



KURIR

NOVO MESTO

15. maja 1972

Št. 5 Leto I

časopis kolektiva industrije motornih vozil



Landrover

Takole pleza na fotografiji, ki jo je na beograjskem sejmu avtomobilov posnel Marjan Moškon, po poligonu landrover pred razstavnima dvoranama, v katerih je naša tovarna skupaj z angleškim BLMC obiskovalcem pokazala osebne in terenske avtomobile, kombije in prikolice.

Industrija motornih vozil je od 1. marca letos generalna zastopnica za specialna vozila BLMC. Landroverji, kakršen je ta na današnji fotografiji, in range rover, kakršnega smo pokazali v tretji številki Kurirja, so najbolj znana vozila te vrste.

Vsa ta vozila bo uvažala naša zastopniška organizacija, prodajale pa jih bodo poslovalnice naše prodajne organizacije.

Povečali bomo tudi konsignacijo rezervnih delov, naša tovarna pa je kot generalna zastopnica pridobila tudi možnost kooperiranja v proizvodnji tistih vozil, ki so za našo deželo zanimiva.

IMV na beograjskem sejmu

Industrija motornih vozil je bila lani največji slovenski industrijski izvoznik. Najbrž zato novinarji na tiskovni konferenci dan pred otvoritvijo letošnjega avtomobilskega sejma niso bili posebno presenečeni, ko so izvedeli, da namerava naša tovarna letos prodati na zahod-

nem trgu za 400 milijonov dinarjev prikolic in da bo junija že začela delati belgijska tovarna IMV za montažo prikolic, kar bo znatno pocenilo našo proizvodnjo in omogočilo, da bomo laže in bolj konkurenčno nastopili na zahtevnem inozemskem tržišču.

V devetih zahodnoevropskih državah, kjer prodajamo naše prikolice, so zadovoljni z izdelki, zato ni čudno, da so se tudi obiskovalci beograjskega sejma z zanimanjem ustavljali v veliki razstavnici dvorani, kjer smo imeli razstavljene številne tipe popularnih prikolic, ki so se v svetu uveljavile pod imenom ADRIA.

Za gledalce, zlasti za tiste, ki so ljubitelji tehnike, je bil še posebno zanimiv poligon, kjer je skoraj navpično navzgor plezal landrover. Hkrati je bil to tudi dokaz, da smo od 1. marca zares tudi zastopniška organizacija za vse tipe specialnih vozil BLMC. Sem sodijo različne izvedbe terenskih vozil, mimo tega pa smo na razstavi v Beo-

gradu pokazali tudi avtomobile znamke Rover, Triumph in Jaguar. Kajpak je razumljivo, da smo za vse te vrste vozil povečali tudi konsignacijo rezervnih delov. Kot smo zapisali že v prejšnjih številkih, pa je naša tovarna s tem pridobila tudi možnosti za kooperacijsko proizvodnjo tistih vozil, ki so za naše kupce zanimiva.

Obiskovalci so se zanimali tudi za osebne avtomobile, ki jih delamo doma, zlasti za IMV special. Žal je že na tiskovni konferenci moral generalni direktor Jurij Levičnik seznaniti predstavnike časopisov, da osebnih avtomobilov doma ne bo mogoče prodajati toliko časa, dokler ne bo rešen problem cen.

Letošnji avtomobilski sejem v Beogradu je bil že enajsti po vrsti in naša tovarna je imela kot vsako leto obilo obiskovalcev. Niso se zanimali le za avtomobile in prikolice, veliko jih je občudovalo naše kombije, ki v najrazličnejših izvedbah zdaj zares krožijo domala po

vseh jugoslovanskih cestah. Prav tako je bilo precej zanimanja tudi za razstavljeno servisno opremo, s katero naj bi naša tovarna v Belem Manastiru postala najmočnejši jugoslovanski izdelovalec.

Sicer pa je letošnji sejem minil v slabi volji tistih, ki so razstavljali in tistih, ki so bili na ogledih. Cene so namreč ostale zamrznjene, tako da avtomobilov ni mogoče ne prodajati in tudi ne kupovati. To je zanimanje za sejem gotovo zmanjšalo, prav tako pa tudi dejstvo, da na sejmu ni bilo mogoče videti nič takega, kar ni bilo na očeh že na kakem drugem sejmu ali celo na lanskem beograjskem salonu.

Dolenjski list je zato 20. aprila zapisal:

„Če avtomobilov ni moč prodajati, potem je tudi avtomobilski sejem bolj puhel,“ bi bilo moč povzeti iz odgovorov direktorja Levičnika na petkovi časnikarski konferenci v Beogradu. Še dobro, da imamo prikolice!



IMV — KURIR izdaja delovna skupnost Industrije motornih vozil Novo mesto — Izhaja vsak mesec v 4200 izvodih — Uredništvo in uprava: Novo mesto, Zagrebška cesta 18/20 — Ureja uredniški odbor — Odgovorni urednik Jože Splival — Tiska: Tiskarna Ljudska pravica v Ljubljani



Jurij Levičnik je na vprašanje novinarjev, če je jugoslovanski avto luksuz, dejal, da za novomeškega delavca prav gotovo, ker si tisti, ki avtomobile delajo, tistega kar narede, ne morejo kupiti. (Foto: Marjan Moškon)



Na zagrebskem velesejmu imamo več kot 2500 kvadratnih metrov odprtega razstavnega prostora. Prostor leži na vzhodnem robu velesejma. Razstavljeno imamo zaprto servisno postajo, v kateri je montirana delavniška in garažna oprema za diagnostiko, negovanje, vzdrževanje, popravila in kontrolo motornih vozil ter različnih dru-

gih mehanizacij. Vsako servisno napravo lahko obiskovalcem takoj demonstriramo ter tako praktično dokažemo funkcioniranje, uporabnost in nujo, da se uporabniki odločijo zanjo. V drugem delu razstavljamo prikolice (na sliki), dostavna vozila in osebne avtomobile.

Pomembno planiranje prodajnih količin

Prenekateri se sprašujejo, kako, kdaj in na kakšen način se načrtujejo količine prodajnih izdelkov. Znano je, da predstavlja načrtovanje eno izmed osnovnih vej poslovne politike podjetja, v njej pa seveda prodajne in proizvodne usmeritve. Osnova za planiranje prodaje so podatki o gibanju prodaje preteklega razdobja (tudi za nekaj let nazaj), trenutni tržni položaj, konkurenca, predpisi in seveda predvidevanja po lastni

intuiciji načrtovalca.

Navzlic podrobni analizi stanja pred sestavo plana zadevamo mimo drugih problemov na zelo težko oviro. Kupcu moramo prodati in izročiti izdelek v določeni izbiri takrat, ko ga on potrebuje, in ne takrat, ko bi ga mi mogli izdelati in dobaviti. Ravno zaradi tega je nujno potrebno pravočasno in po izboru tudi proizvajati načrtovane količine. Kupec, ki danes potrebuje ustrezno vozilo, ga bo tudi

danes kupil — če ne pri nas, pa pri drugem podjetju, pri našem konkurentu.

Seveda se tudi ob pravočasni izdelavi izdelka — vozila lahko zatakne v prodaji. Tržišče potrebuje naša vozila, vendar jih zaradi pomanjkanja denarja ne kupuje ali pa jih kupuje v omejenih količinah. Druženega denarja za kreditiranje, ki bi pospeševalo prodajo, ni zaradi znane plačilne nesposobnosti gospodarstva. Čeprav tudi svojega denarja za kreditiranje nimamo, bomo morali v prihodnje vendarle izločiti del denarja, ki nam bo jamčil, da poskrbimo tudi za tista prodajna področja in kupce, ki so prisiljeni kupo-

vati vozila izključno na odplačilo.

Prodaja opreme na kredit je sicer splošen jugoslovanski problem in so o njem v zadnjem času razpravljali pristojni zvezni in republiški organi. Menjimo, da se bo tudi v tej smeri premaknilo na bolje. To potrjuje tudi predlog o posebnem skladu za kreditiranje prodaje opreme na domačem trgu. Dokler ta predlog ne bo uresničen, se bomo morali opreti na lastne sile. Sicer se lahko zgodi, da kljub povpraševanju po naših izdelkih uspehi prodaje ne bodo idealni.

MILAN MUŠET,
vodja
prodajnega oddelka

Nezgode v letu 1971

Lani je bilo registriranih v podjetju 555 delovnih nezgod, ki so zahtevale bolniški stalež delavcev. 85 odstotkov je bilo na poti na delo in z dela, druge so bile v tovarni. Poškodbe so bile večinoma lažje, le 5 je bilo hujših. Do teh je prišlo: ena v črnomaljskem obratu in štiri v Novem mestu.

Ob raziskavi poškodb smo ugotovili, da je največji vzrok nepazljivost oziroma neznanje delavcev, da delavci ne uporabljajo osebnih zavarovalnih sredstev, dosti poškodb pa je tudi zaradi pomanjkljivosti strojev in delovnih naprav. Pri poškodbah na poti na delo in z dela je bilo največ poškodb s prevoznimi

sredstvi: kolesi, mopedi in drugim.

Tabele kažejo, da je število izgubljenih delovnih dni na eno nezgodo manjše, zmanjšalo se je tudi število nesreč na 100 zaposlenih. Kljub temu pa so odstotki nesreč nekoliko višji od republiškega poprečja, pred-

vsem zato, ker smo upoštevali tudi nezgode na poti na delo in z dela, česar v nekaterih drugih podjetjih ne upoštevajo. Te nesreče predstavljajo 17 odstotkov vseh nezgod. Za teh 17 odst. je vzroke večinoma težko ugotoviti in tudi ni posebnega vpliva, da bi te nesreče lahko zmanjšali.

Mesec	Štev. nezgod	Štev. izgub. del. dni:	Štev. zap.:	Strošek za bolniško – din:	Štev. nezg. na 100 zap.	Popr. št. izgub. del. dni:	Strošek za nezgodo – din:
januar	29	345	2167	1.2396,05	15,0	11,9	437,50
februar	17	228	2178	9.872,15	9,9	13,4	549,50
marec	38	348	2297	12.235,05	14,4	8,9	324,30
april	36	487	2343	19.039,90	18,2	13,5	528,50
maj	36	298	2350	10.387,65	18,2	8,6	287,50
junij	47	478	2368	17.293,35	12,0	10,1	368,50
julij	28	270	2382	11.448,30	13,2	9,7	411,50
avgust	27	471	2471	16.567,15	13,2	17,4	612,50
september	42	496	2483	19.603,20	20,4	11,8	460,50
oktober	46	437	2493	15.238,75	21,0	9,5	331,50
november	29	438	2537	16.789,15	13,8	15,0	577,50
december	40	454	2556	16.860,00	18,0	11,3	421,50
Skupaj:	415	4740	2385	177.715,50	17,2	11,2	426,50

Obrat	Štev. nezgod:	Štev. izgub. dni:	Štev. zaposl.	Strošek za bolniško – din:	Št. nezgod na 100 zaposlenih:	Št. izgub. del. dni na eno nezgodo:	Strošek bolniške za eno nezgodo din:
Novo mesto	415	4740	2385	177.715,50	17,2	11,2	426,50
Črnomelj	44	759	250	19.406,15	17,6	17,2	442,00
Semič	20	268	72	9.418,95	28,2	13,4	470,00
Brežice	29	260	156	11.460,00	11,1	8,7	386,50
Suhor	22	340	143	9.524,50	15,4	15,2	432,50
Mima	25	462	234	17.454,65	10,6	18,5	699,50
Skupaj:	555	6829	3240	244.485,75	17,1	12,3	442,50

Obrat	Število nezgod na 100 zaposlenih:			Število izgub. del. dni na 1 nezg.:		
	1970	1971	indeks	1970	1971	indeks
Novo mesto	18	17,2	96,0	13,0	11,2	94,0
Črnomelj	15	17,6	111,7	11,4	17,2	150,0
Semič	10	28,2	282,0	21,0	13,4	63,7
Brežice	12,9	11,1	86,0	13,5	8,7	64,3
Suhor	16,3	15,4	89,0	15,2	15,2	100,0
Mima	11,9	10,6	89,2	13,9	18,5	133,5
Skupaj:	17,4	17,1	98,5	13,2	12,3	93,5



Prezgodaj za načrte

ALOJZ OMERZU, strugar iz Dečnih sel: „Še ne vem, kako se bom odločil. Dopusta imam štirinajst dni. To hitro mine in za planiranje se mi zdi prezgodaj. V našem obratu bomo šli na oddih kolektivno od 24. julija do 5. avgusta.“



Za dva dni na morje

PAVEL SUSA, ključavničar iz Gornje Pohance: „Želim si na morje, vsaj za dva dni bi rad obiskal slovensko obalo. Daljšega bivanja si zaenkrat ne morem privoščiti, razen če bo tovarna že letos uredila svoj prostor za taborjenje.“

Prikolica nadaljuje zmagoslavni pohod po Evropi

Od 18. do 23. februarja 1972 je bila v Muenchnu 3. razstava prikolic, motornih čolnov in pribora. Iz gradiva, ki ga je uprava velesejma razposlala pred omenjeno razstavo, povzemamo nekaj zanimivih ugotovitev nemških strokovnjakov. Takole so med drugim zapisali:

Še v nobeni zimi nismo videli toliko prikolic z njihovimi „konjički“, kako so iskali sneg za božične in novoletne praznične dni. Čeprav je bila zima v Bavarskem gozdu in v mnogih drugih delih Nemčije prej mrzla pomlad kot pa poštena, prava zima, so se prikoličarji radi ustavljali na številnih prostorih za kamping in si oddahnili s sprehodi boljše kot kdajkoli prej. Znamenje več, da smo spoznali: dvojni oddih! Kdor ima prikolico, si lahko finančno privoščiti počitnice v poletju, dodatni dopust pa tudi ob zimskih prazničnih dneh.

Na razstavi prikolic in čolnov v Muenchnu, največji tovrstni razstavi južne od Mainza, se je pokazalo, da nadaljuje prikolica svoj zmagoslavni pohod po Evropi. Tudi pri tej priložnosti je bilo potrjeno, da je jug v zvezni republiki glede prikolic še vedno „nerazvito področje“ in da lahko tu pričakujemo še mnogo kupčij. Trenutno vodi zvezna dežela Bremen, kjer pride zdaj 45 osebnih avtomobilov na eno prikolico; tesno za petami ji je dežela Nordrhein-Westfalen, z veliko razliko pa jima sledi dežela Bavarska s približno 180 avtomobili na eno prikolico. Tu pričakujemo močne spremembe, kar se je pokazalo že na predlanskem sejmu prikolic in čolnov. Pokazalo pa se je tudi, da je v južno-

nemškem prostoru taka razstava bila že dolgo potrebna ter, da je velesejemska družba v Muenchnu z novo razstavo zadel žebelj na glavo.

Strokovnjaki nato poročajo, da so bili na sejmju v Muenchnu zastopani proizvajalci prikolic iz vseh evropskih držav. Število prijavljenih razstavljalcev je bilo precej večje kot predlanskim. Zanje so morali pripraviti tokrat več prostora.

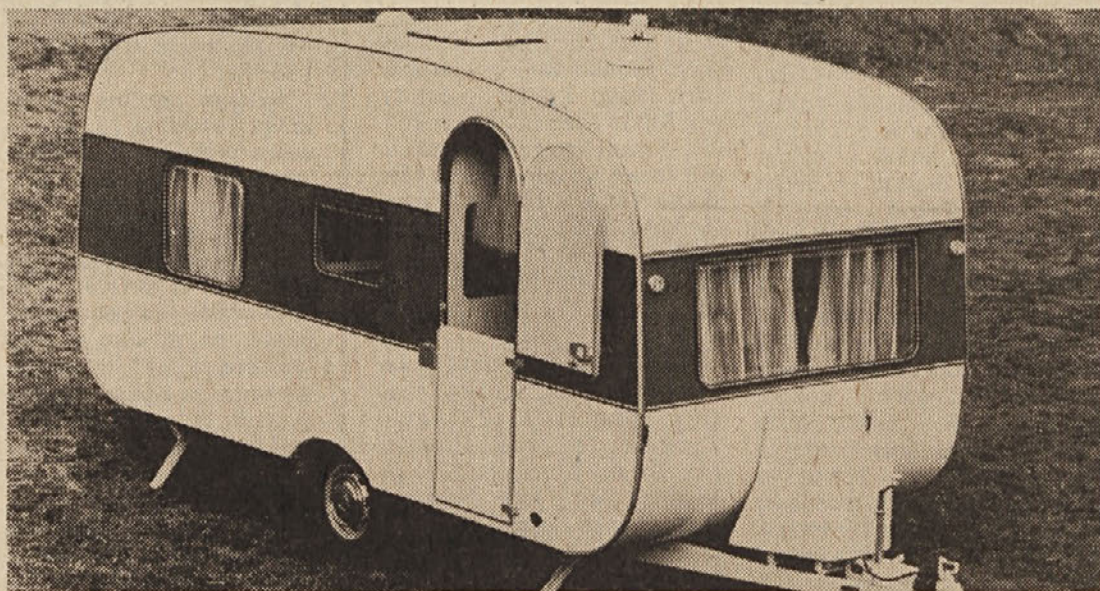
Po ugotovitvah nemškega kluba za kampiranje je bilo v

letošnji zimi na potovanjih približno 70.000 dopustnikov s prikolicami, izmed katerih so mnogi našli ustrezne prostore na 350 kamping prostorih. Zveza nemških proizvajalcev prikolic računa, da bo v letošnjih počitnicah potovalo s prikolicami približno 300.000 njihovih lastnikov. Toliko približno je tudi prikolic v Zvezni republiki Nemčiji. Za tolikšno število „prikoličarjev“ ponekod že zmanjkuje prostora na dosedanjih kampingih. V skandinavskih deželah pa lahko računajo vsi tuji lastniki prikolic, da bodo našli ustrezne prostore ob jezerih in kristalno čistih rekah, ne da bi hodili drug drugemu po nogah. Dovolj prostora je

tudi na več kot 4000 kamping prostorih v Franciji, prav posebej pa še na velikanskih prostorih za parkiranje vzdolž obeh obal Jadranskega morja.

Nemci trdijo, da nastopi dopust s prikolico že takoj pri prvih kilometrih vožnje: z vožnjo do 80 km na uro ne pretiravamo, pač pa smo prisiljeni k mirni, neutrujajoči vožnji. Za noč ni treba iskati posebnih prenočišč, saj imamo posteljo vedno s seboj. To velja tudi za opoldanski počitek, gospodinja pa ima vedno tudi vse pri rokah za malico „na lastnem ognjišču“.

Neodvisnost – to je, kar nudi na potovanju s prikolico toliko užitka ...



Nemci so ugotovili, da tisti, ki ima prikolico, lahko izkoristi dvojni dopust: prihrani toliko denarja, da si lahko omogoči počitnice poleti, dodatni dopust pa tudi ob zimskih prazničnih dneh. Naše prikolicе – na fotografiji je ADRIA 380 – so cenjene po vseh državah

Servisne ekipe na terenu

S tem prispevkom vas želimo na kratko seznaniti, da v servisni službi razen oddelkov inšpektorata, tehnično-servisne dokumentacije in reklamacij že več let uspešno delajo tudi terenske servisne ekipe. Sestavljene so iz najboljših mehanikov servisne delavnice in mizarjev naše tovarne.

Mehaniki – vozniki za terenska dela so sposobni, izšolani in vsestransko preverjeni strokovnjaki za to vrsto dejavnosti. Naj zapišemo, da so kot kvalificirani in visokokvalificirani mehaniki obiskali tečaje doma in v

Angliji in tako spoznali izdelke celotnega programa BLMC, ki jih prodaja IMV na jugoslovanškem trgu.

Sploh pa so sposobni za delo na vseh tipih naših popularnih dostavnih vozil in na vseh tipih prikolic ADRIA. Terenske ekipe delajo po Jugoslaviji in po vsej Evropi: skratka povsod tam, kjer so izdelki IMV – od juga Jugoslavije do najsevernejšega predela Skandinavije.

Ekipe intervenirajo tudi na klic voznika, ki nemočno tiči ob cesti in si ne zna sam pomagati, ali pa ni v bližini našega

pooblaščenega IMV servisa. Prav zaradi takih in podobnih intervencij smo uvedli dežurna vozila in skupine mehanikov, ki pomagajo tudi v popoldanskem času, ob sobotah, nedeljah in med prazniki. Dejavnost naših ekip je torej obsežna: od hitrih intervencij na terenu; uvajanja del v novih servisih, vseh storitev na naših prikolicah doma in v tujini, pa do sodelovanja na sejmih in demonstracijah z našimi izdelki.

Servisne ekipe IMV so si že pred leti priborile naslov najboljših in ta naslov s svojim de-

lom zagrizeno branijo. Tako smo pred časom lahko zasledili v švedskem dnevnem časopisu laskavo oceno skandinavskega novinarja, da servisne ekipe IMV iz Novega mesta lahko po dejavnosti in reševanju problemov primerjamo z ekipami Rolls Royca, ki so v svetu znane kot najboljše.

Našim ekipam je to priznanje spodbuda za boljše delo in čuvanje že pridobljenih izkušenj ter za boljše uresničevanje bodočih nalog.

ČEDO NEGOVANOVIČ,
vodja terenskih servisnih ekip

Vaša kri rešuje življenja

V četrti številki našega glasila smo objavili seznam članov kolektiva – krvodajalcev, ki so darovali kri do 31. decembra 1971. V današnji številki objavljamo seznam krvodajalcev, ki so darovali kri v letu 1972 in še tovariše, ki so darovali kri v letu 1971, pa jih do sedaj še nismo imeli v naši evidenci.

Še enkrat pristrčna hvala za vašo kri!

K tej akciji vključno vabimo člane kolektiva, da se odzovejo in darujejo kri za sočloveka, ki je v življenjski stiski. Odvzeti krvi so ob torkih in petkih v transfuzijskem oddelku splošne bolnišnice v Novem mestu.

Kri so darovali:

Karlo Marjetič – letos enkrat (skupaj 25-krat); Janez Mislej – enkrat (25); Franc Pavlenič – enkrat (23); Janez Gazvoda – enkrat (17); Ivan Turk – enkrat (17); Alojz Lenčič – enkrat (14); Martin Šafar – enkrat (14); Franc Andrejčič – enkrat (14); Alojz Bučar – enkrat (12); Marija Jurčič – enkrat (11); Martin Bartolj – enkrat (11); Anton Petrič – nič (11); Ivan Božič – enkrat (11); Jože Kolenc – enkrat (11);

Ivan Božič – enkrat (14); Ivan Bobič – enkrat (10); Peter Bračko – enkrat, Slavka Dular – enkrat, Lucijan Rojc – enkrat, Stane Bogolin – enkrat, Leopold Rajk – enkrat, Miha Brulc – enkrat, Jože Gorenc – nič, Franc Udovč – enkrat (vsi skupaj po 8-krat); Jože Smerke – enkrat (7); Milan Teropšič – enkrat (7); Edi Macele – enkrat (7); Franc Lobe – enkrat (7); Anton Gazvoda – enkrat, Marica Drab – enkrat, Janez Jurgoš – enkrat, Albin Šašek – enkrat;

Stanko Šimc – enkrat, Slavko Vraničar – enkrat, Rudolf Žagar – enkrat, Štefanija Pavlin – enkrat (vsi skupaj po 6-krat); Alojzija Adamič – enkrat, Alojz Ogulin – enkrat, Jože Božič – enkrat, Štefan Krevs – enkrat, Franc Turk – enkrat, Jože Turk – enkrat, Milan Gazvoda – enkrat, Jože Bele – enkrat, Ivan Šurla – enkrat (vsi skupaj po 5-krat); Milan Vrščaj – enkrat, Stanko Tramte – enkrat, Jože Brudar – enkrat, Franc Brajk – enkrat;

Alojz Starc – nič (vsi skupaj po 4-krat); Marija Meglič – enkrat, Martin Jankl – enkrat, Anton Šikonja – enkrat, Jože Barbo – enkrat, Vinko Bojanc – enkrat, Franc Blažič – enkrat, Janko Rukše – enkrat, Jože Rajk – enkrat, Ivan Perše

– enkrat, Franc Jožef – enkrat (vsi skupaj po 3-krat); Stanka Kotnik – nič, Tončka Medle – enkrat, Marjan Smrke – enkrat, Janez Jerman – enkrat, Srečko Ambrožič – enkrat, Franc Rukše – enkrat;

Leopold Božič – enkrat, Avgust Udovč – enkrat, Daniel Nagelj – enkrat, Rudi Malnar – enkrat, Anton Radovan – enkrat, Jože Dežman – enkrat, Anton Cvelbar – enkrat, Franc Krnc – enkrat (vsi skupaj po 2-krat); Slavka Pavlin – nič (1); Rozalija Malnar – enkrat (1); Terezija Rukše – enkrat (1); Franc Jeralič – enkrat (1); Ivan Rajk – enkrat (1); Martin Tutin – enkrat (1); Blažič Milan – enkrat (1); Alojz Muhič – enkrat (1); Jože Andrejčič – enkrat (1);

Vilko Kirn – enkrat (1); iz obrata Suhor so darovali kri naslednji: Anton Plut – enkrat (13); Jože Nemanič – enkrat (12); Zvonko Žugelj – enkrat (10); Drago Krštinc – enkrat (8); Anton Klemenčič – enkrat (7); Franc Nemanič – enkrat (6); Jožefa Kokalj – enkrat (5); Martin Težak – nič (3); Martin Ogulin – enkrat (3); Alojz Dragovan – enkrat (2); Anton Zupančič – enkrat (2); Milan Pavlič – enkrat (1); Ivan Črnugelj – nič (1);

Ivan Žlogar – enkrat (1); Janez Mihelič (6); Martin Težak (20); Milan Pavlič (2); Anton Zupančič (2); Ivan Črnugelj (4); Jožefa Kokalj (6); Drago Krštinc (10); Jože Nemanič (11); Zvonko Žugelj (10); Alojz Dragovan (5); Franc Nemanič (5); Anton Plut (12); Martin Ogulin (5); Ivan Žlogar (4); Lado Čurči (2); Ivan Kopše (1); Anton Klemenčič (4).

V tednu od 7. do 14. maja 1972 je bil teden Rdečega križa. Želim vas spomniti na pomembno vlogo svetovne organizacije Rdečega križa, ki jo ima za človeštvo. Ta organizacija vključuje že na milijone ljudi, ki pomagajo sočloveku, ko je v stiski.

Spomnimo se naše nacionalne katastrofe v Skopju in pomoči Rdečega križa, ki jo je nudil ob tej priliki!

Nešteto je ostarelih in onemoglih ljudi, ki jim Rdeči križ s svojimi poverjeniki pomaga in lajša težave na večer njihovega življenja. Veliko je zdravstveno šibkih in socialno ogroženih otrok, ki jim Rdeči križ nudi pomoč in okrevanje v počitniških domovih.

Te vrstice so napisane z namenom, da vas spomnimo na

akcijo Rdečega križa v zbiranju rabljene obleke, posteljnine in obutve, ki bo po 17. maju 1972. Če imate možnost, odzovite se vabilu! Želimo tudi, da bi poverjenike Rdečega križa,

ki se bodo oglasili pri vas, sprejeli kot ljudi, ki svoj trud brezplačno vlagajo v to, da bo nekdo, ki je v stiski, deležen človeške topline.

IVAN SANTELJ

Prodajno skladišče IMV Sarajevo

Polno desetletje je že minilo, odkar so okoliščine nanesle, da smo v Sarajevu registrirali svoje predstavništvo ter takratnim interesentom iz Bosne in Hercegovine na dlani servirali tedanja dostavna IMV vozila z dvotaktnim motorjem.

Začetek našega udejstvovanja v Sarajevu je bil primeren času, stopnji razvoja avtomobilske industrije pri nas in možnostim našega podjetja.

Delovne prostore v Ulici kralja Tomislava 12, kjer se danes praktično že dušimo zaradi prenapolnenosti, smo v začetku celo delili s poslovnim partnerjem in smo še ugotavljali povrhu, kako so veliki in neizkoriščeni. Razumljivo: en sam uslužbenec, na začetku v vlogi „deklice za vse“, in administratorka za tipkanje redkih pogodb in nekaj računov, sta skoraj samevala v okoli 75 kv. metrov velikem lokalu.

Z nekaj reklame po prvih prodanih avtomobilih, ki so za popravila še potrebovali strokovne nasvete ter pomoč, in s preskrbovanjem potrošnikov ter takrat dveh IMV servisov z rezervnimi deli, pa sta javnost Sarajeva in cele republike iz dneva v dan več vedela o tej naši prodajno-servisni postojanki. Posebno dobro ime si je pridobila zaradi založenosti z rezervnimi deli in zaradi velikega posluha za reševanje problemov na naših vozilih pri kupcih. Morda je bil prav to vzrok, da smo vse do pred dveh let imeli servise le v Sarajevu in Banjaluki in da so tudi pri teh dveh zanemarili skrb za rezervne dele, ker sta lahko zanesljivo računala na zalogo celotnega asortimenta v prodajalni delov pri našem prodajnem skladišču v Sarajevu.

Pred tremi leti smo preuredili delovne prostore pro-

dajnega skladišča in celo razširili skladiščni prostor za rezervne dele. Tako smo pridobili dragocene kvadratne metre poslovnega prostora, ki zaenkrat zadovoljuje pisarniške potrebe, pretesen pa postaja za skladišče in prodajalno rezervnih delov.

Zato imamo le skromne zaloge rezervnih delov, ki zahtevajo stalno obnavljanje, po drugi strani pa je to koristno, ker so na zalogi le deli, ki jih tržišče zahteva. Tako je sarajevska prodajalna rezervnih delov na prvem mestu med našimi ostalimi prodajalnami, saj ima glede na število vozil, ki jih je prodalo prodajno skladišče v Sarajevu, relativno najvišji promet ob najmanjših zalogah.

Manj pohvale zaslužita prodaja gotovih izdelkov in servisna služba. Drži, da se število prodanih vozil stalno večja, kot se povečuje in širi naš proizvodni program, vendar je rast prodaje sarajevske enote prepočasna. Posebej boli dejstvo, da naša vozila nismo plasirali pri nekaterih dejavnostih oz. uporabnikih, ki so v drugih republikah celo tipizirali svoje parke z IMV vozili. Nismo krivični, če zabeležimo, da v Sarajevu manjka primernih ljudi, ki bi bili voljni uporabiti svoje znanje in vztrajnost ter poslovni takt izključno za povečano prodajo naših izdelkov. Brez ustrezne strokovne kvalifikacije in servisne rutine ne bomo mogli reševati servisno problematiko tako, kot to zahtevajo razmere na tržišču.

Vsi se moramo potruditi, posebno pa vodstvo prodajnega skladišča IMV v Sarajevu, da bomo sledili sodobnim tokovom prodaje in servisiranja ter tako dosegli, da se bo sarajevska enota ponovno prebila v vrsto vodilnih IMV poslovalnic.

Reklamacije: oddelek v IMV

Finančna oblika reševanja reklamacij v proizvodnem programu IMV zahteva prizadevanje in samoiniciativno servisnih referentov iz naših prodajnih skladišč.

Taka oblika omogoča hitrejšo in predvsem tveganejšo presojo upravičenosti reklamacij. Ker so servisni referenti zadolženi in odgovorni za celotno delo v zvezi z reklamacijami v servisu, se že kažejo prvi uspehi.

Pot celotnega sistema od pooblaščenega servisa IMV preko centralne službe do domačega kooperanta ali zunanega partnerja je zelo dolga in zahteva, da strokovno temeljito obdelamo vsak primer reklamacije na vozilu.

Lastnik vozila prijavi reklamacijo servisu, ki je dolžan, da vozilo popravi kvalitetno, v skladu s tehničnimi garancijskimi normami. Servis izpolni tiskovino za reklacijski postopek, iz katere so razvidni vsi podatki o vozilu, vrsta okvare, porabljeni čas za popravilo in obračun stroškov reklacijskega popravila. Servisni referenti pregledajo vsak mesec vse reklacijske postopke in material ter potrdijo upravičenost teh stroškov. Po pregledu reklacijskih postopkov izpolnijo zbirnik reklamacij in račun. Reklamirani material in vso dokumentacijo oddajo v centralno servisno službo – oddelek za reklamacije, kjer vse še enkrat

pazljivo pregledamo in dokončno potrdimo tehtnost reklamacij.

Smatramo, da imamo v servisni službi najtočnejši pregled

pomanjkljivosti, ki se dogajajo pri naših proizvodih. Če se ista okvara večkrat ponovi, obvestimo o tem vse pristojne službe v podjetju.

Le-te so dolžne, da naša opozorila upoštevajo in tako izboljšujejo kvaliteto naših izdelkov.

IGNAC MERVAR,
servisni referent



Ob dvorani, kjer smo imeli na beograjskem sejmu razstavljene prikolice, smo pokazali tudi IMV servisno postajo.

Pravice po nesreči pri delu

V prejšnjih številках smo pisali o ukrepih, ki pomagajo varnemu delu. Ugotovili smo, da se ti pogoji ne uresničijo vedno, zato pride do poškodbe delavca – do nesreče pri delu. Najprej moramo ugotoviti, katere poškodbe se štejejo kot nesreče pri delu. Razmejitev najdemo v zakonu o invalidskem zavarovanju, ki pravi:

„Za nesrečo pri delu velja vsaka poškodba zavarovanca (delavca), ki je posledica neposrednega ali kratkotrajnega mehaničnega, fizikalnega in kemičnega učinka, kakor tudi poškodba, ki je posledica hitre spremembe položaja telesa, nenadne obremenitve ali nenadne spremembe fiziološkega stanja organizma, če je taka poškodba v vzročni zvezi z opravljanjem dela.“

Definicija nesreče je predpisana za delovno mesto, oziroma za opravljanje dela v delovni organizaciji. Po istem zakonu se štejejo za nesrečo pri delu tudi poškodbe, ki se zgodijo na redni poti na delo in z dela, na službenem potovanju in na poti pri iskanju zdravniške pomoči od doma ali delovnega mesta do zdravstvene ustanove in obratno.

Za vsako poškodbo, ki se šte-

je kot nesreča pri delu, ima poškodovani tudi posebne pravice. Predvsem popolno nadomestilo osebnega dohodka. Za uveljavitev teh pravic je potrebno, da se dogodek registrira kot nesreča pri delu.

Ker je potrebno za registriranje nesreče pri delu izpolniti posebne prijave o nesreči pri delu, moramo upoštevati zakonske predpise.

Za evidenco nesreče pri delu so v posameznih proizvodnjah posebne nezgodne knjige, v katere vpišemo vse nezgode, ne glede na njihovo resnost. V to knjigo je torej potrebno vpisati vsako najmanjšo poškodbo. V nezgodno knjigo vpiše podatke neposredni vodja del, podpiseta pa se očitvelec in vodja delovne enote. Če gre poškodovani k zdravniku in je sprejet v bolniški stalež, mora najpozneje 24 ur po sprejetju v bolniški stalež zahtevati pri službi varstva pri delu prijavo nesreče pri delu. Prijavo izdaja z dokazilom resničnosti poškodbe v nezgodni knjigi. Šele potem lahko služba varstva pri delu izda prijavo o nesreči pri delu. Prijavo izdajo delavcu v štirih izvodih, od katerih enega, potrjenega o; lečečega zdravnika, vrne službi varstva pri delu.

Za poškodbe, ki se pripete na redni poti na delo in z dela, mora poškodovani jamčiti resničnost z lastnoročnim podpisom. Če je poškodba nastala na poti z registriranim vozilom, oziroma če je soudeležen pri prometni nezgodi, mora biti ta registrirana pri postaji milice. Registracija nezgode služi za dvig prijave nesreče pri delu. Vsi zaposleni v naši delovni organizaciji smo tudi kolektivno zavarovani za poškodbe pri delu in izven dela. Za pridobitev pravic do povračila dnevne odškodnine v višini 10 din (1.000 S-din) za vsak bolezenski dan mora prizadeti izpolniti posebno prijavo za zavarovanje, ki se izpolni po končanem bolniškem staležu na ta način, da se prizadeti javi z bolniškim listom pri referentu za zavarovanje.

Prosimo vse zaposlene, da v primeru nesreče pri delu upoštevajo navodila, ker bodo le na ta način lahko uveljavili pravice, ki jih imajo v zvezi z nesrečo pri delu. V primeru, da delavec ne upošteva navodil, mu prijave nesreče pri delu ne izdamo in se mu bolniški stalež obračuna v višini 80 odstotkov nadomestila osebnega dohodka.

BRANKO KOŠIR



Take delajo v Angliji ... take pa pri nas!

Ni majhen uspeh, v kratkem povojnem obdobju iz nič ustvariti tovarno, ki ima tudi v tujini tak ugled, kot se širi glas o Industriji motornih vozil. Tudi številni gostje, ki obiščejo našo proizvodnjo, pohvalno govorijo o napredku in o uspehih, ki jih dosegamo.

Industrija motornih vozil je bila lani naj-

večji slovenski industrijski izvoznik, naše prikolicе pa so pod imenom ADRIA prodrele tudi v najbolj razvite evropske države. Težko je prodreti na zahtevna zahodnoevropska tržišča, še težje se je tam obdržati ali celo napredovati. S ponosom lahko povemo, da uspevamo in da se po prodaji prikolic uvrščamo v sam vrh

evropskih proizvajalcev!

Ne glede na izredno pomemben delež v proizvodnji prikolic, ostajamo še vedno tudi in predvsem to, kar nosimo v imenu: industrija motornih vozil.

Sodelujemo z Angleži, navezali smo vezi z državo, ki ima najgloblje korenine v tradiciji industrije. Močno si prizadeva-

mo, da bi napredovali še hitreje kot smo napredovali doslej.

Sad naših prizadevanj, plod našega sodelovanja z angleškim BLMC se je pokazal tudi na beograjskem enajstem salonu avtomobilov. Izraža se tudi na dveh fotografijah Marjana Moškona, posnetih prav na tem sejmu. Spodaj so angleški lepotci: triumphi in

roverji, na levi fotografiji pa že novomeški IMV 1300 special.

Kakšen napredek: še pred četrto stoletje so ti, ki zdaj sestavljajo avtomobile, živeli samo od kmetijstva. Danes njihove družine živi avtomobilska industrija! Prav v tej preobrazbi so tudi zasnove za nov, še večji napredek.



Obisk v IMV na Mirni

Tovarna šivalnih strojev na Mimi se je 1968. leta priključila našemu podjetju; v zadnjem času smo zelo razširili proizvodni program, saj izdelujemo dele za avtomobilsko in prikoličarsko proizvodnjo. Razen tega še vedno izdelujemo šivalne stroje SINGER in VERITAS ter pralne stroje CANDY. V zadnjem letu smo dobili nova oddelka za proizvodnjo elektroinstalacij za avtomobilsko in prikoličarsko industrijo ter obrat za tapetniške dele. Razširili smo tudi oddelke za izdelavo notranje opreme za prikolice.

Število zaposlenih se je od 159 (leta 1968) povečalo že na 300; osebni dohodki so bili lani v poprečju 1.250 dinarjev, letos marca pa že 1.450. Zlasti se je povečal zaslužek nižjim kategorijam zaposlenih, kar je v skladu s skupnimi prizadevanji, da odpravljamo prevelike socialne razločke.

Upravnik tovarne inž. Maks Kurent je povedal, da se je stanje v podjetju precej izboljšalo, odkar smo se priključili k IMV. Povečali smo proizvodni program, dela je vedno več, zaslužki so precej boljši; poleg vsega imamo zagotovljeno prodajo izdelkom za avtomobilsko in prikoličarsko proizvodnjo.



Delavec Silvo Rugelj sestavlja elektrotrake, ki jih bodo vstavili v dostavna vozila.

Halo, je tam IMV?

„Ja, kaj pa sploh mislite, prodali ste mi avtomobil, ki se je pokvaril, tožil vas bom, dal vas bom v časopis!...“

Takšni in podobni klici po telefonu ali v pismih žal niso redki. Kljub prizadevanju proizvodnje in budnosti prevzemano izhodne kontrole preživljajo avtomobili v garancijskem roku lažje in težje bolezn. Naloga servisne službe oziroma službe reklamacij je, da okvare avtomobila čimprej popravi in objektivno anaoizira, kdo naj plača popravila.

Skrb za hitre posege na avtomobilih v garancijski dobi navadno ni lahka naloga. V več kot 40 pooblaščenih IMV servisov po Jugoslaviji, ki imajo nad 250 izšolanih ter posebej za naše proizvode specializiranih mehanikov, smo v preteklem letu dokaj uspešno opravili to nalogo. Dokaz za to trditev je podatek, da se noben rekla-

macijski primer ali njegove posledice niso obravnavale ali celo reševale na sodišču.

Razširjen in povečan proizvodni program nam narekuje, da moramo servisno-reklamacijsko morajo biti servisom stalno na voljo tudi vsi rezervni deli, potrebna specialna orodja in vsa tehnična literatura.

Letos smo v reklamacijski službi pričeli s korenitimi spremembami. Dokončno

smo uveljavili novo obliko poslovanja reklamacijske službe, tako da reklamacije priznavajo servisni referenti Prodajnoservisnih centrov pri vsakem IMV servisu enkrat na mesec, tovarna pa le-te plačuje IMV servisom. Tudi vse obrazce in zapisnike smo spremenili ter priredili tako, da na administrativno delo odpade čimmanj dragocenega delovnega časa. Še bolj sistematično in še

bolj dosledno pa moramo spremljati in analizirati napake na naših izdelkih in redno posredovati podatke pristojnim službam.

Alarm reklamacijske službe na podlagi zbranih podatkov mora biti proizvodnji in službam priprave proizvodnje vodilo za izboljšave in dvig kvalitete, saj bomo le z brezhibnimi izdelki obdržali korak z zahtevnim avtomobilskim tržiščem.

V obratu šivalnice. Delavki Marija Dim in Filomena Kašič pri krojenju blaga za izdelavo notranje opreme – prikolic.



Sonja Zabukovec iz šivalnice opremlja zaveses za IMV prikolice.

Iz obrata elektroinstalacij. Skupina delavk sestavlja elektroinstalacije za osebna vozila AUSTIN 1300.

TEKST IN FOTO:
SLAVKO DOKL



Kaj veš o obrambni obveznosti?

Tovariš urednik!

V začetku pisanja o obrambni dolžnosti delavca v delovni organizaciji vas prosimo, da bi v vsaki številki določili prostor za članke o obrambni vzgoji delavca — državljana, ki ga želimo seznaniti z njegovimi dolžnostmi in pravicami, ki jih obravnava Zakon o splošnem ljudskem odporu SR Slovenije. Prepričani smo, da izrazimo željo delavcev, ki si želijo podrobne obrazložitve in vsakodnevne prakse obrambne vzgoje v podjetju in na terenu. Ko dobijo pozive, ne vedo, komu se javiti ali opravičiti in kdo plača izgubljeni čas odsotnosti z dela itd. Posebno zanimive bodo obrazložitve delavcev-vojaških obveznikov, vojaških obveznikov, razporejenih v delovno organizacijo, in obveznikov civilne zaščite v mirnem in vojnem času.

Da bi lažje sledili člankom, ki jih bomo objavljali v naslednjih izdajah časopisa „Kurir“, za začetek nekaj uvodnih načel Zakona o splošnem ljudskem odporu SR Slovenije.

Socialistična republika Slovenija se pripravlja za obrambo in odpor, če bi bila napadena in ogrožena svoboda, neodvisnost, suverenost in ozemeljska nedotakljivost Socialistične republike Slovenije in Socialistične federativne republike Jugoslavije in se bo z vsemi svojimi silami in zmogljivostmi skupno z drugimi socialističnimi republikami zoperstavila kateremukoli napadalcu v obrambi z ustavo določene družbenopolitične ureditve SFR Jugoslavije in SR Slovenije.

Obrambne priprave, povezane z obrambo našega samoupravnega socialističnega sistema, izražajo življenjski interes

slovenskega naroda ter vseh narodov in narodnosti Jugoslavije in suverenosti narodov.

Neodtujljiva je pravica delovnih ljudi in občanov SR Slovenije, da branijo neodvisnost, suverenost in ozemeljsko nedotakljivost in z ustavo določeno družbeno in politično ureditev SR Slovenije in SFR Jugoslavije in da sodelujejo pri obrambnih pripravah in v vseh oblikah splošnega ljudskega odpora.

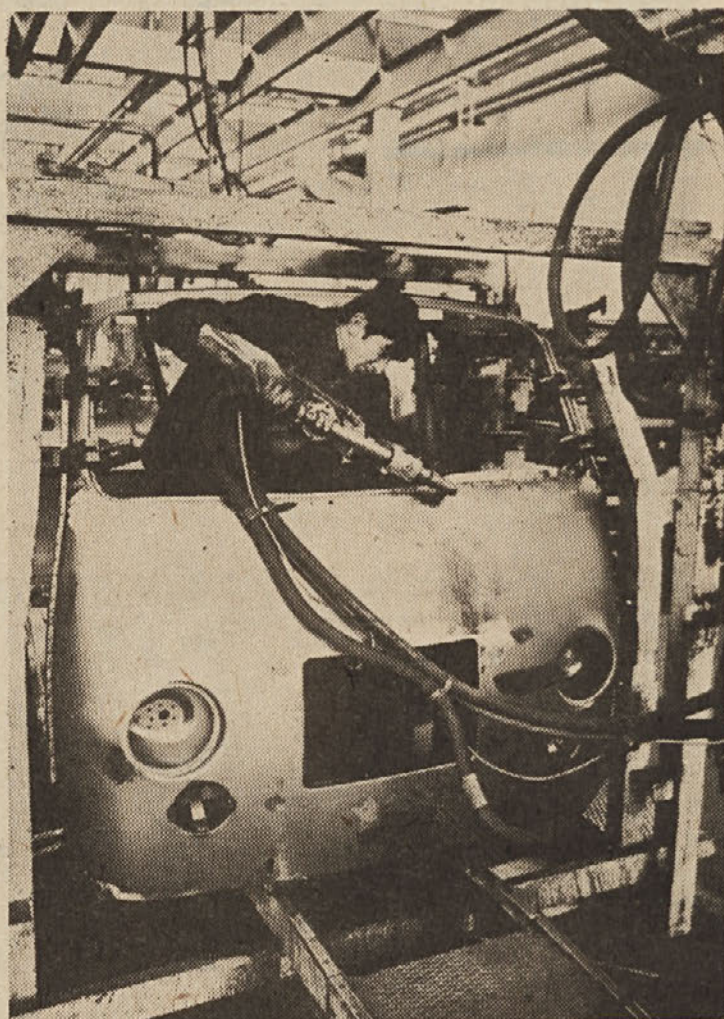
Nihče nima pravice preprečiti občanom SR Slovenije in občanom SFR Jugoslavije, da se borijo z orožjem ali kako drugače sodelujejo v odporu proti napadalcu.



Nihče nima pravice podpisati ali priznati kapitulacije ali okupacije SR Slovenije ali posameznega njenega dela.

Občani, krajevne skupnosti, družbenopolitične skupnosti, delovne in druge organizacije ter družbenopolitične organizacije in druge družbene organizacije razvijajo, soustvarjajo in pripravljajo splošni ljudski odpor.

Splošni ljudski odpor temelji na izkušnjah in tradicijah narodnoosvobodilnega boja, izhaja iz samoupravnega socialističnega sistema iz boja za enakopravne odnose in za svetovni



Točkovno varjenje pregradne stene

mir, iz neodtujljive pravice in dolžnosti napadenih, da se borijo pred napadalcem, ter upošteva tudi geografski položaj Slovenije in Jugoslavije.

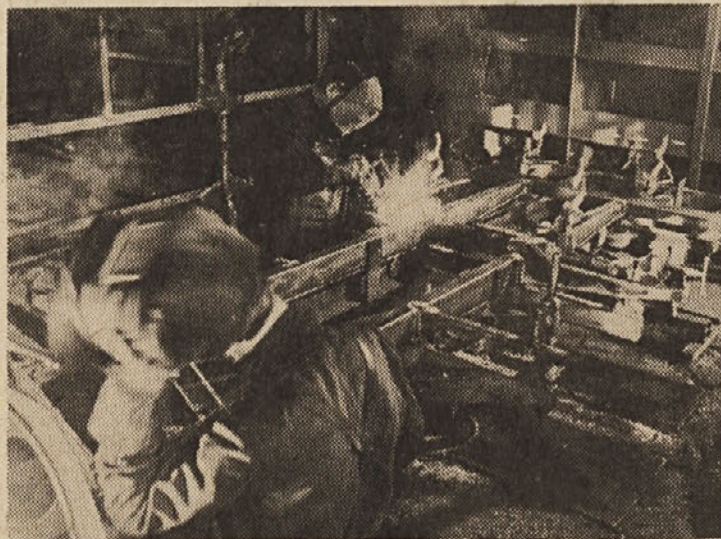
Splošni ljudski odpor je organiziranje vseh možnih oblik dejavnosti in odpora celotnega naroda. V vojni se njegova moč in učinkovitost izražata predvsem v oboroženem boju in v stalnem procesu krepitve in uveljavljanju raznih drugih oblik odpora, v katerega so vključeni vsi delovni ljudje in občani. Oborožen boj, ki ga vodijo Jugoslovanska ljudska armada, partizanske enote kot enote teritorialne obrambe (v nadaljnjem besedilu: partizanske enote) in delovni ljudje, omogoča in uveljavlja delovanje naše socialistične oblasti in vseh družbenih sil v raznih vojnih razmerah, omogoča in krepi vse oblike aktivnega političnega, propagandnega, psihološkega in drugega odpora, tudi v začasno zasedenih vaseh, naseljih in mestih. V pripravah in v vojni vključuje in združuje splošni ljudski odpor vse materialne, kulturne, znan-

stvene, strokovne in druge sile v Sloveniji v učinkovit in nepremagljiv odpor.

Priprave na splošni ljudski odpor so družbeni proces, v katerem delovni ljudje Slovenije vedno bolj neposredno sodelujejo in odločajo tudi o vprašanjih obrambe svoje socialistične skupnosti in v katerem se uresničujejo ter konkretizirajo pravice in dolžnosti delovnega človeka, občana, delovnih in drugih organizacij, krajevnih skupnosti ter družbenopolitičnih skupnosti na področju obrambnih funkcij naše samoupravnega socialističnega družbe.

Družbenopolitične skupnosti, krajevne skupnosti, delovne in druge organizacije izvajajo obrambne priprave, pripravljajo različne oblike splošnega ljudskega odpora v okviru svojih pravic in dolžnosti, usposabljaajo občane in zlasti mladino ter ustvarjajo materialne in druge pogoje za krepitev obrambne moči in splošnega ljudskega odpora.

ANTON SELAN



Varjenje šasij v glavni varilni napravi

Kam na dopust?

Samo poceni dopust



SLAVKO ADLEŠIČ, lanser iz obrata IMV Čmornelj:

„Med letošnjim dopustom bom malo delal, za teden dni pa šel na morje. Vsako leto gremo z družino k moji sestri, ki živi v Kopru, da se malce nadihamo morskega zraka. Kaj več si ne moremo privoščiti, ker je moj „finančni“ minister bolj siromašne sorte. Čaka pa me tudi delo v Stražnjem vrhu, kjer si v trtju gradim zidanico. Največ delam sam.“

»Niti cel dan ne ...«



LOJZE JANŽEKOVIČ, kurjač v obratu IMV Suhor:

„Še nikdar mi ni prišlo na misel, da bi šel zares na dopust. Recimo na morje ali kam drugam. Vse proste dneve porabim za garanje na kmetiji ali v vinogradu. Ker nimam avtomobila, tudi krajši izlet z družino ne pride v poštev. Morda si bom

vzel kake pol nedelje za resničen oddih. Nisem sam, ki se mi tako godi. V našem obratu smo glede tega kar vsi enaki, polproletarci. Nihamo med zemljo in službo, zase pa ni nikdar časa.“

Ribarjenje ob Savi



TONE HRASTNIK, elektrovarilec iz Šentlenarta: „Devet let sem tu, a še nisem bil na dopustu. Tudi letos bom ostal z družino doma, ker je dopust doma najbolj poceni. Bolje je tako, kot da bi šel in samo gledal, kako se drugim lepo godi. Ribič sem in sklenil sem ribariti ob Savi, pa še žena in otrok boste prebila nekaj ur počitka z mano na bregu reke.“

Soncu naproti



DRAGO ŽERJAV, 23-letni elektrovarilec s Črnca: „V Nemčiji imam brata. Pred kratkim je bil doma in skupaj sva skovala načrte za počitniške

dni. Sklenila sva prebiti dopust ob morju. Prepričan sem, da sva izbrala najboljšo možnost za oddih.“

Spet na morje



MAJDA GAZVODA iz Črmošnjic pri Stopičah, delavka v obratu prikolic: „Lani sem 7 dni dopusta preživela na Reki v domu počitniške zveze. Bilo je lepo, vedno se bom spominjala. Drugi del dopusta sem bila doma. Letos nameravam spet na morje, prepričana sem, da bo spet tako prijetno!“

Obnovila bova dom



MARIJA RABZELJ iz Velikih Brusnic, delavka v obratu montaže: „Ker imamo majhno kmetijo, smo lanski dopust preživeli doma, pravega počitka ni bilo. Ko bomo imeli v podjetju počitniški dom na morju, bomo radi šli letovat. Letošnji dopust

bomo uporabili za obnovo našega doma.“

Dopust ob Krki



JANEZ MISLEJ iz Drage, kontrolor na montaži prikolic: „Ker stanujem ob Krki, sem večino lanskega letnega dopusta preživel ob vodi, saj si lepšega počitka ne bi mogel zamisliti. Razen tega sem bil tudi na Primorskem. Letos nameravam z družino preživeti del dopusta v Ankaranu; malo morja nam ne bo škodovalo.“

Raje grem v planine



JOŽE HROVAT iz Stranske vasi, avtomehanik v obratu montaže: „Lani sem delal garažo, zato sem večji del dopusta izkoristil za delo doma. Kakšen dan sem se odpravil tudi na izlet na Gorjance. Letos se še nisem odločil, verjetno bom šel kam v planine, saj so mi bolj všeč kot morje.“

Kaj so pisali časopisi o IMV?

Beograjski avtomobilski sejem je vsakoletna največja prireditelj te vrste v Jugoslaviji. Iz jugoslovanskih časopisov smo za našega Kurirja prebrali nekaj odlomkov, ki govorijo o naših tovarih, o našem avtomobilskem prizadevanju in tudi o izjavah naših strokovnjakov na vprašanja novinarjev.



Večer — Maribor

„Medtem ko v Beogradu tečejo zadnje priprave za začetek avtomobilskega salona, pa so razstavljalci imeli že prve tiskovne konference. Industrija motornih vozil iz Novega mesta, ki ima enega izmed največjih razstavnih prostorov, je že po tradiciji imela prva sestanek s časnikarji.“

... Sredi julija bo IMV odprla novo tovarno v Belgiji z zmogljivostjo 10.000 prikolic. Razen prikolic bo IMV še dalje razširjala asortiment dostavnih vozil za domače tržišče. Kolektiv je sklenil, da bo ves svoj poslovni sklad uporabil za kreditiranje domačih kupcev.“



Večernje novine — Sarajevo

Pod naslovom „Revija skupih avtomobilov“ je ta sarajevski časopis pisal, da razstavlja 178 domačih in 143 tujih firm. „Indu-

strija motornih vozil Novo mesto — Slovenija je razstavila razen austina 1300 tudi najnovejše modele s klasičnim pogonom na zadnja kolesa“ so zapisali.

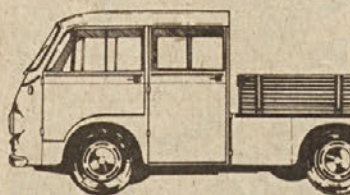


Politika — Beograd

Pod naslovom „Potniški avtomobili ne bodo dražji“ so v Politiki v podnaslovu napisali, da novomeška tovarna ne bo prodajala vozil dokler ne bo rešeno vprašanje cen. Citirali so izjavo generalnega direktorja Junija Levičnika:

„Na sejem smo prišli z zamrznjenimi cenami, in kot se je izkazalo v dosedanjih pogovo-

rih, bomo s takimi cenami s sejem tudi odšli. V takem položaju se odločamo, da bomo povečali proizvodnjo prikolic. To bomo lahko še bolje izkoristili, ko bomo v začetku junija odprli tovarno prikolic v Belgiji,“ so zapisali Levičnikovo izjavo v Politiki.



Oslobodjenje — Sarajevo

15. aprila je sarajevsko Oslobodjenje v daljšem članku zapisalo tudi:

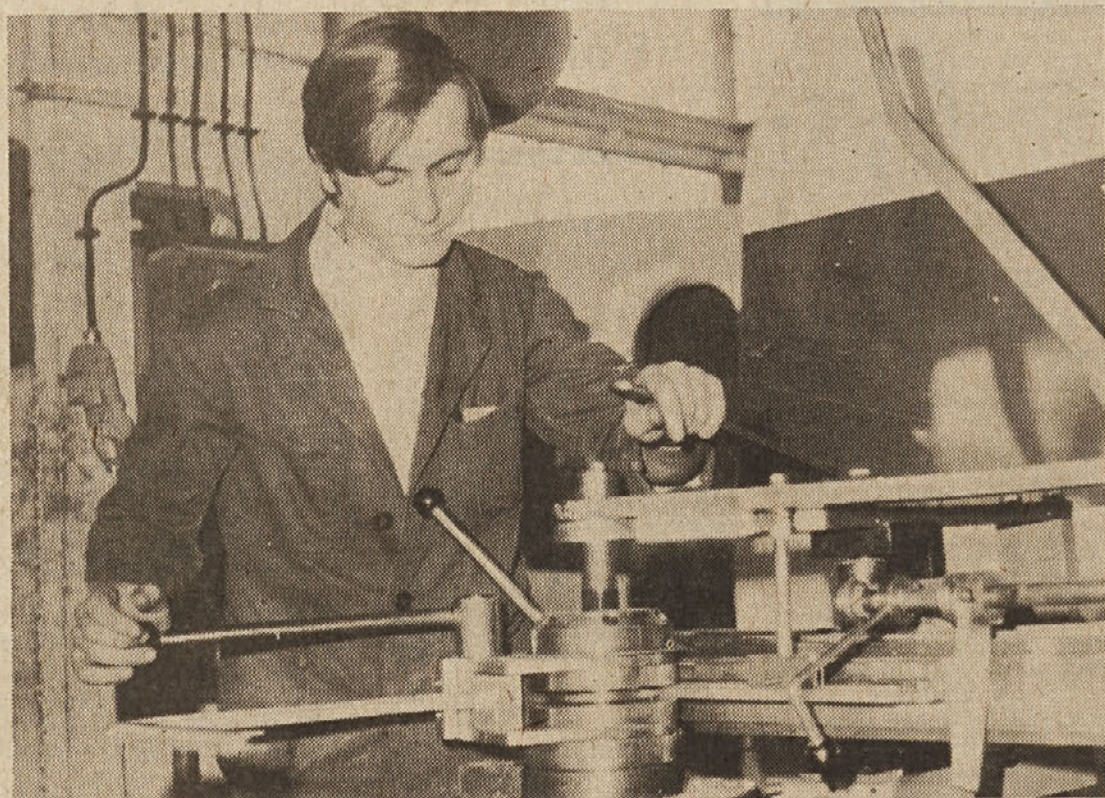
„Danes smo na konferenci za tisk, ki jo je sklical generalni direktor Industrije motornih vozil Novo mesto Junij Levičnik zve-

deli, da bodo cene avtomobilov domače proizvodnje in iz kooperacije ostale do nadaljnjega zamrznjene. Prav iz teh razlogov se IMV vsebolj usmerja na proizvodnjo camping prikolic, ker jih dobro prodaja na zahodnem trgu, in na proizvodnjo dostavnih vozil.“



Politika ekspres — Beograd

Beograjska Politika ekspres je 19. aprila objavila fotografijo spuščajočega se terenskega vozila landrover in poudarila, da ga razstavlja Novomeščani na posebnem poligonu pred razstavno dvorano IMV.

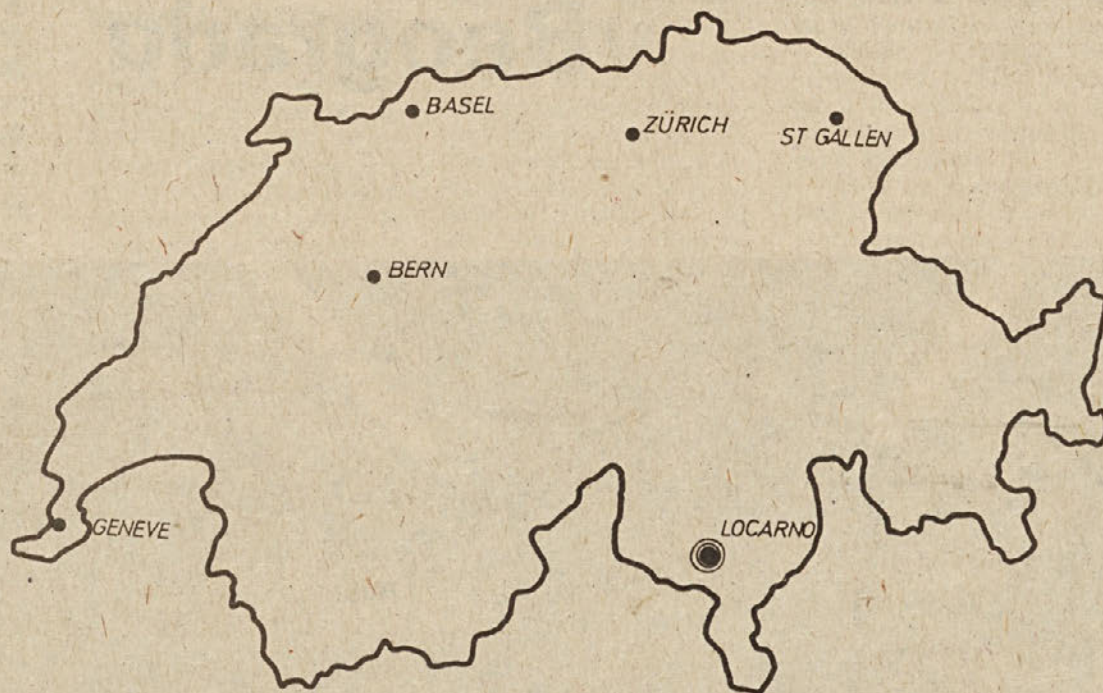


Zanima nas, kako pišejo o naši tovarni!

ADRIA v Švici

Švica je zelo lepa, a majhna dežela. Velik del dežele je gorat in težko prehođen, zato Švica ne predstavlja posebno velikega tržišča za prikolice. Za švicarsko tržišče je razen tega značilno tudi to, da so zaradi prelazov v gorskem predelu predpisane številne omejitve v izvedbi in velikosti prikolic, ki smejo v promet.

Naše prikolice smo začeli v Švico prodajati že leta 1968. Takrat smo zaupali izključno zastopstvo in prodajo privatni firmi Caravan Weibel v Schönbühlu pri Bernu. Gospod Paul Weibel pa je poleg naših prikolic zastopal in prodajal še veliko drugih konkurenčnih proizvodov iz Nemčije in Anglije, saj je zastopal skoraj vse evropske proizvajalce prikolic. Kljub temu, da smo se trudili prilagoditi izvedbo prikolic pogojem švicarskih zahtev, je gospod Weibel letno prodal le 60 do 70 prikolic, in še za te smo morali reševati nenehne reklamacijske zahteve in dodatne zahteve, ki jih je imel gospod Weibel. Čeprav je švicarsko tržišče majhno, nam je bilo sčasoma jasno,



Črne pike na zemljevidu Švice kažejo, kje imamo zastopnike, posebej pa je obkroženo mesto Locarno, kjer ima naša prodajna organizacija v Švici svoj sedež.

da g. Weibel zadržuje prodajo naših prikolic na račun konkurenčnih proizvodov.

Leta 1970 smo ustanovili v Švici lastno prodajno organizacijo IMV Caravan S. A. Swiss s

sedežem v Locarnu. Poleg lastnega prodajnega mesta v Manu pri Luganu ima naša organizacija še šest zastopnikov, ki so razporejeni v najbolj važnih prodajnih središčih Švice: v Bernu, Zuerichu, Baslu, Genevi, St. Gallnu, in v bližini Soloturna. Že lani je naša organizacija prodala v Švici 363 prikolic, čeprav je bilo v tem letu potrebno organizacijo še utrditi in ADRIA prikolice praktično na novo uvesti na tržišče.

Letos smo nastopili na švicarskem tržišču s pomočjo lastne organizacije že povsem pripravljeni. Računamo s prodajo 500 prikolic, saj smo jih že doslej prodali več kot 300. Nastopili smo na razstavi prikolic in camp opreme v Lausanni ob Ženevskem jezeru in začeli načrtno propagirati naše prikolice v švicarskih časopisih. V prihodnjih sezonah računamo s prodajo približno 1000 prikolic letno, potrebno pa bo razširiti organizacijo še na nekaj prodajnih mest in sistematično organizirati lastno prodajo rezervnih delov, organizirati reparaturno delavnico in nadaljevati z organizirano reklamo za naše prikolice.

SLAVKO BLATNIK



Lani je naša prodajna organizacija v Švici poskrbela za 363 kupcev, letos pa računamo, da bomo prodali vsaj 500 prikolic.

Konferenca za tisk v Beogradu

