

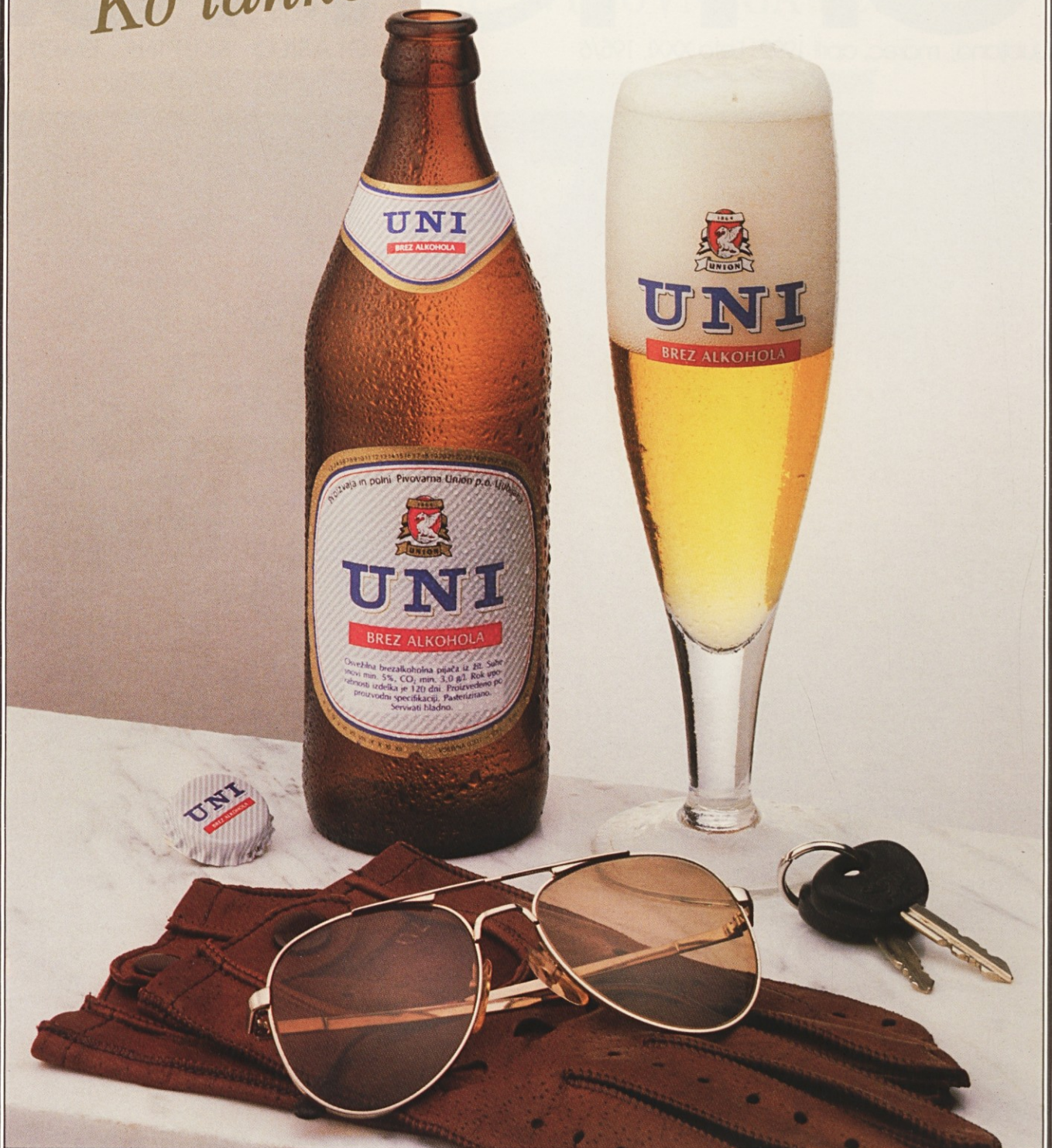
a R E V I J A
emona

Ljubljana, marec, april 1992, Leto XXXI, 195/6

GLASILO SKUPINE EMONA



Ko lahko z užitkom rečeš še.



UNI

BREZ ALKOHOLA



pivovarna union
ljubljana

- Revija Emona, glasilo Skupine Emona, Ljubljana.
- Ureja uredniški odbor: glavni in odgovorni urednik Franc Rutar, urednica Adela Ačkun, novinarka Metka Krašek.
- Člani: Ferdo Cigale, Slavica Crnkovič, Miha Gajster, Uroš Gunčar, Anton Kramar, Bojan Meden, Slavica Menard, Jelka Podbevšek, Tone Valas. Prevajanje: Ivana Pungerčič.
- Naslov uredništva: Revija Emona, Šmartinska 130, 61000 Ljubljana, telefon: (061) 101-044 int. 21-67.
- Design: Radmila Novak - Ciuha.
- Tehnično urejanje: Adela Ačkun, Branko Črne.
- Foto: Adela Ačkun.
- Tisk: Emona tiskarna d. o. o., Šmartinska 130, 61000 Ljubljana.

Oproščeno temeljnega prometnega davka od prometa proizvodov. Naslovniki ga prejemajo brezplačno.

Nalovnica:

Jože Ciuha, "Pikova dama", 1989, 70x50, grafika, mešana tehnika.

© Copyright & Design:
Radmila Novak - Ciuha.

■ mag. Marko SOK: **Ob prazniku**

"Emona praznuje svoj petinštirideseti rojstni dan.

To za nas ni tako nepomemben jubilej. Ob tem trenutku velja nameniti Emoni nekaj besed.

Ime Emone je zgrajeno skozi čas in danes pomeni kvalitetni člen med proizvodnjo in potrošnjo. Kdor pozna sistem Emone globlje, se srečuje z nami tudi na mnogih drugih področjih.

Na splošno je ime Emona povezano s pozitivnimi občutki, ki predstavljajo za vse nas, zaposlene, posebne zadolžitve. Ali znamo to v vsakodnevnem delu upoštevati ali se čutimo dovolj odgovorne, je odprto vprašanje.

Ob takšnem prazniku je naša obveza, da o tem razmišljamo in v tej smeri postavimo izhodišče za delovanje. Mimo spoštovanja Emone so vse smeri nezaželjene in jih je potrebno poiskovati z vsemi sredstvi zaustaviti."

Emona danes, tradicija, kot ste omenili, odnosi med ljudmi, odnosi v poslovanju...

Kaj je še tisto drugo, ki daje v tem času preoblikovanja smisel, temelje Emoni naprej?

"Današnje okolje odpira mnoge probleme, mnoge dileme in Emona je del tega. Zelo površno bi bilo ugotavljati, da je Emona osamljena oaza brez odmevov iz okolja. Tudi dogajanja pri nas so delček časa, v katerem danes živimo. Ali bomo pri tem vodilni našli pot za našo barko ali pa bomo nasedli, je seveda velika odgovornost.

To je velik izziv. Moram biti nekoliko kritičen do naših lastnih hotenj. Pri nekaterih je premalo posluha za odgovornost, kar pri reševanju problemov predstavlja dodatne zaplete. Prevladujejo pa hotenja, ki gledajo naprej in so bolj pripadna Emoni ter njeni tradiciji. Ta smer dobiva "tekmo" in prepričan sem, da je v tem zasnova novih izhodišč. To je nov zagon za to hišo, ki bo tudi jutri igrala pomembno vlogo v našem življenju."

Kaj vam kot predsedniku Skupine Emona predstavlja potencial nekaj tisoč delavcev, različnih družb v Emoni kot izziv ciljem, o katerih govorite?

"Potencial naših delavcev je po eni strani velika možnost: gre za znanje, pripadnost, odgovornost. To je najbogatejše izhodišče, ki predstavlja mozaik neskončnih možnosti za delovanje. Po drugi strani pa je to ogromna obveza naših vodilnih ljudi do njih. Obojestranska pogojenost je kolo, ki ga moramo zavrteti tako, da bomo uspešni. Mislim, da drug brez drugega ne moremo. Sožitje je nujno potrebno, sicer ne moremo pričakovati nadaljnjih uspehov."

A.A.

Kako so se razvijali posli?

“V okviru dogovora Predsednik SFRJ J.B. Tito - Predsednik RM Modibo Keita je s firmo SOMIEX Emona sklenila pogodbo o izgradnji šestih supermarketov v različnih krajih Republike Mali. Posel je bil sklenjen s kreditnim aranžmajem z JUBMES. Zaradi številnih razlogov, tako na naši kot malijski strani, posel ni bil v celoti realiziran: zgrajenih je bilo le pet marketov, šesti pa je ostal nedokončan. Zaradi tega je prišlo tudi do prekinitve odplačevanja kredita in nato še do stečaja firme SOMIEX. Takratni predsednik Skupine Emona gospod Svetelj in direktor Emona Inženiringa gospod Grünfeld, sta s predstavniki vlade in z zelo korektnim sodelovanjem stečajnega upravitelja SOMIEX dosegla reprogramiranje še ne odplačanega dela dolga, tako, da je sedaj po odbitku priznanega diskonta, dolg v celoti odplačan. Večina marketov je bila odprodana privatnikom. Ta posel nam je sicer prinesel v začetku nekaj dohodka in zelo malo ugleda, vendar je predstavil ime Emone lokalni javnosti in oblastem. Drugi neuspeh posel pa je bilo pogajanje ekipe Emona Inženiringa s Fondom solidarnosti in JUBMES-om ter vlado SFRJ za izvedbo rekonstrukcije zgradbe Parlamenta Republike Mali. Zaradi neizpolnjevanja danih obljub so nas takratni zvezni jugoslovanski organi diskvalificirali kot ponudnika in postavili na listo podjetij, ki za te inštitucije ne morejo več izvajati del. Novo vodstvo Emona Inženiringa je tako stanje popravilo in Emona inženiring je na zasedanju meddržavnega komiteja Jugoslavija - Mali decembra leta 1985 dosegel tripartitni sporazum, da Jugoslavija odobri nepovratna sredstva Fonda solidarnosti Republiki Mali in da za ta sredstva Emona Inženiring rekonstruira glavno dvorano s pripadajočimi prostori v zgradbi Parlamenta.

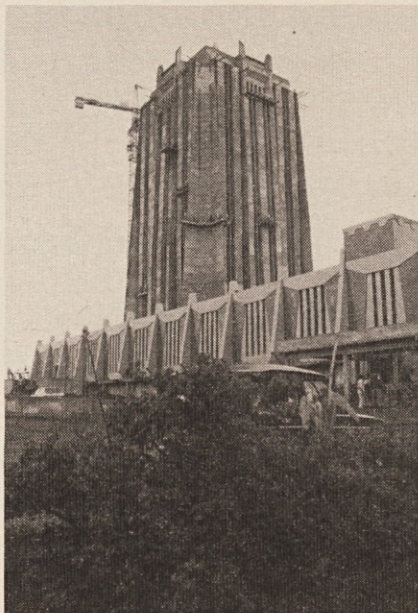
Emona Inženiring je v letu 1986 z odločnimi ukrepi pred dogovorjenimi roki in zelo uspešno opravil ta posel, pokazal veliko fleksibilnost in ustvaril s tem pozitivno klimo ter naklonjenost malijskih oblasti do Emone. Ta uspeh lahko štejemo za novi začetek poslovnega delovanja Emone v Republiki Mali.”

Je delovnemu uspehu, resnosti, požrtvovalnosti in iznajdljivosti sledila faza potrjevanja skozi posle?

“Vsekakor. V sodelovanju s takratnim Ministrom za šolstvo Republike Mali in DNUC (Direkcija za nadzor izvajanja javnih del) smo na vlado uspešno vplivali. Na temelju konkurenčne ponudbe in dokazil, da izpolnjujemo vse tehnične pogoje, nam je v hudi mednarodni konkurenci zaupala izgradnjo šolskega centra Kangaba. Več kot 25

Mi v Maliju

“Mali je med frankofonskimi državami zapadne Afrike postala trdna točka emonske prisotnosti, predvsem zaradi naklonjenosti vlad te republike sodelovanju z bivšo Jugoslavijo in v tem okviru še zlasti s Slovenijo ter zaradi uveljavitve ugleda Emone kot pomembne evropske grupe podjetij. Veliko so v zadnjih šestih letih k temu prispevali tudi delavci Emona Inženiringa, ki so se prilagodili lokalnim življenjskim in delovnim razmeram. Vsi so se naučili govoriti francosko, ki je v Maliju uradni jezik, marsikdo, zlasti tisti, ki delajo na vodenju delovišč, pa tudi nekaj jezika bambara. V Sloveniji je s posredovanjem vodstva Emona Inženiringa in v programu ZAMTES študiralo večje število študentov iz te države, prav tako so Slovenijo obiskovali vodilni ljudje iz vlade (Ministrstva za izobraževanje, vojsko, javna dela in podobno),” pravi direktor Emona Inženiringa Adam Grünfeld.



B.C.E.A.O. gradbišče Centrale Zahodnoafriške banke v Maliju.

hektarjev savane v kraju Kangaba smo spremenili v za tamkajšnje razmere sodoben funkcionalen in lep center, v ponos vladi in Afriški razvojni banki, ki je projekt financirala. Za Emona Inženiring je ta projekt predstavljal nadaljnje usposabljanje ekipe v Maliju, njihovo zaposlitev in seveda dohodek za celoten Emona Inženiring. Tudi ta projekt je bil z dodatki k osnovni pogodbi dopolnjen in razširjen ter ob zaključku vreden skoraj dvakrat toliko kot ob podpisu osnovne pogodbe. K temu je prispevala predvsem kakovost del in naša odgovornost do investitorja (vlade) in finanserja (BAD FAD). Hkrati je bila to pomembna referenca ali priporočilo za konkuriranje za nova dela, ki smo ga takoj izkoristili. Po nalogu zvezne vlade SSSR je Ambasada te države iskala poti za uresničitev projekta izgradnje Centra za opismenjevanje v Bamaku, ki je zaradi slabega vodenja in nestrokovnega dela zašel v fazo fizičnega propadanja do takrat zgrajenih objektov. Naše strokovno ocenjevanje in svetovanje Ambasadi je rodilo uspeh in sicer podpis tripartitne pogodbe (vlada Republike Mali - vlada SSSR - Emona Inženiring) za rehabilitacijo obstoječih objektov in dokončanje gradbene faze Centra (opremo je zagotovila vlada SSSR). Objekt smo končali v roku in po uradno ugotovljeni oceni nad vsemi pričakovanji (saj je visok vladni funkcionar javno dejal, da je Emona Inženiring obudil mrtvega k življenju). Opravljena dela so nam ne le dvignila ugled, pač pa zagotovila stalno prisotnost in nove posle.”

Trajna prisotnost in konkuriranje pri novih projektih, razpisih, so verjetno zahtevali tudi organizacijske spremembe vašega podjetja - Emona Inženiringa v Maliju?

“Tako je. Uveljavljeni sistem za izvajanje investicijskih del v tujini v bivši Jugoslaviji, ki pa je prenešen in še velja v Republiki Sloveniji, nam je vsiljeval ustanavljanje delovišč, ki so bila kot sateliti vezana na Emona Inženiring v Ljubljani, sicer pa se ne bi smeli medsebojno prepletati. Zato je Upravni odbor Emona Inženiringa sklenil ustanoviti lastno podjetje v Maliju.

Postopke smo zaključili v lanskem letu, tako da je Emona Inženiring S.A.R.L. Bamako zagledal “luč sveta” v začetku tega leta. Kapital za ustanovitev podjetja smo v celoti ustvarili z zaslužkom v tej državi. Iz najetih vil smo se preselili v novozgrajeno zgradbo, v kateri imamo poslovne prostore in nekaj garsonjer za nastanitev naših delavcev. Ustanovitev lokalnega podjetja pa nam je narekoval (poleg organizacijske prilagoditve) predvsem lokalni trg, kjer kot tuje podjetje, nismo mogli konkurirati za nekatere posle.”

Na kaj tu predvsem mislite?

"Na javne razpise za dobave in dela različnim ministrstvom lahko konkurirajo po malijskem pravu le firme s sedežem v tej državi. Do zdaj smo morali za pridobitev teh poslov uporabljati leta 1986 ustanovljeno grupacijo Emona Inženiring - Metal Kouyate (ki je, ker je Metal Kouyate izpolnjeval navedeni pogoji), uspela pridobiti dobavo šolske opreme za Ministrstvo za šolstvo. Iz začetnega, sicer majhnega posla so v obratih Metal Kouyateja razvili serijsko proizvodnjo šolskih miz in klopi. Trenutno imamo sklenjeno pogodbo za dobavo 5.000 miz in klopi, ki jih izdelujemo po naših načrtih, ki pa jih je homologiralo (potrdilo) Ministrstvo. Posle po pogodbi vodimo, vzporedno s še nekaterimi drugimi podjetji, uspešno, saj smo po zagotovitvi Ministrstva edini, ki pravočasno in kakovostno izpolnjujemo obveze. V teh obratih izdelujemo tudi okna in vrata za vgradnjo na objektih, ki smo jih gradili ali še gradimo (Parlament, Kangaba, Center v Bamaku). Poleg tega nam firma Metal Kouyate zagotavlja še delovno silo iz okolice.

Skupina za ureditev rajona "Cite du Niger" (v tem delu mesta je tudi naša poslovna zgradba) nam je zaupala dela na elektrifikaciji rajona. Dela so še v teku, v marcu pa je v naši poslovni stavbi že zagorela luč z elektriko iz mestnega sistema in ne več iz lastnega generatorja.

Usmeritev na manjše, vendar zelo lukrativne (donosne) posle bo jedro poslovne politike Emona Inženiringa Ljubljana in Emona Inženiringa Bamako tudi v prihodnje.

Če povzamem: lokalna gradbena konjunktura je slaba, predvsem zaradi politične nestabilnosti v lanskem letu, ko je prišlo do državnega udara in zamenjave režima ter razburkanega dogajanja na poti Malija v multipartizem in demokracijo. Tako je nekaj naših konkurentov celo propadlo."

Ob tem, kakšna je vaša ocena poslovnega leta 1991, za jutri?

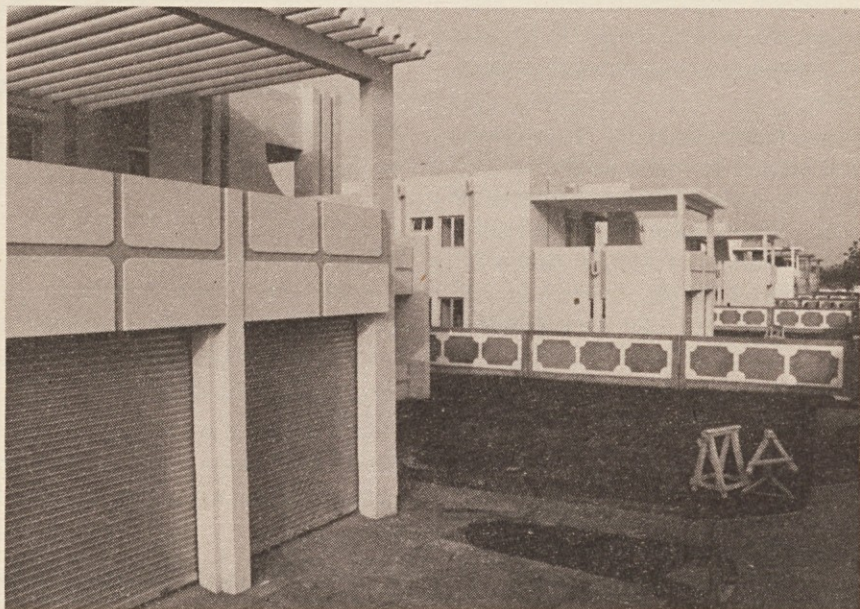
Za nas je bilo leto 1991 še vedno uspešno, saj smo poleg izvajanja že navedenih del in pogodb v zelo hudi mednarodni konkurenci skupaj s francosko firmo SGEEM iz Pariza in Metal Kouyatejem uspeli na mednarodnem razpisu za oddajo del na izgradnji letališča Tombouctou. To bo največji posel in podvig Emone v tej državi, saj je skupna vrednost posla več kot 8 mio USD, od tega nekaj več kot polovica za Emono Inženiring. S pripravljanimi deli na terenu in v nabavni službi v Ljubljani smo že pričeli. Del ekipe pripravlja nastanitvene in proizvodne prostore, saj smo tokrat pod nadzorom Libanonske konzultantske firme in funkcionarjev Islamske razvojne banke iz Saudske Arabije, finansirjem projekta. Zavedati

se moramo, da je to projekt, ki ga uredničujemo v zgodovinskem afriškem mestu, vendar daleč od civilizacije in mest.

Zaradi komunalnega razvoja Cite du Niger so bili ustvarjeni tudi pogoji za gradnjo stanovanjskih objektov. V to izgradnjo smo se vključili s sklenitvijo pogodbe za izgradnjo najprej sedem, nato pa s postopnim povečevanjem sedaj šestnajstih velikih vil, od katerih jih je enajst že zgrajenih, za ostale pa so dela v teku."

Imate za letošnje leto zagotovljeno dovolj poslov oziroma dela?

"Nedvomno, dovolj. Nekaj ga bo ostalo še za leto 1993, vendar pa to ne pomeni, da ne bomo izvajali nadaljne akvizicije novih poslov, saj se zavedamo možnosti, ki jih imamo v Maliju in velike recesije doma. Zavedamo se tudi spremenjenega okolja, saj se slovenske inštitucije, državne in gospodarske, šele uveljavljajo. V tem delu sveta, pa po več kot 40-ih letih obstoja, še Jugoslavije niso dobro poznali in jemali resno, kaj šele Republiko Slovenijo (razen kadar je dala kakšno pomoč)."



Novo "gospodarsko okno" v svet, delo Emona Inženiringa.

Kaj konkretno uveljavljanje Republike Slovenije v Afriki pomeni za vas?

"Največji problem je bančno poslovanje, kjer je potrebno ponovno dokazovati sposobnost Ljubljanske banke kot bančnega (mednarodnega) sistema. Od junijske vojne naprej smo imeli nenehne probleme s plačilnim prometom in uveljavljanjem bančnih garancij za izvedbo poslov. Letos pa nam je cirkularno pismo Narodne banke Jugoslavije zadevo še dodatno zapletlo. Tokrat Ljubljanska Banka izkorišča ugled Emone, da se lažje prebija v svet, predvsem v Zahodno Afriko. Izpostavljeni smo pritisku lokalnih

bank, saj v večji meri kot do zdaj uporabljamo njihov servis, ki je zaradi njihove povezanosti z velikimi bankami v svetu dražji, hkrati pa zahteva tudi večje zadrževanje našega denarja v teh bankah."

Kaj najbolj pogrešate?

"Če se ustaviva pri Skupini Emona, nas najbolj žalosti odsotnost naših trgovcev. Prepričani smo, da bi se na malijskem trgu našlo marsikaj, kar bi popestrilo ponudbo v naših marketih in drugih trgovinah, zlasti v jesensko-zimskem obdobju, pa tudi izdelki iz eksotičnega usnja, zlata in drugih dragih kamnov bi bili lahko blago za večje trgovanje z Malijem. Nakupi bi omogočili tudi večjo prodajo v Mali, kar je sedaj omejeno na nekaj kontejnerjev avtogum, ki jih proda Emona Commerce. Seveda pod prodajo v Mali ne štejemo investicijske opreme in drugega kar tja izvažata Emona Inženiring.

Z razpadom Jugoslavije nimamo več diplomatsko-konzularnih odnosov in se moramo znajti sami. Republika Mali zaenkrat Slovenije še ni priznala kot države, kar bi lahko povzročilo težave pri potovanjih v Mali, saj so nam bile tudi doslej potrebne vize. Poleg tega pa se

bojimo prvih naslednjih mednarodnih razpisov za oddajo del, ker Slovenija ni članica Svetovne banke in se lahko postavi vprašanje dopustnosti našega nastopa na teh razpisih in prevzema del. Upamo, da bo slovenska država ta vprašanja uspela hitro razrešiti.

Verjetno je še marsikaj kar pogrešamo, vendar se s tem ukvarjamo le takrat, kadar je zelo hudo, sicer pa z zavestjo, da moramo delati, delamo, tako kot drugi delavci iz Emona Inženiringa, povsod tam, kjer smo uspeli kot podjetje pridobiti delo."

A. A.

Kaj vse je projekt oziroma pogodba zajemala?

"Šlo je za projektno dokumentacijo s prilagoditvijo njihovega obstoječega objekta naši tehnologiji, za kompletno izdobo opreme, za šolanje kadrov, za montažne in gradbene nadzore ter za uvajanje proizvodnje.

Na osnovi kontaktov, še iz časov razstave v Minsku, je bivši pomočnik ministra za kmetijstvo tudi Sovhoz kombinatu Urickoe v Gomlju predlagal, da se povežejo z nami, saj so se pripravljali na nove naložbe v prašičereji. Po ogledu lhan smo z njimi podpisali pogodbo za izgradnjo prav tako velike farme - za deset tisoč prašičev.

Če je Farma v Brestu predstavljala dograditev njihove farme v njihovem objektu, smo se v Gomlju dogovorili, da so od nas kupili tudi Trimov objekt, ki je razvit po naši tehnologiji.

Sami so prevzeli gradbena dela, za vse drugo smo odgovarjali mi: za izdobo montažnih objektov in njihovo postavitev, prav tako za kompletno opremo in uvajanje proizvodnje ter za šolanje kadrov.

Pri tem moram poudariti, da se njihovi kadri pri nas še vedno šolajo. To teče po uhojeni poti sodelovanja med Emona Inženiringom in Emona Farmo lhan. Z lhanom ves čas sodelujemo: pri razvoju tehnologije in pri povezovanju Emona Farme lhan z investitorji v bivši Jugoslaviji, kot v tujini. Celotna tehnološka ekipa Emona Farme lhan sodeluje pri pripravi in izvedbi vsakega tehnološkega projekta. Ob skupnem - teamskem delu - Emona Inženiringa in Emona Farme lhan povezujemo še druge proizvajalce: Emona Ipko pri proizvodnji opreme in po potebi, zunanje partnerje.

Farma v Gomlju je torej že zgrajena; kaj pa posli v Gomlju?

"Kljub temu, da je bila pogodba v Brestu podpisana leto dni prej, kot v Gomlju, smo imeli v Gomlju srečo: dobre gradbene izvajalce, tako, da je bila ta farma v Gomlju že lani, po osemnajstih mesecih dokončana, vseljena in je zdaj v fazi, ko je popolnoma naseljena z osnovno čredo in proizvodnja v reprodukciji dosega predvidene rezultate."

Ali je farma na območju Černobila?

"Farma je dvajset kilometrov severno od mesta Gomel in dvesto kilometrov

Posli v Belorusiji

"Poslovni stiki z Belorusko republiko sovpadajo neposredno v čas po nesreči v jedrski elektrarni, ki se je pripetila v Černobilu 27. aprila leta 1986. Meseca julija so organizirali Mednarodno razstavo kmetijstva in kmetijske opreme v Minsku. Kljub rizikom in nepoznavanju razmer, smo se v Emona Inženiringu odločili, da na razstavi sodelujemo. Bili smo med redkimi, če ne skoraj edinimi, razstavljalci iz tujine. Ob tej priložnosti smo navezali zelo dobre poslovne in osebne stike, rezultat razstave in stikov sicer, pa je bil podpis prve pogodbe za izgradnjo farme 10.000 prašičev v Brestu," pričinja najin pogovor Jože Jelenc iz Emona Inženiringa.

zračne linije od Černobila. Glede na to, da je kontaminacija terena po černobilski katastrofi izredno neenakomerna in zelo različna, je kombinat Urickoe na območju, ki ni "problematično". Celo obratno: kombinat je zadolžen za proizvodnjo "čiste" hrane: mleka in mlečnih izdelkov za otroke kot tudi mesa in mesnih izdelkov."

Če povzameva: kako bi ocenili vaše delo, stopnjo do katere ste že prišli in kako nameravate obdelovati trg naprej?

"Pri kombinatu v Gomlju je zanimivo še nekaj: kombinat kot kmetijska organizacija ni imel denarja, zato je kompletno investicijo plačala Kemična tovarna v neposredni bližini.

Imajo skupno pogodbo, po kateri je Kemična tovarna investitor, kombinat pa ji je dolžan dajati mesečno oziroma dnevno določeno kvoto izdelkov za prehrano njenih delavcev. To je posebej pomembno pri sedanjem vsesplošnem pomankanju hrane."

Kaj pomenijo vaša dela, uspehi za delo naprej?

"Glede na to, da je direktor kombinata Urickoe, Potaških eden od redkih, ki je dobil zvezni orden za delo v kmetijstvu, je naše sodelovanje z njim zelo zanimivo. Poznan je kot dober živinorejec. Poleg prašičereje ima tudi pitališče 15.000 bikov - pitancev in proizvaja 200.000 brojlerjev. Ker je tako znan in ker se je on odločil za našo tehnologijo, je to za nas dobra referenca. Živinorejci Belorusije in Ukrajine množično prihajajo na našo farmo. Zato smo se odločili, da bi konec aprila organizirali seminar za interesente iz Belorusije, Ukrajine in ostalih delov bivše Sovjetske zveze. Hkrati pa pripravljamo ustanovitev skupnega podjetja za proizvodnjo živinorejske opreme."

Kljub spremembam v bivši Sovjetski zvezi, v posameznih republikah - kot tudi v Beloruski republikli, ocenjujejo, da hrane za danes in jutri, brez velikih farm ne morejo zagotoviti dovolj?

"Absolutno. Politika Ruske federacije: zemljo razdeliti kmetom nazaj, je dvomljiva. Dejstvo je, da v Belorusiji kmetov ni več. Kmetstvo so uničili; karkoli bi zdaj dajali "entuziastom", ki bi se odločali, da bi na teh površinah pridelovali hrano, bi predstavljalo v tem času, zmanjševanje pridelkov. V Belorusiji so kmetijske obdelovalne površine dobro obdelane, zato v vračanju zemlje smisla ne vidijo. Previdno se spuščajo v takšne odnose. Principi, ki jih imajo dobri kombinati so: "Lahko dobiš zemljo, ampak pod pogojem, da boš pridelal več, kot pridelamo zdaj." Perspektivo preskrbe z mesom pa vidijo Belorusi še naprej v farmski proizvodnji."

Kako še sicer ocenjujete te trge? Kakšni so drugi vaši cilji?

"Mislim, da je poleg omenjenih farm, ki so nam tudi odprle vrata v višje nivoje politične in gospodarske hierarhije, zanimivo to, da smo se istočasno uspeli vključiti v sanacijo problemov, ki jih imajo s preseljevanjem ljudi po Černobilski nesreči. Podpisali smo pogodbo, ki je tudi že v realizaciji, za gradbeno opremo: za izgradnjo desetih betonarn za deset linij za proizvodnjo betonskih izdelkov - galanterijo. Prav tako pa pripravljamo pogodbe za proizvodnjo strešnikov, za razrez granita v

tanke ploščice, potrebne v gradbeništvu. Skupaj s KLI Logatec smo v konkuriranju za pridobitev večje pogodbe za proizvodnjo strešnih oken in vrat. S Tovarno kovinske galanterije v Ložu pripravljamo projekte linij za proizvodnjo okenske kovinske galanterije, kot so kljuge in podobno.

Beloruse trenutno prav tako zelo zanima proizvodnja plastičnih oken in vrat, zaradi česar smo v dogovarjanju s Kostrojem iz Slovenskih Konjic, kjer to izdelujejo.

Trenutno lahko rečem, da so pri poslovanju problemi in zastoji zaradi prekinjenih blagovnih tokov med bivšimi republikami, vendar smo prepričani, da bodo to uspeli normalizirati in da bomo dobili tudi resurse za plačilo naših novih poslov."

Kakšni so Belorusi kot ljudje, kot delavci?

"Belorusi so - moja primerjava je vedno taka: Belorusi v Sovjetski zvezi so Slovenci v bivši Jugoslaviji.

Ob tem naj poudarim: svojo dejavnost širim naprej. Podpisali smo pogodbo za farmno prašičev v Sibiriji - Ustllinsku, ki leži severno od Bajkalskega jezera. Smo v fazi projektiranja. Plačila so zagotovljena. Projekt obsega farmo reje 7.500 prašičev, z razširitvijo na 30.000. Naloga je za nas zanimiv izziv, saj je potrebno izdelati projekt, prilagojen ekstremnim geografskim razmeram na omenjenem območju."

Adela AČKUN

■ In memoriam

Milanu Karanovu

...Tudi tokrat se je Milan, kot že tolikokrat, iz uspešnega sestanka v Ljubljani, vračal proti Novemu Sadu, domov k družini.

Bilo je 27. februarja letos. Odpeljal se je preko Madžarske, kjer je navezal vrsto poslovnih stikov, pa bi moral domov grede doreči nekaj dogovorov.

Življensko pot mu je pretrgala prometna nesreča na Madžarskem, v bližini Kermendija.

Milana ni več, ostala je le žena z dvema hčerkama, ostali so osebni prijatelji, poslovni partnerji po domovini in v svetu.

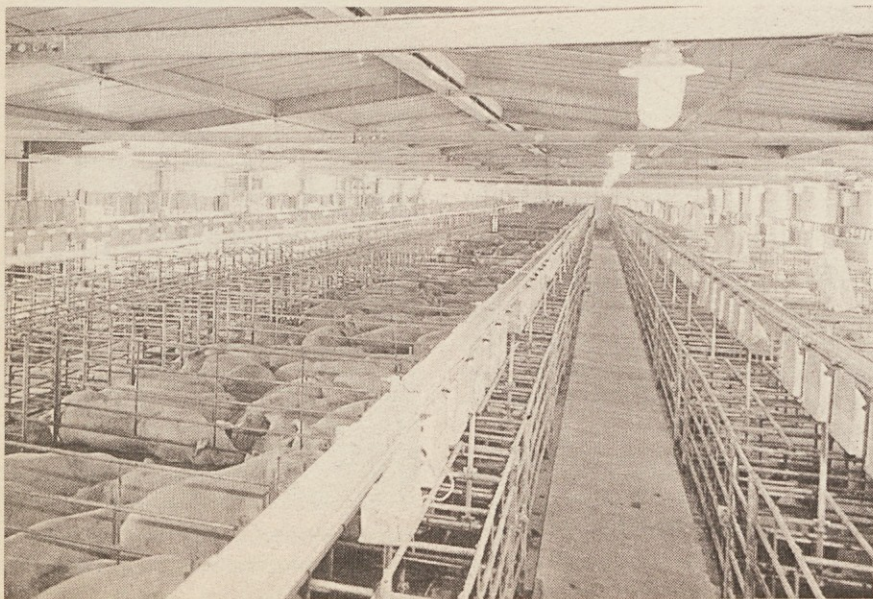
Petnajst let je minilo od našega prvega srečanja. Kot direktor Farme Šid - Zaravan in strokovnjak v prašičereji, je med prvimi razumel možnosti ihanske tehnologije in jih želel vključiti tudi v njihovo farmo.

Kot razgledan in pronicljiv strokovnjak je hitro dojel perspektivnost nove tehnologije in želel sodelovati pri širjenju novosti v proizvodnjo.

Misel

Prisluhnite dobrohotnim nasvetom.
Kljub temu pazite, čigavi so!

N. N.



Leta 1978 se je vključil v ekipo Emona Inženiringa. Z njegovim prihodom smo pridobili delovnega, poštenega in komunikativnega sodelavca, poznanega v Vojvodini in na Hrvaškem kot dobrega strokovnjaka na področju prašičereje. Na osnovi rezultatov rekonstrukcije farme v Zaravani in novo zgrajene farme v Stari Pazovi, smo skupaj z njim uspešneje in suvereneje nastopali na območju Vojvodine in drugod po Jugoslaviji, ko je šlo za sklepanje novih pogodb in poslov.

Sledila je izgradnja farm v Somborju, v Adi, v Čoki, v Vukovarju, druga faza farme v Stari Pazovi, rekonstrukcija v Banatskem Velikem Selu, v Vrbasu, v Kneževcu in drugod. Obseg dela je narekoval širitev ekipe v Novem Sadu, ki jo je Milan uspešno organiziral in vodil do pričetka razpada Jugoslavije. Poslovanje je razširil na: Hrvaško - Vukovar, Srbijo - Požarevac, Ram, ob naštetem pa navezoval še nove poslovne stike.

Delo, ki ga je prevzel, je tudi uspešno in korektno končal.

Veliko je pripomogel k temu, da je ime Emona Inženiringa na tem področju - pri gradnji farm za prašiče in govedo, dobilo predznak kakovosti, solidnosti in korektnosti v poslovanju. Znal je povezovati želje investitorja in najrazličnejše podizvajalce: od proizvodnje opreme preko izvajalcev gradbenih in instalacijskih del, tako da smo uspešno izvajali dela po sistemu "ključ v roke".

Milan je imel posluš za razvoj. Uspešno je sodeloval z velikimi kombinati, kot tudi z zadrugami in kmeti. Uspel je zgraditi mrežo majhnih kooperantskih farm v ožji Srbiji.

Skupaj s partnerji smo zgradili razstavni paviljon v Novem Sadu, kjer smo uspešno predstavljali, ne le Emono, pač pa tudi naše partnerje.

Ob spreminjanju razmer v državi, je Milanu uspelo obdržati kontinuiteto v poslovanju s partnerji. Ustanovili smo skupno podjetje: Emona - Karing v Novem Sadu. Umestnost te poslovne odločitve je potrdilo širjenje dejavnosti podjetja na nove trge: v Bolgarijo in na Madžarsko.

Milana ni več. Njegovo življenje in mnoga dela, ki jih je zapustil, so tista obveza, ki iz skupne preteklosti nas same dela odgovorne za nadaljevanje zastavljenega.

Jože JELENC

■ Novo v ponudbi

Meso:

“še za oči”

V naglici, ki jo živimo, marsikdaj sprememb okoli nas sploh ne opazimo. Pa vendarle ...

Včasih nas tudi kakšna “majhna sprememba” lahko prijetno preseneti. Na kaj mislimo?

Kupci v nekaterih emonskih trgovinah so najbrž nekaj novega pri svojih mesarjih že opazili: drugače urejene vitrine s svežim mesom, predvsem, ko govorimo o višji, kakovostnejši ponudbi mesa. Od kod ideja za te novice? To smo povprašali direktorja Emona Maximarketa Darka Podreberška:

“Ob našem obisku pri gospodu Alfonsu v Španiji smo v njegovi trgovini oziroma Supermarketu srečali mesarje iz Beograda, ki si bili tam na izpopolnjevanju. Ideja nam je bila všeč in tako smo gospoda Alfonsa poprosili, da bi sprejel še naše mesarje. Videli smo namreč, kako Španci obdelujejo meso, koliko različnih izdelkov iz njega pripravljajo. Videli smo različna orodja, ki jih pri obdelavi mesa uporabljajo, kar vse smo želeli “prenesti” tudi v naše trgovine. Mislim, da bodo novi načini obdelave in različne priprave mesa dobrodošla popestritev ponudbe tudi pri nas. Prav gotovo pa bodo višje cene takšnega mesa prispevale k povečanju dobička v celoti.”

Z mesarji, ki so bili v Španiji, smo se pogovarjali o njihovih vtisih, znanjih, ki so jih pridobili in prinesli domov. Svoje mnenje o tovrstnem izobraževanju so dodali še poslovodkinje in poslovodje trgovin, kjer tako pripravljeno meso že prodajajo: v Emona Marketu na Šmartinski 145, v Emona Centru Koseze, v Emona Maximarketu v Ljubljani in v Emona Marketu Mengeš.

Slavko Zadnik, mesar v Emona Marketu na Šmartinski 145:

“Med novosti, ki sem jih spoznal v Španiji, sodi predvsem drugačna obdelava oziroma priprava mesa za prodajo: mesne rolade, piščančji fileji, jagnetina (v Španiji je to zelo iskano meso) in podobno.

Naši kupci so novost sprejeli, ogledujejo si tako pripravljeno meso, le pri računu se zatakne, ker je tako pripravljeno meso dražje.

Kot primer kakovosti v ponudbi svežega mesa bi rad povedal tole: v Španiji se cene mesa stegna med seboj razlikujejo. Ni vseeno ali gre za notranji ali zunanji del. Meso je oblikovano, prečiščeno in ima torej glede kakovosti svojo ceno. Zunanji del stegna, ki je mehkejši, sočnejši, je dražji kot notranje stegno in podobno. Na vse to pa pri nas še nismo navajeni.”

Karolina Topolinjak, poslovodkinja:

“Mislim, da so kupci takoj opazili spremembo, saj je bila vitrina z mesom pripravljena drugače. Tisti, ki so novost poiskovali, se vračajo. Tako pripravljeno meso prodajamo predvsem ob petkih in sobotah, ko je tudi sicer nakup mesa večji.

Rekla bi, da je tako pripravljeno sveže meso za našo trgovino v smeri kakovosti ponudbe dobra popestritev.

Če je kupec zadovoljen z mesom, s postrežbo, kot si želi, bo pri nas kupil še kaj drugega.”

Fikret Halkič, mesar v Emona Centru Koseze:

“Vodja mesnice sem dve leti. Že prej je bil promet pri nas dober, ob vrnitvi iz Španije pa smo uvedli nekaj novosti in sprememb: pripravili in ponudili smo predvsem sveže meso “za oči”.

Strokovno izpopolnjevanje, ki je trajalo mesec dni, je za vsakega od nas predstavljalo možnost spoznati, kakšna je ponudba mesa pri njih. Če ocenjujem svoj obisk, možnosti, kako bi čim več videnega ponudili tudi pri nas, potem trenutno pogojev za to v celoti še ni. Za takšno “dodelavo” svežega mesa so namreč potrebni določeni stroji; nekatere med njimi smo že dobili, drugi še pridejo. V omenjeno ponudbo sodi

še zamenjava prodajnih vitrin. S tem bomo zagotovili boljšo ponudbo svežega mesa. Za konfekcioniranje, pakiranje in prodajo meša bo potrebna še kakšna sodelavka ali dve. Tako bi zmanjšali tudi vrste pred mesnico.

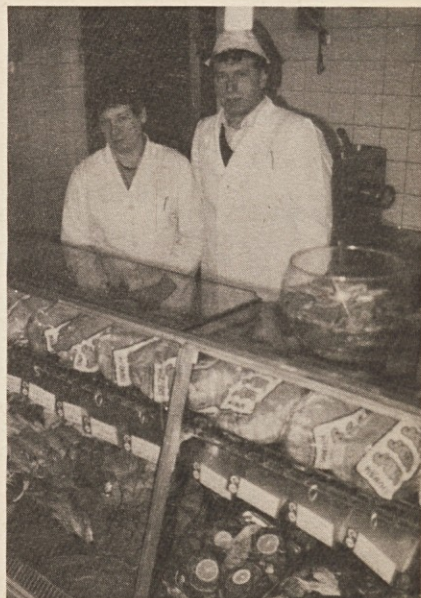
Pri pripravi teh izdelkov se moram bolj potruditi, vse skupaj pa se pozna pri ceni. Količine, ki jih pripravimo ob petkih in sobotah vedno prodamo. Gospodinje, ki vračunajo čas (čas pa je zanje denar), višjo ceno teh izdelkov sprejemajo. Meso je že na pol pripravljeno, potrebno ga je le še speči.

Na ta način pripravljamo največ govejega mesa. Ob tem sem po lastnih izkušnjah pripravil tudi nekaj receptov iz svinjskega mesa, predvsem Koseško rolado.

Marija Jaklič, poslovodja:

“Novo v ponudbi mi je zelo všeč. Potrošniki novice radi vidijo, kako hitro z njimi prodremo, kako hitro jih sprejmejo, pa je seveda drugo vprašanje. Mislim, da je trenutno za dodatno ponudbo neprimeren čas; kaj hitro se zatakne pri denarju. Prodajamo zelo majhne količine mesa: po 200 dkg zmletega, po dva zrezka, pol kilograma za juho in podobno.

Ob tem bi rada še poudarila, da novost predstavlja za trgovino tudi nov design. Če kupec dobi meso, ki je lepo in kakovostno, se k istemu mesarju rad vrača, ne glede na to, če mogoče ne stanuje ravno v bližini.



Karolina in Slavko: “Pred vitrino: kupec; v vitrini: meso; za vitrino: prodajalec, prodajalci.”

Ko bomo prišli do novih vitrin - to pa načrtujemo v bližnji prihodnosti - tako v mesariji kot delikatesi, bo prenovljeno prodajno mesto dalo svoj čar pripravi in prodaji. Na novo razsvetljeno in ponujeno bo dobro vidno. Zdaj ni ne prostora ne razsvetljenih vitrin, zato pri prodaji ni učinka, kot si ga želimo."

Jože Ručigaj, mesar v Emona Marketu Mengeš:

"Potovanje v Španijo je bilo zelo strokovno: veliko smo videli in se naučili. Dopoldne smo imeli praktični pouk, popoldne od šestnajstih do dvajsetih pa štiri dni teorijo in praktični prikaz profesorja. Nato smo si ogledali video posnetke in poslušali še drugega profesorja. Naučeno smo preizkusili v dveh Supermarketih. Ne bom ponavljal sogovornikov, vendar poudarjam, da je kakovost njihovega mesa boljša: meso je bolj "polno".

Meso v trgovino ne dobijo očiščeno. Vse to naredijo mesarji v trgovini, v priročni mesnici. Tu meso tudi vakuumsko pakirajo. V vsaki trgovini ali večjem marketu imajo svoj stroj za vakuumsko pakiranje mesa, tehnico in drugo, kar za to delo potrebujejo.

Pripeljejo jim polovice živali, posebej le svinjske ribice. Prav tako so nepopolnoma očiščeni piščanci, saj so še z glavami in nogami.

Tako izdobljeno meso zahteva delo večih mesarjev. Ponavadi sta dva mesarja pri prodajnih pultih - v strežbi, zadaj v predelovalnici pa jih je še več.

Če bi mi - torej jaz - v trgovini očistil meso, bi bilo to zelo drago. V Mengšu že tako ljudje ne kupujejo dražjega mesa kot so pljučne pečenke in rost beafi. Največ prodamo cenejšega mesa, za juho. Ne rečem, da nekaj od tistega, kar smo videli, ne bi bilo možno ponuditi in prodati tudi tukaj, vsega pa prav gotovo ne."

Mira Jagrič, poslovodkinja:

"Vsekakor mislim, da je vsako šolanje in izpopolnjevanje - bodisi mesarjev, bodisi trgovcev - zelo koristno. Kar se tiče mesarjev, nam je žal, da pri nas nimamo možnosti pokazati tistega, kar so se mesarji v Španiji naučili. To je trenutno nemogoče, saj smo v prostorski stiski. Upam, da se bo naša trgovina razširila in s tem se bodo tudi zmogljivosti mesnice povečale. Potem

bomo tako v delikatesi kot pri mesarju, marsikaj drugače uredili."

Ivan Vidra, vodja mesnice v Emona Maximarketu, A etaža:

"To, kar so nam pokazali v Španiji, bi ocenil kot zelo dobro. Izvedeli smo veliko tistega, kar pri nas bolj malo poznamo. Če sem čisto konkreten: našo ponudbo svežega mesa smo obogatili z različnimi roladami: svinjskimi, govejimi, junečjimi, razsek piščanca je zdaj prav tako drugačen, tudi drugi kosi in podobno.

Kupci še niso navajeni, da iz trgovine prinesejo kos mesa, ki je že pripravljen za peko. To je razumljivo, saj nam do zdaj kaj takega niti ni bilo ponujeno. Rečem lahko, da tako ob širjenju ponudbe kupcem tudi svetujemo, kako posamezen obrok v kratkem času pripraviti še na drugačen način."

Peter Sekne, vodja A etaže:

"Promet v naši etaži se je v tem času povečal, najsi gre za prodajo v celoti ali pa le za prodajo svežega mesa. Čeprav vemo, da se meso iz dneva v dan draži, tovrstna ponudba kupce privablja. Do zdaj prave reklame za to novost še nismo imeli. Najbrž je prva reklama, predstavitev naših novosti, pri vas - v Reviji Emona. Sicer predstavljajo reklamo že sami izdelki v prodajni vitrini. Veliko kupcev se je že oglasilo, me v trgovini ustavilo in povedalo, da jim je nova - dodatna ponudba mesa všeč. Kupci so zadovoljni, vrste pred mesar-

jem ob četrkih, petkih in sobotah, pa to potrjujejo. Včasih sta ob sobotah dva mesarja zmogla postreči vse kupce, danes so pri treh še vrste, šele štirje mesarji strežbo zmorejo.

Naš direktor nam je obljubil pomoč: tako pri nabavi novih strojev kot tudi pri zaposlitvi novega mesarja.

Dejstvo je, da priprava mesa terja svoj čas, novosti pa v trgovino privabljajo nove kupce.

Naj še enkrat poudarim: novost v ponudbi pomeni tudi povečanje prodaje mleka, mlečnih izdelkov in delikates sicer. Ob tem pa prodaja suhomesnatih izdelkov in trajnih salam upada. Vzrok temu so predvsem visoke cene, zato pa ljudje kupujejo več svežega mesa."

Še ena od idej, kako takšno meso - mesno rolado ponuditi v nedeljskem kosilu:

Slavko Adamlje, Restavracija Maxim,

Nedeljsko kosilo:

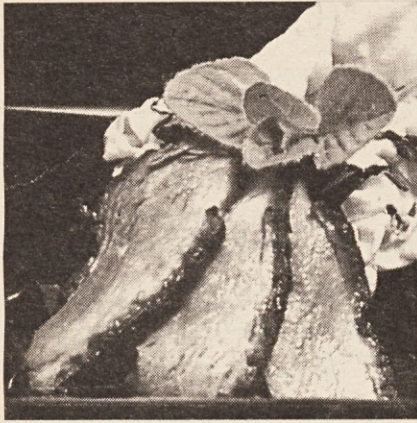
- močnikova juha,
- mesna rolada s popečenim krompirjem,
- regratova solata,
- skutina krema,

Močnikova juha:

iz jajca in moke zgnemo kroglice, jih popečemo na maščobi in zalijemo z juho ali vodo. Po okusu dodamo še instant juho ali kaj podobnega, prevremo, dodamo peteršilj in smetano, osolimo ter popopramo.



Jože Ručigaj: "Pestrost pri ponudbi, pestrost v izbiri premamita včasih tudi koga, ki bi me sicer obšel."



Mesna rolada s popečenim krompirjem:

rolado iz Mesnice Emona Maximarket popečemo (čas peke je odvisen od velikosti kosa), zalijemo ali s Knorr pečenkino omako, z lovsko ali divjačinsko omako oziroma z omako za govedino. Krompir narežemo na kolobarje, dodamo čebulo, olje, belo vino, rožmarin; natremo z brinovimi jagodami, premešamo in damo v peč (lahko poleg rolade ali spečemo vsako posebej).

Regratova solata:

zaseko ali slanino segrejemo, zalijemo s kisom in še vroče prelijemo po regratu. Dodamo trdo kuhano jajce.

Skutina krema:

v četrt litra zavretega mleka vmešamo 20 dkg sladkorja in štiri rumenjake, stepemo in ohladimo. Ko je ohlajeno, v maso vmešamo še pol kilograma stepene smetane in prav toliko spa-

Iz vložišča

“Naš delavnik se začne ob sedmih zjutraj. Najprej gre kurir na Pošto Telegraf Telefon, dvigne pošto in jo pripelje v Emono. Najkasneje do pol osmih je vsa pošta tu. Razdelimo jo po posameznih družbah, kar traja tudi dobro uro. Zabeležimo vse, razen računov. Vrednostne papirje po hiši raznašamo osebno, proti podpisu,” predstavlja delo vodja službe Vložišče v Poslovni stavbi Emona Justina Grm in nadaljuje:

“Hkrati pošto z internim dvigalom razpošljemo po nadstropjih. Tajnice že približno vedo, kdaj pošta pride, sicer pa jo oddajamo dvakrat dnevno. V nujnih primerih jo odnesemo v tajništva osebno.”

Tako torej pošta prihaja v hišo. Kaj pa na drugi strani - odpošiljanje?

“Prihod pošte predstavlja del našega poslovanja. Drugo je oddaja pošte. Kurir jo odnaša iz hiše večkrat na dan.

Poslujemo s pošto, hkrati pa za Emono VPS opravljamo dela, povezana s plačilnim prometom. Kurir zbere virmane za Službo družbenega knjigovodstva, dokumente za dvig deviz in denar za Hranilno kreditno službo. Iz Službe družbenega knjigovodstva se vrača okrog pol desetih. Istočasno obiše še Skupnost invalidskega in

pokojninskega zavarovanja, Zavod za zaposlovanje, različne banke in po potrebi še druga podjetja.

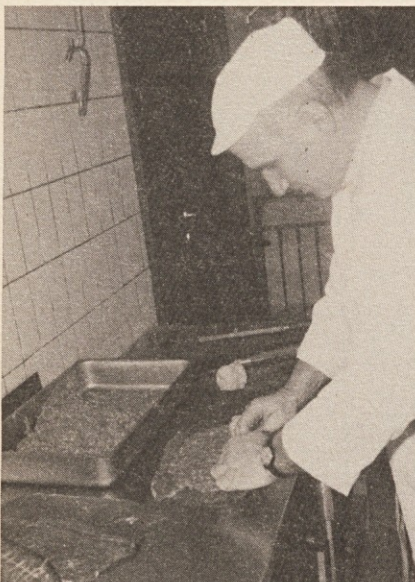
Ob desetih odide v Emona Tovarno močnih krmil, v Emona Mesno industrijo Zalog, v Agroemona Domžale in v Emona Blagovnico Bežigrad. Njegov tretji odhod iz Emonke ob pol dvanajstih, se zaključi v krogu: Emona Ribarstvo, ponovno v Službo družbenega knjigovodstva in v Ljubljansko banko. Ob petnajstih odpelje pošto na PTT na Trgu OF.”

“Za uspešnost našega dela je pomembno teamsko delo: vsi si moramo med seboj pomagati in drug drugemu priskočiti na pomoč, ko je to potrebno”, pravijo pomočnica vodje Slavka Malvašič in kurirja Ramče Nuhi in Jože Ivanc.

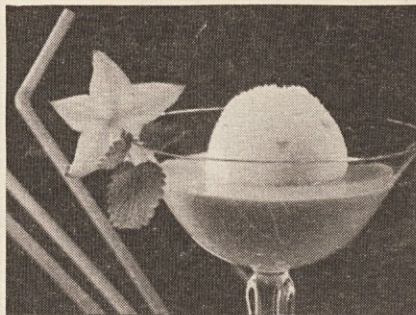
Kdaj je pri vas več pošte, ki je potrebno bodisi oddati ali sprejeti?

“Največ pošte pride v hišo zjutraj in okoli enih. V oddaji pošte pa so konice, ko se izstavljajo računi E-kartice, izpiski in položnice kartice Kluba Emona Diskont, reklamna sporočila Emona Dietetike in podobno. Tu je še Revija Emona. Na mesec oddamo tudi do 35 tisoč kosov pošte. Položnic pa pošljemo največ, kadar izstavlja račune E-kartica - zadnjega v mesecu, ko odpošljemo tudi več kot 10.000 položnic.”

M.K.



Ivan Vidra: “Priprava mesne rolade za nedeljsko kosilo mojstra Slavka Adamljeta.”

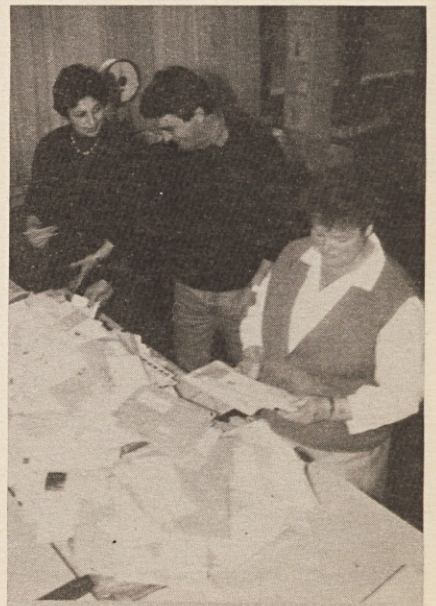


sirane skute, dodamo ščepec soli in osem listov želatine, ki smo jo pred tem stopili.

Ko se krema strdi, jo damo v kozarce, okrasimo s stepeno smetano in rezinami sadja: svežega, kandiranega ali vložnega.

(Opomba: recept velja za deset kozarcev za sadno kupo).

A.A.



“Vsakdan” iz vložišča: pošta “prihaja” in tudi “odhaja”.

■ Emona Globtour:

Tečaji tujih jezikov

Učenje angleškega jezika v Veliki Britaniji, nemškega v Avstriji in Nemčiji", to so novosti v Emona Globtourju, pravi vodja komercialne službe Jože Kovač.

"Novo v ponudbi je namenjeno najmlajšim: od desetega do šestnajstega leta in starejšim nad šestnajst let, kot tudi poslovnežem. Glede na število učnih ur, intenzivnost poučevanja in obsežnost učne snovi, lahko izbirate med osnovnimi, splošnimi in intenzivnimi tečaji. Obsegajo več stopenj: od začetnih, preko vmesnih, do višjih in nadaljevalnih.

Izbrali smo različne šole, ki imajo v organiziranju tečajev tujih jezikov tradicijo, veliko število udeležencev pa potrjuje njihovo kakovost.

Če se boste odločili za tečaj angleškega jezika lahko izbirate med dvema šolama: EF International jezikovna šola organizira tečaje v Londonu, Cambridgeu, Brightounu, Hastingsu in Oxfordu. Tečaji v teh šolah so štirinajst ali večdnevni in namenjeni tečajnikom od šestnajstega leta dalje ter poslovnežem.

Tečaji za poslovneže so organizirani tako, da imajo lahko udeleženci tudi veliko poslovnih stikov. Gostje živijo pri angleških družinah, v študentskem naselju ali v hotelu, kar vse še neposredno omogoča dodatno izpolnjevanje pogojnega jezika.

Cena dvotedenskega tečaja skupaj z letalsko vozovnico in namestitvijo je 707 GBP.

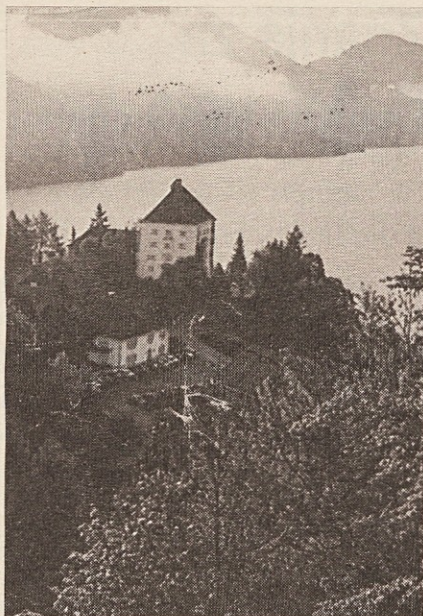
Jezikovna šola Milstone poleg tečajev v Londonu, Oxfordu in Winchesteru organizira v Haslemeru-Surrey še tečaj za mladino od enajstega do sedemnajstega leta. Za otroke je dodatno poskrbljeno, saj jih bo spremljal učitelj angleškega jezika iz Pionirskega doma.

Za dvotedenski tečaj, ki vključuje letalsko vozovnico in namestitve boste odšteli 645 GBP.

Vsi tečaji v Veliki Britanijo so vezani na letalski prevoz.

Kot zanimivost omenimo še štirinajstdnevni poletni tečaj angleškega jezika v Londonu: vključuje letalski prevoz, prenočišče, hrano, stroške organizacije, poleg tega pa še športne aktivnosti in ogled različnih kulturnih znamenitosti.

Cena tečaja je 675 GBP."



Kje pa se lahko z Emona Globtourjem naučimo nemškega jezika?

"Tečaje nemščine smo organizirali v Celovcu, v Porečah ob Vrbskem jezeru, na Dunaju, ob jezeru Mondsee pri Salzburgu in v kraju Langelois v dolini reke Donave. Tečaji trajajo tri do štiri tedne. Cene se gibljejo od 9.550 ATS za tečaj ob Vrbskem jezeru do, na primer 12.400 ATS za tečaj na Dunaju in ob jezeru Mondsee. Slednji je namenjen predvsem mladini od devetega do devetnajstega leta.

Posebno priporočamo tečaj na gradu Haindorf v kraju Langenlois. Cena je 14.600 ATS, vključuje pa prenočišče, polni penzion na gradu, različne celodnevne in krajše izlete, zabavni ter kulturni program.

Z A.S.S. - Mednarodnim jezikovnim inštitutom - pa podobno kot v Veliki Britaniji z EF International, organiziramo še tritedenski poletni tečaj nemščine v Münchnu."

Dodatne informacije o naših programih jezikovnega izobraževanja so na voljo na prodajnih mestih Emona Globtourja po vsej Sloveniji in na telefonski številki: 061/217-565, 219-104."



■ Iz Milana:

BIT 92

"Borsa Internazionale del Turismo" - Mednarodna turistična borza v Milanu je bila letos med šestindvajsetim februarjem in prvim marcem. Svoja vrata je poslovnežem in obiskovalcem odprla že dvajsetič. Je najpomembnejša tovrstna prireditev v Italiji in poleg Berlinske - ITB in Londonske - WTM borze ena največjih turističnih evropskih sejmov z mednarodno udeležbo.

Turistične borze predstavljajo enega med pomembnejšimi instrumenti promocije posameznih turističnih destinacij kot so države, regije, mesta, kraji in podobno, predvsem s ciljem predstavitve turističnega proizvoda na trgu.

Mednarodna turistična borza v Milanu je večnamenska: na njej se predstavljajo posamezne države, regije, hotelske verige in hoteli kot ponudniki na eni strani in tour operatorji, turistične agencije ter prevozniki kot posredniki na drugi strani.

Zadnja dva dneva borzna vrata odpro tudi obiskovalcem.

Emona Hoteli Bernardin Portorož so se na borzi predstavili v okviru skupnega nastopa hotelirjev Portoroža. Za nastop so portoroški turistični delavci pripravili stojnico, ki je predstavila celotno turistično ponudbo kraja: Casino, terme, marino, letališče, možnosti kongresnega turizma, kulturno in siceršno tradicijo.

Stanje na turističnem trgu, kar zadeva Slovenijo kot "novo destinacijo", je v znamenju politično nestabilne situacije v republikah bivše Jugoslavije. Iz objektivnih razlogov, kot so: kratak čas od nastalih sprememb in premajhno promoviranje Slovenije, sta pri povpraševanju po hotelih za to poletje opazni previdnost oziroma zadržanost tour operatorjev.

Nekoliko boljši odziv je pri turističnih agencijah - prevoznikih, s katerimi smo imeli vrsto poslovnih srečanj od katerih pričakujemo konkretne posle.

V letošnjem poletju pričakujemo iz Italije predvsem individualne goste. V največji meri naj bi prišli iz območij: Friuli Venezia Giulia, Veneto in Emilia Romagna.

S sodelovanjem Emona Hotelov Bernardin na vseh večjih sejmih v severni Italiji, s skupnimi propagandnimi akcijami na italijanskem trgu in profesionalno korektnim odnosom do individualnih gostov, pričakujemo v naših hotelih v primerjavi z leti nazaj več italijanskih gostov. To pa je tudi eden od ciljev naše poslovne politike.

Diana Simčič

EMONA VPS

Služba za razvoj kadrov
Šmartinska cesta 130
61000 Ljubljana

objavlja

R A Z P I S

za vpis v emonski oddelek **vodenega samoizobraževanja** na IV. stopnji zahtevnosti, za poklic **prodajalec** v šolskem letu 1992/93:

- izobraževalni program je verificiran,
- izobraževanje bo trajalo 18 mesecev, torej leto in pol,
- predvidena cena 700 DEM v tolarški protivrednosti (možno je plačilo v treh obrokih),
- predavanja v obliki seminarjev bodo enkrat tedensko,
- pričetek: september 1992.

POGOJI ZA VPIS:

- uspešno končana osemletka.

V izobraževalni program za prodajalce se lahko vpišejo vsi, ki do zdaj še niso končali triletnega programa ekonomske usmeritve. V program vodenega izobraževanja se lahko vključijo tudi kandidati, ki bi se želeli prekvalificirati v trgovski poklic.

Prošnji za vpis v emonski oddelek vodenega samoizobraževanja za poklic prodajalca priložite zadnje šolsko spričevalo, izpisek iz rojstne matične knjige in Potrdilo o zaposlitvi oziroma Potrdilo Skupnosti za zaposlovanje, da ste iskalec zaposlitve.

To pošljite Službi za razvoj kadrov, Emona, Šmartinska 130, 61000 Ljubljana.

Informacije o vodenem samoizobraževanju za poklic prodajalca dobite pri gospe Vesni Raztresen, Emona, Šmartinska 130, 61000 Ljubljana, telefon: 061/ 101-044.

Znanje za boljše delo

“V zadnjih dveh letih so se programi izobraževanja, ki se nanašajo na poslovanje trgovine, od srednjih šol pa vse do fakultet, začeli prenavljati. V prenovljene programe so vključeni predmeti, ki so manjkali pri izobraževanju ljudi, ki delajo v prodaji”, kot je povedal že v temi Naš gost: prof. dr. Vekoslav Potočnik.

Pri tem nadaljuje: “Za področje, ki ga “pokriva” Emona, bi bilo zanimivo povedati naslednje: sedanji kadri, zaposleni v trgovini, bodo prej ali slej začutili potrebo po dodatnem izpopolnjevanju, saj bodo kmalu spoznali, da jim za uspešno prodajo manjkajo številna znanja. To so v bistvu vsi, ki delajo v trgovini: od servisnih delavcev, prodajalcev, vodij oddelkov, poslovodij do vodij velikih trgovskih enot in družb v okviru Emone.

Mislím, da bo potrebno raširiti izobraževanje tudi v nabavi, saj je dobro poslovanje na nabavnem trgu predpogoj za dobro poslovanje na prodajnem trgu. Staro pravilo je, “da je dobro nabavljeno že pol prodano.” Dobra nabava zmanjšuje zaloge in s tem stroške zalog ter škodo, ki lahko nastane zaradi kala, loma, primankljajev in podobnega. Zato mora trgovec prisluhniti željam in potrebam kupcev, ugotoviti, kako naj oblikuje sortiment blaga, ki ga bo v trgovini ponudil različnim kupcem, to je ciljnim skupinam kupcev. Prilagajanje različnim ciljnim skupinam pa pomeni sprotno prilagajanje izdelkov po kakovosti in cenovnih razredih. Kupci kupujejo skladno s svojo kupno močjo. Nekateri, ker je njihova kupna moč majhna, kupujejo cenejše izdelke, drugi so pripravljeni kupiti dražje. Vendar je razmerje med temi kupci na nek način ustaljeno. Zato bi morala trgovina ugotoviti, koliko je katerih kupcev in na podlagi tega postaviti optimalni sortiment - glede na cene, kakovostne razrede in posamične vrste proizvodov. To pa pomeni začetek poti k tržnemu obnašanju trgovcev.”

Predstavlja to povezovanje - tako funkcije nabave kot prodaje v isti osebi, v strokovnih službah posameznih družb enega od načinov kako uspeti?

“Ni nujno. To je odvisno od velikosti podjetja, družbe. V velikem podjetju, kot je Emona lahko le del sortimenta “spremlja” ena oseba, saj gre za velike količine in za različne vrste dobaviteljev, ki so prostorsko oddaljeni; gre lahko za uvozne posle in drugo. Tega tisti, ki prodaja, ne bi mogel dobro in korektno obvladati, lahko sicer kupuje, vendar pravega poznavanja nabavnega trga kljub temu nima.

Če povzamem: del kadra mora poznati predvsem prodajni trg. Vedeti mora, kaj kupec hoče in vso svojo energijo vlagati v to, da mu tudi ustreže.

Del kadra neposrednega stika s kupci nima. Le-ti morajo in so tisti, ki te potrebe spoznavajo. To je višji kader, ki dobiva informacije ob vsakodnevnih pogovorih s svojimi prodajalci. Po internem informacijskem sistemu tako dobljene informacije posredujejo svojim nabavnim službam. Aktivirajo vse poti, po katerih pridejo do potrebnega blaga, najsi gre za domače ali tuje vire. V izjemnih primerih so lahko to isti ljudje ali pa prodajalci, ki pri nabavi sodelujejo tako, da sooblikujejo nabavni sortiment, kar pa ni nujno. V svetu poznamo take trgovske organizacije, poslovne sisteme, kjer imajo centralno nabavljanje. Sistem se mora potem podrežati temu, kar je bilo centralno nabavljeno in to tudi prodajati. Toda: tudi pri tej obliki nabave je potrebno ugotoviti, kaj kupiti, saj bodo drugače nabavili nekaj, česar ne bodo, mogli prodati. To, ali gre za isto osebo



Ptuj, 3. marec: Konkurenca Reviji Emona: ob koncu strokovnega izleta obeh oddelkov poslovodskih šol, s posebnim poudarkom na kurentovanju.

■ Izobraževanje

ali ne, ni bistveno; bistveno je, kakšno funkcijo opravlja. Če nabavlja, mora poznati nabavni trg in obratno: kdor dobro pozna prodajni trg, lahko koristno vpliva na nabavo."

Šola, ki jo organizirate: Ekonomska fakulteta in Emona na višji stopnji - Poslovna šola; je to šola, v kateri slušatelje že spoznavate s tovrstno drugačnostjo?

"Da. To ni šola za prodajalce in nižji prodajni kader, ampak je namenjena predvsem kadrom v komercialnih, nabavnih in prodajnih službah. Šola daje in uči tista znanja, ki jih poslovni človek v svetu že ima. Slušatelji na splošno spoznajo nekaj o ekonomiji, o organizaciji podjetij, podrobneje in več pa se seznanijo s poslovnimi funkcijami, ki jih bodo opravljali.

Poslovne funkcije, s katerimi se temeljiteje seznanijo so zlasti:

- komercialna funkcija (nabava, prodaja, trženje, skladiščenje, procesi premika blaga in podobno);
- funkcije financiranja (kar pomeni, da podjetje, družba ne more poslovati, če nima potrebnih denarnih sredstev);
- temeljni pojmi računovodstva (celotni nabavno-prodajni proces moramo na nek način evidentirati in podatki, ki jih dobimo iz računovodstva so nato tudi dodatna informacijska podlaga za spremljanje posameznih odločitev (osnovno informacijo seveda dobimo iz trga);
- raziskovanje trga (od osnov - kako pristopiti k raziskavi trga, kako dobljene informacije uporabiti in podobno);
- komuniciranje (komuniciranje s potrošniki in dobavitelji blaga: kakšne so razlike, ki se pri tem pojavljajo in jih moramo pri delu upoštevati);

■ bančništvo (kaj to je, kakšne instrumente uporablja);

■ zunanjetrgovinsko poslovanje (temelji mednarodnega poslovanja, denarni tokovi in njihovo oblikovanje v mednarodni ekonomiki: kako se oblikujejo devizni tečaji, carinsko poslovanje in podobno).

To so področja poslovanja, ki jih, če tako rečem - mlad "businessman", poslovnež nujno potrebuje. Tem delavcem pravijo v svetu "srednji menagement", "top menagement" pa se mora še dodatno izobraževati na visoki stopnji."

Ali povezovanje Ekonomske fakultete in Emone pri organizaciji omenjenega študija predstavlja našim slušateljem prednost pri njihovem študiju? Zaokrožitev znanj: že dobljene prakse s teorijo ob študiju kot izziv za njihovo uspešnejše delo jutri?

"Mislim da. Prav gotovo so ljudje, ki so danes že zaposleni uspešni praktiki. Iz uspeha podjetja je vidno, da gre za ljudi, ki znajo sodobno poslovati. Vendar so gotovo v vsakem poslovanju še "neke luknje", neka neznanja, ki bi jih kazalo "pokriti" z znanji, ki jih danes sodobni svet za poslovneže nudi. Tega se pri nas prej nismo mogli naučiti, saj nas tega ni nihče učil. Zdaj lahko ta znanja že posredujemo naprej. Tako bodo po uspešno opravljenem študiju lahko učinkoviteje poslovali. V bistvu gre za sposobnost pravičnega in pravočasnega odločanja na temelju znanj in ne le na temelju izkušenj, kar je bila več ali manj naša praksa. Oboje: izkušnje in znanje je treba povezovati. Potem si lahko učinkovit, uspešen pri svojem odločanju. Verjetnost, da boš pri tem delal napake, se tako zmanjšuje."

A. A.



Ljubljana, 4. februar: Pred nadaljevanjem strokovne ekskurzije na Primorsko je vse skupaj, v Restavraciji Maxim, pozdravil eden od sponzorjev obeh oddelkov poslovojskih šol: direktor Emona Maximarketa Darko Podrebršek.

EMONA

Služba za razvoj kadrov
Šmartinska cesta 130
61000 Ljubljana
in

Ekonomska fakulteta v Ljubljani -
Višješolski študij,

objavljata

R A Z P I S

Hočete več vedeti:

- o zunanje in notranjetrgovinskem poslovanju,
- o finančno-računovodskem poslovanju,
- o bančništvu,
- o poslovno-informacijskem poslovanju?

VPIŠITE SE V POSLOVNO ŠOLO
BUSINESS SCHOOL
ODDELKA EMONE in EKONOMSKE
FAKULTETE.

Ob znanjih za konkretna dela si boste pridobili višješolsko izobrazbo Ekonomske fakultete v Ljubljani.

- Študijski program Poslovne šole je usklajen s študijskimi programi priznanih evropskih in ameriških poslovnih šol ter fakultet.
- V program se lahko vključite vsi, ki ste končali katerikoli štiriletni program srednje šole (V. stopnja).
- Predvidena cena za prvi letnik je 1.000 DEM v tolaški protivrednosti (to vključuje vpisnino, predavanja za osem predmetov in plačilo za trikratno možno opravljanje izpita za posamezni predmet).
- Kandidati, ki se boste odločili za študij na Poslovni šoli v šolskem letu 1992/93, dostavite Službi za razvoj kadrov, Emona, Šmartinska cesta 130, 61000 Ljubljana naslednje:
 - originalno spričevalo o zaključnem izpitu štiriletne srednje šole,
 - izpisek iz rojstne matične knjige (fotokopija),
 - potrdilo o zaposlitvi oziroma potrdilo Skupnosti za zaposlovanje, da ste iskalec zaposlitve.

Predavanja se bodo pričela v oktobru 1992 v prostorih Emone, na Šmartinski cesti 130 ali v prostorih Ekonomske fakultete v Ljubljani (odvisno od števil vpisanih - prijavljenih).

INFORMACIJE o šolanju na oddelku Poslovne šole Ekonomske fakultete v Ljubljani dobite pri gospe Vesni Raztresen, telefon: 061/101-044.

Ljubljanska borza

“V prvem letu poslovanja Ljubljanske borze (prej se je imenovala jugoslovanska) je borzni promet znašal 14.322.800 DEM. V letu 1991 so na borzi začeli trgovati z republiški obveznicami. Zato je bil promet v tem letu kar sedemkrat večji in je znašal že 100.601.000 DEM”, predstavlja Ljubljansko borzo borzna posrednica Emone VPS Elda Romac-Šircelj.

kotaciji I zaenkrat kotirajo le republiške obveznice prve in druge emisije.

V uvrščeni kotaciji II pa lahko kotirajo vrednostni papirji kakovostnih srednjih bank in podjetij.

Poglejmo konkreten primer kotacije vrednostnega papirja in sicer obveznice Republike Slovenije 2:

Kot prikazuje izrez iz uradne tečajnice je v prvi koloni označeno ime vrednostnega papirja in sicer z okrajšavo - v našem primeru RSL 2. Zvezdica ob imenu pomeni, da je ta vrednostni papir denominiran v DEM.

V drugi koloni je navedena obrestna mera, po kateri se izplačujejo obresti (9,5 odstotkov), v tretji pa zaporedna številka kupona in datum, ko je zadnji kupon zapadel v izplačilo. To pomeni, da se v našem primeru obveznice RSL 2

kupujejo in prodajajo brez prvega in drugega kupona za izplačilo obresti. Drugi kupon je zapadel v izplačilo 1.10.1991, naslednji - tretji kupon pa se lahko vnovči 1.4.1992.

V naslednji - četrti koloni je začetni borzni tečaj, ki je v bistvu enak povprečnemu tečaju zadnjega borznega sestanka. Za RSL 2 je na borznem sestanku, ki je bil 17. marca letos začetni tečaj (se pravi povprečni tečaj s prejšnjega borznega sestanka) znašal 75,7 odstotkov od nominalne vrednosti obveznice. Nominalna vrednost je tista vrednost, ki je na obveznici napisana. Pri anituetnih obveznicah - tistih, pri katerih se del glavnice odplača hkrati z obrestmi - je osnova za kotacijo preostanek dolga po izplačilu dela glavnice.

V peti koloni je objavljen enotni tečaj, ki predstavlja ponderirano aritmetično sredino tečajev vseh sklenjenih poslov z RSL 2. Ta znaša 75,6 odstotkov. V šesti koloni sta navedena najnižji (75,4) in najvišji tečaj (76,3) po katerem se je kupovalo oziromâ prodajalo to obveznico tega dne. V zadnji koloni pa je objavljen promet v lotih. Vidimo, da je bilo z RSL 2 opravljeno skupaj za 1782 lotov prometa. Glede na to, da lot predstavlja najmanjši apoen pri posamezni izdani obveznici (za RSL 2 je to 1000 DEM), pomeni, da je bilo opravljeno za 1.782.000 DEM prometa.

Ob tem bi rada dodala, da se objavljajo le tečaji iz uradnega dela borznega sestanka, iz neuradnega pa ne. V neuradnem delu se je v zadnjem času največ trgovalo z obveznicami Pošte Celje, Občine Trbovlje, Občine Zagorje in z delnicami Ljubljanske banke ter delniške družbe Nika.”

(nadaljuje se na strani 21)

O ciljih oziroma učinkih trgovanja z vrednostnimi papirji pa pravi:

“Nakup vrednostnega papirja za marsikatero podjetje postaja varna, donosna in hitro likvidna naložba. Na borzi lahko sklepajo posle le podjetja, ki so kupila sedež. Emona VPS je sedež na Ljubljanski borzi kupila konec lanskega oktobra. Ker je opravljanje storitev na finančnem področju ena od naših glavnih dejavnosti, smo z nakupom sedeža razširili krog svojih storitev. Za svoje storitve borzni posredniki zaračunavamo provizijo, ki lahko znaša en do dva in pol odstotka od vrednosti sklenjenega posla. Torej borzno posredovanje prinaša tudi finančne učinke.

Na borzi v Ljubljani se trguje dvakrat tedensko in sicer vsak torek in četrtek ob deseti uri, “zlata” borza pa je zaenkrat le ob četrkih ob dvanajstih. Na vsakem borznem sestanku se tečaji vrednostnih papirjev, ki na borzi kotirajo, spreminjajo. Podatke o tečajih, po katerih so se vrednostni papirji kupovali oziroma prodajali, objavljajo vsi večji dnevnik v “Uradni tečajnici Ljubljanske borze.”

Kako to borzno tečajnico “beremo”?

“V borzni tečajnici so vrednostni papirji razdeljeni na:

- uvrščeno kotacijo I,
- uvrščeno kotacijo II in
- prosti trg.

S temi papirji se trguje v uradnem delu borznega sestanka. V katero kotacijo je uvrščen posamezni vrednostni papir, je odvisno predvsem od njegove kakovosti oziroma natančneje: pomembna je boniteta izdajatelja, likvidnost vrednostnega papirja in količina.

V kotacijo I so lahko uvrščeni vrednostni papirji, katere so izdale velike, kakovostne banke ali podjetja in s katerimi bo trgovanje stalno. V uvrščeni



Uradna tečajnica Ljubljanske borze vrednostnih papirjev, d.d., Ljubljana

št.: 21

Datum: 17. 3. 1992

Vrednost. papir	obr. m. div.	ex kupon št. dat.	začetni tečaj d	tečaji zadnjega borz. sest.			promet v lotih
				enotni (dat.) (1)	min.	max.	
UVRŠČENA KOTACIJA I - Obveznice							
R SL 1*	8,0	-	110,8	111,4	17. 3.	111,2 111,6	7466
R SL 2*	9,5	2 (1. 10.)	75,7	75,6	17. 3.	75,4 76,3	1782
UVRŠČENA KOTACIJA II - Obveznice							
Mesto Lj*	10,0	1. (1. 4.)	87,9	87,7	17. 3.	87,7 87,7	24
UVRŠČENA KOTACIJA II - Delnica							
Salus			2750	3000	2830	27. 2.	2500 d 3000 p
PROSTI TRG - Obveznice							
Yulon*	12,0	4. (1. 12.)	86,0	104,0	106,0	19. 11.	- 102,0 p
Juleks*	11,0	2. (1. 10.)	85,0	100,0	90,0	5. 3.	90,5 d 92,9 p
Laško*	12,0	4. (1. 2.)	103,0	98,5	5. 3.	92,0 d 101,0 p	-
Lesnina*	10,0	4. (1. 3.)	57,0	70,0	79,3	27. 2.	59,0 d 78,0 p



Vsak torek in četrtek: v živo med brokerji.

Sredi leta bo Ljubljana dobila svoj največji lokal s hitro prehrano

Dairy Queen osvaja Evropo

Ameriški partner ima 75-odstotni delež, Ljubljanska Emona pa četrtinskega

Pred približno dvema mesecema so na vogalu Slovenske in Cankarjeve ulice postavili plakate, ki zakrivajo pogled na prenovo nekdanje samopostrežne restavracije Emona. Nekako sredi leta naj bi na njenem mestu "zrasla" največja ljubljanska restavracija hitre prehrane z v svetu dokaj zvenečim (pri nas še ne preveč znanim) imenom Dairy Queen.

Bivša samopostrežna restavracija je imela s podjetjem **Emona**, ki je pred dobrima dvema letoma v sodelovanju z ameriško verigo restavracij hitre prehrane Dairy Queen ustanovila mešano podjetje **Dairy Queen** Ljubljana, skupno le ime. **Tone Valas**, direktor **Emona Global** in vodja projekta oziroma namestnik direktorja omenjenega mešanega podjetja, nam je povedal, da so se v Emoni odločili za sistem hitre prehrane že pred petimi leti. Namene so poskušali uresničiti na osnovi pogovorov z več svetovnimi multinacionalkami s tega področja. Odločili so se za najugodnejšega ponudnika, Dairy Queen, eno izmed štirih

največjih ameriških verig te vrste s polstoletno tradicijo, ki se je pred tremi leti odločila "osvojiti" tudi Evropo. V Ameriki imajo približno sedem tisoč restavracij hitre prehrane, v Evropi pa jih zdaj gradijo od Španije in Portugalske do Italije, Madžarske, Grčije, Turčije, Avstrije in Slovenije.

V mešanem podjetju ima ameriški partner 75-odstotni delež, Emona četrtinskega. Poleg lokala v posloplju Banke Slovenije se podjetje dogovarja za podobne lokale v Mariboru, Celju, Postojni in na Obali. V ljubljanski restavraciji bo dvesto sedežev in sicer v pritličnih in kletnih prostorih, ki jih bodo uredili na 1400 kvadratnih metrim

površine. Načrte so izdelali domači projektanti. Ponudba bo podobna klasičnim jedilnikom takšnih restavracij v svetu, nekoliko večji poudarek bodo dali solatam in mlečnim izdelkom. Alkohola ne bo, pivo bodo točili le ob hrani. Večino sestavin jedilnikov

bodo izdelala domača živilska podjetja, ki so jih izbrali na podlagi zelo strogih meril. Poleg kakovosti in čistoče obljublja v Dairy Queenu konkurenčne cene.

ANITA VOŠNJAK



Lokal bivše restavracije Emona še prenavljajo, pozornost mimoidočih pa zbujajo domiselno poslikane planke "čakajočih". Dobra propagandna poteza, ni kaj! (Foto: Tomi Lombar)

■ Mi o sebi

Tone Valas, Emona Global:

O tekočih delih, kje so s projektom danes? O tem pravi direktor Emona Globala in namestnik direktorja Dairy Queena Ljubljana Tone Valas naslednje:

"Glavna pozornost vseh, ki smo udeleženi v projektu Dairy Queen Ljubljana, je trenutno usmerjena na čimprejšnje odprtje restavracije v prostorih bivše restavracije Emona nasproti Hotela Slon. Projekti so končani, sama lokacija je izpraznjena. Za ilustracijo naj povem, da smo zvozili 110 kamionov materiala, kar dovolj zgovorno priča v kakšnem stanju je bila restavracija. Fizična izgradnja lokala se bo pričela približno v sredini aprila, konec junija pa naj bi bila že otvoritev. Istočasno iščemo tudi druge lokacije za restavracije, ki bodo še sledile. Naše "oči so



uprte" v Maribor, Postojno, Celje, Koper, Novo mesto in na še eno lokacijo v Ljubljani. Več lokacij je potrebnih zato, ker gradimo mrežo restavracij. Z dobavitelji imamo v glavnem pogodbe zaključene. Glavni dobavitelji vhodnih surovin bodo: Pomurka, Žito, Kranjske mlekarne in še nekateri drugi, večinoma iz Slovenije. Emona tovrstne ponudbe nima, kar se mesa tiče pa je v Sloveniji edino Pomurka primerno opremljena. Seveda, Emona sodeluje kot partner. Dogovarjamo se za najem določenih skladiščnih prostorov, zunanja trgovina pa bo sodelovala pri uvozu opreme in določenih reprovromaterialov.

Po našem mrežnem planu je rok odprtve restavracije Dairy Queen zadnji teden junija."

R. E.

Odvetniška pisarna

"Iz bivše Delovne skupnosti pravne službe, ki je bila samo na pol pravna oseba se je s sprejetjem Zakona o podjetjih tudi ta delovna skupnost oblikovala v podjetje z omejeno odgovornostjo z enim samim predmetom poslovanja, to je celovite pravne pomoči emonskim organizacijam in tudi delavcem Emone, kadar bodo to želeli. Podjetje je zaključilo drugo leto svojega uspešnega poslovanja, o čemer je tekla beseda tudi na letni skupščini, še v mesecu marcu," pravi vodja Odvetniške pisarne Emona Metod Kovač.

Ste podjetje, pravna oseba - kaj je novega, kaj je drugačnega v vašem delu?

"Pri pojmu podjetje v odvetništvu bi se veljalo zaustaviti in poudariti: Odvetniška zbornica Slovenije je v začetku nasprotovala takšni obliki organiziranja odvetništva, kjub temu, da formalno še vedno velja Zakon o pravni pomoči, ki predvideva organizacijsko različne podjetniške oblike poslovanja. Odvetniška zbornica je predvsem nasprotovala kapitalski organiziranosti odvetništva z motivacijo - razlago, da je odvetništvo svoboden poklic in da mora biti odvetnik pri svojem delu neodvisen.

Na vprašanje "kaj ta odvisnost pomeni", Odvetniška zbornica ni imela jasnega odgovora, niti trdnih argumentov. Povedati moram, da je šlo tako daleč, da je celo predlagala izbris naše organizacije (Službe pravne pomoči Emona) iz sodnega registra, kar pa je sodišče zavrnilo. Izoblikovalo se je načelo, da je tudi odvetništvo možno organizirati v podjetniški obliki.

Predlog Zakona o odvetništvu, ki je zdaj v obravnavi (kot tudi predlog Zakona o terjatvah, predlog Zakona o državnem izpitu in drugi) pa je pod pritiskom, predlogi in sugestijami tudi naše službe, vendarle vnesel možnost oblikovanja odvetništva v eni od oblik kapitalske družbe."

Kaj vse je predmet vašega poslovanja?

"Zaradi zaokroženega nujenja pravne pomoči in zastopanja je Odvetniška pisarna Emona urejena takole:

- premoženjsko-pravna razmerja in sodni register, kamor sodijo statusna vprašanja: ustanavljanje in statusno spreminjanje podjetij, vprašanje zemljiške knjige, sestavljanje prodajnih, menjalnih in drugih pogodb, ki

■ Nasveti

zadevajo nepremično premoženje družb;

- civilno-pravna razmerja: razreševanje klasičnih, računskih in drugih sporov pred sodiščem po načelih civilnega pravnega postopka;
- delovna razmerja;
- sklepanje gospodarskih in mednarodnih pogodb;
- gospodarsko kazenske in kazenske zadeve;
- zavarovalništvo;
- kot pomožna dejavnost pa še tehnična opravila: vodenje različnih evidenc in obdelava podatkov.

S takšno notranjo organizacijo družba po načelu specializacije nudi zares kakovostno in celovito pravno pomoč in zastopa klientelo, ki to pomoč išče."

Kakšni so vaši cilji?

"Naš cilj, kot tudi cilj ustanoviteljev odvetniške pisarne - je bil, da v lastni hiši - v Skupini Emona poleg drugih pomožnih dejavnosti zagotovimo tudi celovito pravno pomoč družbam, ki to skupino tvorijo.

Mislim, da se premalo ve in poudarja, da nudimo svoje znanje in usluge ne le družbam Emone, pač pa vsem zaposlenim v Emoni na področjih, kot sva jih omenila in predstavila: skratka pri razreševanju skoraj vseh vprašanj in težav, s katerimi se danes kot ljudje srečujemo.

Koncem marca je bila letna skupščina naše družbe. Poleg pregleda poslovanja smo podali še informacijo o osnutku Zakona o odvetništvu in potrebnih spremembah, ki jih bomo morali v družbi uvesti, pač glede na spremembe v novi zakonodaji."

A.A.

emona
IZDANA, MARC, APRIL 1992, LETO XXXI, 1992
GLASILO SKUPINE EMONA

Misli

Preden se boš odločil spremeniti svet, pojdi trikrat skozi svoj dom.

Konfucij

Nobena pot ni dolga, če imaš ob sebi prijatelja.

Kitajski pregovor

Pogoji za upokožitev

O predlaganih novostih zakonodaje s področja pokojninsko-invalidskega zavarovanja v Republiki Sloveniji smo v Reviji Emona že pisali. Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (Uradni list Republike Slovenija 12/92) so v tem času sprejeli in novosti še enkrat na kratko povzemamo:

- Starostna meja za upokožitev je višja: po novem je za ženske 58 let in za moške 63 let. S prvim aprilom 1992 se starostna meja za pridobitev pravice do starostne in predčasne pokojnine začne postopno dvigovati: vsako leto za pol leta. Tako bo starostna meja v letu 1992 za moške 60,5 let in za ženske 55,5 let; v letu 1997 pa naj bi dosegla zakonsko določeno višino. To pomeni: za starostno pokojnino 63 let pri moških, 58 let pri ženskah, za predčasno upokožitev pa 58 let pri moških in 53 let pri ženskah.

- V primeru, da ima zavarovanec dopolnjeno polno pokojninsko dobo (40 oziroma 35 let), se starostna meja za pridobitev pravice do pokojnine prične zviševati od prvega januarja 1993 dalje - vsako leto za pol leta.

V letu 1993 bo tako za ženske 50,5 let in za moške 55,5 let, v letu 1998 pa bo starostna meja za ženske 53 let in za moške 58 let.

Po dosedanjih predpisih, v primerih, ko je imel delavec polno pokojninsko dobo, ni bilo starostne omejitve.

- Zavarovanci, ki so do 31. marca letos izpolnili pogoje za pridobitev pravice do pokojnine po predpisih, ki so veljali do tega dne, lahko to pravico uveljavljajo po prejšnjih predpisih, tudi kadarkoli po tem datumu. V tem primeru se za odmero pokojnine upoštevata zavarovalna doba in plača do dneva prenehanja zavarovanja.

M.K.

Emona Merkur: zmagovalec v Kranjski gori

Kranjska gora, 1. marec: Tekmovalci Emona Merkurja so zmagovalci sedemnajstih tradicionalnih zimskih športnih iger Emone.

Tekmovali so v veleslalomu in tekih na smučeh.

Bilo je kot vedno: borbena, k dobri volji in prijetnemu vzdušju med tekmovalci, še posebej pa navijači, je prispevalo svoje tudi lepo vreme.

Elektronsko merjenje in računalniško obdelavo rezultatov je korektno izvedel Timing iz Ljubljane.

Pokale, medalje in priznanja sta najboljšim in najhitrejšim podelila predsednik Skupine Emona mag. Marko Sok in predsednik Odbora za šport in rekreacijo Skupine Emona Mag. Franc Rutar.

Bili smo med prvimi:

Rezultati veleslalom

Kategorija:

A - ŽENSKE DO 25 LET

- | | | |
|---|-----------------------|-------|
| 1 | MARJETA BREŽIČ | |
| | Merkur Ljubljana | 42.40 |
| 2 | IRENA MIKLAVC | |
| | Merkur Ljubljana | 45.61 |
| 3 | MATEJA OMAN | |
| | Merkur Ljubljana | 50.21 |

B - ŽENSKE 26 DO 35 LET

- | | | |
|---|----------------------|-------|
| 1 | MAJDA PAPLER | |
| | Merkur Ljubljana | 43.99 |
| 2 | JOŽI BLEJC | |
| | Merkur Ljubljana | 46.59 |
| 3 | DRAGICA RUMIČ | |
| | Maximarket Ljubljana | 51.67 |

C - ŽENSKE 36 DO 45 LET

- | | | |
|---|----------------------|-------|
| 1 | MAJDA HOČEVAR | |
| | Merkur Ljubljana | 49.31 |
| 2 | JULKA BRADAČ | |
| | Merkur Ljubljana | 52.36 |
| 3 | LUČKA BLAŽIČ | |
| | Maximarket Ljubljana | 53.42 |



Emona Merkur: dame med prvimi.



"Doping" v Angelcinih rokah.



Družina ista, firme različne: Emona Merkur proti Emona Maximarketu.



Ljubo proti cilju, Ljubo na cilju.

■ XVII. zimske športne igre Emona

D - ŽENSKE NAD 45 LET

- 1 **CILKA BENEDIČIČ**
Merkur Ljubljana 44.19
- 2 **ANGELCA LUBŠE**
Merkur Ljubljana 45.23
- 3 **IVA ROTAR**
Farma Ihan 46.80

Kategorija:

A - MOŠKI DO 25 LET

- 1 **PRIMOŽ GAŠPERLIN**
Merkur Ljubljana 43.09
- 2 **MATJAŽ ISTENIČ**
Blagovni center LJU 43.48
- 3 **MATJAŽ KRISTAN**
Blagovni center LJU 43.89

B - MOŠKI 26 DO 35 LET

- 1 **IGOR SITAR**
Globtour Ljubljana 35.36
- 2 **GREGOR MIHELČIČ**
Commerce Ljubljana 38.74
- 3 **PETER TRŠAN**
Blagovni center LJU 39.24

C - MOŠKI 36 DO 45 LET

- 1 **MARJAN MARTINČIČ**
R. c. za prehrano LJU 40.00
- 2 **DUŠAN BRAČUN**
Farma Ihan 41.07
- 3 **MARJAN RAVNIK**
Mesna ind. Zalog 42.65

D - MOŠKI 46 DO 50 LET

- 1 **VASJA CERAR**
Masna ind. Zalog 42.86
- 2 **DRAGO KONTREC**
Maximarket Ljubljana 44.25
- 3 **MIRO ČERNAK**
Blagovni center LJU 45.85

E - MOŠKI NAD 50 LET

- 1 **LUCIJAN KRIVEC**
Farma Ihan 50.79
- 2 **SLAVKO GRIČAR**
Mesna ind. Zalog 51.74
- 3 **DUŠAN LOJO**
Hoteli Bernardin 53.17



Emona farma Ihan: tekmovalci, navijači in juniorji.



"Igre smo vzeli zares."



Ob komentiranju iz ciljne arene.



"Še zadnji popravki vezi..."



Pripravljene na štart."

Skupni ekipni rezultati veleslalom

Kategorija:

MOŠKI in ŽENSKE

	TOČKE
1 MERKUR	11
2 MAXIMARKET	17
3 FARMA IHAN	18
4 BLAGOVNI CENTER	19
5 MESNA IND. ZALOG	23

Ekipni rezultati

Kategorija:

ŽENSKE - veleslalom

	TOČKE
1 MERKUR	2
2 MAXIMARKET	6
3 FARMA IHAN	11

Ekipni rezultati

Kategorija:

MOŠKI - veleslalom

	TOČKE
1 MESNA IND. ZALOG	6
2 FARMA IHAN	7
3 BLAGOVNI CENTER	8

Rezultati smučarski teki

Kategorija:

A - ŽENSKE DO 35 LET

1 ANDREJA GRAŠIČ Merkur Ljubljana	8:52:77
2 KSENIJA KOMOČAR Farma Ihan	10:33:71
3 METKA ŠKAMPERLE Blagovni center LJU	14:27:88

B - ŽENSKE NAD 35 LET

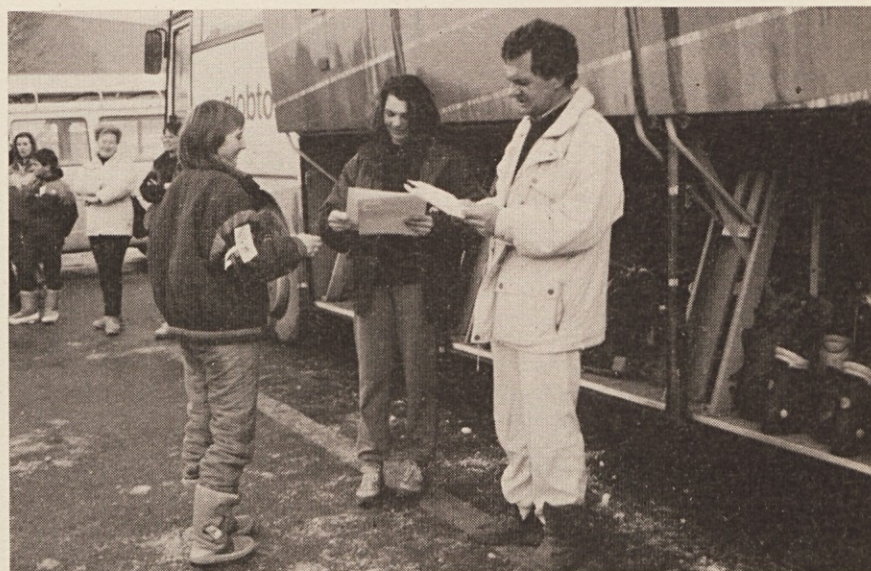
1 MAJDA PAPLER Merkur Ljubljana	8:58:45
2 LJUDMILA GRAŠIČ Merkur Ljubljana	13:14:54
3 MIHAELA RIMONDO Merkur Ljubljana	14:17:42



Na štartu smučarskih tekov proti Rajske dolini...



...Iz Rajske doline proti cilju.



Kranjska gora, od 24. do 31. januarja: Smučarska šola "Mladi up za emonski smuk" je tudi med letošnjimi zimskimi počitnicami poskrbela, da so se otroci vsak dan vozili na smučišča Kranjske gore in Podkorena. Ob tednu osorej: iz podeljevanja priznanj najboljšim po posameznih skupinah.

■ XVII. zimske športne igre Emone

Kategorija:

A - MOŠKI DO 30 LET

- 1 **ALEŠ LENČEK**
Farma Ihan 9:19:25
- 2 **SLAVKO ZAJC**
Blagovni center LJU 9:32:48
- 3 **VINKO TRŠAN**
Blagovni center LJU 9:43:46

B - MOŠKI 30 DO 45 LET

- 1 **FRANC RUTAR**
Merkur Ljubljana 11:32:45
- 2 **DRAGAN NIKIČ**
Maximarket Ljubljana 11:46:52
- 3 **IVO DOKL**
Farma Ihan 11:56:35

C - MOŠKI NAD 45 LET

- 1 **VASJA CERAR**
Mesna ind. Zalog 8:21:75
- 2 **VINKO GRAŠIČ**
Merkur Ljubljana 8:51:63
- 3 **DUŠAN LOJO**
Hoteli Bernardin 12:01:57

Skupni ekipni rezultati smučarski teki

Kategorija:

MOŠKI in ŽENSKE

	TOČKE
1 MERKUR LJUBLJANA	4
2 FARMA IHAN	6
3 BLAGOVNI CENTER LJU	9



Na ciljni ravnini smučarskih tekov.



Podeljevanje pokalov najboljšim.



Ob obljudi predsednika Skupine Emone mag. Marka Soka in predsednika Odbora za Šport in rekreacijo Franca Rutarja: "Na svidenje na XVIII. Zimskih športnih igrah Emone v letu 1993."

Za hitrejša delo

"Na področju mikroračunalnikov smo v Emona Elektronskem centru izdelali Hotelsko informacijski sistem, ki zajema naslednje segmente: prodajo hotelskih kapacitet, rezervacije, recepcijo, blagajno in menjalnico, nočno obdelavo, fakturiranje in razna poročila za upravljanje", pravi v pogovoru tehnični direktor Anton Burič. Ob tem nadaljuje:

"Prodaja hotelskih kapacitet zajema kontrolo bookinga hotela, kontrolo bookinga za agencije, skupine in zasebne goste; pregled pogodb za agencije in skupine, mesečno analizo bookinga, napovedi prodanosti hotela in druge evidence. Te podatke računalnik med seboj povezuje, posamezne preglede pa lahko tudi izpišemo.

Sistem rezervacij obsega stanje rezervacij po tipih gostov, njihove prihode, odpovedane rezervacije in proste zmogljivosti hotela.

Funkcije službe recepcije omogočajo prijavo gostov z ali brez rezervacije, spremljanje prisotnosti, prijavnice za policijo, vodi knjigo domačih in tujih gostov, preglede za kuhinjo in gospodinjstvo, kot tudi preglede: zasedenosti sob, blokiranih sob, sob izven uporabe, sezname odhodov in podobno.

Blagajna in menjalnica: spremlja tekoče stanje na računu gosta, preglede odhodov gostov s saldov, odjave gostov (check-out procedura), blagajniški dnevnik, celotno menjalniško poslovanje, vezano na predpise, avtomatsko odjavo agencijskih in skupinskih gostov, če nimajo izvenpenzijskih uslug in spremljanje vseh izvenpenzijskih uslug (telefonski pogovori, gostinske uslug, uporaba tenis igrišč, bazena...).

Nočna obdelava: pregled zasedenosti po tipih gostov, statistika za TU 11 (pregled gostov glede na državo iz katere prihajajo), pregled prometa po stroškovnih mestih, zbirne preglede poslovanja za vodstvo, podaljševanje in balansiranje računov.

Fakturiranje je ločeno za domače in tuje agencije. Zajema pregled računov za fakturiranje, izdelave faktur, pregled izdanih faktur po agencijah, pregled izdanih faktur po posrednikih, knjigo domačih in tujih faktur ter pregled nefakturiranih storitev.

Hotelski informacijski sistem je odprt sistem, kar omogoča dodajanje novih funkcij za dodatne in posebne potrebe porabnikov. Razvit je za distribuirano obdelavo podatkov in predviden za povezavo s POS sistemom (prodajna mesta) ter računovodskim poslovan-

■ EEC

jem. Deluje na operacijskih sistemih DOS in UNIX".

Kaj predstavljeno pomeni za hotel kot zaključeno celoto, za njegovo poslovanje?

"Hotelski informacijski sistem predstavlja le del poslovanja v hotelu. Drugi del je gostinski informacijski sistem (o tem naslednjič). S povezavo obeh sistemov dobimo celovito spremljanje vseh dogodkov v poslovanju določenega hotelskega podjetja. Dnevno dobivamo vsa poročila o poslovanju, se pravi o stanju nočitev, o stanju izstavljenih in o stanju plačanih računov, pregled in vrednost stanja zalog in podobno."

M.K.

Misli:

Bilo je nekoč: "Čas je denar."
Danes: "Dobiček je denar."

N. N.

Nihče ni oddaljen dlje od resnice, kot tisti, ki ve vse odgovore.

Chuang Tsu

Zlato ima določeno ceno, knjige ne. Knjige so več vredne kot zlato.

Kitajski pregovor

■ Ljubljanska borza

(nadaljevanje s strani 14)

Kdaj se opravi plačilo kupljenega ali prodanega vrednostnega papirja?

"Po zaključku neuradnega dela se borzni sestanek zaključí. Borzni posredniki začnejo izpolnjevati zaključnice. Zaključnica je dokument o sklenjenem poslu, ki jo podpišejo kupec, prodajalec in pooblaščen oseba borze. Na zaključnici je evidentiran vsak posamezni posel, ki je bil sklenjen na borznem sestanku in se je potrdil že med samim sestankom z izmenjavo kartic. Običajno si borzni posredniki na borznem sestanku izročijo vrednostne papirje sklenjenih poslov na prejšnjem borznem sestanku. Vrednostni papirji se izmenjujejo neposredno.

Po borznih uzancah mora biti plačilo izvršeno najkasneje v treh delovnih dnevih po borznem sestanku. Borzna posrednika se med seboj lahko dogovorita tudi za drugačne roke."

Na kaj je potrebno pri nakupu vrednostnega papirja paziti? Po kakšnih kriterijih se borzni posredniki odločate, katere papirje boste kupili oziroma prodali?

"Pri nakupu vrednostnega papirja je pomembna predvsem boniteta izdajatelja. Od te je odvisna tudi varnost naše naložbe: se pravi ali bo izdajatelj redno oziroma do prispelosti plačeval obresti in tudi glavnico. Prav tako je pomembna likvidnost vrednostnega papirja. Če želimo vrednostni papir prodati še pred njegovo dospelostjo, moramo še pred nakupom vedeti, ali je dovolj kupcev za ta vrednostni papir. Likvidnost vrednostnega papirja je odvisna od bonitete izdajatelja. Bolj je vrednostni papir tvegan, težje ga bomo prodali. Prav zaradi visoke bonitete izdajatelja se podjetja najpogosteje odločajo za nakup obveznic Republike Slovenije 1 in obveznic Republike Slovenija 2. Ti dve obveznici sta trenutno najbolj likvidna vrednostna papirja na Ljubljanski borzi oziroma se z njima največ trguje.

Naslednje, kar je pomembno pri odločitvi, je pričakovani donos. Nanj spet vpliva več dejavnikov:

- trenutna kotacija vrednostnega papirja oziroma trenutna precenjenost ali podcenjenost,
- pričakovane spremembe tečaja - če je nominiran v tuji valuti,
- povpraševanje po vrednostnem papirju in drugo."

Kje dobimo informacije o dogajanju na Ljubljanski borzi?

"Borzne informacije se objavljajo v časopisu za borzno, finančno in davčno svetovanje Kapital in v dnevnem časopisju. Občani pa informacije o dogajanju na borzi lahko spremljajo tudi na televiziji v oddaji Poslovna borza."

Metka KRAŠEK

Kakovost vpliva na rezultat

"Izboljšati kakovost usluge je bila za nas strateška odločitev". Besede, ki jih je zapisal Peter Soderlund kot eden vodilnih ljudi za kakovost v IKEA (mednarodno trgovsko podjetje na področju pohištva oziroma notranje opreme s sedežem na Švedskem). IKEA je pričela s projektom za kakovost leta 1982. Ne le za IKEA, za vsa podjetja velja, da si je možno s sistematičnim obvladovanjem kakovosti povečati dobiček. Vložek v kakovost je v primerjavi z novimi linijami ali stavbami majhen. Kako kakovost vpliva na rezultat, pojasnuje naslednja razpredelnica :

Neustrezna kakovost pomeni :

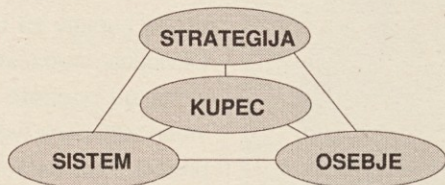
- zmanjšani ugled,
- izgubo kupcev,
- izgubo prodaje,
- stroške zaradi notranjih napak (odkrijemo jih sami),
- stroške zaradi zunanjih napak (odkrijejo jih kupci).

Ustrezna kakovost daje :

- povečano zaupanje,
- več kupcev
- večjo prodajo,
- nižje stroške zaradi notranjih in zunanjih napak.

Kupec je edini, ki nas plača

Za vsako osebo, ki je udeležena v procesu opravljanja usluge, bi moralo biti zadovoljstvo kupca osnovni motiv in cilj (z izrazom kupec mislim tako zunanega kot notranjega kupca). Politiko kakovosti mora postaviti najvišje vodstvo in ob tem upoštevati ključne faktorje upravljanja kakovosti. Prikazani so v sliki 1.



Slika 1 : ključni faktorji v okolju usluge

Koncept, ki ga slika ponazarja je, da ob postavljeni strategiji omogoča zadovoljstvo kupca le harmonija med sistemom v organizaciji in ljudmi, zaposlenimi v organizaciji. Med elementi morajo obstajati pozitivne interakcije.

Recepta za postavitve sistema za kakovost usluge ni

Ni dovolj le želeli imeti kakovostno uslugo - za to je potreben sistemski pristop in prisotnost vseh zaposlenih. Ali drugače: sama postavitve kakovostne usluge ne zadošča. Potrebno jo je tudi vzdrževati in izboljševati. Nekega recepta za omenjeni sistem ni, so pa priporočila (npr. ISO standardi Sistemi kakovosti - Vodilnik upravljanja kakovosti usluge). Teorijo je potrebno prilagajati vsakemu primeru posebej. Osnovni proces kakovosti usluge oziroma elementi so prikazani na sliki 2.



Slika 2 : Elementi kakovosti usluge

Usluga je mišljena kot končna povezava s kupcem. To je lahko prodaja, dovršitev usluge, plačilo, reklamacija kupca in podobno.

Začeti z ugotavljanjem stanja kakovosti usluge

Toda kje pričeti? Mislim, da tam kjer smo. Se pravi, ugotoviti trenutno stanje kakovosti usluge in v naslednjem koraku na podlagi tega najti problematična področja. Sledi izboljševanje osnovnih kakovostnih zahtev. Operativno so ti koraki naslednji:

- pregledati vse faze procesa (jih jasno in nedvomno opredeliti),
- registracija in razvrščanje napak,
- ukrepanje in spremljanje uspešnosti.

Potrebno je začeti, sicer ostanejo vsi cilji v oblakih

Po teh korakih smo pričeli z vzpostavitvijo sistema kakovosti usluge v Emona Blagovnem centru (v prvi fazi v regalih). Že v samem začetku sem začel vpeljevati princip: interni dobavitelj - interni kupec in to tudi med fazami v samih regalih. Zaposleni v naslednji fazi so kupci opravljenega dela zaposlenih v predhodni fazi (dobavitelji). Dobavitelj naj se vpraša ali je kupec zadovoljen z njegovim delom in obratno: kupec naj jasno posreduje svoje zahteve predhodniku. Te zahteve se ob soglasnosti dobavitelja postavijo kot standard za dotično fazo in so osnova za spremljanje stanja kakovosti. Prevzem (kontrola) vedno izvaja kupec. S tem sta dosežena dva cilja :

- preventiva (takoj ko je napaka odkrita, jo kupec javi dobavitelju in le-ta jo popravi), ki vodi v manj napak;
- ocena stanja posamezne faze (podatki o konkretnih napakah - teža, frekvenca in podobno);
- postavljena je odgovornost za posamezne aktivnosti (za svoje delo odgovarja najprej in najbolj vsak SAM).

Omenjeno smo postavili od prevzema do odpreme blaga (ostane še faza predaje blaga). Kljub temu, da je projekt v samem začetku, se rezultati že kažejo. Niso pa regali končni okvir sistema. Naslednji okvir zajema vse ostale podporne službe osnovnemu procesu pretoka blaga (nabava, prodaja in podobno). In zadnji okvir tudi zunanje dobavitelje ter kupce. Še enkrat: za kakovost usluge smo odgovorni vsi, udeleženi v procesu usluge.

Kakovost usluge ima svoje posebnosti

Karakteristike kakovosti usluge lahko razdelimo v kvantitativne (merljive) in kvalitativne (subjektivna ocena ali na podlagi iskušnje). Kot primer obojih :

- kvantitativne: pravočasnost, točnost, material in podobno,
- kvalitativne: vključujejo kupčevo predstavo o estetiki, udobnosti, higijeničnosti, vedenju osebja in podobno.

Prav kvalitativne lastnosti so zaradi svoje subjektivnosti eden od vzrokov, da se je pristopilo k sistemom za kakovost usluge kasneje.

S tem pisanjem hočemo zbuditi pozornost in tako doseči prvi pogoj pristopa k postavljanju sistemov za zagotavljanje kakovosti tudi v organizacijah, ki opravljajo storitveno dejavnost. Najtežje je začeti.

Uroš Gunčar

Reference :

ISO standardi 9001 - 9004
Predlog ISO standarda za kakovost usluge (Draft proposal ISO DP 10004 QUALITY SYSTEMS - Guide to Quality Management for Services)

Vrsta člankov o kakovosti usluge

■ Izleti

Družinski izlet

Emona Globtour in Revija Emona za vas in vašo mladež pripravljata dvodnevni izlet v Gardaland.

Priložena je prijavnica (kupon), ki v vseh poslovalnicah Emona Globtourja nudi bralcem revije posebej ugodne plačilne pogoje.

Odhod avtobusa je 24. aprila 1992, povratek pa naslednji dan.

Gardaland

V tem italijanskem zabaviščnem parku za otroke (tudi odraslim vstop ni prepovedan) obljublamo, da ne bo dolgčas nikomur.

Sprehodili se boste skozi zgodovino človeka: skozi različne civilizacije in njihove dosežke. Za drzne in neustrasne bo kot nalašč grad Drakula, ekskur-

zija po kanjonih, afriški safari ali obisk tridimenzionalnega kina.

Za vse nadobudneže pa : vrtiljaki, tobogani, vesoljske ladje, vragolije delfinov in še marsikaj drugega...

Tudi lačni in žejni ne boste: prigrizek ali kosilo boste lahko izbrali v eni od številnih pizzerij ali restavracij.

Za vse bo časa dovolj, le dobrohoten nasvet: obujte superge.

Po napornem - pa kljub temu prijetnem dnevu, polnem doživetij, vas čaka večerja v enem od hotelov ob Gardskem jezeru. Bujenju sledi zajtrk.

Cena dvodnevnega potovanja je 93 DEM (brez vstopnic), plačljivo v tolarjih po prodajnem, menjalnem tečaju Ljubljanske banke, d.d. na dan plačila. Vstopnica za en dan Gardalanda je dodatno 16.000 LIT za osebo.

In še tisto najpomembnejše: če boste v Globtourjevo poslovalnico prinesli kupon iz Revije Emona - ki je hkrati prijavnica za izlet - boste lahko stroške potovanja poravnali v dveh obrokih: prvi obrok (polovico vrednosti) pred potovanjem, ostanek pa mesec dni po odhodu.

Nizozemska

Ljubitelje cvetja v Emona Globtourju vabimo v času od 25. do 30. aprila 1992 v deželo mlinov na veter in povsod znanih tulipanov.

V Amsterdamu si boste ogledali že tradicionalno razstavo cvetja Floriada 92.

Odhod avtobusa bo 25. aprila. Med potjo si boste ogledali še velik del Nemčije. Prenočevali boste v Kolnu in Amsterdamu.

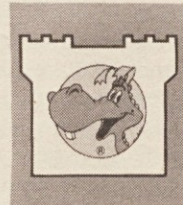
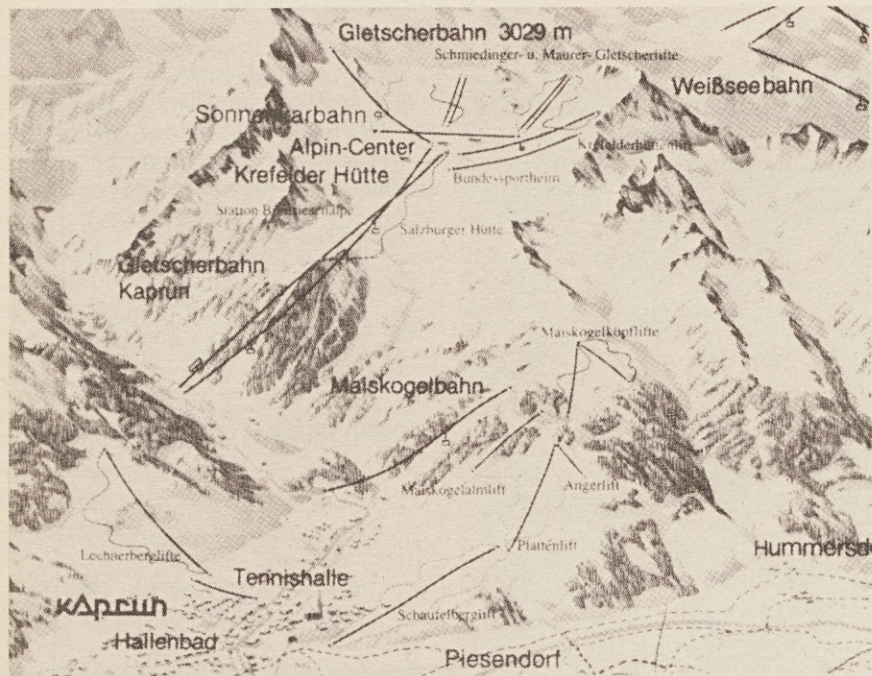
Cena potovanja je 560 DEM, plačljivo v SLT po prodajnem tečaju Ljubljanske banke, d.d. na dan plačila.

Prvi maj

Za prvomajske praznike vas vabimo na spomladansko smuko v Kaprun. Ob smučanju smo pripravili še teniški turnir z lepimi nagradami. Možno je tri ali sedemdnevno bivanje v hotelu ali apartmajih. Odhodi v Kaprun so 24. in 30. aprila. Cena za sedemdnevno bivanje v trisobnem apartmaju je ugodna, saj znaša samo 2.760 ATS.

V prvomajski ponudbi lahko izbirate še med izleti v Istanbul, Egipt, Kapadokio, Rim, Firence - San Marino, Benetke, Salzburg, Španijo, Maroko in na Sicilijo.

Kraje velikonočne in prvomajske počitnice smo organizirali še v hotelih ob morju in v planinah.



PRIJAVNICA

Revija Emona in Emona Globtour

Ime in priimek

Podpis

Člani bi radi vedeli kam bomo letos "izleteli" - kot vedno: redno, ob četrtkih.

Izleti bodo:

1. 4.6. GORIŠKA BRDA
2. 2.7. PIKNIK
3. 17.9. POHORJE
4. 8.10. PTUJ

Predlagamo: pred počitnicami - v maju in juniju dva izleta. Sledil bo "obvezni" piknik v Zajčji dobravi, na jesen pa še en izlet. Lahko pa se dogovorimo za druge kraje - pridite v pisarno in povejte svoje predloge.

■ Začeli bi v Goriških Brdih ob prazniku češenj: kosilo pri njih, malica pa v pršutarni Emona mesne industrije iz Zaloga v Lokvah. Tam je lepo in dobro - pri povratku obvezno: pevske vaje v avtobusu.

■ Piknik v Zajčji dobravi: jedilnik in program isti kot vedno. Ne pozabite: ti pikniki so tradicija Emona. Predlagate lahko še kaj, vendar pazite, da ne bo dražje.

■ O Pohorju veliko beremo, obiščimo ga: Slovenske Konjice in postanek v Zrečah. Imajo moderno zgrajene toplice s termalno vodo. Kosilo tam. Pa skok v tovarno orodja Unior Zreče in (pri naših letih še kako pomembno) na kavico v elegantno blagovnico Emona Maximarketa v istem kraju. Nadaljevanje poti na Roglo: največje, najmodernejšo, najdostopnejše smučarsko središče, kot pravijo sami, poleti pa šport in rekreacija.

■ Še zanimivejše bo na Ptuj: staro mestno jedro Ptuja je prenovljeno: vse stavbe imajo zgodovino ali so del nje. Muzej na gradu je vedno poln gostov - največ iz tujine. Prav tako je vredno obiskati Ptujsko vinsko klet in pridelano ter predelano poskusiti, če pa se kdo odreče ogledom, nič zato. Peljali ga bomo v štiri kilometre oddaljene Ptujске toplice, prav tako z mineralno vodo in za nas po večini Ljubljančane, s "pravim soncem". Kosili bomo v Ptuj.

Gotovo boste vprašali za cene. Ni ga, ki bi vam lahko odgovoril. Obljubljamo, da bomo v Klubu upokojencev pomagali, kolikor bomo lahko.

Datume izletov je danes točno določiti - težko. Posnemamo, v dobri veri, da bo prav, lanski raspored. Prvega je "vzela" vojna, potem je bilo v redu.

Letos smo na boljšem: imamo pisarno in telefon v središču mesta. Javite se vsaj štirinajst dni pred rokom, dolo-

Upokojenci Emona

Še vedno drži, vsi pa še ne vedo: Klub upokojencev Emona deluje v novih prostorih na Kersnikovi 2. Srečujemo se vsak torek in petek od desete do dvanajste ure, pevci pa vsako sredo med petnajsto in sedemnajsto uro v isti hiši, le v tretjem nadstropju. Naš telefon je: 316-650. Kakor že dolgo, še vedno vabimo moške pevce, da bomo peli lepše ...

V novih prostorih se že prijetno počutimo. Za vse, ki pridejo, je prostora dovolj. Predvsem so zadovoljni pevci, saj imajo popoldne lepo dvorano, po vajah pa klepet v pisarni in po devetnajsti uri je že vse prazno.

Rekli so...

Preživeli smo mnoge TOZD-e, SOZD-e, DO-e - pod lepim imenom KLUB UPOKOJENCEV EMONA. Mnogo je bilo dela - uspešnega, pa tudi težkega. Vendarle: tu smo! Pa je te dni prišel v uredništvo našega glasila - Revije Emona - nekdo izmed nas in kritiziral naše delo. V uredništvu so ga poprosili, da besede napiše in podpiše, da ga bomo vzeli zares. Nič ni napisal, še manj podpisal, saj še ni član Kluba upokojencev Emona. Radi imamo resno besedo in kritiko - prevsem pa predloge, kako bi boljše delali.

Žal pa zlonamerno in na pamet besedičenje ne koristi nikomur.

V slogi je moč: če nas bo veliko in bomo poprijeli vsi, bo tudi boljše za vse, več vsega za vse!

Tajnik Kluba
Edo Uratnik

čenim za izlet v pisarni, ko bomo vedeli tudi za ceno.

Še o našem delu v preteklem letu: ob novoletnih praznikih smo obiskali in obdarili člane Kluba upokojencev Emona po Domovih starejših občanov, drugim invalidom smo po pošti poslali domov po 500,00 SLT. Zahvaljujejo se in še bolj so veseli, ker so vendarle ob položnicah za članarino dobili "vsaj nekaj".

Letos prvič ni bilo "darilnega bona". To je nekatere tako razjezilo, da so položnice za letno članarino in BVP uničili.

Menim, da je članstvo v Klubu upokojencev Emona vsaj toliko vredno, kot darilni bon, ki ga letos prvič od obstoja Kluba nismo dobili.

Blagajna vzajemne pomoči - BVP, z nami, za nas:

Na zadnji - prvi seji upravnega odbora - v novih prostorih, smo izvolili nekaj novih članov - predvsem ženske, saj jih je v Klubu upokojencev več kot dve tretjini. Morali smo nadomestiti pokojne in ustreči tistim, ki so prosili za razrešitev.

Vodstvo Emona VPS smo letos poprosili za pomoč Klubu upokojencev Emona, več o tem pa, ko bomo le-to tudi dobili. Letos bo Klub upokojencev "Prehrana" - v nasledniku Emoni, praznoval 25-letnico delovanja.

Vabilo novim "optimistom"

V letošnjem letu ste se upokojili in tako izpolnjujete vse pogoje za enakopravno članstvo v Klubu upokojencev Emona. Radi bi vas seznanili, da imamo v svojem delovanju med ostalim, zelo humano službo: Blagajno vzajemne pomoči. Vabimo vas, da se vanjo včlanite in tako pomagate svojcem umrlih članov, da dobijo izplačano posmrtnino. Te, med letom izplačane posmrtnine v naslednjem letu pokrijejo člani BVP s svojim enkratnim članskim prispevkom, kar je sicer poznan sistem samopomoči.

Blagajna vzajemne pomoči ima že več kot osemsto članov, zato vas vabimo, da se nam pridružite.

V marcu smo poslali "pristopno izjavo" s prošnjo, da jo izpolnite in vrnete na naš Klub upokojencev Emona. Po priloženi poštni položnici pa nakažete vpisnino v BVP v znesku 20,00 tolarjev.

Letos izplačujemo svojcem umrlih članov posmrtnino v znesku 5.000,00 tolarjev. Članski prispevek za letošnje leto pa znaša 150,00 tolarjev. Kot član Kluba upokojencev Emona lahko zavarujete v BVP tudi vašega zakonskega partnerja oziroma partnerico.

V nadaljevanju raziskovalnega projekta smo ugotavljali naslednje:

- najugodnejšo živo težo telet ob startu pitanja,
- priraščanje žive teže v posameznih obdobjih (glede na težo in starost telet),
- porabo krme za kilogram prirasta v posameznih obdobjih,
- vplive nizkih zunanjih temperatur na prirast in konverzijo krme,
- vplive ravnanja s teleti v času transporta v klavnico in pred zakolom.

Zaradi navajenosti potrošnikov na blede barvo teletine, smo želeli tudi v našem poizkusu proizvesti meso čim bolj svetle barve. Na barvo mesa vpliva vrsta dejavnikov: od prehrane telet, ravnanja z njimi, do tehnologije hlajenja in obdelave mesa. Posebej kritična je faza razhlajevanja mesa. Stara in preizkušena tehnologija pozna štirindvajseturno hlajenje telečjih trupov v koži, kar preprečuje tako imenovani temperaturni krč in zagotavlja svetlo barvo kasneje izkoženih trupov. Najnovejši sanitarno-higienski predpisi takšne tehnologije klavnicam ne dovoljujejo več. Zato smo se v našem projektu lotili tudi tega problema. S spremljanjem poteka glikolize v mesu in z različnimi tehnološkimi postopki, smo prišli do najugodnejših parametrov obdelave trupov in hlajenja tako, da praktično ni bilo razlike v barvi in kvaliteti mesa telet, izkoženih pred ali po hlajenju.

Pri konfekcioniranju in transportu klavnih polovic smo upoštevali pripombe mesarjev tistih mesnic v trgovinah Emone, kjer so to meso že prodajali.

Ob naštetem nas je zanimal še odziv potrošnikov, predvsem kako sprejemajo meso telet, spitanih s koncentratu namesto z mlekem. Tržno analizo je opravila gospa Meta Leskovic iz Emone VPS s sodelavci. Zanimiva ugotovitev je, da se pogostejši in redkejši porabniki, pa tudi neporabniki teletine med seboj ne razlikujejo po svojem mnenju, da je teletina primerna za diete, ker je meso mehko, hitro pripravljeno in dobrega okusa. Prav tako je večina vprašanih potrošnikov izjavila, da loči teletino od drugih vrst mesa po barvi.

Glede na okus, mehkost mesa in barvo teletine iz našega poizkusa, je večina vprašanih menila, da je meso kompaktno, enako mehko do bolj čvrsto s svojevrstnim polnim okusom. Tudi bolj rdeča barva mesa jih ni motila.

Pripravljenost za nakup te teletine je po izjavah vprašanih velika, saj so vsi

Pitanje telet na večjo težo

Iz Emone Razvojnega centra za prehrano

Projekt Emone Razvojnega centra, s katerim želimo razviti tehnologijo pitanja telet na višjo težo s suhimi koncentratu smo predstavili že v prejšnji številki Revije Emone.

odgovorili, da bi jo še kupili, če jo bo seveda na trgu moč dobiti.

Naj na koncu poudarim:

- Meso po naši tehnologiji spitanih telet na višjo težo je bilo pri potrošnikih ugodno sprejeto.
- Vedno večja osveščenost porabnikov, ki želijo zdravo - bio hrano, postaja imperativ višje kakovosti v prehrani.

Pri trženju bi veljalo izkoristiti naslednja dejstva:

- Meso teh telet je okusnejše od običajne teletine (bolj polno in sočno). Torej je sprejemljivo in dobro tudi za tiste, ki jim običajna teletina zaradi bolj plehkega okusa ni všeč.
- Taka teletina je zelo primerna za blagovno znamko.

dr. Miha Gajster



Vmesna faza v pripravi pitanja telet na večjo težo.

Naravi prijazen program: "Frendi"

Ljubljana, 5. marec: Emone Tiskarna je v sodelovanju s podjetjem Videm Trade iz Ljubljane pripravila predstavitev reciklažnih papirjev. Poudarjeno je bilo, da moramo tisto, kar od narave dobimo, dobro izkoristiti. V zaokrožen ciklus tovrstne proizvodnje sodi tudi vračanje starega papirja in njegova reciklaža. Z recikliranimi papirji ne varčujemo le z lesom, pač pa tudi z energijo in vodo, hkrati pa zmanjšujemo količine odpadkov. Lastnosti ponovno proizvedenega papirja so enakovredne tistim, ki jih ima papir sicer. Nekoliko temnejša barva recikliranega

papirja je zgolj posledica neuporabe belila - klor, ki je okolju zelo škodljiv. Emone tiskarna uporablja v svoji proizvodnji že okoli 15 - 20 odstotkov recikliranega papirja, med drugim tudi za "strani", ki so trenutno v vaših rokah. Kaj pa jutri? V Emone Tiskarni želijo, da bi tega papirja uporabili in natisnili še več.

M. K.

emona
1992. marec, april 1992, leto XXXI, 12. letnik
 GLASILO SKUPINE EMONA



Akademski slikar Jože Ciuha se je rodil leta 1924 v Trbovljah.

Ciuha slika na pleksi steklo, bavi se z grafiko, zidnim slikarstvom, tapiserijo, scenografijo, mozaikom, ilustracijami in akvareli. Osnovna tema njegovega ustvarjanja je neprekinjen dialog s paradoksom časa, v katerem živimo. V tem duhu je ustvaril svojstven simboličen svet, kjer se nasledstvo povezuje z aktualnimi problemi sodobnega likovnega izraza.

Živi in dela predvsem v Ljubljani in v Parizu.

Akademijo likovnih umetnosti in podiplomski specialni študij zidnega slikarstva je dokončal v Ljubljani (1950), na Univerzi v Rangu (Burma) pa v letih 1964/5 še budizem.

Zadnje razstave:

Galerija ARAS v Saulgauu, blizu Bodenskega jezera v Zvezni republiki Nemčiji: 21. marec - 29. junij.

Skupinska razstava članov Sezession v Gradcu: 2. - 20. april.

Razstava v Galeriji Malcanton v Trstu: 4. - 30. april.

ZDSLUI - Zveza društev slovenskih likovnih umetnikov, Komenskega 8, Ljubljana: 24. marec - 24. april.

Ob odprtvi razstave

Akademski slikar Jože Ciuha

Saulgau, Galerija ARAS 22. marec 92:

Tokrat ste zopet na poti med vašim ateljejem v Parizu in Ljubljano, ko ste pot prekinili na Bavarskem, v mestecu Saulgau, v Galeriji Aras, kjer je bila 21. aprila otvoritev vaše retrospektivne razstave del, narejenih v zadnjih treh letih. Kaj bi rekli, kaj vse mora narediti slikar, umetnik, ki toliko ustvarja, razstavlja doma in v svetu in je Slovenec?

“V bistvu si mora predvsem ustvariti pogoje za delo: za nemoten ritem dela. Čas, ki se človeka polasča nenehno omejuje. Potem je treba čas, ki je na voljo tudi iskoristiti: kajti slika se ne more misliti, slika se ali naslika ali je pa ni.

Na vprašanja odgovarjam iz svoje osebne izkušnje. Z delom, ki ga opravljam, najlažje shajam sam s seboj, prav tako pa tudi z okolico, v kateri se gibljam in živim. Delo mi omogoča tudi intimno svobodo, to pa je tisto, čemur na splošno pravimo kakovost življenja. V tem svojem delu rad od časa do časa spreminjam samo kraj oziroma atelje, v katerem slikam. Imam tri ateljeje: enega v Parizu, enega v Ljubljani in enega na otoku Šipan, po potrebi mi je pa na razpolago še atelje v Amsterdamu. V tem ritmu tega spreminjanja nastaja v delu neka napetost, ki se mi zdi smiselna in plodna.

Ker ste poudarili besedo slovenski umetnik, trčimo ob nek drug problem. Ekonomska sposobnost triščca, na katerem se večinoma pojavljamo, če govorim o ožji domovini, pa tudi bivšem jugoslovanskem triščcu, je bila relativno omejena. Temu nasproti se v svetu slikarjeva tržna cena enači s prestižno vrednostjo dela. Če se na to tržišče pride z miselnostjo preživetja, človek avtomatično pristaja na dno te vrednostne lestvice. Na nesrečo nimamo bogatih ljudi oziroma, koliko se nemara kakšen v tujini pojavi, ta v glavnem kupuje dela zato, da bi umetniku, ki se prebija skozi življenje pomagal. Se pravi, da je smisel takšnih nakupov nekakšna socialna podpora. Nimamo pa tistih kupcev, ki bi na tržišču umetniku

dvigali ceno, kot to na primer počno Latinoamerikanci in še kdo drug. Kajti v prvi rundi uspeha, če se po boksarsko izrazim, kupuje dela predvsem slikarjeva nacionalna klientela, kar je za promocijo zelo zelo važno. Latinoameričane sem namenoma omenil. To so dežele Južne Amerike, ki so v mnogočem podobne nam: so na robu ekonomskega preživetja in hkrati dežele socialnih nemirov, pogostih političnih prevratov. Tam so tudi bogati ljudje, ki se identificirajo bodisi s športom ali umetnostjo. Tako so s selektivnim nakupom ustvarili nekaj velikih imen. Poudaril bi rad še eno, bistveno dejstvo: pri nas kupca ob nakupu usmerja prepričanje, da lahko v ateljeju kupi delo za polovično ceno. Že omenjenim Latinoameričanom in tudi drugim, pa je jasno, da je treba delo kupiti v galeriji in s tem licitirati njegovo delo ter povpraševanje. Kajti cena je tista norma, po kateri se delo prodaja.”

Kaj v zvezi s tem lahko rečeva o vaših izkušnjah s slovenskim gospodarstvom doma, v izvozu ter povezanosti z umetnostjo, ne samo s športom?

“Tu posebnih izkušenj nimam, saj se s tem osebno ne ukvarjam. To v glavnem počne moja žena. Če že postavljate to vprašanje, bi ga morali zastaviti njej.”

“Umetnik je v svojem delu bogat, saj ima to prednost, da tisto, kar v sebi čuti tudi preko slik pove svetu.” Ima torej neko poslanstvo človeštvu, mu pove tisto, česar generacija, ki trenutno živi, navzven še ne zna pokazati, prezentirati.” Če zdaj “pregledava” vaše opuse nekaj let nazaj in danes, so po moji oceni človeku veliko bolj razumljivi tisti, ki jih je skozi življenje, skozi izkušnje preživel in jih razume, v primerjavi s tistim, kar ustvarjate danes in bomo mi kot bit, esenco ali pa kot eksistenco “sprejeli, razumeli” jutri - ko bomo imeli do časa in dogodkov lastno distanco?

“Lepo, da postavljate vprašanje na tako osebni način. Kar zadeva mene, mislim, da je slikar, predvsem medij časa. Pri tem je odločilno, kako ta čas razume, pa tudi do kakšne mere podlega ustaljenim navadam, komotnosti, špekulacijam in sploh raznim oblikam odvisnosti. Zase bi poudaril, da bi rad danes pozabil to, kar sem delal včeraj in da bi se z jutrišnjim dnevom znova rodil. Zato se tudi verjetno rad preiskujem v različnih materialih, ker gre za izzive samih materialov.”

O sponzorstvu in donatorstvu

Če razdelim trenutno vaše delo po tehnikah, so to: akril, akvarel in grafika. Kakšna je razlika v tistem, kar skozi posamezno tehniko izpovedujete, sporočate, če je?

"Tehnika sama je pogojena z materialom in vsak material ima svoje specifične zakonitosti. Na sploh je za realizacijo slednje ideje značilen spopad ustvarjalca z materialom, ki se ga pri tem poslužuje. Ob premočrtnem prevajanju ene tehnike v drugo, prihaja pogosto do nesporazumov."

Ko sediva dopoldne, po otvoritvi razstave na stopnicah Galerije ARAS, kako bi na hitro predstavili osemdeset, petinosemdeset razstavljenih del?

"To je obsežna razstava, ki zaobjema delo zadnjih treh let s tem, da na njej ni velikih formatov. Razstavljam predvsem intimne formate."

Kar zadeva delo samo, bi rekel, da sem bil v zadnjih letih dokaj prizadet ob vsem, kar se je dogajalo pri nas. Ko sem izbiral dela za to razstavo sem opazil, da je v potezi čopiča, v sami fakturi površine opazna živčnost, ki je poprej ni bilo. Pa tudi sama atmosfera del je bila dokaj temačna.

Zastavil sem si vprašanje: do kakšne mere je človek kot individuum odvisen od časa v katerem živi in do katere mere mora biti medij tega časa. Kot odgovor na to dilemo sem naslikal serijo slik, katerih osrednji problem je barvitost, razigranost kompozicije in večji del teh slik je razstavljen na tej razstavi."



Iz odtvoritve razstave v Galeriji ARAS: dr. Curt Haigel, Jože Ciuha, Ali Rasek-hschaffe.

"Sponsoriranje kulture se je pojavilo zaradi dveh problemov. Najprej je v istem reklamnem bloku prišlo do prevelike koncentracije številnih sorodnih podjetij, ki so se vsa hotela izpostaviti. Sočasno so se v propagandnih sporočilih začele teme izrazito ponavljati: lepe ženske, gibanje, avtomobili, zunanje scene in podobne stvari. Zato se je pojavila potreba po temah, s katerimi bi se proizvodi in njihovi izdelovalci lahko razlikovali od svojih konkurentov. Treba je bilo najti nekoga, ki bi bil drugačen od ostalih in bi se ga zato lahko uporabilo kot temo svojega propagandnega sporočila, vendar s takimi lastnostmi, da bi se jih lahko identificiralo s proizvodom. Sponzorstvo se je zato ponudilo kot nov, dodaten pristop v komuniciranju in trženju podjetij."

Mladina, 8/25. februar, 1992

"Če bi hoteli narediti razliko med donatorstvom in sponzorstvom je treba samo za trenutek nazaj v zgodovino in reči, da je bilo donatorstvo vedno - seveda v zvezi s kulturo, izredno popularna pravzaprav edina prava oblika za življenje umetnikov."

Danes je mogoče za naša podjetja nekoliko manj primerna, ker se nekako nahajajo v neki finančni krizi, po drugi strani pa ravno zaradi tega postaja

Bi to razstavo lahko poimenovali?

Neko skupno ime bi težko dal. Kot sem že omenil, je del razstavljenih slik vendarle refleks tragičnih dogajanj (dogodkov), ne samo pri nas, pač pa v celem svetu. Živimo v svetu nabitim z agresijo, s tragično pojavnostjo slepe igre moči in podobnega. Tu mislim predvsem "Homage v Hrastovlju", se pravi na mrtvaški ples, ki je v tej cerkvi in na slike, ki sem jih poimenoval "Pieta". To temo sem obdeloval že dolga leta, medtem ko so ostale slike vsebinsko manj zavezane.

Tu mislim na tiste, ki sem jih posvetil različnim pesnikom in seveda tudi na tiste, ki so predvsem reminiscence na določena doživetja, iz preteklosti, iz mojih potovanj in podobnega.

Nekaj slik je vezanih na Šipan, na otok, kjer preživljam poletja, se pravi da gre pač za raznorodnost pobud."

sponzorstvo bistveno bolj aktualno. Predvsem zaradi tega, ker pri sponzorstvu pričakujemo, da bomo vsa vložena sredstva dobili povrnjena v obliki imagea in to imagea ne pri vseh javnostih, temveč predvsem pri tistih javnostih, ki so za vsako podjetje ključnega pomena. To so verjetno investitorji, banke, delničarji in mogoče še drugi.

Pokazalo se je namreč, da je taka investicija - sponzoriranje kulture - bistveno bolj donosna, kot investiranje v kakršnokoli drugo obliko.

Pogoj pa je seveda, da "tečemo na dolge proge", se pravi, da sponzoriramo enega samega umetnika ali eno umetniško institucijo in še to na zelo zelo dolgi krog. Nikakor se ne izplača - kot je pri nas trenutno običajno, da vsakdo sponzorira takorekoč vsakogar: vsako idejo, vsak dogodek. Treba je biti izredno selektiven in igrati na eno samo karto. Takšno sponzoriranje na dolgi rok zagotovo prinese izjemno visoke dosežke v smislu vizibilnosti, skratka opaženosti podjetja na eni strani, na drugi strani pa pomaga premakniti image v željeni smeri. Da pa bi seveda to - eno in drugo lahko dosegli, si je treba že v začetku začrtati, kaj v bistvu potrebujemo in kaj hočemo pri izbranih ciljnih javnostih.

Če povzamem: sponzorstvo ni za vsakogar niti ni sponzorstvo primerno za vsak segment javnosti."

Miro KLINE

Če se iz slikarskega sveta "prese-liva" v filmski svet režiserja Federica Fellinija, bi rekli, da so njegovi filmi skozi človeka, njegov svet in odnos do življenja, tisto, kjer so ob filmskih vrednostih vse bolj poudarjene tudi likovne možnosti, ki jih film kot medij sicer nudi?

"Kar se tiče Fellinija, sem že nekajkrat ponovil: vznemiril me je predvsem, ker je v svojih filmih mimo poljubne zgodbe, ki jo pripoveduje, integriral tudi druge ravni človekove zavesti. Gre za neko totalno podobo človekove eksistencialnosti: tu so še sanje, iluzije, atavizmi; skratka vse tisto, kar navznoter oblikuje človekovo intimo."

Adela AČKUN

Misel

Umetnost, ki nima sedanjosti, nima niti bodočnosti.

N. N.

Sistem za brži rad

"U Emoninom Elektronskom centru smo na području mikrokompjutora izradili novi hotelsko informacijski sistem kojim su obuhvaćeni slijedeći segmenti : prodaja hotelskih kapaciteta, rezervacije, recepcija, blagajna, mjenjačnica, noćne obrade, fakturiranje te razni izvještaji potrebni za upravljanje," kaže nam u razgovoru tehnički direktor Anton Burič, te nastavlja:

"Prodaja hotelskih kapaciteta obuhvaća kontrolu bukinga hotela, kontrolu bukinga za agencije, grupe i privatne goste; pregled raznih ugovora za agencije i grupe, mjesečnu analizu bukinga, prognoze zauzetosti hotela te druge evidencije. Sve ove podatke kompjutor međusobno povezuje, dok nam pojedine izvratke, preglede može napisati.

Sistem rezervacije obuhvaća stanje rezervacija prema tipu gostiju, njihovim dolascima, otkaze rezervacija i slobodne kapacitete hotela.

Funkcije službe recepcije omogućavaju prijavu gostiju uključujući tu rezervaciju ili bez nje, praćenje prisutnosti, prijavnice za policiju, zatim vodi knjigu domaćih i stranih gostiju, preglede za kuhinju i domaćinstvo, te preglede zauzetosti soba, blokiranih soba, soba izvan upotrebe, spiskove odlazaka i slično.

Blagajna i mjenjačnica : prati tekuće stanje na računu gosta, spiskove odlazaka gostiju i saldo, odjave gostiju (check out postupak), dnevnik blagajne, cjelokupno poslovanje mjenjačnice povezano s propisima, automatska odjava agencijskih i grupnih gostiju, ako ne koriste izvanpensionske usluge i praćenje svih vanpensionskih usluga (telefonski razgovori, ugostiteljske usluge, korištenje tenis igrališta, bazena i td....).

Noćna obrada : pregled zauzetosti po tipovima gostiju, statistika za TU II (pregled gostiju po državama iz kojih dolaze), pregled prometa po troškovnim mjestima, sabirni pregledi poslovanja za vodstvo, produžavanje i balansiranje računa.

Fakturiranje je posebno za domaće i posebno za strane agencije. Obuhvaća pregled računa za fakturiranje, izrade faktura, pregled izdanih faktura po agencijama, pregled izdanih faktura po posrednicima, knjiga domaćih i stranih faktura te pregled nefakturiranih usluga.

Hotelski informacijski sistem je zapravo otvoren sistem, te je tako moguće dodavanje novih funkcija za dodatne ili posebne potrebe korisnika. Razvijen je za distribuiranu obradu podataka, a predviđen za povezivanje s POS sistemom (prodajna mjesta) te s računovodskim poslovanjem. Djeluje na operacijskim sistemima DOS i UNIX."

Što zapravo navedeno predstavlja za hotel kao zaključenu cjelinu, za njegovo poslovanje?

"Hotelski informacijski sistem predstavlja samo dio poslovanja u hotelu. Drugi dio je ugostiteljski informacijski sistem (o tome drugi put). Ako povežemo oba ova sistema dobivamo praćenje svih događanja u poslovanju određenog hotelskog kompleksa u cjelini. Svaki dan raspoložemo svim izvještajima o poslovanju, to znači o stanju noćenja, o stanju istavljenih i podmirenih računa, pregled i vrijednost stanja zaliha te drugo."

M.K.

■ Mag. Marko Sok: Naš jubilej

"Emona slavi svoj četrdesetpeti rođendan, a to nikako nije nevažan jubilej. Tom prigodom bi dolikovalo posvetiti par riječi Emoni.

Ime Emone se je stvaralo, gradilo kroz cijelo to vrijeme i danas ono predstavlja kvalitetni vezni član između proizvodnje i potrošnje.

Onaj tko pozna sistem Emone malo dublje susreće se s nama na mnogim područjima.

Općenito gledano je ime Emone povezano s pozitivnim popratnim osjećajima koji predstavljaju za sve nas zaposlene u Emoni posebne obaveze. Da li znamo o tome voditi računa u svakodnevnom životu, da li smo u tom smislu dovoljno odgovorni, otvoreno je pitanje.

Naša je obaveza da i o tom prazniku o tome razmislimo, da u tom pravcu postavimo ishodišta našeg djelovanja. Mimo poštovanja Emone svaki je pravac nepoželjan i to ćemo morati pokušati zaustaviti sa svim sredstvima."

Emona danas, tradicija kao što ste spomenuli, međuljudski odnosi, odnosi u poslovanju..... Što je još ono drugo što u ovom vremenu preobrazbe daje smisao, temelj Emoni sutra?

"Okolina danas otvara brojne probleme, dileme, Emona je dio toga. Površno bi bilo utvrditi da je Emona osamljena oaza bez odjeka okoline. I događaji kod nas dio su vremena u kojem živimo. Da li ćemo mi koji vodimo našu barku naći pravi put, ili ćemo nasjesti, to je jasno velika odgovornost. Veliki izazov. Moram biti malo kritičan prema našim vlastitim htijenjima. Ponegdje nemamo dovoljno sluha za odgovornost, a to u rješavanju problema stvara dodatne zaplete.

No, prevladavaju htijenja koja gledaju naprijed i koja pripadaju Emoni i njenoj tradiciji. To je pravac koji pobjeđuje na trci, uvjeren sam da to predstavlja osnovu za nova ishodišta. To je novi podstrek za ovu kuću koja će i sutra igrati značajnu ulogu u našim životima".

Što vam kao predsjedniku Grupe Emona predstavlja potencijal nekoliko tisuća radnika u raznim društvima u sastavu Emone, kao izazov za ciljeve o kojima govorite ?

"Potencijal naših radnika s jedne strane predstavlja veliku mogućnost, radi se o znanju, pripadnosti, odgovornosti. To je najbogatije ishodište koje predstavlja mozaik beskonačnih mogućnosti za djelovanje. S druge strane to je ogromna obaveza rukovodioca prema ljudima., Ova obostrana kondicioniranost je kotač koji se mora zavrtjeti tako da budemo uspješni. Mislim da jedni bez drugih ne možemo. Suživot je nužno potreban, u suprotnom ne možemo očekivati daljnje uspjehe."

A.A.

■ Povabljeni ste na klepet

Iz telefonske centrale v "Emonki"

"Emona, Ljubljana" - prvo, kar slišiš, ko pokličeš številke 061/101 044 ...

Telefon je še vedno nenadomestljiva naprava pri navezovanju stikov med ljudmi. Prvo neprijazno srečanje s telefonistom v hišni centrali lahko pri ljudeh spremeni vtis, ki ga sicer imajo o podjetju.

Telefonsko centralo - "prvi stik" Emone s svetom - nam je predstavil direktor poslovne stavbe Emona na Šmartinski 130, Nikolaj Longo:

"V Emonki imamo 1300 številčno centralo, ki je starejšega datuma, saj gre še za relejno centralo. Tako nanjo ne moremo priključiti sodobnih tehnoloških pripomočkov, kot so računalnik in podobno. Dokler ne bo le-ta v celoti zamenjana, se moramo zadovoljiti z uslugami, ki jih nudi in zmore ta - že trinajst let stara centrala. Lahko pa rečem, da so veze preko naše telefonske centrale relativno ugodne. Imamo petdeset vstopnih in petdeset izstopnih linij. Za "dobre zveze" ob tem skrbi pet telefonistov.

"Ljudi po posameznih družbah Emone in njihove telefonske številke poznamo. Lahko rečem, da kar devetdeset odstotkov internih telefonskih števil znamo "na pamet", za ostale pa pogledamo v telefonski imenik", pravi telefonistka Marija.

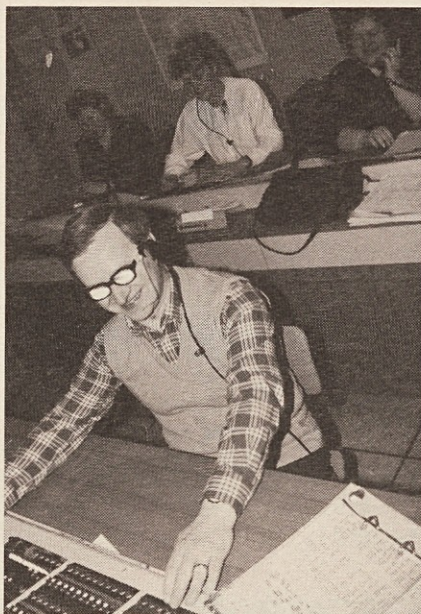
Nikolaj Longo dodaja:

"Mislim, da vsi, ki kličejo iz hiše pri vezah nimajo težav. Dalj morajo čakati tisti, ki kličejo v Emono, predvsem kadar je centrala nekoliko preobremenjena in naši telefonisti iščejo naročene številke. Toda ti čakalni časi so po mojem mnenju kjub temu relativno kratki.

Večji problem za naše delo je, da nimamo evidenc o spremembah zaposlenih v Emonki: niti tistih, ki pridejo na novo ali oddidejo, niti tistih, ki so se preselili v druge prostore."

Torej: kadrovske službe in vsi zaposleni: prosimo vas, sproti javljajte spremembe in interne telefonske številke, na katerih ste dosegljivi."

M.K.



Delo v telefonski centrali je specifično. Telefonisti so s telefonsko žico "privezani" k delu, so v nekakšni prisilni držji, kar je včasih zelo naporno", pravijo Silva Majski, Marija Pok, Angelca Štraus in Andrej Sever.

Revija Emona je tiskana na "naravi prijaznem papirju Frenodi" v sodelovanju z Videmtrade.

■ Sejem

Kolesarski

Sejem

V Emona Blagovnici Bežigrad

Bi radi kupili kolo? Novo ali staro?

V Emona Blagovnici Bežigrad vam bomo pri tem pomagali. Na parkirnem prostoru za blagovnico bomo organizirali 11. aprila 1992: Kolesarski sejem.

Na voljo bodo različna kolesa in vse, kar sodi k temu, vsak dan bolj popularnemu, športu.

Prav tako vabimo vse, ki želite svoja kolesa in drugo prodati ali zamenjati, da se nam pridružite. Za izkupiček od prodanega boste lahko na prodajnih pulstih

Emona Blagovnice Bežigrad

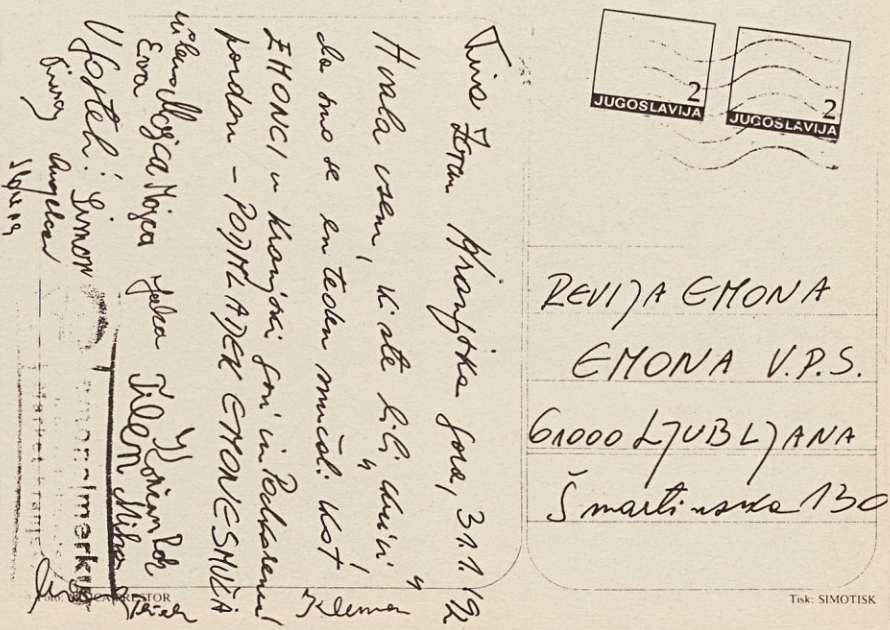
izbrali kaj novega.

Čakajo vas prostor in stojnice, prodajalec zase boste vi.

V Emona Blagovnici Bežigrad bomo poskrbeli za vsa lačna in žejna usta.

Prepričajte se v našo kakovost in tradicijo pri organiziranju kolesarskih sejmov, saj se bomo letos družili že desetič.

Nasvidenje - v soboto, 11. aprila, na parkirišču Emona Blagovnice Bežigrad.



Tudi, ko smo "sami", se vas spomnimo: smučarski naraščaj Emone.

■ V sliki in besedi



Ljubljana, 6. marec: Pred Emona Diskontom v Črnučah so pripravili presenečenje: Lutkovno gledališče iz Ljubljane je predstavilo igrico "Veliki kikiriki" za najmlajše. Starši pa so imeli v trgovini ob sicer diskontni ponudbi še dodatna znižanja nekaterih živil in drugih izdelkov.

emona
IZDAVAJELNIK: EMONA, Ljubljana, 1992, leto 1000, 1996
GLASILO SKUPINE EMONA



Gorca pri Podlehniku, 28. februar: Ob zaščitni znamki slovenskih vin so pred leti novinarji Sekcije kmetijskih novinarjev pri Društvu novinarjev Slovenije za promocijo kakovosti slovenskih vin, predvsem sortnega izbora organizirali dodatno ocenjevanje: Diplome za slovenske vinske prvake. Kot vedno, je tudi tokrat diplome podelil idejni oče - novinar Branko Vodušek.

Kranjska gora, 29. februar: Tradicionalnega veleslaloma cicibanov za Pokal Emona Maximarket se je kljub slabi zimi in pomanjkanju snega letos udeležilo 215 cicibanov in cicibanov.

Tekmovali so v treh starostnih kategorijah. Med najstarejšimi cicibankami je bila najhitrejša Špela Bertoncej, med srednjimi Špela Volaj in med najmlajšimi Polona Jakelj. Pri starejših cicibanah je zmagal Jernej Hudoklin, v kategoriji srednjih cicibanov Tadej Pucelj in med najmlajšimi Martin Erznožnik.

Vsi prvouvrščeni so ob zlatih medaljah za uspeh dobili še Pokal Emona Maximarketa.

RE



Ljubljana, 25.26. februar: Emona Blagovni center Ekonomska enota Centromerkur je v sklopu Komerčnih dni pripravila prezentacijo proizvodov Krke Kozmetike iz Novega mesta.



Sto novih vozil: Nyssan Sunny in Nissan Micra, ki so jih za varnejšo vožnjo v Emona Globtour Budget Rent a car pripravili v svoji ponudbi to pomlad.

“Človek z masko” od Benetk do Ptuja

... “Beneški karneval naj bi bil prvič izpričan že konec 11. stoletja, trajal pa naj bi od 5. oktobra dalje kar šest mesecev. Karneval je bil velika priložnost za Benečane vseh starosti in družbenih plasti, da so se našemili. Dneve in noči so tako ostajali našemljeni, torej nespoznavni in so se zato lahko nekaznovano norčevali iz svojih bližnjih in vseh, s katerimi so prihajali v stik. Beneški karneval je bil že v zgodovini odličen motiv številnim literatom, glasbenikom in slikarjem, ki so pestro dogajanje in posamezne maske uporabili kot motiv v svojih delih.”

prof. dr. Janez BOGATAJ

“Današnje oblike šemljenja in razne oblike karnevalske zabave so le sodobna oblika tisočletne dediščine, ki je bila vedno sestavina človekovega vsakdanjega življenja, njegovega razumevanja sveta, naravnega in družbenega okolja.

Maske in vsebina pustnih, karnevalskih praznovanj so se torej v razvoju nenehno spreminjali. Brez vsakokratnega kulturnega in družbenega okolja maska sploh ne bi mogla obstajati. Prav zato so bili maske in maskiranci tudi varuhi družbenih norm. Enako pomembno vlogo pa so imele maske tudi na tistem področju življenja, ki ga določata “kultura smeha” in sproščenega praznovanja. Maske nam predstavljajo torej v določenih skupnostih varuhe družbenih norm, so nekaki ljudski pravičniki ali personifikacije ljudskega prava. Pogostokrat predstavljajo maske tisti pravi ali drugi “jaz” njihovih nosilcev, simbolizirajo svet idealov in ne sveta resničnosti.”

prof. dr. Janez BOGATAJ

Filozofska fakulteta, Ljubljana

...iz koledarja 1992

Primex p. o. Nova Gorica



Lepo vreme kot nalašč za sprehod patricijske familije.



Maškare... Pa kako beneške.



Sonce, ogenj - življenje ali smrt.



Dobrodošli na Ptuj: šola, znanje in tokrat kurentovanje. Iz obiska ljubljanskega oddelka Poslovske šole Emona na Ptuj.

Ivan Muhič

Slovensko gospodarstvo, kmetijstvo in finančne ustanove so izgubile velikega strokovnjaka, njegovi sodelavci pa prijatelja in človeka, ki se je vse življenje razdal za boljši jutri nas vseh.

Bil je sopotnik edinstvene generacije, ki je doživljala gospodarske, politične in vojne pretrese od stare Jugoslavije do danes. Sodi v povojno generacijo, ki se je z mladostnim elanom in entuziazmom vključila v povojno obnovo in izgradnjo slovenskega gospodarstva.

Prav v tem je bil Ivan Muhič edinstven in svetel primer. Rodil se je trinajst let pred drugo svetovno vojno na mali kmetiji na Štajerskem. Otrokom je bilo že zgodaj usojeno zapustiti domače dvorišče in iti s trebuhom za kruhom v svet. Ivana, kot bistrega kmečkega fanta so že med vojno poslali na Trgovsko šolo v Gradec, ki pa je zaradi mobilizacije v nemško vojsko ni končal. Odšel je na rusko fronto. Po vojni se je vrnil domov, v zaostalo območje, kjer pa kot bivši nemški vojak ni našel zaposlitve.

Tako je odšel na Kočevsko, kjer so v požganih in opuščeni vaseh ustanavljali državna kmetijska posestva. Začel je kot kmetijski delavec, vendar se je, v takratni sredini novo nastajajoče povojne Kočevske iz štajerskih, prekmurskih in belokranjskih kolonistov ter iz obmejnih območij preseljenih, nezaupanja vrednih državljanov in različnih kaznjencev, med njimi zaradi obvezne oddaje kaznovani kmetje, kot iznajdljiv Štajerc kaj kmalu uveljavil, od nabavnega referenta na kmetijskem obratu do komercialista na direkciji.

Uspešnega in knjigovodskega zanesljivega komercialista je v podjetju opazil tedanji znani slovenski računovodja Lesjak, ga povabil k sodelovanju, kasneje pa je prevzel njegove posle. Lesjak je namreč odšel na službovanje v Ljubljano.

Ob delu je končal Trgovsko akademijo in sodeloval pri reorganizaciji Kočevskega kmetijskega gozdnega gospodarstva.

Koncem petdesetih let že sodeluje kot priznan finančno-računovodski strokovnjak v republiških ustanovah pri organiziranju finančno-računovodskih služb pri nastajajočih kmetijskih kombinatih.

Kot strokovnjak za finance in računovodstvo je videl svoje nadaljnje strokovno izpopolnjevanje na pravnem

področju. Zato se je vpisal na Pravno fakulteto. Zaradi študija leta triinšestdeset zapusti Kočevsko, za katero je vedno govoril, da mu je bila "življenska univerza" in se zaposli kot glavni računovodja v Agrokombinatu Emona Ljubljana. Tu je bilo ob generalnem direktorju že nekaj njegovih bivših sodelavcev iz Kočevskega. Po združitvi z Mesno industrijo Zalog postane direktor finančno-ekonomskega sektorja.

V drugi polovici šestdesetih let razširi Agrokombinat Emona Ljubljana svoje poslovanje tudi na tuje trge. Prodaja tehnoloških in inženirskih znanj ter storitev zahteva poslovne odločitve, širjenje področij dela, ki so morala biti dobro podprta s strokovnimi in organizacijskimi znanji vodenja podjetij, predvsem na področju mednarodnega finančnega poslovanja, kjer je novostim in spremembam hitro sledil.

V začetku sedemdesetih let sodeluje pri združitvi Agrokombinata Emona z največjo trgovsko organizacijo Prehrana v Ljubljani.

Združitev predstavlja širitev delovnih področij s kmetijskega in tehnološko inženirškega na trgovsko, zunanjetrgovinsko ter turistično poslovanje, kar mu daje kot izkušenemu finančniku in organizatorju možnosti za novo promocijo.

Reorganizira združeni podjetji, posodobi računalništvo in ustanovi prvo interno banko, ki postane zgled v državi. Sledijo združitve in številne naložbe, kot največja med njimi izgradnja hotelov v Bernardinu pri Portorožu.

Emona v teh časih postaja mednarodno priznana trgovska, proizvodna, turistična in inženirška organizacija, za kar ima nemalo zaslug tudi Ivan Muhič.

Njegovo poznavanje poslov in strokovno znanje ni koristilo le Emoni, pač pa tudi različnim upravnim, znanstvenim in sodnim ustanovam. Bil je sodni izvedenec za gospodarska in finančna vprašanja na Vrhovnem sodišču.

Sodeloval je pri pripravi Zakona o združenem delu, kar danes sicer ni popularno, vendar je prav on kot praktik prispeval, da so v zakon vnesli ekonomske in humane prvine, ki jih zdaj v novi zakonodaji pogrešamo.

Upokojitev mu ni predstavljala mejnika pri njegovem delu. Kot priznani strokovnjak je sodeloval pri finančni sanaciji Litostroja. Dokončanje tega odgovor-

nega dela pa mu je žal prekrizala zahrbtna bolezen.

Če se danes oziramo na njegovo življenje, potem ni brez skromnosti, če rečemo, da je bil vsa leta v samem vrhu gospodarskih dogajanj in življenja, za kar je dobil tudi vrsto visokih odlikovanj in priznanj. Med njimi je najbolj cenil nagrado Emone - Nagrado Franca Nebca, s katero so se mu oddolžili njegovi sodelavci, emonski kolektivi širom Slovenije in bivše Jugoslavije.

Bil je kot pravi narodna pesem "fantič zelenega Štajerja, vedno korajžen, vesel", skromen in prežet s pristno kmečko domačnostjo ter plemenitega duha. Ljudem v težavah je po svojih močeh pomagal, jim pravno svetoval. V službi je vedno poslušal sogovornike, zato si v petinštridesetih letih dela na odgovornih delovnih mestih v najbolj surovih in težkih časih, ni ustvaril neprijatelja.

Ponosni smo - od preprostih delavcev in uslužbencev do njegovih najožjih sodelavcev, da smo bili njegovi številni in iskreni prijatelji.

dr. Lucijan Krivec

Misli

Sreča in nesreča prideta skozi ista vrata.

Wen Tse

Streži svojim prijateljem, kot bi želel sam sebi.

Kitajski pregovor

Kamor greš, pojdi z vsem svojim srcem.

Konfucij

Lastno napako spozna človek najbolj skozi oči drugega.



Kitajski pregovor

Kdor ve, da nič ne ve, ta je najvišji.

Lao Tse

NAGRADNA KRIŽANKA:

Emona VPS

AVTOR: ALEK- SANDER ŠLUDDOVIČ	MOČAN GLAS OB BLISKU	GLASILO SKUPINE EMONA	POSU- ŠENOST CVETJA	NAŠ PRAZ- NIČNI DATUM	AVGUST ŽIGON		JUBILEJ NAŠE SKUPINE	PREDHOD- NIK EMONE	OLESARSKA DIRKA PO FRANCIJI	TIP RUS- KEGA VOJ- NEGA LETALA	MANJŠI OSAT	PANOGA DELOVANJA
KOS SPRIJETE PRSTI						GRŠKI OTOK V DODE- KANEZU						
SIROMAK						SEBIČNEŽ SILVA DEVETAK						
KRMA ZA KONJE					DELAVEC, KI STRUGA							
PESNIK KLOPČIČ					FR. MODNI KREATOR ANTON VODNIK				TORINO SL. PRAVO- SODNI MINISTER			
EMON- NOVO IZ BC	FIŽOL IN ZELJE PREMAK- NITEV					NOGOMET. KLUB			OSEBA, KI PEČE KRUH ARABSKA STRANKA			
TRPNIK V SLOVNICI						MAJHNA ŠOBA OLGA GRACELJ						
VELIKO REŠETO					HEROJ KREAČIČ OCVIRK ANTON					KRATICA BIVŠE JUGOSL. VOJSKE	GRŠKA BOGINJA JUTRANJE ZARJE	
ERNA MUSER			POGI- NJANJE MINERAL IZ ZINCA									
GRŠKA BOGINJA ROUSTVA IN SMRTI						RISALNA PRIPRAVA SODNI ZBOR						
JUŽNO AMERIŠKI INDUJANCI					MOŠKI POTOMEČ			TOVARNA AVTOM. V SARAJEVU SILA				
NEMŠKI FILOZOF MARX					PO SIRU ZNANO NIZOZEM. MESTO				PREDHOD- NICA EMONE	VZGOJNI ZAVOD Z VSO OSKRBO	ŠPORTNI KLUB IZ MADRIDA	
ČESTITAMO OB JUBILEJU	VOZNIK SPLAVA	ALAIN DELON OSEBA IZ 1001 NOČI			OPERETA JOHANNA STRAUSSA ROZALJA							
GOLO- GLAVI FILM. IGR. (TELLY)							NAŠ TEHN. UREDNIK VKOPA- VANJE					
POBI- RANJE PLENA								GRŠKA ČRKA				
NEKDANJI TIP ŠOLE						TENIŠKI KLUB PLAHA ŽIVAL			BIVALIŠČE MRTVIH V GERM. MITOLOG.			
ADAM BOHORIČ			MLEČNI IZ- DELEK STRELNO OROŽJE						ROBERT REDFORD NOČNA PTICA			MLADA KRAVICA
REŽISER IN IGRALEC BRATINA					PREBIV. REPC EDO TORKAR							
OSEBA Z ABONMA- JEM								DESNi PRITOK UNE				
VESOLJSKI IZSTRELEK							KATARINA					

Rešitev pošljite do 15. maja 1992.

Pravilna rešitev nagradne križanke:

Vodoravno: Kediv, pasaža, amonijeva sol, rob, delak, VP, Enisa, IG, Una, lame, Kalček, gmota, Aranka, las, Gandhi, Axelos, Nenad, sivina, etapa, Emma, dr, ON, Raa, kov, park, rx, analekta, aki, vajat, Nejka, skepsa, etui, še, ralo, nart, tan, teror, letev, Atena, edinka, Maxim, tiptop.

Nagrade:

1. nagrado - darilni bon v vrednosti 2000 tolarjev prejme Francka Barle, Starovaška 15, Brezovica pri Ljubljani;
2. nagrado - darilni bon v vrednosti 1750 tolarjev prejme Elizabeta Colarič, Brodarjev trg 13, Ljubljana;
3. nagrado - darilni bon v vrednosti 1500 tolarjev prejme Mitja Čač, Emona VPS, Ljubljana;
4. nagrado - darilni bon v vrednosti 1250 tolarjev prejme Neva Draganc, Resljeva 1, Ljubljana;
5. nagrado - darilni bon v vrednosti 1000 tolarjev prejme Danica Seme, Trojarjeva 16A, Kranj.

Čestitamo!

Andreji Žust

V trenutkih, ko se poslavljamo od sodelavcev in prijateljev, s katerimi smo skupaj gradili Emono, se zavemo minljivosti življenja in nas v njem.

Zopet smo izgubili dobro prijateljico, vselej vedrega duha in polno razumevanja za drobne stvari in pozornosti, ki pogosto težko življenje spremenijo v življenje radosti in upanj.

Andreja se je rodila v letih pred vojno v Ljubljani. Po končani Višji pedagoški šoli je bila njena prva služba v takratnem Agrokombinatu Emona Ljubljana. Delala je v izobraževalnem oddelku, kasneje pa je postala revizor.

Vse od leta 1970 pa do konca njenega službovanja v Emona Elektronskem centru, je bila programer in organizator. Vodila je obdelavo osebnih dohodkov za vsa podjetja v Emoni, zato smo jo ljudje - Emonci več ali manj poznali.

Bolezen je bila vzrok njene predčasne upokojitve.

Ob vseh zadolžitvah in delu je bila aktivna tudi v delavskem svetu in sindikatu. Bila je dobra športnica in nepogrešljiv pobudnik ter organizator vsakoletnih športnih iger v Emoni.

Huda bolezen ji "jeseni življenja" ni pustila preživljati, kot si je to verjetno želela.

Andreja, ostala nam boš v spominu kot prijateljica, vedno in povsod pripravljena priskočiti na pomoč.

R.E.

Misli

Zahtevaj veliko od sebe in pričakuj malo od drugih. Tako si boš prihranil marsikatero jezo.

Konfucij

Moški je vedno navezan na zadnjo žensko, ženska vedno na tistega, ki ga je prvega našla.

Cho - Wen - chun

Preden sedež za mizo, da bi jedel, pogledaj, ali je v tvoji soseščini kdo lačen.

Mohamed

Dovolj ste storili za druge; postorite še nekaj zase.

N.N.

■ Naš gost

prof. dr. Vekoslav POTOČNIK

O trgu, trgovini in trženju

Odnos do trgovine, zaposlenih v trgovinah do kupcev nekoč, kaj se spreminja danes, kakšni so naši cilji, kako jih doseči? To so vprašanja, ki smo jih zastavili dekanu Ekonomske fakultete v Ljubljani, prof. dr. Vekoslavu Potočniku:

"S spremembo družbenega in gospodarskega sistema se je v bistvu spremenilo tudi razmišljanje o trgu kot merilu uspešnosti podjetja, njegovega poslovanja. Prejšnje pravilo, da je mogoče vsako proizvedeno blago prodati, se v tržnih razmerah pretvarja v pravilo, da je treba proizvesti blago, ki ga kupci želijo in potrebujejo ter da hkrati podjetje ustvari načrtovani dobiček.

Isto velja tudi za trgovino, ki blago posreduje. To pomeni, da mora pri proizvajalcih nakupiti tisto blago, ki ga kupci iščejo."

Postaja torej trgovina na trgu posrednik med željami in potrebami kupcev (na eni strani) proti proizvajalcem? Predlaga, kaj naj le-ti proizvajajo, ne le da je na trgu distributer blaga?

"Odgovor je pritrdilen. To je njena osnovna naloga in funkcija sploh. Trgovina je bolj ali manj vlogo posrednika opravljala skozi vso zgodovino, vendar je bila njena posredniška vloga prav v obdobju planskega socialističnega gospodarstva skoraj v celoti izničena. Prevladovalo je namreč mišljenje, da je trgovina nekakšno "nujno zlo", ki pač distribuira - prodaja - blago namesto proizvajalcev. To je z uveljavitvijo tržnega gospodarstva zdaj tudi pri nas bistveno spremenjeno in trgovina bo

zopet dobila svojo klasično vlogo posrednika blaga."

Kaj v tem primeru predstavlja direktno reklamiranje proizvajalca - njegovih izdelkov na trgu?

"Če vzamemo primer reklame, potem je treba vedeti, da bi morala biti reklama najprej informativna in šele nato vsebovati vse psihološke, moralne, nakupovalne in druge oblike vplivanja na kupca. Pogosto je lahko reklama tudi zavajajoča, kar se zlasti kaže pri reklamiranju takšnih izdelkov, ki prinašajo predvsem večji dobiček ponudniku, kot koristi kupcu.

Proizvajalci praviloma reklamirajo svoje proizvode, trgovina pa svojo dejavnost oziroma skupine blaga, ki jih prodaja.

Preko reklamiranja blaga poteka vpliv proizvodnje na trg - na odločanje kupcev, kaj bodo kupili, vendar je to le eden od vidikov medsebojnega komuniciranja. Drugi vidiki so skriti v samem proizvodu (kako zadovoljujejo potrebe) in ceni (ali je primerna glede na kakovost in funkcionalnost proizvodov ter z njimi povezanih storitev)."

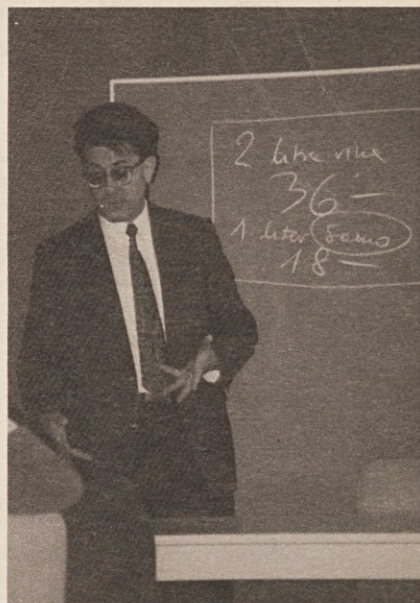
Kaj pa obratno?

"Obratno bi morala trgovina kot prva najprej prisluhniti željam in povpraševanju kupcev. To je seveda težko, še posebej, če vemo, da je kupcev stitoseče in med njimi ima vsakdo še neko svojo željo. Praviloma se pri kupcih oblikujejo neka splošna načela in vrednote, vezane na izdelek in njegovo ceno, kar bi morali v trgovini zaznati ter posredovati proizvodnji.

Za to je potrebno strokovno in siceršnje znanje tistih, ki prihajajo s kupci v neposreden stik, skratka prodajalcev."

Kaj menite, kakšna so znanja trgovcev o tem, kaj prodajajo, gledano v trgovinah na splošno danes?

"Na sploh je poznavanje blaga, psihologije kupcev, poznavanje načinov in oblik postrežbe, poznavanje komuniciranja in drugega na sorazmerno nizki ravni, če te pojme primerjamo z razviti mi državami.



Iz predavanja dr. Vekoslava Potočnika na oddelku Poslovodske šole Emona.

Verjetno je to posledica dveh stanj v preteklosti:

- nezadostnih količin posameznega blaga in večjega povpraševanja od ponudbe, kar od zaposlenih v prodaji na vseh ravneh ni terjalo, da bi čutili ali imeli potrebo po teh znanjih;
- izobraževalni programi so bili skromni in so v večji meri obsegali tiste predmete, ki za neposredno prodajo niso imeli kakšnega posebnega pomena (na primer: samoupravljanje in drugo, namesto: psihologije prodaje, znanj o nakupovalnih obnašanjih potrošnikov."

Adela AČKUN

Misli

Vsaka pot, tudi tisoče kilometrov dolga, se začne z enim samim korakom.

Kitajski pregovor.

Dobro in slabo sta resnici in oboje sta stvari tega sveta.

Kitajski pregovor

Več ko je ljudi, toliko več je mišljenj.

Kitajski pregovor

Iz predzadnje strani:

Iz ponudbe v Emona centru Koseze.



