

*Vsem skupaj srečno in uspešno polno  
Novo leto 1972*

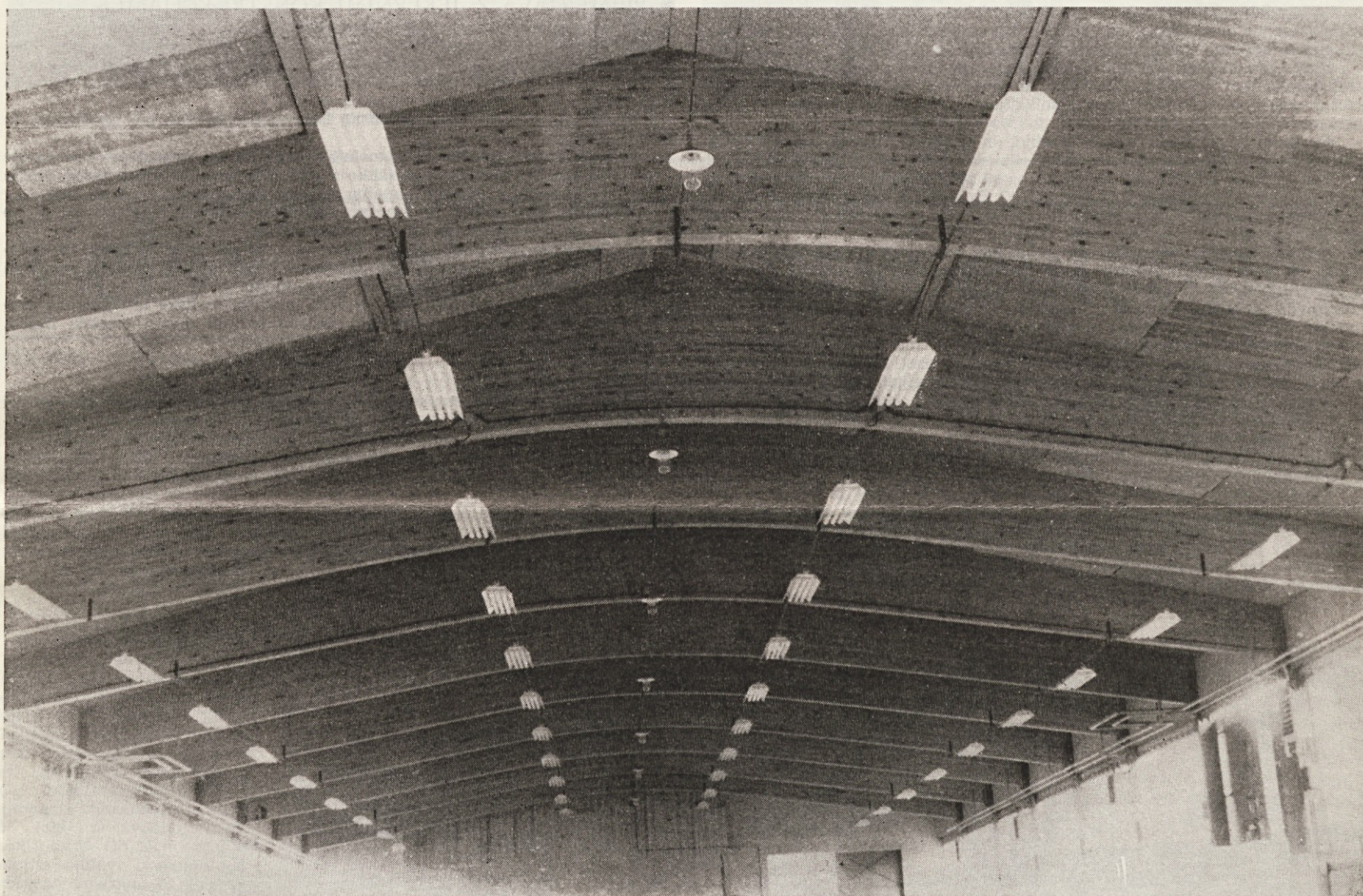
# hoja

GLASILO  
KOLEKTIVA  
PREDELAVE  
LESA  
LJUBLJANA

II 480081

hoja

LETO 1971



Primer lepljene konstrukcije v proizvodni hali Tesarstva

KONSTRUKTORJI IN ARHITEKTI IMAJO MOŽNOSTI IZBIRE NOVIH ESTETSKIH OBLIK IN KONSTRUKCIJ

## LAMELNI LEPLJENI NOSILCI

Lamelni lepljeni nosilci imajo v svetu širok spekter uporabe od industrijskih, sejemskih paviljonov, stavb, športnih objektov, bazenov, do arhitektonsko izredno zahtevnih reprezentančnih objektov

»Hoja« — predelava lesa, dela na svojem obratu Tesarstvo na Ižanski cesti razne tesarske konstrukcije. To so: strešne, mostovne konstrukcije, razni opaži, barake in vikend hišice.

V delovnem programu »Tesarstvo« so se razvijale različne variante strešnih konstrukcij in to od običajne klasične strešne konstrukcije, predalčne konstrukcije, žebljane in zvižacene. V nadaljnji fazi razvoja se je razvil lepljeni predalčni nosilec tako imenovani TRIGONIT nosilec, za njim pa se je proučevala izdelava WELSTEG nosilca, ki ga pa tržišče ni osvojilo. V letu 1967 se je pričela študija o lamelnih lepljenih nosilcih, pri katerih je nastala težava izdelave, ker ni bilo konkretnega naročila.

V jeseni 1969 se je podjetje kot investitor proizvodne tesarske hale na obratu Tesarstvo na Ižanski cesti odločilo, da se izvede strešna konstrukcija

iz lamelnih lepljenih nosilcev. Tako je prišlo do prvega konkretnega naročila za izdelavo lepljenih lamelnih nosilcev.

V času izdelave nosilcev za tesarsko halo so bili dani nosilci v preiskavo. Zavod za raziskavo materiala je izvršil raziskavo na nosilcu izdelanem na obratu Tesarstvo in izdal atest. S proizvodnjo lepljenih lamelnih nosilcev za Tesarstvo na obratu je obrat pridobil tudi prve izkušnje pri izdelavi teh nosilcev, obenem pa ima obrat tudi možnost pokazati, kako izgleda proizvodna hala s strešno konstrukcijo iz lepljenih lamelnih nosilcev.

### • LASTNOSTI IN UPORABA:

Lepljeni lamelni nosilci imajo široko uporabo v pogledu različnih oblik, velikih razponov in obtežb. Meje, ki so bile sedaj določene z naravnimi di-

(NADALJEVANJE NA 2. STRANI)

KONSTRUKTORJI IN ARHITEKTI IMAJO MOŽNOSTI IZBIRE NOVIH ESTETSKIH OBLIK IN KONSTRUKCIJ

# LAMELNI LEPLJENI NOSILCI

Lamelni lepljeni nosilci imajo v svetu širok spekter uporabe od industrijskih, sejmskih paviljonov, stavb, športnih objektov, bazenov, do arhitektonsko izredno zahtevnih reprezentančnih objektov

(NADALJEVANJE S 1. STRANI)

menzijami lesa so odpadle. Ravno tako ne predstavljajo okrivljene oblike in konstrukcije izdelave iz lesa nobenih težav.

Danes se lahko lepljeni lamelni nosilci primerjajo z armiranobetonskimi in jeklenimi nosilci. Zato lepljeni lamelni nosilci omogočajo konstruktorjem in arhitektom izbiro vedno novih estetskih oblik in konstrukcij.

Lamelni lepljeni nosilci imajo v svetu širok spekter uporabe od industrijskih, sejmskih paviljonov, stavb, športnih objektov, bazenov, do arhitektonsko izredno zahtevnih reprezentančnih objektov. Praktičnost v uporabi lepljenih lamelnih nosilcev je, da lahko pri uporabi le teh dobimo v celotnem preseku zgradbe do strehe uporabnostni prostor.

Prav tako dobimo pri uporabi lepljenih lamelnih nosilcev čisto notranjo stran strehe, ker so nosilci skobljani in premazani z zaščitnimi sredstvi. Ti strešni nosilci so nevtralni proti kemikalijam, dajo se pa impregnirati proti insektom in zaščititi proti vlagi.

Do sedaj je obstajalo znatno mnenja, da so leseni lepljeni lamelni nosilci neprimerni zaradi požarne varnosti in da so slabši od armirano betonskih oziroma železnih konstrukcij. Dejansko pa so zelo odporni proti ognju. Zaradi nizke toplotne prevodnosti  $0,12 \text{ kcal/m h } ^\circ\text{C}$  zgoreva les zelo počasi, pri čemer nudi nastajajoča plast oglja dodatno zaščito pred prodiranjem ognja v notranjost nosilca.

Lepljeni nosilci med požarom ne izgube svoje polne nosilnosti, kar se dogaja na primer pri armirano betonskih in jeklenih konstrukcijah. Poskusi, ki so bili izvedeni v raznih inozemskih inštitutih so pokazali veliko ognje-vzdržljivost lepljenih lamelnih konstrukcij. Proti vžigu pa lahko lepljene lamelne nosilce še zaščitimo s sredstvi, ki preprečujejo vžig.

Prednosti lesenih lepljenih lamelnih nosilcev je tudi v tem, ker so gladko obdelani in ne dopuščajo vsedanje prahu. Zaščita proti koroziji je odveč, kar je velik problem in strošek pri jeklenih konstrukcijah. Redno vzdrževanje pri lepljenih lamelnih konstrukcijah odpade. Leseni lepljeni lamelni nosilci, ki so zlepljeni iz umetno sušenih lamel, izbranih in dolžinsko zlepljenih, so pri ustreznem konstruktivnem oblikovanju trajni proti razpokanju lesa, proti koroziji in temperaturnim spremembam. Kvaliteta lesa, lepil in samih nosilcev je dokazana z atesti ustreznih inštitutov.

Lamelni lepljeni nosilci ustrezno statično preračunani in pravilno konstruirani predstavljajo visoko rentabilen, uporaben in izredno estetski izdelek. Leseni nosilci so kemično neutralni in nedovzetni do raznih kemičnih reakcij. Ekonomske primerjave med lesenimi lamelnimi lepljenimi nosilci in armiranobetonskimi ter jeklenimi nosilci so pokazale, da so lepljeni lamelni nosilci konkurenčni armiranobetonskim in jeklenim nosilcem.

## ● PRIMERJAVA Z ARMIRANO BETONSKIMI KONSTRUKCIJAMI:

Lepljeni lamelni nosilci so cenejši v vseh oblikah oziroma tipih od armiranobetonskih izvedb grajenih na kraju samem. V primerjavi s serijsko prednapeto izvedbo trikadnega nosilca je tročlenski lamelni gredni nosilec le 9% dražji. Tročlenski bočni lepljeni lamelni nosilci pa so cenejši od tipskih montažnih armirano betonskih bočnih nosilcev.

## ● PRIMERJAVA Z JEKLENIMI KONSTRUKCIJAMI:

Raziskave so pokazale, da so ekonomski izračuni v prid gradnje z lamelnimi nosilci pri vseh tipih jeklene konstrukcije, razen okvirne konstrukcije, pa še to zaradi malih serij, ker ne prenese visokih stroškov za nabavo nove opreme za modernejši tehnološki proces. V ekonomskem izračunu pa niso upoštevane vse prednosti lepljenih konstrukcij.

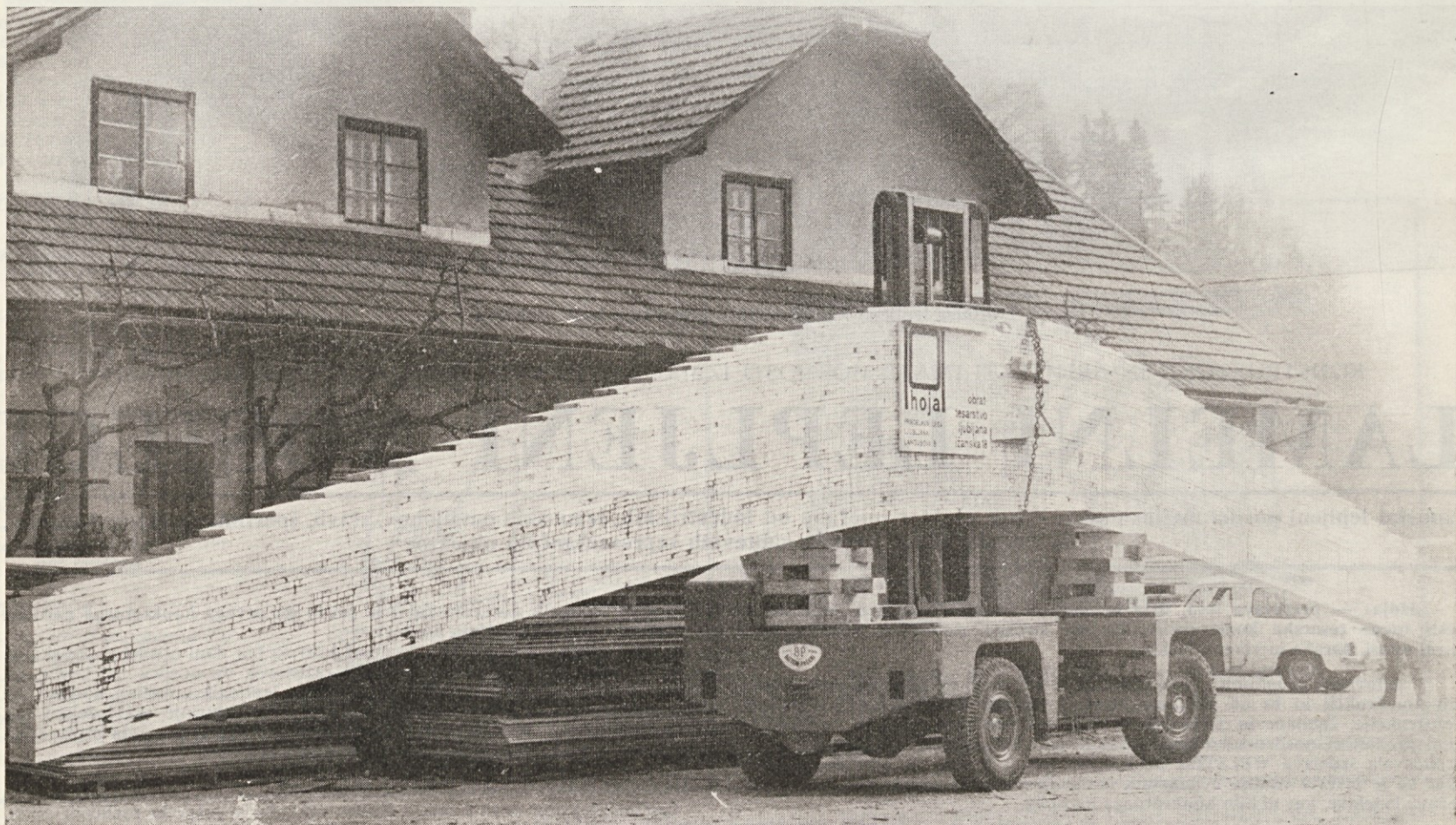
V ekonomičnost lepljenih lamelnih konstrukcij pa niso bili upoštevani še faktorji, kot so:

- vzdrževalni stroški pri lamelnih konstrukcijah odpadejo, kar pa ne velja za jeklene. Zato so lahko v prvi fazi lamelne konstrukcije dražje od jeklenih, v daljšem obdobju so pa občutno cenejše od jeklenih.
- Hitra proizvodnja in montaža lepljenih lamelnih konstrukcij, ki so pa po nekaj dneh po izdelavi polno nosilne.
- Omejitev velikosti in dolžin lepljenih nosilcev je le z ozirom na možnosti transportiranja: da se pa večino konstrukcij prilagoditi možnosti transporta in kasnejši montaži na gradbišču.
- Lepljene lamelne konstrukcije dajo možnost serijske in tipizirane proizvodnje nosilcev in objektov. Možno je tudi doseči estetski izgled, kar nimajo do sedaj uporabljene konstrukcije.

## ● Zaključek:

- Lepljene lamelne konstrukcije so v svetu že dobro znane, medtem ko pri nas te konstrukcije šele uvajamo. S svojo prilagodljivostjo konstrukcij arhitektonskim zahtevam, statičnim in tehničnim pogojem kot tudi v kvaliteti in trajnosti, odpirajo vrata uporabi teh konstrukcij tudi v naši deželi.
- Pri nas je mnogo objektov, ki bi z uporabo lepljenih lamelnih konstrukcij pridobili na estetskem vidiku, na funkcionalnosti in na reprezentančnosti objektov. Prav tako bi z uporabo lamelnih lepljenih konstrukcij na mnogih objektih lažje zadovoljili statičnim in tehničnim pogojem, vsekakor tudi kvaliteti in trajnosti. Tako tudi pri nas pridobiva vse večjo uporabnost lepljena lamelna konstrukcija.

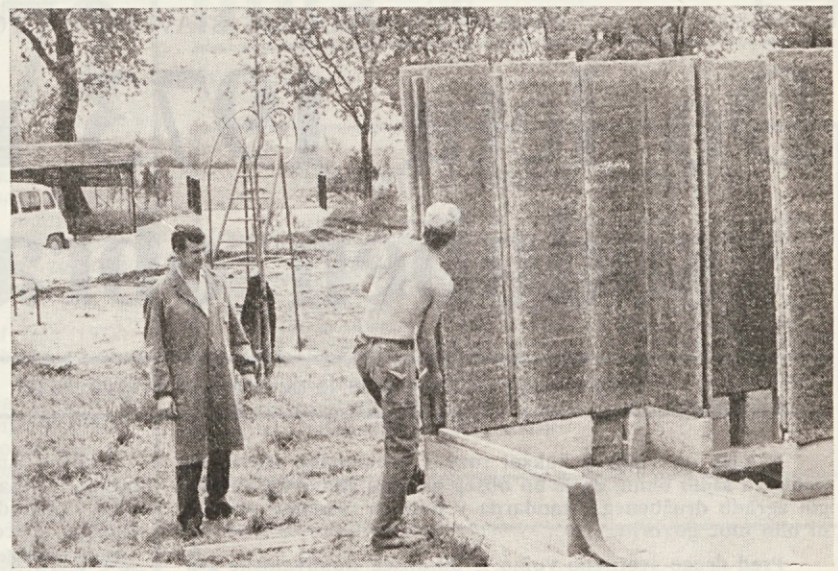
JANEŽIČ ING. ANTON



Lepljeni nosilec (prvi izdelek) »Ižanka« pripravljen za preizkus v Zavodu za raziskavo materiala



Velox odpira nove gradbene možnosti



Gradnja s tankostenskim lepljenim elementom

DAN ZA DNEM SE PORAJAJO NOVE IDEJE

# Velox — ob svoji prvi obletnici!

Ob delu z veloxom raste naša izkušnost, bogatejši smo za nova spoznanja, da lahko z veseljem odgovarjamo na vprašanja vseh tistih, ki so se odločili za velox, ker vidijo v njem zares kvaliteten material

Minilo je leto dni, odkar je lansko jesen ob otvoritvi tovarne velox specialnih gradbenih plošč prišel s proizvodnega traku prvi, drugi, tretji... kvadratni meter novega gradbenega materiala. Ob vstopu na tržišče je moral pokazati vse svoje odlike in sposobnosti, da bi v areni gradbenih materialov in njihovi medsebojni tekmi vzbudil zanimanje trga.

S pojavom na tržišču, mu je bila začrtana razvojna pot; le-to razdelimo v dve osnovni smeri:

- b) razvoj velox elementa — prefabricirane plošče.
- a) razvoj Velox plošče

a)

Proizvodni program 2,5 cm, 3,5 cm, 5 cm ni in ne bi smel biti tako tog, da ne bi sprejel odmeva tržišča in se prilagodil s svojimi proizvodi potrebam in predlogom — kolikor pač tehnološke zasnove to omogočajo. Pri vsem tem pa daje prefabrikacija plošče v elemente možnosti, da idejo, še tako nenavadno, lahko uresničimo. Ob ideji navadno stojijo zahteve fizikalno tehničnega značaja, ki se z dimenzijami in obdelavo strnejo v končen, željen proizvod. Ploščo samo največ uporab-

ljamo v sistemu gradnje z opažnim betonom, kjer nam izbrane debeline jedra z ustreznimi ploščami v pogledu toplotne zaščite objektov in njihove stabilizacije popolnoma ustrezajo. Širi pa se njena uporaba tudi pri toplotnih in zvočnih izolacijah stropov. Prenekatero oko projektanta predvidi velox ploščo kot vidno stensko ali stropno oblogo. Navadno so v taki izbiri plošče obarvane s toni temeljnih jubocolorjev, kar daje sicer grobi a zanimivi strukturi prav estetske efekte.

b)

Velox plošča doživlja v prefabrikaciji močan in vsestranski razvoj, ki gre v dve osnovni, dokaj različni smeri.

1. področje gradnje — prave montažne gradnje s tankostenskim lepljenim elementi. Na tem področju je nastala kot najenostavnejša velox garaža, sledijo pa ji velox vikend in velox montažna atrijska hiša. Po odmevu s trga smo izdelali garažo v paketu, v naslednji fazi pa bo »paket« zajel tudi vikend in morda hišo — perspektiva je torč hiša v paketu.

Velox lepljen stenski element je nosilni element objekta, hkrati pa zadosten toplotni izolator. Debelina stene je seveda prilagojena nalogi, ki jo opravlja. (npr. atrijska hiša ima zunanjo nosilno steno iz plošče deb.  $3 \times 5$  cm, notranjo predelno pa iz plošč debeline  $3 \times 3,5$  cm, medtem ko toplotno zvočno in statično manj zahtevni garaži odgovarja element deb.  $3 \times 2,5$  cm.

2. področje prefabrikatov — velox montažni stropni elementi višine 12,5—57 cm. Za področje armirano opečnih stropov predstavljajo Velox stropni elementi kvaliteto in konkurenčno nadomestilo. Višine 12,5—57 cm nam povedo, da ti elementi ne poznajo problemov razpona. Prihranek na materialu in času, sta dva bistvena pokazatelja ekonomske upravičenosti.

Velox nosilni panoji za razpone do 6 m in nosilnosti do

600 kp/m<sup>2</sup> so zanimivi predvsem v industrijski gradnji. Predstavljajo področje razvoja, da bodo ob vstopu na trg čimbolj izpopolnjeni.

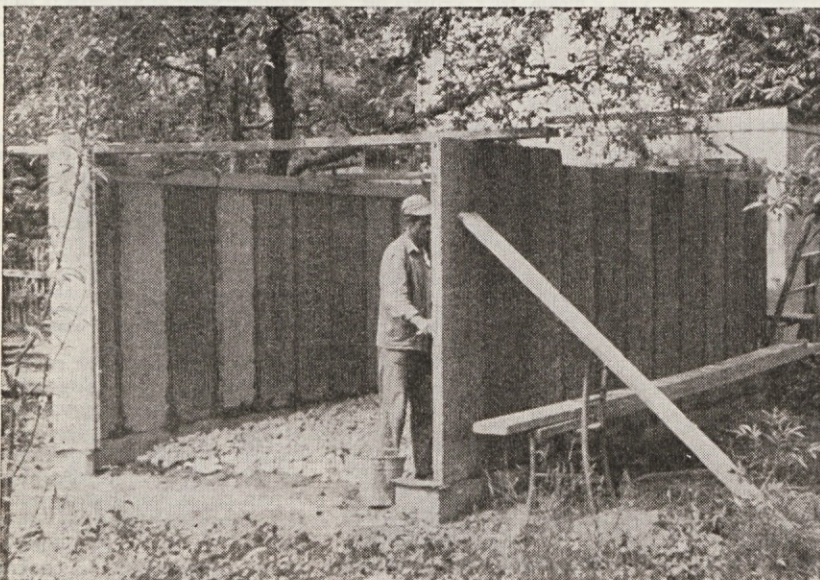
— velox montažne preklade

— velox omarice za robo

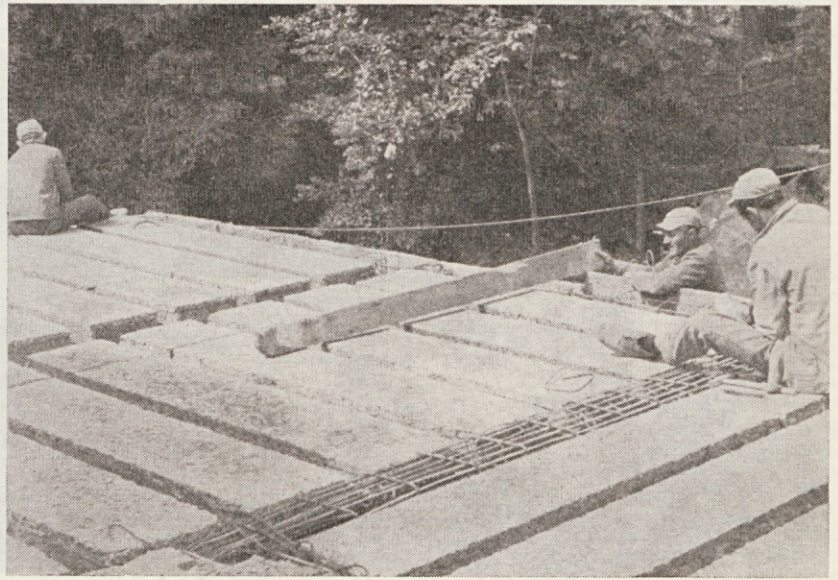
To sta dva proizvoda, zanimiva za tržišče, ki za svojo realizacijo zahtevata določeno investicijo, kot tudi dobro raziskavo tržišča.

Naj bo to bežen pregled in smernice s področja predelave veloxa. Dan za dnem se porajajo nove ideje, ideje o novih proizvodih, o izpopolnitvah. Ob delu z veloxom raste naša izkušnost, bogatejši smo za nova spoznanja, da lahko in z veseljem odgovarjamo na vprašanja vseh, ki so se odločili za velox, ker vidijo v njem kvaliteten material.

dipl. inž. RAJKO JAVORNIK



Začeli smo izdelovati tudi garaže v paketu



Velox montažni stropni elementi

INDUSTRIJSKI RAZVOJ PROIZVODNJE STAVBENEGA POHIŠTVA

# Do leta 1973 nov sodoben obrat

Tehnologija proizvodnje je že v celoti pripravljena

V letih po vojni o kakšni razviti proizvodnji stavbnega pohištva kljub temu, da je bil obseg gradnje stanovanj in drugih zgradb družbenega standarda v polnem razmahu pri nas, ni bilo moč govoriti.

Pred drugo svetovno vojno je bil obseg stanovanjske graditve in drugih objektov v znatno manjši meri. Ta dejstva predvsem pa družbeno ekonomski pogoji so ovirali razvoj velikoserijske proizvodnje v tej panogi gospodarstva.

Vse potrebno stavbeno pohištvo za stanovanjske, poslovne, javne in druge zgradbe so izdelali v večjih in manjših zasebnih delavnicah na primitiven maloserijski način.

Po vojni so bile vse 1945 usmerjene na izgradnjo in obnovo bazične industrije, ki naj omogoči nadaljnji razvoj Slovenije in ustvari boljše pogoje za življenje prebivalstva. Stanovanjska izgradnja je zastopala za tedanjimi velikimi potrebami, primanjkovalo je stanovanj posebno v mestih in industrijskih centrih za novo prebivalstvo, ki je zaradi naglega razvoja industrije nenehno dotekalo s podeželja. V tej dobi so se v večji meri obnavljala v vojni porušena stanovanja, izgradnja novih pa je potekala s počasnejšim tempom. Za kritje teh potreb so bila tudi v Ljubljani osnovana manjša podjetja med njimi tudi »Stavbeno mizarstvo« v Slomškovi ulici in »Tesar« v Parmovi ulici. Vendar je tudi tu proizvodnja potekala na primitiven obrtniški način.

Omenjeni podjetji sta prevzemali večja naročila stavbenega pohištva za stanovanjske bloke, šole, upravne zgradbe itd. Kljub temu pa te daj proizvodnja stavbenega pohištva na teh dveh obratih ne pomeni nekega napredka v

proizvodnji. Proizvodne kapacitete so bile sicer zadostne, ko je bil tempo gradnje stanovanj in gradnje na sploh še zelo šibak.

S planirano izgradnjo stanovanj in hitrim razvojem sorodnih podjetij ter uvedbo standardizacije je kolektiv »Stavbenega mizarstva« pričel misliti na uvedbo sodobne tehnologije in obnovo strojne parka. Realizacija tega mu je bila omogočena leta 1963 ob pripojitvi k Galanteriji Podpeč v skupno podjetje LKL (Lesni kombinat Ljubljana).

V novo imenovanem podjetju so bile formirane službe, ki so obratu zagotovile tehnološki razvoj in nabavo novih strojev.

Leta 1968 se je pripojilo še podjetje »EDILIT« iz Parmove ulice in tako je LKL z uvedbo racionalizacije tudi na tem obratu, razpolagal z dokaj močno proizvodnjo stavbnega pohištva.

Leta 1970 je naše podjetje LKL spremenilo svoj naslov in se od tedaj dalje imenuje »Hoja« Ljubljana. S stalnim naraščanjem potreb stavbenega pohištva predvsem za turistične objekte sta se obrata specializirala za izdelavo in montažo stavbnega pohištva takega tipa. To pohištvo je izredno zahtevno po kakovosti, izdelavi in montaži.

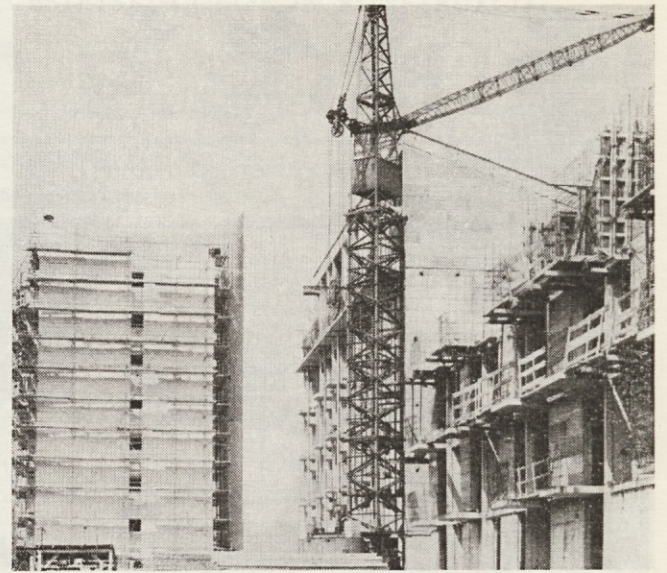
Uspešno smo se vključili tudi na mednarodno tržišče in sicer v Zahodno in Vzhodno Nemčijo, Švico in Libijo.

Naše podjetje je eno izmed prvih v Jugoslaviji, ki je dobavljalo stavbeno pohištvo za hotelske objekte s specialnim uvoženim okovjem, po želji investitorja in projektantov. Zaradi izredne kakovosti in hitre izdelave ter montaže po sistemu na ključ smo opremljali vse večje turistične objekte ob Jadranski obali in sicer Portorož: hotel »Jadranka« in Depandansa hotela »Riviera«; Koper: hotel »Zusterna«; Medulin pri Pulju: hotel »Belvedere«; Umag, hotel »Katoro«; Poreč: hotel »Materada«; Sibenik: hotel »Solaris«; Trogir: hotel »Medena I, II, III«; Zadar: hotel »Barbara« in »Park«; Petrcani: hotel »Makija«; Cavtat pri Dubrovniku: hotel »Albatros«; Krk: hotel »Njivice« in naseleje Peščenik; Mali Lošinj: hotel »Belevue«; Korčula: hotel »Marko Polo« in »Posejdon« V. Luka; Sarajevo: hotel »Terma« na Ilidi; Orebič, hotel »Perna«; Gacka pri Plitvicah; hotel »Gacko Lešček«; Beograd: hotel »Moskva« (v izgradnji); Bled: hotel »Golf« in Ljubljana: hotel »Lev«.

Sedanje stanje gospodarstva terjata temeljite spremembe v finančni politiki zato se popolnoma ukinja gradnja objektov brez kritja. Gradijo se le objekti za katera so zagotovljena finačna sredstva, to pa je predvsem stanovanjska izgradnja.

- Da bi se uspešno vključili
- na tem področju v tržišče
- stavbenega pohištva in pri-
- lagodili proizvodnjo in ar-
- tikle potrebam stanovanj
- se je vodstvo podjetja ob
- podpori kolektiva Mizar-
- stvo I in Mizarstvo II od-
- ločilo, da se zgradi nov so-
- doben obrat na industrijski
- coni Vič, poleg na novo
- zgrajenega obrata Velox.
- Pričeli smo že s priprav-
- ljalnimi deli. Tehnologija
- proizvodnje je že v celoti
- pripravljena, obrat pa bo
- gotov v aprilu 1973.

PRIMC ZORAN



Primer velox gradnje

ŠELE LETO DNI JE MIMO

## VSEPOVSOD VELOX GRADNJE

Nov način gradnje stanovanjskih, hotelskih in drugih objektov je v zelo kratkem času osvojil Slovenijo, pa tudi druge kraje v državi

Minilo je nekaj več kot leto dni, odkar so se v okolici Ljubljane pojavili malce čudni gradbeni objekti. Ljudje so se z zanimanjem in negotovostjo ozirali proti zgradbam s svojimi sivo rjavimi fasadami, ki so neverjetno hitro rastle in dobivale končne oblike.

Leto dni je mimo, odkar se je SGP Grosuplje, SGP Stavbenik Koper in nekaj privatnikov spoprijelo pri nas s povsem novim načinom gradnje kakor tudi novim materialom. Podjetje Hoja Ljubljana je dalo na trg prve velox gradbene plošče. Plošča, ki služi kot zglubljeni opaž, toplotni izolator ima svoj začetek v sosednji Avstriji. Petnajstletni kakor tudi novejši objekti v Avstriji so dobili pri nas že številne inačice. Novi hotel v Lipici je med prvimi katerega notranost stene so se gradile v veloxu. Poleg tega je zrasel v Sentvidu pri Ljubljani velik stanovanjski objekt, takozvani »bumerang«. SGP Stavbenik Koper je poleg tega zgradil s svojo gradbeno skupino v Ljubljani v naselju BS-7 pri Ruskem carju v veloxu cca 150 vseljivih stanovanj. Na Trati pri Sentvidu je pričel z gradnjo novega »bumerangu« podobnega bloka. Nadalje predvideva v naselju BS-7 — mala ulica gradnjo 250 stanovanj v blokih, ter 8 atrijskih hiš.

Ce se ozremo na drugo podjetje SGP Grosuplje, ki je preusmerilo

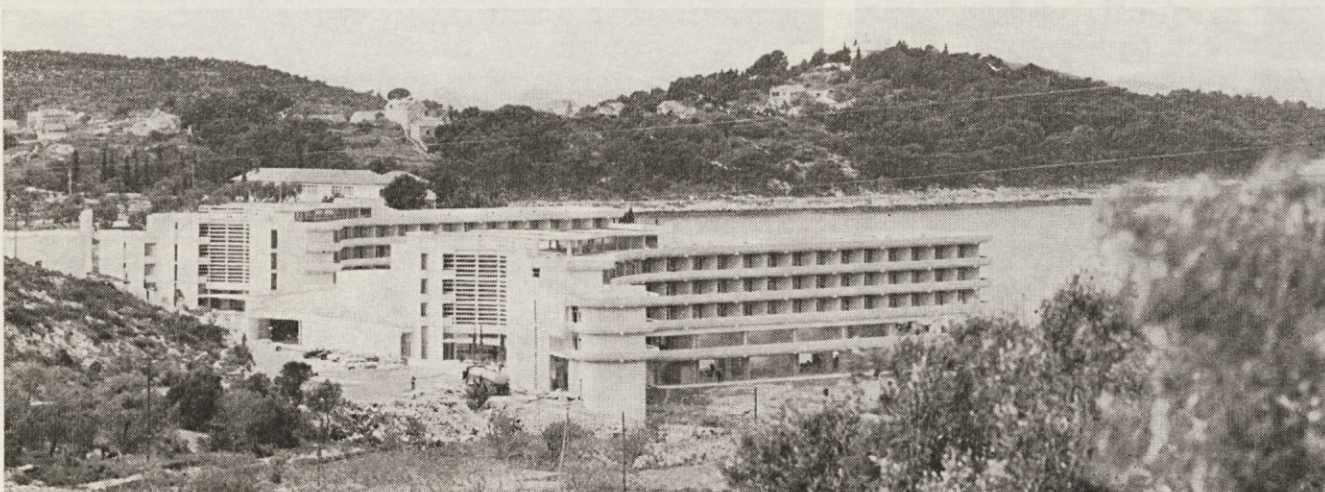
za 80 % stanovanjsko gradnjo klasične v velox tehnologijo, vidimo, da gre velox gradnja z velikimi koraki naprej. Omenjeno podjetje je končalo deloma ali v celoti v letu, ki se mu bliža konec zelo impozantne objekte. Izročilo je v uporabo 3 stanovanjske bloke v Trebnjem in zgradilo do tretje gradbene faze »U blok« na Viču z bruto površino okrog 7.500 m<sup>2</sup>. Predvidena je izgradnja nadaljnjih treh enakih blokov. V njegovem projektivnem biroju snujejo in projektirajo še nadaljnje gradnje v veloxu. V naselju VS-6 na Viču bo zraslo še okrog 8 blokov in stolpnice. Pričeli so z zazidavo Ambroževega trga, kjer bo okrog 220 stanovanj. Poleg ljubljanskega bazena, kjer je tudi podjetje za napredek stanovanjskega in javnega okolja »Ambijent« pričelo s projektiranjem Murgeljev in nekaj visokih objektov v veloxu je ta gradnja osvojila tudi ostale kraje v Sloveniji in Jugoslaviji. SGP Veograd iz Velenja bo gradilo v Celju in Karlovcu 12 nadstropne stolpnice, GP Tempo iz Zagreba gradi v Prezidu tovarno pohištva, GP Zidgrad Idrija pa realizira v veloxu znano šolo v Cerknem, katero je projektiral Projektiivni biro »AB« v Ljubljani.

Zelo veliko je pripomogel k afirmaciji velox gradnje tudi sejem gradbeništva v Beogradu, katerega se je udeležilo tudi naše podjetje. Danes ve za velox skoraj sleherni gradbenik v Jugoslaviji.

Poleg vseh opisanih gradenj je za marsikoga, ki ima avtomobil brez »stalca« zanimiva velox garaža. Garaža, ki jo je moč postaviti v enem dnevu je na izgled ekvivalentna klasični. Je ceneja in jo zgradi lahko vsak posameznik ker jo dobi v paketu.

Podjetje ima namen razširiti svojo dejavnost na montažne vikende in stanovanjske atrijske hiše »Murglje«, ter fasade montažnih jeklenih konstrukcij »Trimox« Trebnje. S tem pa bo tudi velox material dosegel plasma, ki si ga želi HOJA, ter vsak zainteresirani posameznik te cenene gradnje.

MAGISTER MARKO, dipl. ing.



Naše podjetje je med drugim opremilo tudi hotel Albatros v Cavtatu pri Dubrovniku

# V novo leto 1972

Ponovno smo na pragu novega leta. Spet si bomo segli v roke in si želeli vso srečo. Ob tem pa bomo pomislili na dogodke, ki so nas spremljali in oblikovali naša doživetja v preteklem letu.

Prav je, da se tudi mi v podjetju Hoja spomnimo, kaj vse smo storili v letu 1971 in kakšni so obeti za vnaprej.

Minulo leto je bilo gospodarsko in politično zelo razgibano. Svetovna denarna kriza, napetosti v političnem življenju in nazadovanje svetovne gospodarske rasti so pustili posledice tudi v jugoslovanskem gospodarskem življenju. Če dodamo še naše specifične slabosti, tj. velika nelikvidnost gospodarstva, pomanjkanje delovne sile, neurejene sistemske rešitve gospodarskih problemov, zapiranje tržišč v nacionalne okvire in še podobno, vse to je imelo za posledico, da se je jugoslovansko gospodarstvo ob visoki stopnji rasti in inflacije, nenormalno razvijalo. Posledice tega razvoja pa je občutilo tudi naše podjetje.

Čeprav bomo beležili povečanje obsega proizvodnje glede na leto 1970 za 28 odstotkov in temu primerno tudi osebnih dohodkov, pa nam bo uspešnost poslova-

nja padla pri sredstvih za našo razširjeno reprodukcijo. To pa pomeni, da smo morali opraviti več dela za manjši dobiček. Kljub temu pa v podjetju nismo črnogledi in glede na vse opisane zunanje momente beležimo zadovoljiv uspeh poslovanja v letu 1971.

Kaj lahko pričakujemo od leta 1972. Že vnaprej lahko trdimo, da bodo gospodarska gibanja tako v svetu, kakor tudi doma še vedno zelo razgibana, vendar z močnim poudarkom na upadanju konjunktura. To pa pomeni, da bomo morali za izpolnitev naših nalog zelo dobro in uspešno delati, da ne bomo zabredli v težave. Prav gotovo si zato želimo v novem letu veliko poslovnega uspeha in čim uspešnejše premaganje vseh težav in izpolnjevanje vseh nalog, ki si jih bomo zadali. Potrebovali bomo veliko enotnosti, požrtvovalnosti in složnega dela, da bomo uresničili naše cilje in obdržali naše podjetje na solidni višini.

Osebnostno pa želim vsem članom Hoje čim boljše delo in počutje v našem kolektivu, v osebni življenju pa srečo in zadovoljstvo v novem letu.

JOŽE KOVAČ, dipl. inž.

# hoja

GLASILO  
KOLEKTIVA  
PREDELAVE  
LESA  
LJUBLJANA



Leto 1971

St. 6

## OBVESTILO NAŠIM BRALCEM

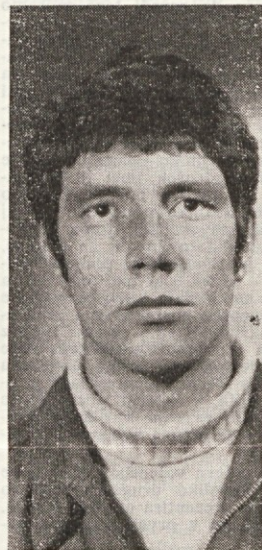
Za razliko od prejšnjih in prihodnjih števil našega glasila HOJA, smo tokrat nekoliko drugače razporedili strani, kajti srednje štiri strani so le dodatek k osmim stranem, ki smo jih tokrat namenili predvsem našim poslovnim partnerjem in kupcem, da bi jih seznanili z nekaterimi našimi izdelki in poslovanjem. Ti bodo prejeli glasilo HOJA brez dodatka, ki je namenjen le članom našega kolektiva. V tem dodatku na štirih straneh pa smo tokrat skušali posredovati v nekoliko bolj strnjeni obliki pripeke iz dela in življenja v našem kolektivu.

- ZE NASLEDNJA ŠTEVILKA HOJE, KI BO IZŠLA V ZACETKU
- PRIHODNJEGA LETA, PA BO SPET V OBICAJNEM OBSEGU
- IN Z NESPREMENJENO VSEBINO

## POMENEK Z NAŠIM ŠTIPENDISTOM

### Nikoli preveč denarja

Janez Ileršič se bo po končanem študiju zaposlil v našem podjetju



Janez Ileršič

Komaj nekaj dni je mino, ko sem na otvoritvi nove prodajalne »MAXI MARKETA« v Ljubljani srečal študenta BTF — Ileršič Janeza ter z njim malo pokramljal. Čas je bil obema skopo odmerjen, zato sem su zastavil nekaj vprašanj, na katera pa mi je brž odgovoril:

Od kdaj ste naš štipendist?

— Od letošnjega šolskega leta.

Katero šolo obiskujete?

— BTF — gozdarski oddelek, odsek za lesno tehnologijo.

Zakaj ste si kot štipendista izbrali »HOJO«?

— Ker je v Ljubljani, ker me zanima način proizvodnje podjetja in ker je ime HOJA znano in njeni proizvodi dobivajo vse večja priznanja.

Od kje poznate podjetje HOJA?

— Se iz časov, ko se je podjetje imenovalo LKL (Lesni kombinat Ljubljana).

Ali veste kaj pomeni beseda »HOJA«?

— Beseda pomeni vrsto iglavca.

Morda poznate tovarniško glasilo našega podjetja?

— Poznam in se mi zdi dokaj urejeno in prirejeno nivoju bralcev.

Kje ste si prvič ogledali glasilo?

— Prvo glasilo LKL — »Glasnik« — sem si ogledal pri sošolcu, katerega oče je bil zaposlen pri tedanjem LKL. Sedanje glasilo pa sem dobil v kadrovske oddelku podjetja, kjer sem bil na razgo-

voru v zvezi z mojo študentsko stipendijo. Dali ste mi ga prav vi.

Kolikšna je višina vaše stipendije?

— 400 novih dinarjev.

Vam to zadostuje z oziranjem na sedanje cene?

— Osebnostno nisem nagnjen k nepotrebnemu trošenju denarja, zato mi ta višina stipendije v glavnem zadostuje, sicer pa študentu denarja nikdar ni preveč.

Kakšna je vaša želja po končanem študiju in kaj od podjetja pričakujete?

— Po končanem študiju se želim zaposliti pri podjetju »HOJA«, od podjetja pa pričakujem zanimivo delo ter kar najhitrejšo združenje vseh obratov po začrtanem planu.

In kaj vam pomeni beseda VELOX?

— Beseda mi ni tuja in mi pomeni ime za vrsto gradbenih plošč, katere nova tovarna — edinstvena v Jugoslaviji — v zadnjem času z uspehom proizvaja.

Minute so hitele in Janez je moral na predavanje, jaz pa opraviti svoje obveznosti in razšla sva se.

DRAGO REDENŠEK

## ČETIRTO SREČANJE DELOVNIH JUBILANTOV

### Tudi v prihodnje tako prizadevni

Govoril je generalni direktor ing. Jože Kovač, v imenu jubilaritov pa se je zahvalil Stane Kenig

Četrto srečanje delovnih jubilaritov je bilo 27. novembra v salonu gostišča RIO. Svečanost je pričel Jože Šilc, ki je toplo pozdravil 42 jubilaritov (eden je bil zaradi bolezni odsoten), nato pa je govoril generalni direktor ing. Jože Kovač. Najprej je na kratko orisal razvoj in sedanje stanje podjetja, nato pa je govoril tudi o težavah na tržišču ter perspektivi podjetja. Poudaril je prizadevnost kolektiva, pripravljenost vlagati ustvarjalne viške dela v gradnjo objektov za preselitev obrata Mizarstvo I in II. Samo v združeni proizvodnji je bodočnost podjetja. Res je, da smo z investiranjem v zamudi, toda za obstoj podjetja je treba to zamudo nadoknaditi. Res je tudi, da so se delovni pogoji v mnogih obratih temeljito izboljšali (primer nove hale na obratu Tesarstvo). Tudi o rentabilnosti Galanterije Podpeč so bile izrečene spodbudne besede.

V imenu jubilaritov se je za spodbudne direktorjeve besede zahvalil Stane Kenig in obljubil, da bodo še vnaprej tako prizadevni kot so bili do sedaj, da bodo družno delali za še boljši razvoj podjetja.

Po razdelitvi priznanj in nagrad je bila prosta zabava. Nastalo je prijetno razpoloženje, razvezali so se jeziki, zadonela je pesem, harmonika pa je vabila na ples.

Tudi to srečanje je pokazalo, kako skromen je naš delavec in kako hvaležen za vsako pozornost, ki mu jo izkaže vodstvo podjetja.

Naslednje srečanje jubilaritov bo prihodnje leto pred prvim majem.

JANEZ GABROVŠEK



Četrta skupina naših delovnih jubilaritov

# Še enkrat: »Potrebujejo našo pomoč«

Članek, ki je med člani kolektiva sprožil različne komentarje in tudi zelo kritične ocene

V zadnji številki »Hoje« smo brali pod gornjim naslovom sestavek, ki ga je prispeval tovariš Drago Redenšek in v katerem opisuje problematiko v zvezi z vajenci. V navedenem sestavku smo brali poleg ostalega tudi naslednje:

»NE BO ODVEČ, CE SPREGOVORIMO NEKAJ BESED O VAJENISKIH NAGRADAH. VAJENCI, KI SO V PODJETJU PRVO LETO, IMAJO DOLOČENO OSNOVNO NAGRADO V VIŠINI 550 ND, VENDAR S POUČARSTVOM, DA SE VAJENCEM — DOMACINOM ZMANJŠA NAGRADA ZA 20 ODSOTKOV.«

Ta stavek je povzročil med člani kolektiva različne komentarje in kot smo zvedeli tudi zelo kritične ocene. Delavci na enem izmed naših obratov so se spraševali, kakšno politiko vodi podjetje ko vajencem domačinom zmanjšuje vajeniške nagrade za 30 odstotkov? Menili so, da je to glavni vzrok, da ni moč dobiti vajencev domačinov in da zaradi tega moramo »uvoziti« vajence iz sosednjih republik. K tej oceni ne moremo nasprotovati, ker so jo bralci ustvarili po samem naslovu, zlasti pa po zgoraj citiranem stavku. Zaradi tega in na predlog nekaterih sodelavcev dajem svoje mnenje in pojasnilo v zvezi z objavljenim sestavkom. Nimam pomisleka, da je tovariš Redenšek imel dober namen, vendar se mu je verjetno nehoti nekoliko ponesrečil zgoraj citirani stavek. Ker doma ni dovolj kandidatov ne le za poklice, ki jih potrebuje naše podjetje (mizar — tesar), pač pa tudi ne za ostale poklice, je hitro razvijajoče se slovensko gospodarstvo prisiljeno oskrbovati se z vajenci tudi iz drugih republik. Zaradi tega naše podjetje, pa tudi druga slovenska podjetja iščejo vajence zlasti v tistih krajih, v katerih industrija še ni dosegla razvoja, ki omogoča zaposlitev celotnega prirastka prebivalstva.

Kar zadeva vajeniške nagrade je stvar nekoliko drugačna, kot jo bralcem prezentira citirani stavek. Vajenci, ne v prvem in ne v na-

slednjih letnikih, nimajo s pravilnikom v naprej določene osnovne vajeniške nagrade, pač pa to, po določbah 12. člena pravilnika o vajencih, določi svet delovne enote posamezno za vsakega vajenca, ob upoštevanju vajencevega odnosa do dela in doseženega učnega uspeha, z omejitvijo, da nagrada ne sme biti nižja od 30 % povprečnih OD podjetja za vajence v I., 40 % povprečnih OD podjetja za vajence v II. in 50 % povprečnih OD podjetja za vajence v III. letniku učenja. Tako določena vajeniška nagrada se še zviša za 40,00 za dober do 140,00 N din za odličen učni uspeh v predhodnem letniku učenja. Ta »dodatek« naj bi vajenca stimuliral za boljše prizadevanje pri učenju. Ne da bi opisal vzroke menim, da je neizpodbitno dejstvo, da sleherni državljan, ki stanuje in se hrani v menzah, restavracijah, gostilnah in drugih družbenih objektih, porabi za hrano in stanovanje več denarja kot tisti, ki stanuje in se hrani v lastnem stanovanju ali pri svojih starših. Zaradi tega je v 13. členu citiranega pravilnika določeno, da se pripadajoča vajeniška nagrada zniža vajencu (ne glede če je domačin ali »tujec«) za določen odstotek v naslednjih primerih, in sicer:

1. 20 % za vajence, ki stanujejo v lastnem stanovanju ali v stanovanju svojih staršev in se pri njih hranijo;
2. 50 % v primreih, ko plačuje

podjetje za vajence stroške bivanja v internatu, vendar samo za čas, ki ga vajenec prebije v internatu.

To določilo je sprejel DS podjetja z namenom, da ustvarimo približno enaki pogoji za vse vajence, vendar to določilo ne daje možnosti za ustvarjanje razlik med vajenci iz SR Slovenije in vajenci iz drugih republik. S podpisom samoupravnega sporazuma in predvsem z »vstopom« vajencev v internat doma srednje gradbene šole, pa so na tem področju nastale popolnoma nove kvalitete, ki jih moramo upoštevati tudi v naši praksi. Glede na to je odbor za interne samoupravne akte na seji dne 16. 11. 1971 sklenil predlagati DS popravek pravilnika o vajencih, tako da bi vajeniška nagrada znašala:

v I. letniku 20—25 % povprečnih OD podjetja,

v II. letniku 25—30 % povprečnih OD podjetja in še dodatek za dober, prav dober in odličen uspeh iz I. letnika v znesku 40, 70 oziroma 100 din.

v III. letniku 30—35 % povprečnih OD podjetja in še dodatek za dober, prav dober in odličen uspeh iz II. letnika v znesku 60, 100 oziroma 140 dinarjev.

Stroške internata naj bi po predlogu plačevalo podjetje in ne vajenec iz svoje nagrade, le v tem primeru pa bi se vajeniška nagrada znižala za 20 %.

- Spoštovani bralci! S tem sestavkom sem vas želel pravilno informirati o zadevi, hkrati pa izraziti zadovoljstvo, da vas ta vprašanja in druge poslovne odločitve v podjetju zanimajo in da pri njih želite sodelovati. To nam je hkrati dokaz, da naš časopis berete. Priporočam vam, da v njem sodelujete tudi vi, bodisi z vašimi prispevki ali z vprašanji in predlogi, o čemer želite da pišemo.

DANILO BAJAT

## • VPRAŠANJA IN ODGOVORI •

● VPRAŠANJE: Delavec odide na odsluženje vojaškega roka v maju, vrne pa se novembra naslednje leto. Kakšno pravico ima do koriščenja letnega dopusta pred odhodom in po vrnitvi?

ODGOVOR: Delavec pridobi pravico do letnega dopusta po 11 mesecih nepretrganega dela. Pripadajoči mu letni dopust lahko delavec koristi v tekočem koledarskem letu. Datum pričetka koriščenja dopusta sporoči delavcu podjetje z obvestilom o letnem dopustu najmanj 30 dni pred dnevom, ko naj delavec nastopi dopust ali pa se delavec in podjetje sporazumno dogovorita kdaj naj delavec nastopi dopust. Ni ovira da delavec, ki si je pridobil pravico do letnega dopusta tudi izkoristi ta dopust za tekoče leto v času od 1. januarja do odhoda na odsluženje vojaškega roka. V času, ko je na odsluženju vojaškega roka je delavec član delovne skupnosti, vendar vse njegove pravice in dolžnosti iz naslova dela mirujejo. Če delavec NEPOSREDNO po odslužitvi vojaškega roka nastopi delo, se šteje, da delo ni bilo pretrgano in ima pravico do letnega dopusta, ki mu pripada za leto v katerem je nastopil delo po odslužitvi vojaškega roka.

● VPRAŠANJE: Kakšne so pravice do nadomestila za vojaške obveznosti (zdravstveni pregledi, nabori)?

ODGOVOR: Za čas odsotnosti delavca z dela zaradi vojaških vaj, predvojaške vzgoje, udeležbe v civilni zaščiti, porote na sodišču in za čas, ko se je ta moral brez svoje krivde odzvati pozivom vojaških in drugih organov, prejme delavec nadomestilo osebnega dohodka. To nadomestilo je enako povprečnemu osebnemu dohodku, ki ga je prejel delavec v enakem času za opravljeno delo v zadnjih treh mesecih pred mesecem odsotnosti za katerega se nadomestilo obračunava. Torej nadomestilo osebnih dohodkov prejme delavec tudi za čas odsotnosti z dela zaradi vseh primerih le za tisti čas, ki mu ga pristojni organ, ki ga je klical prizna na ustreznem dokumentu, ki ga delavec mora vsa nabora, zdravstvenih pregledov in v drugih primerih, vendar v kokrat predložiti zaradi refundacije (povračila podjetju izplačane zneska). Če delavec ne predloži dokumenta za refundacijo, nima pravice do nadomestila osebnih dohodkov za čas odsotnosti z dela.

DANILO BAJAT

## REŠEVANJE NAŠIH PEREČIH PROBLEMOV

# Vpliv sindikata na stabilizacijo gospodarstva

Prizadevanja za uveljavitev take gospodarske politike, ki bo krepila materialno osnovo samoupravljanja in zagotavljala samoupravne pravice delavcev

V Ljubljani je bila minul mesec prva konferenca sindikata delavcev industrije in rudarstva Ljubljane, 7. in 8. decembra pa v Kranju III. kongres sindikata delavcev industrije in rudarstva Slovenije.

Najprej bi napisal nekaj stališč, za katera smo se zavzemali na I. konferenci sindikata Ljubljane, v naslednjem sestavku pa izvelek pomembnejših novosti iz Programskih usmeritev sindikata Slovenije v obdobju od leta 1971 do 1975.

Razprava v Ljubljani se je nanašala na tri področja, katera smo poizkušali podkrepiti konkretno s podatki iz gospodarstva in to:

Problem stimulacij za izvoz in zunanje trgovinskega deficita, problem nelikvidnosti gospodarstva, ter o delu na področju samoupravnega sporazumevanja in dogovarjanja o delitvi osebnega dohodka in cenah. Vse troje se nanaša na nujnost stabilizacije našega gospodarstva, določeno vlogo pa naj bi pri tem imel tudi sindikat.

Naj najprej citiram prvo točko I. poglavja o samoupravnem položaju delavcev v združenem delu, napisano v programskih usmeritvah sindikata za obdobje od 1971 do 1975 leta.

1. »Sedanja tržna gibanja, nelikvidnost, prezaloznost delovnih organizacij in drugi nestabilni pogoji gospodarstva siromašijo materialno bazo samoupravljanja in bistveno omejuje temeljne pravice in dolžnosti delavcev. Zato kongres zahteva uveljavitev take gospodarske politike, ki bo krepila materialno osnovo samoupravljanja in zagotavljala samoupravne pravice delavcev.«

Na področju izvoza ne moremo govoriti ravno o negativnem poslovanju lesne industrije v letošnjem letu, ker je dinar ravno devalviran na začetku leta. Devalvacija je pozitivno vplivala na rentabilnost poslovanja izvoznikov, medtem ko inflacija kljub izredno močni stopnji v letošnjem letu še ni pobrala celotne akumulacije, da bi beležili po do sedaj znanih podatkih že negativno poslovanje.

Tako podjetje, ki je v pretežni meri usmerjeno na izvoz, posluje v izvozu določen čas po devalvaciji pozitivno potem pa domača inflacija pobira akumulacijo, kljub priznavanju dodatnih premij, ki aдекватno ne morejo slediti povečevanju stroškov. Ta potek ima kup negativnih posledic. Isti izdelki imajo višje cene na domačem trgu od izvoznih. To vpliva na preusmeritev prodaje na domače tržišče, kar pa vedno ni mogoče. Prvič zaradi omejenosti

absorbiranja domačega tržišča, ker izvozniki delajo navadno velike serije (GP Podpeč) nadalje pa je težko zapustiti že osvojeno svetovno tržišče. Končni rezultat tega je zmanjševanje izvoza in povečevanje negativne zunanjetrgovinske bilance, pritisk na domače tržišče z visokimi cenami, s katerimi si poizkušajo pokrivati ustvarjeno izgubo v izvozu. To lahko podkrepimo z naslednjimi številkami o poslovanju našega obrata GP Podpeč. Zato pogledimo stopnje dohodka v posameznih letih in povprečno udeležbo v izvozu od celotne realizacije:

	Stopnja ČD	% izvoza
1965	- 6,9	—
1966 devalvacija	+ 7,7	—
1967	- 3,7	80
1968	- 5,3	77
1969	-13,8	68
1970	-18,0	68
1971 — 1. 9. — devalvacija	+ 2,0	69

Torej GP Podpeč je poslovala rentabilno samo prvo leto po devalvaciji 1966, potem pa se je zmanjševala stopnja čistega dohodka do največje negativne vrednosti —18,0 % v letu 1970, da bi v letošnjem letu zopet poslovali pozitivno zaradi devalvacije.

Vzrok zmanjševanja stopnje čistega dohodka med dvema devalvacijama je v nerealni pariteti dinarja oziroma v previsoki stopnji inflacije, o čemer sem že pisal. Iz teh podatkov lahko zaključimo, da neposredni proizvajalec — izvoznik ne razpolaga s sredstvi, ki jih ustvarja. V naši razpravi smo se zavzemali za ekonomsko plačilo ustvarjenih deviz, da pa mora država še vedno regulirati delitev v skladu z našim planom gospodarskega razvoja in v višini, ki jih dejansko ustvarimo.

Naslednji problem našega gospodarstva je nelikvidnost. Za razumevanje nelikvidnosti bom navedel tale primer: Srečata se dva prijatelja in začeta razgovor o situaciji in perspektivah vojeva podjetja. Predstavniki podjetja A) se hvali, da investirajo večjo vsoto denarja recimo 10 milijonov din v investicijo X. Na vprašanje od kje jim denar odgovori: »Počakali bomo s plačili robe našim dobaviteljem ter pohiteli z investicijo, da čim bolj uideemo podražitvam. Čez leto dni bo investicija pač višja za 17 %.« Predstavniki podjetja B) je bil v drugačnem položaju. Razliko med kup-

ci in dobavitelji so imeli v podjetju pozitivno za isti gornji znesek, pri tem pa izgubljali 17 % letno. Istočasno so imeli še konstantne težave s plačili dobaviteljem in celo izplačevanju osebnih dohodkov. Tudi v podjetju B) so imeli predvideno investicijo ravno za gornji znesek. Načrti so morali ostati v predalih zaradi zmanjšane stopnje čistega dohodka na račun podjetja A in, ker se istega postopka niso privoščili na račun podjetja C.

Tudi to je praktičen primer odtujevanja sredstev od proizvajalcev. Poleg tega je to še nevezgajno, saj ne zna ceniti denarja tisti, ki ga dobi zastoj oziroma pod milejšimi pogoji. Če bi takšna vlaganja bila ekonomsko utemeljena, to velja seveda za vse investicije, ne bi bila inflacija pri nas v povprečju 13,86 % od leta 1963 naprej. (Delo — sobota 11. dec. 1971.) V istem obdobju je znašala namreč letna stopnja inflacije v ZDA 3,44 %, Veliki Britaniji 4,40 %, Avstriji 3,59 %, Nemčiji 2,33 %, Franciji 3,95 %, Turčiji 6,53 % itd. Tako visoka stopnja inflacije daje možnost vplivanja na delitev narodnega dohodka in na zmanjševanje števila udeležencev pri delitvi. Tega nismo pravilno delili, saj drugače ne bi bilo treba obravnavati problema o socialni diferenciaciji.

Naslednji vir inflacije je prehitro naraščanje prejemkov prebivalstva. Le ti naraščajo hitreje od družbenega dohodka, pri čemer je treba opozoriti na strukturo samih prejemkov. Tako so se povečali prejemki industrije SRS v obdobju I.—VII. 1971 in primerjavi s I.—VI. 1970 skupaj za 31 %, v tem pa osebni dohodki za »22 %«, drugi osebni prejemki za 46 %, drugi prejemki v gotovini pa 50 %. Ta struktura delitve OD nam pove o povečevanju drugih prejemkov, ki ne gredo preko plačilnih list, v teh pa verjetno niso udeleženi delavci s spodnjega dela dohodkovne lestvice.

V povprečju bi lahko ocenili, da sindikat dobro uspeva pri zahtevah za povečevanjem prejemkov glede na povečevanje življenjskih stroškov — še celo preveč — da pa bo treba spremeniti notranjo strukturo delitve, ker nas le ta vodi v povečevanje socialne diferenciacije kljub navidezno ugodnim povprečjem.

- Zato bo ena od pomembnih nalog sindikata v bodoče
- tudi na področju delitve dohodka usmerjena zmanjševanje nju odtujevanja sredstev iz delovnih organizacij in krepitev materialne baze delavcev samoupravljalcev.

dipl. ing. CIRIL MRAK

# Pogoj za večji napredek

Tokrat kratek pogled v skrb za izobraževanje v nekaterih drugih deželah

Izobraževanje strokovnih kadrov sodi danes v svetu med najbolj pereče probleme gospodarstva vsake industrijsko napredne zemlje, ne samo zaradi naglega napredka znanosti in tehnike, pač pa tudi zaradi splošnih potreb prebivalstva, dviganja standarda in kulturne ravni.

Gospodarstvo vsepovsod močno občuti pomanjkanje izobraženih in usposobljenih kadrov, brez katerih ni mogoče misliti na kakršenkoli večji napredek. V gospodarstvu se dandanes zavedajo, da je vlaganje v kadre nujna investicija, ki je eden izmed pogojev za ekonomski napredek.

Ena od značilnih potez v sistemih izobraževanja strokovnih kadrov je ta, da se razen potrebnih znanstvenih raziskav v svetu usmerjajo močno na operativne naloge izobraževanja. Ta vpliv in neposredni pritisk gospodarstva na izobraževalno politiko je namreč čutiti tako na vzhodu, kakor na zahodu. Zato teži večina industrijsko naprednih držav za tem, da bi ustvarile sodoben, praktičen in gospodarskemu sistemu najustrežnejši sistem izobraževanja strokovnih kadrov, ki naj bi najbolje zadovoljil trenutne in perspektivne potrebe države.

Druga značilna črta v sistemu izobraževanja pa je prizadevanje, da bi dali široko izobrazbo in s tem omogočili hitrejšo premeščanje in večjo uporabnost strokovnih kadrov. S tem je omogočena večja možnost prehajanja iz enega delovnega mesta na druge zaposlitve, ki so zaradi hitrih organizacijskih sprememb v svetu nujne.

Zaradi zelo velikih potreb po kadrih odvajajo mnoge države v Evropi povprečno okrog 4 0/0, v ZDA 5 0/0, v ZSSR pa celo 6 0/0 narodnega dohodka. Zato ponekod investicije v kadre danes niso več problem. Pozitivna stališča, ki so jih te države zavzele do izobraževanja strokovnih kadrov, so izraz ne samo trenutne, temveč tudi perspektivne politike za razvoj gospodarstva. V industrijsko razvitih državah živahno razpravljajo

**o sistemu izobraževanja in njegovi stabilizaciji glede na tendence gospodarskega razvoja.**

● Sistemov izobraževanja  
● strokovnih kadrov pa ni  
● mogoče nekritično in ne-

● prizadeto prenašati iz ene  
● države v drugo. Vsak si-  
● stem ima svojo bazo v ne-  
● katerih faktorjih, ki bistve-  
● no vplivajo in dajejo podo-  
● bo, specifično za tisto  
● družbo. Tako sistemi, ki

● jih imajo drugi, ne morejo  
● biti za nas vzor, pač pa  
● izkušnja, pri kateri se lah-  
● ko mnogo naučimo. Sistem  
● izobraževanja je vedno naj-  
● tesneje povezan z družbe-  
● no-ekonomskimi pogoji,  
● možnostmi, gospodarskim  
● napredkom in podobnim.

DRAGO REDENŠEK



Tamle zadaj je sedež uprave našega podjetja

## V SLOVO FRANCU STRLETU

Z žalostjo v srcu se je kolektiv podjetja Hoja poslovil od svojega člana Franceta STRLETA, ki ga je kruta usoda tako nepričakovano iztrgala iz naše sredine. Še posebno močno pa občutijo to izgubo njegovi delovni tovariši, ki so z njim dolga leta delali in ne-sebično delili vsak delovni dan.

Bil je dober tovariš pri delu, tih, skromen in vedno pripravljen pomagati, zato je bil v kolektivu priljubljen in spoštovan. Njegova delovna vnema ga je tudi pripeljala do usodnega trenutka, ko mu je smrt ugasnila prekratko življenje.

Na njegovi zadnji poti, ko smo ga pospremili, smo premišljevali o njem, o njegovem življenju, obujali smo spomine na preživele trenutke z njim ter nehote spoznavali, da je največja sreča in zadovoljstvo živeti in da je tudi on, kljub svoji boleznini in težavam, to najbolj cenil.

Tovariške in delovne vrline Franceta STRLETA nam bodo spodbujale človeške in pleme-nite nagibe, ki nam bodo lajšali naš delovni dan.

Med nami pa ostaja nenadomestljiva vrzel in žalovanje za izgubljenim tovarišem.

SLAVA  
FRANCETU STRLETU!

VODNJE IN SOCIALNE KLIME DELOVNIH ORGANIZACIJ (VI.)

## SOCIALNE KLIME

V življenju se često srečujemo s tako imenovanim komolčarstvom. Tega pa ne smemo zamenjati z normalno ambicijo, ki je zdrava in ki jo ima in mora imeti vsak človek.

Komolčarstvo pa je nezdrav pojav. Komolčar zmerom in povsod sili v ospredje in hoče doseči svoje za vsako ceno. Ni mu mar, da bo na svoji poti morda koga »pohodil« da razburja vse dobromisleče. Z izbranim besednim zakladom skuša premamiti tiste, ki bi mu pri njegovih namerah lahko kaj pripomogli. Toda, ko jih več ne potrebuje, jih tudi več ne pozna. To je stremuh, ki se ne ustraši naporov. Je zelo mar-

ljiv delavec in daje vtis človeka, ki je ves predan delu, ki so mu ga zaupali. Na vsakem koraku pa sili iz njega nezdrava ambicioznost.

V prizadevanju, da bi dosegel svoj namen, zgovorno prikazuje svojo dejavnost v mnogo lepši luči, kakor je v resnici. Rad se pohvali zlasti z dejanji, ki jih drugi ne zmorejo. Če kam odpotuje, bo to razlagal vsem, češ, kakšna misija mi je bila poverjena. Loti se vsakršnega posla, tudi takšnega, ki mu ni kos, vendar poskrbi za vtis, kakor da je v vsakršnem delu pravi strokovnjak. V resnici pa je v njegovem znanju prava praznina. Zato je tudi kritika komolčarja nenačelna in plitva. Omeji se na formalne pripombe, ki pa so nebitvene.

Komolčar navzdol pritiska, navzgor pa se klanja. Smatra, da je tako najbolje, da mu tak način koristi. »Navzgor in v isti ravnini« opozarja na svo-

je uspehe in delo, ker smatra, da je tako najboljše in mu tako najbolj kaže. Pri mnogih je ta način ravnanja izven njihovega občutka manjvrednosti ali slabega znanja. Jasno, da je to pogojeno tudi v njihovi naravi.

Kaj storiti?

Pregovor pravi: »Vsako žito pride enkrat v mlin!« Tudi komolčar ima gotov šibke točke. Spoznajmo najprej te. Tako ga utegnemo brž prepoznati zaradi:

— njegove surovosti, grobosti  
— ravnanja z ljudmi, ki jih podcenjuje

— neznanja, ki ga morda kaže na vsakem koraku  
— stremuštva, ki ga slej ali prej pokaže.

Njega more »ugnati« samo nadrejena oseba, ki za te slabosti ve in mu jih posreduje v najprimernejši obliki in ob ugodnem času, npr.: takrat, ko ga njegovi sodelavci obsodijo. Komolčar se sicer na določene

nem mestu obdrži, toda ne dolgo. Za komolčarje je znano, da radi menjavajo delovno mesto.

V navedenih, na kratko opisanih primerih, seveda niso zajeti vsi tipi ljudi, s katerimi se v življenju srečujemo. O njih smo govorili predvsem zaradi tega, da bomo lahko lažje razpravljali o skupinah. V teh primerih so zajete skrajnosti značajev, ki nam lahko služijo pri ocenjevanju določenih vrst ali tipov ljudi, kajti vodilna oseba se mora potruditi, da izbere za svojo delovno skupino najboljše, najustrežnejše. Zato pa se mora kar najbolj seznaniti s posamezniki, z njihovimi karakternimi lastnostmi.

Vsakdo na delovnem mestu je dragocen. Za vsakogar se je potrebno boriti, ga pridobivati za akcijo, za izpolnjevanje delovne dolžnosti.

DRAGO REDENŠEK

## Rubrika za vse

za prihodnje leto pripravljamo uredništvo glasila posebno stran, ki bo namenjena vprašanjem bralcev in odgovorom. Z željo, da bi bila vsebina čim bolj pestra in zanimiva vas že zdaj pozivamo, da se oglasite z vprašanji, mi pa se bomo potrudili dobiti odgovore in vam jih posredovati v našem glasilu.

Uredniški odbor

**OHO!  
AHA!**



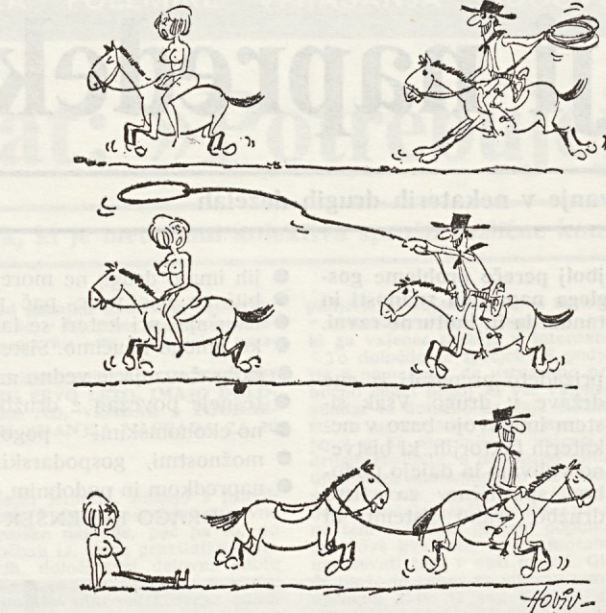
— Če je tole vaša soproga, kdo pa je potem bila tista lepa blondinka s katero ste bili cu zadnjikrat, ko mi niste dali nobene napitnine?



— Ne boj se, ne bom te zapustil. Zakaj bi te zdaj zapustil?



— Oh, to si ti!... Mislila sem, da je prišel pismonoša.



BREZ BESED

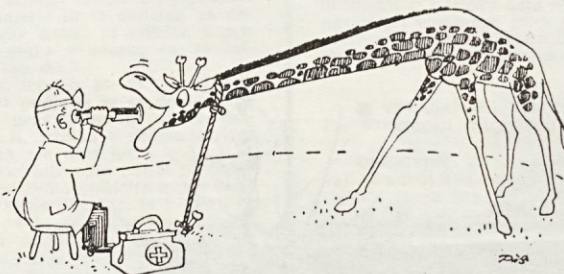
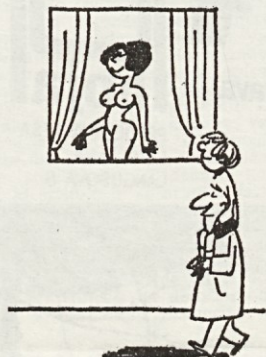


BREZ BESED

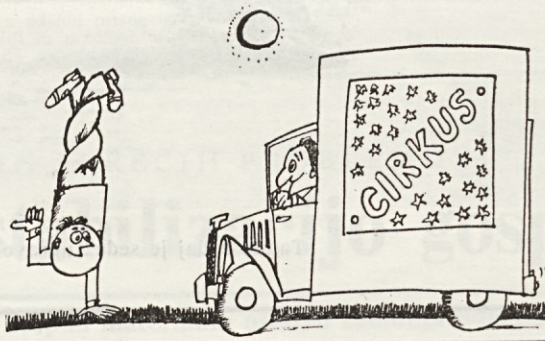
**OGLAS PA TAK**  
— Iščemo kuharja za planski dom, nudimo visoko nagrado, se je glasil oglas v časopisu.

Dan kasneje se je oglasil neznanec z besedami:

— Če ga že iščete, vsaj navedite, kakšne je postavte ter kdaj in kje se je izgubil.



BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED

**URAR JE KRIV**  
Urar pregleda uro svoje stranke in pravi:  
— Vam zaostaja ali prehiteta?

— Gospod, pravzaprav ne vem, vem le to, da jo zjutraj nikoli ne slišim.



— Samo povejte mi, kateri zdravnik vam je zapisal tale recept?



BREZ BESED

**OSEBNE NOVICE**

Prišli v oktobru in novembru:

**POLHOV GRADEC:**  
Pustovrh Cveto  
Ravnohrib Barbara

**MIZARSTVO I:**  
Mavsar Milan

**MIZARSTVO II:**  
Rozina Vladimir  
Karneža Branko  
Medic Peter  
Merjasec Vinko  
Govedič Alojz  
Dermastja Jože  
Crnalič Feriz

**TESORSTVO:**  
Obrovac Mile  
Sladič Anton

**SKOFLJICA:**  
Debeljak Jože  
Ivanc Jože  
Somič Zuhdija

**VELOX:**  
Lužar Pavel  
Martič Momčilo

**UPRAVA:**  
Polončič Slavko  
Kuclar Majda  
Erjavec Jože  
Košak Katja

**PODPEČ:**  
Meršol Božidar  
Kavčnik Dragica  
Arđor Bijelica

Odšli v oktobru in novembru:

**POLHOV GRADEC:**  
Božnar Joško  
Božnar Marija  
Pustovrh Ivanka — za dol. čas

**MIZARSTVO I:**  
Novak Marjan

**MIZARSTVO II:**  
Mehmeti Gani  
Vojnovič Ljubomir  
Rozman Vinko  
Vukovič Nedeljko  
Paunovič Ratomir

**TESARSTVO:**  
Škulj Anton  
Kuruzovič Miodrag  
Avdič Ekram  
Strle Franc — umrl  
Sladič Anton  
Lavrič Franc

**SKOFLJICA:**  
Kovše Alfonz  
Čop Ivan  
Pajaziti Afir  
Sinkič Oljan  
Goršič Marjan

**VELOX:**  
Dolničar Vlado  
Dobrič Ante  
Dobrič Drago  
Mudrinič Dušan  
Redaj Ilija

**UPRAVA:**  
Adamlje Ivan — k vojakom  
Varda Martina  
Kučež Bernard — k vojakom

**PODPEČ:**  
Smrtnik Milan  
Uršič Milan  
Žugečič Marija  
Legiša Rudi  
Šlebinger Janez  
Kržič Alojzija  
Svete Ljudmila  
Pleško Marjan

**Čestitka**

Kos ing. Andreju čestitamo za uspešno končan študij na Višji lesnoindustrijski šoli v Ljubljani.

Kolektiv

**hoja**

GLASILO  
KOLEKTIVA  
PREDELAVE  
LESA  
LJUBLJANA



**HOJA** — Glasilo kolektiva **HOJA** — **PREDELAVA LESE LJUBLJANA**, Langusova 8 — Odgovorni urednik Drago Redenšek — Ureja uredniški odbor: Alojz Cerjak, ing. Anton Majcen, ing. Ciril Mrak, Drago Redenšek, Anton Šuštar, Anton Tehovnik in Aleš Wabra — Tiska Tiskarna PTT, Ljubljana, Tržaška cesta 42.



## NASELJA VIKENDOV IN STANO- VANJSKIH HIŠ

Kvalitetno in pravočasno opravljeno delo je najboljšo zagotovilo za nova naročila

Naš obrat Tesarstvo na Ižanski cesti 18 že dolga leta izdeluje poleg klasičnih tesarskih del tudi lepšene nosilce strešnih konstrukcij, montažne, stanovanjske, pisarniške provizorije in vikende.

Poleg Skopja in Zagreba, kjer smo zgradili preko 50 stanovanjskih hiš, smo izvršili v Poreču, Plavi Laguni, Umagu, Zabrattiji, Mladenovcu, Čateških Toplicah in Bohinju cela naselja vikendov z nad 800 ležišči. Zadnje naselje vikendov z 160 ležišči smo postavili v Moravcih.

Gostinsko podjetje Zvezda iz Murske Sobotice ima svoje termalno kopalnišče Moravske toplice, ki so samo 7 km oddaljene iz Murske Sobotice.

Tja pelje iz Murske Sobotice skozi tipična prekmurska naselja, mimo modernega motela Carda, mimo rodovitnih polj in skozi gozdove lepa asfaltirana cesta.

Moravske toplice imajo termalni vrelec 62° C. Stare toplice imajo samo dva odprta bazena, sredi katerih se nahaja črpalna naprava.

Zaradi vse večjega dotoka avstrijskih, nemških, madžarskih in naših turistov, je bilo podjetje Zvezda primorano zgraditi moderno, sodobno, odprto in zaprto kopalnišče z kadnimi kabinami, restavracijo in potrebna prenočišča.

Naše podjetje se je moralo izredno potruditi, da je prišlo z našim izdelkom v njihov kraj, saj je moralo prevzeti izgradnjo vikend naselja 10 četvorčkov pod izredno težkimi pogoji zaradi tuje in domače konkurence in ker je bila želja, da gradi podjetje iz Murske Sobotice.

V letu 1970 smo zgradili 10 četvorčkov z po 103 m<sup>2</sup> površine. Vsak četvorček je vseboval 4 centralno ogrevane in popolnoma ločene enote, ki se sestoje iz 1 sobe, predsobe in kopalnice. Stenska obdelava je v mozaik barvi, strop kronomal, kopalnice z keramičnimi ploščicami obložene, zunanje stene pa obrizgane s plastičnim ometom. Streha je pokrita s slamo in obrizgana z raztopino, ki varuje slamo pred gnitjem in ognjem. Pohištvo je izdelano v panonskem slogu.

Ker je teren močvirjen, dovozne poti do gradbišča neizvršene, za katera se je obvezal investitor sam in še radi drugih zadržkov je bila ta skupina vikendov dokončana in izročena namenu s precejšnjo zamudo.

Teh prvih 10 vikendov pa ni zadostovalo za tako visok dotok turistov. Zato se je investitor odločil še za drugo skupino desetih vikendov. Tudi to delo je bilo zaupano našemu podjetju.

S pogodbo smo se obvezali dokončati drugo skupino vikendov do 30. 5. 71. Prevzeli smo tudi plačevanje penalov za morebitno zamudo, in sicer 5000 novih dinarjev dnevno.

Zelo zelo smo se morali potruditi, da smo uspeli dokončati prevzeto delo do določene roka v splošno zadovoljstvo investitorja.

Upamo in želimo, da bi kolektiv tesarstva tudi v prihodnje v redu izpolnjeval svoje delovne obveznosti in brez zamud opravljal z investitorji dogovorjena dela.

MARTINEC VIKTOR



Naselje vikend hišic v Moravcih je postalo zanimivost tega kraja in sila privlačno bivališče za domače in tuje turiste

NOVOST, KI JO BODO BREZ DVOMA VESELI POTROŠNIKI

# Sestavljivo pohištvo - sistem ABC

Podjetje Hoja izdeluje tudi montažno oziroma demontažno »omaro«

Proizvajalci pohištva na široko reklamirajo stanovanjsko opremo, ki se jo lahko kupuje po kosih in sestavlja po prosti volji.

Kaj bi pa rekli za pohištvo, ki si ga lahko kupujete po posameznih sestavnih delih, sami sestavite in to v stotisočih kombinacijah, pa tudi ponovno razstavite in prestavite v novo obliko, ki vam trenutno najbolj ustreza?

Moramo povedati, da gre za pohištvo, ki sodi v kategorijo omar polic in predalčnikov, katero lahko kupimo pri nas. Potrošnikom je na žalost še premalo znano.

Lesno industrijsko podjetje HOJA v Ljubljani proizvaja sestavne dele za montažno oziroma demontažno »omaro«, kakor jo sami imenujejo. Avtor te zamisli je član kolektiva HOJE, dipl. ing. arh. Saša Lazar.

Na voljo je šest vrst sestavnih delov in sicer: stranice, police, hrbtišča, podnožja, predali, vrata.

Podnožja se dobijo v širini 45 in 90 cm in sicer za globino 28 cm, 44,5 cm in 59,5 cm. S podnožjem je tudi določena širina in globina omare, police in predalčnika in temu primerno lahko nato dokupimo zaželjeno število polic, predalov ali vrat.

— višino omare si izberemo s stranicami, ki jih dobimo za tri prej navedene globine v višinah 38,4 cm, 76,8 cm in 153,6 cm. Seveda pa lahko poljubno povečujemo višino s tem, da natakemo na spodnjo stranico novo in tako so možne vse višine, ki so mnogokratnik najmanjše police, t.j. 38,4 cm. Stranice so vsestransko furnirane ali lakirane. Na notranji strani stranice so po celi dolžini (višini) 3 cm od roba izvrtine premera 5 mm v razmakih po 32 milimetrov. Te izvrtine služijo za pritrditev odmičnih spon za vrata, pritrditev drsnih letev za predale ali za namestitvev zatičev za police. Osnovno gradivo stranic je iverka.

— hrbtišča so iz ivernih plošč debeline 8 mm in se dobijo v vseh potrebnih veliko-

stih. Plošče so furnirane ali lakirane.

— predali so v dveh različnih višinah — 12,5 in 25,5 cm, sprednja stena pa iz 20 mm debele iverke, ki je barvana ali furnirana z utopljenim ročajem.

— police so obojestransko furnirane ali lakirane. Ob straneh so vdeleni utori za namestitvev na kovinske zatiče.

— vrata so na voljo v dveh izvedbah: polna in zasteklena in to v višinah 38,4 cm, 76,8 cm in 153,6 cm. Vse prednje stranice elementov vrat, predalov so ali v bocolo barvnih izvedbah (po švedski licenci) ali barvane z različnimi laki.

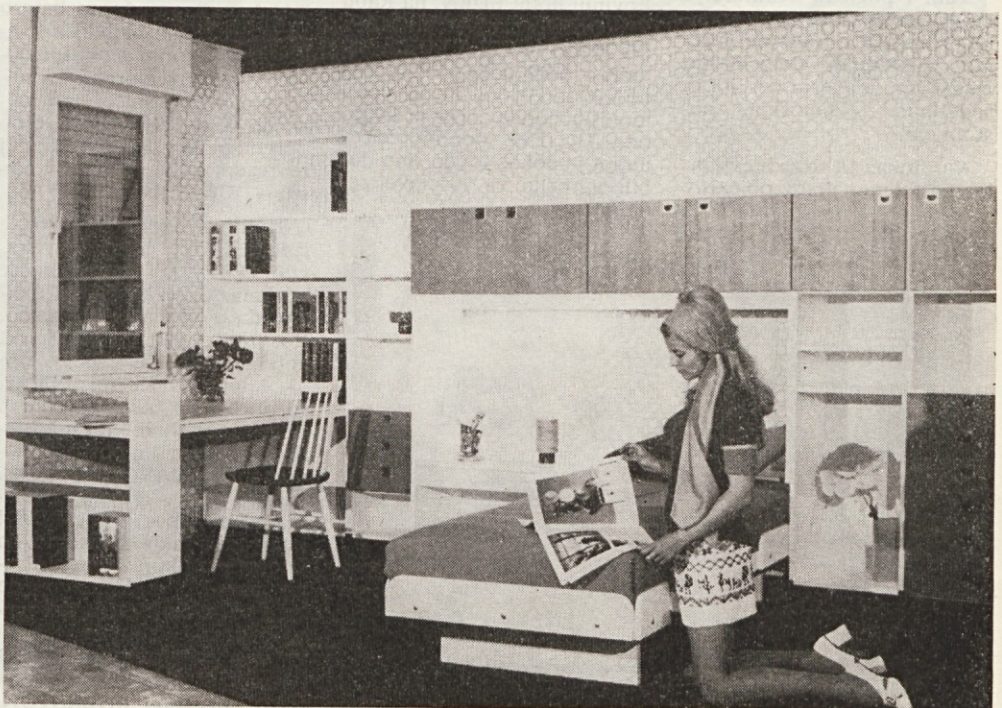
Sestavljanje elementov je izredno preprosto in ga brez težav opravi tudi laik. Kot že rečeno, po potrebi lahko omaro dopolnjujemo, zvišamo, se-

stavljamo skupaj omare, police in predalčnike ali pa odmontiramo ter prestavimo za nove potrebe in želje.

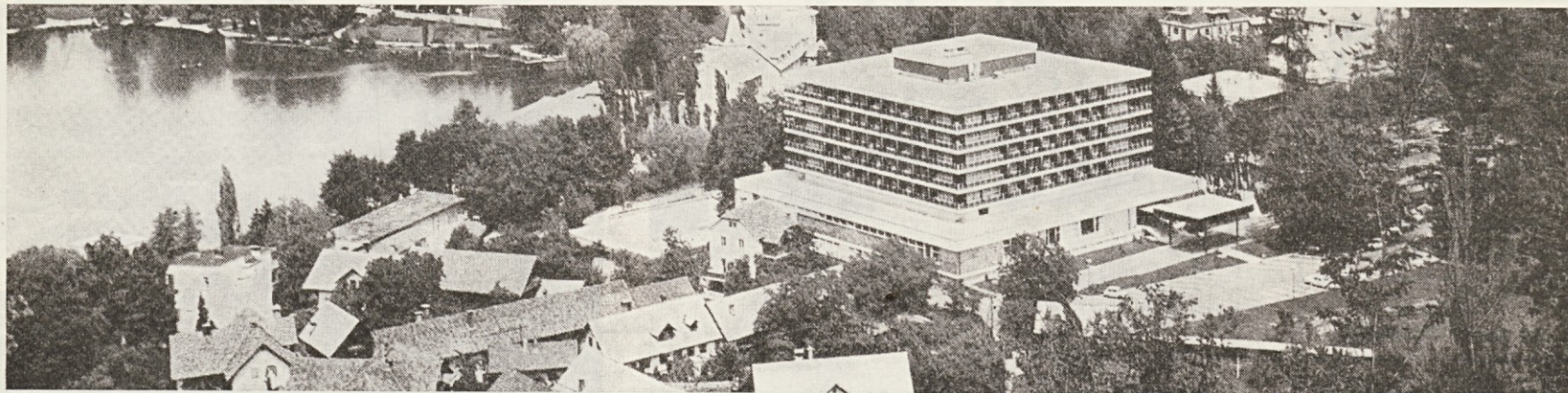
Elementi so embalarani v natron kartonsko embalažo. Kupec si po potrebi dokupuje po lastni izbiri.

Vsekakor predstavljajo montažne in demontažne omare ABC proizvod na našem tržišču, ki ga bodo brez dvoma veseli vsi potrošniki, posebno tisti, ki si hočejo po svojem okusu in zamisli opremiti stanovanje. Uporabnost omenjenih omar je praktična povsod — za dnevne sobe, kabinete, samske sobe, spalnice, pisarne ipd.

Dipl. ing. arh. LAZAR SAŠA



Otroška soba sistem ABC



Celotno opremo za Golf hotel na Bledu je izdelalo podjetje Hoja

PREDVSEM ZARADI ODLIČNE KVALITETE

# Hojina oprema doma in na tujem

Naše podjetje je opremilo celo vrsto najbolj reprezentančnih objektov doma, pa tudi v drugih deželah

Znano nam je, da je lesna industrija v Jugoslaviji vedno večjega gospodarskega pomena. To je verjetno tudi razlog, da se je v zadnjih letih močno razvila in da so se manjši in manj znani obrati razvili v prave tovarne.

Ena izmed takih tovarn je tudi HOJA, ki združuje več obratov z različnimi dejavnostmi, med katerim je tudi obrat za izdelavo pohištva za notranjo opremo objektov.

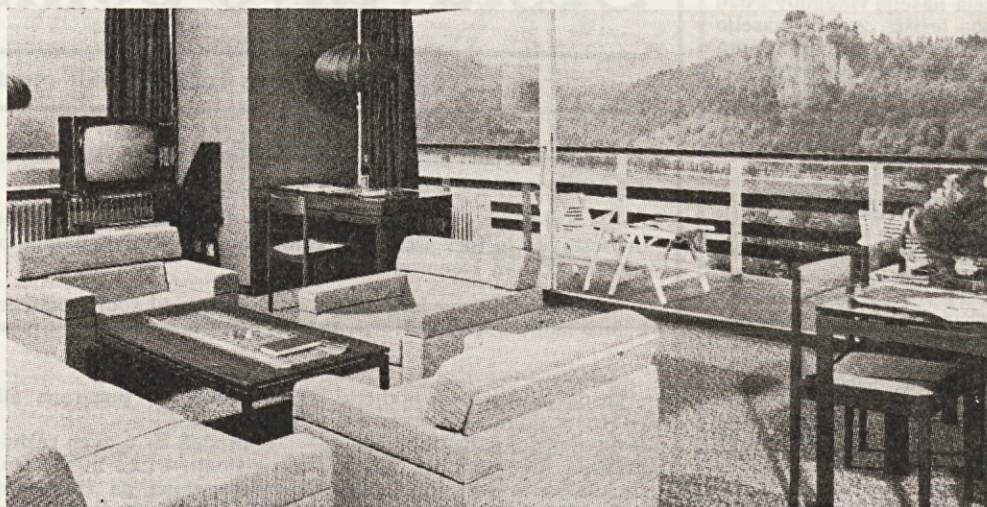
Pri HOJI se je ta dejavnost razvila iz prvih skromnih začetkov v kar veliko proizvodnjo, katera se lahko uvršča med sam vrh proizvajalcev individualne opreme v Jugoslaviji. V skupino teh izdelkov prištevamo hotelsko opremo (tukaj je mišljena predvsem oprema iz lesa), opremo poslovnih prostorov in stanovanjskih objektov (vgrajene, predelne in prostostoječe omare, furnirane zidne obloge, stropovi in podobno) ter razno kosovno pohištvo za trg — ABC elementi.

Omeniti je potrebno, da se vsa našeta oprema izdeluje izključno individualno, po načrtih investitorjev.

Tudi v pogledu kvalitete jo lahko prištevamo med vodilne proizvajalce tovrstne opreme, zahvaljujoč dolgoletnim izkušnjam, moderni opremi in sodobnim tehnološkim postopkom.

Kot dokaz za to trditev lahko naštejemo vrsto objektov

katere smo opremljali tako na domačem kakor tudi na tujem tržišču. Med večje objekte katere smo opremljali v Jugoslaviji, bi omenili Poslovno stavbo Lesnine in Elektrotehne, ki smo ju opremili z našimi izdelki v celoti. Sodelovali smo pri opremi stolpnice Ljubljanske banke in večjega števila stanovanjskih stolpnice v Ljubljani in drugih krajih v Jugoslaviji. Naša oprema je tudi v Sodišču v Kranju. Vzdolž cele Jadranske obale stoji več velikih hotelov v katerih je oprema HOJE. Med večjimi bi omenili v Opatiji AMBASADOR, DE PARIZ, v Cavtatu ALBATROS, v Dubrovniku KOMPAS in PLAT, na Malem Lošinju BELEVUE, v Rovinju hotel EDEN, na Rabu KAROLINA, na Korčuli MARKO POLO in VELA LUKA, nadalje v Poreču PLAVA in ZELENA LAGUNA in še vrsta manjših hotelov. Da je kvaliteta HOJINE opreme zares dobra je dokaz to, da smo dobili naročilo za izdelavo ce-



Notranja oprema vogalnega apartmaja hotela Golf in pogled na Blejski grad skozi premično steno (Vse izdelek Hoje)

lotne opreme za GOLF hotel na BLEDU, ki se uvršča med najbolj reprezentančne hotele v Jugoslaviji. V letošnjem letu pa smo izdelali opremo za poslovno stavbo »JUGOMETALA« v Beogradu, za katero se je zahtevala najboljša kvaliteta. V Skopju smo sodelovali v izdelavi opreme za novo vojno bolnišnico, eno največjih v državi. Ravno tako opremljamo v Skopju najbolj reprezentančno zgradbo v mestu — DOM JNA.

Tudi na tujem trgu so se izdelki HOJE že zelo uveljavili. Opremljali smo objekte v raznih državah, lahko trdimo, da v vseh zelo uspešno. Kot prvi objekt v tujini je bil hotel BERENICE v Beugoziju — Libija. Naslednji objekti so bili ravno tako v Libiji in sicer: opremljali smo ministrstvo, policijo in pošto v novem mestu BARCE. Uveljavili smo se tudi v Izraelu. Izdelali smo opremo za hotel DAN kompanije tako kvalitetno, da je omenjeni kupec že dal drugo naročilo z zahtevo, da opremo izdelata HOJA. Kot največji uspeh na tujem je izdelava in montaža opreme za hotel v Stockholmu za ameriško družbo SHERATON. Uspešno opravljeno delo v omenjenem hotelu je odprlo

nova tržišča. Tako je sedaj v izdelavi vzorčna oprema za turistično naselje DAMP v Zahodni Nemčiji.

Dosedanji uspehi na področju opreme pa niso uspavali vodilnih ljudi v HOJI, nasprotno, vzpodbudili so jih k povečanju te dejavnosti. Izdelani so že projekti za novo

halo na obratu v Polhovem Gradcu.

Tako bo omenjeni obrat izboljšal in povečal proizvodnjo notranje opreme, podjetje HOJA pa bo v tej dejavnosti še bolj konkurenčno nastopalo na domačem in tujem tržišču.

STANE DRAŽUMERIČ



Naš največji uspeh na tujem pa je montaža in oprema za hotel Sheraton v Stockholmu



Skupina naših monterjev, ki so delali v libijskem mestu Barce

IZKUŠNJE ZADNJIH NEKAJ LET NAS UČIJO

# Galanterija osvaja nova tržišča

Očitno je, da je za naše obešalnike veliko zanimanje v mnogih državah, pa se zaradi tega obratu v Podpeči obetajo še lepši časi

Poslovanje dejavnosti galanterije v preteklih letih je bilo že večkrat analizirano in razloženo, med drugim tudi v našem glasilu. Zato bomo navedli le nekatere glavne vzroke, ki so nas vodili v drugačno reševanje problematike prodaje obešalnikov na tujih tržiščih, ter prve uspehe na tem področju.

Vsakoletna analiza prodaje obešalnikov je glede na močno različno rentabilnost naročil kazala na neprimerno razdelitev izvoza na evropsko in ameriško tržišče; na ameriškem tržišču smo v začetku leta 1971 kljub povišanju dosegli le take prodajne cene, ki so bile v času sklepanja pogodb blizu meje rentabilnosti, sedaj pa zaradi naraščajočih proizvodnih stroškov tekom leta povzročajo 10 % izgube. Naraščanje stroškov smo sicer predvideli, vendar višjih cen nismo uspeli uveljaviti, ker je že nastopila možnost prekinitve poslovnih odnosov z največjimi ameriški odjemalci naših artiklov. V takratnem položaju je bilo tudi doseženo povečanje prodajnih cen velik uspeh, saj naročila sedaj dajejo namesto 20—25 % izgube (računano od lastne cene) le še okrog 10 % izgube. V času sklepanja trgovskih pogodb v februarju in marcu 1971 je kazalo, da bomo prodali na ameriški trg za 80—85 % celotnega izvoza; dokaj jasno nam je tudi bilo, da bodo sprejeta naročila koncem leta 1971 že precej v izgubi, ker naša družba z ukrepi in pomočjo izvoznikom vedno kasni. Vse izvozne posle za izvenevropska tržišča smo realizirali preko posrednikov, ker sami nismo imeli pogojev za direktno poslovanje s kupci.

Evropsko tržišče so v preteklosti ravno tako obdelovala posredniška podjetja. Nekatera naročila, ki so jih uspela dobiti, so bila sicer rentabilna, vendar premajhna, druga večja naročila pa smo bili primorani realizirati z večjo ali manjšo izgubo. Druge izbire ali poti nismo imeli, če smo hoteli imeti zapolnjene zmogljivosti naše proizvodnje obsega galanterije, nas je primorala k iskanju novih možnosti pridobivanja finančno ugodnih naročil. Jugoslovanske trgovske hiše oziroma posredniki kljub močnim zastopstvom v večini evropskih držav niso uspeli povečati obsega prodaje, zato smo se odločili, da sami začnemo z raziskavo tega in se prepričamo, če res ni več možnosti za uspešno prodajo obešalnikov. Zavedali smo se tudi tega, da je takšne količine obešalnikov, kot smo jih v Podpeči sposobni proizvesti,

težko ugodno prodati in da bo naše delo tudi zaradi močne konkurence drugih evropskih proizvajalcev izredno naporno.

Kot prvi korak v uresničitvi naših ukrepov veljata registracija podjetja za samostojen uvoz in izvoz, ter razstavljanje naših izdelkov na kölnskem sejmu v ZR Nemčiji v začetku februarja 1971. Smatrali smo, da je potrebno proizvodni program obešalnikov pokazati širšemu krogu poslovnih ljudi in vzbuditi njihovo pozornost.

Sejem v Kölnu je izrazil poslovne značaja; na njem razstavlja svoje izdelke večina pomembnejših proizvajalcev gospodinskih potrebščin. V celoti traja le 4 dni, kar je za obiskovalca-turista komaj dovolj, da si zaradi obsežnosti razstavnih prostorov in velikega števila izdelkov sejem v celoti ogleda. Za poslovne ljudi, ki na samem sejmu sklepajo poslovne pogodbe, je lažje, ker pridejo že z določenimi cilji in hitro najdejo odgovarjajoče poslovne partnerje. Naš razstavni pro-

stor je bil majhen a ličen, tako da je med sosednimi razstavljalci izstopal po urejenosti in barvni pestrosti. Že takoj po otvoritvi sejma se je pokazalo, da je razstavni prostor premajhen in zastopstvo treh ljudi prešibko za solidno vodenje razgovorov z interesi za nakup naših izdelkov in morebitnimi stalnimi odjemalci.

Med obiskovalci je bilo zanimanje za naše izdelke nad vsemi našimi pričakovanji, saj smo si zaradi preobilice dela komaj utegnili ogledati izložbe in novosti drugih evropskih proizvajalcev obešalnikov.

Razgovore smo imeli z interesi z vseh zahodnoevropskih držav (razen Portugalske) in nekaterih držav Srednje in Severne Amerike. Rezultat je bil zajeten spisek beležk in pripomb, iz razgovorov z okrog 60 resnimi interesi, ki so bili razen štirih vsi naše nove stranke. Urejevanje korespondence z njimi, izdelava in odpošiljanje zahtevanih vzorcev ter druge naloge so zahtevale 6 mesecev,

da smo obdelali vse interese, jih selektirali in obdržali le tiste, ki so poslovno največ obetali in si med seboj niso povzročali konkurence.

**Končni rezultat nastopanja na sejmu se kaže v močno povečani prodaji na evropskem tržišču, ki je glede rentabilnosti čedalje bolj zanimivo. Uspeli smo vzpostaviti osnovno prodajno mrežo v zahodnoevropskih državah, kar smatramo za velik uspeh komercialne službe podjetja, saj je v najkrajšem možnem času uspela tam, kjer so bila dolga leta neuspešna za trgovsko poslovanje specializirana podjetja z vsemi zastopstvi. Uspeh je še pomembnejši, ker je dosežen z velikim naporom direktorja komercialnega sektorja in pečice sodelavcev ter ob minimalnih stroških. V ilustracijo naj povemo samo to, da imajo drugi proizvajalci obešalnikov za vsako državo potnika oziroma zastopnika, česar si mi nismo mogli privoščiti in smo morali našo prodajno mrežo vzpostavljati s krožnimi potovanji.**

Nadaljnji razvoj prodaje in širjenje prodajne mreže že sedaj nujno zahtevata tudi kadrovske okrepitve komercial-

nega oddelka za prodajo obešalnikov, posebno še, ker z evropskimi kupci poslujemo direktno, torej brez posrednikov. Ta način poslovanja zahteva več dela, je pa zaradi izločitve stroškov za posredovanje finančno ugodnejši. Hkrati z naporu komercialne službe na tujem in domačem tržišču se po eni strani trudimo v proizvodnji doseči čim boljše kvaliteto izdelkov, kajti le kvalitetno blago je možno uspešno prodajati, po drugi strani pa se borimo za zmanjšanje proizvodnih stroškov, da bi bili z našimi cenami čim bolj konkurenčni drugim proizvajalcem obešalnikov.

- Izkušnje zadnjih let torej kažejo, da ima obešalnik kot artikel oziroma obrat v Podpeči še dokaj lepe možnosti uspevanja ob ne-nehnem intenzivnem delu vseh, ki se posredno ali neposredno ukvarjajo z obešalniki.
- V končni fazi se morata trud in vložena sredstva pokazati v obliki uspešnega poslovanja našega obrata, kar je po mnogih pokazateljih stvar bližnje prihodnosti.

BRANDSTÄTTER STANE  
dipl. ing.



Naši obešalniki na veliki mednarodni razstavi v Kölnu

VSAK NAŠ IZDELEK POTREBUJE SVOJE SPRICEVALO

# Preiskave o toploprevodnosti

Projektante in druge uporabnike gradbenega materiala, naša tehnična regulativa obvezuje, da predvidijo v svojih projektih oziroma vgrajujejo v zgradbo materiale, katerih karakteristike so predpisane v jugoslovanskem standardu, tako imenovanem **JUS-u**. Materiali, ki niso standardizirani, pa morajo imeti ateste, katere lahko izda le za to pooblaščen organizacija oziroma zavod.

Vse raziskave, ki so potrebne za to, da velox plošča ali katerikoli velox element dobi svoje spričevalo (atest), opravlja renomirani Zavod za raziskavo materiala in konstrukcij v Ljubljani. Raziskave so usmerjene sistematsko po vrsti izdelka, in to:

1. Raziskava plošč kot osnovnega proizvoda tovarne »Velox«.
2. Raziskave konstrukcij, v katerih so vgrajene velox plošče (npr. opažna velox betonska stena).
3. Raziskave velox montažnih elementov.

Za vsako navedeno vrsto izdelka se v raziskavo ugotavljajo mehanske, gradbeno-fizikalne in kemične lastnosti. »Seštevek« vseh ugotovljenih lastnosti tvori ATEST materiala oziroma konstruktivnega elementa.

V pričujoči številki objavljamo toploprevodnostne karakteristike velox plošč in nekaterih montažnih velox elementov. Raziskave je opravil Zavod za raziskavo materiala in konstrukcij v Ljubljani. Toploprevodnostna karakteristika je ena izmed važnejših komponent, saj vemo, da je velox material dober toplotni izolator in ga v ta namen uporabljamo pri gradnji bivalnih prostorov.

JOŽE KNOL,  
dipl. ing. gradb.

## POROČILO ŠT. 3679/2 - 3

### o preiskavi toploprevodnosti velox stropnega elementa

Po pogodbi št. 1694/1 sklenjeni dne 5. 8. 1971 med podjetjem »HOJA« — predelava lesa — Ljubljana in Zavodom za raziskavo materiala in konstrukcij, Ljubljana smo določili koeficient toplotne prevodnosti  $\lambda$  za stropni velox element.

Nazivna debelina velox elementa je 18 cm, višina betonskega rebra 15,5 cm. Preiskovani strop sestavljen iz velox stropnih elementov je bil obojestransko ometan.

#### 1. Način preiskave:

Preiskava je izvršena z aparaturom komornega tipa. Preiskovani strop je ležal horizontalno med grelni in hladilni komoro, tako da je grelna komora spodaj. Merjeno količino toplote, ki prehaja skozi preiskovalni strop, proizvaja električna grelna plošča tesno pritisnjena ob strop. Da se prepreči odvajanje toplote v druge smeri, razen skozi preiskovani strop, je grelec prekrit z zaščitno komoro, v kateri se vzdržuje ista temperatura kot jo ima površina ploščnega grelca.

Temperature na obeh površinah preiskovanega stropa se merijo z umerjenimi termoelementi baker — konstantan. Iz merjene dovedene toplote, temperaturne razlike med površinama stropa, merne površine in debeline stropa izračunamo koeficient toplotne prevodnosti  $\lambda$ .

#### 2. Rezultati preiskave:

Debelina stropa:  $d = 20$  cm  
Prostorninska teža stropa:  $\gamma = 750$  kp/m<sup>3</sup>  
Površinska teža stropa:  $150$  kp/m<sup>2</sup>  
Koeficient toplotne prevodnosti merjen pri srednji temperaturi  $T_{sr} = 24^\circ$  C:

$$\lambda = 0,30 \text{ kcal/m h } ^\circ\text{C}$$

Koeficient toplotnega prehoda:  
 $k = 1,18 \text{ kcal/m}^2 \text{ h } ^\circ\text{C}$

Toplotni laboratorij:  
Mirko Ramšak, fizik  
Tehniški direktor:  
Marjan Ferjan, dipl. grad. ing.

## POROČILO ŠT. 3679/2 - 1

### o preiskavi toploprevodnosti »P elementa«

Po pogodbi št. 1694/1 sklenjeni dne 5. 8. 1971 med podjetjem »HOJA« — predelava lesa — Ljubljana in Zavodom za raziskavo materiala in konstrukcij, Ljubljana smo določili koeficiente toplotne prevodnosti  $\lambda$  za stenski velox »P element«.

Preiskovalni element je sestavljen iz dveh velox plošč in vmesnega zračnega prostora. Elementi se sestavljajo na pero in utor. Nazivna debelina preiskovalnega elementa je  $3 \times 5$  cm. Zid sestavljen iz »P elementov« je bil obojestransko ometan.

#### 1. Način preiskave:

Preiskava je izvršena z aparaturom komornega tipa. Preiskovani zid stoji vertikalno med grelni in hladilni komoro. Merjeno količino toplote, ki prehaja skozi zid, proizvaja električna grelna plošča tesno pritisnjena ob zid. Da se onemogoči odvajanje toplote v druge smeri, razen skozi preiskovani zid, je grelec prekrit z zaščitno komoro, v kateri se vzdržuje ista temperatura, kot jo ima površina ploščnega grelca.

Temperature na obeh površinah preiskovanega zidu se merijo z umerjenimi termoelementi baker — konstantan. Iz merjene dovedene toplote, temperaturne razlike med površinama zidu, merne površine in debeline zidu izračunamo koeficient toplotne prevodnosti  $\lambda$ .

#### 2. Rezultati preiskave:

Debelina zidu:  $d = 17$  cm  
Prostorninska teža zidu:  $\gamma = 605$  kp/m<sup>3</sup>  
Površinska teža zidu:  $105$  kp/m<sup>2</sup>  
Koeficient toplotne prevodnosti merjen pri srednji temperaturi  $T_{sr} = 22^\circ$  C:

$$\lambda = 0,15 \text{ kcal/m h } ^\circ\text{C}$$

Koeficient toplotnega prehoda:  
 $k = 0,76 \text{ kcal/m}^2 \text{ h } ^\circ\text{C}$

Toplotni laboratorij:  
Mirko Ramšak, fizik  
Tehniški direktor:  
Marjan Ferjan, dipl. grad. ing.

## POROČILO ŠT. 3679/2 - 2

### o preiskavi toploprevodnosti »H elementa«

Po pogodbi št. 1694/1 sklenjeni dne 5. 8. 1971 med podjetjem »HOJA« — predelava lesa — Ljubljana in Zavodom za raziskavo materiala in konstrukcij, Ljubljana smo dolo-

čili koeficient toplotne prevodnosti  $\lambda$  za stenski velox »H element«.

Preiskovalni element ima nazivne dimenzije debeline 5/14/5 cm. Iz »H elementov« je bil sestavljen zid; elementi so bili povezani z betonskimi stebri. Zid je bil obojestransko ometan.

#### 1. Način preiskave:

Preiskava je izvršena z aparaturom komornega tipa. Preiskovani zid stoji vertikalno med grelni in hladilni komoro. Merjeno količino toplote, ki prehaja skozi zid, proizvaja električna grelna plošča tesno pritisnjena ob zid. Da se onemogoči odvajanje toplote v druge smeri, razen skozi preiskovani zid, je grelec prekrit z zaščitno komoro, v kateri se vzdržuje ista temperatura, kot jo ima površina ploščnega grelca.

Temperature na obeh površinah preiskovanega zidu se merijo z umerjenimi termoelementi baker — konstantan.

Iz merjene dovedene toplote, temperaturne razlike med površinama zidu, merne površine in debeline zidu izračunamo koeficient toplotne prevodnosti  $\lambda$ .

#### 2. Rezultati preiskave:

Debelina zidu:  $d = 26,5$  cm  
Prostorninska teža zidu:  $\gamma = 700$  kp/m<sup>3</sup>  
Površinska teža zidu:  $185$  kp/m<sup>2</sup>  
Koeficient toplotne prevodnosti merjen pri srednji temperaturi  $T_{sr} = 24^\circ$  C:

$$\lambda = 0,26 \text{ kcal/m h } ^\circ\text{C}$$

Koeficient toplotnega prehoda:  
 $k = 0,83 \text{ kcal/m}^2 \text{ h } ^\circ\text{C}$

Toplotni laboratorij:  
Mirko Ramšak, fizik  
Tehniški direktor:  
Marjan Ferjan, dipl. grad. ing.

## POROČILO ŠT. 3679/2 - 4

### o preiskavi toploprevodnosti velox plošč

Na osnovi aneksa k pogodbi št. 1694/1 sklenjeni dne 5. 8. 1971 med podjetjem »HOJA« — predelava lesa — Ljubljana in Zavodom za raziskavo materiala in konstrukcij, Ljubljana smo določili koeficiente toplotne prevodnosti za vzorce plošč različnih debelin pri različni vsebnosti vlage.

#### 1. Način preiskave:

Preiskava je bila izvršena z aparaturom, ki sestoji iz merilne, zaščitne in hladilne komore. Merjeno količino toplote, proizvedene z električnimi grelci v merilni komori je oddajal zrak, ki so ga ventilatorji gnali na preizkušance. Analogno je na hladni strani zrak, hlajen v hladilnikih odvezal toploto preizkušancu. Da je bil preprečen odtok toplote iz merilne komore, je bila ta prekrita z zaščitno komoro.

Temperature so bile merjene z umerjenimi termoelementi baker — konstantan.

Iz količine dovedene toplote, merilne površine, debeline in temperaturne razlike med površinama preizkušanca izračunamo koeficient toplotne prevodnosti  $\lambda$ .

#### 2. Rezultati preiskave:

**A. Plošča debeline 2,5 cm:**  
1. prostorninski % vlage:  $12,7$  %  
prostorninska teža:  $605$  kp/m<sup>3</sup>  
Koeficient toplotne prevodnosti merjen pri srednji temperaturi  $T_{sr} = 25^\circ$  C:

$$\lambda = 0,110 \text{ kcal/m h } ^\circ\text{C}$$

2. prostorninski % vlage:  $0$  %  
prostorninska teža:  $495$  kp/m<sup>3</sup>  
Koeficient toplotne prevodnosti merjen pri srednji temperaturi  $T_{sr} = 25^\circ$  C:

$$\lambda = 0,089 \text{ kcal/m h } ^\circ\text{C}$$

#### **B. Plošča debeline 3,5 cm:**

1. prostorninski % vlage:  $10,6$  %  
prostorninska teža:  $560$  kp/m<sup>3</sup>  
Koeficient toplotne prevodnosti merjen pri srednji temperaturi  $T_{sr} = 25^\circ$  C:

$$\lambda = 0,097 \text{ kcal/m h } ^\circ\text{C}$$

2. prostorninski % vlage:  $0$  %  
prostorninska teža:  $470$  kp/m<sup>3</sup>  
Koeficient toplotne prevodnosti merjen pri srednji temperaturi  $T_{sr} = 25^\circ$  C:

$$\lambda = 0,078 \text{ kcal/m h } ^\circ\text{C}$$

#### **C. Plošča debeline 5 cm:**

1. prostorninski % vlage:  $10,0$  %  
prostorninska teža:  $550$  kp/m<sup>3</sup>  
Koeficient toplotne prevodnosti merjen pri srednji temperaturi  $T_{sr} = 25^\circ$  C:

$$\lambda = 0,094 \text{ kcal/m h } ^\circ\text{C}$$

2. prostorninski % vlage:  $0$  %  
prostorninska teža:  $465$  kp/m<sup>3</sup>  
Koeficient toplotne prevodnosti merjen pri srednji temperaturi  $T_{sr} = 25^\circ$  C:

$$\lambda = 0,075 \text{ kcal/m h } ^\circ\text{C}$$

Toplotni laboratorij:  
Mirko Ramšak, fizik  
Tehniški direktor:  
Marjan Ferjan, dipl. grad. ing.