



Celje - skladišče
D-Per

III 19/1991



1119911148,6

COBISS

MERX VISTNIK

Glasilo delavcev sestavljenega podjetja Merx

Številka 6 - Leto XI - September 1991

Merx, sestavljeno podjetje sestavljajo: Avto Celje, Avto Tehnika Celje, Blagovni center Celje, Dravinski dom Slovenske Konjice, Gostinstvo in turizem Celje, Gostinsko podjetje Ravne na Koroškem, Kmetijska zadruga Celje, Kmetijska zadruga Laško, Kmetijska zadruga Slovenske Konjice, Korotan Ravne na Koroškem, Kozjak Radlje ob Dravi, Izžira Laško, Jelen Slovenske Konjice, Jelša Smarje pri Jelšah, Košenjak Dravograd, Lipa Sentjur, Meja Sentjur, Mlinsko predelovalno podjetje Celje, Mesarstvo Jurij Sentjur, Moda Celje, Potrošnik Celje, Potrošnja Zagorje ob Savi, Prodaja Šostani, Resevna Sentjur, RTC Golte Mozirje, Savinja Laško, Savinja Mozirje, Špiš Sentjur, Teko Celje, Tok Sentjur, Toper Celje, Trgovsko podjetje Radeče, Turist Nazarije, Zdravilišče Dobrna, Zila Slovenj Gradec, Izžaja enkrat mesečno. Ureja uredniški odbor: Jana Mladenovič, glavna in odgovorna urednica; člani: Danica Dosedla, Zdenka Mažgon, Darinka Oset, Zdenka Zimšek. Tehnični urednik: Marjan Ivanuš, ČZP Enotnost, Ljubljana, Dalmatinova 4. Naslov uredništva: Merx, sestavljeno podjetje, ul. 29. novembra 16, 63000 Celje - telefon (063) 21-352. Rokopisov in slik ne vračamo. Po sklepu republiškega komiteja za informiranje je Vestnik Merx oproščen plačevanja davka, sklep št. 421-I/72. Tiska tiskarna Ljudska pravica, Ljubljana.

SPOŠTOVANI BRALCI!

VSEM, KI ME ŠE NE POZNATE, SE
ŽELIM PREDSTAVITI.

SEM PRAKTIČNA, SAJ OB MENI NI
TREBA S SEBOJ NOSITI VELIKO
DENARJA.

SEM ZANIMIVA, SAJ LAHKO Z MANO
DVIGNETE DENAR.

SLUŽIM IMAGEU MERXA IN BOM
ŠTEVILNIM KUPCEM V POMOČ PRI
NAKUPIH.

SEM KARTICA MERX.



Več o meni preberite na 4. in 5. strani
časopisa.

Dobrna: Sezona v senci premirja

Čeprav se razmere počasi
normalizirajo, pa zgubljenega
števila nočitev v juniju in juliju
ne bo mogoče nadomestiti.

Padeč nočitev je še posebno
zaznaven pri zasebnih oddajal-
cih turističnih sob, kjer so bili
gostje v teh mesecih predvsem
iz Vojvodine in Slavonije.
»Razmere nam ne dopuščajo,
da bi odšli na pot,« se oglašajo

po telefonu. Če Bog da, se vidi-
mo drugo leto. Niso redki pri-
meri, ko po 20 ali še več letih že
kar pristnih družinskih vezi in
poznanstev, ne morejo priti na
dopust na Dobrno.

Delo mora vseeno naprej, je
pa ob manjšem dotoku sredstev,
turistične takse, razumljivo več
težav. Trudimo se, da bi kraj ne
bil nič slabše urejen kot druga
leta. Z nekoliko okrnjenim pro-
gramom smo spravili pod stre-
ho tudi prireditve NOČ POD
KOSTANJ in odprli vilo HI-
GIEO in HIŠO NA TRATI. Oba objekta pomenita novih
100 ležišč, že kar visoke kvalite-
te in že sprejemata prve goste.
Zasedenost zdraviliških zmog-
ljivosti je, ko to pišem,
85-odstotna. V vili HIGIEA,
kjer je tudi poročna dvorana,
smo bili že priča prvi slovesni
poroki.

Dobro je uspela lovsko-
strelska prireditev pri LOVSKI
KOČI nad Dobrno. Lovska dru-
žina se tudi sicer vključuje v tu-
ristično ponudbo kraja. V avgu-
stu napovedujejo prireditve še
gasilci. Nastopi s koncerti in
drugimi skupinami v zdraviliški
dvorani pa se vrstijo po že ute-
čenem programu.

Je že tako, domači gost, ki bo
letos najboljši gost, naj bo dele-
žen enakih ugodnosti kot tujci.

Na celjskem gradu so odprli kuhinjo

Le nekaj dni pred otvoritvijo
celjskega obrtnega sejma so na-
jemniki starega gradu, v kate-
rem so uredili lepo restavracijo,
odprli tudi kuhinjo.

Restavracijo so odprli že pred
nekaj meseci, otvoritev kuhinje
pa se je zavlekla tudi zaradi
izjemno zahtevnih del. Kuhinja
je namreč narejena na podstreš-
ju.

Tako bo Celje odslej bogatej-
še za še eno turistično ponudbo.
S specialitetami, ki jih bo ponu-
jala ta kuhinja, se želijo meriti s
kakovostjo gradu Tabor Laško.

O tem, ali jim bo to uspelo, se
prepričajte sami.

-ar

Anton Mogu

V Potrošniku se trudijo

Obnovili so market

Potrošnik Celje oskrbuje z ži-
vili in drugimi izdelki za vsak-
danjo rabo prebivalcev Celja in
okolice.

V svojih razvojnih na-
črtih si je postavil visoke cilje,
vse v želji, da bi bila preskrba
občanov nemotena in kar se da
kakovostna. Kajti analize in ra-
ziskave so pokazale, da si kupci

želijo nove, sodobne oblike po-
daje.

Kljub temu, da tudi v tem po-
djetju ne ostane dovolj sredstev
za obnovo, so pri tem dokaj us-
pešni. Obnavljajo prodajalno za
prodajalno. Tako so pred krat-
kim prenovili market Vojnik s
pripadajočim bifejem. To na-
ložbo so imeli v načrtu že dolga

leta in je Potrošnika stala kar 4
milijone dinarjev.

Z obnovo marketa v Vojniku
so pridobili 70 kvadratnih me-
trov skladiščnih površin in 40
kvadratnih metrov prodajnih
površin. Da je bil market resnič-
no potreben obnove, pove tudi
podatek, da so zamenjali vso
opremo, hladilno tehniko, elek-

trično napeljavo, tla, centralno
ogrevanje in drugo. Bife, ki jim
prinaša precejšen del dohodka,
so povsem prenovili.

Tudi posnetek nam pove, da
je v Vojniku naenkrat »zrasla«
povsem nova stavba, ki jo v pri-
hodnjem letu čaka še obnova
zgornjega, tekstilno tehničnega
oddelka.



Vila Higiea in Hiša na trati

100 novih ležišč na Dobrni - čestitka zdravilišču

2. avgusta je na Dobrni slo-
venski turistični minister g. Paš
odprl dva izredno lepa turistič-

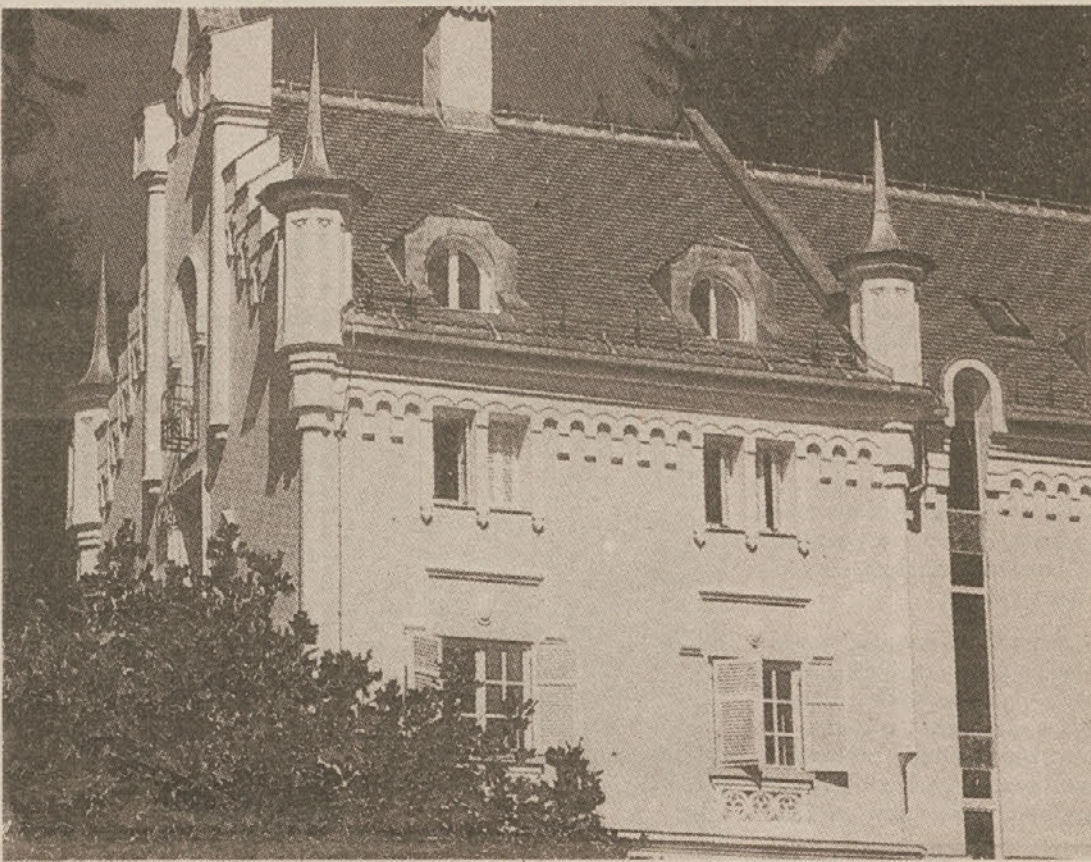
na objekta: vilo Higiea, z vso
okrasno gradbeno in arhitekturno
strokovnostjo obnoven

objekt, ki ga je zgradil takratni
zdraviliški ravnatelj dr. Koto-
witz leta 1855. Vila premore 65

ležišč v najsodobneje urejenih
sobah. Objekt ima družabne
prostore, zajtrkovalnico, poročno
dvorano in topliško (vinsko)
klet, pa prekrasno teraso pod
stoletno sekvojo. Drugi objekt je
zgradba, ki je služila najprej tu-
rizmu, nato pošti, pa stanoval-
cem.

Dobila je spet svoje staro ime
Hiša na trati - sedaj sodoben
apartmajski objekt s 30 ležišči.
V pritličju bodo uredili posebno
zdraviliško ponudbo, imenova-
no Vital. Obnovitvena dela so
veljala 5.500.000 DEM. Ob
otvoritvi je nastopila godba iz
Trbovelj z mladimi mažoretka-
mi, ki so s prikupnostjo pozele
prisrčen aplavz. K slovesnosti
sta dodala svoj delež zdraviliški
pevski zbor in direktor g. Stane
Bizjak, ki je v slavnostnem go-
voru orisal zgodovino, obnovo
in finančno konstrukcijo,
5.500.000 DEM za oba objekta,
ki jih je zbralo Zdravilišče s so-
vlagatelji in delno tudi z izvajal-
ci.

Popoldne in naslednji dan so
sledile še razne prireditve, tudi
prva poroka v vili Higiea, ki so
jih sklenili s tradicionalno No-
čjo pod kostanji.



Deset let med nami

Blagovnica Nova vas

Verjetno se vsi še prav dobro spominjamo, kako svečano je bilo ob otvoritvi blagovnice Nova vas. Bil je lep dan, zastave so vihrale, godba na pihala je že v zgodnjih jutranjih urah privabila množico ljudi. Svojemu namenu je nov objekt predal sam župan mesta Celja. Pa vendar je od takrat minilo že dobrih deset let. Ko danes vstopiš v dobro založeno blagovnico, srečaš obraze, ki si jih spoznal že pred desetimi leti. Zvesti so ostali svojim kupcem. Trudijo se, da bi ustregli vsaki njihovi želji. Zato veljajo naše čestitke ob tem jubileju prav njim, z željo, da bi ostali še naprej z nami in med nami.

Z nami so se danes pogovarjali Peter Golež, vodja oddelka živil, Mirko Vodovnik, vodja tehničnega oddelka in Romana Jurša, vodja tekstilnega oddelka blagovnice. Naj povemo še to, da so vsi trije dolgoletni delavci Merxa in Potrošnika, da so vsi trije svoj prvi delovni dan pričeli prav v Merxu.

Kakšen je vaš kupec in kako ugotovljate in zadovoljujete njegove potrebe? Kako se kupcem prilagajate, saj je danes velika razlika med kupci?

Mirko Vodovnik: »K nam zelo veliko prihajajo kupci iz drugih krajev in mest, predvsem iz Maribora, zato ponudbo prilagajamo predvsem zahtevam mestnega kupca. Skrbimo za kakovostno blago, zelo veliko ga imamo iz programa Candy. Ob kakovosti pa imamo še vodilo: sprejemljive cene. Pri tem se trudimo, da smo boljši od konkurence. Pri svojem delu težimo k pravilnemu seznanjanju našega kupca. S tem ko mu predstavljamo novosti, ga tudi izobražujemo, privzgapamo določeno potrošniško kulturo. Sem sodi tudi svetovanje.«

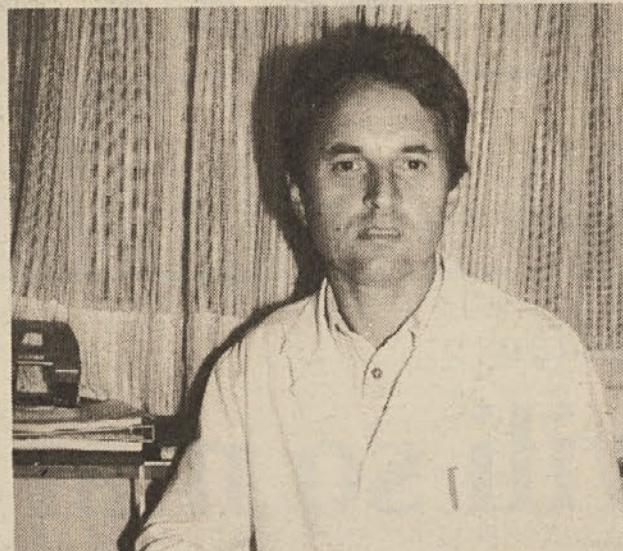
Zelo pomembno je, da poznamo nakupovalne navade kupca. Kako jih spoznavate, na kakšen način jim sledite, kako kupca »vodite«?

Peter Golež: »Naše osnovno vodilo je: prodajalec je tisti, ki ne samo prodaja, pač pa tudi spremlja in analizira želje kupca. Nato da tudi pobude in predloge, kaj še nabaviti, pripraviti in ponuditi v naših trgovinah. Menimo – to pa nam potrjuje tudi praksa – da je prodajalec tisti, ki mora biti stalna povezava med podjetjem in kupcem, torej med kupcem in našim podjetjem ter med našim podjetjem in proizvajalcem blaga.«

Kaj pa vaš odnos, rekla bi »posredništvo« v vlogi zaščite kupca pred proizvajalcem, v vlogi tistega, ki skrbi, da je na trgu ponujena kakovost?

Romana Jurša: »Reklamacije in drugo, kar sodi v ta krog, uspešno rešujemo, saj menimo, da kupec ni kriv, če je blago pokvarjeno ali kakorkoli drugače manjvredno. Mi kupljeno blago v takšnem primeru zamenjamo. Če blaga ne zamenjamo, pa ga dostavimo na servis ali podobno – skušamo rešiti problem kupca.«

K tekočemu delu, vsakodnevni stiku s kupcem, prodajalju, zadovoljevanju kupčevih potreb sodi tudi razmišljanje, iskanje in potrjevanje strahotije za jutri, najsi gre za ponudbo ali za izobraževanje?



Peter Golež



Romana Jurša



Mirko Vodovnik

Peter Golež: »To vprašanje lahko razdeliva na dve. Eno je odnos zaposlenih, prodajalcev do kupcev, drugo pa so medsebojni odnosi v poslovnih enotah ali v trgovini in podjetju. Kakorkoli: gre za dvojno področje dela, poslovanja, sodelovanja. Dejstvo je, da moramo skupaj dobro delati. Prav zaradi tega moramo posebno pozornost nameniti izobraževanju.«

Mirko Vodovnik: »Mislim, da ima Peter prav. Konflikti v skupinah vsekakor slabo vplivajo na odnose prodajalec-kupec. To ima lahko slabe posledice tudi na trgu. Ljudje se med seboj poznajo, med seboj se veliko pogovarjajo in osebni stiki ima dokajšnjo težo. Lahko se zgodi, da v trgovini izgubiš ugled, ljudje se ne vračajo... Zato skušamo naše medsebojne odnose posebej gojiti, predvsem med seboj v kolektivu in seveda navzven z našimi kupci.«

Romana Jurša: »Pri tem je še vedno nekaj težav, nekatere so celo vse pogostejše: nizka življenjska raven zaposlenih, padanje kupne moči, problemi z poslovanja družinskih članov, kar vse slabo vpliva na človeka.«

Trgovci v svetu so ugotovili, da se morajo izobraževati.

Romana Jurša: »Mislim, da smo v Potrošniku uredili in preuredili skoraj vse trgovine, ki so bile za kupca že kar »preživele«. Sedaj bi morali na prvo mesto postaviti izobraževanje v okviru našega podjetja. Najprej bi morali izobraziti in vzgojiti tiste, ki vodijo posamezne enote, da bi znali bolje poslušati drug drugega, da bi prihajalo do sožitja in da bi človek čutil, da tudi njegova ideja nekaj pomeni, da pomeni nekaj dobrega za kolektiv. Skratka: človek mora čutiti, da je med sodelavci potreben, sprejet, kar je osnovno vodilo. Seveda pa je vse to tudi odvisno od človeka samega, njegovih motivov in interesov.«

Mislim, da so imeli moji sogovorniki v mnogočem prav. V časih, ko prehajamo iz bivšega sistema upravljanja in dela v novi – tržni sistem in tržne razmere, se bo lahko obdržal le tisti, ki bo dober, na trgu kakovosten in konkurenčen, in to ne samo v ponudbi blaga, pač pa tudi v odnosu do kupca: v načinu, kakovosti svetovanja in postrežbe. To je ena bistvenih zahtev.

V. M.

Novosti v Merxovem Izobraževalnem centru

Počitnice so za nami. Odprla so se vrata šol, prav tako pa je tudi Merxov izobraževalni center za mesec september in oktober pripravil vrsto zanimivih tečajev in seminarjev, pa tudi izlete.

Tako se lahko vpišete v začetni in nadaljevalni računalniški in strojeopisni tečaj, stenografski začetni tečaj, obnovitveni tečaj za higienski minimum in iz varstva pri delu, začetne in nadaljevalne tečaje tujih jezikov.

Vsak posamezni tečaj se bo pričel takoj, ko bo dovolj prijavljenih kandidatov.

Naj povemo še to, da po končanem tečaju udeleženci prejmejo verifikirano potrdilo o opravljenem tečaju, da tečaje in seminarje vodijo priznani strokovnjaki ter da lahko za posamezni tečaj dobite tudi ustrezno literaturo, ki pa jo morate plačati.

Za plačilo tečajev nudi Merxov izobraževalni center nekaj ugodnosti. Ceno tečaja lahko plačate v dveh ali treh obrokih, lahko tudi s čeki. Podjetjem, ki bodo na posamezen tečaj poslala več kandidatov, pa Merxov izobraževalni center nudi še poseben popust, in sicer 10 % pri ceni za vsakega nadaljnjega kandidata.

Na koncu omenimo še dva izredno zanimiva seminarja. Dne 22. in 23. oktobra bo v hotelu Zdravilišča Dobrna seminar »Računovodstvo in finance v

malem in srednje velikem podjetju«, ki je namenjen predvsem strokovnjakom, zaposlenim v računovodstvu (prijava za ta tečaj sprejemajo do 10. oktobra). Seminar »Sodobni marketing za neekonomiste« od 14. do 18. oktobra pa je namenjen vsakomur, ki se srečuje z vpraša-

njem, kako spraviti na trg izdelke in storitve. Tudi za ta seminar sprejemajo prijave do 10. oktobra na vam že znano telefonsko številko 29-324 ali 21-352 h.c. Na ti dve telefonski številki se lahko prijavite tudi za vse druge programe izobraževanja.

Republiški organi ne mirujejo

Zopet so se sestali gostinci

Osemnajstega je bila v Ljubljani seja izvršnega odbora dejavnosti gostinstva in turizma Slovenije.

Obpravnavali so analizo pogojev in rezultatov poslovanja dejavnosti gostinstva in predlog ukrepov za preživetje dejavnosti.

Pomembna je bila tudi razprava o organizaciji turistične promocije Slovenije. Predviden je avstrijski koncept organizacije turistične promocije, ki predvideva javno službo, financirano od vlade in zbornice.

Oživitve mesta

Boljša ponudba gostincev

Že dolgoletna tradicija je, da celjski gostinci, tudi naši, med obrtnim sejmom prispevajo k oživitvi mesta z dodatno gostinsko turistično ponudbo. Ponavadi so lokali takrat odprti dlje kot sicer, v dodatno ponudbo pa so vključene predvsem hotelske hiše.

V času obrtnega sejma je ho-

tel Merx ponudil posebno kuhinjo: jagnjetino, divjačino, kozličje meso in vrhunska vina.

Prav tako je bila popestrjena tudi ponudba v krajih izven celjske občine. V motelu Šentjur so poskrbeli za prenočevanje gostov, ki so prišli na sejem v Celje iz drugih krajev.

Turist Nazarje

Začasno so rešili problem direktorja

Delavski svet gostinskega podjetja Turist Nazarje je po odločitvi novo izvoljenega direktorja, da te funkcije ne sprejme, sklenil za v.d. direktorja začasno, po pogodbi imenovati Žareta Frančeskin. Ta je sicer zaposlen v Holdingu, kjer je direktor poslovne skupnosti za gostinstvo in turizem. Dolžnost v.d. direktorja je prevzel že prvega avgusta. Kot pravi, bo tokrat aktivno kadrovanje direktorja steklo skupaj z izvršnim

svetom občine Mozirje. Tako bi novi direktor lahko prevzel posle že prvega oziroma najkasneje petnajstega oktobra.

Upajmo, da bo tokrat več sreče in da bo novo izvoljeni direktor ostal v firmi daljše obdobje, kar je izredno pomembno za zagotovitev razvoja firme, nam je dejal gospod Frančeskin, ki si prizadeva, da bi podjetje to vmesno obdobje kar najbolj uspešno preživel.

-ar

Keltska salama

Verjetno se še prav dobro spomnite nagradnega natečaja podjetja Jurij iz Šentjurja, ki smo ga objavili v eni izmed splošnih števil Vestnika. Želeli so pomoč pri izbiri imena za svoj nov proizvodni artikel in najuspešnejšemu obljubili denarno nagrado v vrednosti 6.000 dinarjev.

Podjetje je do predpisanega roka prejelo devet predlogov. Razpisna komisija se je po temeljitih premislekih odločila za predlog Marije Kreuh iz Šentjurja, ki je za novi izdelek ponudila ime KELTSKA SALAMA. Marija si je tako pridobila denarno nagrado v vrednosti 6.000 dinarjev.

Slaščičarna, ki se lahko primerja s tujino

Gostinsko podjetje Bistra Ravne na Koroškem je v sklopu hotela oziroma prostorov, kjer je bil duty free shop, odprla novo slaščičarno z več kot 70 sedeži in vrtom.

Vsa oprema je uvožena iz Ita-

lije, prav tako tudi drobni inventar. Instalacija je vredna nekaj manj kot tri milijone dinarjev.

Če se boste odločili za obisk tega prijetnega lokala, vas bodo gostinci postregli z odličnimi

slaščicami in sladoledom z izredno pestro izbiro. Sedeti v tej slaščičarni je pravi užitek, saj se v postrežbi, izbiri, dekoraciji in priboru, ne razlikuje od tujini.



Zasedal je upravni odbor Holdinga

Največ govora o lastninjenju in denacionalizaciji

Zakon o lastninjenju in denacionalizaciji je v zadnjem času osrednja tema številnih pogovorov. To je tudi razumljivo, saj gre za zakon, ki bo lahko bistveno spremenil način življenja pri nas. Tudi na zadnji seji upravnega odbora Merx holdinga je bil govor o tem. Največ pripomb je bilo izrečenih na odvajanje kupnine od delavskega kapitala v sklad države. Zato so se dogovorili, da se takoj sestane tričlanska komisija in pripravi konkretne amandmaje. Vodil jo bo republiški poslanec Franc Ban, ki bo amandmaje tudi predstavil v skupščini.

Razvojni inženiring oziroma direktor firme gospod Strašek je glede na zakon o stanovanjih in načinu gospodarjenja s stanovanji dal pobudo, da bi njihova firma upravljala in morebiti organizirala prodajo stanovanj za ime lastnika. Ker je bila ta pobuda na seji upravnega odbora sprejeta, priporočamo vsem zainteresentom, da se povežejo z Razvojnimi inženiringom.

V nadaljevanju je gospod Jože Gračnar ponovno podrobno obrazložil postopek registracije Merx holdinga. Po razpravi, ki se je dotaknila tudi še nekaterih drugih vprašanj, je bilo sprejetih

več ciljev. Vsi se nanašajo na kvaliteto in nemoteno delovanje holdinga.

Člani upravnega odbora so se seznanili tudi s programom prodajnega centra v Ljubljani, kate-rega investor je firma Merx Evrodan. Ta nastaja v prostorih Javnih skladišč v Ljubljani; imel bo 1600 kvadratnih metrov površine v zgornjem delu hale in 800 kvadratnih metrov v spodnjem delu hale. Gre torej za kar veliko površino, na kateri bi lahko na ljubljanskem področju predstavili štajersko oziroma Merxovo ponudbo blaga.

Iskanje novih programov

V zadnjem času smo doživeli in preživeli resnično veliko stvari: poplave, vojno, neurja... Vse to je pustilo posledice, tudi v gospodarstvu. Nekatera podjetja se le s težavo »prebijajo« iz dneva v dan, iz meseca v mesec. Še posebno v zadnjem času, ko je padla kupna moč. Ljudje nimajo več denarja, vedno več je brezposelnih, še posebno v našem »celjskem bazenu«.

Vse te okoliščine so vplivale tudi na upadanje prometa v podjetju Teko in na bistveno spremembo strukture prodaje. Direktor Alojz Forštnar nam je povedal, da močno upada prodaja tekstilnega blaga, raznovrstnega tehničnega blaga. Ljudje kupujejo samo še tisto, kar nujno potrebujejo za vsakdanje preživetje in v kar jih »prisili«

kdo drug. Tako so v zadnjem času zelo veliko potrebščin prodali za šolo in blago za ozimnico.

Na vprašanje, kje vidijo rešitev za podjetje, mi je direktor Alojz Forštnar odgovoril: »V iskanju novih programov.« Predvsem bodo razvijali tiste blagovne skupine, ki so še vedno zanimive za širši krog potrošnikov in ki jim pustijo vsaj neko razliko v ceni. To blago bodo ponudili tudi pod ugodnimi kreditnimi pogoji, s 50-odstotno nižjo obrestno mero, kot je trenutno v bankah. V načrtu imajo tudi nekatere novosti na področju prehrabnih proizvodov in blaga iz uvoza, predvsem otroških igračk in gospodinjskih potrebščin iz Italije. Prav v kratkem boste lahko v Teku kupili tudi plašče, bluze

in krila iz Francije po zelo ugodnih cenah. Ja, prav ste prebrali. Če ste zainteresirani, pohitite, kajti »francoska roba« bo v omejenih količinah. V blagovnici T lahko kupite tudi italijanske moške čevlje po zelo konkurenčnih cenah. V pritličju si lahko povečate barvne fotografije svojih najbližjih. V oktobru pa boste v blagovnici lahko že kupili najmodernejšo računalniško opremo in se spoznali z novo turistično agencijo Palma.

Za konec bi lahko zapisali: vsak dan nekaj novega v Teku. In tako je tudi prav. Prodajaj tisto, kar išče kupec, prilagajaj se tržišču, in ne more ti iti tako slabo. Tega načela se vodstvo v Teku prav dobro zaveda in prav zaradi tega še vedno kljub vsak dan bolj zaostrenim pogojem gospodarjenja »živijo«.

Zvestoba nagrajuje

Prizadevni Laščani so morali zaradi povojnih razmer tradicionalno prireditel Pivo in evetje, ki naj bi bila sredi julija, prestaviti na zadnje dni v avgustu in prvi dan v septembru. Program so sicer skrajšali, vendar so bili obiskovalci, ki se jih je tudi letos zbralo blizu sto tisoč, s prireditvijo zelo zadovoljni.

V prireditvi se je letos vključilo tudi podjetje Izbira. V celotredenski akciji Zvestoba nagrajuje je vsak kupec blaga v vrednosti nad tisoč dinarjev prejel nagradni listič. Izpolnjenega s svojimi podatki je oddal v boben. Do konca akcije, bila je v soboto dopoldne, vodil pa jo je znani moderator Bogdan Barovič, se je v bobnu nabralo kar veliko nagradnih lističev.

Med programom plesne skupine Stil iz Radencev, ko so obiskovalci lahko tudi poskušali proizvode Radenske, in med številnimi šaljivimi igrami Tobačne tovarne iz Ljubljane, je mali Blaž skupaj s povezovalcem programa izžrebal šestdeset lepih nagrad. In kam so šle prve tri nagrade? Tretjo nagrado, darilno košaro podjetja Izbira, je prejel Vlado Plahuta iz Kalobja, drugo nagrado, žensko

kolo, je prejela Milena Počivalšek iz Rimskih Toplic, prvo nagrado, barvni televizor, pa je prejela Marina Urbanc-Mokotar iz Dola pri Hrastniku. Škoda le, da žrebanju nobeden od prvih treh nagrajencev ni prisostvoval. Za konec povejmo še, da so tokrat več sreče pri žrebanju imele ženske. Se ve, kdo hodi v trgovino!

Mali Blaž žreba nagrajence



Plesna skupina Stil iz Radencev



Celjski Pigal prenavljajo

Kdo ne pozna dvajset let starega Pigala! Pa ne francoskega, ampak celjskega na Ljubljanski cesti. Ta nekdanji zelo priljubljen lokal celjskega gostinstva, se je z leti »izžrpal«, tako kar zadeva njegovo opremo kot tudi ponudbo. Dokončno pa ga je uničila zadnja poplava.

V vodstvu podjetja so vrednost naložbe ocenili na kar 2 milijona dinarjev, zato so se odločili za etapno obnovo. Najprej bodo preuredili strop z ventilacijo, na novo uredili sanitarije in zamenjali opremo, predvsem sedežni del. V drugem delu ob-

nove pa bodo zamenjali še točilno mizo in uredili zasteklitev.

Vsi projekti so že narejeni. Sedaj zbirajo ponudbe in v začetku oktobra bi že lahko začeli obnovo. Vsa dela bodo tako pripravljeni, da bo restavracija Pigal zaprta vsega samo tri do štiri dni.

Ker bodo restavracijo popolnoma obnovili, so se v vodstvu odločili tudi za nekoliko spremenjen program ponudbe. Pigal naj bi bil v prihodnje nekakšne vrste bistro, v katerem si bo gost lahko naročil tudi nekaj hrane, predvsem prigrizkov. Zelo bogat pa bo tudi slaščičarski del.

Smučarske karte so že v prodaji

V rekreacijsko turističnem centru Golte so že pričeli s predprodajo sezonskih kart in obveznic. Obveznice so pomenljive, kajti tisti, ki so jih kupili že v lanskem letu, vedo, da smučanje s kuponi obveznice pomenijo znižanje osnovne cene za 50 odstotkov. Cene, izražene v DEM, se bodo v letošnjem letu oziroma smučarski sezoni 91/92 gibale podobno kot v lanskem letu. Tako bo dnevna karta stala 20 DEM, z nakupom obveznice, na kateri je 20 kuponov, pa bo cena dnevnega smučanja stala 10 DEM.

Obveznica za odrasle je vredna 4.600 dinarjev, za otroke je

cenejša in stane 3.200 dinarjev. Ker je število obveznic, ki jih bo center prodal, omejeno, 650 za odrasle in 350 za otroke, se spleča pohiteti. Vse druge ugodnosti in prednosti nakupa obveznice veljajo, kot so bile postavljene z izdajo obveznic že v lanskem letu.

Cena sezonske karte, ki velja tako poleti kot pozimi, je 10.000 dinarjev za odrasle in 7.000 dinarjev za otroke.

Zima se približuje, zato nikar ne odlašajte z nakupom kart, posebej če ste smučar in ljubitelj ponudb RTC Golte, ki bodo letos še boljše, pripravljenih pa je tudi nekaj novosti.

-ar

Mednarodni obrtni sejem

Letos je bil v Celju od 13. do 22. septembra že 24. mednarodni obrtni sejem. Vsa ta leta se je sejem razvijal in tako postal mednarodni. Je tudi osrednja obrtna prireditel dežel Alpe-Jadrana.

Tudi letos je bilo na njem okoli 2000 razstavljalcev iz domovine in tujine. Razstavljali so na 40 tisoč kvadratnih metrih razstavnih površin. Sejem je obiskalo približno 2000 tisoč obiskovalcev, od tega približno 70 tisoč poslovnežev.

Sejem ni omogočal samo predstavitev proizvodnje oziroma storitev, temveč je dal tudi celovite in kakovostne tržne informacije. Tako sta se zopet srečala ponudba proizvodov in storitev ter povpraševanje. Najmočnejše so bile zastopane kovinsko predelovalna, lesno predelovalna, elektro, tekstilna in gradbena dejavnost. Sejem so spremljale strokovne in druge prireditve z udeležbo poslovnih ljudi na mednarodni ravni, vključno z uglednimi gospodarstveniki.

SLOVENIJA MOJA DRŽAVA

Pred nami je kartica Merx. Dolgoletna ideja in želja številnih kupcev se je uresničila. Že čez nekaj dni bodo prvi uporabniki kartice Merx lahko kupovali na okrog 200 do sedaj znanih prodajnih mestih. Pri uresničitvi tega projekta so s svojim delom veliko pripomogli Anton Guzej, Bojana Hudej, Metka Petek-Šolinc in Slavko Terče.

Zato smo prav njim namenili uvodni del tega prispevka. Hoteli smo namreč iz »prve roke« izvedeti kar največ o pogojih, uporabi in pravilih blagovno denarne kartice Merx.

Kdo vse bo lahko imetnik oziroma uporabnik kartice Merx?

Bojana Hudej: »Kartico Merx bo lahko imela vsaka polnoletna oseba s stalnim prebivališčem v Republiki Sloveniji, ki bo izpolnila pristopno izjavo oziroma vlogo za izdajo kartice Merx in seveda izpolnjevala vse pogoje ter sprejela pravila poslovanja s kartico Merx.«

V pravilih piše, da bo o uporabnikih kartice odločala posebna komisija po poslovniku in po lastni presoji. Ali bo premoženjsko stanje prosilca zelo vplivalo na končno odločitev komisije?

Metka Petek-Šolinc: »Za pridobitev kartice Merx vsekakor ne bo glavni kriterij premoženjsko stanje prosilca, ampak stalna zaposlitev in pa seveda višina osebnega dohodka.«

Ali bo treba za pridobitev kartice plačati članarino?

Slavko Terče: »Za izdajo in uporabo kartice Merx bomo zaračunali enkratno vpisnino v višini 150,00 dinarjev in vsakoletno članarino. Ta trenutno znaša 300,00 dinarjev. Ob morebitni devalvaciji pa bomo članarino tudi mi primorani povečati.«

Vemo, kdo je lahko uporabnik kartice, kakšni so pogoji za pridobitev. Mogoče bi sedaj kaj povedali o prednostih kartice Merx.

Tone Guzej: »Teh je vsekakor veliko. Mislim, da je zelo pomembno, da je kartica Merx blagovno denarna kartica. Z njo bo namreč mogoče dvigovati tudi gotovino – denar. Takšne kartice v Sloveniji še ni. Ugodnost je tudi petnajstdnevni zamik plačila, uporaba limita in ugodne obrestne mere. Kartica Merx je tudi ena izmed redkih kartic, s pomočjo katere bo uporabnik lahko kupoval prehrambeno blago.«

Ali bomo s kartico Merx lahko dvigovali neomejeno zneske

denarja oziroma kupovali blago, ki bo vredno tudi več deset milijard dinarjev?

Bojana Hudej: »Če bo uporabnik kartice imel kritje na računu svoje kartice, bo lahko nakupoval v neomejeni vrednosti, seveda s preverjanjem stanja na računu. Brez preverjanja stanja pa bo možen nakup blaga do vrednosti 3.000 dinarjev. Najmanjši znesek za nakup s kartico Merx pa bo 500,00 dinarjev.«

Kako pa je z limitom za uporabnika kartice?

Metka Petek-Šolinc: »Na začetku bomo vsakemu uporabniku kartice Merx odobrili limit v višini 5.000 dinarjev. Po preteku trimesečnega poslovanja pa bo komisija po vnaprej določenih kriterijih vsakemu posamezniku sproti določala limit. Ta bo precej odvisen od uporabnikovega poslovanja s kartico Merx.«

Kartica Merx bo nudila petnajstdnevni zamik plačila. Ali bo moral njen uporabnik sam plačati ali kakšen bo postopek?

Slavko Terče: »Lastnik kartice, to je v našem primeru Merx banka, bo uporabniku kartice za posamezne nakupe blaga nje-

gova sredstva zmanjšala 15. dan po nakupu.«

Kakšne pa bodo obresti?

Bojana Hudej: »Pozitivno stanje na kartici se bo mesečno obrestovalo po obrestni meri, ki velja za a vista (na vpogled) sredstva hranilnih vlog pri Merx banki. Prekorčena sredstva na kartici do višine odobrenega limita se bodo mesečno obrestovala po negativni obrestni meri, ki jo bo določila Merx banka. Prekorčitev sredstev odobrenega limita pa ne bo dovoljena. V primeru, da bo do takšne prekorčitve prišlo, bomo uporabniku zaračunali dodatne negativne obresti ali pa mu bomo kartico odvzeli.«

Povprašala bi še o organizacijsko tehničnih stvareh: kje bo sedež, kje bo mogoče dobiti vlogo za kartico Merx in podobno.

Metka Petek-Šolinc: »Za kartico Merx bo organizirana posebna služba v okviru sektorja hranilništva. Sedež bo v Ulici Ivanke Uranjek 4 v Celju, kjer je že sedaj naša agencija. Pristopne izjave bodo zainteresenti lahko dvignili na vseh prodajnih mestih, v agencijah in na vseh blagajnah Merxove banke. Vsak uporabnik bo kartico prejel po pošti. Več podrobnosti o izgubi ali prenehanju uporabe

kartice pa si bo lahko vsak uporabnik prebral v pristopni izjavi.«

Trenutno je znanih že dvesto prodajnih mest, kjer bo mogoče kupovati s kartico Merx. Katera podjetja sodelujejo?

Slavko Terče: »Potrošnik, Teko, Moda, Metro, Jelša, Dravinjski dom, Savinja Mozirje, Radeče, Zila, Izbira in Avtotehnika.«

Veliko smo izvedeli. Morda bi za konec povedali še, zakaj ste se v Merx banki odločili za izdajo kartice Merx?

Anton Guzej: »Mislim, da je Merx banka edini povezovalni dejavnik med staro in novo obliko organiziranosti Merxa. S kartico Merx, ki smo jo ponudili, se bo vsekakor krepila ekonomska moč podjetij, in sicer s povečano prodajo blaga. S tem se bo povečala tudi konkurenčna moč podjetij. Po drugi strani pa smo s kartico Merx želeli svoje zveste varčevalce nagraditi z nekaterimi ugodnostmi pri nakupu blaga. Z njo bodo naši varčevalci lahko tudi dvigovali gotovino. Skratka, Merx banka bo s svojim poslovanjem na ta način tudi varovala interese svojih dolgoletnih komitentov – članic Merx banke.

J. M.

kM
blagovno-denarna
kartica

RTC GOLTE

CENA SEZONSKE SMUČARSKÉ KARTE

Odrasli 10.000 din
Otroci 7.000 din
Rok plačila: 1. oktober

CENA OBVEZNICE

Odrasli 4.600 din
Otroci 3.200 din
Število obveznic je omejeno (650 odrasli, 350 otroci)
Rok plačila: 50 % 1. oktober, preostalo na dva čeka

CENA DNEVNE KARTE

20 DEM po borznem tečaju

PREDNOSTI KARTICE MERX

DVIG GOTOVINE

15-DNEVNI ZAMIK PLAČILA

UPORABA LIMITA

UGODNE OBRESTNE MERE

PLAČILO STORITEV

NAKUP BLAGA V NEOMEJENI VREDNOSTI

PRIHRANEK ČASA

NAKUP PREHRAMBENEGA BLAGA

MOŽNOST POPUSTA

VSEH TEH UGODNOSTI BOSTE DELEŽNI, KO BOSTE

IZPOLNJENO VLOGO ZA IZDAJO

KARTICE POSLALI NA NAŠ NASLOV IN POSTALI

UPORABNIK KARTICE MERX.

kM MOJA KARTICA

Slovenija
moja država



kM
moja kartica

Produktivnost konfliktov

Vsak dan se pogovarjamo z veliko ljudmi. To so naši sorodniki, prijatelji, znanci, sodelavci, nam nadrejeni ali podrejeni. Dokler se pogovarjamo o stvarih, ki niso pomembne ali nanje ne moremo vplivati (npr. o vremenu), so pogovori lahko zelo sproščeni, prijateljski. Takoj ko je tema pogovora kaka pomembna reč, ki zadeva tudi nas in na katero lahko vplivamo, nastopijo težave. Ti pogovori so marsikdaj neučinkoviti, včasih zelo mučni, negativne posledice čutimo dalj časa.

Prvemu tipu pogovorov pravimo nekonfliktni pogovori, saj med udeleženci pogovorov ni nikakršnih nasprotujočih si interesov, drugim pa pravimo konfliktni pogovori, saj en udeleženec poskuša vsiliti svoj interes ali svoje mnenje drugemu udeležencu, drugi pa prvemu. Torej sta si interesa oziroma mnenji nasprotni (konfliktni). Za uvod še samo to: problem je rešljivo nezadovoljstvo.

Zadeva je dovolj pomembna, da je veliko znanstvenikov preiščevalo o njej, in razvili so znanstveno vejo, ki se ji reče komunikologija. Razvili so tudi posebne tehnike komuniciranja, ki jih uporabljamo v določenih situacijah: pogajanja, prepričevanja, komuniciranje z množico ipd. Iz številnih knjig je mogoče opredeliti nekaj principov komuniciranja, ki bi jih morali upoštevati. O teh zapletenih rečeh lahko napišemo tudi takole:

1. Bodi iskren

Pogovor se izplača le, če poveš zares svoje mnenje, in ne mnenje, ki bi ga rad slišal sogovornik. Neiskrenost se maščuje. Resnico lahko zamolčiš, lagati se ne smeš.

2. Aktivno poslušaj

Poznam nekoga, ki toliko govori, da je potrebno drugim dati

besedo, da le-ti do besede niti ne pridejo.

Iz vsakega pogovora se kaj lahko naučiš. Pamet ni dodeljena po trenutnih funkcijah – nižji po rangi ni neumnejši.

Pozorno poslušaj in se osredotoči na argumente; poskusi razumeti.

3. Ne dvomi o motivu

Nihče nima pravice dvomiti o dobrem namenu. Iskanje skritih namer, nezaupanje, dvom o poštenosti niso lastnosti dobronamernih in poštenih.

Motiv naj bo skupno reševanje problemov.

4. Niti besede preveč

Govori tisto, kar je potrebno. Dolgi uvodi in povzetki so večinoma nepotrebni. Ne ponavljaj že izrečenega in ne govori tistega, kar vsi vedo.

Govori tako, da te sogovornik razume. Nekulturno in »afnaško« je uporabljati besede, za katere veš, da jih prisotni ne morejo razumeti.

Posebno smešni so tisti, ki napačno uporabljajo tujke: razkrivajo svojo intelektualno revščino in izpričujejo svoje manjvrednostne komplekse.

Govorjenje s pozicije moči je dokaz za pomanjkanje znanja in argumentov.

5. Spoštuj človeka

Nikar ne naredi ničesar, kar bi sogovornika prizadelo kot človeka. Spoštuj njegova čustva.

Kdor govori slabo o ljudeh, je slab človek, in to vsi vedo, morda tudi on sam.

Naredi vse, da sogovornik ohrani dostojanstvo, ugled in ponos ne glede na izhod pogovora.

Žaljevka in psovka ni le »pojdi v rit, tepec neumni«, ampak tudi »na to področje se ne more vsak spoznati«.



VLOGA ZA IZDAJO KARTICE

št. kartice _____

Izpolnjen formular oddajte ali pošljite na naslov:
Finančna organizacija Merx, Ul. Ivanke Uranjek 4, 63000 Celje.

Prosimo, da vpišete podatke čitljivo s tiskanimi črkami!
Podatki so zaupni. Pridržujemo si pravico, da zavrnemo vlogo brez pojasnila.

kM blagovno-denarna kartica

OSEBNI PODATKI

Priimek in ime _____
Kraj rojstva _____ Datum rojstva _____
Št. vzdržev. druž. članov _____ Zak. stan _____
Št. oseb. izkaz. _____ Izdana pri _____
Enotna mat. št. občana _____
Kraj stalnega prebivališča _____
Ulica in hišna št. _____
Pošta _____ Občina _____
Št. telefona doma _____

PODATKI O ZAPOSLOTIVI

Naziv podjetja _____
Naslov podjetja _____
Kraj in poštna št. _____
Poklic _____ Delovno mesto _____
Telefon na delovnem mestu _____
Pri tem podjetju zaposlen od _____
Skupna delovna doba _____

VAŠI DOHODKI

Potrujemo, da je g. _____ v delovnem razmerju za nedoločen čas v našem podjetju s povprečnim neto osebnim dohodkom v zadnjih treh mesecih _____ din, od tega odtegljavev _____ din.

Zavezuje se, da bomo vašo administrativno prepoved v primeru neizpolnjevanja obveznosti g. _____ sprejeli in mu mesečno odtegovali od OD ter nakazovali na vaš žiro račun do polne poravnave dolga.

V _____ dne _____ Tiskano ime in podpis pooblaščen osebe
M.P.

UPOKOJENCI

Priložite fotokopijo zadnjega nakazila pokojnine.

SVOBODNI POKLICI IN OBRTNIKI

Za poklice, kjer ni mogoče dobiti potrdila o višini OD ali o dodatnem viru dohodka, priložite potrdilo o višini ustvarjenega dohodka v preteklem letu in obrtno dovoljenje.

PREMOŽENJSKO STANJE

Ali stanujete v lastni hiši _____, v lastnem stanovanju _____, v stanovanju s stanovanjsko pravico _____, podnajemnik _____, pri starših _____, ali ste lastnik počitniške hiše _____

VAŠA BANKA

Naziv in naslov vaše banke _____
Št. tekočega računa _____

IZJAVA

Izjavljam, da so vsi navedeni podatki resnični. Sprejemam pravila za izdajanje in uporabo kM kartice, vse obveznosti iz poslovanja s kM kartico in soglašam, da finančna organizacija Merx Celje iz svojih sredstev poravnava vse moje obveznosti, nastale z uporabo in poslovanjem s kM kartico.

Obvezujem se, da bom v primeru pooblastila banki le-tej sprotno zagotavljal sredstva v zadostni višini, sicer bo banka pooblastilo ukinila in bo kartica razveljavljena.

Za vse obveznosti, ki nastanejo iz naslova uporabe kM kartice, jamčim s svojim premoženjem in dohodkom.

Kraj in datum _____ Podpis _____



6. Cilj ni zmaga

Cilj pogovora ni zmaga nad sogovornikom, ampak rešen problem oz. zadovoljitev interesov obeh.

7. Človeški problem – problematičen človek

Vsi problemi so človeški: ljudje ne ustvarjamo problemov, mi jih rešujemo. Problematičen je tisti človek, ki problemov ne vidi.

Zato loči človeka od problema. Poskusite skupaj reševati problem. Osnovna taktika: trdo do problema in mehko do človeka.

Način komuniciranja v določenem okolju je rezultat drugih razmer (materialne, kulturne...) in obratno, komuniciranje zelo vpliva na oblikovanje teh razmer. Za podjetje je to lahko izrednega pomena. Svetovno uspešna podjetja razvijajo lastno kulturo obnašanja, sistem produktivnega reševanja konfliktov. V oblikovanje in realizacijo tega je vključen top management. V eni vodilnih firm na področju računalništva na svetu generalni direktor vodi seminarje za nove delavce o načinu komuniciranja v podjetju in načinu reševanja konfliktov.

Obstajajo dokazi, da produktivnost pri reševanju konfliktov povzroča tudi višjo produktivnost v proizvodnji.

si



TOVARNA AROM
IN ETERIČNIH OLJ

63001 CELJE
JUGOSLAVIJA

SLOVENIJA

Proizvaja in nudi

- arome, paste, baze, sadne koncentrate za brezalkoholne in alkoholne pijače, sirupe za konditorske proizvode, jogurte, sladoled, puding in tobak
- arome za živilska krmila
- barve za živilsko industrijo
- začimbne ekstrakte in mešanice za mesno in konzervno industrijo, gotova jedila, juhe, aromatiziranje kisa
- eterična olja, destilate in ekstrakte aromatskih rastlin in sadja
- parfemske kompozicije za detergente ter milno in kozmetično industrijo



NASVETI, ZANIMIVOSTI, NOVOSTI

Modne smeri za jesen in zimo 1991/92

Ženska konfekcija

BARVE

Poleg dveh barv (bela in črna), ki sta brezčasni, bodo to sezono modne: siva, peščena, barva kamelje dlake, perlasto rožnata, blede lila, svetlo rumena, bogati rdeči in zeleno modri toni.

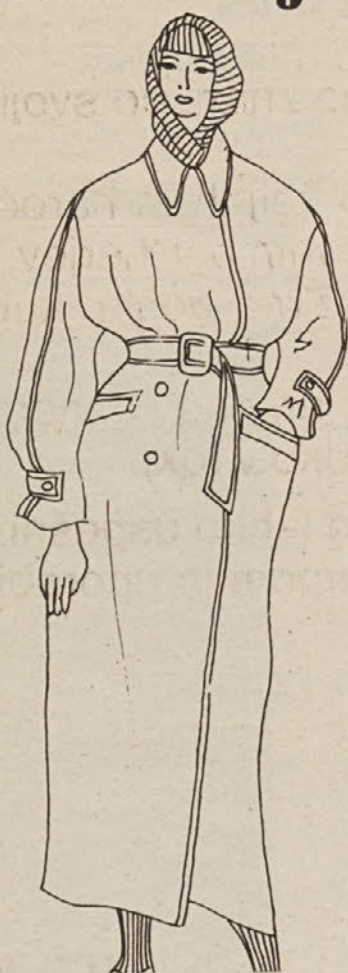
TKANINE

Nova smer modne raznolikosti dovoljuje uporabo najrazličnejših tkanin in tekstur. Temelj modnega stila je udobje in avtentičnost.

Za to sezono je linija predvsem udobna, z ozkimi oblekami ter širšimi in raznovrstnimi jopiči. Jopič, ki se nosi s krilom ali ozkimi ali pa širokimi hlačami, je pri oblačenju osnoven.

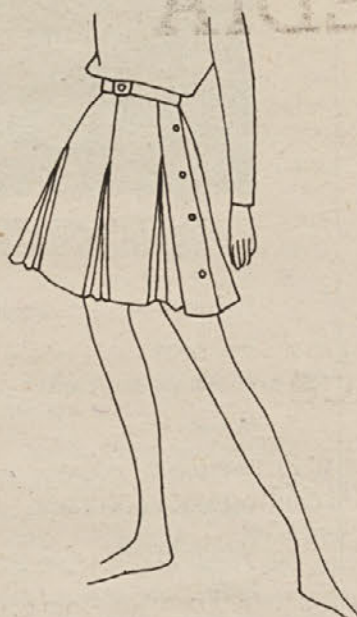
PLAŠČI

Linija je čista in enostavna, prevladujejo krajše dolžine. Po udarek je na tkanini, ramena so mehka, videz sproščen. Športna oblačila postajajo nova, mehka oblačila za po mestu. Če so plašči dolgi, so z brezhibnimi razmerji in enostavno krojeni.



SUKNJIČI

So osnova današnjega raznolikega oblačenja. Ali sežejo do pasu ali so podaljšani, ohlapni ali oprijeti in so bistvo fine, strukturne elegancije. V paru so s kratkim krilom iz iste tkanine, pogosto pa s popolnoma drugačno tkanino, ko gre za kratke hlače, široko kratko krilo, frfotave hlače ali »legings« (ozke opriete hlače).



TUNIKA

Je najnovejša linija sezone: kratka, široka ali ob telesu. Nosi se prek oprijetih hlač, ki so glavna tema sezone, prek ozkih kril in širših hlač.

VEČERNE OBLEKE

So senzualnega videza iz drapiranega volnenega džersija z izrezi na hrbtu in ramenih. Rokavi so dolgi in ozki, linija podaljšana ali kratka in frfotava. Najbolj ugleden je videz »male večerne obleke«, linija je ozka in oprijeta.

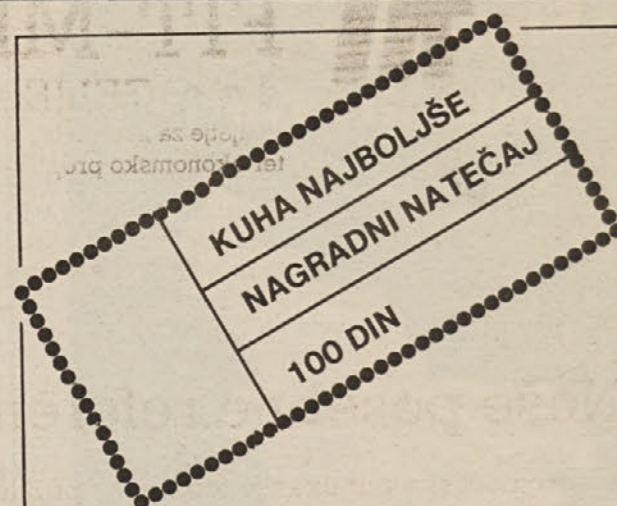


KRILA

So raznolikih linij: kratka in nagubana, dolga na preklop, drapirana, sarong.

HLAČE

So dolge in ozke, lahko se blago širijo, skrajšane, zaobljene, z višjim pasom ali po novem kratke hlače.



Skutni namaz

Skuto zmešamo z nekaj žlicami smetane. Po okusu jo lahko tudi malo osolimo. Tej mešanici damo lahko različne okuse. Dodamo ji sesekljano kumino, sesekljan zeleni peteršilj, drobnjak, različna zelišča ali pa tudi pretlačene ali sesekljane sardine, kapre, sladke paprike. Pri namazih za otroke se bomo ogibali ostrih začimb.

Karlina Strmole
Goriška 4
63000 Celje

Gobovi zrezki

1 kg gob (lahko samo jurčke ali pa več vrst mešanih gob)
15 dag kruha (bel ali črn)
1 jajce
čebulo
peteršilj
sol
poper
majaron
3 zrna strtega česna
1 žlico moka
moko ali drobtine
olje

Gobe osnaži, zreži na lističe in operi. Na olju zarumeni žlico drobno zrezane čebule in zelenega peteršilja. Prideni pripravljene gobe in jih naglo praži toliko časa, da se sok posuši. Potem jih stresi na desko in drobno sesekljaj. Prideni namočen in ožet kruh, poper, sol, strt česen, jajce, majaron in žlico moka. Vse to dobro premešaj, oblikuj zrezke, povaljaj jih v moki, še bolje v drobtinah, in hitro speci na vročem olju.

Ko so pečeni, odlij odvečno maslo, prilij nekaj žlic smetane, juhe ali vode, pomešaj, pusti da prevre in polij po zrezkih.

Polivko lahko opustimo in zrezke jemo s krompirjevo solato.

Dober tek!

Karlina Strmole
Goriška 4
63000 Celje

Rumove kroglice

7 dag mletih orehovitih jedrc
7 dag piškotnih drobtin (albertovi keksi ali kaj podobnega)
10 dag sladkorja v prahu
10 dag naribane jedilne čokolade
2 beljaka
1/2 del ruma
kokosova moka

Zmletim orehovim jedrcem dodamo piškotne drobtine, sladkor v prahu – to nekoliko premešamo – nato dodamo beljaka, naribano čokolado in rum. Vse skupaj dobro premešamo v maso, iz katere nato oblikujemo za oreh velike kroglice, ki jih povaljamo v kokosovi moki.

Predno kroglice ponudimo, jih pustimo kar nekaj časa v hladilniku.

Karlina Strmole
Goriška 4
63000 Celje

Praktični nasveti

- 24 Če je klobuk iz volnene tkanine, je dovolj, če ga operemo s hladno vodo in blagim detergentom. Nato ga pustimo na ravni površini v hladnem prostoru, da se posuši. Pred tem ga oblikujemo z rokami.
- 25 Če so usnjene rokavice pralne, jih peremo v ustreznem detergentu. Če pa rokavice niso pralne, uporabljamo bencin in trikloretilen. Za svetle in ne zelo umazane rokavice uporabljamo milo v prahu ali pa mehko radirko za svinčnike.
- 26 Popacali ste si obleko. Potrudite se, da takoj odstranite madež. Dalj časa ga pustite na tkanini, težje ga boste odstranili. Umazanega mesta ne drgnite, ampak nanj nalahno nanesite sredstvo za čiščenje. Madež bo hitreje izginil, če ga boste odstranjevali z narobne strani tkanine.
- 27 Okna boste lažje umili, če boste topli vodi dodali nekaj žlic navadnega kisa. Potrebno ni nikakršno brisanje.
- 28 Če imate stole in naslonjala iz usnja, jih lahko očistite s starim odležanim pivom.
- 29 Da bi bilo belo perilo po kuhanju res belo, dodajte vodi nekaj rezin limone.

ZANIMIVOSTI OD TU IN TAM...

Upamo, dragi naši najmlajši prijatelji, da boste z zanimanjem in resničnim navdušenjem prebirali našo in vašo novo rubriko. Z njo bomo poizkušali narediti prve korake v vabljivi svet znanja.

Kaj je Jojo

Jojo je igrača: disk z globokim utorom po obodu. Po utoru teče tanka vrstica. Z njo lahko s sunkovitimi potegljaji disk navijamo in odvijamo z vrvice, s tem pa nam v roki pleza kvišku in se spušča do tal. Jojo je zelo stara igrača in pride vsake toliko časa spet v modo.



MALI OGLASI

AUDIO STUDIO CAMEL

Snemanje vseh zvrsti glasbe (disco, italo, house, rock, rap, slow, evergreens, love songs). Prodajamo tudi nalepke O'Neill in Fanatic (cena 100 din in ptt stroški) in tudi »avto packe« (cena 150 din in ptt stroški). Pošljemo brezplačni katalog.

Naročila sprejemamo na naslov: Studio Camel, Zidaniška 8/a, 63230 Šentjur ali po telefonu: 063/741-281.

Mogoče imate tudi vi recept jedi, ki jih pripravljate najboljše na svetu. Pišite nam. V vsaki številki Vestnika bomo najboljši recept nagradili s 100 dinarji. Naš naslov poznate. Na kuverto samo pripišite Nagradni natečaj – recepti.



FIT-MEDIA

d.o.o. CELJE

podjetje za informacijski in športni marketing
ter ekonomsko propagando

Naše posebne reference:

- promocijske publikacije (company profile) za Zdravilišče Dobrna, Iskra Terminali, Steklarna Boris Kidrič Rogaška Slatina, Alpos, Kovintrade
- Prodajni katalog za dom in družino v nakladi 250.000 izvodov in kataloška prodaja (izbira po katalogu, dostava na dom v katerikoli kraj v Sloveniji)
- specializirani strokovni seminar Kataloška prodaja kot vidik sodobnega marketinga pod pokroviteljstvom Ministrstva za trgovino Republike Slovenije (6. in 7. november 1991 v Portorožu) in v sodelovanju z Ekonomsko-poslovno fakulteto v Mariboru
- ARS-AETERNA – nacionalna avkcijska hiša (prva akcija bo v Zdravilišču Rogaška Slatina)
- projekti trženja, celostne podobe, ekonomska propaganda.

Naši sodelavci so najboljši slovenski tekstopisci, fotografi in oblikovalci.

FIT-MEDIA, d.o.o. CELJE

MERX SAVINJA

PODJETJE TRGOVINE, TURIZMA IN PROIZVODNJE, p.o.

63330 MOZIRJE, Na trgu 14
telefon: 063/831-023, 831-081
telex: 33-846 SAVMOZ YU

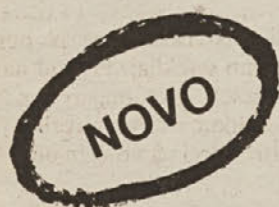
- V Savinji smo znani po svoji vljudnosti, prijaznosti.
- Delujemo po željah in naročilih naših kupcev ter poslovnih partnerjev.
- Vedno se držimo gesla: kupec ima vedno prav, je kralj.
- Prodajalci so pri nas »generali«.
- Delujemo z roko v roki.

Le tako smo lahko uspešni. Še naprej vas vabimo k nakupom in uporabi naših storitev s področij:

- trgovinske dejavnosti,
- gostinstva, turizma in
- obrtne kooperacije

SAVINJA JE MOJA TRGOVINA!

Veleblagovnica



NOVO
V VELEBLAGOVNICI
»T« -
UVOZ
IZ
ITALIJE

v kletni etaži:

bogata izbira gospodinjskih potrebščin in kakovostne plastike

v pritličju:

orodje in drugi pripomočki za drobna hišna opravila

v 2. nadstropju:

modna otroška, ženska in moška obutev



elektrosignal

elektroteniško podjetje

PROJEKTIRAMO – IZVAJAMO – VZDRŽUJEMO

- el. instalacije jakega in šibkega toka
- instalacije strelavoda
- transformatorske postaje
- zunanjo razsvetljavo
- sisteme za varovanje objektov pred požarom in pred vlomom z video nadzorom
- cestno-prometno svetlobno signalizacijo

IZDELUJEMO

- el. razdelne plošče in omare
- el. aparate za zobozdravstvo
- premične semaforne naprave
- el. izplakovalnike pisoarjev
- elektronske izdelke po naročilu

PRODAJAMO

- rezervne dele za el. orodja in gospodinjske aparate
- el. instalacijski material
- el. aparate in naprave

SERVISIRAMO

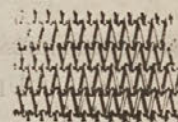
- el. akustične aparate
- el. orodja
- el. aparate za gospodinjstvo



tovarna žičnih izdelkov in ležajev d.o.o.
63001 celje, pp 44
ipavčeva 20

NUDI IZ SVOJEGA PROIZVODNEGA PROGRAMA:

- žična pletiva vseh vrst
- kletke za lomljeni kamen in gramoz (regulacijo rek, zaščito hodournikov in drugo)
- transportne trakove na osnovi žice
- vibracijska sita
- vzmetenje za pohištveno in avtomobilsko industrijo
- varjene armaturne mreže za gradbeništvo
- izdelke iz žice za zeleni in prehranjevalni program
- kroglične ležaje



TRANSPORTNI TRAKOVI

so namenjeni za vsa področja industrije. Kupci so proizvajalci opreme in tisti, ki to opremo že imajo.

Transportni trakovi so nameščeni v prehranski, furnirski, steklarski, papirni, izolacijski in kovinsko predelovalni industriji. Ta industrija se nenehno izpopolnjuje in hkrati s tem se morajo tudi trakovi. Oprema se nenehno izpopolnjuje zlasti v predelavi hrane, kruha, povrtnin, sadja, konzerviranju in zamrzovanju. Tehnika predelave v prehranski industriji doživlja nenehne novosti in z njo tudi trakovi.

Prvošolec

Pričenjajo se šolske obveznosti

Otrok doživlja odhod v šolo in odtujevanje od svojih najbližjih kot stres. Pri njegovem prilagajanju novemu okolju lahko nastopijo težave, ki se kažejo v nočnem močenju postelje, bruhanju, motoričnih nemirih, grizenju nohtov, jecanju, sesanju prstov in drugem. To se pogosteje zgodi pri čustveno občutljivejših otrocih, ki so nepripravljeni spopasti se s spremembami. Vzroki za to pa so lahko v družini, v vzgoji in slabih izkušnjah otrok.

No, na srečo so takšni problemi redki in ponavadi tudi hitro minejo.

Otrok je čustveno napet, negotov, primanjkuje mu samozavesti. Ta na ta način izraža strah, da bo zapuščen, kaznovan. Težko mu je, ker ni gotov, da bo kos postavljenim nalogam in izpolnil pričakovanja staršev.

Največkrat pomaga pravilna vzgoja in to, da se s takšnim otrokom veliko ukvarjamo. Občutiti mora ljubezen, gotovost, varnost, zaupanje. Starši morajo otroke pripraviti na spremembe v življenju z razgovorom in razlago.

V prvih šolskih dneh je dobro, če otroka pripeljemo do šole in ga tudi pospremimo domov. Sčasoma si bo v novem okolju našel prijatelje in na poti ne bo več potreboval spremstva.

Otroku pomagamo zmanjšati negotovost tudi, če mu damo priložnost, da nam pove, če ga

je strah in kakšne probleme ima. Starši moramo pokazati več razumevanja za otrokove probleme.

Pri lažjih problemih ni potrebna večja pozornost. Otrok bi jo lahko izkoristil v slabem pomenu. Pri težjih primerih pa se moramo ustrezno odzvati, vendar ne agresivno. Otroku moramo postavljati primerne zahteve in ne smemo preveč pričakovati.

Kar najbolj ga moramo spodbujati, hrabriti. Pomajajmo mu. Več časa preživimo skupaj in

Rešitev nagradne križanke

VODORAVNO: STRUNE,
FRANCE, TROTAR, PRE-
VERT, RIMINI, REZANEC,
OZIRIS, EDO, AM, KO, AZ,
PŠENO, OB, DOBRNA, TER,
SENO, ZEV, UJNA, RIGO-
LAR, OKTOBER, DRN,
DEKA, ECIJA, PREVARA,
RAJNA, ALIN, BENIN, RIM,
SAMOA, AARE, ER, DNO,
AMIN, KONVIKT, MINI-
STER, TR, VINAR, NEIL,
RAAS, TALITEV, INARI,
ALO, EL, OSTAP, KOLE, ČA,
TLA, LI, DEAN, SIREK, RIŽ,
ILKA, GP, ŠKANDAL, KO-
SEC, GA, LIL, NAROČAJ,
IRANIST, OSEN, OSOGOV-
SKE PLANINE, TERMINI.

veliko se pogovarjajmo med seboj.

V novem šolskem letu želimo vsem učencem veliko uspeha pri delu in veliko veselih uric, preživetih v šoli s sošolci. Prvošolcem pa uspešen začetek novega življenja.

ochranimo
naše
okolje!
čisto!

Ali je blaga dovolj

Kako so se na ozimnico pripravili v Potrošniku

»Tudi letos smo se na prodajo blaga za ozimnico pripravili skrbno in dobro.« nam je dejal direktor Potrošnika Maks Maček. »Nekaj blaga bomo kupili sami, nekaj pa prek Blagovnega centra. Akcija je stekla že proti koncu avgusta, ko smo začeli prodajati prvo blago za ozimnico. Tako kot vsa leta tudi letos potrošniku ponujamo papriko, krompir, čebulo, česen, zelje, jabolka, breskve. Skratka vse, kar smo tudi dosedaj.«

Gospod Maks Maček nam je zagotovil, da so si za letošnjo ozimnico pripravili zadostne količine blaga. Tako potrošnikom ni treba biti v skrbeh. Pa tudi prodajna mesta so zelo številna.

Kakšne pa so ali bodo cene?

»To je danes zelo težko reči. Za vsako blago posebej bomo potrošnike obveščali s plakati na prodajnih mestih – to so naše prodajalne, kjer bodo vidno napisane tudi cene blaga. Sami pa veste, kako je danes zaradi vseplošnih razmer težko priti do posamezne vrste blaga, da so nekatere poti otežene, da se pojavljajo 'divji' prodajalci. Vse to vpliva na končno ceno blaga. Potrudili se bomo, da bodo najnižje. Vsekakor pa bo blago po nižjih cenah kot v prodajalnah in tudi obročno odplačevanje bomo ponudili, seveda po običajnih bančnih pogojih. Brez tega pač danes ne gre.«

TRASAT, AAR, SAN, AR-
HONT.

Izžrebani nagrajenci:

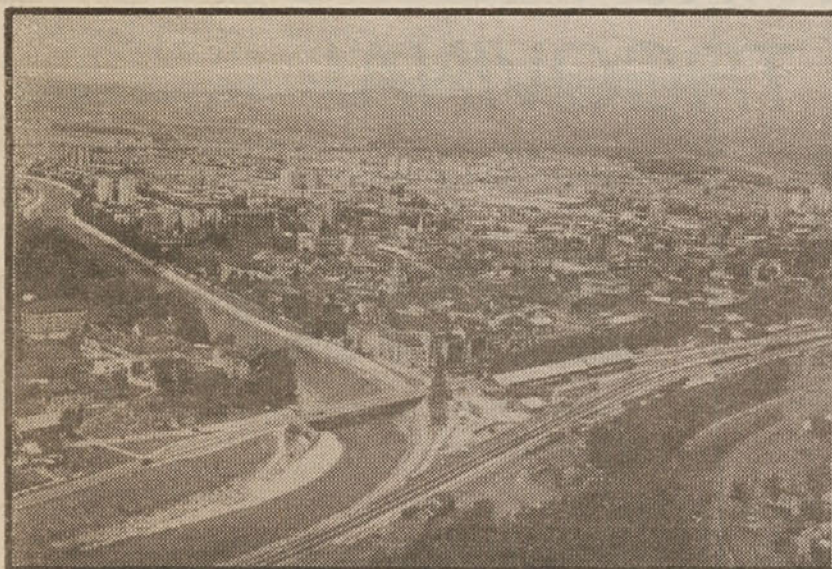
1. nagrado 800 din prejme:
Jernej MILENKOVIČ, Dobriša
vas 68, 63301 Petrovče

2. nagrado 500 din prejme:
Karmen GABROVEC, Nicina
31, 62391 Prevalje

3. nagrado 300 din prejme:
Omi BURKELJCA, Steletova
11, 61240 Kamnik

Nagradni razpis za križanko:

1. nagrada 800 din
2. nagrada 500 din
3. nagrada 300 din



MEPA	SKLON NO- MINATIV	PREDIVAL- CI NOVEGA MESTA	TOMAŽ DEBEVEC	FINSKI PEŠNIK LEINO	SRBSKI KRAJ V KRAJINI	NIZO- ZEMSKA	ZVIŠANA NOTA	REKA NA PE- LOPONEŽU (EVROTAS) BARONICA	DEBELA PALICA FR FIZIK (ANDRE M.)	TERMIN GLASILO JUGOSLOV. SINDIKATOV	JOŽE ZIDAR	ZAPREKA	
MERKOV DENARNI ZAVOD									SL. ŠKOF MI- SIJONAR V ZDA DESCARTES		GLASBENIK KERSNIK REZISER KUROSAVA		
IT SLIKAR, KI JE ŽIVEL V PARIZU (AMEDEO)								KOŽICA, OPNA BASKOVSKI PEŠNIK		RUS. PIŠEC (VSEVOLOD) MIT. PRVI LETALEC			
ELDA VILER			NIKOLAJ OMERSA BARVA IGR. KART		PTICA PEVKA GR. BOGINJA NESREČE					SREDNJE- SOLEC KOTNA MERA V MATEM.		RIZMUT SRB. IGRA- LEC ŽIVO- JINOVIC	
VRSTA DETELJE						GORA V ŠVICI MESTO NA MORAVSKEM		MOŠ PEV- SKI GLAS REKA V CELJU		PREMER TO- POV. CEVI VEČ VRHOV V FR. ALPAH			
STARA MAMA BABICA			FR. REKA PRITOK SEINE OKAY				PODOKNICA				PRIPOMO- CEK ZA IGRO	PERNATA DOM. ŽIVAL VRINJEN DEL. VRINEK	
IT SLIKAR V 16. STOL. (PAOLO)							ŠVED. SMUC SREDIŠČE LETOPIŠ		FR. IMPRE- SIONIST SLIKAR (EDUARD)	KEMIČNA SPOJINA PEŠNICA CERNEJ		ČESKI SAH VELE- MOJSTER (VLASTIMIL)	RAZNOBAR- VEN POL- DRAGULJ
INDIJSKI KRAJ, KI JE ŠIRIL BUDIZEM					NARODNI PARK V KENJI TELEVIZIJA			REKA V FRANKFURTU NOČNA PTICA		GOSPODAR RAZSTAV ZAREZA V DOGAH	GOETHEJE VA MATI NEMŠKO ME- STO (OPTIKA)		
LAVO ČERMELJ			TRIMESTNO ŠTEVILO	SUŽENI V STARI SPARTI	IT. LUKA OB SR. JADRANU DANSKI OTOK			ZDRAVSTV USTANOVA IGRALEC HUNTER				ANDREJ HRUSOVAR PLEME	
PAST. ZANKA						SKLADATELJ DVORAK ANTON DERMOTA				PIVNICNA BEZNICA LINA BENSNDORF			
NOGOMET NI KLUB IZ MILANA					SL. PEŠNIK MATIJA KRACMANOV					ODDVOJE- NOST SEPA- RATNOST			
JAP. VELE- MESTO SRE- DIŠČE JAP. BUDIZMA					KRIVULJA ADIABA- TIČNIH SPREMENB					LOVSKI POČON S PSI BRAKI		MEPA	