoštevanjem rokov.

C – stroške delavcev v kontroli kaže slika 2.

Brž ko imamo opraviti z izmetom, popravili, dodelavami in reklamacijami, smo takoj pripravljeni nastaviti kontrolorje, pri čemer upamo, da se bo s tem kakovost izboljšala.

B – stroške posojil za obratna sredstva kaže slika 3.

Denar, vezan v zalogah, ima med tremi navedenimi vzroki daleč največji vpliv na posledico, da moramo najemati posojila za obratna sredstva.

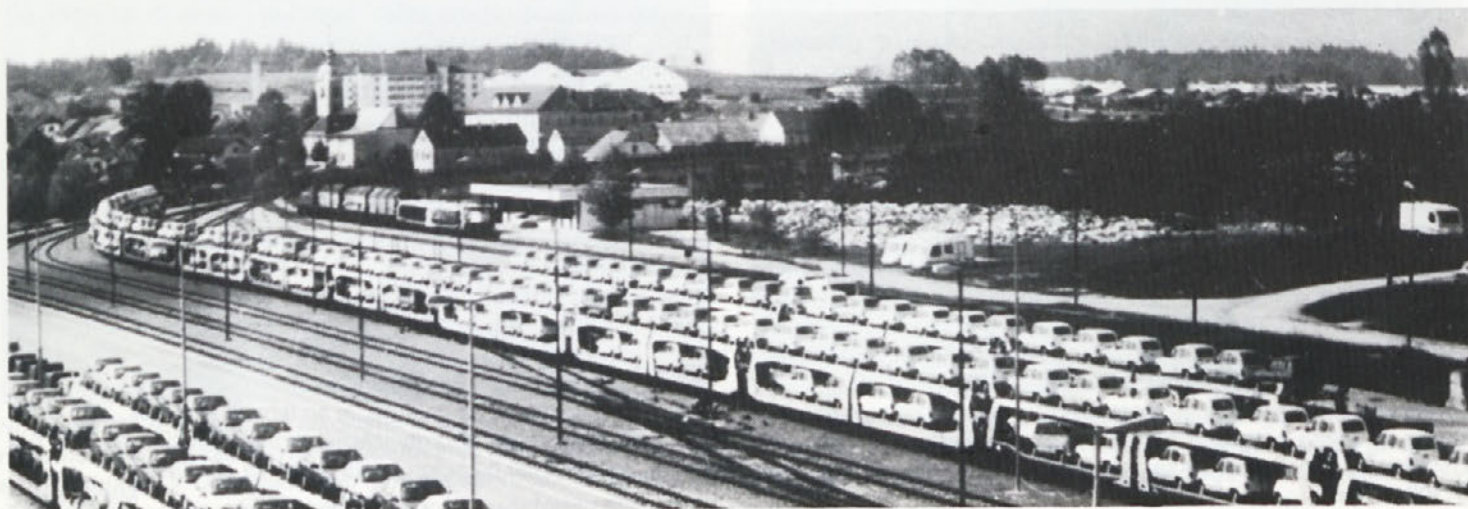
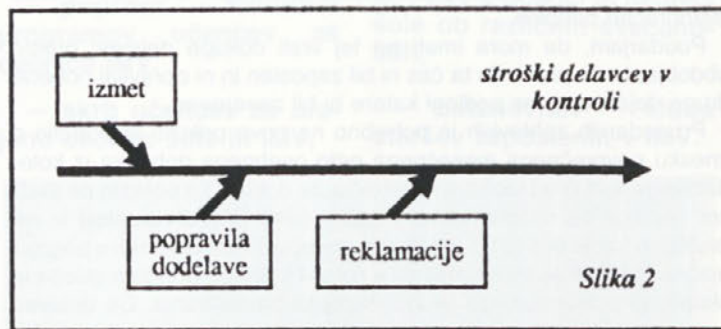
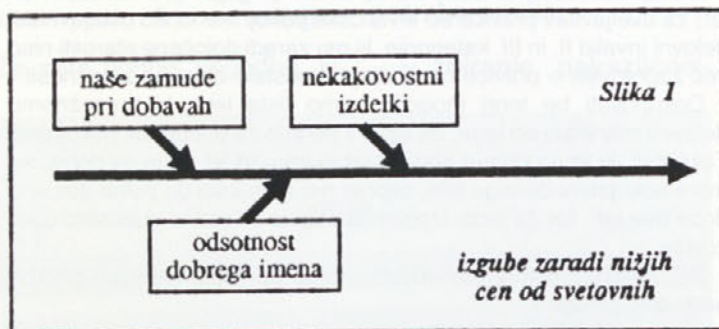
A – stroške zalog kaže slika 4.

Zaradi večjih zalog, ki se pojavljajo med procesom, so naše proizvodne dvorane večje, kot bi lahko bile pri enakem obsegu proizvodnje. Večja so tudi naša vhodna in izhodna skladišča.

## Vzroki težav

Napravimo kratko analizo doslej navedenih vzrokov (prikazanih na rebrih vseh štirih diagramov Ishakawe) s stališča vplivov nanje.

- **naše zamude pri dobavah**
- največkrat jih povzročijo problemi glede kakovosti v proizvodnji, od katerih bi se jih največ dalo odpraviti v razvoju (npr. 70 %),
- **nekakovostni izdelki**
- izdelki niso do konca razviti, ničelne oziroma tehnološke serije so izpuščene (to je rešljivo v razvoju npr. 70 %, v tehnologiji npr. 20 %),
- **odsotnost dobrega imena**
- zaradi nekakovostnih izdelkov, ki so poleg tega kronično nerazviti (70 % razvoj, 20 % tehnologija),
- **izmet, popravila, dodelava**
- 70 % zaradi slabo razvitih izdelkov, 20 % zaradi slabe tehnološke priprave,
- **reklamacije,**
- **dobavitelji ne upoštevajo rokov**
- v glavnem zaradi problemov glede kakovosti (70 % razvoj, 20 % tehnološka priprava, 10 % dobavitelj),
- **pošiljke dobaviteljev niso kakovostne**
- (60 razvoj, 30 % tehnološka priprava, 10 % dobavitelj),
- **opušeni projekti**
- razvojni izmet (100 % razvoj),
- **dragi sestavni deli**
- izbor razvojniki (100 % razvoj),
- **veliko različnih sestavnih delov**
- razvojniki premalo upoštevajo standardizacijo,
- **nepoznavanje potreb kupcev**
- v razvoju ponavadi ne poznajo potreb kupcev, ki zadevajo kakovost, cene in količine, trženje pa poleg tega še slabo pozna potrebe po količinah 100 % trženje).





# SLEDICAMI

Vloga trženja (v pravem pomenu, ne samo kot prodaja) je poleg razvoja ena ključnih v proizvodnem procesu. Trženje bi moralo pri razvojniki z dokumentom naročiti nov izdelek ter jim povedati, kakšno kakovost pričakuje uporabnik in koliko je zanj pripravljen plačati. Toda takšne naloge se zdijo današnjim tržnikom odveč, kar je posledica napačnega kadrovanja. Kaj torej storiti za izboljšanje kakovosti?

**Besedilo je povzetek referata, ki ga je pripravil avtor za 32. konferenco EOQC (Evropske organizacije za obvladovanje kakovosti) junija 1988 v Moskvi.**

## Pomembno je poznati proizvodni proces

Najpomembnejše je urediti kadrovanje razvojnikov skozi proizvodni proces, vodje v trženju pa izbirati med izkušenimi razvojniki. Tudi vodje v prodaji morajo poznati proizvodni proces in izdelke. Trgovska žilica je dobrodošla, vendar na področju izdelkov za profesionalne namene sploh ni najvažnejša. Naj to misel podkrepim z diagramom usposabljanja (slika 5).

Na tak način in s stalnim izobraževanjem o kakovosti bi odpravili vzroke za slabo kakovost, hkrati pa bi se izognili tudi večini stroškov za kakovost.

Je preveč preprosto? Sicer pa je treba takoj povedati, da to ni čisto enostavno niti v družbah z mnogo bolj zdravimi temelji, kot je naša.

Vendar pa je to pot, ki je ni mogoče obiti. Po njej zanesljivo pridemo do cilja; ima samo to pomanjkljivost, da zahteva čas. Od direktorja in njegove skupine je odvisno, v koliko letih so to sposobni izpeljati (mesece tu ne pomenijo veliko). Danes bi lahko želi le, če bi kakovostno sejali pred 3–5 leti. Toda kje so taki direktorji, ki bi znali danes dobro posejati in potem najmanj tri leta vztrajati, da bi nato vedno obilnejše želi? Odgovor, ki sem ga prevečkrat slišal je bil: »Za to nimamo več časa, ukrepati moramo hitro, sicer bomo šli po gobe!«

Toda pri tem drži, da je tisto podjetje, katerega direktor nima časa za te stvari, na zanesljivi poti v



**Stroški kakovosti za leto 1986 so znašali:**

|        |                                       |              |                        |
|--------|---------------------------------------|--------------|------------------------|
| A      | stroški zalog                         | 130 st. mrd. | 16% celotnega prihodka |
| B      | stroški posojil za obratna sredstva   | 94 st. mrd.  | 12% celotnega prihodka |
| C      | stroški delavcev v kontroli           | 29 st. mrd.  | 4% celotnega prihodka  |
| D      | izgube zaradi nižjih cen od svetovnih | 17 st. mrd.  | 2% celotnega prihodka  |
| Skupaj |                                       | 270 st. mrd. | 34% celotnega prihodka |

bankrot ali pa je že bankrotiralo, pa direktor tega še ne ve. Po drugi strani pa je res, da za direktorje tovarn pri nas ni nobene zdrave spodbude. Osební dohodki direktorjev niso stimulativni, drži pa tudi, da večina še takih ne zasluži. Usodo tovarn krojijo občinski in republiški funkcionarji, ki praviloma ne prihajajo iz gospodarstva, vendar pa izbirajo direktorje. Za zdravo (pravilno) gospodarjenje v nekem podjetju je zato pri nas nujno, da direktor pozna proizvodni proces, saj je to edino, kar mu daje osnovo, da ne sprejema popolnoma zgrešenih odločitev. Če direktor ne pozna proizvodnega procesa, je lahko samo »igralec lota«, pri katerem je vseeno, ali dobiva ali izgublja.

Tudi na Zahodu je koristno, če direktor pozna proizvodni proces, vendar pa je to manj nujno, saj imajo še druge mehanizme, ki direktorje silijo, da so uspešni. »Igralec lota« je tam lahko še bolj uspešen kot tisti, ki so spoznali proizvodni proces, vendar pa je pri njih bistvena razlika tudi takrat, če direktor pripelje podjetje v težave. Na Zahodu ga namreč ne pošljejo za nekaj let kot

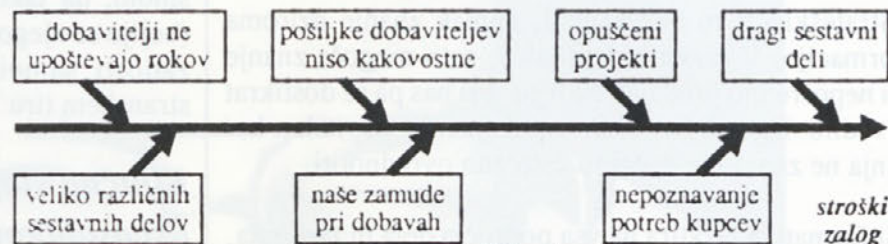
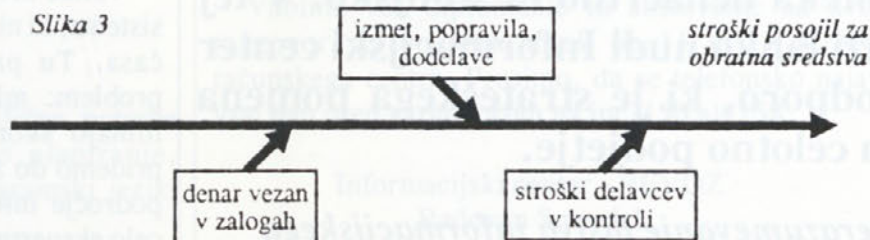
predstavnika v tujino, ne delegirajo ga v gospodarsko zbornico in ne dobi vidne politične funkcije.

**Najpomembnejše je urediti kadrovanje razvojnikov skozi proizvodni proces, vodje v trženju pa izbirati med izkušenimi razvojniki. Tudi vodje v prodaji morajo poznati proizvodni proces in izdelke.**

In sklep vsega povedanega? Vsako tovarno, tudi v takih razmerah, kakršne so trenutno pri nas, je mogoče v treh letih spraviti na zeleno vejo. Pogoj je samo ta, da se direktor resnično odloči, da bo korenito izboljšal poslovanje. Pri tem je morda pomembno še to, da si vzame dve uri časa na teden in prisluhne zunanjemu sodelavcu, ki ve, kako z najmanj izgubljenе energije priti do cilja.

Borut Šturm

Slika 3



Slika 4

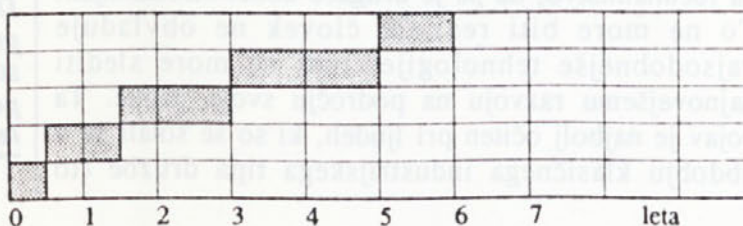
Slika 5

## Diagram usposabljanja

Pot, ki bi jo morali prehoditi ključni ljudje v organizaciji

### FAZE

trženje  
razvoj  
tehnologija  
proizvodnja  
spoznavanje  
procesa





# RAČUNALNIK IN MI

## *Vloga Informacijskega centra pri usposabljanju mladih strokovnjakov*

**S postopnim prehajanjem iz industrijskega v informacijski tip družbe se vedno bolj kaže strateški pomen kadrov: še tako dobra računalniška oprema (hardware) in programska oprema (software) ne pomeni nič, če nimamo na voljo strokovnjakov, ki bodo to tehnologijo obvladovali. Njihovo praktično usposabljanje pa največkrat poteka nenačrtno in stihijsko. V tej fazi lahko nudi Informacijski center podporo, ki je strateškega pomena za celotno podjetje.**

### *Nerazumevanje bistva informacijskega tipa družbe*

Strateški vir ni več kapital, apmak znanje oziroma informacije. V razvitih družbah je zato mogoče znanje tudi neposredno prodajati na trgu. Pri nas pa se dostikrat še vedno izgovarjamo na pomanjkanje kapitala, ker znanja ne znamo in nočemo ustrezno ovrednotiti.

Informatika prodira na vsa področja dela in življenja. Ne bi smelo biti več klasične delitve na računski center (ozko strokovno usmerjeni programerji, ki se izolirajo pred poslovnimi dogajanjem v podjetju) in uporabniki njihovih uslug (bolje rečeno - vnašalci podatkov). V razvitem svetu so se zato pričeli širiti informacijski centri kot odgovor na to neskladje. Njihovo najbolj produktivno tehnologijo pa predstavljajo osebni računalniki.

Večkrat slišimo mnenje, da se nekdo sicer ne razume na računalništvo, da pa je drugače dober strokovnjak. To ne more biti res. Če človek ne obvladuje najsodobnejše tehnologije, tudi ne more slediti najnovejšemu razvoju na področju svoje stroke. Ta pojav je najbolj očiten pri ljudeh, ki so se šolali še v obdobju klasičnega industrijskega tipa družbe (to

obdobje se je seveda pri nas končalo kasneje kot v razvitem svetu). Nekoč zelo uspešni strokovnjaki so čez noč izgubili tla pod nogami in ne morejo dojeti novih dogajanj. Če je tak človek na vodilnem položaju, bo morda sicer podprl nakup računalniške opreme, ker „je to moderno in to počne tudi konkurenca“, te tehnologije pa ne bo znal izkoristiti (ne bo znal postaviti zahtev svoji službi za informatiko, ali pa bodo njegove zahteve čisto na operativni ravni). Informatiki seveda lahko vodstvo „bombardirajo“ s svojimi idejami in predlogi, vendar bo tak razvoj „od spodaj navzgor“ veliko počasnejši, kot pa če bi šel razvoj „od zgoraj navzdol“.

### *Neustrezen šolski sistem*

Veliko kritike smo že slišali na račun našega šolskega sistema, ki ni sposoben odgovarjati zahtevam sodobnega časa. Tu pa bi poudarili predvsem najpogostejši problem: mladi kadri, ki končujejo fakultetni študij nimajo skoraj nobenega praktičnega znanja. Tako pridemo do absurdne situacije (če vzamemo za primer področje informatike), ko diplomant teoretično pozna celo ekspertne sisteme (umetno inteligenco), v praksi pa mu na začetku dela probleme celo vnos podatkov, kaj šele da bi samostojno programiral. Če ima pri tem smolo, da takoj na začetku pade v neustrezno okolje (bojijo se njegovega potencialnega znanja) in tudi sam ni zadosti samoiniciativen, se lahko hitro znajde na stranskem tiru.

### *Ključna vloga informacijskega centra pri usposabljanju mladih strokovnjakov*

Na tem mestu nastopi Informacijski center s svojim planom usposabljanja:

***Vsak bodoči strokovnjak mora poznati vsaj osnove informatike, ne glede na to, na katerem področju bo kasneje delal.***

Naš cilj:

***Diplomanta - začetnika usposobiti, da bo ob koncu pripravniške dobe postal „superuporabnik“, to je strokovnjak - uporabnik PC, ki ga poleg njegovega področja zanimata tudi računalništvo in informatika ter ima s tega področja solidno strokovno znanje.***



Rezultat:

***Iz dosedanje prakse se je pokazalo, da so superuporabniki gonilna sila napredka v svojih oddelkih in praktično zunanji člani Informacijskega centra.***

Do sedaj so ljudje postajali superuporabniki predvsem po zaslugi svojega entuziazma in na podlagi srečnih naključij. Sedaj pa želimo ta proces voditi načrtno in sicer v naslednjih korakih:

### **1. FAZA:**

Osnovno usposabljanje bodočega superuporabnika za delo s PC (pri tem je pomemben tudi vrstni red obiska tečajev):

1. Osnove informatike
2. Operacijski sistem DOS
3. Urejevalnik besedil WORDSTAR
4. Delo s tabelami - program SUPERCALC

Vsi naštetih tečaji se izvajajo v Izobraževalnem centru - REVOZ.

### **2. FAZA:**

Računalniško usposabljanje za specifične potrebe svoje stroke (baze podatkov, mrežno planiranje, računalniško podprto konstruiranje, programski jeziki itd.)

V primeru, da usposabljanje za katero izmed področij

ni pokrito v Izobraževalnem centru, se tečajniku omogoči izpopolnjevanje izven IMV.

### **3. FAZA:**

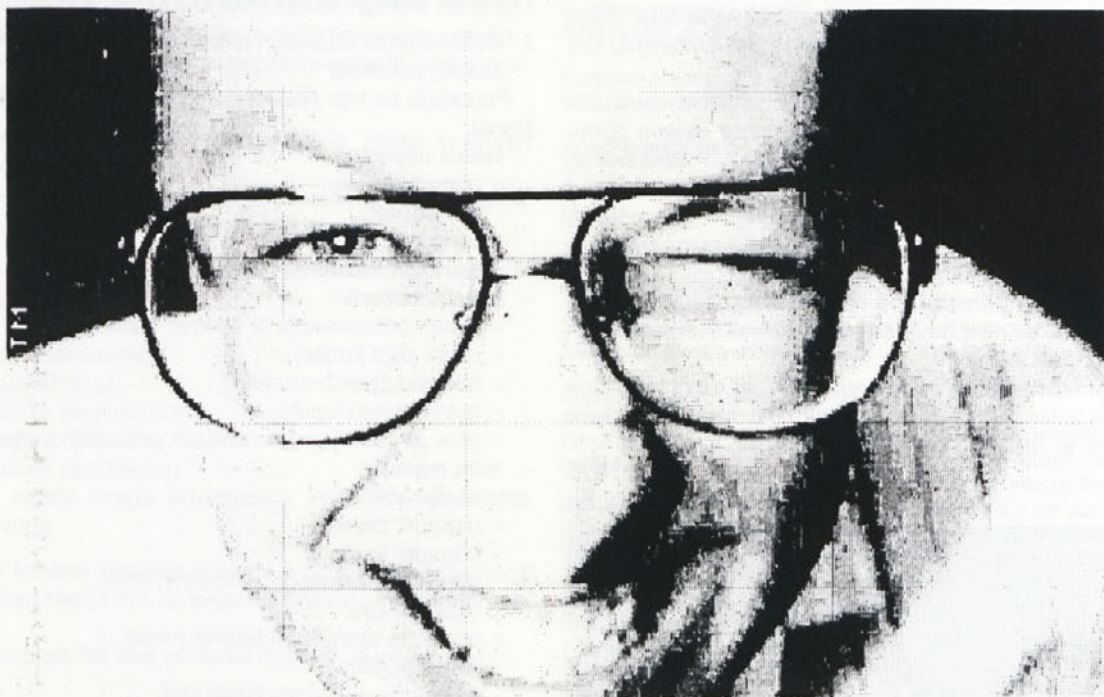
Izdelava diplomske ali pripravniške naloge s področja oddelka, kjer bo pripravnik delal z maksimalno računalniško podporo in s praktično uporabo znanja, ki si ga je pripravnik pridobil v prvih dveh fazah.

Želimo, da bi vsak na novo usposobljen superuporabnik deloval na podjetje kot transfuzija sveže krvi na organizem, v svojem oddelku pa tudi kot strokovni svetovalec in budilec svojih v dosti primerih „zaspalih“ in otopelih sodelavcev. Zaradi svojega znanja bo tudi lažje znal okriti pravo bistvo problema, ki teži njegov oddelok in pomagal pri njegovi rešitvi. Po drugi strani pa pridobljeno znanje omogoča superuporabniku veliko večjo kreativnost dela, uveljavitev svojih sposobnosti in hitrejše napredovanje.

### ***Kako začeti ?***

Vabimo vse diplomante in absolvente na uvodni razgovor, ki bo vsak torek ob 11 uri v prostorih računskega centra. Prosimo, da se telefonsko najavite vsaj dan pred razgovorom na int. 150 ali 158.

Informacijski center - REVOZ  
Radovan Smerdel







### O podaljšanju sporazuma o pokroviteljstvu IMV nad OŠ Grm

15. maj 1990 je bil pomemben dan v zgodovini naše šole. Tega dne so predstavniki IMV podaljšali sporazum o pokroviteljstvu OŠ Grm v Novem mestu.

Na dan slovesnega podpisa sporazuma smo vodilnim delavcem IMV in drugim gostom prikazali nekaj dejavnosti, v katerih dosežemo uspehe. Razdelili smo se v interesne skupine. Predstavili so se: mladi tehniki, likovniki, računalničarji, učenci, ki so sodelovali v nivojskem pouku, tisti, ki imajo radi tuje jezike – francoščino, angleščino in nemščino. Naši gostje so si ogledali še razne razstave (likovno, razstavo tehnikov, izdelke učencev COŠ).

Na posebni slavnostni prireditvi, na kateri smo podaljšali sporazum o sodelovanju, so se predstavili še pevci, plesalke, dramski krožek in najboljši športnik šole.

Seveda moramo omeniti še sebe, novinarje, ki smo tega dne ustvarili pričujočo stran. Saj nas še poznate po našem šolskem časopisu Najča, ki je že tudi bil gost te strani.

Jasna Simčič, 8. b  
OŠ Grm Novo mesto



### Tudi nasvet sovražnika je lahko koristen

V šoli smo se ukvarjali z ekološkimi vprašanji, ki se nanašajo na IMV. S tovarišicama Koprivnikovo in Dobovškovo smo prišli do naslednjih sklepov:

V vsaki proizvodnji – tudi avtomobilski, oziroma kovinsko predelovalni – se pojavljajo odpadne snovi, ki predstavljajo velik problem.

V IMV v Novem mestu prevladujejo trdni odpadki, predvsem odpadki iz površinske zaščite: odpadni laki različnih izvorov in lepilne ter tesnilne in zaščitne mase.

Ti odpadki se shranjujejo neprimerno – na tovarniškem dvorišču – v sodih, ki so izpostavljeni vremenskim vplivom. Zato obstaja nevarnost, da odpadki preperijo. S tov. Bučarjem smo se pogovarjali o tem problemu in ga prosili, da nam je odgovoril na naslednja vprašanja.

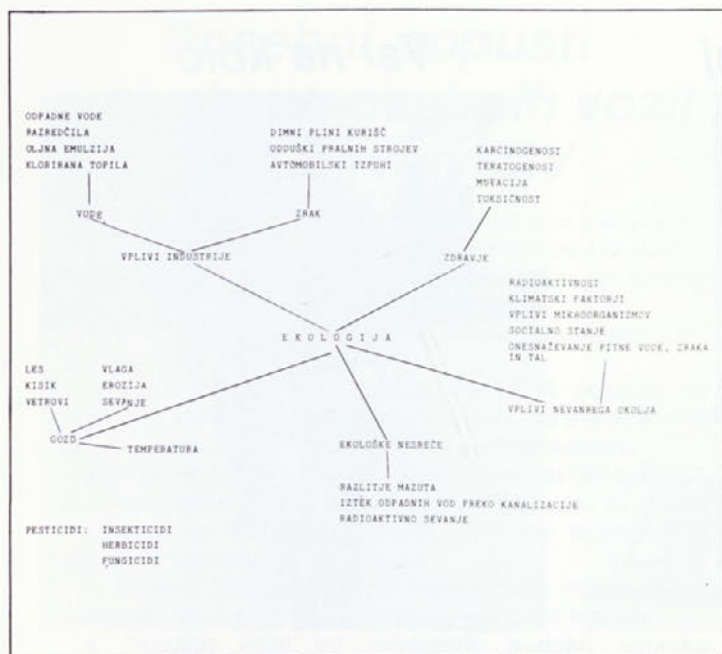
### Mladi ekologi so izvedli anketo med zaposlenimi v IMV REVOZ

1. Kakšne vrste odpadnih snovi se pojavljajo pri proizvodnji? (avtomobili, prikolice).

Pojavljajo se trije tipi odpadnih snovi, ki se ločijo po agregatnem stanju.

- tekoči odpadki:
    - odpadne vode;
    - razredčila;
    - oljna emulzija;
    - klorirana topila;
  - plinasti odpadki:
    - izpuhi odsesovanja iz lakirnih kabin;
    - dimni plini kurišč;
    - odduški pralnih strojev;
    - avtomobilski izpuhi;
    - plini, ki nastajajo pri različnih postopkih varjenja;
  - trdni odpadki:
    - komunalni;
    - odpadni papir;
    - odpadni les;
    - odpadna embalaža iz umetnih mas;
    - odpadni laki;
    - odpadne tesnilne in lepilne mase;
    - filtrna pogača;
    - poškodovani avtomobilski deli;
2. Kolikšna je količina porabljenih lakov, topil, barvil?  
Okvirna letna poraba lakov in topil:  
– 700 ton lakov in 20 ton topil.
3. Katere vrste barvil, topil največ uporabljate?  
Največ uporabljamo alkid melaminske in poliestrske lake, ki se razredčujejo z mešanico sintetičnih topil.
4. Kako – na kakšen način shranjujete odpadna barvila, lake, topila?  
Posebni odpadki, kot so laki, topila, filtrna pogača, lepilne in





tesnilne mase, se shranjujejo v 200-litrskih sodih.

5. Kje jih shranjujete in kakšno nevarnost onesnaževanja predstavljajo?

Shranjujemo jih v zbirnem skladišču posebnih odpadkov. Nevarni so predvsem izlužki, ki se stekajo v zbirne bazene.

6. Kakšna je skrb za delavce pri delu z zdravju škodljivimi snovmi?

Zdravstveno varstvo delavcev je zagotovljeno s predhodnimi in periodičnimi oz. obdobjnimi pregledi. Ti pa so različni, glede na to, na katerem delovnem mestu dela delavec. Predhodni pregledi se opravljajo periodično, odvisno od nevarnosti na delovnem mestu, in sicer na 6 mesecev ali eno leto. Kontrolni zdravniški pregledi pa se opravljajo tudi na krajše obdobje, kot je sicer predpisano za določeno delovno mesto.

7. Ali imate lastne čistilne naprave? (da?)

IMV ima dve čistilni napravi, in sicer:

- industrijsko čistilno napravo lakirniških odpadnih vod z razstrupljanjem, razoljevanjem, nevtralizacijo in odstranjevanjem mulja,
- industrijsko čistilno napravo kabine za pranje gotovih vozil z nevtralizacijo in sedimentacijo.

8. Kakšna je tehnologija čiščenja odpadnih voda, plinov in drugih sekundarnih odpadkov?

Za odpadne vode glej točko 7. Odpadne pline, ki vsebujejo topilo, vodimo skozi peč za sušenje laka, kjer topila zgorejo.

9. Kako odpadne surovine lahko vračate v reciklino? (Ali uporabljate tehnologijo recikliranja?)

Reciklirajo se:

- kovinski odpadki (železarne),
- odpadni papir (papirnica),
- odpadna embalaža (regeneracija),
- odpadna olja (rafinerija),
- odpadna razredčila (destilacija).

Obstajata dva zaprta kroga tehnoloških voda in dva zaprta sistema hladilnih voda.

10. Ali so bile že kakšne nesreče v zvezi z odpadnimi snovmi, z onesnaževanjem okolja in z zdravjem delavcev pri teh proizvodnih procesih?

V IMV sta bili že pred leti dve ekološki nesreči, in sicer:

- razlitje mazuta,
- iztek odpadnih voda preko kanalizacije.

11. Koliko strokovnjakov skrbi v vaši organizaciji za varstvo pri delu in za ekološka vprašanja sedanjosti in prihodnosti?

V IMV Revoz so v Službi varstva pri delu zaposleni štirje strokovnjaki in medicinska sestra za področje zdravstvenega varstva.

Za ekološka vprašanja in vplive na okolico imamo strokovnjaka v kemijsko tehnološki skupini, ki sodeluje s službo varstva pri delu.



## Mali oglasi

Kupujem očala, s katerimi se vidi skozi obleko.

Sifra: V Novem mestu so dobre mačke.

Posodim ti angleški delovni zvezek za 6. razred.

Sifra: Vrni rešenega.

Kupujem dresirane lačne bolhe.

Sifra: Moj maček se že dolgočasi.

1. Prodajam dvajset velikonočnih pirhov.

Sifra: Bili so zelo dobri.

Ziva Pečavar, 6. a

Manca Guštin, 5. d

Irena Auersperger, 6. a

### MALI OGLASI

Prodajam dvajset velikonočnih pirhov.  
Sifra: Bili so zelo dobri.

Posodim ti angleški delovni zvezek za 6. razred.  
Sifra: Vrni rešenega.

Kupujem zemljišče za WC.  
Sifra: Imam drisko.

Kupujem prostor v šolskem akvariju.  
Sifra: Doma nimamo vode.

Iščem prostor na blazinah v telovadnici.  
Sifra: Doma imam že vse jogije zrabljene.

Kupujem dresirane lačne bolhe.  
Sifra: Moj maček se že dolgočasi.

Najemam rabljen žvečilni gumi.  
Sifra: Med glasbo se dolgočasi.

Kupujem očala, s katerimi se vidi skozi obleko.  
Sifra: V Novem mestu so dobre mačke.

Kupujem novo tehcnico za telesno težo.  
Sifra: Moji je počil »feder«.

Kupim merilce za merjenje onega.  
Sifra: Dolg naj bo vsaj 50 cm.

Zamenjam svoje čevlje za kakšne nove.  
Sifra: Moji preveč smrdijo.

Kupim abecednik.  
Sifra: Rad bi se naučil brati.

Kupim železen stol.  
Sifra: Lesen je »prešfoh«.

Ziva Pečavar, 6.a  
Manca Guštin, 5.d  
Irena Auersperger, 6.a

## Pesem o...

Ni na svetu ta navada,  
da bi mularija mlada  
z okna šolskega strmelja  
v zgradbo, kjer se avto dela.

V Novem mestu je tako,  
je to dobro, je slabo?

Včasih hrup in ropotanje  
moti nam učenje, branje.

Ko pa domišljija zraste,  
hitro se oko napase  
na sosedovem dvorišču,  
kjer se sveti vse v blišču.

Katra, petka, devetica  
včasih kar enaindvajsetica  
moje so in jaz sem glavni,  
vozim z njo po cesti ravni.

Sam spoznavam tuje kraje  
mesta, morja, običaje,  
vozim, vozim brez skrbi,  
avto moj ne zataji.

Zatajila pa je glava,  
saj učitelj odkimava,  
ker odgovor moj je tak,  
kot bi z lune pal bedak.

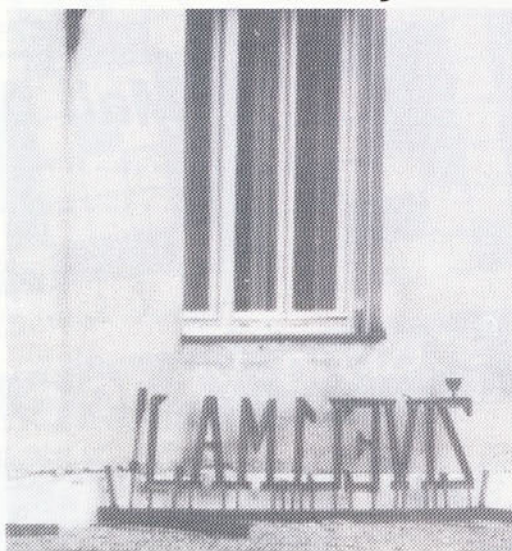
Ko bom velik, bom učen,  
v IMV bom šel, to vem,  
in naredil bom vozilo,  
ki zastoj bo prevozilo  
tega mesta vsepovsod,  
kjer pelje cesta.

Pa sem sklenil, da za zdaj še,  
ko še hlače so mi krajše,  
si nabiral bom le znanje,  
a nikomur ne dam sanje.





## Živel 1. maj



Pod okni poslovne stavbe sameva in čaka, da bo leto naokrog, napis ŽIVEL PRVI MAJ, mimoidoči pa se sprašujejo, če ga res ne moremo spraviti kam drugam...

## Vsi na kolo



Pa ne le za zdravo telo... pač pa iz povsem praktičnih razlogov, saj potrebujete kar precej časa, da prideš iz enega na drug konec tovarne... Morda pa bomo ob rent-a car službi uvedli še rent-a bike službo, ki bi ji gotovo ne manjkalo dela...

## Na bolje gre



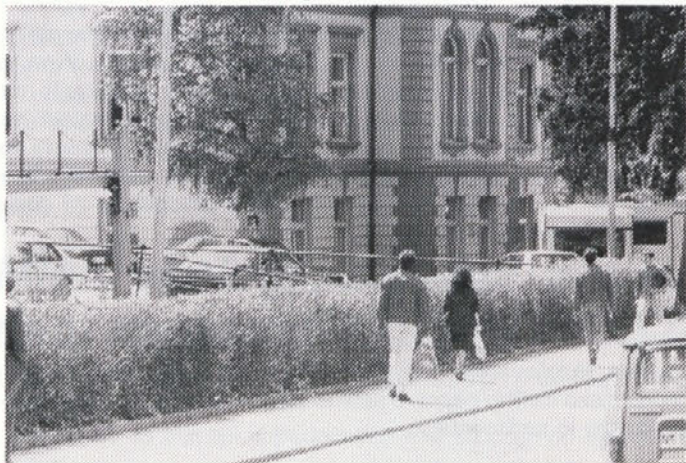
Da se stvari izboljšujejo, nam dokazuje tudi ta posnetek. Parkirni prostori, kjer hranimo gotove in nedovršene proizvode so že označeni, upamo, da bo kmalu tako tudi na parkirnih prostorih, kjer parkiramo svoja vozila zaposleni.

In še ena razveseljiva novica (s tem v zvezi) za delavce Adrie... Do izteka kolektivnega dopusta naj bi bil povečan parkirni prostor Adrie za štiristo osebnih vozil.

## Brez besed

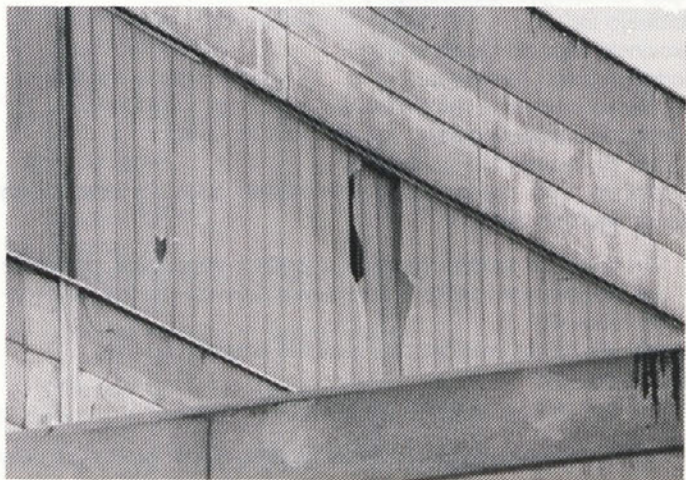


## Okolje in mi



S to fotografijo želimo opozoriti na neurejenost živih mej in zelenic okrog naše tovarne. Namenoma nismo fotografirali zanemarjenih živih mej, visoke trave, pač pa smo poiskali **edini** primer urejene žive meje, ki so jo uredili delavci Revoza (poprodajne aktivnosti)...

## Razbita stekla



Lahko bi objavili celo serijo posnetkov razbitih stekel, ki očitno nikogar ne ganejo, pa naj bo ena dovolj — kot opozorilo na nevarnost. Delavci na sprejemu materiala v Revozu pa naj bodo do nadaljnjega ob vstopu v tovarno le previdni, da jim ne prileti na glavo kakšen kos razbitega stekla nad vhodnimi vrati.



## Posebni popusti pri nakupu osebnih vozil za delavce IMV

Kolegij glavnega direktorja IMV – Revoz je v skladu s pristojnostmi, ter na podlagi predhodnega sklepa DS IMV – Revoz razpravljal o možnostih uvedbe olajšav pri nakupu osebnih vozil za delavce IMV.

V tej zvezi je bil sprejet sklep o posebnem popustu pri nakupu vozil Renault:

1. Delavci IMV imajo pravico do 3,5 % popusta na veljavne (tovarniške) cene vozil Renault. Ta pravica velja za nakup enega novega vozila v koledarskem letu.

2. Pravico do popusta bodo delavci uveljavljali s potrdilom kadrovske službe Revoz, ki vodi ustrezno evidenco (register), za delavce Adrie in TPV pa pridobi vse potrebne podatke.

3. Delavci IMV pri nakupu vozil nimajo prioritete pri dobavah, torej zanje velja enoten vrstni red kupcev.

4. Prodajo vozil po navedenih pogojih opravlja izključno Poslovalnica IMV Novo mesto in sicer od 1. julija 1990 dalje do preklica.

Vse druge podrobnosti v zvezi z nakupom vozil so na voljo v Poslovalnici IMV Novo mesto.

## Čigave so vratarnice?



Rubrika Foto žeblički je gotovo ena odmevnejših rednih rubrik našega časopisa. Z zadovoljstvom ugotavljamo, da kmalu po objavi tisti 'negativni' žeblički izginejo, a ne čisto vsi. Med slednjimi so brez dvoma tudi vratarnice, za katere se baje ne ve kdo naj bi skrbel zanje... Razen tiste v Adrii nam prav gotovo niso v ponos, prej obratno! Prava katastrofa so: zanemarjene in razpadajoče. Stranke, ki prihajajo, in mi vsi se zgražamo nad njimi, a efekta ni. Primer s slike. Znano je, da sta dvorišče in širša okolica, da o delovnih prostorih Revozove prodajne aktivnosti sploh ne govorimo, med najurejenejšimi prostori v IMV. Vodstvo in delavci so sami zavihali rokave in dokazali vsem ostalim, da se da, če se hoče. V slabo voljo pa jih upravičeno! Spravlja nemogoča vratarnica, katere detajle smo vam nekoč že predstavili. Še vedno je takšna, a gotovo sodi (vsaj kar se strank tiče) med eno frekventnejših vstopnih mest...

In ko je že sam prostor nemogoč, kako sploh razmišljati o avtomatskem odpiranju vrat vozilom, ki prihajajo po rezervne dele... Inovativnosti vratarjev se gre zahvaliti, da jim vsaj v dežju ni potrebno ročno odpirati vrat, saj pol avtomat (vrvi po poteg), kar uspešno deluje...

## Lahko kako pomagati?

Ali ste se že kdaj soočili s stanovanjskim vprašanjem? Potem vam je znano, da je to problem, pa ne samo moj, temveč tudi mnogih ostalih.

Precej časa že iščem stanovanje. Obrnila sem se na našo službo, ki rešuje stanovanjska vprašanja, pa mi ne morejo kaj dosti pomagati, ker stanovanj enostavno ni. Vsakic poslušam eno in isto stvar: »Adria ni dala denarja, Adria ni to, Adria ni ono...« Razumem! Jaz pa vem, da stanovanja so. In to prazna, že več let. To je marsikomu znano, pa jim »po zakonu« ne morejo nič. Na žalost... Ampak ta stanovanja so naša, v lasti pa jih imajo ljudje, ki jih ne potrebujejo. To ne trdim kar tako. Ali mislite, da človek res potrebuje stanovanje, če se več let ne vseli vanj? Ne vem... To je na žalost naš sistem. Več imaš, več ti družba nudi.

Jaz pa še zmeraj iščem... Ali lahko kdo pomaga? Bi lahko kdo oddal za nekaj časa kakšno sobo, garsonjero ali kaj podobnega? Dvomim...

Če pa že kje je kdo, ki oddaja sobo ga prosim, da naslov pusti v uredništvu Kurirja.

## Tečaj računalništva

Za uporabo osebnih računalnikov in glede na obstoječe računalniške programe razpisujemo naslednje tečaje:

- |                         |                                          |
|-------------------------|------------------------------------------|
| 1. Supercalc I          | – za začetnike                           |
| 2. Supercalc II         | – nadaljevalni                           |
| 3. Autocad              | – računalniško konstruiranje             |
| 4. Wordstar             |                                          |
| 5. PC – PIS             | – urejanje besedil                       |
| 6. Paradcx              | – uporaba programskega orodja            |
| 7. Superproject         | – vodenje projektov in podprojektov      |
| 8. Ventura Publisher    | – usposabljanje za namizno računalništvo |
| 9. Osnove računalništva | – enodnevno predavanje                   |

Vsi, ki ste zainteresirani za katerega izmed naštetih tečajev, se lahko prijavite v oddelku za izobraževanje tozda Revoz. Prijave so lahko pisne ali ustne (tel. interna 231). Izobraževanje se izvaja v računalniški učilnici v prostorih severnega aneksa tozda Revoz in sicer v dopoldanskem času.

Poleg naštetih tečajev preko Inštituta Jožef Stefan iz Ljubljane organiziramo tudi seznanjevalni tečaj setev za vodilne delavce (v mesecu juniju bo organizirana že druga skupina).

Marta Pureber

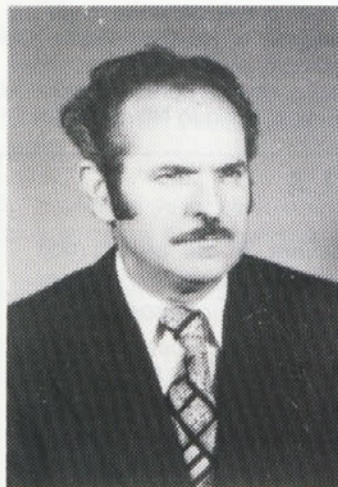
## Koliko, pravite, je vreden bon za našo malico?

**Malica po mojem okusu**  
Visoška pečenka, naravna omaka, pečen krompir, mešana solata ali krompirjeva musaka, berivka za 35 din. Gostilna BEŽIGRAJSKI HRAM, Hranišniška 1, tel.: 322-714

**KOSILO**  
Zelenjavna juha, puranov file po rimsko, zabeljeni krompir, mešana solata za 40 din. Gostilna ZAGAR, Gameljnska 1, tel.: (061) 372-604

## Upokojil se je naš zvesti sodelavec Jože Može

V aprilu se je upokojil naš dolgoletni sodelavec Jože Može. V IMV prototipno



delavnico je prišel leta 1970. Njegova predhodna 20-letna delovna doba in bolezen sta ga prisilila k prekvalifikaciji. Da je človek trde volje, se je pokazalo takoj, saj je z lahkoto prevzel nove naloge in jih kljub občasnim obolenjem z veseljem opravljal. Njegova skromnost in poštenost sta prispevala, da je navzven deloval neopazno, toda v svoji sredini je bil primeren in zgled ostalim.

Jože, v nadaljnjem življenju ti želimo še veliko zdravja in sreče. Obišči nas, veseli bomo vsakega ponovnega tvojega obiska.

Sodelavci  
IMV TPV Prototipna  
delavnica





Nastop v Langenhagnu

## Slovenski večer v Langenhagnu

Ljudje smo družabna bitja, ki tkemo medsebojne vezi na različne načine. Ena izmed možnosti je tudi spoznavanje kultur drugih držav. Tega se nismo zavedli šele sedaj, ko se tako trudimo stopiti v Evropo. Že leta 1987 sta se Langenhagen in naše malo mesto pobratila in od takrat potekajo vsako leto srečanja med kulturnimi društvi obeh mest.

Za popestritev življenja v Langenhagnu je letos poskrbel naš pevski zbor, ki je pripravil čudovit slovenski večer. Vendar preden smo prispeli v Langenhagen, je bilo potrebno mnogo večerov intenzivnih vaj in sploh veliko prizadevanj, da bi resnično lahko zapeli takoakovostno in lepo kot znamo.

Dne 31. maja ob 17. uri smo se odpeljali z avtobusom izpred naše tovarne v za nas obljubljen deželo. Vožnja je bila zelo dolga in naporna, vendar tega nismo čutili, saj smo v mislih imeli le eno željo: da bi bil naš nastop uspešen, da bi s svojim petjem dokazali, da nismo avanturisti, temveč ljubitelji lepega petja.

Ko se je avtobus končno ustavil pred mestno hišo (Rathaus), smo bili prepričani, da smo resnično na cilju in da nam nihče

več ne more preprečiti, da tudi naš zbor ponese našo slovensko pesem preko naših meja.

Lahko rečem, da smo imeli tremo, skoraj večjo kot včasih pred najpomembnejšimi nastopi, vendar je le-ta takoj minila, ko nam je dobrodošlico izrekel prijazen, nasmejan mož, gospod Hesse. Nato nas je popeljal v delovno sobo, kjer je bil pripravljen prigrizek. Pozdravit pa nas je prišla tudi gospa županja, ki je v svojem nagovoru povedala, da se srečanja med Langenhagnom in Novim mestom vrstijo vsako leto in to že od 1987. dalje; da so bili zelo veseli vseh skupin iz Novega mesta, ki so do sedaj gostovale pri njih in da se tudi oni v Novem mestu zelo dobro počutijo. Želja je, da se ta tradicija ohrani in nadaljuje.

Prisotni so bili novinarji, ki so nas spremljali ves čas.

Naslednji dan smo imeli koncert ob 20. uri v koncertni dvorani. Občinstvo nas je nagradilo z bogatim aplavzom že ob prihodu na oder. Staša Vovk nas je predstavila: da smo pevci tovarne avtomobilov Revoz in tovarne prikolic Adria in da prihajamo iz Novega mesta. Ob burnem aplavzu smo spoznali, kaj v svetu pomenijo besede Revoz, Adria in Novo mesto.

Naš program je bil zelo bogat: peli smo latinske, nemške, italijanske, glavni del pa so bile seveda slovenske pesmi, vseh obdobjih od renesanse do moderne. Že takoj ob otvoritvi koncerta, ko smo zapeli Zdravljico, smo se zavedali, kaj tem ljudem pomeni lepo petje. Vzdušje je postajalo vse boljše, tudi mi smo se okorajžili, tako da je bila vsaka naslednja pesem zapeta izvirno in z občutkom, ki je takoj našla pot v njihova srca. Do sedaj nam je bilo v največje veselje, če smo peli pred domačim občinstvom, sedaj pa smo se prepričali, da nas tudi onstran meja radi poslušajo in da cenijo delo na kulturnem področju.

Z nami je bil tudi ansambel COF, ki je med premori zapolnil naš program in zaigral nekaj pesmi.

Naslednje dopoldne smo veselo vzdušje ponesli še v park nedaleč od mestne hiše. Zbrano je bilo veliko ljudi. Ko pa so naši mladi fantje zaigrali prve

poskočne viže, se je park dobesedno prekril, saj so pričeli prihajati ljudje iz vseh strani. Najmlajši so migali v ritmu glasbe, starejši pa so s ploskanjem spremljali vsako melodijo. Občinstvo je bilo prepojeno z glasbo, naši fantje pa nagrajeni z bogatim aplavzom.

Čas je bil tisti, ki je prekinil enkratno razpoloženje. Takoj po končanem nastopu smo se poslovili od naših nepozabnih gostiteljev in se napotili nazaj domov.

Za večino je bil slovenski večer nepozaben, saj so imeli prebivalci prijaznega mesta Langenhagen priložnost slišati, kako sicer odmeva pesem po deželi Kranjski.

Na koncu smo ugotovili, da smo uspeli, da je bila naša pesem resnično lepo zapeta in da naš trud in prosti čas nista bila zaman. Želja naših gostiteljev pa je bila ponovno snidenje.

Težko je vse opisati — to moraš doživeti!

R. Aringer

### ZAHVLA

Vsem sodelavcem in prijateljem, ki ste se po moji upokojitvi udeležili poslovnega srečanja na mojem domu, ter me počastili s praktičnimi in spominskimi darili, se iskreno zahvaljujem.

Tako vam, kot vsem tistim, ki še ostajate pod streho IMV, tudi jaz želim isto, kar ste vi želeli meni: zdravja, nadaljnjih delovnih uspehov in čimveč sreče v življenju.

Alojz Blatnik

### ZAHVALA

Ob smrti najinega očeta, se iskreno zahvaljujem za cvetje in darovano pomoč sodelavcem Komercialne direkcije PPA in lakirnice.

Zvone in Milan MIKOLIČ  
TOZD REVOZ

### ZAHVALA

Ob smrti najinega dragega očeta, se iskreno zahvaljujem za podarjene vence OOZS Obratu V. IMV — Revoz, za denarno pomoč in izrečena sožalja vsem sodelavcem.

Milka Blažič in  
Alojz Dragan





Nazaj domov v Novo mesto

## Naš zbor v Langenhagenu

Odhajamo v Langenhagen. Slonim na oknu težko pridobljeno avtobusa in razmišljam s kakšnimi vtisi se bom vračal v Novo mesto. Pot nas vodi mimo Celovca, Beljaka in Salzburga.

Pokrajina se zgublja v temi, le luči nas opozarjajo, da peljemo mimo večjih in manjših naselij.

Poskušamo zaspati, iščemo najugodnejšo lego za spanje. Še predno nam to uspe, je že tu sveže Münchensko jutro. Pokrajina se valovito vleče levo in desno, cesta predira borov gozd, le tu in tam se dvigne v hrib.

Čimbolj se bližamo k severu, gozd izpodriva polje. V dolgih valovih se širijo žitna polja, ki kar preveč urejeno segajo prav do avtoceste. Široka cesta z reko vozil se izgublja v njih. Od blizu in daleč se nam kažejo strnjene vasi in mesta. Utrujeno gledamo v daljavo. V avtobusu prepevamo, nekateri nas poslušajo z zaprtimi očmi.

Približujemo se Hannovru in po enournem iskanju najdemo pravo pot do Langenhagna. Sprejme nas majhno razpotegneno mesto z novo zgrajeno mestno hišo in prijaznimi ljudmi.

Za nami je 17 ur vožnje.

S sopevcem Jožetom odideva k družini h kateri sva bila dodeljena. V poznem popoldnevu smo se iz svojih bivališč vrnili k mestni hiši. Tu smo si vsi skupaj ogledali pokrito tržnico in nakupovalni center mesta Langenhagna. Kupcu se ponuja tisoče artiklov, ki so ponujeni na tisoč načinov. Pri vsakem dobiš vtis, da ne more biti boljše, a vendar že naslednji korak te pripelje do boljšega, še lepšega in tako naprej do neskončnosti. Pri

nakupu ne odloča samo cena, kakovost; tudi način, kako blago prodajaš je zelo važen. Ta misel se mi je potrdila naslednji dan v Hannovru. Med dveinpolurnim nakupovanjem, ki smo ga v času obiska imeli na voljo, nisem opazil neprijaznega prodajalčevega obraza, neokusno ponujeno blago ali karkoli bi kupca odbijalo. Vse vabi!

Z nakupi smo zapolnili sobotni dopoldanski čas. Po skromnem kosilu nas je zaposlil zborovodja Rauch. Zadnje vaje, še zadnji napotki pred nastopom. In končno nastop.

Zadonela je pesem iz naših grt: Prijatliji obrodile so trte vince nam sladko. Peli smo ubrano in zahvala ploskajočih rok nas je nosila naprej. Za zadovoljnimi poslušalci se je skrivalo naše večletno delo. Ves trud, vse odtrgane ure, neplačani dopusti, solze in smeh se je združilo v eno samo pesem, ki nas je dvignila do novih spoznanj.

Dograjevati, biti boljši od boljšega, to je bil naš moto. Nadaljevali ga bomo in upamo, da ne bo potrebno iti v tujino, da nam povedo kako globoko cenijo našo pesem.

Vračamo se domov. Misel kako različno gledamo na kulturo, me je preganjala vso pot. Odgovor sem našel v knjigi Antona Trstenjaka: »Naša narava je kultura, saj si moramo vse to, kar je še v območju animalnega, prosto pridobiti s kulturnim oblikovanjem; že tu moramo biti kulturno ustvarjalni.

Človek se razodene kot ustvarjalno bitje pač vedno tudi v svoji kulturi kot celoti, ki zajema vse njegovo življenje: ženo in moža, jezik, bajke in umetnost, lastnino in pravo, organizacijo in politiko, običaje in moralo itd.«

Silvester Plavec

## Prvo srečanje po prvih svobodnih volitvah v Sloveniji

V Dolenjskih Toplicah bo letos od 23. junija do 7. julija teknel dolg pogovor med Slovenci, ki živijo po svetu, in Slovenijo. Nekdanji izseljenski piknik bo kot Srečanje v moji deželi počistil z nesporazumi iz preteklosti, napravil prostor za širok dialog, predstavil umetniška in duhovna dela Slovencev po svetu, 29. julija bo slovenska cerkev s posebnim verskim in kulturnim programom praznovala izseljensko nedeljo v ljubljanski in mariborski škofiji.

V idiličnem okolju Dolenjskih Toplic bo tekla prva likovna kolonija za slovenske umetnike po svetu, v Novem mestu pa razstava slik slovenskih umetnikov iz tujine.

Na njej bodo razstavljeni dela Božidarja Kramolca iz Kanade, Ivana Jagerja, Franceta Goršeta, Gregorija Peruška in Bogdana Groma iz ZDA, Viktorja

Sulčiča, Franceta Ahčina in Bare Remec iz Argentine ter Stanislava Ropotca iz Avstralije. Razstavo bo s priložnostnim koncertom slovesno začel glasbenik Lado Jakša, Vlado Kreslin pa bo s svojo skupino Martin Krpan razgibal vzdušje na osrednji prireditvi v Dolenjskih Toplicah. Ob teh prireditvah bo teknel še niz pogovorov in znanstvenih srečanj o kulturi, novih političnih razmerah in gospodarskih možnostih za tiste, ki načrtujejo povratek v domovino, ali pa bi želeli z njo sklepati posle.

Na družabnih prireditvah pa so med mnogimi drugimi svoje sodelovanje že obljubili glasbena skupina Miladojka, pa Jani Kovačič iz Contemporary Jazz Coalition iz Clevelanda. Najavljajo pa se tudi folklorne skupine, pevski zbori in igralske skupine.

V Dolenjskih Toplicah in na izletih po Sloveniji se bodo srečali ljudje, ki so pred davnimi leti odpotovali z ladjami na daljne celine z upanjem, da bodo daleč od doma našli srečo, in radosti nas, da jim bomo v dnevih, ki jih bodo preživeli v Sloveniji, pripravili nekaj veselega.

### Informacije:

Srečanje v moji deželi  
Cankarjeva 1/II, Ljubljana  
tel. 061 210 732, 210 757  
fax: 061 210 732

### Turistične informacije

Krka zdravilišče  
Marketing  
Germova 3, 68000 Novo mesto  
tel. 068 22 436, 22 330  
fax: 068 21 178



## PROGRAM PRIREDITEV

**Junij 23. 6.:** Otvoritev razstave Slovenskega filmskega in gledališkega muzeja ob 80-letnici Antona Dermote – Mali zaslon Zdraviliškega doma, Dolenjske Toplice.

**23. 6.–30. 6.:** 1. likovna kolonija za slovenske likovne umetnike po svetu.

**26. 6.–6. 7.:** Razstava slov. osnovnošolskih učbenikov iz prekomorskih dežel, Galerija Škuc, Ljubljana

**29. 6.:** Slovenska poslovna konferenca v organizaciji Gospodarske zbornice Slovenije

**30. 6.:** Gozdarska noč – turistična prireditev v Dolenjskih Toplicah

**2. 7.:** Otvoritev razstave Ana Praček Krasna – Življenje in delo v dveh domovinah v kulturnoinformacijskem centru v Križankah, Ljubljana.

**3. 7.:** Literarni večer slovenskih pisateljev, pesnikov in mislecev iz tim. z amejstva in iz slovenske svetovne diaspore

**6. 7.:** Večer pevskih zborov v cerkvi Sv. Ane v Dolenjskih Toplicah

**6. 7.:** Zabavni večer z ansamblom Martin Krpan v Dolenjskih Toplicah

**7. 7.:** Osrednja prireditev za Slovence po svetu v Dolenjskih Toplicah: Začetek ob 11.00 z mašo slovenskega metropolita, nadškofa dr. Alojzija Šuštarja



# SREČNI 13. RALLY

Dva dni napetega športnega vzdušja, 18 hitrostnih preizkušenj v okolici Ljubljane, Logatca, Vipave in Ajdovščine, prazna guma v osmem 'brzincu', neizprosen boj za sekunde in na koncu zmagoslavje – to so glavne značilnosti 13. mednarodnega rallya Saturnus, ki je štel za evropsko prvenstvo, za avstrijsko državno prvenstvo in za prvenstvo Jugoslavije.

Našima tekmovalcema, vozniku Branetu Kūzmiču in sovozniku Marjanu Removžu z Renaultom 5 GT turbo ni bila kdo ve kako pomembna uvrstitev v točkovanju za prvenstvo Evrope, saj imata za to točkovanje izredno nekonkurenčen avto. Pa vendar je nujno tretje mesto v končni razvrstitvi rallya Saturnus 90 izreden uspeh, ki ga ni nihče pričakoval. Veliko bolj pomembno pa je njuno zmagoslavje in s tem uspeh celotne ekipe, ki jo vodi prekaljen maček Rudi Šali, v točkovanju za državno prvenstvo. Naša posadka je iz preizkušnje v preizkušnjo bila neizprosen boj z večnim tekmečem Tihomirjem Filipovičem in ga na koncu premagala za pomembnih 20 sekund.

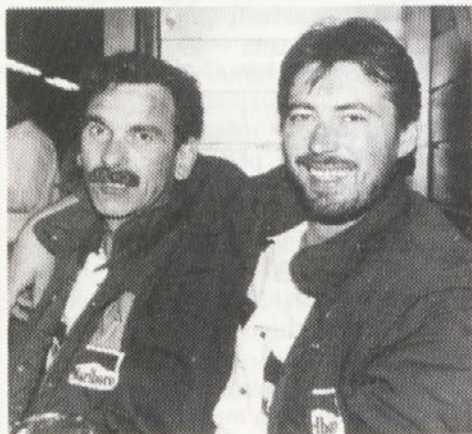
## REZULTATI: Generalna razvrstitev

– 1. Fisher, Zeltner – Audi 200 Quattro, 2. Sperrer, Mann – Golf gti 16 V – 3,46, 3. **Kūzmič, Removž – Renault 5 GT turbo – 4,03**, 4. Filipović, Ačimović – Lancia delta – 4,23, 5. Dirlt, Unterauer – Lancia delta – 5,23. **Državno prvenstvo Jugoslavije:** 1. Kūzmič, Ramovž IMV Renault Marlboro, 2. Filipović, Ačimović INA Zagreb...

## Smola na Kompas

Štirinajst dni po zmagoslavju na rallyu Saturnus pa naša dvojica na rallyu Kompas HB ni imela sreče. Po vodstvu v osmih hitrostnih preizkušnjah sta v 9. ostala brez gume na platišču in izgubila prednost, v dvanajstem brzincu pa je začel nagajati motor in morala sta odstopiti. Pa drugič več sreče!

M. Klinc



Brane Kūzmič in Marjan Ramovž po zmagi na Saturnusu – utrujena, toda vesela in zadovoljna.



Brez mnogo nepotrebnega hrupa mala rdeče bela »petica« takole kot po tračnicah hiti z brzina v brzinec k zanesljivi zmagi.



Zmagoslavje v državnem prvenstvu po Opatiji tudi v Ljubljani. Na cilju so se zmagovalcema pridružili tudi mehaniki, direktor Renault sporta za Jugoslavijo g. Jean Pierre Mosser (drugi z leve) in vodja ekipe Rudi Šali (tretji z leve).

tudijski oddelek

070.489

KUR

II 5412/1990

070.489



919940102,7/8

COBISS #2284

KNJI NICA M. JARCA. NOVO MESTO