



EMO Emajlirec

glasilo podjetja v družbeni lastnini emo celje

LETO XLI - ŠT. 5-6 - NOVEMBER 1991

Z enotnostjo in sporazumevanjem bomo zmogli tudi težave

Živimo v obdobju miru v naši državi, vendar vojne še ni konec. Grmenje orožja se resda sliši bolj od daleč, a še vedno ni utihnilo. Na gospodarskem področju. Ekonomska vojna ni tako glasna, je pa zastrašujoče uničevalna.

Bila je Jugoslavija in njeno tržišče, pa ni več ne enega, ne drugega. Tirnice so močno drugačne. Ne glede na vse politične zavore in nasprotja je treba živeti naprej in preživeti. Delamo še bolj trdo kot včeraj. Prizadevanja za izhod iz krize so še bolj kot kdajkoli prej prepuščena nam samim. Čas v tem trenutku ni naš zaveznik. Pred nami je vse polno neznank.

O tem, kako razrešujemo številne probleme, v katerih se je znašel EMO zaradi vseh teh sprememb, kakšno je naše poslovanje, kakšna je naša usoda, je v pogovoru direktor holdinga EMO dipl. ing Jože GUBENŠEK povedal naslednje:

»Rezultati našega poslovanja v prvem polletju so bili ugodni, spremenili pa so se po obisku inšpektorjev SDK, ki so ugotovili napake v lanskoletni bilanci. Izguba iz leta 1990 (ki se prenaša v letošnje) je dejansko nekoliko večja, kot je bila prikazana. Zaradi tega so spoznana inšpektorjev neugodno vplivala na rezultate poslovanja.

Sicer pa so v obdobju od januarja do septembra holding EMO in njegove družbe

poslovale tako kot tudi celotno slovensko gospodarstvo v razmerah politične, gospodarske in finančne zmede. Posledica takšnih razmer je bilo posvečanje vseh odločujočih dejavnikov reševanju vsakdanjih, preživetvenih problemov. Doseganje strateško dolgoročno postavljenih ciljev je zaradi takšnih okoliščin dobilo drugačen pomen. Vse to se je pokazalo tudi v devetmesečnih poslovnih rezultatih holdinga EMO in njegovih

družb. Le-te so sicer poslovale različno, vse skupaj pa vendarle ne zadovoljivo. EMO kot sistem je sicer pozitiven, v izgubi pa so podjetja Posoda, Hišna energetika in Energetska oprema. Ostala podjetja so si svoj položaj že v toliki meri utrdila, da so kljub krizni situaciji sposobna pozitivno poslovati, oziroma, da lahko v njih zaposlenih delavci vendarle s precej manj skrbi pričakujejo prihodnost.

V tem trenutku je naš največji problem likvidnost. Splošne družbenopolitične razmere v bivši Jugoslaviji in vojna v sosednji republikah, so povsem spremenili naše poslovanje. Delno ali v celoti so pretrgani blagovni in finančni tokovi, jugoslovanski trg je praktično razpadel. V bistvu ta čas mineva v popolni blokadi poslovanja in v iskanju poti, ki bi vsaj deloma oživile medsebojne tokove.

Kupci na razpadlem jugoslovanskem trgu nam dogujejo približno 150 milijonov tolarjev. Vrednost terjatev zaradi strahovite inflacije vsak dan pada. To pa pomeni, da bomo, četudi nam bi uspelo izterjati večino se-

danjih terjatev, izgubili velik del kapitala. Za EMO to pomeni močan finančni udarec.

Posledica takšnih razmer so že kar kronične težave pri izplačevanju osebnih dohodkov ter poravnavi ostalih obveznosti.

Rešitev smo poiskali v izvozu. EMO se je kot sistem usmeril v stabilnejša tržišča Evrope, ki pa so izredno zahtevna. Kljub temu izvoz iz meseca v mesec narašča. Izdelane imamo srednjeročne in dolgoročne projekcije poslovanja, ki kažejo EMU lepšo prihodnost. Uspeš lahko in preživimo le, če si kvaliteten, posloven in če imaš ustrezno ceno. Da lahko to troje dosežeš, moraš biti ustrezno, predvsem pa racionalno organiziran. Zaradi tega se bo EMO v nekaterih delih preoblikoval.

Neperspektivne, tržno in dohodkovno nezanimive programe bomo ukinili, z uvajanjem novih, dobrih programov bomo skušali povečati produktivnost in zmanjšati stroške na enoto proizvoda. Število režijskih delavcev bomo zmanjšali, kadrovske strukture zaposlenih pa izboljšali. Ob tem si prizadevamo, da bi obdržali zaposlenost, vendar povsem brez pretresov ne bo šlo, kajti problem presežnih delavcev je prisoten tudi pri nas.

Poskrbeli bomo, da ne bi nikogar socialno in družbeno povsem onemogočili in zato iščemo rešitve v več smereh. S prerezporeditvijo v druge programe, oziroma delovna mesta, ki prinašajo dobiček, ustrezne rešitve iščemo s pomočjo zunanjih institucij, iščemo možnosti za upokojevitve, dokup let, ipd.

Pred kratkim smo ustanovili podjetje SAN, v katerem bomo zaposlili 40 do 50 odstotkov naših invalidov. To podjetje bo uživalo določene finančne olajšave v davčni in



Jože GUBENŠEK – direktor EMO holding:

»Vsem tistim delavcem, ki se z našimi usmeritvami ne strinjajo, ki svojega odnosa do dela in tega podjetja nočejo spremeniti, ki z nami v prihodnje nočejo več sodelovati, oziroma želijo za EMO stečaj, svetujem, da nas zapustijo. O svojem odhodu naj obvestijo kadrovske socialno službo, ki bo poskrbela za njihovo odpravnino, primerno kot to določa pozitivna zakonodaja.

Njihova volja in odločitev tako ne bo vplivala na tiste delavce, ki želijo ostati zvesti EMU, ki so pripravljene spoprijeti se z vsemi težavami in na ta način odločno prispevati k uspešni sanaciji razmer in nadaljnjemu razvoju sistema EMO.

Razumem delavce, ki imajo zagotovljeno lastno eksistenco s kmetijo, obrtjo ali s kakšnim drugim virom dohodkov, da si želijo stečaj.

Mislil pa, da ni pošteno, da bi zaradi tega pahnili v negotovost tudi ostale člane kolektiva, ki teh možnosti nimajo.«



(Nadaljevanje na 2. strani)

Z ENOTNOSTJO IN SPORAZUMEVANJEM BOMO ZMOGLI TUDI TEŽAVE

(Nadaljevanje s 1. strani)

carinski politiki, kar naj bi ob primernem programu zadoščalo za doseganje primerljivih rezultatov poslovanja. Dejavnost novega podjetja je v glavnem usmerjena v sanitarni program in opravljanje storitev za ostala podjetja, ukvarjali pa se bodo tudi s trgovino na drobno, oziroma s prodajo izdelkov iz svoje proizvodnje.

Kljub vsem naštetim in nenaštetim težavam, izgubi v nekaterih družbah ter dejstvu, da tudi v družbah, ki so poslovale pozitivno, niso dosegli vseh načrtov, marsikje pa so se izognili izgubi tudi z velikimi odrekami, oziroma na račun nižjih plač, pa smo ob analizi stanja ugotovili, da je za naše izdelke še vedno zanimanje na tržišču, da kupci še vedno potrebujejo naše blago, vendar so postali bolj zahtevni. Pogoji, ki jih postavljajo, so težki, konkurenca velika in močna.

Pomoči od zunaj v tem trenutku ne moremo realno pričakovati, družba nam na žalost ne more pomagati. Od države smo pričakovali sprejetje ustrezne zakonodaje, ki bo zagotavljala spoštovanje pravnih načel in omogočila pogoje za tržni način gospodarjenja. Pričakovali smo sprejetje lastniške zakonodaje in to takšne, ki bo v prid podjetjem in de-

lavcem, oziroma vsem državljanom Slovenije, sprejetje nove zakonodaje na področju zaposlovanja ter ustrezne ukrepe na gospodarskem področju (stroški, financiranje).

Kot je znano, je bilo od vsega tega storjeno zelo malo ali nič.

V teh neugodnih razmerah so tudi tuji partnerji do nas izredno nezaupljivi. Zaradi neurejenih lastniških razmerij je vlaganje njihovega kapitala v naša podjetja vse preveč rizično. Za tujca je zelo pomembno, da ve, kdo je lastnik, z državno lastnino noče imeti opravka.

Vendar so razmere danes takšne kot so. Najhitreje jih bomo spreminjali, če bo vsakdo delal predvsem svoje delo. Pozivam vse delavce v sistemu EMO, da kljub nemogočim razmeram opravljajo svoje delo zavzeto, strokovno in odgovorno ter v kar največji meri pripomorejo pri razreševanju sedanjih težkih razmer. Sedanje težave ne smejo biti povod za malodušje. Upremo se jim lahko z dodatnim angažiranjem vseh nas in s sprotnim prilagajanjem novim razmeram. Prepričan sem, da je volje in energije v kolektivu še vedno dovolj, da prepričimo najhujše – stečaj podjetja. Skupaj bomo prav gotovo premagali težave, ki jih imamo. S tem bomo zagoto-

vili eksistenco sebi, mladi državi pa pomagali, da si gospodarsko opomore.

Le tako si bomo prigarali gospodarsko, politična pa ji bodo in suverenost, najprej bo sledila.«

Viki KLENOVŠEK

Peto srečanje pihalnih orkestror celjske regije

Med pihalnimi orkestri celjske regije, ki so v soboto, 21. septembra dopoldne s promenadnimi koncerti, parado ter osrednjo prireditvijo na Tomšičevem trgu v Celju obogatili kulturni utrip mesta so bili tudi člani Pihalnega orkestra EMO, ki so v goste povabili tudi godbenike iz Metlike.

Sicer pa je na srečanju sodelovalo deset orkestror. Vsak je odigral po tri skladbe na osrednji prireditvi, po tri pa še pod vodstvom različnih dirigentov.

Na petem srečanju pihalnih orkestror celjske regije, ki je bilo napovedano že za junij, a zaradi vojne uresničeno šele konec septembra, je nastopilo okoli štiristo pihalcev.

Prireditve je ob pomoči celjskih trgovcev in gostincev organizirala Zveza kulturnih organizacij Celje.



Glasba jih povezuje in razveseljuje – Pihalni orkester EMO

Čestitamo k osvojitvi svetovnega pokala '91



Tanja GOBEC, Vesna FILIPČIČ, Ljuba TKALČIČ, Nives SAMEC, Mira GROBELNIK, Jožica ŠEŠKO, Marika KARDINAR, Biserka PETAK, Metka LESJAK in trener Lado GOBEC so ekipa, ki je v BRATISLAVI osvojila naslov SVETOVNIH PRVAKOV V KEGLJANJU za ženske klubske ekipe.

PONOSNI SMO NA VAS!

EMO CELJE

PREDSTAVITEV NOVIH PROIZVODOV K novim poslom z novimi izdelki

V sredo, 2. oktobra, je direktor EMO holding Jože GUBENŠEK skupaj s sodelavci iz razvojne službe organiziral predstavitev novih izdelkov novinarjem slovenskih sredstev javnega obveščanja. Gre za povsem nove izdelke, namenjene za široko uporabo, katere EMO in njegove družbe pospešeno uvajajo v redno proizvodnjo. Izdelki so prilagojeni zahtevam kupcev tako po kakovosti kot po obliki, razen tega pa so tudi varčni in ekološko neoporečni.

Novost, ki je vzbudila tudi daleč največ pozornosti, je vsekakor nova, težka emajlirana posoda EMOTON. Narejena je iz dvomilimetrske pločevine, zunaj črna, znotraj modra, s pozlačenim robom in ročaji. Posoda EMOTON je enakovredna posodi AMC in drugim podobnim. Da to drži, so novinarjem potrdili kuharski mojstri na celjski Srednji gostinski šoli, ki so praktično predstavili njeno uporabnost. V njej je mogoče kuhati ali peči brez maščobe ali tekočine, živila ohranijo biološko vrednost, naravne barve in okus, ne oprijemajo se dna. Prihranek je tudi na energiji in sicer 30

do 40 odstotkov. Pokrov posode je opremljen z indikatorjem (kazalcem) temperature, kar je vsekakor razlog več, da se ta posoda postavlja ob bok svetovnim proizvajalcem posode.

Kot dopolnilo bio programa je bil predstavljen soparnik.

Novost v programu POSODE je tudi garnitura posode DURANEL, ki je narejena v celoti iz troslojne nerjaveče pločevine (AMC ima



Po besedah kuharskih mojstrov posoda EMOTON vzdrži primerjavo z vrhunsko in neprijetno dražjo AMC posodo.

takšno samo dno). Samo kot vzorec je bila predstavljena posoda znanega oblikovalca SAVNIKA (proslavil se je s telefonom »fitipaldi«), ki je pritegnila pozornost predvsem z novo, futuristično obliko.

Iz programa HIŠNE ENERGETIKE sta bila predstavljena atmosfersko plinski kotel in specialni kotel za olje in plin EMO SPECIAL, iz programa ENERGETSKE OPREME pa cisterna za tekoči naftni plin.

KEMIJA je predstavila frite za izdelavo glazure za keramiko in klinker opekarne Ljubečna in emajle, ki so galvanopodporni.

Z različnimi izvedbami skladišča vnetljivih snovi in zabojniki z lovilno posodo za transport in skladiščenje nevarnih in vnetljivih snovi so razširili program proizvodnje v TRANSPORTNI OPREMI, v družbi ORODJA IN NAPRAVE pa so razvili vrsto novih orodij za avtomobilsko industrijo (predvsem švedski VOLVO in francoski CITROEN), izdelali so orodja za izdelavo snežnih verig, sistem za hitro menjavo orodij in drugo.

Predstavljeni novi izdelki



PROMOCIJA IMENITNE POSODE – Praktična predstavitev trenutno naše najkvalitetnejše posode EMOTON na celjski Srednji gostinski šoli.

pomenijo za EMO in njegove družbe tudi povsem nov korak, na nova, svetovna tržišča, kjer se bo s kvaliteto in cenovno v hudi konkurenci treba šele dokazati. V časih, kakršni so sedaj, je to tudi

edina smotrna odločitev, ki lahko čez čas zagotovi boljše, vsekakor pa zanesljivejši zaslužek kar velikemu številu v EMO zaposlenih.

Viki KLENOVŠEK

EMO – EKO: Z ekologijo je moč poslovati

Takšnega mnenja je verjetno bil Marjan DREV, ki se je po odhodu s položaja glavnega direktorja posvetil svoji stroki, poiskal družabnike in skupaj z njimi v juniju ustanovil EMO-EKO.

Gre za mešano družbo z omejeno odgovornostjo, v katero je vložil holding EMO 51 odstotkov, MERX Celje 20 odstotkov, preostanek pa Marjan DREV. Trenutno se v EMO-EKO ukvarjajo s problemi posebnih odpadkov v nekaterih tovarnah, njihova osnovna dejavnost pa so tudi izdelki, s katerimi je mogoče izboljšati kvaliteto vode iz vodovodnega omrežja (pip), vodnjakov ali potokov. Kasneje naj bi se EMO-EKO preoblikoval v delniško družbo, katere glavna dejavnost bo ekološki inženiring.

Marjan DREV, ki je v novembru že prevzel nove delovne obveznosti kot direktor novoustanovljenega podjetja KERAMIKA v Libojah, je še pred odhodom pripravil tiskovno konferenco za novinarje in predstavil prve izdelke, katerih skupna značilnost je prijaznost do okolja.

Za trg je pripravil posebno cedilo, ki iz pitne vode odstrani 90 odstotkov nitratov in 50 odstotkov nitritov. Izdelano je iz nerjaveče pločevine, dveh polipropilenskih sit in ionskega izmenjevalca. Cedilo je enostavno za uporabo in ga ni potrebno pritrjevati na instalacijo.

Rezultat lastnega znanja je tudi gorilna špiritna pasta, pakirana v pločevinasti embalaži, primerna za fondue in druge špiritne gorilnike. Pasta naj bi zamenjala sicer nevaren špirit, uporabljali pa naj bi jo predvsem taborniki in izletniki.

Za šole, vrtce, trgovce in gostince je pripravil emajlirane risalne deske, na katere je moč pisati s karkšnimkoli flomastrom in to kasneje tudi zelo hitro in enostavno zbrisati.

Skonstruiral je tudi napravo za ultrafiltracijo vin, žganja in drugih tekočin, ki jih očisti mikroorganizmov in bakterij, rezultat njegovega dela pa je tudi mala destilacijska naprava, narejena iz serijskih delov, uporabna predvsem v avtomobilskih delavnicah, lakirnicah, tiskarnah, skratka povsod tam, kjer imajo probleme z ostanki barv, razredčili, odpadnimi topili, ipd.

Marjan DREV, dipl. ing. kemije je v EMO-EKO končal razvojno fazo, sodelavcem pa prepustil (zaenkrat?) nadaljnje aktivnosti.

Viki KLENOVŠEK



Sreda, 2. oktober 1991 – Tiskovna konferenca za novinarje, na kateri je direktor EMO holding Jože GUBENŠEK skupaj s sodelavci Jožetom TURNŠKOM, Bojanom SEŠLJEM in Rafaelom AJDNIKOM predstavil novosti, ki jih EMO, oziroma njegove družbe uvajajo v redno proizvodnjo.

TISKOVNA KONFERENCA SINDIKATA ISKANJE PRIHODNOSTI

Sindikat SKEI EMO je v četrtek, 10. oktobra pripravil tiskovno konferenco, na kateri je predstavnik slovenskih sredstev javnega obveščanja skupaj z vodstvom holdinga EMO seznanil s trenutno hudo zaostrenim položajem našega kolektiva ter z njegovim načinom razreševanja.

Izvršni odbor sindikata ne soglaša s stečajem podjetja oziroma družb in bo v takem primeru uporabil vse oblike svojega boja, da bi ga preprečil. S tem sklepom je zbrane novinarje na začetku tiskovne konference seznanil predsednik sindikata SKEI EMO Milan RAMŠAK. Dejal je, da si je sindikat vnovič pridobil zaupanje delavcev, ki je bilo sicer že nekoliko omajano, predvsem zaradi sprotnega obveščanja delavcev o rezultatih poslovanja in aktivnostih pri razreševanju ekonomskih oziroma socialnih stisk zaposlenih. Kvalitetnejše je tudi sodelovanje sindikata z vodstvom holdinga in direktorji firm v njem. Dokaz za to je tudi podjetniška kolektivna pogodba, ki pa je, čeprav je ena boljših v republiki, po vsej verjetnosti zaradi težavnega položaja EMA, še nekaj časa ne bo mogoče uresničevati. Predstavniki sindikata pravijo, da bo us-

peh že, če se bodo branžni kolektivni pogodbi, za katero sicer zaostajajo za 20 odstotkov, vsaj približali.

Spremembe političnega in ekonomskega sistema v Sloveniji in Jugoslaviji so v naše vsakdanje življenje prinesle številne novosti in številne probleme, ki so težko razumljivi in še težje rešljivi. To je med drugim dejal direktor holdinga EMO dipl. ing. Jože GUBENŠEK, ko se je dotaknil težav, ki so posledica skrajno neugodnih gospodarskih in političnih razmer, ki doživljajo svoj vrh v še trajajoči državljanski vojni in ki so povsem spremenile naše poslovanje. Jugoslovanski trg je za EMO v tem trenutku praktično izgubljen in vprašanje je, kdaj bodo razmere ponovno kolikor toliko normalne, slovenski in tuji trg pa je v tem trenutku še neznan. Kupci na bivšem jugoslovanskem trgu dolgujejo EMU precejšnje zneske, devetmesečna bilanca pa bi bila pozitivna že, če bi dobili iz drugih republik plačanih vsaj 30 odstotkov terjatev. Takšne razmere povzročajo težave pri oskrbi z materialom potrebnim za proizvodnjo, vprašljivo pa je tudi izplačevanje osebnih dohodkov.

Najhuje je prav v POSODI, iz katere so zrasli vsi drugi

deli sedanjega holdinga in v kateri ima daleč največ zaposlenih tudi najnižje plače. Zunanji trg sicer kaže zanimanje za EMO-ve izdelke, vendar, ker so za njih predragi, bo potrebno znižati njihovo lastno ceno. Stečaj, o katerem je bilo v zadnjem času veliko govora, v tem trenutku za EMO ne bi bila dobra rešitev.

Da se v EMO resnično skuša najti boljša rešitev od stečaja, to pa je ohranitev produktivnih, se pravi tistih delovnih mest, ki prinašajo dobiček, je potrdila dipl. psihologinja, Jožica GRUBELNIK, sicer vodja področja za kadre in organizacijo. Povedala je, da so po določenih kriterijih izračunali ekonomske presežke in ugotovili, da je v podjetju okoli 600 delavcev preveč (v proizvodnji 100, v režiji 500). V skrbi, da nikogar od tako prizadetih delavcev ne bi socialno in družbeno povsem onemogočili, sta zanje pripravljena dva projekta: Invalidska de-



lavnica in Produktivna delovna mesta. V posebni, novi družbi v sistemu EMO holding Invalidska delavnica, bi zaposlili 323 delavcev, od tega 148 invalidov. S primernim proizvodnim programom bo moč združiti invalidsko delovno silo in na ta način koristiti določene finančne ugodnosti okrog davčne in carinske politike. Približno 120 delavcem bo z odkupom let omogočena upokojeitev, vsi drugi pa bodo uvrščeni v drugi projekt Produktivna delovna mesta v okviru holdinga, s posebnim stroškovnim mestom in dopolnilnimi programi. S tem bo zagotovljena stroškovna

pocenitev EMO-vih izdelkov, večje bodo možnosti za vključitev v izvoz, istočasno pa bo možno redne programe razbremeniti določenih stroškov.

Po besedah direktorja holdinga EMO dipl. ing. Jožeta GUBENŠKA so možnosti za preživetje kot za nadaljnji razvoj stvarne, vendar ob pomoči republike, saj je potrebno za zagon Invalidske delavnice 2,3 milijona mark, kar pa je še vedno dosti manj, kot bi družbo stali brezposelni delavci v naslednjih dveh letih.

Viki Klenovšek

VEDNO OBSTAJA BOLJŠI NAČIN DELA. EDINEGA, NAJBOLJŠEGA NAČINA NE DOSEŽEMO NIKOLI. VSAKO DELO SE DA POENOSTAVITI. IZVAJALEC VERJETNO VE O NJEM NAJVEČ, ZATO GA NAJLAŽJE IZBOLJŠA. IZVAJALCI SMO MI VSI.

Priznanje in nagrade našim inovatorjem

V Spomladanskem razpisu za nagrado INOVATOR Celja je referat OID prijavil dva uspešna inovatorja EMO in sicer Tomaža Pavlina iz podjetja Kemija in Marjana Petelinška iz ORODIJ IN NAPRAV.

Ob dnevu inovatorjev je bil sprejem in podelitev priznanj v poročni dvorani občine Celje.

Gospod Tomaž Pavlin je prejel diplomu in denarno nagrado za inovacijsko ustvarjanje, med drugim tudi za podelitev patenta: »kovinski sijaj na emajlih«. Kot mlad strokovnjak je zelo aktiven tudi na področju inovacijske dejavnosti in eden redkih strokovnjakov z visoko in višjo izobrazbo, ki poleg svojih rednih obveznosti razmišlja o izboljšavah na

svojem in drugih področjih.

Gospod Marjan Petelinšek – strojni tehnik, je končal svoje bogato tehnično delovanje. Na področju MID je ustvaril nešteto uspešnih inovacij, med drugimi:

- strojni nanos emajla,
- trebušenje posod z gumo,
- vtiskovanje glav na kotlnih blokih,
- izdelava izlivnih cevk,
- itd.

Za svoje dolgoletno uspešno delo je prejel plaketo z diplomu in denarno nagrado kot INOVATOR CELJA.

Obema nagrajencema čestitamo, njuno priznanje pa naj bo vzpodbuda vsem potencialnim inovatorjem za nadaljnje ustvarjanje.



Tomaž PAVLIN (17. 9. 1960) – dipl. ing. kemije – vodja razvoja in tehnologije v EMO KEMIJA. Član kolektiva EMO od 1984 leta.

OID: D. Žvižej





Za obiskovalce sejma se vedno najde kaj koristnega. Tudi letos je bilo mogoče izdelke iz programa široke potrošnje kupiti po ugodnih cenah. Največ zanimanja je bilo seveda za posodo.

24. Mednarodni obrtni sejem

POMEMBNO JE BITI ZRAVEN

Obrtni sejem v Celju se iz leta v leto bolj uveljavlja. Ne glede na znane junijske dogodke v Sloveniji in na vojno viro na sosednjem Hrvaškem, je bil tudi letošnji 24. mednarodni obrtni sejem ena najpomembnejših sejmskih prireditev v Evropi in osrednja tržna manifestacija obrti na prostoru dežel Alpe-Jadran. V dneh od 13. do 22. septembra 1991 se je številnim obrtnikom in poslovnem ponudila možnost prikaza dosežkov in znanja, sklepanja poslov in navezovanje novih stikov. Letošnji sejem si je na močno povečanem sejmišču celjskega Golovca ogledalo preko 230 tisoč obiskovalcev. Iz leta v leto se večata tako število razstavljalcev kot obiskovalcev med katerimi vse bolj prevladujejo poslovneži.

Dejstva, da je na takšni prireditvi zelo pomembno biti zraven, kar je bil tudi eden od sloganov MOS 91, se v EMO krepko zavedamo, zato smo tudi letos predstavili del naše bogate ponudbe. Svoje razstavne prostore sta uredili podjetji POSODA in HIŠNA ENERGETIKA, pod njeno streho pa so »gostovali« še EMO TRADE, EMO EKO in ENERGETSKA OPREMA.

Tudi letos so lahko obiskovalci sejma kupovali izdelke iz programa široke potrošnje po ugodnejših cenah kot sicer veljajo v času normalne prodaje. Zanimanja je bilo seveda zelo veliko, predvsem za izdelke podjetja POSODA, izkupiček pa tudi temu primeren.

Razstavna prostora Hišne energetike in Posode sta bila tudi letos lepo in domiselno urejena. V Posodi so organizirali tudi degustacije, ki so pritegnile številne obiskovalce sejma. Ti so lahko tudi »praktično« preizkušali kvaliteto hrane pripravljene v EMO posodi.

Viki KLENOVŠEK



Za večjo prodajo je potrebna maksimalna komercialna aktivnost. Sodobna ureditev razstavno prodajnih prostorov POSODE in HIŠNE ENERGETIKE je nedvomno del tega.

Strateško vodenje in komuniciranje

Po svoji definiciji (iz Grščine) je strateg vojskovodja in strategija nauk o vojskovanju. Seveda ima danes prenesen pomen in se uporablja kot »premišljeno ravnanje«. Kakorkoli, vidimo, da zelo ustreza poslovnim sferam, ki imajo svoje bojišče na tržišču in zahtevajo zelo premišljeno ravnanje do subjektov v okolju in znotraj podjetij ali drugih organizacij.

Strategija se udejanja na več področjih (upravljanje, planiranje, vodenje...). Če začnemo pri vrhu, je strategija upravljanja izražena s tremi besedami: kontinuiran uspeh poslovanja.

Na drugem nivoju sodeluje več subjektov, ki skupaj oblikujejo poslovno strategijo:

- izhajajo iz sedanjega strateškega profila ali analize o prednostih in slabostih, ki jih ima podjetje v odnosu do okolja (partnerji, stranke, kreditodajalci...),

- ko ugotovijo možnosti, ki jih ima podjetje na razpolago izberejo vrsto strategije za podjetje kot celoto in glavne artikle,

- začrtajo plan (letni ali večletni) kako strateške cilje doseči.

V prvi fazi gre za marketinški plan, ki je nato komponentno kot input vgrajen v druge plane (finančnega, proizvodnega...). Je izhodiščna točka aktivnosti podjetja glede na predviden obseg prodaje.

Marketinški plan zajema naslednje vsebine:

- tržišča (njihov razvoj in oskrba), kupce (stalni, novi...), asortiment izdelkov in poslov, ekonomsko propagandne in metode rasti prodaje.

Iz vseh teh podatkov ali predpostavk je torej razvidno, katere posle ali izdelke bo podjetje proizvajalo, katere v povečanem obsegu, katere opustilo. Temu sledijo plani funkcij: proizvodnje, kadra, financ, razvoja...

Da bi strategija in planiranje dosegla željene ekonomske učinke je smatrano, da v procesu sodeluje več subjektov.

Ni priporočljiva enosmernost (od zgoraj navzdol ali obratno). Vsak nivo managementa sodeluje s svojimi vsebinami npr.: vodstvo podjetja določi identiteto in poslanstvo podjetja, srednji vodstveni sloj oblikuje plane funkcij ali projektni vodje plan projektov pri tem sode-

lujejo z bodočimi izvajalci da so predvidevanja čim bolj realna.

Direktorji morajo izkoristiti naslednje prednosti planiranja:

1. z njim vodstvo vpliva na sistematično razmišljanje o prihodnosti,

2. planiranje omogoča boljše koordinacije naporov za razvoj podjetja,

3. omogoča ustvarjanje meril za izvajanje kontrole,

4. zviša pripravljenost za primere nepredvidenega razvoja dogodkov,

5. pripomore občutku odgovornosti pri skupnem delovanju izvrševalcev.

Postavljanje strategije in planiranje sta hkrati dve obliki komuniciranja med sodelujočimi subjekti, ki lahko drugo in tretjo organizacijsko raven (POSLOVNO IN PROIZVODNO) pospešita ali zavreta.

Da bi bil tok komunikacij čim manj okrnjen, imajo direktorji možnost zastaviti t. im. transparentno organizacijo. Uspešna podjetja so zmožna spremeniti organizacijo tako, da pride do izraza instrumentalna funkcija strategije: **seznaniti vse akterje s cilji, da bodo razumeli aktivnosti v tej smeri in verjeli v uspeh.** Ni priporočljivo preveliko poseganje v strukture, ker to vzame preveč časa in sproža odpor pri izvajalcih. Žal ni univerzalnih metod organizacije, ki bi zagotavljale uspeh ne glede na vrsto podjetja.

V nekaterih sredinah je možno hitro oblikovati strateško poslovne enote (SPE). Vodje obstoječih organizacijskih enot preusmerijo del aktivnosti in časa na uresničevanje strateških ciljev. Druga možnost, ki pa zahteva dodaten kader, je oblikovanje novih SPE z drugačnimi poslovnimi funkcijami kot jih imajo obstoječe or-

ganizacijske enote in novimi vodji. Obstajajo še kombinirane rešitve kot npr. krizni team pri nas v EMO.

Do tu smo obravnavali strategijo in njeno strukturalno razsežnost. Kako bodo na vse to vplivali ljudje pa moramo predvideti v človeški razsežnosti strateškega načina delovanja.

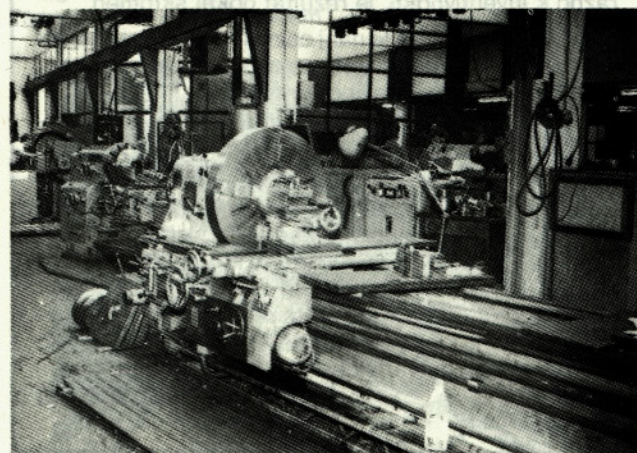
Strategija je torej proces oblikovanja takšnega mišljenja o podjetju, ki omogoča vsem zaposlenim, da osmislijo svoje delovno področje in pokažejo drugim, da ima tisto kar delajo, kolektiven pomen.

Izvajanje zastavljenih dogodkov se odvija skozi sisteme vodenja (avtokratsko, demokrasko, podpirajoče).

Vsak vodja bo pri sebi analiziral kateri način bo v njegovi sredini najbolj učinkovit. Glede na to bo zastavil sistem komuniciranja (čas in vsebina sestankov) sistem odgovornosti (razdeljevanje dela in izvajanje) vrste nadzora ter reagiranje v smislu nagrad ali restrikcij.

To je formalno vodenje; neformalno pa v ozadju delujejo vrednote in vedenje po zgledu (poštenje, točnost, hitrost delovanja, varčnost, odločnost...). Voditi pomeni usmerjati in prepričevati ljudi pri čemer imamo dva pozitivna instrumenta: denar in moralno obvezo. Z visoko stimulacijo je vodenje preprosto-vzročno. Ker pri nas ta način največkrat ni možen je vodenje podobno vzgoji otrok: gre za intenzivne medosebne odnose, z medsebojnim zaupanjem in spoštovanjem na eni strani ter prevarami in očitki na drugi strani. »Moralni vodja« je osebnostno zelo obremenjen, kar se odraža v nezadovoljstvu in fluktuaciji. Rešitev je možna v participativnem vodenju, da podrejeni s svojimi pogledi in idejami sodelujejo in oblikujejo odnos do dela v željeni smeri strategije.

Lilijana ŠKORNIK,
dipl. psih.



Kolektivna pogodba za EMO podpisana

Drugega oktobra je bila podpisana podjetniška kolektivna pogodba, ki velja od 10. 10. 1991 dalje. Podpisniki so bili direktor holdinga EMO Jože Gubenšek in predstavniki upravnih odborov EMO-vih družb na eni strani in na drugi strani predstavnika sindikata kovinske in elektroindustrije EMO Milan Ramšak in Neodvisnega sindikata EMO Helmut Hojnik. S tem dejanjem je bilo končano kar nekaj mesecev trajajoče obdobje usklajevanja in dograjevanja predloga podjetniške kolektivne pogodbe, ki je bila v končni fazi usklajena tudi s panožno kolektivno pogodbo Sindikata kovinske in elektroindustrije Slovenije.

S podpisom te pogodbe razmerjih ter večina določil so prenehala veljati določila pravilnika o nagrajevanju. Pravilnika o medsebojnih Postavljeni so temelji na ka-



2. OKTOBER 1991 – Jože Gubenšek, direktor EMO holding, Milan Ramšak, predsednik SKEI EMO in Helmut Hojnik, predsednik sindikata Neodvisnost, ob podpisovanju kolektivne pogodbe.



S podpisom kolektivne pogodbe je končano zahtevno delo, s katerim želimo urediti svoje medsebojne odnose, pravice in dolžnosti.

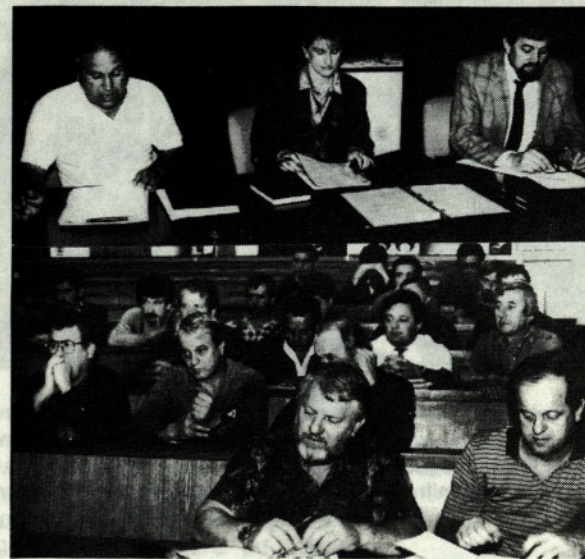
terih bomo uredili svoje medsebojne odnose, pravice in dolžnosti. Sedaj imamo osnovo zlasti v parametrih, ki naj bi stimulatивно vplivali na delavce za doseganje večje kakovosti in produktivnosti dela, kar je v času, ko se kaže vse večje razsulo našega gospodarstva, še posebej pomembno. Ob tem seveda ni odveč bojazen, da bo prav zaradi takšnih stvari, poleg naših notranjih težav, omejeno ali celo onemogočeno uresničevanje določil kolektivne pogodbe.

S podpisom kolektivne pogodbe torej niso razrešeni problemi s katerimi se srečuje sindikat in vsi zaposleni v EMO, saj kolektivna pogodba ne prinaša vsega kar smo sicer od nje pričakovali, toda glede na stanje, v kakršnem smo, je tudi to uspeh.

V prihodnje nas čaka pri uresničevanju kolektivne pogodbe še veliko dela, zlasti zato, če bomo hoteli ta dokument sproti dopolnjevati in izpopolnjevati.

Upati tudi moramo, da bo pri njenem uresničevanju čim manj nesporazumov, če pa se bodo težave že pojavile, jih naj bi z razumevanjem reševali sproti.

Viki KLENOVŠEK



Obiskali so nas . . .

V četrtek, 5. septembra sta EMO obiskala predsednik republiškega sindikata NEODVISNOST France TOMŠIČ in sekretarka tega sindikata Alenka OREL. To je bil njun drugi obisk v našem kolektivu. V pogovoru s predstavniki in člani sindikata NEODVISNOST EMO ju je predvsem zanimal trenutni položaj zaposlenih v tovarni. Sogovorniki so ju seznanili z razmerami, v nadaljnjem razgovoru pa so spregovorili še o načinu razreševanja aktualne problematike, s ciljem, da bi do sanacije razmer delavci preživeli čim manj prizadeto. Poudarek razgovora je bil na predlogu zakona o lastninjenju. Sindikat Neodvisnost zagovarja koncept, ki upošteva interese zaposlenih delavcev in pravi, da je potrebno določen % družbene lastnine razdeliti med delavce v skladu z njihovim prispevkom k povečanju družbenega premoženja v preteklem obdobju, saj so desetletja ustvarjali to premoženje in dvignili kvaliteto in obseg proizvodnje na raven, na kateri je danes in je tudi konkurenčna v tujini.

Ob koncu obiska v EMO sta si France TOMŠIČ in Alenka OREL ogledala še proizvodnjo v podjetju ORODJA in NAPRAVE, iz katerega izhaja tudi večina članov sindikata NEODVISNOST, krajši čas pa sta se pogovarjala tudi z direktorjem tega podjetja Stanetom STEPIŠNIKOM.

Bili so med nami . . .

Šestnajstega septembra sta obiskala naš kolektiv Albert VODOVNIK, predsednik republiškega odbora SKEI in Rajko LESJAK, sekretar Zveze svobodnih sindikatov Slovenije. S člani predsedstva našega sindikata in člani vodstva EMO sta se pogovarjala o problematiki razreševanja zahtev našega sindikata postavljenih vodstvu EMA. Predvsem je bila izpostavljena problematika nagrajevanja, nizek OD, obveščanje članov kolektiva, dogovorili pa so se tudi o skorajšnjem podpisu podjetniške kolektivne pogodbe in pogodbe o pogojih potrebnih za delo sindikata v tovarni.



Milan Ramšak, predsednik SKEI EMO, Rajko Lesjak, sekretar Zveze svobodnih sindikatov Slovenije, Albert Vodovnik, predsednik republiškega odbora SKEI in Jože Gubenšek, direktor EMO holding med razgovorom.

- 0 -

Enaindvajsetega oktobra se je Albert VODOVNIK, predsednik republiškega odbora SKEI skupaj s strokovno sodelavko sindikata SKEI mg. Lidijo JERKIČ ponovno mudil v našem kolektivu. S predsedstvom sindikata SKEI EMO in člani območnega odbora sindikata SKEI Celje sta se pogovarjala o oblikah in načinu uresničevanja pravne pomoči članom sindikata ter o uresničevanju oziroma spoštovanju statuta dejavnosti sindikata SKEI.

AKCIJA INOVACIJSKE DEJAVNOSTI

»Vsi mislimo – vsi delamo«

Po enem mesecu razpisa akcije, ki ima namen vzbuditi kader z visoko, višje in srednješolsko izobrazbo k inventivnosti, je rezultat dokaj skromen.

Od 400 pozivov se je nanj odzvalo 11 delavcev in to: Posoda – 1 predlagatelj, INTE – 7 predlagatelj, EO – 1 predlagatelj, HE – 1 predlagatelj, ON – 1 predlagatelj.

Da bi dosegli kvaliteto predlogov je potrebna množičnost, ki pa je vsaj prvi mesec sila skromna.

Vzrok!? NEZAJINTERESIRANOST, NESTIMULATIVNOST, NEINVENTIVNOST???

Upamo, da bo do konca leta rezultat bistveno drugačen in bomo lahko objavili, ne 11, temveč 100 in več imen delavcev ustvarjalcev!

OID: D Žvižej

Osnove slovenske tehnološke politike

V Sloveniji so trenutno neznanke v družbeno-ekonomskem okolju:

- nedorečen sistem privatizacije podjetij,
- nenormalen denarni in bančni sistem,
- počasen razvoj podjetništva,
- odsotnost strateškega planiranja na sektorski in podjetniški ravni,
- negotovost v zvezi z reakcijami mednarodnih institucij pri osamosva-

janju Slovenije.

Uspešen, na inovacijah in na difuziji novih tehnologij zasnovan gospodarski razvoj je odvisen od številnih dejavnikov, od sistemskih kot so trg kapitala in delovne sile, razvitost znanstveno-raziskovalne infrastrukture, struktura podjetij in razvojnih institucij, izobraževalni sistem, do posebnih spodbud na področju podjetništva.

Odločilen pomen za tehnološki razvoj ima stabilno makroekonomsko okolje.

Dosedanje slabosti tehnološke politike:

Težišče dosedanje slovenske (pa tudi jugoslovanske) tehnološke politike je bilo vlaganje v raziskovanje in razvoj (industrijska naložbena politika) ob nezadostnih naložbah v aplikativni razvoj, v difuzijo tehnologij ter v sodobne načine izobraževanja in vzgojo kvalificiranega kadra.

Med institucijami, ki naj bi sedaj odigrale povezovalno vlogo med znanostjo, raziskovalno sfero ter gospodarstvom so inovacijski, informacijski, tehnološki centri, svetovalna podjetja za področje difuzije novih tehnologij, nove finančne institucije za kreditiranje inovacij, gospodarske zbornice, agencije za razvoj na republiški in občinski ravni.

1. EVROPSKI IN NARODNOSPOMODARSKI VIDIK TEHNOLOŠKEGA RAZVOJA

Ključni ekonomski in tehnološki trendi v Evropi

Samo ustrezno organizirane družbe so sposobne razvijati, sprejeti, obvladovati in učinkovito uporabljati sodobne tehnologije pri vodenju gospodarstva in upravljanju celotne družbe (Kuznets).

Slovenija na poti prilaganja Evropi mora v vodenju svojega gospodarstva in upravljanju družbe vgraditi sodobne tehnologije, sicer ne more biti konkurenčna Evropi niti na njenih trgih niti na domačem trgu.

Razvojne analize potrjujejo, da družbe, katerih sistemi (politični, družbene vrednote, informacijski, ekonomski) so bili v zadnjih dveh desetletjih intenzivnega uvajanja informacijskih tehnologij zaprti, so bistveno slabše uporabile razpoložljive naravne vire, in še posebno človeške (inovacijske) potencialne za svoj razvoj.

Končno: za sodoben razvoj so vse manj pomembna naravna bogastva in vse bolj človeški potenciali (znanje).

Sodobni tehnološki trendi v razviti Evropi:

- proces globalizacije, v katerem morajo vse bolj odprte ekonomije in družbe uvajati in obvladovati najboljše tehnologije, standarde, informacijske sisteme, organizacijo, poslovne strategije in strategije upravljanja, da uspevajo v vse ostrejši globalni konkurenci,
- proces regionalizacije, v katerem ožje regionalne

enote znotraj ene ali več držav rešujejo različna vprašanja,

- proces prenosa dela (harmonizacijski proces).

Pospešeno uvajanje informacijskih in drugih sodobnih tehnologij ima naslednje glavne posledice v razvoju na narodnogospodarski in podjetniški ravni:

- proces dematerializacije proizvodnje (optična vlakna, uvajanje novih materialov - silicij, kompoziti,

- pri ustvarjanju dodane vrednosti se znižuje delež nekvalificiranega dela ter zvišuje delež znanja,

- krajšajo se življenjski ciklusi tehnologij, proizvodov in storitev (v 5 letih se v Evropi zamenja, izboljša oziroma inovira okrog 40 % proizvodov in storitev),

- v razvitem svetu prihaja do pospešenega spreminjanja naložbene strukture v opremo (znižuje se delež strojne, transportne, ... zvišuje delež informacijske opreme),

- fleksibilna organizacija sodobne proizvodnje,

- velike serije na zalogo se umikajo neposrednemu in fleksibilnemu prilaganju trgu,

- povečevanje vloge znanja,

- izobraževanje, - vse več je oblik sožitja med velikimi, srednjimi in malimi firmami.

Cilj in upravičenost intervencionalizma za tehnološki razvoj:

Osnovni cilj tehnološke politike v Sloveniji je, da načrtno ustvarja pogoje in osnove za učinkovito vključevanje v Evropo; od načrtnega razvijanja znanja in ino-

vacijskih potencialov, do njihovega učinkovitega vgrajevanja v vodenje gospodarstva in upravljanje družbe.

Slovenija: Razvojno prilaganje mora temeljiti na pospešenem uvajanju sodobnih programov, temelječih na novih tehnologijah in opuščanju zastarelih programov.

Naloge Slovenije (za odpravljanje dosedanjih razvojnih zaostankov in na drugi strani za osnovo za strukturno preobrazbo ter kvaliteten razvoj):

1. povečevanje izvoza (izboljševanje kvalitete, višji cenovni razredi, ...)

2. opustitev programov (kapitalno in energetske intenzivnih), pri katerih ni nikakršnih možnosti, da bi z racionalnimi naložbami dosegli evropsko produktivnost,

3. zagotoviti čiščenje velikih in srednjih firm odvečnih zaposlenih, neustrezne opreme in slabih programov,

4. na dolgoročnem - strateškem področju je potrebna modernizacija klasične (ceste, železnica) in moderne informacijske infrastrukture kot pomembne osnove za povezovanje z Evropo,

5. proces tehnološke difuzije - z razvijanjem dodatnih kooperacij s firmami zahodne Evrope (uvajanje novih programov, uporaba novih tehnologij, novih materialov, sodobne organizacije in managementa, ...),

6. Slovenija mora obvarovati obstoječi človeški kapital pred razkrojem (brezposelnost) in pred odtokom najboljših kadrov,

7. Slovenija mora v začetku 90-let izvesti odločiten

informacijski, tržni in proizvodno-tehnološki napor za mednarodno uveljavitev dobrega imena Slovenije (vključno z blagovnimi znamkami, ...).

2. VLOGA IZOBRAŽEVANJA PRI SPODBUJANJU IN SPREMLJANJU TEHNOLOŠKEGA RAZVOJA

Odnos med izobraževanjem in tehnološkim razvojem

- optimalne izobrazbene strukture družbe za bodoči tehnološki razvoj ni mogoče napovedati,

- ustvarjanje ugodne makro in mikro klime za inovacije in naložbe v opremo relativno poveča povpraševanje po bolj izobraženih delavcih,

- ključne splošne značilnosti tehnološkega razvoja so: dematerializacija tehnologij, intelektualizacija in profesionalizacija delavcev, obsežnost in hitrost tehnoloških sprememb,

- ključni trendi na področju izobraževanja so:

- demokratizacija in ekspanzija izobraževanja,
- poudarek na kvaliteti izobraževanja (vključuje pripravo posameznika na uspešno življenje - ne le na delo),
- dobra splošna izobrazba.

3. TEHNOLOŠKA POLITIKA IN REGIONALNI RAZVOJ

Razvojne možnosti savinjske regije (Celje) - 6. mesto (1. osrednja slovenska regija, 2. gorenjska, 3. obalno-kraška, 4. podravska, 5. goriska).

V preteklosti so razvojne ambicije regij omenjevali zlasti splošno družbenopolitično okolje in obstoječa gospodarska struktura v regiji.

Ugodnejše možnosti za razvoj so v spremenjenem

družbenoekonomskem in političnem okolju, ki bo dajal več poudarka znanju in zdravemu okolju.

4. POLITIKA NA PODROČJU ŠIRJENJA UPORABE NOVIH TEHNOLOGIJ IN JAVNIH NAROČIL

Programi za difuzijo informacijskih tehnologij

Na slovenski in regionalni ravni bo potrebno izoblikovati programe za širjenje uporabe (difuzije) ključnih generičnih tehnologij:

- a) informacijskih tehnologij,
- b) novih materialov,
- c) biotehnologije.

5. PATENTNA POLITIKA

Potrebno bo:

- prilagajanje slovenske prakse na področju zaščite industrijske lastnine evropski oziroma - svetovni. Na ta način se bo zvečal interes tujine za zaščito industrijske lastnine pri nas; to bo omogočilo tudi večji transfer tuje tehnologije in njeno uvajanje v našo industrijo,

- v prihodnjih letih bodo potrebe po uvozu tujih tehnologij naraščale, nujni bodo selektivni nakupi patentov, licenc, tehničnega »know-how«, blagovnih znamk, vzorcev, modelov in ne le tehnologij v paketih, ki bistveno podražijo proizvodnjo ter postavljajo naše kupce tehnologij v večjo odvisnost od tujih podjetij,

- lasten slovenski patentni urad je neizbežen, če naj Slovenija vodi svojo patentno politiko.

6. TEHNOLOŠKE USMERITVE SLOVENIJE GLEDE NA NACIONALNI PORTFOLIO

Tehnologijo in tehnološko politiko je potrebno prvenstveno obravnavati kot orodje menjave in popravljanja obstoječe strukture v novo,

(Nadaljevanje na 8. strani)



(Nadaljevanje s 7. strani)

boljšo in šele na drugem mestu kot sredstvo za pospeševanje nebrzdane rasti.

Logika poslovanja brez zaloga in brez napak ter povezovanje v dinamične podjetniške mreže (networking firms), je tudi sprožila razvoj distribuiranih tehnologij, nastanka tesno povezanih tehnoloških mrež (v tujini).

Zamisli, da relativno majhno gospodarstvo, kot je slovensko lahko generira zadosti novih idej ni realna. Rešitev je mogoča z razširitvijo raziskovalne baze in sicer tako, da se raziskovalno delo:

- delno prenese v tuja okolja, ki lahko generira več ustreznih rešitev,

- z organizacijo takšnega raziskovalnega okolja v Sloveniji, ki bi pritegnilo nove, tuje raziskovalce iz držav, ki nudijo slabše delovne pogoje,

- s povečano menjavo tehnologije (nakup in prodaja),

- z animacijo tujih podjetij, da v Sloveniji organizirajo del svojih R-R timov.

Takšni razvoji bi dejansko pomenili globalizacijo slovenskih tehnoloških usmeritev, kar je usmeritev, ki jo zahtevajo splošni trendi razvoja industrije, ki jih opazujemo v zadnjem obdobju. Industrije se segmentirajo kot globalizirane, kar pomeni, da poskušajo podobne, standardizirane izdelke prodajati na celotnem svetovnem trgu.

Globalizirane industrije (standardizirane):

- osebni avtomobili,
- rjava/bela tehnika,
- zdravila,
- oblačila, obutev,
- izdelki procesne kemije,
- sintetični materiali,
- kompozitni materiali.

V Sloveniji je povprečna uspešnost posamičnih sektorjev različna, če jo primerjamo na temelju povprečne udeležbe v družbenem proizvodu (DP) in akumulaciji.

a) nadpovprečno uspešni sektorji:

- strojogradnja,
- predelava kemičnih izdelkov,
- prometna sredstva,
- električni stroji in aparati,
- proizvodnja obutve in galanterije.

Na temelju teh je možno oblikovati področja usmeritev bodoče tehnološke politike Slovenije!

b) podpovprečno uspešni sektorji:

- predelava kovin,
- tekstilni izdelki,
- končni lesni izdelki.

Pri nadpovprečnih uspešnih sektorjih (predelava kemičnih izdelkov, strojogradnja, proizvodnja električnih strojev in aparatov, proizvodnja prometnih sredstev) je značilno, da lahko dosega visoke letne obsege realizacije po zaposlenem (70 - 100000 ECU), dodane vrednosti po zaposlenem (30 - 40000 ECU), da terjajo visoke vložke v raziskave, razvoj (3 - 10 % od realizacije, določeni segmenti tudi do 15 % realizacije) in tehnološko opremo ter investicije v proizvodno opremo 10 - 15 %.

Realizacija tehnološke strategije v nadpovprečnih sektorjih terja razpoložljive temeljne tehnologije kot so:

- mikroelektronika,
- računalniške tehnologije,
- novi materiali.

7. TEHNOLOŠKI RAZVOJ NA RAVNI PODJETIJ

Klasična slovenska razvojna shema (v preteklosti in še danes) predpostavlja posebne raziskovalne laboratorije, pogosto na samostojnih inštitutih, redkeje v industriji. Večina razvojnih projektov se odvija po logiki »technology push«; torej se ideja rodi pri raziskavah, potem pride v fazo razvoja novega izdelka ali novega tehnološkega postopka (opreme), nato preide v proizvodnjo in končno gre iz proizvodnje na trg.

Sodobno podjetništvo zahteva dosledno logiko »market pull«. Trg opredeljuje, kaj je potrebno razviti, kako naj se novost vklopi v obstoječo strukturo potrošnje, katerim tehničnim standardom in zahtevam mora novi proizvod ustrezati, kakšne so sprejemljive cene za kupce, za kakšen obseg proizvodnje bomo našli plačilno sposobno povpraševanje. Iz tega pa izhaja drugačna organiziranost inovacijskih projektov, v kateri je potrebno organizirati potrebne dejavnosti z največjo možno mero paralelizma, da bi bile pravočasno na razpolago potrebne tržne, tehnološke, investicijske, finančne, pravne in druge pomembne informacije, na podlagi katerih mora vodstvo podjetja sprejemati odločitve o nadaljevanju ali abortiranju inovacijskih projektov.

Determinante tehnoloških sprememb v podjetju morajo biti torej (za uspešen tehnološki razvoj):

- investicije,
- podjetje mora inovirati (inovacijski projekti) ali umreti,

- inovacijske mreže (uporaba resursov v okolju),
- organizacija inovativnega podjetja,
- globalizacija in internacionalizacija.

a) **investicije** imajo centralno vlogo pri difuziji in promociji tehnoloških sprememb. Investiranje vpliva na hitrost tehnoloških sprememb in na ritem, v katerem se zamenjujejo tehnološki postopki včasih samo z moderniziranimi znanimi, drugič s popolnoma novimi. Večje tehnološke spremembe v naših podjetjih lahko pričakujemo, ko se bodo sprostile (ponovno začele) investicije.

b) **inovacijski projekti** - »inovacija je prva uporaba znanosti in tehnologije na nov način, ki je komercialno uspešna«.

Ceprav je ta definicija na prvi pogled enostavna, jo pa poslovodni delavci pogosto ne sprejemajo v celoti. Najpogosteje pozabljajo na komercialno uspešnost. Zato v celotnem inovacijskem sistemu pogosto nekaj manjka in vlaganja v tehnološki razvoj ne prinesejo rezultatov na trgu. Problema ni možno razrešiti, če analiziramo inovacije kot rezultate, temveč samo če analiziramo vse nujne procese, ki vključujejo tržne raziskave na prodajnih trgih, standardizacijo, opredeljevanje meril kakovosti, pripravo proizvodnje, raziskave nabavnih trgov (vse to so procesi v smeri od trga proti razvojnemu oddelku).

c) **inovacijske mreže** - inovacijski sistem podjetja je uspešen, kadar zna poleg lastnih uporabljati resurse, ki so na voljo v okolju, v drugih podjetjih, na inštitutih in na univerzah. Tuja podjetja uporabljajo različne možne tipe povezovanj v inovacijskih mrežah:

Raziskovalno in razvojno sodelovanje

- a) na univerzah (financirano od več podjetij),
- b) kooperativno raziskovanje (npr. za vlado),
- c) projekti v laboratorijih.

Tehnološko sodelovanje d) korporacijski »venture capital«,

- e) pogodbeno kooperativno raziskovanje,
- f) sporazumi o skupnih tehnologijah med več podjetji.

Proizvodno in/ali tržno sodelovanje

- g) proizvodni in tržni konzorciji,
- h) partnerstva v vertikalni verigi,
- i) enosmerno licenciranje in/ali marketinški sporazumi.

d) **organizacija inovativnega podjetja** - nove tehnologije bodo dajale največje gospodarske rezultate v tistih podjetjih, ki se bodo tudi organizacijsko posodobila.

- npr. toyotistične spremembe (organizacija):

- vzpostavitev mrež pogodbenih poddaviteljev in dobava po načelu »just in time«,

- reorganizacija dela v tovarnah (posebej na tekočih trakovih),

- pomembno znižanje pregrad med oddelki podjetij in reduciranje števila hierarhičnih stopenj.

(Ideje za inovacije prihajajo od kupcev in od vseh zaposlenih).

Razvojni projekti se v fordističnem modelu odvijajo pretežno zaporedno, v toyotističnem modelu se odvijajo z visoko stopnjo paralelizma (vzporedno), ker je pristop integralen in so v inovacijski projekt vključeni vsi sektorji podjetja, pogosto pa tudi kooperanti iz mreže.

V Jugoslaviji (Sloveniji), se srečujemo z vsemi slabostmi fordističnega inovacijskega modela. Razvojni oddelki so tretirani kot nekakšni paradni konji podjetij

in v sedanji krizi se pogosto znajdejo v kategoriji odvečnih dejavnosti podjetja, ki kratkoročno ne opravičujejo svojega obstoja. Namesto toyotizacije razvojnih oddelkov imamo opravka pretežno z njihovim razpuščanjem.

Vodstva podjetij morajo biti pozorna tudi na možnosti, ki jih prinašajo inovacije v drugih sektorjih. Posebno pozornost velja posvečati novim materialom, računalniškimi, telekomunikacijskim in elektronskim tehnologijam.

e) **globalizacija in internacionalizacija**

- internacionalizacija gospodarstva označuje širok nabor procesov in povezav, zaradi katerih so prej precej ločena gospodarstva vedno bolj povezana in med seboj vedno bolj odvisna.

- za proces globalizacije je pa značilno veliko povečanje obsega in hitrosti pretokov kapitala.

Posebej pomemben proces globalizacije za slovenska podjetja je nastajanje notranjega trga EGS. Projekt notranjega trga EGS in povezave EGS z ostalimi evropskimi državami ustvarjajo namesto nacionalnih gospodarskih prostorov, vezanih na posamezne evropske države mnogo širši gospodarski prostor, v katerem je že trg EGS večji kot največji dosedanji trg (ZDA).

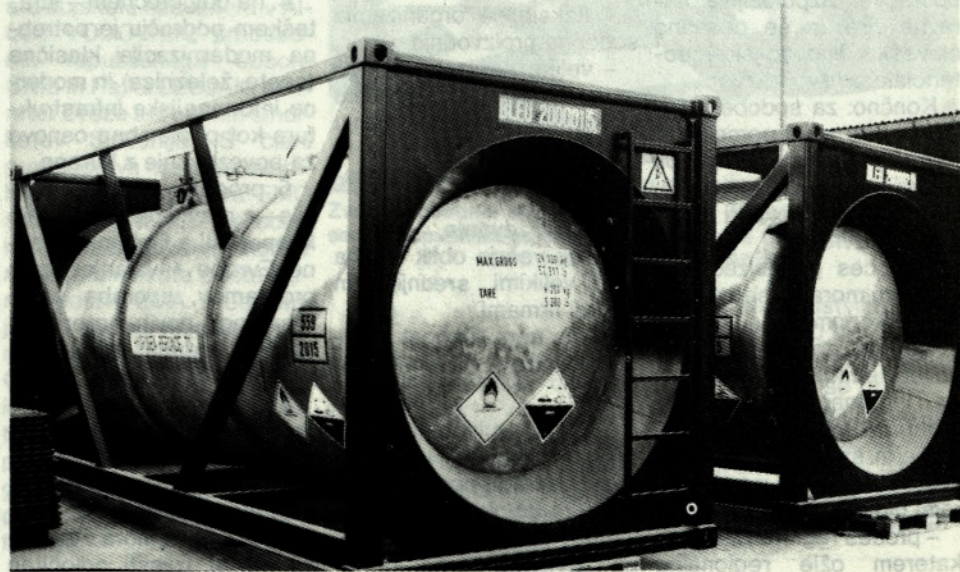
Dve karakteristiki tega prilaganja, pomembni za podjetja sta:

- brezpogojno prevzemanje tehničnih in tehnoloških standardov EGS,

- proizvodnja po kriterijih velikega evropskega trga.

Globalizacija se ne more omejiti samo na ravni podjetij. Potreba po hitrem inoviranju in interesi tujega kapitala bodo angažirali za inoviranje mnogo tujih raziskovalnih in razvojnih potencialov.

Bojan SEŠEL



Evropska standardizacija in EMO

V dosedanjih člankih o Evropski skupnosti in evropski standardizaciji smo se prebili skozi pomembna dogajanja od ustanovitve prve Skupnosti za premog in jeklo, ki je povezala nekaj držav Zahodne Evrope že l. 1951 do današnje evropske standardizacije. Ta združuje trenutno 18 evropskih držav, med njimi vse najrazvitejše, v njej pa ni nobene iz bivšega socialističnega tabora.

Evropska standardizacija je s svojimi tremi združenji (komiteji) CEN, CENELEC in ETSI najpomembnejše sredstvo za odpravo tehničnih ovir, ki preprečujejo PROST PRETOK BLAGA IN STORITEV, OSEB IN KAPITALA med državami, ki se v njej združujejo. Vsak novi evropski standard (EN, ENELEC), harmonizacijski dokument HD ali predstandard ENV ima predvsem namen urejati in jačati gospodarstvo v državah ES in EFTA. Seveda pa seže vpliv takega tehničnega dokumenta takoj tudi čez meje teh držav torej tudi k nam, saj v te države tudi EMO izvaža in iz njih uvaža. In o tem vplivu bo govora v nadaljevanju.

Kako ocenjevati kakovost

Najprej in zelo na splošno lahko rečemo, da (evropska) standardizacija med drugim opredeljuje tudi tiste lastnosti izdelkov in storitev, po katerih lahko sodimo, v kakšen kakovostni razred izdelek ali storitev sodita. Nemška družba za kvaliteto -DGQ- je definirala pojem »kakovosti« kot »stanje neke enote glede tega, kako njene lastnosti izpolnjujejo zahteve o kakovosti«. Ali drugače: stopnja kakovosti nekega izdelka pove, v koliki meri njegove lastnosti dosega tiste, kakršne so zahtevane v standardih ali drugih normativih za tak izdelek.

Vendar pa je odlična kakovost predvsem tisto več kot le zadoščanje zahtevam standardov. Odlična kakovost je nadgradnja vsem že izpolnjenim zahtevam, je odraz težnje za popolnejšim in tekme za kupce.

Bolj razčlenjeno in določeno pa opisuje pojem »kakovosten« marsikaj:

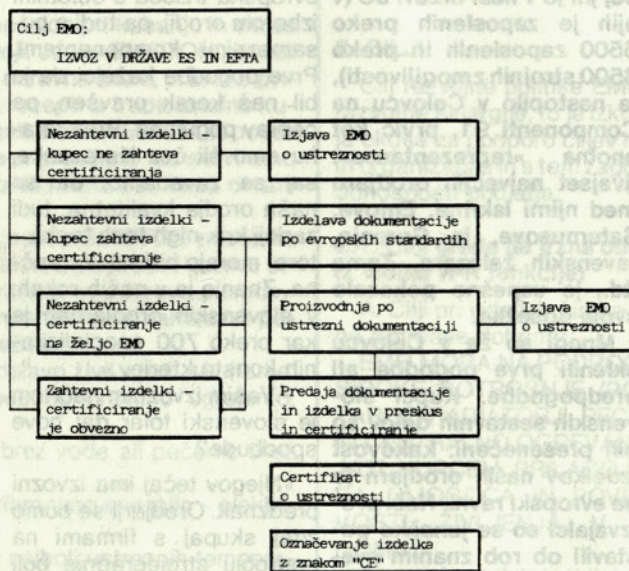
- da je izdelek dobro narejen in iz dobrih sestavnih delov,
- da deluje brezhibno v razmerah, za katere je namenjen,
- da je v vseh pogledih varen,
- da ima visoke izkoristke pri porabi energije in materiala,
- da ne škoduje okolju,
- da je nezahteven pri upravljanju in vzdrževanju,
- da je lepo oblikovan,
- da ima dobro navodilo za uporabo, organizirano servisno službo in oskrbo z rezervnimi deli,
- da ...

Zagotavljanje kakovosti v vseh gornjih vidikih pa proizvajalcu izdelka ali ponudniku storitve povzroča stroške, ki se prenesejo v ceno izdelka. Cena izdelka se prenese na kupca. Da bi kupec torej dobil za določeno

ceno izdelek ustrezne kakovosti, so s standardiziranjem minimalnih zahtev zagotovljena osnovna merila za presojo upravičenosti takšne ali drugačne cene za ta izdelek.

Izdelava standardov za lastnosti izdelkov je torej temelj za presojo njihove kakovosti in cene. Če ni enotnih (tehničnih) standardov, sploh ni mogoča objektivna enosmiselna presoja kakovosti.

žav so zahteve glede kakovosti izdelkov visoke, vedno bolj pa se te zahteve za vse države izenačujejo z enotnimi evropskimi standardi. (To pomeni, da mora večina držav zahteve v svojih nacionalnih standardih dvigniti na višji enotni nivo, najbolj razvite pa morajo doslej visoko postavljene zahteve celo ublažiti na nižji enotni nivo). In najmanj tem enotnim evropskim standardom morajo ustrezati EMO izdelki, če



Shema postopka preskušanja in certificiranja izdelkov

Dodamo lahko še dvoje pomembnih dejstev: da namreč vpeljana (interna) standardizacija - kar lahko pomeni tudi prevzemanje tujih standardov in predpisov - olajšuje spoštovanje dobavnih rokov in znižuje proizvodne stroške.

EMO mora izvažati na Zahod dobre izdelke

EMO želi in mora izvažati predvsem v 18 držav omejenih skupnosti ES in EFTA s skupaj blizu 400 milijoni prebivalcev. V večini teh dr-

žav hočemo izvažati v ta del Evrope. Zapisal sem najmanj - kar pomeni spodnjo še sprejemljivo mero kakovosti izdelkov; izdelki srednje ali celo odlične kakovosti pa morajo nad to sprejemljivo kakovostjo (na osnovi standardov) imeti dograjeno še obilo vpadljivih dodatkov, zlasti oblikovno dovršenost in dopadljivost, drobne in velike inovacije, izume, doopremo, posebnosti ipd.

Za EMO lahko danes mirno trdim, da v glavnem ni zanimanja za evropske stan-

darde in da so izjeme tisti, ki so jih nekaj naročili.

V zvezi z evropskimi standardi je treba povedati tudi to, da so trenutno že sprejeti le najvažnejši, torej predvsem varnostni standardi, da pa množica tehničnih odbov in delovnih skupin v okviru evropskih komitejev za standardizacijo takorekoč dnevno »proizvaja« nove.

Preverjanje kakovosti izdelkov

Ko smo torej zbrali vse potrebne standarde in drugo (tehnično) regulativo ter po njih, kolikor je mogoče vestno, izdelali naš artikel, ga pregledali in preskusili, smo pač prepričani, da mu ni kaj oporekati. Našemu kupcu z Zahoda smo pripravljeni tudi pismeno potrditi.

Če kupec naši izjavi verjame in ga k preverjanju resničnosti naše trditve ne silijo kakšni predpisi, je izdelku formalno odprta pot na to tržišče.

Lahko se pa zgodi, da kupec naši izjavi ne verjame - mogoče na osnovi kakšnih slabih izkušenj z Jugoslovani - ali pa je za naš izdelek sploh predpisan pregled, preskus in izdaja potrdila (certifikata) o ustreznosti izdelka. V tem primeru bo pač potrebno predložiti kakšnemu nevtralnemu pooblaščenemu laboratoriju (in zavodu) v eni od 18-ih držav ES in EFTA vso tehnično dokumentacijo in izdelek sam, da bodo pregledali oboje do obisti, izdelek sam pa tudi temeljito preskusili. In kakor najdejo zdravniki pri vsakem človeku vsaj nekaj pomanjkljivosti, če že ne bolezni, tako bodo našli inženirji v tem laboratoriju na našem izdelku vsaj ducat napak. In ko bomo te odpravili, bodo našli še kakšno. Veliko truda in prizadevnosti bo treba, da bodo naši izdelki sprejemljivi za kupce z Zahoda. Preveč sta se namreč pri nas razpasli šlamparija in sočasno prepričanje v lastno popolnost ali pa nasprotno nekakšna nemoč in nespособnost, ki se izražata v »saj je dobro«.

Pridobiti si certifikat (po jugoslovanski zakonodaji atest) za neki izdelek, pomeni več stvari:

- da je izdelek narejen v skladu s predpisi in standardi in da ima torej vgrajen neki minimalen nivo kakovosti;
- da je v podjetju, ki izdeluje izdelke s certifikatom,

vsaj deloma prisotna težnja po urejeni kvalitetni proizvodnji;

- da so možnosti za celovito ureditev poslovanja in proizvodnje po sodobnih načelih, ki jamčijo kakovostne izdelke in uspeh na trgu; takšna ureditev proizvodnje veliko stane, vendar pa omogoča prehod v višje cenovne razrede in prinaša velike gospodarske koristi.

Pomembnost certifikata o ustreznosti izdelka

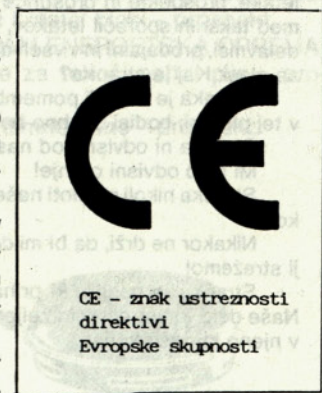
Vsekakor se najbolje prodaja s certifikatom izkazana kakovost, čeprav tudi znano ime proizvajalca veliko zaleže. Vpliv certifikata je toliko večji, kolikor zahtevnejši (kompleksnejši) je izdelek, kar tudi pomeni, kolikor manj je sposoben uporabnik sam presojati kakovost naprave, in kolikor večji je sloves, torej verodostojnost potrdila o kakovosti, certifikata.

Ko smo si pridobili tak certifikat o ustreznosti izdelka pri eni od ustanov, ki jih je pooblastila evropska organizacija za standardizacijo, potem velja ta certifikat enakovredno v vseh že večkrat omenjenih 18-ih državah. Zato si ne bo več treba pridobiti npr. posebnega certifikata za Nemčijo in drugega za Španijo ali Anglijo, kar pomeni prihranke pri stroških preskušanja in certificiranja, pa se hitreje je.

Opisani postopek za pridobitev certifikata o ustreznosti izdelka je močno poenostavljen. Celoten sistem postopkov in tehnik ocenjevanja ustreznosti je dosti bolj zapleten in sloni na »modulnem principu«. Ta deli postopke ocenjevanja ustreznosti na smiselno zaključena opravila - module; modulov je osem (od A do H) in se med seboj razlikujejo glede na:

- stopnjo razvoja izdelka,
- vrsto ocenjevanja,
- izvajalca ocenjevanja, vendar o tem ne bom podrobneje pisal.

(Nadaljevanje na 10. strani)



EVROPSKA STANDARDIZACIJA IN EMO

(Nadaljevanje z 9. strani)

Znak o ustreznosti izdelka »CE«

Na osnovi certifikata o ustreznosti izdelka samo letega opremiti s standardiziranim znakom ustreznosti »CE« (Communauté Européenne – Evropska skupnost.)

Evropska organizacija za preskušanje in certificiranje

Postopki za pregled in preskušanje dokumentacije oz. izdelka ter za izdajanje certifikatov o ustreznosti pa morajo biti v vseh vključenih državah enaki, torej se morajo izvajati po istih pravilih in metodah ter na enakovredni opremiti in z enako visoko usposobljenimi strokovnjaki. Da bi zagotavljali tak način dela, je bila ustanovljena Evropska organizacija za preskušanje in

certificiranje EOTC (European Organization for Testing and Certification), ki ima vrsto pristojnosti v zvezi z ustanavljanjem in nadzorom preskusnih laboratorijev in zavodov za izdajanje certifikatov.

Ob koncu naj povemo, da je v ES in EFTA vpeljeni sistem za sprejemanje tehnične regulative zaprt v krog držav, njenih članic, da pa je uporaba teh predpisov praktično enakovredno prenešana tudi na države nečlanice. To pomeni, da lahko slednje izvažajo pod formalno enakimi tehničnimi pogoji v prve kot one same med seboj. Dopusčeno je celo več: tudi v državah nečlanicah je mogoče ustanoviti preskusne laboratorije za pregled in preskušanje izdelkov ter zavode za izdajanje certifikatov in sicer pod enakimi strogimi pogoji kot veljajo v državah članicah.

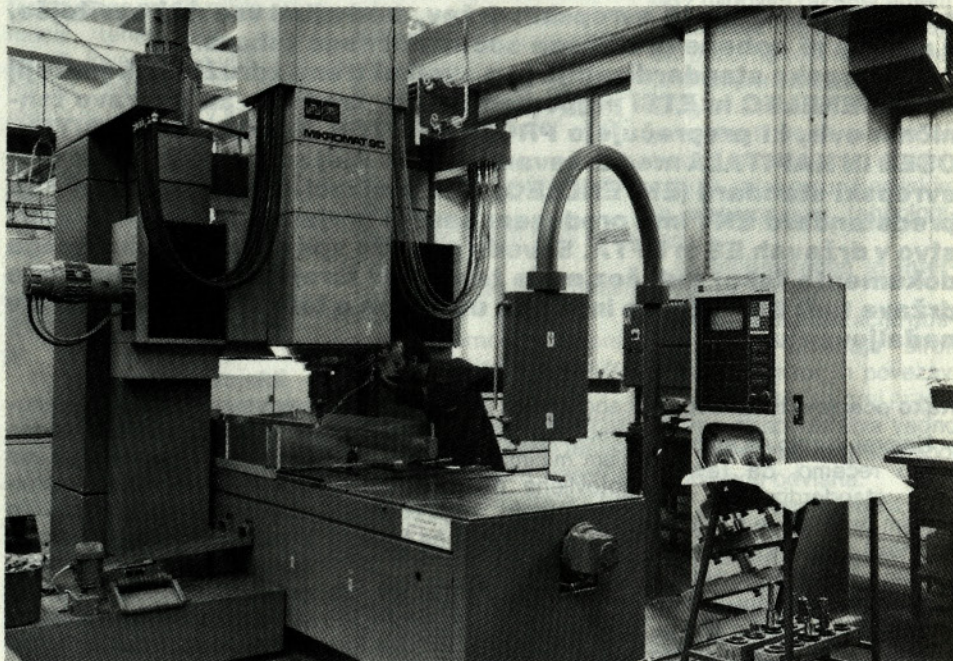
Rafko Ajdnik

Drugi o nas

Večer, 17. 10. 91

Naši orodjarji segajo po Evropi

CELJSKI EMO NAJ BI DO LETA 1996 NAMENIL ZA RAZVOJ 12 Odstotkov CELOTNEGA PRIHODKA



ORODJARNA EMO

TRG – TO JE NAČIN RAZMIŠLJANJA

Tržno gospodarstvo, o katerem v naših okoljih že kar nekaj let razmišljamo, zadnje mesece pa smo prepričani, da smo že v njem, je za sedaj še vedno najbolj učinkovita oblika gospodarskega obnašanja. Učinkovitost tržnega gospodarstva nima prav nič skupnega z idealnostjo. Nasprotno, tudi tak sistem delovanja družbe kaže mnoge in velike slabosti. Je pa teh slabosti nekoliko manj kot v sistemih, kakršnega smo bili vajeni doslej.

V državah, v katerih se s prednostmi in slabostmi tržnega gospodarstva spoprijemajo že kar nekaj časa, so razvili vrsto dejavnosti za raziskovanje njegovih značilnosti. Učinek, bi naj bil navajanje podjetnikov in drugih odločujočih dejavnikov na sprejemanje ukrepov, ki naj najbolj učinkovito premagujejo obstoječe težave.

Brez dvoma je ena izmed osnovnih značilnosti razvoja tržnih gospodarstev spoznanje, da je v vseh fazah življenja in dela prav vse odvisno od ljudi. Rečeno v prispodobni; finančne, zakonske ali kakršnekoli druge ovire in težave je mogoče zlahka odpraviti, če so ljudje pripravljeni nanje, jih poznajo in so sposobni sprejeti določene odločitve. Tržno gospodarstvo je torej predvsem način razmišljanja, kar seveda velja tudi za vse druge oblike družbenega sožitja.

Ena izmed velikih japonskih družb C. ITOH je z namenom, da bi svoje delavce, uslužbence in druge osebe nenehno opominjala, kako se je pravzaprav treba obnašati med poslovanjem, dobesedno povsod razobesila plakate, letake, prospekte in brošure z mislimi in navodili. Eno izmed takšnih sporočil letakov, ki jih je najti v vsaki pisarni, delavnici, prodajalni in v vseh drugih prostorih tega podjetja, se glasi: Kaj je stranka?

Stranka je najbolj pomembna oseba, ki je bila kdaj koli v tej pisarni; bodisi osebno bodisi prek pošte!

Stranka ni odvisna od nas!

Mi smo odvisni od nje!

Stranka nikoli ne moti našega dela... Delamo za stranko!

Nikakor ne drži, da bi mi delali uslugo stranki s tem, ko ji strežemo!

Stranka je oseba, ki prihaja k nam s svojimi željami. Naše delo je ustreči tem željam tako, da bodo zadovoljene v njeno in našo korist.

Slovenske orodjarne, skupaj jih je v naši državi 98 (v njih je zaposlenih preko 6500 zaposlenih in preko 3500 strojnih zmogljivosti), je nastopilo v Celovcu na Componenti 91, prvič kot enotna »reprezentanca«: dvajset največjih orodjarn med njimi Iskrine, Emove, Saturnusove, iz Gorenja, ravnih železarn, Tama itd., je uspešno pokazalo svoje dosežke.

Mnogi so že v Celovcu sklenili prve pogodbe ali predpogodbe. Kupci slovenskih sestavnih delov so bili presenečeni: kakovost izdelkov naših orodjarn je na evropski ravni. Naši proizvajalci so se junaško postavili ob rob znanim svetovnim firmam, kot so Philips, Krupp, Sages...

»Ponosni smo, da smo se slovenske orodjarne prvič enotno predstavile evropskemu tržišču. Celovec pomeni naš prvi celoviti vstop v Evropo, čeprav so posamezne orodjarne tudi že doslej nastopale na tujem.« je dejal Edvard Platovšek, predsednik odbora za orodjarstvo pri GZ Slovenije.

– S kakšnimi orodji ste stopili v konkurenčni trg?

»Zlasti s specialnimi orodji za plastiko, hladno in toplo preoblikovanje pločevin in drugih materialov, z merilnimi orodji, vpenjalnimi pripomočki in napravami. Velja omeniti, da pomeni naš

prodor čez mejo prodor na evropska tržišča s celotnim izborom orodij, pa tudi s posameznimi komponentami. Prve pogodbe kažejo, da je bil naš korak pravšen, pa čeprav pogumen. Brez strahu smo šli čez Karavanke, saj se zavedamo, da so naša orodja kvalitetna, tudi zadnji krik nigh tech techa – torej morajo biti konkurenčna. Znanje je v naših rokah: v slovenskih orodjarnah je kar preko 700 specializiranih konstrukterjev.«

– Vašim izvoznim načrtom je slovenski tolar dal nove spodbude?

»Njegov tečaj ima izvozni predznak. Orodjarji se bomo zdaj skupaj s firmami na področju strojogradnje bolj učinkovito pojavljali kot izvajalci večjih investicijskih projektov: enotni bomo tudi bolj konkurenčni. Seveda bi morali biti boljši tudi kreditni pogoji. Pri velikih projektih v tujini se obrača velik kapital, visok je tudi vložek orodjarjev. Proizvodni cikel za izdelavo orodja je tudi do enega leta, zato bi si želeli evropske kreditne pogoje – potem bomo uspešni tudi na mednarodnih licitacijah...«

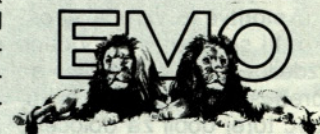
– Brez inovacij prodor na tuje ne bo uspešen?

»Lahko se pohvalimo, da so inovacije sestavni del razvojne politike vseh slovenskih orodjarjev. Brez novosti ne bi bili kos konkurenca na tujem.«

Celjski Emo namenja za razvoj 4 odstotke celotnega prihodka, je dejal Stanko Stepišnik, direktor Emo-orođje in naprave. Do leta 1996 naj bi šlo za to kar 12 odstotkov! Najnovejši dosežek: orođje za smučko MBX za Elan. Seznam Ema je kar dolg: kalup za smuči, orođje za tlačni liv, CAD/CAM, CNC vrtno frezalni stroj – 5 osi, izdelki iz tlačnega liva, kombinirano orođje, CNC koordinatni brusilni stroj, orođje za globoki vlek in tako naprej. Celjani so razvili moderni manipulator izdelkov težkih do 350 kg in s premerom delovnega območja 2,5 metra... Ne zaostajajo niti Kovinoplastika Lož, Donit iz Medvod, Elektrokovina, LIV Postojna, Pečovnik iz Velenja in drugi.

Edvard Platovšek: »Emo in tudi drugi orodjarji se zavedajo, da nas bo Evropa sprejela le s kakovostnimi orodji in če bomo našim kupcem dobavili izdelke v dogovorjenih rokih. To je naša edina možnost, up prihodnosti!«

Manfred Meršnik





Sodobnost, zvesta tradiciji POSODA EMOTON

Novost v programu POSODE
4-delna garnitura težke emajlirane
posode

Sestava garniture:

Kozica s pokrovom

● premer (v cm)	16	20	24
● višina (v cm)	8	10	10
● volumen (v ltr)	1,9	3,5	5
● primerno za ploščo (v cm)	14,5	18	22

Ponev s pokrovom

● premer (v cm)	24
● višina (v cm)	6
● volumen (v ltr)	2,9
● primerno za ploščo (v cm)	22

Zunaj elegantno črna, znotraj vabljivo modra, s polzlačenimi ročaji in težka, kot se za kvalitetno posodo spodobi, je EMOTON posoda ustregla željam sodobne ženske.

Posoda je čudovita pomočnica pri kuhanju in okras v sodobni ali klasični kuhinji. JEDI v EMOTON posodi so vabljive, živila ohranijo naravne baze, pravilno pripravljena hrana je okusna, recepti iz tradicionalne kuhinje postanejo še bolj bogati. Pokrov EMOTON posoda služi kot podstavek, da pripravljeno jed serviramo na mizo kar v posodi, tako da hrana dalj časa ohrani toploto.

Posebna novost, ki je posodo EMOTON postavila ob bok svetovnim proizvajalcem, pa je prav gotovo indikator ali kazalec temperature na pokrovu posode.

Indikator ali kazalec temperature se nahaja na pokrovu posode. Z njim dosežemo:

1. Pravilno toplotno predelavo živil v jedi – kuhanje.
2. Pomaga nam, da posodo pravilno ogrejemo, preden damo vanjo živila.
3. Živila lahko kuhamo brez vode ali pečemo brez maščobe.
4. S pravilno uporabo prihranimo energijo – električno, plin ali trda goriva.
5. Živila pripravljamo pri najbolj ustreznih temperaturah.
6. Zmanjšamo možnost, da se jedi razkuhajo ali pri- mejo na dno posode.
7. Posode ne pregrejemo in ji tako podaljšamo življenjsko dobo.

Razvoj naših izdelkov

1. STRATEŠKI KONCEPT RAZVOJNE POLITIKE EMO

Nesporno je, da bodo možnosti rasti podjetja v prihodnosti pod vplivom dinamičnih sprememb na tržišču in v tehnologiji. Vedno bolj se potrjuje dejstvo, da ni takšnih podjetij, ki bodo lahko izkazovala rast na daljši rok, temveč moramo govoriti o podjetjih, ki z več ali manj uspeha koristijo možnosti (šanse) za rast in/ali z več ali manj uspeha odklanjajo nevarnosti, ki bi lahko ogrozile rast podjetij.

Glede na to, da so te spremembe vse bolj rezultat funkcije raziskovanja in razvoja (R-R), je razumljivo, da ta aktivnost predstavlja strateško komponento rasti podjetja.

Strateški značaj te aktivnosti zahteva njeno strateško načrtovanje in koriščenje.

Podjetja, ki so bolj usmerjena v prihodnost, so v situaciji, da vlečejo načrtovane in ne izsiljene poteze.

Z raziskovalno-razvojnimi aktivnostmi se podjetje lahko:

- a) prilagaja možnostim (šansam), ki se pojavljajo v okolju,
- b) odklanja nevarnosti, ki bi lahko ogrozile rast podjetja,
- c) kreira spremembe.

Raziskovalno-razvojne aktivnosti omogočajo rast in razvoj podjetja, zato se lahko smatrajo kot eden od mehanizmov za ustvarjanje sprememb v podjetju. Output raziskovalno-razvojnega dela je kapital, udejanjen v dodatni produktivnosti, novih izdelkih, ekonomski rasti in v razvoju podjetja na mikro in makro nivoju.

2. CILJI

Cilj razvojne politike EMO je doseganje razvojne sinergije, to je izkoriščanje razvoja okolja za podporo ciljev razvoja podjetja in organizacije in s tem zagotovitev bodoče donosnosti podjetja.

2.1. Cilji glede na tržna obeležja izdelkov (z vidika R-R funkcije)

A. Cilji pri izdelkih široke potrošnje (trajne potrošne dobrine):

EMO MORA NA PODROČJU IZDELKOV ŠIROKE POTROŠNJE (POSODA, SANITARIJE, RADIATORJI, PEČI ZA LOKALNO IN CENTRALNO OGREVANJE, ...) RAZVIJATI KUPCEM PRILAGOJENE IZDELKE, DA OMOGOČA IN POVEČUJE KAKOVOSTI ŽIVLJENJA V DRUŽINSKEM DOMU.

A1 – poleg tehnoloških inovacij pri izdelkih največji poudarek posvetiti designu izdelkov (kvaliteta, stil, atraktivnost – povečati image podjetja),

A2 – izdelki morajo biti prijazni do okolja (varčni, ekološko usmerjeni, ...),

A3 – globlje kakovostne spremembe izdelkov – pridobitev zaščitnih in blagovnih znamk za izdelke,

A4 – razvijati izdelke po ISO 9001,

A5 – diverzifikacija proizvodnih programov z novimi izdelki – nadaljnje širjenje asortimanov in opuščanje zastarelih izdelkov.

B. Cilji pri ostalih izdelkih (objekti in oprema, komponente in orodja, materiali):

EMO MORA NA PODROČJU IZDELKOV INVESTICIJSKE PORABE IN MATERIALOV (ENERGETSKI OBJEKTI IN OPREMA, KOMPONENTE IN ORODJA, FRITE) RAZVIJATI KUPCEM PRILAGOJENE IZDELKE, DA OMOGOČA KAKOVOSTI V ŠIRŠEM OKOLJU.

B1 – poleg tehnoloških inovacij pri izdelkih največji poudarek posvetiti sodobni konstrukciji izdelkov (optimizacija konstrukcijskih rešitev),

B2 – izdelki morajo biti prijazni do okolja (varčni, ekološko usmerjeni, ...)

B3 – razvijati izdelke po ISO 9001,

B4 – diverzifikacija proizvodnih programov z novimi izdelki – nadaljnje širjenje asortimanov.

3. PREDSTAVITEV NOVIH IZDELKOV PO PROGRAMIH

a) PROGRAM POSODA:

1. posoda EMOTON – vzorec in pro- spekt,
2. posoda DURANEL – vzorci,
3. posoda SAVNIK – vzorci in modeli,
4. SOPARNIK – nova posoda v BIO liniji – vzorec.

b) PROGRAM HIŠNA ENERGETIKA:

1. atmosferski plinski kotel GASCENTRAL 25 in 40 – propekt,
2. specialni kotel na olje/plin EMO SPECIAL – propekt.

c) PROGRAM KEMIJA:

1. glazura za glaziranje keramike/klinkerja (za Opekarno Ljubečna) – vzorec,
2. razvoj galvano odporne emajla – vzorec.

d) PROGRAM TRANSPORTNA TEHNIKA:

1. kotalni prekucnik po ACTS normah,
2. kontejnersko skladišče za vnetljivo snovi – zaprt – propekt,
3. zabojniki s paleto in lovilno posodo za transport in skladiščenje nevarnih in vnetljivih snovi – propekt,
4. pretovorni kontejner – propekt.

e) PROGRAM ORODJA IN NAPRAVE:

1. razvoj stopenjskih orodij za tovarno VOLVO – propekt,
2. razvoj orodij za preostalo avtomobilsko industrijo npr. CIMOS,
3. orodja za izdelavo snežnih verig – propekt,
4. sistemi za hitro menjavo orodij, moduli, hidravlični kotalni bloki – propekt.

f) PROGRAM ENERGETSKA OPREMA:

1. cisterne za tekoči naftni plin – propekt,
2. filer za dimne pline – propekt.



Kakovost in enotno evropsko tržišče 1992. leta

Pomembnost kakovosti proizvodov in storitev

Danes v poslovnih krogih skoraj ni več dvoma, da si je moč trajno in uspešno trženje zagotoviti le s kakovostjo, ki ustreza zahtevam in pričakovanjem kupcev. Ta »tržna definicija kakovosti« pomeni, da mora podjetje z ene strani stalno ugotavljati, kaj kupec glede kakovosti od nas zahteva in celo več, kaj od nas pričakuje. Kakovost mora veljavne standarde izpolnjevati in presegati. Tržna kakovost je torej več kot samo ustrezati standardom. Zahteve potrošnikov se menjajo in naraščajo mnogo hitreje, kot jim standardi lahko sledijo. Zato so dežele in gospodarski sistemi, ki gradijo nivo kakovosti samo na bazi nacionalnih in mednarodnih standardov in njihovi obvezni uporabi, praviloma v zaostanku.

Kakovosti ne ustvarjamo in nudimo zaradi kakovosti ali ljubezni do kupca, nudimo jo zato, ker na ta način lahko ustvarimo večji dobiček.

Kriteriji dobrega izdelka so uporabnost, zanesljivost, trajnost, izgled, varnost, vzdrževalnost, enostavnost uporabe, obremenjevanje naprave, poraba energije, itd. Kakovost je tudi seštevek vseh značilnosti izdelka, ki so odvisne od teže, ki jo posameznik da posamezni značilnosti. Ta teža pa je odvisna od kulturnih, družabnih in psiholoških značilnosti. Zato mora proizvajalec dobro poznati značilnosti in navade kupcev.

Kakovost izdelka je rezultat zahtev kupcev, zahtev družbe in tehničnih, tehnoloških, ekonomskih, kadrovskih in organizacijskih možnosti podjetja.

Naše gospodarstvo se vse bolj odpira k svetovnemu trgu, kajti naš trg je omejen, poleg tega je tudi kupna moč upadla. Vsesplošna gospodarska kriza nas dobesedno sili k temu. Tudi svetovni trg je zasičen z izdelki s celega sveta, predvsem z vzhoda, zato se vsi proizvajalci usmerjajo v zadovoljevanje kupcev.

KAKOVOST IN EVROPA 1992

Evropska organizacija za kakovost je določila 9. november za svetovni dan kakovosti. Ta dan namenja kakovosti v najširšem smislu, saj kakovost v našem življenju pridobiva vse večji pomen. Kakovost obnašanja, komuniciranja, kakovost izdelkov, itd. splošno vzdušje za kakovost se dviguje in prav vsi smo odgovorni za kakovost svojega dela.

Pot v Evropo po letu 1992 nam bo odprta le, če bomo imeli pravičen odnos do kakovosti. Uspeh nam bo zagotovilo le pravilno razmišljanje o kakovosti.

Prizadevanja za skupni evropski trg segajo že v letu 1957, ko so se evropske države pripravljale na evropsko gospodarsko skupnost. Te priprave so potekale v Rimu. Sedanja prizadevanja za enotno ne več skupno tržišče pa potekajo v Bruslju. V Evropi potekajo intenzivne priprave na enotno tržišče že zadnjih 15 let. Priprava za enotno tržišče je proces, ki bo poenotil največji trg na svetu. Enotni evropski trg bo torej največji svetovni trg, združeval bo 320 milijonov ljudi, združil bo EGS in EFTA. Na tem trgu bo združena tudi največja kupna moč na svetu. Vladala bo tudi izredna konkurenca, zato bo potrebno zelo dobro poznati tržišče. Dobro poznavanje trga ni parola, temveč nujnost, ki se je bo moral držati vsak subjekt tega trga. Zelo dobro bo potrebno poznati izdelke, kupce in kadre v lastnem podjetju.

Lord Cockfield in skupina sodelavcev so izdali belo knjigo, ki vsebuje zbir aktivnosti in nalog za prosti pretok blaga, ljudi, storitev, kapitala itd. odpravo tehničnih, fizičnih in drugih ovir. Belo knjigo imenujejo drugače

tudi katekizem Evrope 1992 in osnova kakovosti v Evropi. Trg zahteva, da je kakovost zagotovljena, obvladljiva in da bo proizvajalec kupcu zagotavljal stalno kakovost. V preteklosti so vsa prizadevanja temeljila na kontroli kakovosti, ki zagotavlja post festum reševanje problemov. Sedanja cilji pa je zagotavljanje in kasneje tudi obvladovanje kakovosti. Bela knjiga vsebuje uvedbe in direktive za poenotenje in usklajuje standarde.

PRISTOP K OBVLADOVANJU KAKOVOSTI

V modernem industrijskem podjetju so posamezne poslovne funkcije med seboj ozko povezane in prepletene, zato se pojavlja vedno znova vprašanje, kako se problema kakovosti lotiti. Znani so trije med seboj različni pristopi, tako po principih kot deželah. Skupno vsem tem sistemom, ki so rezultat teh pristopov pa je, da je treba kakovost vgrajevati in obvladovati, da morajo k dobremu rezultatu prispevati vsi.

Ti pristopi so:

- japonski pristop,
- ameriški pristop,
- evropski pristop.

Ad. a)

Glavne značilnosti japonskega pristopa so v tem, da vodstvo podjetja prevzame vlogo animatorja in organizatorja kakovosti in da vse aktivnosti gredo od zgoraj navzdol. Vključene morajo biti vse službe in oddelki ter vsi posamezniki, torej množično in organizirano vključevanje z oblikami za pospeševanje množične aktivnosti. Vključeni morajo biti tudi dobavitelji in kooperantje (za obvladovanje vhodnih surovin) in kupci (za odrejanje kupcu primernih parametrov). Odgovornost za kakovost prevzame vodstvo podjetja, služba za zagotavljanje kakovosti opravlja samo svoj del nalog.

Ad. b)

Ameriški pristop temelji na tem, da ima podjetje organizirano, po naše bi rekli »področje kakovosti«, ki ima svojega glavnega vodjo v vodstvu podjetja in ki s svojo službo skrbi, da se vse aktivnosti v zvezi s kakovostjo odvijajo po dogovorjenih principih in ki ukrepa v smislu nadzornega organa. Ta pristop, ki smo ga pri nas dolgo imenovali »integralno obvladovanje kakovosti«, je poudarjal vlogo vseh služb za doseganje kakovosti. Odgovornost za kakovost prevzema strokovna služba, ki pa ima v ZDA tudi vsa ustrezna pooblastila.

Ad. c)

Stara celina je deljena, ima množico držav in držav z različno kulturo, industrijskimi tradicijami in navadami. NATO pakt je prvi pripravil NATO standard (AQAP 1), ki odreja zahteve, kako mora biti podjetje organizirano, da lahko pridobi nato vojaško naročilo. Več kot deset let je vrsta držav sledila temu konceptu, dokler ni pretežno na osnovah britanskega standarda BBS 5750 nastal mednarodni ISO 9000 (sistemski standard), ki v obliki priporočila odreja urejenost posameznih poslovnih funkcij dokumentacije, itd. do te mere, da je v primeru urejenosti po tem standardu zagotovljena velika verjetnost, da bodo proizvodi ali storitve visoke in stalne kakovosti.

ISO 9000 uvajajo v svoje poslovanje vse dežele EGS, SEV, Sovjetska zveza, LR Kitajska in druge.

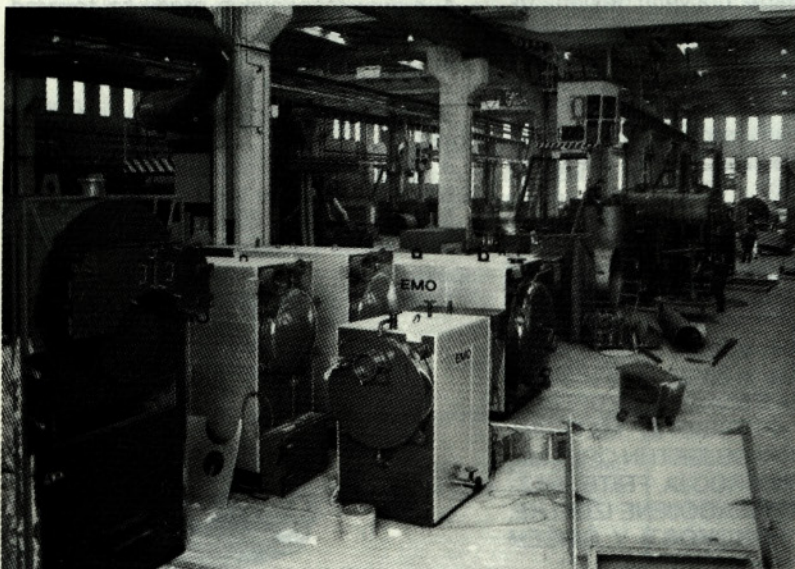
Značilno za ta pristop je, da zahteva organizacijsko urejenost do visoke mere in njeno evidentiranje v poslovniku za kakovost. ISO 9000, ki je izšel pred leti, je prevzel nekatere značilnosti japonskega in ameriškega pristopa in postavlja vodstvo podjetja kot odgovorno za kakovost.

MEDNARODNI SISTEMSKI STANDARDI ISO 9000

Mednarodni sistemski standardi ISO 9000 so standardi za vodenje in zagotavljanje kakovosti z mednarodno veljavo. Sistemski se imenujejo zato, ker obravnavajo sisteme, odnosno modele zagotavljanja in obvladovanja kakovosti.

Ti standardi so sicer neobdelani, postanejo pa obvezni, čim jih določena tržišča, odnosno kupci predpišejo kot pogoj za poslovno sodelovanje.

Mednarodni sistemski standardi ISO 9000 so nastali na osnovi britanskih sistemskih standardov BS 5750 in v letu 1987 je bila izvršena usklajitev, po kateri so oboji standardi identični. V evropski skupnosti so standardi ISO 9000 izdani pod oznako EN 29000, v Jugoslaviji pa pod oznako JUS A. K1.XXX.





Medsebojna odvisnost posameznih standardov:
 ISO 9000 = BS 5750, Part 0, Section 0,1 = JUS A.K1.010
 ISO 9001 = BS 5750, Part 1 = JUS A.K1.012
 ISO 9002 = BS 5750, Part 2 = JUS A. K1.013
 ISO 9003 = BS 5750, Part 3 = JUS A.K1.014
 ISO 9004 = BS 5750, Part 0, Section 0,2 = JUS A.K1.011
 Kratka vsebina in namen posameznih standardov je naslednja:

Standard ISO 9000:

Standard za vodenje in zagotavljanje kakovosti – navodila za izbiro in uporabo:
 – opredeljuje ključne pojme kakovosti: politiko kakovosti, vodenje kakovosti, sistem kakovosti, obvladovanje kakovosti in zagotavljanje kakovosti,
 – daje medsebojne povezave med osnovnimi pojmi kakovosti,
 – navaja smernice za izbiro in uporabo posameznih sistemskih standardov, ki se lahko uporabijo za organizacijo in vodenje kakovosti (ISO 9004) in za organizacijo in dokazovanje učinkovitosti sistema zagotavljanja (kakovosti (ISO 9001, 9002, 9003)).

Standard ISO 9001:

Sistemi kakovosti – model zagotavljanja kakovosti v fazah konstruiranja – razvoja, proizvodnje, vgradnje in servisiranja:
 – predpisuje model zagotavljanja kakovosti v vseh fazah poslovnega procesa, od katerih so ključne konstruiranje-razvoj, proizvodnja, vgradnja in servisiranje,
 – poudarja vgrajevanje kakovosti v vseh fazah razvoja in njegove realizacije.

Standard ISO 9002:

Sistemi kakovosti – model zagotavljanja kakovosti v fazah proizvodnje in vgradnje:
 – predpisuje model zagotavljanja kakovosti v vseh fazah proizvodnje in vgradnje,
 – poudarja obvladovanje kakovosti v proizvodnem procesu.

Standard ISO 9003:

Sistemi kakovosti – model zagotavljanja kakovosti v fazah končne kontrole in preizkušanja:
 – predpisuje model zagotavljanja kakovosti samo v fazah končne kontrole in preizkušanja.

Standard ISO 9004:

Vodenje kakovosti in elementi sistema kakovosti – navodila – daje organizacijam navodila za vodenje kakovosti,
 – predpisuje ukrepanje glede na tehnične, administrativne in kadrovske dejavnike, ki vplivajo na kakovost izdelkov in storitev v vseh točkah zanke kakovosti, od ugotavljanja do izpolnitve potreb kupca.

VZPOSTAVLJANJE ZAGOTAVLJANJA KAKOVOSTI PO ISO 9000:

Verjetno se bomo lahko ustrezno gospodarsko razvijali le, če bomo vključeni v enotni evropski trg. Zato moramo opraviti nekaj potrebnih aktivnosti kot so:

– odločitev da podjetje v to nalogo, ta projekt vstopa in je resnično pripravljeno doseči notranjo organizacijsko ureditev podjetja, da v največji meri po organizaciji, pravicah in odgovornosti poslovnih in drugih delavcev ustreza ISO 9000.

– Potrebno je ugotoviti izhodiščno stanje, koliko in kje (na katerih področjih) odstopamo od zahtev sistemskih standardov. Najboljša oblika take ocene je presoja sistema po ISO 9000, katero lahko izvedejo inšpektorji iz že priznanih evropskih pooblaščenih organizacij (BSI – British standardization institution, BVQI – Bureau veritas quality international, itd.), ali pa inšpektorji organiziranih kupcev (VKKP iz JLA, VW – UNIS, itd.). Obstojejo pa že tudi domače specializirane organizacije za svetovanje in inženiring na področju kakovosti, ki so specializirane in usposobljene za izvajanje presoje stanja kakovosti (JUGINSPEKT, Biro Q, itd.).

– Izdelava poslovnika za kakovost, ki je osnova za nadaljnje delo. Vsebinska poslovnik za kakovost je določena. Poslovnik mora biti kratek in jednat ter mora vsebovati vse tiste elemente, ki so za zagotavljanje kakovosti potrebni.

– Sledi faza realizacije vseh zahtev po poslovniku za kakovost in po ISO 9000 sistemskih standardih. To je obsežno, navadno vsaj leto dni trajajoče delo, ki terja projekt, projektni tim in izvajanje po fazah. Pri tem izvedbenem delu je koristno vključevati tudi zunanje strokovnjake, ki potem prevzamejo vodstvo projekta in v skladu s predpisano dinamiko pripomorejo k uspešni realizaciji.

Šele po tej fazi lahko razmišljamo o kontaktih s pooblaščenimi organizacijami za pridobitev potrdila o ustreznosti s tem, da je vedno možno to, da bomo na osnovi presoje inšpektorja morali dopolniti še kakšno za-
 devo.

VZDRŽEVANJE UREJENOSTI PODJETJA PO ISO 9000:

Vzdrževanje urejenosti po ISO 9000 je stalen proces, ki v smislu spirale – zanke postopoma dvigne podjetje in njegove proizvode ter storitve na višji kakovostni nivo.

Za to vzdrževanje moramo:

– imeti predpis o delovanju – poslovnik za kakovost, katerega stalno dopolnjujemo,

– urejati posamezne vzroke za odstopanje po principu (»plan, DO, chek, action«) planiraj, stori, preveri, ukrepaj,

– imeti notranji sistem za presojo stanja in ga izvajati v skladu s predvideno dinamiko ter sproti odpravljati odstopanja.

Za izvajanje notranje presoje že obstajajo programi, ki z računalniško podporo ali brez nje dajejo osnovo za izboljšanje.

V svetu poznamo presoje, ki jih izvaja:

– direktor podjetja sam ob pomoči sodelavcev,
 – tim vodstvenih delavcev iz raznih področij pod vodstvom službe kontrole kakovosti,

– tim delavcev pod vodstvom zunanjega svetovalca.

Od navedenih načinov je prav gotovo najbolj pomembna presoja, ki jo izvaja direktor podjetja.

CERTIFIKAT O KAKOVOSTI:

Certifikat o kakovosti bo po letu 1992 pogoj za nastopanje na trgu. To bodo zelo ostre zahteve, brez izpolnjevanja teh zahtev podjetje ne bo moglo nastopati na enotnem evropskem trgu.

Kupec želi za izdelek, ki ga kupi, jamstvo o kakovosti. Jamstvo pa bo kupcu omogočil certifikat o kakovosti in s tem potrdil, da je podjetje sposobno zagotoviti ustrezno kakovost izdelkov in storitev.

Pri nas v Jugoslaviji je največji problem pri pridobivanju certifikata v opremi, katera ne omogoča zadostne kakovosti. Naša podjetja bodo morala dokazati, da so sposobna izdelovati izdelke v skladu z evropskimi standardi.

Pridobitev certifikata poteka preko raznih institucij, kot npr.: Lloydregister Quality Issurance, Bureau Veritas Quality International in British standard institute.

Podjetje mora zaprositi za certifikat pri eni od merodajnih organizacij, katera pregleda celotno dokumentacijo o podjetju, kako kakovost poteka v praksi, itd. Po podrobnem pregledu so običajno potrebna še usklajevanja, da podjetje zadosti zahtevam te mednarodne institucije.

Podjetje dobi certifikat, ki velja tri leta, vendar pa mednarodna institucija vsakih šest mesecev preverja podjetje.

Mednarodna institucija nadzoruje sistem obvladovanja kakovosti po ISO standardih, ne pa kakovost izdelkov in storitev.

Z ozirom na pomen kakovosti in navedenih trendov na svetovnem, posebno pa na enotnem evropskem trgu je vodstvo EMO, p.o. dne 6. 3. 1991 obravnavalo in sprejelo politiko kakovosti in cilje EMO, p.o. ter nadaljnji program aktivnosti za doseg zastavljenih ciljev.

Projekt »Kakovost v podjetju EMO, p.o.« poteka po planu, trenutno pa pričakujemo imenovanje ocenjevalne komisije mednarodne kontrolne institucije Bureau Veritas, katero smo zaprosili za postopek pridobitve ustreznega certifikata po mednarodnih standardih ISO 9000. V prvi fazi smo zaprosili za pridobitev certifikata o ustreznosti organiziranosti in delovanje po standardih ISO 9000 za podjetja: EMO – Posoda, EMO – Kemija in EMO – Orodja in naprave, ker nam kupci na enotnem evropskem trgu za izdelke teh naših podjetij že to zahtevajo za plasma izdelkov po letu 1992.

Za ostala podjetja pa smo se odločili, da bomo pristopili k pridobitvi certifikata po ISO standardih serije 9000 po enakem programu aktivnosti, ko bo od nas to zahtevalo tržišče.

Franc Strašek

POPRAVEK

V prejšnji številki glasila je bila objavljena napačna informacija s strokovnega posvetovanja emajlirec v Gornjem Milanovcu. Temo o čistilni napravi v obratu EMO – KEMIJA je pripravila in tudi uspešno predstavila ing. Patricija LENKO.

Za napako se opravičujemo.

UREDNIŠTVO

Kaj pa poslovne tajnosti?

Uvod

Čas, v katerem živimo, je v vseh pogledih zelo nemiren. Zašli smo v obdobje velikih sprememb in često kar nelagodnega pričakovanja, kaj nam bo prinesel jutrišnji dan. Vse je nekako v gibanju, vse nekako vre. Na nekaterih področjih je to vrenje zelo izrazito, na drugih pa bolj ali manj prikrito in zadržano. So pa tudi področja, na katerih zelo vre, vendar pa to vrenje lahko le bolj ali manj slutimo. Med ta področja spada brez dvoma problemski kompleks v zvezi s poslovnimi tajnostmi, tj. v zvezi s tem, kar nam zagotavlja prednost pred drugimi in česar naj zato drugi ne bi izvedeli.

Za kaj pa gre pri tem vrenju v zvezi s poslovnimi tajnostmi in ali je to vrenje nekaj, česar prej kdaj ni bilo? Gre preprosto za to, da se je v zadnjem času v naši domovini izredno povečal pretok poslovnih tajnosti od tistega, ki jih je morda skozi dolga leta ali desetletja ustvarjal ali pa za veliko denarja kupil, do tistega, ki k ustvarjanju teh vrednosti ni doprinesel ničesar; te velike vrednosti si je enostavno prisvojil in si s tem prisvojil tudi prednosti na tržišču. Za dosedanega imetnika teh tajnosti pomeni tak pretok veliko škodo, ki je v nekaterih primerih lahko tako velika, da je ne more prenesti in je z njim konec.

Vrenje na tem področju seveda ni nekaj novega, saj si je človek že od nekdaj poskušal izboljšati življenje med drugim tudi s tem, da je uporabljal tiste tajne dosežke in spoznanja svojega sočloveka, do katerih se je dokopal na nepošten način. Povedano drugače: tisti, ki je bil zadaj, je že vedno kradel dosežke tistemu, ki je bil iz kateregakoli razloga uspešnejši. To velja za vse čase in predvsem za vse tiste družbene ureditve, v katerih je človek odvisen predvsem od uspešnosti svojega dela. To slednje pa za družbeno ureditev, v katerem smo doslej živeli, ni veljalo v polni meri, zato tudi problematika v zvezi s poslovnimi tajnostmi ni bila tako pereča. Vse je bilo »naše«, zato smo bili tudi do poslovnih tajnosti bolj ali manj brezbržni. Nekaj desetletij takega stanja je bilo dovolj, da je v nas zamrl oz. se ni razvil tak odnos do podedovanih ali ustvarjenih dosežkov, kot bi si ga ti z ozirom na svoj pomen za uspešnost na trgu zaslužili. Svojega znanja in izkušenj nismo dovolj cenili, zato ga tudi nismo v sicer potrebni meri varovali in ščitili. Spali smo sranje pravičnega.

Zadeve pa se spreminjajo takorekoč čez noč. Medtem, ko večina še vedno spi in torej še ni toliko budna, da bi lahko uspešno branila svoje poslovne tajnosti, pa se drugi še kako zavedajo pomena le-teh in jih na veliko odnašajo. Takšno stanje smo torej pričakali zelo slabo pripravljeno. Tako ne sme ostati, zato skupaj pogledimo, kako je s temi zadevami in kaj je možno napraviti. Da bo čim bolj jasno, o čem govorimo, si najprej oglejmo primer, ki se je pred nekaj leti dejansko zgodil v Nemčiji.

Primer

Neko srednjeveliko podjetje, ki je bilo že desetletja znano kot zelo solidno, je v posebnem obratu proizvajalo določene proizvode, ki jih je dobro prodajalo velikim kupcem po svetu. Te proizvode je proizvajalo po tajnem postopku in na strojih, ki si jih je skozi dolga leta in z velikim stroškom samo razvilo.

Za to zelo donosno proizvodnjo tega posebnega obrata je seveda vedel tudi vodja prodaje in začel delati na tem, da bi prišel do načrtov teh posebnih strojev in sam organiziral proizvodnjo in prodajo teh artiklov. Za svojo zamisel je ogled tudi nekega tehnika iz nekega drugega obrata, saj se na tehniko sam ni spoznal. Do kompletnih načrtov teh posebnih strojev pa je prišel na ta način, da jih je pod določeno pretvezo enostavno zahteval in jih z ozirom na svoj položaj tudi dobil. Načrte je izročil nekemu svojemu znanцу, ki je v tujini zgradil tovarno za proizvodnjo teh proizvodov.

Preden sta s tehnikom dala odpoved, se je v podjetju oskrbel še s seznamom kupcev in dobaviteljev ter s pripadajočimi prodajnimi oz. nabavnimi pogoji in drugimi za prodajo oz. nakup pomembnih informacij. Takoj po predaji odpovedi sta morala oba takoj prenehati z delom. Mirovala sta, dokler jima ni potekel odpovedni rok, potem pa sta imela delo pot, saj v pogodbi o zaposlitvi ni bilo določila, da sta tudi po prenehanju delovnega razmerja dolžna varovati poslovne tajnosti delodajalca.

Bivši vodja prodaje se je potem takoj obrnil na kupce po ukradenem seznamu in jim ponudil enake proizvode kot so jih kupovali pri dosedanem delodajalcu. Ko so se kupci prepričali, da v kvaliteti ni razlike in da so proizvodi novega ponudnika mnogo cenejši, so obrnili hrbet dosedanemu dobavitelju. Nov ponudnik je res lahko dobavljal po mnogo nižji ceni zaradi tega, ker ni imel nobenih stroškov z razvojem proizvodnje in ker ni šel v nikakršno tveganje. Z isto hitrostjo kot je naraščala prodaja pri tem novem dobavitelju, je padala pri dosedanem. Ta novi dobavitelj je kljub nižji ceni že v prvem letu poslovanja dosegel dobiček, ki je bil večji od milijona nemških mark.

Dosedanji delodajalec je seveda hitro izvedel za konkurenco in na osnovi rezultatov interne preiskave hitro dojel, kaj ga je doletelo. Začela se je vojna na papirju in po nekaj mesecih je prišel do spoznanja, da po tej poti ne bo dosegel prenehanja dela nepošteno konkurenco in povrnitve že povzročene škode. Po pomoč se je obrnil na javno tožilstvo in sodišča. Odgovor je bil porazen: zadeva je zastarala in tudi sicer ni možno ničesar več napraviti. S tem je bil zapečaten konec tega solidnega družinskega podjetja, saj je bila proizvodnja drugih artiklov na mejni rentabilnosti.

V vsem tem vmesnem času je prodaja donosnih proizvodov samo padala in podjetje je bilo prisiljeno uvesti najprej skrajšani delovni čas in ko tudi to ni bilo več dovolj, na veliko odpuščati delavce. To odpuščanje je imelo na tem področju hude posledice, saj je šlo pri brezposelnih za ozko specializirane delavce, ki niso mogli najti ustrezne zaposlitve v drugih podjetjih.

Rezultat te zlorabe poslovnih tajnosti svojega delodajalca je bil poleg omejenosti brezposelnosti in s tem socialnih stisk mnogih družin tudi ta, da je delodajalec bil prisiljen na hitro in za zelo nizko ceno prodati svoje podjetje, saj ga tudi z žrtvovanjem dela svojega siceršnjega privatnega premoženja ni mogel več rešiti. Kaj pa bivši vodja prodaje in njegov pajdaš? Njuno podjetje obstaja pravno

neoporečno in jima prinaša vsako leto dobičke, ki gredo v desetine milijonov nemških mark.

Žalostno, a resnično, vendar ne tudi nujno potrebno. S pravočasnimi in pravičnimi preventivnimi ukrepi bi se vse to dalo z veliko verjetnostjo učinkovito preprečiti.

Kaj je poslovna tajnost

Prvi, ki ima interes, da poslovne tajnosti ne pridejo v neprave roke, je vsekakor imetnik teh tajnosti. Svoj interes pri tem pa ima tudi država, kajti zaradi prehoda poslovnih tajnosti v neprave roke ima škodo tudi narodno gospodarstvo. Država torej pomaga ščititi poslovne tajnosti in predvsem zaradi tega je treba torej opredeliti, kaj poslovna tajnost sploh je; država namreč ni voljna ščititi vsega, kar bi si nekdo namislil.

Za našo državo Republiko Slovenijo velja naslednja zakonska opredelitev poslovnih tajnosti (176. člena Zakona o podjetjih):

»Poslovna tajnost so listine in podatki, določeni s statutom oziroma pravili ali drugim samoupravnim splošnim aktom podjetja, katerih posredovanje neopoblaščenim osebam bi bilo v nasprotju s poslovanjem podjetja in bi škodovalo njegovim interesom in poslovnemu ugledu, če z zakonom ni drugače določeno.«

S to opredelitvijo pa ne moremo biti povsem zadovoljni, saj si z njo v praksi ne moremo kaj prida pomagati. Iz te opredelitve izvemo v bistvu le to, da so poslovna tajnost tiste listine in podatki, katerih posredovanje neopoblaščenim osebam bi škodovalo interesom podjetja. Takšno gledanje je z več vidikov preozko in ne podaja pravega bistva.



Če bi lahko z mirno vestjo trdili, da bomo sami tako dobro varovali in ščitili svoje poslovne tajnosti, da nobena nikoli ne bo prešla v neprave roke, bi lahko to opredelitev sprejeli na znanje brez komentarja in šli naprej. Tega pa nikakor ne moremo trditi, saj popolne varnosti naših poslovnih tajnosti kljub morda še tako dobremu varovanju in zaščiti ne bomo mogli doseči. Računati moramo s tem, da bo državo morda le treba kdaj prositi za to, da nam s svojo močjo prisili krivca za prehod te ali one poslovne tajnosti v neprave roke, da nam povrne s tem povzročeno škodo. Navedeno opredelitev poslovnih tajnosti torej potrebujemo zaradi morebitne potrebe po pomoči države.

Dobro opredelitev poslovnih tajnosti pa potrebujemo tudi za svoje lastne potrebe, torej brez ozira na državo. Bilo bi najbolje, če bi lahko z navedeno zakonsko opredelitvijo pokrili tudi interne potrebe, kar pa zaradi navedenih in drugih slabosti žal ni možno. Pomagati si moramo z interno opredelitvijo poslovnih tajnosti, ki se glasi takole:

Poslovne tajnosti podjetja so vse nematerializirane in materializirane stvaritve, ki jih poseduje in za katere tistim, ki jih za opravljanje svojega dela v tem podjetju ne potrebujejo, ni treba vedeti. Pojem stvaritve vsebuje tudi podatke.

Ta interna opredelitev vsebuje torej več kot zakonska, tj. sami varujemo in ščitimo več, kot pa nam pomaga ščititi država. Na to interno opredelitev pa se v primeru sodnega spora nikakor ne moremo sklicevati, saj velja za sodišče le zakonska opredelitev.

Kaj je značilno za poslovne tajnosti

Za tiste poslovne tajnosti, ki nam jih najpomaga ščititi država, seveda ne moremo razglasiti vsega, kar nam pride na pamet oz. vsega, kar bi morda iz tega ali onega razloga radi. Upoštevati moramo določene omejitve ter pogoje, ki jih morajo poslovne tajnosti izpolnjevati. Pri omejitvah gre za načelo javnosti določenih listin (npr. zaključni račun), pogoji pa so naslednji:

– Poslovna tajnost mora biti določena s statutom oziroma pravili ali drugim samoupravnim splošnim aktom podjetja. Poslovne tajnosti navedemo običajno v pravilniku o poslovnih tajnostih.

– Zadeva mora biti dejstvo in ne domneva ali sklepanje.

– Dano mora biti razmerje do proizvodnih in poslovnih dogodkov, iz česar sledi, da zadeve, ki spadajo v privatno sfero sodelavcev, ne morejo biti poslovne tajnosti.

- Zadeva mora biti relativno neznana, kar pomeni, da ne more biti poslovna tajnost nekaj, kar je vsakomur znano oz. dostopno. Obstajati mora pregleden in zaključen krog ljudi, ki jim je to tajno dejstvo znano.

- Imetnik poslovne tajnosti mora imeti upravičen interes, da drži to dejstvo v tajnosti. Takšen upravičen interes je dan npr. zaradi gospodarskih prednosti.

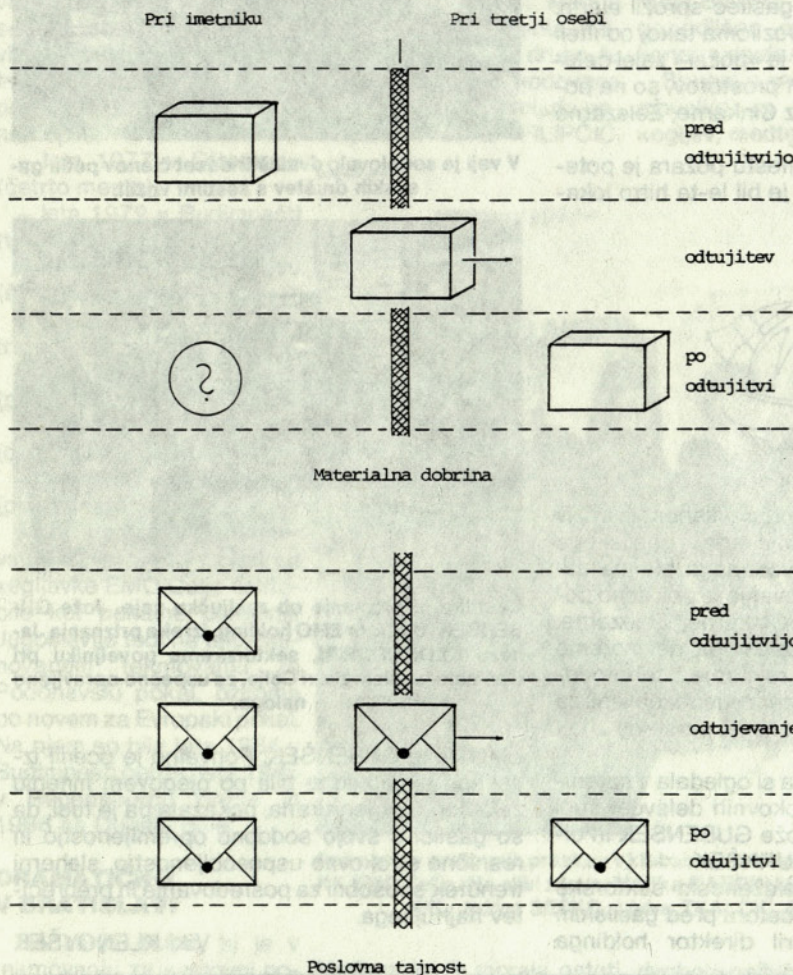
Ta interes pa mora biti tudi legitimen, tj. imetnik poslovne tajnosti si jo je moral pridobiti na zakonit način. To je tudi popolnoma razumljivo, saj bi bilo sicer res čudno, če bi nam država pomagala ščititi poslovno tajnost, ki bi si jo bili pridobili na nepošten način (npr. tako, da bi nam bil izdal poslovno tajnost nekega drugega podjetja njegov delavec).

- Volja imetnika poslovne tajnosti, da je določeno dejstvo treba smatrati kot poslovno tajnost, mora biti na ta ali oni način jasno izražena oz. je možno o njej nedvoumno sklepati.

Da bi sodišče lahko priznalo neko dejstvo kot poslovno tajnost, morajo biti izpolnjeni vsi ti pogoji; nobenega pogoja ne more nadomestiti nek drug pogoj. Odgovornost za izpolnjenost pogojev pa nosimo izključno mi sami, tj. mi kot imetnik poslovnih tajnosti.

Bistvo poslovnih tajnosti bomo razumeli še boljše, če se bomo poleg omejitev in pogojev seznanili še z nekaterimi z njimi povezanimi značilnostmi.

Hude negativne posledice imamo lahko zaradi dejstva, da zlorabe ali izdaje te ali one poslovne tajnosti v večini primerov ne moremo hitro ugotoviti, saj nam navidez nič ni zmanjkalo. Še vedno je namreč vse in v celoti na svojem mestu, čeprav je naša poslovna tajnost postala zaradi zlorabe ali izdaje znana npr. konkurenčnemu podjetju (slika 1).

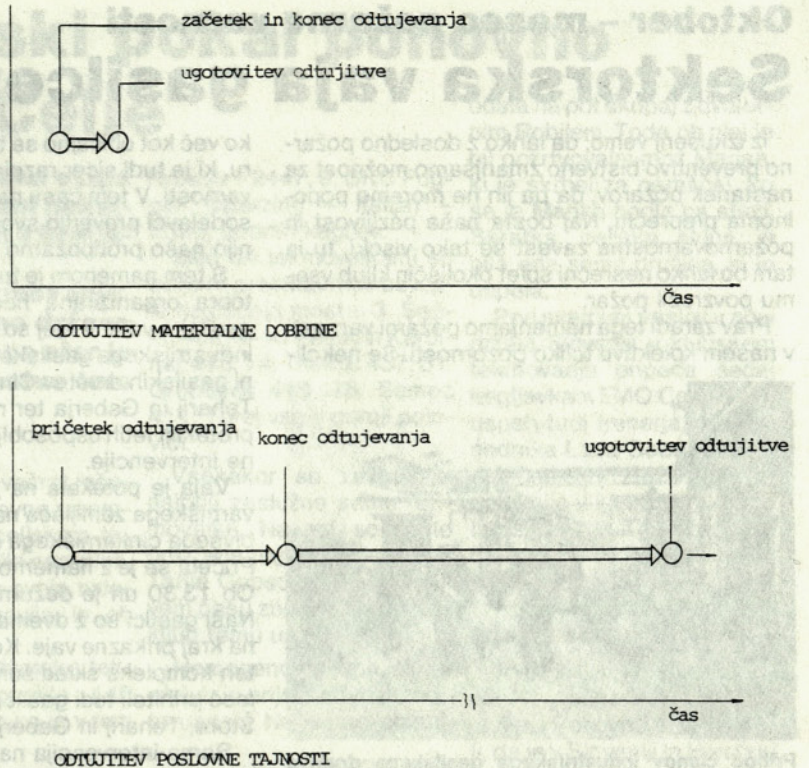


Slika 1 Razlika med odtujitvijo siceršnje materialne dobrine in poslovne tajnosti

Neupravičen prehod naše poslovne tajnosti v tuje roke lahko ugotovimo v večini primerov šele iz posledic tega prehoda, tj. često šele takrat, ko nam je škoda že nastala. Čas od neupravičenega prehoda do takrat, ko zanj izvemo, je v večini primerov razmeroma dolg (slika 2). Zgodi se lahko celo tudi to, da zanj nikoli ne izvemo, čeprav nam je povzročil škodo. To je možno v primeru, da škoda ni izrazita in krivimo zanj druge dejavnike, poleg tega pa tudi v primeru, da se sploh ne zavedamo, da bi bil naš uspeh na trgu še večji, če tega neupravičenega prehoda ne bi bilo.

Razlika med siceršnjimi materialnimi dobrinami (npr. gotovimi izdelki) in poslovnimi tajnostmi pride do izraza tudi v zvezi z zaščito pred odtujitvijo. Materialne dobrine lahko zelo učinkovito ščitimo, saj si lahko pomagamo z zaklepanjem v zaprte prostore, z uporabo elektronskih alarmnih naprav, z obhodi čuvajev ipd., pri poslovnih tajnostih pa je zaščita mnogo težja. Nekatere poslovne tajnosti nesejo namreč tudi ven iz podjetja (npr. na službena potovanja) ali pa jih nosimo celo vedno in povsod s seboj. V slednjem primeru gre za poslovne tajnosti, ki jih zelo dobro poznamo in jih nosimo v svojih glavah (npr. posebnosti določenega tehnološkega postopka, enostavnejše recepture ali pa prodajne pogoje za določenega velikega kupca). V takih primerih si s takimi zaščitnimi ukrepi kot pri materialnih dobrinah ne moremo prav nič pomagati.

Sam prehod poslovnih tajnosti v nepravne roke se v večini primerov tudi razlikuje od neupravičenega prehoda (tatvine) siceršnjih materialnih dobrin. V večini primerov gre namreč za nameravan ali pa nehoten prehod ob ugodnem vzdušju in takorekoč med prijatelji. Ti ne nosijo rokavic in ne skrivajo obraza za maskami.



Slika 2 Faktor čas pri odtujitvi materialne dobrine in poslovne tajnosti

Kdo, zakaj in kako ogroža poslovne tajnosti

Na čem pravzaprav temelji dejstvo, da so poslovne tajnosti podjetij ogrožene in jih je zato treba varovati in ščititi? Eden izmed bistvenih razlogov za to ogroženost je prav gotovo narava človeka. Človek stremi za tem, da doseže svoj cilj s kar najmanjšim trudom. To samo po sebi prav gotovo ni nič slabega, saj je ta lastnost gonilna sila vsega napredka. V primeru pa, da pri tem ne gre le za izkoriščanje zakonitosti narave, pač pa za brezplačno izkoriščanje dosežkov nekoga drugega in v škodo le-tega, je pa meja pozitivnega in sprejemljivega že prekoračena.

Narava človeka se skozi ves njegov razvoj najbrž ni bistveno spreminjala, zato lahko z mirno vestjo izhajamo iz tega, da je imel človek že pred mnogimi tisočletji tudi že svoje poslovne tajnosti in s tem tudi probleme, kako jih varovati in ščititi pred možnimi konkurenti. Zgodovinski viri nam potrjujejo to domnevo in pripovedujejo o tem, da zaščitni ukrepi niso bili vedno in ves čas uspešni. Za ilustracijo naj omenimo le nekaj takih primerov iz novejšje zgodovine človeštva, pri katerih je izdaja poslovne tajnosti temeljito preusmerila gospodarske tokove na zemeljski obli.

Kitajci so znali proizvajati svilo že kakih 2.000 let pred našim štetjem. Skrivnost te proizvodnje so skrbno varovali in ščitili ter morebitnim izdajalcem, pretili s smrtno kaznijo, saj je pomenila možnost preživetja za milijone ljudi. Evropejci so morali zelo drago plačevati njihovo svilo in so zato seveda želeli, da bi jo proizvajali sami. Želja se jim je izpolnila v 6. stoletju našega štetja. Takrat je vzhodnorimski cesar sprejel ponudbo dveh perzijskih menihov, da gresta ponovno na Kitajsko in mu od tam prineseta vse potrebno za proizvodnjo svile ter njegove ljudi seznanita s celotnim postopkom. Bogato ju je nagradil in jima obljubil bogato plačilo, če bosta svojo obljubo držala. Držala sta jo, saj sta čez nekaj let prinesla v svojih votlih bambusovih popotnih palicah jajčeca sviloprejke in semena drevesa bela murva; z listi tega drevesa se namreč hranijo sviloprejke. Prinešena količina jajčec je zadostovala in drevesa bele murve so na sredozemskih obalah tako dobro uspevala, da je Rimljanom uspelo v nekaj desetletjih tako razmnožiti gosonice sviloprejke, da so bogate Rimljanke lahko ovijale svoje čare v svilo domače proizvodnje. V Evropi se je razvila nova in zelo donosna gospodarska veja, ki je Kitajcem povzročila veliko škodo.

Kitajci pa so utrpeli veliko škodo zaradi izdaje poslovne tajnosti oz. gospodarskega vohunstva še enkrat in to okrog 12 stoletij kasneje. Takrat je prenesel v Evropo skrivnost proizvodnje izredno kakovostnega porcelana francoski menih, ki je na Kitajskem deloval kot misionar in mu je uspelo priti v »prepovedano mesto« s proizvodnjo porcelana.

Podobne skrbi kot nekdanj Kitajci na vzhodu so imeli v 2. polovici prejšnjega stoletja Brazilci na zahodu. Po odkritju in vedno večji uporabi postopka vulkanizacije so se namreč Braziliji obetali zlati časi, saj je bila edini dobavitelj kavčuka. Le v pragozdovih Brazilije je namreč uspevalo drevo kavčukovec ali »jokajoči les« in Brazilci so zelo pazili, da ne bi kdo odnesel semena ali sadik tega drevesa kam drugam. Zaradi premale pozornosti njihove pristaniške policije pa je leta 1876 angleškemu pustolovcu kljub temu uspelo prenesti semena kavčukovca iz dežele. V londonskem botaničnem vrtu so iz teh semen zrastle sadike, ki so jih Angleži prenesli v svoje kronske kolonije Cejlon, Indijo, Borneo in Malezijo ter jih tam nasadili. Največje plantaže so nastale v Maleziji ob Južnem Kitajskem morju, ki je postala največji dobavitelj kavčuka na svetu. Okrog 7.000 pretihotapljenih semen je prineslo na ta širna področja gospodarski vzpon, Braziliji pa povzročilo neprecenljivo škodo.

(Se nadaljuje)

IVO kop
dipl. ing. el. dipl. – wirtsch. ing.

Oktober – mesec požarne varnosti

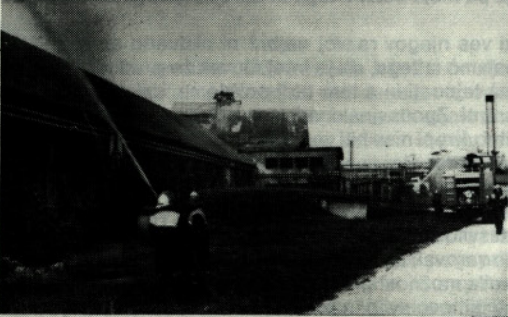
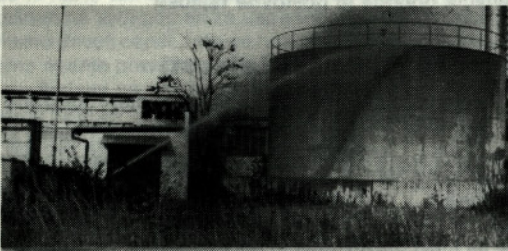
Sektorska vaja gasilcev

Iz izkušenj vemo, da lahko z dosledno požarno preventivo bistveno zmanjšamo možnost za nastanek požarov, da pa jih ne moremo popolnoma preprečiti. Naj bosta naša pazljivost in požarnovarnostna zavest še tako visoki, tu in tam bo lahko nesrečni splet okoliščin kljub vsemu povzročil požar.

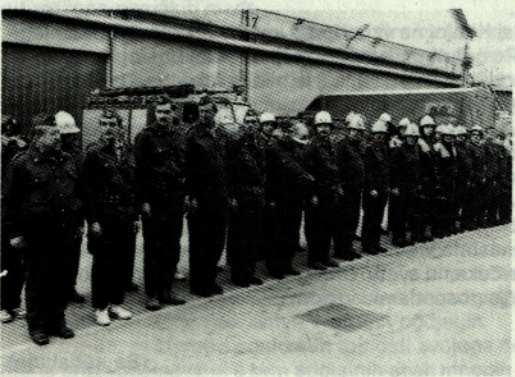
Prav zaradi tega namenjamo požarni varnosti v našem kolektivu toliko pozornosti. Še nekoli-



Prihod članov industrijskega gasilskega društva EMO na mesto prikazne vaje.



Vaje so preizkus usposobljenosti za primere, ko gre zares, zato je redno usposabljanje gasilcev še kako pomembno.



Zbor vseh, v akciji gašenja požara sodelujočih gasilcev pred gasilskim domom EMO po končani vaji.

ko več kot običajno se to kaže v mesecu oktobru, ki je tudi sicer razglašen za mesec požarne varnosti. V tem času navadno naši gasilci, naši sodelavci preverijo svojo pripravljenost in ocenijo našo protipožarno dejavnost.

S tem namenom je tudi bila v četrtek, 31. oktobra organizirana nenapovedana sektorska gasilska vaja. V njej so sodelovali poleg članov industrijskega gasilskega društva EMO še člani gasilskih društev Cinkarne, Železarne Štore, Teharij in Gaberja ter naši delavci, ki so bili v preteklih letih usposobljeni za požarno varnostne intervencije.

Vaja je potekala na jugovzhodnem delu tovarniškega zemljišča na katerem stojijo objekti bivšega cinkarniškega skladišča superfosfata. Pričela se je z namerno povzročenim požarom. Ob 13.30 uri je dežurni gasilec sprožil alarm. Naši gasilci so z dvema voziloma takoj odhiteli na kraj prikazne vaje. Ker je »požar« zajel celoten kompleks skladiščnih prostorov, so na pomoč prihiteli tudi gasilci iz Cinkarne, Železarne Štore, Teharij in Gaberja.

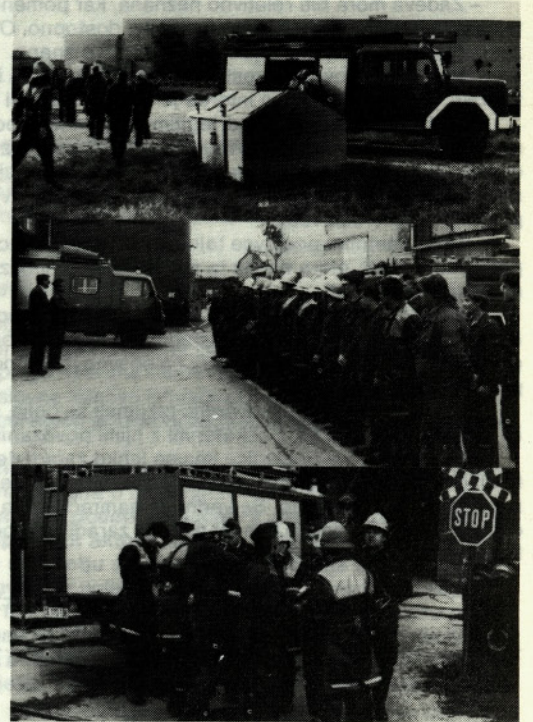
Sama intervencija na mestu požara je potekala brez težav, tako, da je bil le-ta hitro lokaliziran in pogasjen.



Vaja je pokazala, da je pripravljenost in odziv članov našega industrijskega gasilskega društva na znak nenapovedanega alarma zadovoljiva, za hitro posredovanje je potrebno pohvaliti ekipe gasilcev iz Cinkarne, Železarne, Teharij in Gaberja. Na žalost pa ne moremo podati ugodne ocene za ravnanje tistih sodelavcev, ki so sicer strokovno usposobljeni za požarno varnostne intervencije, pa se na znak sirene niso odzvali.

Vaje gašenja požara sta si ogledala v spremstvu nekaterih naših strokovnih delavcev tudi direktor holdinga EMO Jože GUBENŠEK in direktor EMO-INTE Jože TURNŠEK.

Po končani vaji je udeležencem sektorske vaje, ki so se zbrali na prostoru pred gasilskim domom EMO spregovoril direktor holdinga



V vaji je sodelovalo dvainštirideset članov petih gasilskih društev s šestimi vozili.



Čestitke in priznanje ob zaključku vaje. Jože GUBENŠEK, direktor EMO holding, izreka priznanja Janezu KLOKUČARJU, sektorskemu poveljniku pri Občinski gasilski zvezi Celje, za uspešno opravljeno nalogo.

EMO Jože GUBENŠEK. Pohvalno je ocenil izvedeno akcijo, ki je bila po njegovem mnenju zelo dobro organizirana, pokazala pa je tudi, da so gasilci s svojo sodobno opremljenostjo in resnično strokovno usposobljenostjo, sleherni trenutek sposobni za posredovanje in preprečitev najhujšega.

Viki KLENOVŠEK

Za vrečko izstrelkov

Skoraj polno vrečko ostankov najrazličnejših vojaških izstrelkov je v svojem karlovškem stanovanju nabral naš sodelavec iz kontejnerske prodaje Branko MEDAKOVIČ.

Stanovanje se nahaja v 5 nadstropju večnamelnega stanovanjskega bloka, v eni izmed sosek, v neposredni bližini vojašnice Robert DOMANI in je torej pod neposrednim »nadzorom« ostrostrelcev jugo armade.

Ostanki izstrelkov pričajo o uporabi različnega strelnega orožja (tudi topov) med njimi pa prevladujejo eksplozivni »dum dum« naboji, ki so po mednarodnih določilih prepovedani.

Škoda na stanovanju kakor tudi na celotni zgradbi je ogromna. Vse šipe so razbite, poškodovana je večina inventarja in osebnih stvari, uničena je vodovodna in električna napeljava.

Kljub vsemu, kar ga je doletelo, pa je Branko MEDAKOVIČ, ki se je sicer v našem kolektivu zaposlil že leta 1971 kot komercialni predstav-

nik za program posode, optimistično razpoložen. Kot pravi upa, da bo končno le pravladal razum in bodo tudi na Hrvaškem lahko rekli: zbogom orožje!



Svetovni kegljaški klubski pokal ponovno v rokah kegljavk EMO Celje

Bogata tradicija celjskega kegljanja se nadaljuje. Ženska ekipa KK EMO Celje, je kot sedemkratni državni prvak in večkratni pokalni prvak Jugoslavije, letos sodelovala na svetovnem pokalu v Bratislavi.

Tekmovanje v Bratislavi je bilo nadomestilo za isto tekmovanje, ki bi moralo biti v Celju na kegljišču Golovca. Toda številne države so mednarodno kegljaško zvezo zaprosile, da zaradi vojnega stanja v naši državi, tekmovanje preložijo v drugo sredino. Prvenstvo smo tako izgubili, nismo pa prvo mesto in pokal.

Tako je Bratislava na Slovaškem v času od 2. do 5. oktobra sprejela v svoje okrilje 11 moških in 10 ženskih vrst. Naša vrsta je tokrat že sedmič sodelovala na najvišjem klubskem prvenstvu in drugič osvojila svetovni pokal. Do sedaj so dekleta nastopile:

- leta 1977 v Olomoucu (četrti mesto),
- leta 1979 v Budimpešti (tretje mesto),
- leta 1987 v Prešovu (šesto mesto),
- leta 1988 v Bolzanu (četrti mesto),
- leta 1989 na Dunaju (prvo mesto),
- leta 1990 v Ingelheimu (drugo mesto),
- leta 1991 v Bratislavi (prvo mesto).

Mimo nastopov v tekmovanju za svetovni pokal so kegljavke EMO Celje nastopile kot pokalne prvakinja Jugoslavije tudi na takoimenovanem tekmovanju za Podonavski pokal, oziroma po novem za Evropski pokal. Na njem so bile leta 1984 v Budimpešti četrte, leta 1985 v Regensburgu druge in 1986 na Dunaju prve.

DRAMATIČNO V BRATISLAVI

Današnja ekipa, ki je v tekmovanju za svetovni pokal prvič potovala leta 1987 v Prešov se je dolga leta katalila in postala dejansko rutinirana. Izkušnje in tudi izgubljeni naslov v Ingelheimu, ko so v finalu izgubile naslov ter nesrečni spodsljaj v Prešovu, ko so bile favoritkinje in so ob koncu za sam kegelj ostale celo za Avstrijkami na šestem mestu je prinesel v ekipo mirnost, rutino in vse tisto, kar zahteva ekipa svetovne kakovosti.

Razmere v Bratislavi so bile izredne. Kar šest ekip se je prvi dan tekmovanja borilo za najvišji naslov. Povedle so predstavnice ELORE iz Budimpešte, za njimi so bile Nemke, pa Romunke in tudi domačinke so bile pred Celjankami.

Celjsko ekipo pa to ni niti malo motilo. Vseh šest tekmovalk, Ljuba TKALČIČ, Nives SAMEC, Mira GROBELNIK, Jožica SEŠKO, Marika KARDINAR in Biserka PETAK so bodrile ena drugo, tu pa sta bili še poškodovana Metka LESJAK in mlada nardarjena Vesna FILIPČIČ.

Trko Mureca so večkrat reševale svoje državne reprezentance in v celjskem taboru smo bili veliki pesimisti. Toda Biserka je svojo nalogo odlično opravila in ob koncu uspela.

Skupaj z madžarsko tekmovalko je porušila 440 kegljev, medtem ko je v tem



Prvi naslov svetovnih prvakov v klubskem tekmovanju v novi državi Sloveniji pripada kegljavkam KK EMO Celje. Na sliki z leve: Marika KARDINAR, Tanja GOBEC, Vesna FILIPČIČ, Mira GROBELNIK, Jožica SEŠKO, Ljuba TKALČIČ, Metka LESJAK in trener Lado GOBEC.

Medtem ko je morala ostati doma zaradi bolezni Tanja GOBEC.

Iz nastopa v nastop so se celjske kegljavke bližale vrhu in potem, ko je Marika KARDINAR z odločnim nastopom ujela kot predzadnja, vodeče moštvo Madžaric, je bilo stanje pred nastopom zadnjih tekmovalk naslednje:

EMO CELJE 2159, BKV Eloere (Budimpešta) 2159 in Elektromurec (Tirko Murec - Romunija) 2153. Veliki finale se je pričel. V zadnjem nastopu je mirna, sedaj že rutinirana Biserka PETAK morala prvič nositi vso težo zadnje igralke. Proti sebi je imela dve državni reprezentantki Madžarske in Romunije, Agota Grampsch iz Budimpešte in Doina Tagean iz

dvoboju psihično odpovedala Romunka in porušila samo 430 kegljev. Naslov je tako zaradi boljšega čiščenja odšel v Celje, kajti skupni rezultat ob koncu je bil neodločen 2599:2599, toda pri rezultatu čiščenja (težjega dela tekmovanja) so Celjanke podrlje 923 kegljev, Madžarke pa 842.

Tako je bil končni vrstni red naslednji:

1. EMO CELJE (Tkalčič 437, Samec 411, Grobelnik 419, Šeško 452, Kardinar 440, Petak 440 - 2599, 2. BKV Eloere (Budimpešta - 2599, 3. Elektromurec (Tirko Mures) - 2583, 4. KSC 1961 Viernheim - 2565, 5. Spišska Nova vas - 2551, 6. BBSV Dunaj - 2497, 7. Aktivist Geiseltal (bivši prvak NDR) - 2477, 8. Spartak

Krakov - 2447, 9. SKC Fugger (Sterzing - Italija) - 2326, podrtih kegljev.

Med 64 tekmovalkami so celjske predstavnice osvojile naslednja mesta: 3. Šeško 452, 9-10 Petak in Kardinar 440, 14. Tkalčič 437, 31. Grobelnik 419, 36. Samec 411. Torej vse v gornji polovici.

Vsekakor so za uspeh najbolj zaslužne same tekmovalke. Na pot so odšle brez ene najboljših kegljavk Tanje Gobec, ki je v nepravem času zbolela, vendar so kljub temu uspela.

Homogenost ekipe, skupni duh in prijateljstvo je rodilo uspeh. Naj samo omeni-

odšla na pot skupaj z dvoletnim Robijem. Toda ob njej je bil požrtvovalni mož Marjan, ki je skrbel za naraščaj, ko se je Marika borila na stezi. Skratka, celjska ekipa je bila ena sama družina, ki je uspela.

Prvi svetovni naslov v novi državi Sloveniji v klubskem tekmovanju pripada sedaj kegljavkam EMO Celje. To je uspeh tudi trenerja in predsednika Lada Gobca, ki nesebično skrbi za vse ženske selekcije v klubu in mirnega ter skrbnega Tomaža Milača, ki je bil vodja celjske kolonije v Bratislavi.

Izjavili so v Bratislavi:

Avgust Likovnih, predsednik Kegljarske zveze Jugoslavije: »Ponovno smo potrdili, da je v Sloveniji in Hrvaški vrhunska kvaliteta v kegljanju. Celjanke, ki so večkrat izgubile prvenstvo zaradi manjših napak ali smole, so imele tokrat ob izredni borbi tudi kanček sreče in oslabljene zaslužno nosijo naslov med Slovence.«

Lado Gobec, trener ekipe EMO: »Imeli smo precej oslabljeno ekipo. Toda z izredno borbo, zavzeto igro so naša dekleta pokazala, da so iz sezone v sezono bolj zrele in rutinirane tekmovalke, ki jih ne zmede mednarodna konkurenca. Srečen sem.«

Biserka Petak, kapetan: »Hvala, da se je vse dobro izteklo. Težko bi prebolela, da bi izgubila zaradi enega samega keglja, potem, ko sem imela polno »stalažo« in zadela le tri keglje. Sam nastop kot zadnje pa me je precej izmučil.«

Ljuba Tkalčič: »Niti trenutek nismo popustile. Pričakovale smo medaljo, toda zlata je tembolj dragocena.

Jože KUZMA



Ponosni na uspeh ekipe, ki je častno zastopala Slovenijo. Od leve: Direktor EMO Jože GUBENŠEK, direktor ŠRC GOLOVEC Franc PANGERL, predsednik občinske skupščine Anton ROJEC, direktor EMO Orodja in naprave Stanko STEPIŠNIK in predsednik sindikata SKEI EMO Milan RAMŠAK.

Sprejem za svetovne prvakinja

V torek, 22. oktobra 1991 zvečer, je direktor EMO holding, dipl. ing. Jože GUBENŠEK pripravil sprejem za naše kegljavke, ki so v Bratislavi, na III. svetovnem pokalu osvojile naslov klubskega ženskega svetovnega prvaka. Ekipe EMO Celje je nastopila kot predstavnica nove države Slovenije, osvojeni naslov pa je tudi prvi tako visok naslov za našo mlado državo.

Sprejema so se udeležili tudi predsednik občinske skupščine Anton ROJEC, predsednik ZTKO Celje Jože GERŠAK, sekretar za družbene dejavnosti občine Celje Irena FERLEŽ, direktor SRC Golovec Franc PANGERL, direktor EMO POSODA Janko PRISTOVŠEK, direktor EMO ORODJA IN NAPRAVE Stanko STEPIŠNIK, direktor EMO INTE Jože TURNŠEK, predsednik sindikata SKEI EMO Milan RAMŠAK ter številni predstavniki sredtev javnega obveščanja.



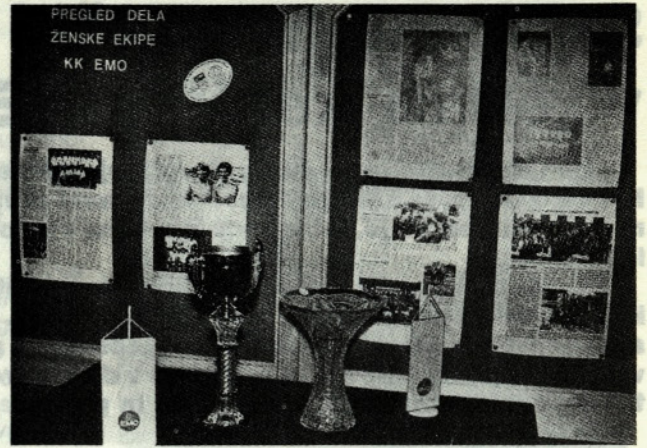
Direktor holdinga EMO Celje, dipl. ing. Jože GUBENŠEK je čestital vsem tekmovalkam in ob tej priložnosti med drugim dejal: »Srečni smo, da smo pokrovitelji ekipe, ki načrtno goji in razvija žensko kegljanje v slovenskem prostoru in dosega vrhunske rezultate. Kljub težavnim gospodarskim razmeram se bomo trudili, da bomo lahko tudi v prihodnje pomagali.«

Direktor EMO Holding Jože GUBENŠEK je v svojem imenu našega kolektiva čestital zmagovalkam in jim za osvojen prvo mesto izročil praktična darila, ob tem pa kljub težavnim gospodarskim razmeram obljubil pomoč tudi v prihodnje.

Enako pomoč in čestitke sta izrazila tudi predsednik ZTKO Jože GERŠAK in predsednik občinske skupščine Anton ROJEC. Župan je ob čestitki dejal, da je ponosen na uspeh ženske kegljaške ekipe EMO, ki je častno zastopala Slovenijo, v prihodnje pa pričakuje uspehe in prodor v svetu tudi od ostalih športov v Celju.

V nadaljevanju so uspešnim športnicam čestitali še predsednik sindikata SKEI EMO Milan RAMŠAK, podpredsednik Kegljaškega kluba Tomaž MILAČ, kegljavke in njihov trener pa so nato v pogovoru z novinarji strnili svoje vtise in doživetja o nastupu in velikem uspehu.

Viki KLENOVŠEK



Dragocen pokal in kristalna vaza, ki so ju s prvim mestom osvojile kegljavke KK EMO.



Praktična darila našega kolektiva za vrhunske dosežke mladih kegljavk.

Kadrovske vesti

V EMO so se v mesecu juliju zaposlili naslednji delavci:

Vrhovšek Peter – EMO POSODA, Jeršin Andrej – EMO ORODJA IN NAPRAVE, Kovšček Damjan – EMO VZDRŽEVANJE, Žarkovič Ivica – EMO POSODA, Drač Marko – EMO POSODA, Krulec Jože – EMO KONTEJNER, Gubenšek Danijel – EMO ORODJA IN NAPRAVE, Skok Robert – EMO INTE, Videnšek Rosanda – EMO ENERGETSKA OPREMA.

Iz EMO so v mesecu juliju odšli naslednji delavci:

Kolman Marko EMO – INTE (inval. upokoj.), Krajnc Martin EMO – INTE (inval. upokoj.), Drogenik Alojz EMO – POSODA (predčas. upokoj.), Blatnik Ivan EMO – VZDRŽEVANJE (inval. upokoj.), Lešek Jože EMO – ENERGETSKA OPREMA (inval. upokoj.), Kundih Viktor EMO – POSODA (inval. upokoj.), Černejšek Stanislav EMO – POSODA (inval. upokoj.), Horjak Ivan EMO – ORODJA IN NAPRAVE (samovoljno preneh.), Marnik Marija EMO – POSODA (predčas. upokoj.), Kampošek Matilda EMO – POSODA (druž. upokoj.), Jandrič Marinka EMO – POSODA (redna upokoj.), Strnad Anica EMO – POSODA (samovoljno. preneh.).

V EMO so se v mesecu avgustu zaposlili naslednji delavci:

Doler Franc – EMO POSODA, Šnajder Davorin – EMO POSODA, Godunc Tomaž – EMO POSODA, Blazinšek Robert – EMO – KONTEJNER, Javornik Roman – EMO KONTEJNER, Gologranc Jože – EMO POSODA, Žohar Dragica – EMO POSODA, Turnšek Petra – EMO KEMIJA.

Iz EMO so v mesecu avgustu odšli naslednji delavci:

Tomič Milan – EMO KONTEJNER (sporazum. preneh.), Skamen Stanislav – EMO POSODA (predčas. upokoj.), Mihelin Peter – EMO ORODJARNA (sporazum. prenh.), Kožuh Marjan EMO – POSODA (sporazum. prenh.), Brumec Amalija EMO – POSODA (inval. upokoj.), Koprivc Majda – EMO POSODA (sporazum. prenh.).

V EMO so se v mesecu septembru zaposlili naslednji delavci:

Brecl Iztok – EMO SIT, Samec Saša, – EMO POSODA, Brusl Miran – EMO POSODA, Rebernišek Damjan – EMO POSODA, Čretnik Primož – EMO POSODA, Temnik Smiljan – EMO POSODA, Kožuh Janez – EMO SIT.

Iz EMO so v mesecu septembru odšli naslednji delavci:

Tucič Vasilije – EMO INTE (sporazum. prenh.), Svetičič Dušan – EMO POSODA (sporazum. prenh.), Šešerko Sergej – EMO ENERGETSKA OPREMA (sporazum. prenh.), Vodeb Peter – EMO POSODA (predčas. upokoj.), Hempt Drago – EMO INTE (preneh. po dogovoru), Vodičar Andrej – EMO INTE (preneh. po dogovoru), Rejc Edvard – EMO INTE (preneh. po dogovoru), Gabrovec Marko – EMO ORODJA IN NAPRAVE (sporazum. prenh.), Šolinc Marjan – EMO SIT (sporazum. prenh.), Počivavšek Marko – EMO ENERGETSKA OPREMA (sporazum. prenh.), Očko Andrej – EMO INTE (sporazum. prenh.), Štorič Zoran – EMO HIŠNA ENERGETIKA (sporazum. prenh.), Sale Anton – EMO POSODA (inval. upokoj.), Vipotnik Anica – EMO POSODA (predčas. upokoj.), Staroveški Jožica – EMO POSODA (sporazum.

prenh.), Šolenič Marija – EMO POSODA (inval. upokoj.), Recko Darinka – EMO POSODA (inval. upokoj.), Koleša Ljudmila – EMO POSODA (inval. upokoj.), Kregar Alojzija – EMO INTE (inval. upokoj.).

V mesecu septembru so bili premeščeni naslednji delavci:

Jug Bojan iz EMO – ENERGETSKA OPREMA v EMO – KONTEJNER, Romih Anton iz EMO – ENERGETSKA OPREMA v EMO – KONTEJNER, Kugler Bojan iz EMO – VZDRŽEVANJE v EMO – POSODA, Horvat Saša iz EMO – VZDRŽEVANJE v EMO – SIT.

Naše črne točke

Dne 19. 9. 1991 je bil obravnavan naslednji kršitelj dolžnosti in delovne obveznosti:

AMON DRAGO – neopravičeni izostanek z dela – javni opomin.

Dne 24. 9. 1991 so bili obravnavani naslednji kršitelji dolžnosti in delovne obveznosti:

EMO – POSODA, d.o.o.

KRANJEC Milan – neopravičeni izostanek z dela – javni opomin;
HOLCINGER Mirko – neprimeren odnos do sodelavca – javni opomin;
DURIČ Emir – neopravičeni izostanek z dela – javni opomin;
ŠTOREK Rudi – neopravičeni izostanek z dela – javni opomin;
CVIKL Matjaž – predčasna zapustitev delovnega mesta – javni opomin;
DOŠEN Šoša – neopravičeni izostanek z dela – javni opomin.

Dne 26. 9. 1991 so bili obravnavani naslednji kršitelji dolžnosti in delovne odgovornosti:

EMO Kontejner, d.o.o.

GLUVIČ Veseljko – povzročitev dejanja, s katerim je bila ogrožena varnost delavca oz. ogrožene materialne dobrine – prenehanje delovnega razmerja, odloženo za dobo 12 mesecev;

GROS Stanko – neprimeren odnos do sodelavca – javni opomin.

EMO – POSODA, d.o.o.

ŽIBRET Matjaž – zamujanja na delo – prenehanje delovnega razmerja, odloženo za dobo 6 mesecev;

GERŠAK Ivan – neopravičeni izostanki z dela – prenehanje delovnega razmerja, odloženo za dobo 12 mesecev.

EMO – KEMIJA, d.o.o.

FISTRICH Juraj – neopravičeni izostanki z dela – prenehanje delovnega razmerja, odloženo za dobo 12 mesecev.

EMO – INTE, d.o.o.

STERNAD Bojan – protipravno prilaščanje lastnine podjetja – prenehanje delovnega razmerja, odloženo za dobo 3 mesecev.

fotokronika

Poslovili so se

Tudi v preteklih mesecih se je od aktivnega dela v EMO poslovilo kar nekaj sodelavk in sodelavcev. Kot je ob takšnih priložnostih običaj so ožji sodelavci poskrbeli za poslovilno srečanje in seveda spominska darila, v večini primerov pa tudi za spominsko fotografiranje.



Betka POČIVALŠEK (7. 10. 1938) – EMO KONTEJNER, obrat odpreski. Zaposlena v EMO od 8. 3. 1962 do upokojitve 7. 10. 1991.



Karel POBIRK (11. 10. 1936) – POSODA, obrat kovinske predelave, izdelovalnica ročajev. Zaposlen v EMO od 15. 8. 1959 do upokojitve 14. 10. 1991.



Danica VIPOTNIK (22. 8. 1941) – POSODA, operativna priprava dela. Zaposlena v EMO od 6. 6. 1957 do upokojitve 1. 9. 1991.



Stanko SKAMEN (26. 7. 1936) – POSODA, obrat kovinske predelave. Zaposlen v EMO od 1. 10. 1956 do upokojitve 31. 7. 1991.



Amalija BRUMEC (11. 7. 1944) – POSODA, zavijalnica. Zaposlena v EMO od 4. 11. 1974 do upokojitve 31. 7. 1991.

Sporočila sodelavcev

Ob odhodu v pokoj se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem oddelka vlačilnica, obrata kovinske predelave POSODA, za praktično in koristno darilo, ki me bo vedno spominjalo nanje in na dneve, ki smo jih skupaj preživeli v dobrem in slabem, obenem pa želim vsem še veliko uspehov pri nadaljnjem delu.

Stanko SKAMEN

– 0 –

Ob odhodu v pokoj se zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem priprave dela, skladišča »export«, kakor tudi vsem ostalim za izkazano pozornost ob slovesu in poklonjeno darilo.

Vsem skupaj želim v prihodnje veliko sreče in delovnih uspehov.

Danica VIPOTNIK

– 0 –

Ob odhodu v invalidski pokoj se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem Energetske opreme Šentjur za dragoceno darilo in lepe želje. Vsem v kolektivu pa želim obilo zdravja, osebne sreče ter veliko delovnih uspehov.

Še enkrat hvala!

Jože LEŠEK

– 0 –

Ob odhodu v pokoj se vsem sodelavkam in sodelavcem emajlirnice (Posoda) iskreno zahvaljujem za spominsko darilo in lepe želje. Vsem skupaj želim v prihodnje še veliko sreče in uspehov pri delu.

Iva JAJČEVIČ

Zahvala sodelavkam in sodelavcem »grunt partije«

Človek šele ob odhodu iz svoje delovne sredine spozna navezanost na kolektiv, na sodelavke in sodelavce.

Ko sem po 30. letih trdega dela v EMO, ko smo v težkih delovnih pogojih ustvarjali za lepšo bodočnost, odšla v predčasen pokoj, sem šele dojela vso globino delavske povezanosti in solidarnosti.

Zahvaljujem se vsem iz »grunt partije« za pri srčno srečanje ob slovesu, ko smo si odkrito povedali vse o našem sodelovanju in o tem, kar nas je povezovalo.

V teh težkih časih je takšna toplina še kako pomembna, saj mi je dokaz, da sem še vedno, čeprav upokojena del Vas – svojega kolektiva. Želim vam vsem, da bi uspeli v boju za svojo tovarno in varno življenje, ki je odvisno od vašega dela.

Zahvaljujem se tudi za dragoceno darilo, ki mi bo drag spomin na vse vas, moje sodelavke in sodelavce.

Vaša bivša sodelavka
Marija MIRNIK

ZAHVALA

Ob boleči in nenadomestljivi izgubi drage mame

Ivane RAMŠAK

se iskreno zahvaljujema vsem sodelavkam in sodelavcem našega kolektiva, vodstvu EMA, delavcem podjetja LEVČEK ter predsedniku območnega sveta svobodnega sindikata za izraze sožalja, podarjeno cvetje in spremstvo na njeni zadnji poti.

Žaluoja hči Erna TOMINC
in sin Milan RAMŠAK

ZAHVALA

Ob boleči izgubi mojega očeta

Franca KRAJNCA

se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem EMO Kont., d.o.o. za izrečeno sožalje, denarno pomoč in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Žaluojači sin Franc KRAJNCA z družino

ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega moža

Jožeta KOPRIVŠKA

se iskreno zahvaljujemo za podarjeni venec ter spremstvo na njegovi zadnji poti.

Družina KOPRIVŠEK

ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega moža

Alojza AGREŽA

se iskreno zahvaljujem tovarni EMO za spremstvo na zadnji poti, prelep venec, posebno pa še g. Adolfo Žvižejcu iz skupnih služb za inovacije, za lep govor ob slovesu. Hvala vsem in vsakemu, ki ste ga v življenju spoštovali in imeli radi!

Žaluojača žena Slavka Agrež

ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega moža

Ludvika GORJUPA

se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem za izrečena sožalja, darovano cvetje ter prispevano denarno pomoč.

Žaluojača žena
Silva GORJUP

ZAHVALA

Ob boleči in nenadomestljivi izgubi drage mame in sestre

Helene MIKOLA
upokojenke EMO

se iskreno zahvaljujema vsem, ki so nama izrazili sožalje, darovali cvetje in jo pospremili na njeni zadnji poti.

Žaluojači sin Boris
in brat Ivan Sivka z družino

ZAHVALA

Ob boleči in nenadomestljivi izgubi dragih staršev

Hedvike in Jožeta ŽVEGLARJA

se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem POSODE za izraze sožalja in finančno pomoč.

Žaluojača hči
Jožica ŽVEGLAR

Humor

Janez je že kar precej v letih, ko ga službena pot zapele v eno od evropskih mest. In ker mu je ostalo nekaj dnevnic, jih je sklenil porabiti in spoznati kako je kaj v javni hiši.

»In koliko stane ta reč pri vas?« vpraša damo.

»Sto mark v postelji in 25 mark na tleh!«

Janez seže v žep in ji da stotaka.

Dama se nasmehne: »Aha, dedek, je v postelji že bolje, ali ne?«

»Kakšna postelja?« se razburi Janez, »štirikrat na preprogi!«



— Oprostite, na peti imate v nogavici veliko luknjo!
— Vem, to imam od varčevanja.



— Štrajk za višje plače?
— Ne, ampak prosija za isti namen!

xxx

Fant in dekle se sprehajata po parku. Ko gresta mimo skupine fantov, eden od njih zija v dekle in vzklikne:

»Oh, kako rad bi šel še enkrat s tabo v posteljo!«

»Kako to misliš, še enkrat?« ljubosumno zavpije dekletov fant.

»No mislim, enkrat sem si to že želel!«

xxx

Srečata se dve starejši prijateljici in ena od njiju reče:

»Današnja mladina pa je res bolj pokvarjena, kot smo bili mi in vedno slabše je z njo.«

Druga odgovori: »Prav imaš, človek bi moral biti mlad v sedanjih časih.«

xxx

Ireno je obiskal njen prijatelj. Naslednje jutro se mati jezi:

»Sovražim, da se v dnevni sobi kadi. Povsod po preprogi ležijo požgane vžigalice.«

»Saj nisva kadila, mama – midva sva samo od časa do časa pogledala na uro.«

xxx

»Jaz nikoli ne grem na avtomobilске dirke, kadar moj mož tekmuje,« pripoveduje žena starega avtomobilskega tekmovalca.

»Sém kar doma.«

»Potem se gotovo strašno treseš od strahu.«

»Pa še kako. Ves čas se bojim, da bo moral moj mož odstopiti in se bo nepričakovano vrnil domov.«

xxx

Janez je prepričal kolegico v pisarni, da je šla z njim v hotel. Po srečno prestani ljubezenski bitki, mu je kolegica rekla:

»A veš Janez, da si dosti boljši v postelji, kot pa to povsod pripoveduje tvoja žena...«

xxx

Ali veste, kakšna je razlika med teroristom in ženo?

S teroristom se lahko vsaj pogovarjaš...

xxx

»Ti, a res nimaš aidsa?« vpraša vsaj desetič fant mladenko.



PLAČE NE ZDRŽIJO KORAKA S CENAMI
— Zaboga, počakaj me vsaj za korak!

xxx

»Rad bi kupil kokoši... se ustavi kupec pri branjevki na tržnici.

»Izvolite, kar sami izberite izmed teh šestih.«

»Ne, ne... Rad bi tri najstarejše. Kar vi mi jih izberite.«

Branjevka jih res skrbno izbere, nato pa se oglasi kupec:

»Dobro, zdaj pa mi dajte druge tri.«

xxx

»Oče, kaj je to deficit?«
»To je situacija, ko imaš manj od tistega, kolikor si imel, ko nisi imel nič.«

xxx

»No, Toni, razloži mi, kaj je to materin jezik...«

»To je jezik, s katerim mama takoj utiša očeta.«

xxx

Pri zdravniku sredi noči zvoní telefon.

»Gospod doktor, pridite, prosim takoj! Naš sinek je požrl prezervativ!«

Zdravnik obljubi, da pride in ko je pripravljen na odhod, se spet oglasi telefon:

»Hvalabogu, gospod doktor, ni vam treba priti. Našli smo še en prezervativ.«

xxx



— Boš videl, ko bomo ostali vsi brez dela, bo prišlo spet do valikega zaposlovanja!

Ali poznate tri največje razvratneže v zgodovini?

Prvi: Leonardo da Vinci – pet let je delal na Mona Lisi.

Drugi: Hitler – celo Evropo je zapustil v »drugem stanju«.

Tretji: Napoleon Bonaparte – umrl je na Sv. Heleni.

xxx

»Ti povej mi no, ali se ti po ljubezenskem aktu še kaj pogovarjaš s svojo ženo?«

»Odkvisno od tega, če imajo v bližini telefon.«

xxx

»Gospod natakár, imate pritožno knjigo?«

»Oprostite gospod, mi smo restavracija in ne izposojevalnica knjig!«

xxx

»Halo, je tam otroški zdravnik? Poslušajte, naš otrok je pravkar pogoltnil vojaške naboje! Kaj naj storimo?«

»Pustite ga pri miru ležati in nihče naj ne stopi pred njega.«

xxx

Ferdo je bil zaradi očetovstva že četrtrič pred sodnikom.

Šodnik: »Zakaj si končno ne vzamete zakonske družice?«

»Sem že poskusil, pa se njihovi zakonski možje ne strinjajo.«

xxx

»Kaj pomeni ta ropot v kopalnici Mira?«

»To je vaša punčka, milostljiva gospa – škripa z zobmi.«

KAMBERŠKA POLITIKA



— Kaj ti je torej urkali?
— Ja, pa kaj, jaz grem naprej!

»Nesmisel. Otrok še sploh nima zob.«

»Škripa z vašimi, ki ste jih imeli v kozarcu.«

xxx

Študentka medicine svoji prijateljici:

»Kaj naj storim? ... Če pridno študiram dalje, bom nekega dne, takole čez osem, deset let gospodična doktor, če poročim šefa zdravnika, bom pa takoj gospa doktor!«

X

Brane razkazuje zaročenki Ljubljano.

»Draga, ali bi se hotela po Ljubljani peljati z lepim, velikim, zelenim mercedesom s šoferjem?«

»Zelo rada.«

»Dobro, se bova pa peljala z avtobusom.«

X

Sodelavec Vlado, ki igra tudi v zabavnem ansamblu si je na debelo namazal lase z briljantino in potem šel k frizerju. Ta si je ogledal njegovo glavo in vprašal:

»Če ste si prišli striči lase, ste prišli prav, če pa želite menjati olje, morate na bencinsko črpalko...«

Emajlirec

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

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