

komunitator

ČASOPIS **FMR-MEDIA** • letnik 5. • št. 26 • junij 2005



**Raziskava javnega
mnenja v idrijski občini**

**Mestni trg podobo na
ogled postavlja**

**Evropski komisar za
razvoj in raziskave na
obisku v Kolektorju**

**50 let planinske koče na
Hlevišah**

Naravnost do cilja



s KREDITOM

NA MESTU!

- Želite polepšati stanovanje ali si olajšati vsakodnevna opravila z novimi gospodinjskimi aparati?
- Si želite novosti zabavne elektronike?
- Vas vaš nadebudnež neprestano opozarja na premalo zmogljiv računalnik?
- Je avto potreben popravila?
- Morda pa vas vleče v neznane kraje ali le na krajši oddih?

Za izpolnitev želja vam ponujamo enostaven odgovor: vzemite KREDIT NA MESTU. Pot do kredita ne bi mogla biti krajša – vse boste uredili na prodajnem mestu, označenem z nalepko:



Kredit na mestu lahko najamete na prodajnih mestih širom po Sloveniji, v Idriji in Cerknem pa trenutno na naslednjih pooblaščenih prodajnih mestih:

- ALMAPEK d.o.o. Idrija	- ČUK d.o.o. Idrija
- ASI d.o.o. Idrija	- FONEX LAHARNAR d.o.o.
- AVTO LEV d.o.o. Idrija	- ILIRIKA TURIZEM d.o.o.
- CARL d.o.o. Idrija	- KACIN MIRAN s.p.
- COMCOM d.o.o. Idrija	- MLINAR & MLINAR d.o.o

Za najetje kredita potrebujete le osebno izkaznico ali potni list, davčno številko in Maestro kartico svojega transakcijskega računa za poravnavo 10 odstotkov vrednosti nakupa. Kredit po ugodni efektivni obrestni meri lahko najamete v višini najmanj 40.000,00 SIT pa vse do 300.000,00 SIT, z rokom vračila od 3 do 24 mesecev. Kredit enostavno odplačujete v enakih mesečnih zneskih s trajnim nalogom s svojega transakcijskega računa.

Pri nas ste vedno dobrodošli!

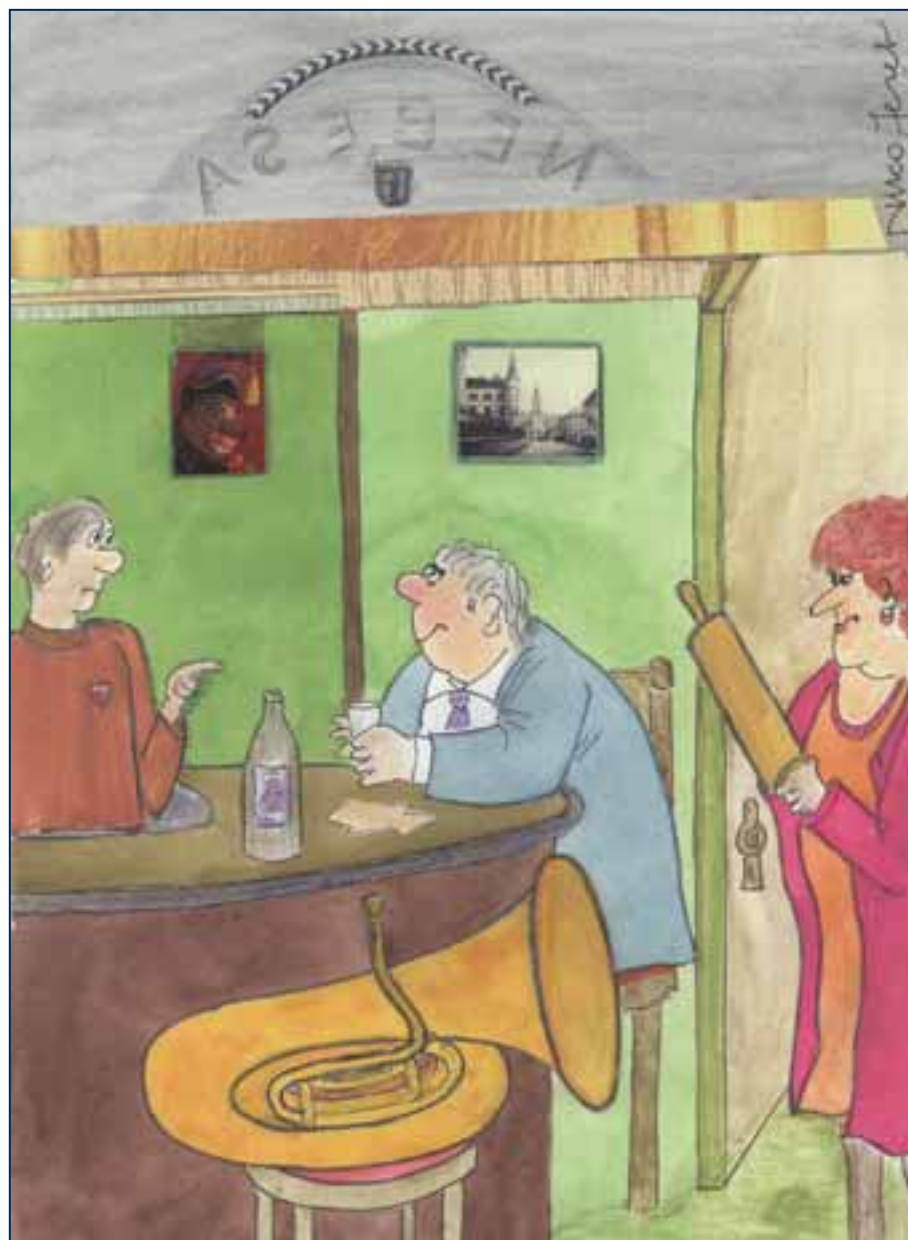


Področje Nova Gorica
Podružnica Idrija

vsebina

- 4 raziskava**
- Kaj menijo občani o županovem delu in delu občinske uprave
- 6 intervju**
- Bojan Sever, občinski svetnik Liste za občino Idrija
- 8 turizem**
- Idrija je že stoletja privabljala prišleke iz številnih dežel
- 16 gospodarstvo**
- Evropski komisar za razvoj in raziskave obiskal Kolektor
- 14 borza**
- Obveznice FMR na prostem trgu Ljubljanske borze
- 34 potovanja**
- Z nahrbtnikom po državah Južne Amerike
- 38 razvedrilo**
- Nagradna križanka
- 39 saj bi bilo lahko tudi res**
- »Pr'farski« gasilci obnavljajo ročno brizgalno

Obletnica godbe



»Damá Fanči ciu lub dan gude nad mana. Ampak zvečir par musk pa jest gudem!«



Izdaja: FMR - MEDIA založništvo, publikacije in promocija d.o.o.

Direktor: Vojko Božič

Glavni in odgovorni urednik: Filip Šemrl

Uredništvo: Arkova 43, 5280 Idrija, E-mail: fmr-media@fmr.si, tel: (05) 37 73 745, fax: (05) 37 22 515

Sodelavci: Niko Jereb, Eva Kalan, Janez Kavčič, Agencija Ninamedia, Filip Šemrl, Polona Šemrl, Bojan Šturm,

Fotografije: Niko Jereb, Eva Kalan, Vojka Lapajne, fototeka Mestnega muzeja Idrija, Danilo Sedej, Filip Šemrl, Polona Šemrl, Bojan Šturm,

Oblikovna zasnova: Creatim Ržišnik & Perc

Jezikovni pregled: Nuša Radinja

Tajnica uredništva: Zdenka Čibej

Naklada: 7200 izvodov

Naročnina: Časopis je brezplačen

Priprava in tisk: Pagis d.o.o. Idrija

Distribucija: Pošta Slovenije

Naslovnica: Dopustniška destinacija

Foto: Filip Šemrl

Raziskava javnega mnenja

Kaj menijo občani o delu vodstva občine?

Podjetje FMR MEDIA se je odločilo za redno letno merjenje političnega utripa in zadovoljstva občanov z delom vodstva občine. Tretjo javnomnenjsko raziskavo na območju občine Idrija je v dneh od 13. do 19. aprila 2005 izvedla Agencija Ninamedia iz Ljubljane. Anketiranje je potekalo po telefonu, in to na podlagi računalniško vodenega telefonskega anketiranja. Iz računalniškega seznama so poklicali 1086 naključno izbranih telefonskih naročnikov, od teh 237 klicanih ni bilo dosegljivih, 311 jih ni želelo sodelovati v anketi, 238 pa jih ni ustrezalo vzorčnim določilom. Anketiranih je bilo 300 polnoletnih oseb.

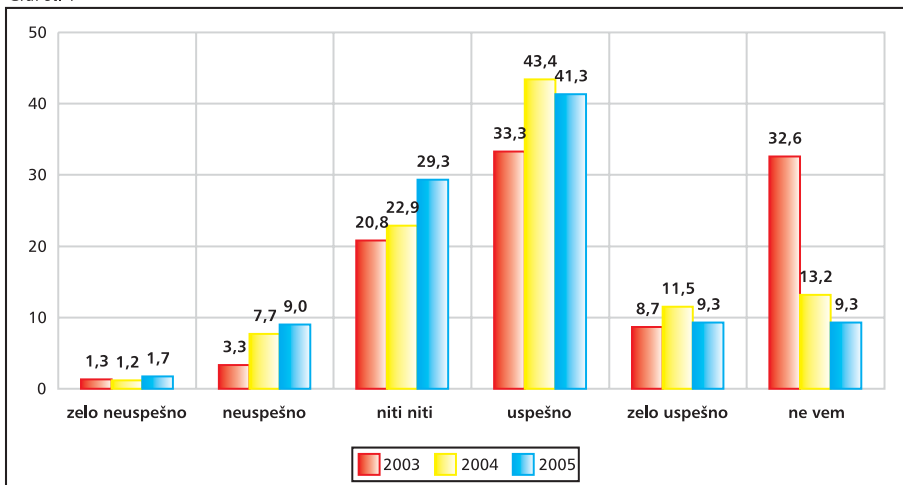
Rezultate ankete predstavljamo v povzetku, ki ga je pripravilo naše uredništvo.

Na uvodno vprašanje, katera tri področja dela in življenja so po mnenju anketirancev največji problem v občini Idrija, so občani tokrat najpogosteje poudarili turizem (24,7 %), ki je v minulih dveh letih dosegel občutno nižja deleža navedb. Naslednja večja mestna problema sta po mnenju anketiranih urejenost parkirišč (18,7 %) in prometni režim v mestu (17 %). Zadnji je do zdaj veljal za največji problem v občini, letos pa se je delež navedb tega problema znižal. Kot probleme so občani navedli še kulturno življenje v občini (14 %), komunalno urejenost (8,7 %), razvoj gospodarstva (8,7 %) in stanovanjsko problematiko (7,3 %).

Na vprašanje, ali anketiranci vedo, kdo je župan občine Idrija, je pravilno odgovorilo 82 % anketiranih, 10,3 % jih ni navedlo pravega imena župana, 7,7 % pa jih ni vedelo, kdo je župan občine Idrije. Na prejšnjih volitvah je za zdajšnjega župana glasovalo 48 % anketiranih. Ta delež se zadnji leti znižuje (lani je bil 55,9 %, predlani pa 59,5 %). Tovrstne spremembe je mogoče pripisati različnim dejavnikom: od resnične pozabe anketiranih, koga so volili, prek tega, da je raziskava zajela tudi mlajše anketirance, ki pred tremi leti še niso imeli volilne pravice, do spremembe politične usmeritve. Nekaj več kot tretjina anketiranih (35,7 %) ni glasovala za zdajšnjega župana, 9 % se jih ne spomni, ali so na volitvah glasovali za zdajšnjega župana ali ne, 7,3 % pa jih se volitev ni udeležilo.

Županovo delo pozitivno ocenjuje polovica anketiranih (50,6 %), da delo župana ni niti uspešno niti neuspešno, meni 29,3% anketiranih, desetina (10,7 %) anketiranih pa je delo župana ocenila kot zelo neuspešno ali neuspešno. Povprečna ocena županovega dela je 3,53 in je za nekaj več kot desetinko odstotka nižja od lanske; pri tem je treba upoštevati tudi to, da županovo delo letos pozna precej več anketirancev kot lani. (glej graf št. 1)

Graf št. 1

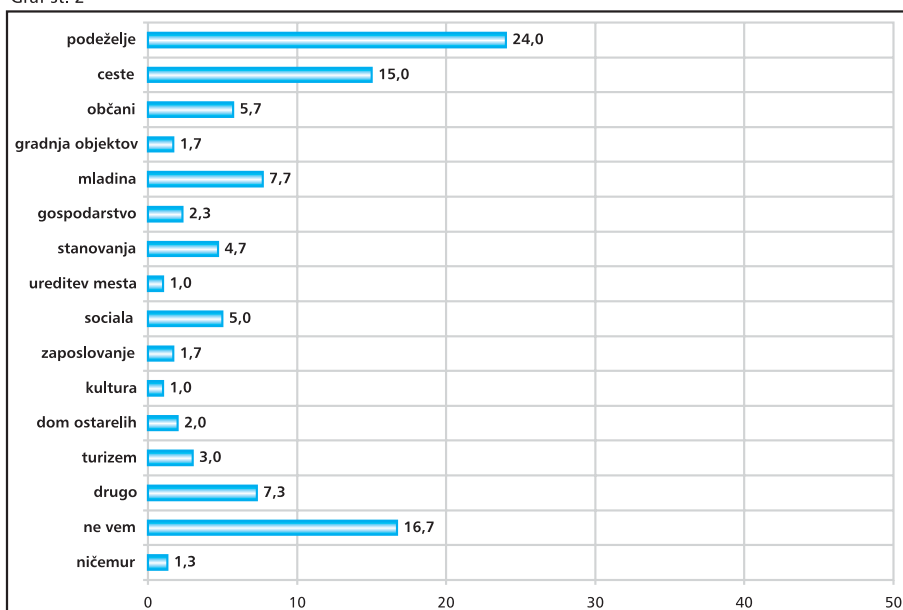


Med tistimi, ki so županovo delo ocenili kot uspešno ali zelo uspešno, jih 13,1% navaja, da župan izpolnjuje volilne obljube, enak delež jih meni, da dela v interesu občine, nekaj več kot desetini vprašanih (11,1 %) je novi župan všeč, ker je aktiven, po mnenju enakega deleža občanov je gospodaren, nekaj več kot petina (22,2 %) pa jih navaja, da je dostopen za občane. Med tistimi, ki so županovo delo ocenili kot zelo neuspešno ali neuspešno, jih 40,6% pravi, da po njihovem mnenju ne izpolnjuje volilnih obljub, 18,8 % pa, da ne dela v interesu občine.

Na vprašanje, ali se razmere v občini izboljšujejo ali slabšajo, jih je nekaj več kot tretjina (35,3 %) odgovorila, da se razmere izboljšujejo (v primerjavi z lani je ta delež za 8,6 % nižji, glede na to pa sta se zvišala deleža tistih, ki menijo, da so razmere ostale nespremenjene, in tistih, ki na vprašanje niso znali odgovoriti), skoraj polovica (48 %) jih meni, da razmere ostajajo enake, skoraj desetina oziroma nekaj več kot odstotek več kot lani (9,3 %) pa jih je menila, da so se razmere v občini poslabšale.

Ali bi Damjana Krapša znova volili za župana? Aktualnega župana bi znova volilo 35,7 % anketiranih oziroma 10,2 % manj kot lani. Nekaj manj kot četrtina (24,7 %) jih navaja, da ga ne bi vnovič volili (delež teh se je povečal za 5,7 %). Nekaj več kot tretjina anketiranih (34,7 %) jih ne ve, koga bi volilo za župana, 5 % pa se jih volitev ne bi udeležilo.

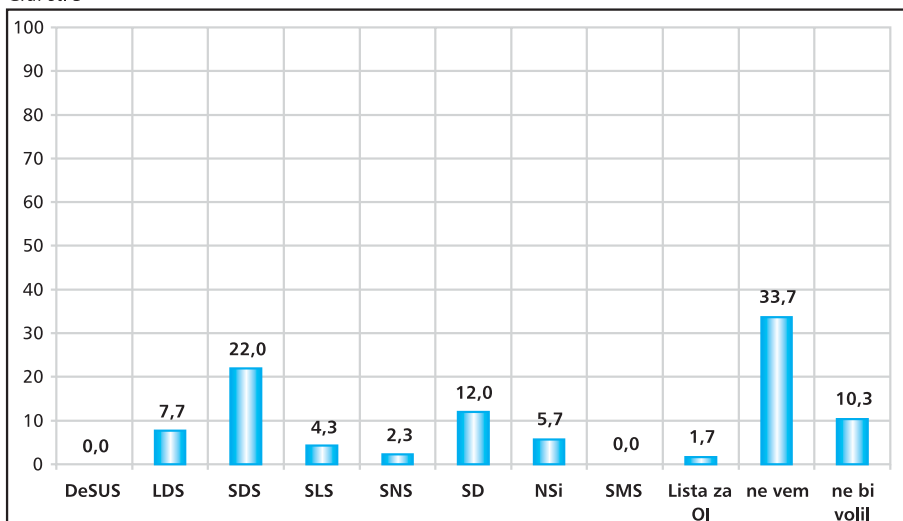
Graf št. 2



Naslednja tri vprašanja so bila namenjena morebitnim neposrednim soočenjem dveh kandidatov za župana na prihodnjih volitvah. Če bi se aktualni župan pomeril s Samom Bevkom, bi dosegel kar precejšnjo prednost, saj bi zanj glasovalo 43,3 % anketirancev, za Bevka pa 31,7 %. Če bi se aktualni župan pomeril s Cvetom Kodrom, bi zanj glasovalo 44,3 % anketirancev, za Kodra pa 28,7 %. V morebitnem soočenju z Metodom Habetom pa bi za župana glasovalo 49,7 % anketiranih, za Habeta pa 13%.

Občani so odgovarjali tudi na vprašanje, katero stranko bi volili, če bi bile volitve v občinski svet prihodnje nedeljo. Odgovore prikazuje graf št. 3.

Graf št. 3



Celotna dokumentacija o izvedbi raziskave javnega mnenja je vsem zainteresiranim na razpolago na sedežu podjetja FMR MEDIA, d.o.o., v Idriji, v Arkovi 43. ➔

Na podlagi javnomnenjske raziskave je bil tudi letos izdelan politični barometer osebnosti v občini Idrija. Na vprašanje, ali lahko navedejo tri osebe iz javnega življenja, politike ali gospodarstva, ki jih najbolj cenijo, so anketirani odgovorili takole:

	2005	2004	2003
	v %		
Stojan Petrič	27,0	32,4	32,3
Samo Bevk	21,3	26,4	26,9
Damjan Krapš	20,0	21,4	15,1
Edvard Svetlik	17,3	16,5	16,7
Cveto Koder	6,0	3,2	5,9
Viktorija Gorjup	5,0	9,0	10,8
Nande Rupnik	3,0	2,2	2,6
Franc Jereb	2,7	8,7	3,6
Vojko Božič	1,3	2,5	5,1
Ivica Kavčič	1,3	0,5	2,3
Borut Hvalec	1,0	1,7	2,3
Maksimilijan Mohorič	1,0	1,2	0,5
Marjan Beričič	0,7	2,2	3,8
drugi	27,0	23,7	22,8
ne vem	30,0	22,9	24,6
ne poznam nobenega	6,3	8,0	9,7

Bančne storitve
pri vas doma?
Seveda, če želite.



Potrošniški krediti,
stanovanjski krediti
in gotovinski krediti, zavarovani s
hipoteko - 100% v gotovini - pri vas
doma ali kjer koli se udobno počutite.

Pokličite in skupaj bomo našli rešitev.

Vaša mobilna bančna svetovalka
Nada Golija Vastič 041 766 179
e-mail: nada.golija@siol.net

 **Raiffeisen**
KREKOVA BANKA
Z nami gre lažje

Bojan Sever, občinski svetnik



Uredništvo: V občinskem svetu Občine Idrija ste svetnik, izvoljeni kot predstavnik Liste za Občino Idrija, ki je bila na lokalnih volitvah leta 2002 z osvojitvijo skoraj 15 odstotkov glasov volivcev presenetljivo uspešna. Ali menite, da ste predstavniki Liste s svojim delom v občinskem svetu upravičili zaupanje tistih občanov, ki so vas podprli?

Sever: Kaj si o tem mislijo občani, ki so nam zaupali svoj glas, bodo povedale prihodnje volitve. Če so nam zaupali zaradi programa, ki smo ga ponujali, potem bi morali biti zadovoljni. Mislim, da bomo v tem obdobju bolj ali manj uresničili vse, kar smo obljubljali, pred nami pa je še več kot leto dni, da končamo delo.

Uredništvo: Župan Damjan Krapš, ki je prav tako član Liste za Občino Idrija, po mnenju občanov – v tej številki Komunitatorja objavljamo tudi javnomnenjsko raziskavo – dobro opravlja svoje delo. Kolikšen je vpliv svetnikov Liste na njegovo delo in kako deluje koalicija, ki ga podpira?

Sever: Župan je vsekakor gonilna sila in poglavitni spodbujevalec vsega dogajanja. Svetniki Liste za Občino Idrija mu pomagamo pri delu v odborih, na koalicijskih usklajevanjih in tudi pri delu v občinskem svetu, g. Vojko Božič pa tudi kot predsednik Mestnega sveta KS Mesto Idrija. Sicer pa mislim, da zaradi razvojno naravnane programa naše delo na različnih usklajevalnih sestankih ni težavno in tudi prepričevanje koalicijskih partnerjev je dosti lažje. Politiko smo pustili ob strani. Za nas je pomembno delo v idrijski občini, v dobro vseh občanov.

Uredništvo: Kot predstavnik Liste za Občino Idrija ste bili v občinski svet

izvoljeni v volilni enoti Spodnja Idrija. Ali zdajšnje vodstvo Občine Idrija izpolnjuje temeljno usmeritev Liste, tj., da se morajo vsi kraji v občini razvijati enakomerno?

Sever: V predvolilni kampanji je bil ena izmed osrednjih točk našega volilnega programa enakomeren razvoj celotne občine. V to se je kot donator vključil tudi Kolektor Group, ki vsako leto nameni za krajevne skupnosti 100.000 evrov. Z denarjem, zbranim s prispevkom za stavbna zemljišča, in z dotacijami iz proračuna je že mogoče nekaj narediti, vendar je denarja vedno premalo. Nekatere krajevne skupnosti niso zadovoljne z deležem, ki ga dobijo iz proračuna, to pa velja predvsem za krajevno skupnost Sp. Idrija, v kateri še vedno menijo, da bi živeli bolje, če bi bili samostojna občina. So pa tudi krajevne skupnosti, ki jim ni uspelo porabiti vsega denarja. Še vedno poslušamo očitke, da se mesto razvija na račun podeželja, pa tudi nasprotne. Po mojem je pomembno to, da podeželje ne more brez urejenega mesta in da tudi mesto ne brez urejenega podeželja.

Uredništvo: V zdajšnjem sklicu občinskega sveta so seje sveta precej krajše, kot so bile v prejšnjih mandatih. Ali je to posledica dobrega dela odborov in komisij občinskega sveta ali usklajenosti koalicije, ki podpira župana Krapša?

Sever: Krajše seje vsekakor kažejo na to, da je problematika za posamezne točke dobro pripravljena, usklajena med koalicijskimi partnerji in tudi v posameznih odborih. Tako svetniki na sejah precej manj razpravljajo in popravljajo že usklajena stališča. Dobra pripravljenost posameznih točk pa je očitna tudi pri glasovanju, saj so po večini sprejete z veliko večino. Ne nazadnje moramo priznati, da župan dobro vodi seje.

Uredništvo: Občina Idrija je zaradi neustrezne zakonodaje prikrajšana za velikanska sredstva državnih virov, zato je zelo omejena tako pri dejavnostih kot pri naložbeni politiki. Večina dejavnosti je »podhranjena«, med njimi tudi šport. Kako kot dolgoletni športni delavec gledate na ta položaj?

Sever: Na to, da se v občino vrača manj sredstev, kot ji glede na primerljivo porabo pripada, sem sam opozarjal že v prejšnjih mandatih, vendar brezuspešno. Zdajšnji župan pa si je zadal zelo težavno nalogo, namreč, popraviti krivico. Čeprav se včasih zdi, da se bojuje z »mlini na

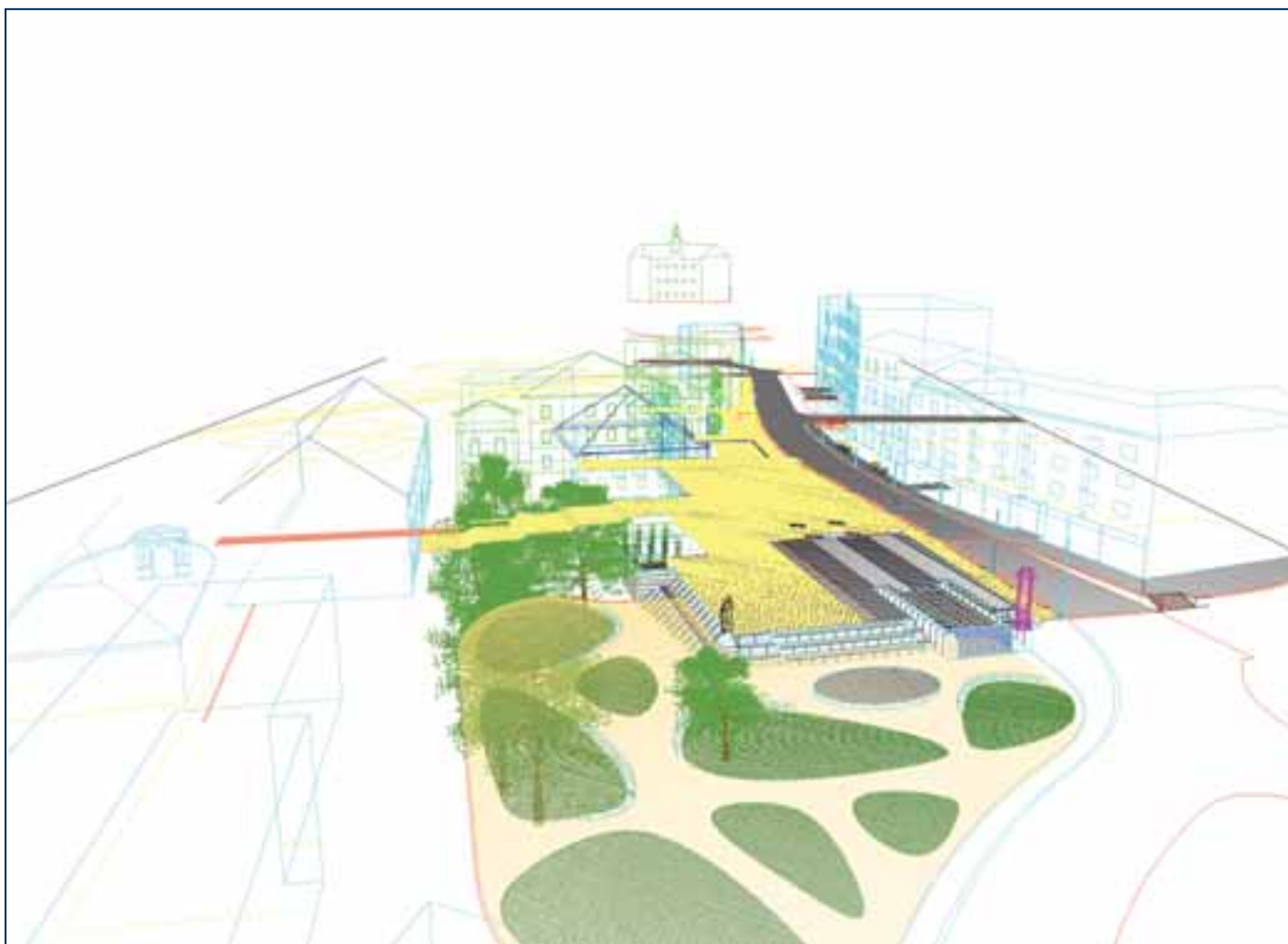


veter«, mislim, da mu je uspelo o nujnosti sprememb pri izračunu primerne porabe prepričati vsaj nekaj politikov. Zaradi te podhranjenosti Občina Idrija ne more vzdrževati dostojnega standarda svojih občanov, to pa je očitno tudi pri športni dejavnosti. Denarja za šport je premalo. Slabo so razviti ekipni športi, ti pa brez izdatnih sponzorskih sredstev ne morejo niti pomisliti na to, da bi lahko tekmovali v višjih ligah in s tem popestrili športno dogajanje v občini. Še največ sponzorskih sredstev klubom namenja skupina Kolektor, vendar sama na svoja pleča ne more prevzeti celotnega bremena podhranjenega športa. Nekoliko boljše so razmere pri individualnih športih, vendar pri teh največje breme nosijo starši. Po mojem je v športne dejavnosti vključenih premalo mladih. Če bomo hoteli spremeniti to stanje, bo brez dvoma treba več denarja nameniti za šport. Zavedati se moramo, da naša družba potrebuje zdrave ljudi.

Uredništvo: Do prihodnjih lokalnih volitev leta 2006 je še nekaj več kot leto in pol. Vsi cilji, s katerimi je Lista za Občino Idrija kandidirala na volitvah leta 2002 še niso uresničeni. Katere bodo prednostne naloge v tem obdobju?

Sever: Ko smo si zastavili program, smo se jasno zavedali, da je to program, katerega uresničitev je mogoča v dveh mandatih. Izhajali smo iz potreb občine, glede na to, da v prejšnjih mandatih ni bilo veliko narejenega in da smo potrebovali kar precej časa za zagon investicij, pa menim, da je usmerjenost v daljši rok tudi logična. Do konca mandata nas, predvsem pa župana, čaka še veliko dela. Med prednostnimi nalogami so po mojem predvsem ureditev prometna v mestu Idrija, razvoj turistične dejavnosti, ureditev lokalnih cest, končanje vodovodov in ureditev oskrbe z vodo, dokončna zgraditev kanalizacijskih vodov in čistilnih naprav ter povečanje učinkovitosti občinske uprave. Morda je teh nalog za kratek čas do volitev preveč, vendar bi njihovo dobro načrtovanje omogočilo, da bi bile v prihodnjem mandatu hitreje izvedene. ◀

Mestni trg podobo na ogled postavlja



Drage občanke, cenjeni občani!

V tem tednu slavimo
kar dva rojstna dneva:

**22. junija – praznik
občine Idrija**

in

25. junija – dan državnosti.

Ob tej priložnosti Vam vodstvo
Kolektor Group želi veliko
veselja, zadovoljstva,
predvsem pa ponosa na Vašo
in našo ljubo domovino in
nam vsem drago Idrijo.

Vse najboljše!

KOLEKTORGROUP



Potovanja, turizem in dopusti v preteklosti

Ob praznikih se sprehodite po idrijskih ulicah. Prazne so. živahno je samo pred Antonijevim rovom in muzejem, pa morda še pred katerim izmed gostinskih lokalov, kjer se ustavijo obiskovalci, da bi kaj pojedli, popili, si privoščili sladoled. Idrijčani izginejo. Poleti vsaj do Lajšta v Beli, na Vojsko, pa tudi dlje po Sloveniji in v širni svet. Verjetno pri tem niso nikakršna izjema, tako da jih lahko štejemo kar v povprečno slovensko dopustniško realnost. V potovalnih agencijah so našega dopustnika opisali takole: kupi si nov avto in, hajd, z njim na počitnice, povprašuje po akcijskih cenah in obročnem odplačevanju, za dopust se odloči zadnji hip. Dolge počitnice Slovenci preživljajo po večini v tujini, zlasti na Hrvaškem, kamor se jih po navadi odpravi kar tri četrtine. Doma ostanejo le tisti, ki nimajo denarja. Nekaj več kot deset odstotkov Slovencev si počitnice privoščijo dvakrat na leto, več kot 80 odstotkov pa enkrat. Nekaj več kot četrtina jih prenočuje v hotelih, več kot tretjina v zasebnih sobah in apartmajih, nekaj več kot desetina v počitniških naseljih in nekaj manj v kampih. Skoraj dve tretjini se jih na počitnice po navadi odpravi v lastni režiji, petina pa prek potovalnih agencij. Začetek poletne turistične sezone je primerna priložnost, da se ozremo tudi v idrijsko »turistično« zgodovino. Prav hitro lahko ugotovimo, da si naši predniki niso mogli privoščiti toliko potovanj in dopustov, kot si jih privoščimo zdaj. Pričujoči zapis želi spomniti na nekatere tovrstne zanimivosti iz starejših obdobj.

Rudarska Idrija je v minulih stoletjih privabljala precej prišlekov iz številnih dežel in mest prostranega habsburškega cesarstva. Poleg delavcev in nameščencev iz bližnjih in daljnih krajev, ki so v rudniku iskali in našli začasno ali stalno zaposlitev, so k nam prihajali tudi posamezni imenitnejši obiskovalci, na primer različni strokovnjaki, visoki državni uradniki, inšpektorji, cerkveni dostojanstveniki in drugi pripadniki »gosposkih« poklicev. Jamske in žgalniške obrate so si občasno ogledovale delegacije avstrijskih in tujih rudnikov, med njimi predstavniki znamenitega španskega Almadena. Pogosta so bila potovanja med Idrijo in Bansko Štivanico na Slovaškem, saj sta si rudarski središči večkrat izmenjavali strokovne kadre. Poleg rudnika sta bila v Idriji vabljiva še zdravstvo in šolstvo, zato je od drugod prihajalo veliko uveljavljenih zdravnikov, kirurgov, farmacevtov, učiteljev in profesorjev. Od 18. stoletja naprej so znana dokaj

pogosta gostovanja potujočih igalskih skupin v idrijskem terezijanskem teatru. Ker je idrijski svet zaslovel kot »botanične Atene«, je pritegoval študijsko pozornost in ekskurzije vrhunskih raziskovalcev flore in favne. Med vidnejšimi gosti naj omenim vsaj saškega kralja Avgusta Friderika II., oboževalca narave, ki ga je na poti skozi naše kraje vodil naravoslovec Henrik Freyer. Ustaljena navada je bila, da so uglednim tujcem razkazovali najpomembnejše rudniške naprave, mestne znamenitosti in za sprostitev vsaj še Divje jezero. Taki in podobni protokolarni ogledi so potekali v okviru javnih slovesnosti, ob pomembnih obletnicah ter ob slovesnih odprtjih novih stavb ali ustanov. Prav tako so bila pomembna tudi verska praznovanja, saj se je tradicionalnih »romanj« udeleževala množica obiskovalcev od blizu in daleč: iz Črnega Vrha in Zadloga so se radi odpravljali k idrijskemu sv. Antonu, iz Ledin pa k Mariji na Skalci v Spodnjo Idrijo. Dandanes smo najbolj hvaležni tistim vedoželjnim domačim in tujim potopiscem, ki so nam – poleg našega polihistorja Valvasorja – zapustili dragocena pisna pričevanja o Idriji v njihovem času. Dejstvo je, da je bil obisk (in ogled) Idrije v 16., 17. in 18. stoletju privlačen in zanimiv za svetovne popotnike, različne strokovnjake, člane in dopisnike znanstvenih akademij, pa tudi za pustolovce in industrijske vohune. Vse te obiskovalce je privabljal predvsem sloves živosrebrnega bogastva, ob srečanju z rudnikom in domačini pa so zapisali vse tisto, kar jim je posebej padlo v oči. Ker je bila nova cesta skozi Zalo odprta šele



F. Schlegel: Ugledna gosta v idrijskem rudniku. *Illustrierte Zeitung*, 10. III. 1888

v sredini 19. stoletja, se dotedanji potopisi po navadi začinjajo z opisom potovanja po stari cesti, ki je vodila z Vrhniko čez Dole in Kovačev Rovt v Idrijo.

Vtisi tujcev o Idriji so bili po večini dobri, saj so pohvalno poročali o rudniku, prevzelo pa jih je tudi tukajšnje naravno okolje. Valvasorjev sodobnik in angleški potopisec Walter Pope se je spominjal: »Potoval sem več ur skozi najlepše gozdove, kar sem jih kdaj koli videl; polni so izjemno tankih, ravnih in visokih jelk, hrastov in bukev ... Ko sem bil tam v avgustu 1664, so bile dolina in gore, iz katerih kopljejo živo srebro, tako prijetno zelene, kot bi bilo sredi pomladi.« Znameniti nemški popotnik in raziskovalec Johann Georg Keyssler, ki je Idrijo opisal leta 1730, je bil očitno zelo zadovoljen z darilom, saj je med drugim zapisal, da »uglednim tujcem podarijo majhno količino živega srebra v usnjeni torbici, za to pa imajo rudniški uslužbenci posebno cesarjevo dovoljenje«. Prva akademsko izobražena idrijska

ZDRAVSTVENO ZAVAROVANJE NA POTOVANJIH V TUJINI Z ASISTENCO JE VKLJUČENO V CENO ARANŽMAJEV



ZAVAROVANJE VKLJUČUJE:

- 24-urno zdravstveno pomoč oziroma asistenco,
- finančno varnost v okviru dogovorjene zavarovalne vsote,
- kritje stroškov zdravljenja do 15.000 EUR ter v okviru tega kritje stroškov prevoza do višine 3.600 EUR po osnovnem programu.

V PRIMERU NEZGODE ALI BOLEZNI NA POTOVANJU:

- pokličite našega poslovnega partnerja Mercur Assistance, München na telefonsko številko: (+ + 49) 89 41 86 44 31,
- povejte svoje osebne podatke, številko police, opis nezgode oziroma bolezni, kraj in telefonsko številko, kjer ste dosegljivi,

- vzpostavili bodo stik z vašim lečečim in po potrebi tudi domačim zdravnikom ali pa vam dali napotke za nadaljnje ravnanje,
- ugotovili bodo ustreznost zdravniške storitve v posamezni ustanovi in svetovali postopek zdravljenja,
- če ocenijo, da to zahteva vaše zdravstveno stanje ali pa da kvaliteta nujenih storitev ni ustrezna, vam bodo svetovali drugo zdravstveno ustanovo ali organizirali prevoz v domovino,
- če boste v tujini stroške zdravljenja in drugih storitev poravnali sami, boste na osnovi originalnih računov in izvidov povračilo stroškov uveljavili v najbližji enoti Zavarovalnice Triglav,
- če predvideni stroški zdravljenja presegajo 500 EUR, je potrebno v vsakem primeru stopiti v stik z Mercur Assistance.

 **080 2864**

Predstavništvo Idrija
Zastopstvo Spodnja Idrija,
Zastopstvo Čerkno
Zastopstvo Črni Vrh
Zastopstvo Godovič

Lapajnetova 43,
Na vasi 31
Trg P. brigad 4
Črni Vrh 82
Godovič 7

tel: 05 372 76 00
tel. 05 372 10 90
tel. 05 372 32 56
tel: 05 377 70 08
tel: 05 374 74 60



KOLEKTORGROUP

KOLEKTORGROUP ČASOPIS • junij 2005

3 Kolektor Group in Fakulteta za strojništvo sta odprla skupni laboratorij

- Na Tržaški 2 v Ljubljani bosta partnerja razvijala tržno uspešne visokotehnološke proizvode

4 Poslovanje koncerna v prvem četrtletju

- Nazadovanje prodaje avtomobilov v EU in v severni Ameriki se pozna tudi na prodaji. Naročila za prihodnja dva meseca so vzpodbudna



Gostili smo evropskega komisarja za znanost in raziskave dr. Janeza Potočnika

Med obiskom koncerna Kolektor Group je njegov predsednik Stojan Petrič evropskemu komisarju za znanost in raziskave dr. Janezu Potočniku predstavil koncern in ga seznanil z načrti za prihodnost. Kot je dejal Petrič naj bi v prihodnje več investirali v raziskave in razvoj, okrepili prodajo novih, nekomutatorskih proizvodov, zvišali izobrazbeno sestavo zaposlenih, v Idriji ohraniti polno zaposlenost in s tem delavcem še naprej zagotavljali socialno varnost. Potočnik je predstavljene načrte sprejel z odobravanjem in ob tem opozoril na krizo, s katero se sooča Evropa. Kot je dejal so pritiski konkurence vse hujši. Prav konkurenčnost je največji problem, ki ta trenutek pesti Evropo. Po njegovem mnenju lahko Evropa ostalemu svetu konkurira edino z znanjem, zato je še toliko bolj pomembno, da podjetja čim več finančnih sredstev vlagajo v raziskave in razvoj. Ob tej priložnosti so komisarju Potočniku predstavili tudi Kolektorjev najnovejši izum – vsesmerni prikazovalnik, moderno Mono Lizo, kot je ta produkt poimenoval namestnik predsednika koncerna Radovan Bolko. Pozornost so namenili tudi oblikovanju tehnoloških klubov, katerih namen je povezati strokovnjake z univerz, iz javnih raziskovalnih organizacij in podjetij. Po Petričevih besedah naj bi ti oblikovali nove poslovne programe, ki bodo okrepili konkurenčnost slovenskega gospodarstva.



Kolektor Group in Fakulteta za strojništvo sta v Ljubljani odprla skupni laboratorij

Koncern Kolektor Group je skupaj s Fakulteto za strojništvo v Ljubljani odprl laboratorij za optodinamiko in lasersko tehniko ter optomehatronske sisteme. S tem sta partnerja uspešno končala vzpostavljanje skupne razvojno-raziskovalne in izobraževalne infrastrukture, začeto pred nekaj več kot tremi leti z razvojem novega tipa vsesmernega prikazovalnika s svetlečimi diodami, ki so ga sočasno uspešno predstavili na sejmu Hevrek v Ljubljani. Ob odprtju laboratorija je dekan Fakultete za strojništvo prof. dr. Matija Fajdiga poudaril poslanstvo te izobraževalne ustanove pri ustvarjanju novega znanja in novih tehnologij, katerih aplikacije so prenesene v proizvodnjo. Prav to pa potrebuje globalni koncern, katerega strateška usmeritev je diverzificirati svoje proizvodne programe z rezultati dobro usposobljenih strokovnjakov za ustvarjanje novih produktov. Predsednik skupine Kolektor Stojan Petrič je s tem v zvezi dodal, da rasti Kolektorja ne vidijo več v kratkoročnem zviševanju produktivnosti ali v prevzemih podjetij z dopolnjujočimi se proizvodnimi programi, temveč v poslovnem partnerstvu, v povezovanju z inštituti in fakultetami. Skratka, Kolektor goji prakso inventivnosti, kristalizacijo idej in prenos obojega v prakso. Skupni laboratorij, ki nastaja v akademskem okolju, se bo razvil v trdno jedro močne industrijske razvojne enote koncerna in pomembno prispeval k uresničevanju njegovih ambicioznih razvojnih ciljev.



Dekan prof. dr. Matija Fajdiga: Naša znanja že vrsto let z aplikacijami preverjamo v praksi. Naše projektno delo ni muha enodnevnica, ampak ima dolgoročne nastavke v povezavi s številnimi proizvodnimi sistemi doma in na tujem. Pod geslom »Za delo v industriji« uspešno prenašamo znanja, novosti in tehnologije prek naših študentov v industrijo, preprosto z njihovim vključevanjem v aplikativno delo ter s preverjanjem njihovega znanja in sposobnosti za delo v praksi. Ob enem izmed takih programov, ki ga je začel dr. Janez Možina, nadaljeval pa prof. dr. Janez Diaci, smo se srečali s koncernom Kolektor Group. Rezultat je odprtje laboratorija, v katerem združujemo kadre in opremo in iz katerega bo fakulteta nova znanja in aplikacije posredovala industriji, ta pa jih bo udeležila v konkretnih produktih.



Predsednik koncerna Stojan Petrič s skupino študentov, po večini štipendistov Kolektorja, ki so v razmeroma kratkem času že razvili nekaj izvrstnih in uporabnih dosežkov, med drugimi vsesmerni prikazovalnik.

V laboratoriju bomo razvijali tržno uspešne visokotehnološke proizvode in z njimi podprli ambiciozne ekonomske cilje koncerna Kolektor Group. Tak model razvoja industrijskega laboratorija ima tudi zelo pomemben povraten vpliv na razvoj akademskih laboratorijev. V tem primeru smo dosegli pomemben premik v smeri večje učinkovitosti in kakovosti študija interdisciplinarnega strojništva, kar je izredno pomembno glede na hitre in korenite spremembe, ki smo jim izpostavljeni v procesu globalizacije, pravi vodja laboratorija profesor dr. Janez Diaci.



Partnerja, Fakulteta za strojništvo in koncern Kolektor Group, želita v skupnih projektih razviti inovativne tehnologije, na podlagi katerih bi bilo mogoče globalnemu tržišču ponuditi zahtevne tehnološke izdelke ali storitve

Poslovanje koncerna v prvem četrtletju

Rezultati poslovanja koncerna Kolektor Group v prvih petih mesecih tega leta so pozitivni in za zdaj še dobri, vendar veliko slabši kot v enakem obdobju leta 2004. Po mnenju uprave koncerna je vzrokov za tako stanje več:

- Vrednost prodaje se je v primerjavi z minulim letom zmanjšala za 5 %, to pa je predvsem posledica stagnacije prodaje avtomobilov v Evropski uniji in državah Nafta.
- Izrazito povečanje stroškov vhodnih materialov, na kar pa vodstva proizvodnih podjetij kratkoročno ne morejo vplivati. Razlogi za to so predvsem zvišanje cen bakra, prešne mase in jekla.
- Nizek tečaj dolarja v primerjavi z evrom, to pa vse bolj vpliva na poslovanje. V zadnjih letih se je namreč povečala zlasti dolarska prodaja (tečaj dolarja se v zadnjem času sicer zvišuje, tako da pozitivne vplive na poslovanje podjetij lahko pričakujemo od junija naprej).
- Zvišanje notranjih stroškov se kaže v izmetu, ki je v nekaterih podjetjih večji od pričakovanega, v povečevanju števila bolniških izostankov in tudi v zviševanju stroškov dela. Pri tem želimo poudariti, da pri zadnjem ne gre za zvišanje plač, ampak da so ti stroški posledica nadurnega dela, vsekakor pa tudi zmanjšanja delovne učinkovitosti.

Trend, ki ga opažamo v Kolektorju, se pojavlja tudi pri vseh sorodnih podjetjih doma in v svetu. Tako naši kupci kot tudi druga podobna podjetja, predvsem v državah članicah Evropske unije in Nafta, znižujejo stroške z odpuščanjem zaposlenih in zapiranjem posameznih obratov v državah, v katerih so stroški dela visoki, in s selitvijo proizvodnje v države, v katerih so stroški dela nižji, oziroma s prodajo proizvodnih obratov.

Novih projektov, ki bi spodbudili večjo prodajo, ni. To se kaže predvsem v zmanjševanju števila zahtev po ponudbi novih tipov komutatorjev, pa tudi v pogostih zahtevah kupcev po vse nižjih prodajnih cenah naših izdelkov. Zaradi vsega tega uprava ocenjuje, da se bo podoben trend nadaljeval do

konca tega leta. V vseh naših podjetjih sprejemajo ukrepe, na podlagi katerih naj bi kratkoročno zmanjšali stroške in s tem delno kompenzirali omenjene negativne vplive na poslovanje koncerna Kolektor Group.

Poslovodstvo Kolektor Group

KOLEKTOR

Prodaja podjetja je še vedno manjša, kot je bilo načrtovano. Tako je bila realizacija maja kar za 10 % manjša od načrtovane. Napovedi za naprej so sicer boljše, kljub temu pa ne dosegajo načrtovanih vrednosti. Zmanjševanje prodaje je posledica manjših potreb naših kupcev. Seveda moramo to upoštevati in ravnati varčevalno, predvsem pa še intenzivneje iskati rezerve.

Izboljšala se je kakovost v diviziji A, zdaj moramo izboljšati tudi kakovost v diviziji B. Zaposleni se moramo zavedati, da je za naše kupce na prvem mestu prav kakovost in da je ta tudi temelj kupčevega zadovoljstva. Le zadovoljen kupec je jamstvo za pridobivanje novih naročil.

V kontekstu povečanja zadovoljstva naših kupcev nameravamo prenoviti tudi proces načrtovanja proizvodnje. Doseči želimo, da bi naši kupci pravi čas dobivali tolikšno količino izdelkov, kolikor so jih naročili. V realizacijo tega cilja so vključeni sodelavci v prodaji, logistiki (prodaja, nabava) in proizvodnji. Prvi vtisi sodelujočih so ohrabrujoči.

Od pomembnejših projektov, ki jih izvajamo, naj omenimo, da smo prejeli naročilo družbe Bosch za serijska orodja za komutatorje za črpalko za gorivo tretje generacije (v klasični bakreni izvedbi in izvedbi z grafitno oblogo). Pripravljamo se na začetek proizvodnje komutatorja z grafitno oblogo za korejskega kupca Hyundam, ki namerava junija izvesti tudi presajo procesa. Med obiskom predstavnikov Iskre Avtoelektrike in končnega kupca Delphi smo si skupaj ogledali izvajanje projekta rotorja za elektronsko komutiran motor. Gostje so bili z videnim zadovoljni, tako da zdaj že potekajo priprave za t.i. PPAP-vzorčenje.

S kupcem Remy International Inc. se dogovarjamo za prodajo večje količine komutatorjev za zaganjalnike, ki jim jih zdaj dobavlja konkurenca, oziroma za nove projekte. Zato nas je obiskala tudi podpredsednica družbe, odgovorna za nabavo, ga. Hudson ter si med drugim ogledala tudi proizvodnjo. Izrazila je veliko zadovoljstvo z vsem, kar je videla, ter poudarila potrebo po čimprejšnjem začetku dobav komutatorjev za zaganjalnike z oznakama PG 260 G in SD 80 N.

KAUTT & BUX

Novo vodstvo družbe Kautt&Bux je v minulih dveh mesecih sprejelo in tudi že začelo izvajati ukrepe, na podlagi katerih naj bi kljub precejšnjemu zmanjšanju vrednosti prodaje zagotovilo pozitivno poslovanje podjetja. Gre predvsem za spremembo organizacijske strukture, centralizacijo režijskih in podpornih funkcij v obratu v Herrenbergu ter za selitev proizvodnje nekaterih tipov komutatorjev iz Dornstettna v Idrijo.



Do konca tega leta bo podjetje skoraj za petino zmanjšalo število zaposlenih. Vodstvo podjetja se je prvi teden junija s predstavniki sveta delavcev in sindikata že dogovorilo o pogojih za odpuščanje zaposlenih.

SINYUNG

V prvem polletju bo prodaja najverjetneje nekoliko manjša od načrtovane, poglaviti razlogi za to pa so: zamuda pri začetku izvajanja dveh novih projektov za kupca Denso Poongsung, zamuda pri izbiri kraja proizvodnje komutatorjev Hb 0.0129 za kupca Kamco (te zdaj proizvaja Kolektor Pro) ter majsko in junijsko zmanjšanje naročil podjetja Remy Korea za komutatorje za zaganjalnike.

V drugem polletju bo prodaja predvidoma znova dosegla raven pričakovane, saj upamo, da bomo avgusta lahko začeli dobavljati prve komutatorje za enega od projektov podjetja Denso Poongsung, v drugi polovici novembra pa bomo najverjetneje začeli prve komutatorje dobavljati tudi podjetju Kamco.

Iz Sinyunga bomo v drugi polovici leta (v tretjem četrtletju) preselili del proizvodnje majhnih komutatorjev (tiste, pri katerih je premer drsne površine manjši od 10 mm) v Kolektor Wuxi na Kitajsko. Kolektor Wuxi bo Sinyungu v istem obdobju začel dobavljati tudi polizdelke (zaprešane komutatorje), ki jih bomo potem dokončno obdelali v Koreji. Pri selitvi proizvodnje na Kitajsko se v koncernu Kolektor Group tako kot druga podjetja soočamo z administrativnimi težavami, ki jih za zdaj uspešno odpravljamo (a žal počasi).

Sinyung čakata ta mesec dva pomembna dogodka, in sicer presojo kakovosti v skladu s ISO TS 16949, ki jo bo izvedel DQS Koreja, in presojo kakovosti v skladu s SQ Mark (način ocenjevanja dobaviteljev, ki ga uporablja Hyundai Motor Co.). Drugo presojo bosta skupaj izvedla Hyundai Motor Co. in Remy Korea.

PROKOL

V prvih petih mesecih tega leta sta bili prodaja in proizvodnja v skladu s pričakovanji, saj nam je proste zmogljivosti uspelo zapolniti z delom programa divizije A. Tako bodo doseženi tudi načrtovani poslovni rezultati.

V prvem polletju tega leta so se nadaljevali neugodni pojavi, ki smo jih opazili že lani – veliko število bolniških odsotnosti, povečanje reklamacij kupcev in slabša kakovost vhodnih materialov.

Na podlagi napovedi naročil za drugo polletje bo obseg proizvodnje programa komutatorjev za 10 % manjši od načrtovanega. Temu se bomo prilagodili z ustreznim zmanjšanjem stroškov, zato od zaposlenih pričakujemo, da se bodo osredotočili v kakovost svojega dela, posledica tega pa bo tudi izboljšanje kakovosti končnih izdelkov.

ASCOM

Proizvodnja komutatorjev in sestavljenec je v tem obdobju potekala tako, ko je bilo načrtovano, zato predvidevamo, da bo v skladu s planom tudi poslovanje v prvem polletju. Zaradi selitve proizvodnje v Iran in zaradi drugih sprememb, ki jih je mogoče predvideti, pa pričakujemo, da se bo proizvodnja v komutatorskem programu v drugem polletju nekoliko zmanjšala. Vsi za letos predvideni projekti potekajo brez zastojev, dejavnosti pa so najintenzivnejše pri projektu drsni obroči. Dejavnosti smo

na željo vseh treh bodočih kupcev zelo pospešili, saj želijo vsa tri podjetja čim prej postopno začeti redno proizvodnjo. Zdaj v pritličju postavljamo linijo za proizvodnjo v Remyju, tako da naj bi v redni proizvodnji že letos izdelali približno 800.000 kosov drsni obroči.

TKI

V tem letu prodaja poteka po načrtu, nasprotno pa sta izmet in število reklamacij nekoliko večja, kot smo načrtovali.

V prvem polletju smo začeli za kupca Felchar in LER proizvajati in dobavljati dva nova komutatorja.

V podjetju si prizadevamo, da bi znižali stroške proizvodnje komutatorjev. Do zdaj smo prešno maso za kupca Felchar zamenjali s cenejšo, pričakujemo pa tudi odobritev zamenjave prešnih mas za dva komutatorja, ki ju proizvajamo za družbo Siemens. Do konca leta bomo v skladu s strategijo zniževanja cen vhodnih materialov predlagali zamenjavo prešnih mas še kupcema Sunbeam in Robert Bosch Tool Corporation. Drugo polletje bodo zaznamovale kadrovske spremembe, saj bodo nekaterim zaposlenim prenehale veljati pogodbe za delo v tujini.

SWI SHIE

Za družbo Swi Shie Electromechanical Co. Ltd se prvo polletje končuje v skladu s pričakovanji, saj prodaja poteka v okviru načrtovane.

Poleg tega je družba dobila prva naročila za izdelavo komutatorjev po tehnologiji, ki smo jo prenesli iz matične družbe v Sloveniji. Do konca junija pričakujemo tudi uradno odobritev za proizvodnjo vzorcev komutatorjev, ki smo jih zaradi umestitve na proizvodno lokacijo na Kitajskem poslali kupcema Bosch China in Scintilla AG. Na podlagi teh kazalcev naj bi te izdelke začeli serijsko proizvajati najpozneje julija 2005. Že v prvi polovici junija pa je družba Siemens VDO iz Würzburga izvedla za nas težavno preizkušnjo procesa in sistema audit. Za drugo polovico leta 2005 pričakujemo dodatno povečanje proizvodnje, na koncu leta pa vsaj izpolnitev letnega plana.

ZEKTOR

V prvi polovici leta se je družba Zektor ukvarjala predvsem z agresivno tržno aktivnostjo in notranjim prestrukturiranjem. Kumulativna prodaja je bila nekoliko manjša od načrtovane, predvsem zaradi preveč optimistično zastavljenega začetka novih projektov. Praksa v Braziliji nas uči, da kupci pač potrebujejo nekoliko več časa, kot smo tega vajeni v Evropi. Po najnovejših podatkih, ki nam jih sporočajo kupci, bo celotna aktivnost prenesena v drugo polovico leta. Glede na to pričakujemo veliko povečanje prodaje, pa tudi veliko obremenitev naših proizvodnih zmogljivosti, zato se v Zektorju že pripravljamo na to.

V tem obdobju smo izvedli številne izboljšave naše proizvodnje, povečali produktivnost, optimizirali operacije in razvili postopek izdelave izboljšane različice CM-komutatorjev. Ob pomoči g. Edvarda Jerama, ki se je v Zektorju mudil maja, smo izvedli avtomatizacijo nekaterih operacij in oblikovali skupino mladih in zagnanih sodelavcev, ki bodo sposobni slediti avtomatizaciji proizvodnje, saj jo nameravamo uvajati tudi v prihodnje. Zelo zanimive so tudi makroekonomske razmere v Braziliji.

V nasprotju z vsemi pričakovanji se je vrednost reala v primerjavi z evrom in dolarjem v prvi polovici leta nenehno



povečevala. Tako se je real v primerjavi z evrom od začetka leta podražil za več kot 15 %. Ekonomisti za drugo polovico leta napovedujejo vnovično padanje vrednosti brazilske valute, saj se je konkurenčnost brazilskega gospodarstva v prvi polovici tega leta občutno poslabšala, predvsem v primerjavi s kitajsko konkurenco.

FERITI

V Feritih je v drugem trimesečju tega leta vladalo tržno zatišje, ki traja že vse od zadnjega trimesečja minulega leta. Glede na to je bila prodaja v prvem polletju za približno 20 % manjša kot v enakem obdobju lani in za približno 5 % manjša od načrtovane.

Pomemben napredek se je zgodil na področju avtomobilske industrije, saj smo začeli naše proizvode dobavljati družbi Hella. Letos bomo skušali okrepiti zaupanje tega kupca, zato bomo vso pozornost namenili kakovosti in točnosti dobav. Le tako bomo prihodnje leto lahko pridobili večja naročila. Prav zaradi tega projekta smo se odločili izvesti prvo fazo avtomatizacije, ki bo predvidoma končana do konca leta.

Zaradi vzpostavljanja proizvodnje na Kitajskem morebitni končni kupci zdaj testirajo naše proizvode, temu pa bo sledila odobritev le-teh. Upamo, da bomo v zadnjem delu leta našim kupcem že lahko začeli redno dobavljati tudi proizvode iz obrata na Kitajskem.

Če se v drugem polletju trendi ne bodo pomembno spremenili, bo leto 2005 za Ferite slabo, saj bomo kljub vsemu prilagajanje na trgu le s težavo poslovali pozitivno.

SYNATEC

Poslovanje podjetja v prvem polletju je na ravni lanskih rezultatov, ti pa so nekoliko nižji od pričakovanih. Glede na predvidene in že dogovorjene posle pričakujemo, da bomo poslovno leto končali v okviru planov. Izmed pomembnejših dogodkov v prvem polletju moramo poudariti našo predstavitev na sejmu Hevrek v Ljubljani. Na njem smo poleg prikaza naših izdelkov in rešitev kot vodilno podjetje na področju avtomatizacije in informatizacije prevzeli tudi vodenje tematskega parka Proizvodna informatika.

SWL

Aprila in predvsem maja letos se je nadaljevalo zmanjševanje prodaje, povečanje pa ni predvideno niti za prihodnje mesece. Da bi zmanjšali stroške poslovanja, smo sprejeli dodatne ukrepe za prestrukturiranje družbe. Hkrati smo okrepili prizadevanja za pridobitev novih kupcev in novih projektov. V različnih razvojnih in ponudbenih fazah je tako zdaj več kot dvajset projektov, ki nam bodo v prihodnjih letih, če bodo uspešno končani, omogočili povečanje prodaje.

PROKOS

Za prvo polletje tega leta so kazalci poslovanja družbe ugodni, saj so prihodki v primerjavi z enakim obdobjem lani in glede na plan nekoliko večji. Prodaja polizdelkov je nekoliko manjša od načrtovane, zato pa so večji od načrtovanih prihodki od odpadnih surovin in storitev. Junija smo preuredili skladišče za odpadne surovine, tako da je


to odslej namenjeno tudi skladiščenju odpadne mase. Na podlagi napovedi o prodaji polizdelkov in gibanja borzne cene pričakujemo, da bo poslovanje družbe tudi v drugem polletju tega leta boljše od pričakovanega.

KOLING

V prvih petih mesecih prvega polletja se je prodaja družbe Koling po pričakovanih zmanjšala, saj je odvisna od sezone. Tako je bila prodaja zunanjim kupcem za nekaj več kot 10 % manjša od načrtovane, prodaja med profitnimi centri pa za 40 %. Hkrati ocenjujemo, da bo dosežena prodaja za 100 % večja od tiste v prvem polletju leta 2004.

Pričakovanja za drugo polletje so zdaj še dokaj negotova.

Po eni strani lahko pričakujemo občutno večjo prodajo, po drugi zmerno, po tretji pa obstaja celo možnost, da bo zaradi izpada pričakovanih naročil prodaja manjša od lanske. Največje izpade pričakujemo na področju gradbenega inženiringa in z njim povezane prodaje znotraj posameznih profitnih centrov. Omenjene slabosti skušamo nadomestiti s prizadevanji za pridobitev novih poslov.

Največ pozornosti smo v prvem polletju namenili pripravi projektov, povezanih s prodajo novega programa gorilnikov za gorenje biomase v fluidni plasti, in sicer tako na področju kompletnih postrojenj za industrijske namene in energetskih postrojenj z različno močjo za kurjenje peletov kot tudi na področju razvoja gorilnika na pelete skupaj s transportnim sistemom in avtomatiko za uporabo v individualnih stanovanjskih hišah. 

Po poročilih direktorjev družb Anica Uršič Vončina

Dan Kolektorja

**Dobimo se v soboto,
16. julija 2005,
za Modro dvorano v Idriji.**

**Po uradnem odprtju srečanja ob
14. uri bomo pripravili zabavno-
športni program.
Sočasno bo v bližnji Mejci
potekal program
za otroke zaposlenih.**

**Predvidoma ob 18. uri bomo
razglasili zmagovalce letošnjih
športnih iger Kolektorja
in inovatorje leta 2004.**

**Sledila bo zabava z živo glasbo.
Vabljeni zaposleni
in njihove družine!**

**Sindikata SKEI v Kolektorju
in poslovodstvo koncerna**

Primorske poslanke in poslanci na obisku pri nas

Prejšnji mesec so se na svoji tretji seji v Idriji zbrali člani kluba petnajstih primorskih poslank in poslancev. Pod vodstvom predsedujočega klubu, poslanke Brede Pečan, so med drugim obiskali tudi Kolektor. Koncern v celoti jim je predstavil predsednik skupine Kolektor Group Stojan Petrič, proizvodnji v divizijah A in B Kolektorja PRO pa njuna direktorja Martin Kolenc in Silvester Jesenko. Predsednik koncerna Stojan Petrič je zbranim primorskim poslankam in poslancem predstavil poslovanje skupine Kolektor doma in po svetu ter pri tem poudaril, da se koncern po proizvodnji komutatorjev uvršča na prvo mesto v svetu in da so prav nanj vezani tudi osrednji proizvajalci s področja avtomobilske industrije, Bosch, Siemens in VDO. Skupina z 2.600 zaposlenimi na leto ustvari 210 milijonov evrov nekonsolidiranega oz. 180 mio evrov konsolidiranega prometa, saj obvladuje 20 odstotkov svetovnega in več kot polovico evropskega tržišča.

Ohranjanje doseženega tudi v prihodnosti pa bo mogoče le s krepitvijo inovativnosti, z izobraževanjem in povečevanjem delovne učinkovitosti. Ker je Kolektor dobavitelj avtomobilske industrije za prvo vgradnjo, seveda manjša prodaja avtomobilov v Evropi neposredno vpliva tudi na naročila, zato koncern letos ne pričakuje



Predsednik skupine Kolektor Group Stojan Petrič je primorskim poslankam in poslancem predstavil poslovanje koncerna v domovini in po svetu ter ga umestil v splošne gospodarske razmere v Sloveniji in na tujem

večjega obsega poslovanja, kot ga je dosegel lani. V pogovoru, ki je sledil, so primorske poslanke in poslance zanimali predvsem socialni položaj zaposlenih v njihovih podjetjih v primerjavi z drugimi po svetu, zagotavljanje kakovosti v proizvodnji in zagotavljanje kakovosti proizvodov, saj je prav ta porok za stabilnost poslov. O vsem povedanem so se lahko najbolje prepričali med ogledom proizvodnje, ki je sledil v nadaljevanju obiska.



Moram reči, da smo bili v zadnjem desetletju dobri. Dosegli smo veliko rast in na ta način ustvarili dobre poslovne rezultate. Iztržek smo v veliki meri investirali v proizvodnjo in tako je nastalo podjetje svetovnega formata. Naši kupci nam priznavajo tehnološko prvenstvo ter prilagodljivost v razvojem in strateškem smislu. Kadar imajo v igri nove projekte, nas vedno povabijo k sodelovanju, in če se ujamemo še glede cene, potem je posel naš.

Sicer pa moram povedati, da okolje, v katerem poslujemo, ne zagotavlja dolgoročnega razvoja industrije, v katero sodi tudi Kolektor. Med stotimi slovenskimi podjetji z več kot 500 zaposlenimi jih je samo 20, ki ustvarijo več kot 40 tisoč evrov dodane vrednosti na delavca, če izmed teh izločite podjetja v kovinski in elektroindustriji, pa so samo tri (Iskratel iz Kranja, BSH Nazarje in idrijski Kolektor), ki ustvarijo več kot 30 tisoč evrov dodane vrednosti na zaposlenega. Glede na to je torej struktura slovenske industrije slaba, saj podobna v svetu dosega več kot 50 tisoč evrov dodane vrednosti na zaposlenega. Če ne bomo ukrepali, se bomo čez desetletje ukvarjali z enakimi problemi, s kakršnimi se dandanes spopadajo tekstilci. Temu se lahko izognemo samo z inovativnostjo, izobraževanjem in večjo delovno učinkovitostjo. Majhnost nas tepe, zato skušajmo iz tistega, kar imamo, narediti največ, vsaj v posameznih tržnih nišah, v katerih smo dobri.



Direktorja divizij A in B Kolektorja PRO Martin Kolenc in Silvester Jesenko sta poslankam in poslancem predstavila proizvodnjo v teh enotah, ki ju odlikuje predvsem tehnološka vrhunskost v svetovnem merilu

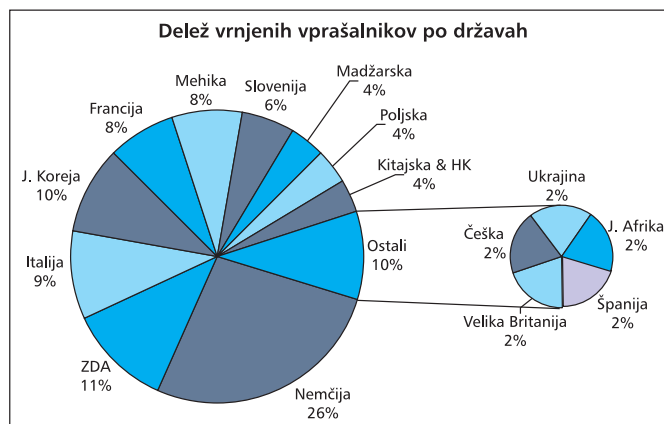
Zadovoljstvo kupcev komutatorjev, proizvedenih v podjetjih skupine Kolektor Group

Redno spremljanje zadovoljstva kupcev je nujno in hkrati koristno, saj je to eden izmed načinov za podrobnejše spoznavanje kupčevih pričakovanj in za pridobitev natančnejših podatkov o tem, s čim je kupec zadovoljen in kaj ga moti. Poleg tega je analiza zadovoljstva kupcev učinkovita, če temu sledijo ustrezni korektivni ukrepi za povečanje njihovega zadovoljstva. Zadovoljen kupec je namreč cilj vsake gospodarske družbe, saj samo tak kupec ostane zvest svojim dobaviteljem.



Cilj naše analize je bil ugotoviti zadovoljstvo kupcev z izdelki proizvajalcev komutatorjev v skupini Kolektor Group, in sicer tako slovenskih proizvodnih podjetij, ki svoje izdelke prodajajo prek Kolektor Group, kot podjetij v tujini, kakršna so Kautt&Bux, Sinyung in TKI. Kupci so tako lahko ocenjevali svoje zadovoljstvo z različnimi širšimi in ožjimi elementi kakovosti in cene komutatorjev, zadovoljstvo z distribucijo, s promocijo, prodajnim in tehničnim osebjem ter z osebjem za zagotavljanje kakovosti, pa tudi z medsebojnim odnosom. Tokrat bomo predstavili le ugotovitve glede zadovoljstva kupcev s širšimi elementi.

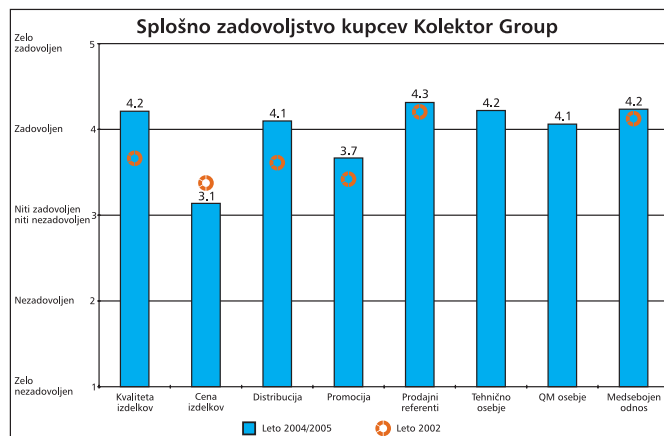
Za pridobitev informacij smo sestavili vprašalnik v več jezikih in ga vključili v spletno stran družbe Kolektor Group, hkrati pa smo vodje nabave v odjemnih podjetjih po e-pošti prosili, naj ga izpolnijo. Le-ti imajo namreč poleg stanja na trgu po večini tudi pregled nad kakovostjo izdelka, pa tudi vpogled v tehnične in razvojne dejavnosti, ki potekajo v podjetjih Kolektor Group. Skupaj smo poslali 90 vprašalnikov, in sicer vsem tako imenovanim A-kupcem, B-kupcem in večjim C-kupcem skupine Kolektor Group, pa tudi nekaterim manjšim kupcem iz bolj »ekstremnih« držav. V obdobju šestih mesecev, to je od 1. oktobra 2004 do 31. marca 2005, smo prejeli 52 odgovorov oziroma 57,7 odstotka vseh poslanih vprašalnikov. Če delež izpolnjenih vprašalnikov primerjamo z načrtom prodaje za leto



2005, so anketo izpolnili kupci, ki naj bi po načrtu prodaje v tem letu kupili 62,2 % celotne načrtovane prodaje. Pri tem je treba upoštevati, da je bilo treba kupce večkrat tudi osebno spodbuditi, da so nam poslali svoje odgovore. Kot najpogostejši razlog za neizpolnitev ankete so kupci navajali pomanjkanje časa oziroma svoje lastno ocenjevanje dobaviteljev. Med partnerji se je na anketo odzvalo največ predstavnikov podjetij Robert Bosch in Remy.

Pri analizi zadovoljstva kupcev smo izhajali iz klasične teorije, po kateri je zadovoljstvo kupcev rezultat primerjave med zazanim elementom izdelka ter pričakovanjem kupca. Kupec je zadovoljen, če meni, da se določen element izdelka ujema z njegovim pričakovanjem. Če zaznani element izdelka preseže kupčeva pričakovanja, je kupec zelo zadovoljen; nasprotno pa je kupec nezadovoljen, če se zaznani element izdelka ne ujema z njegovimi pričakovanji.

Za kupce so najpomembnejši elementi pri ocenjevanju dobaviteljev kakovostni izdelki in njihova cena. Rezultati anket so nam pokazali, da se zaznana kakovost komutatorjev ujema s kupčevim pričakovanjem, saj so kupci povprečno zadovoljni z njihovo kakovostjo. Po drugi strani pa kupci povprečno niso niti zadovoljni niti nezadovoljni s ceno komutatorja – gre torej za nevtralen odgovor. Očitne in tudi pričakovane so težnje kupcev po zniževanju cen izdelkov in hkratnem izboljševanju njihove kakovosti. Tem zahtevam je v določeni meri mogoče slediti s pocenitvijo posamezne delovne operacije, povečanjem



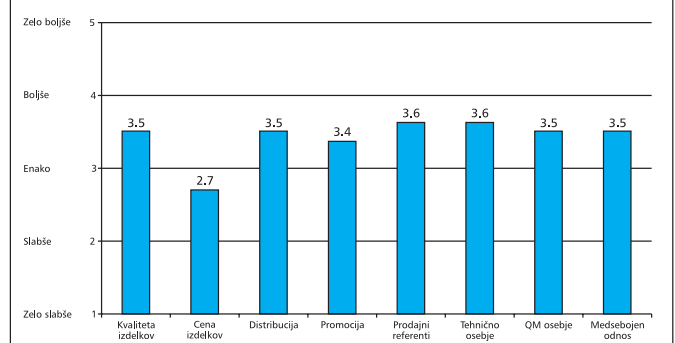
produktivnosti, ekonomijo obsega, zmanjšanjem izmeta, selitvijo proizvodnje na območja z nižjimi stroški dela ipd., hkrati pa to preprečujejo zdajšnje visoke cene repromateriala, neugoden menjalni tečaj ter nizke cene kitajskih dobaviteljev komutatorjev. Rezultati analize zadovoljstva kupcev s širšimi elementi distribucije, z osebjem na prodajnem in tehničnem področju, z osebjem, ki kontrolira kakovost izdelkov, ter z medsebojnimi odnosi, prav tako kažejo na to, da so kupci z njimi zadovoljni. Splošno kupčevo zadovoljstvo s promocijo je na meji med zadovoljstvom in nevtralnimi odgovorom, s tem da kupci promocijo po navadi obravnavajo kot najmanj pomemben element.

Če primerjamo rezultate letošnje ankete z rezultati podobne ankete iz leta 2002, vidimo, da se je povprečno precej izboljšalo kupčevo mnenje o kakovosti izdelkov in distribuciji. Po drugi strani pa se je, zlasti zaradi agresivne cenovne politike kitajskih proizvajalcev komutatorjev v zadnjih letih, zmanjšalo kupčevo zadovoljstvo s cenami izdelkov.

Preverili smo tudi zadovoljstvo kupcev z drugimi dobavitelji komutatorjev. Rezultati so dokaj homogeni in kažejo na to, da so kupci pri izdelkih podjetij iz skupine Kolektor Group v primerjavi z drugimi dobavitelji komutatorjev manj zadovoljni samo s ceno, tak rezultat pa je bil glede na razmere v svetu pričakovan. Pri vseh drugih elementih, kot so kakovost izdelkov, distribucija, promocija, osebje in medsebojni odnosi, pa kupci povprečno menijo, da so podjetja v skupini Kolektor Group boljša kot drugi dobavitelji komutatorjev.

Podjetja skupine Kolektor Group morajo tako v prihodnosti

Primerjava zadovoljstva kupcev med komutatorskimi podjetji Kolektor Group in ostalimi dobavitelji komutatorjev - konkurenti



izrabiti prednosti, ki jih imajo po mnenju kupcev v primerjavi s konkurenčnimi podjetji, to je kakovost svojih izdelkov, medsebojne odnose s kupci in podporo. Kot največjo slabost podjetij v skupini Kolektor Group so kupci po pričakovanjih omenjali ceno, saj so njihove težnje oz. pritiski po znižanju letih, predvsem zaradi kitajskih proizvajalcev, vse večji. Zavedati se je torej treba, da so inovativni pristopi in tehnične izboljšave tisto, kar nas ločuje od proizvajalcev cenenih komutatorjev in kar nam omogoča komparativno prednost na tržišču, zato je treba še naprej intenzivno vlagati v razvoj. Mnenja kupcev o strateškem partnerstvu so namreč pozitivna.

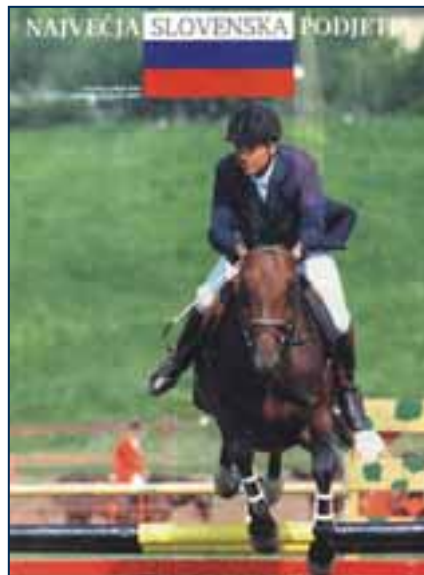
Mateja Albreht

Kolektor še naprej med najuspešnejšimi slovenskimi podjetji

Časnik Delo je 13. junija izdal posebno prilogo o največjih slovenskih podjetjih. V njej so med drugim objavili tudi odgovore nekaterih uglednih slovenskih menedžerjev na vprašanja o davkih, prispevkih in obremenjenosti gospodarstva. Med drugimi je odgovarjal tudi predsednik uprave koncerna Kolektor Group Stojan Petrič.

Na vprašanje, ali je vaše podjetje preveč obremenjeno z davki in prispevki, je odgovoril pritrdilno, tako glede finančne obremenitve kot tudi glede administrativne zahtevnosti. Obremenitev podjetij se je po Petričevem mnenju letos na obeh področjih še povečala, zlasti zaradi sprememb zakona o dohodnini, novega zakona o davkih od dohodkov pravnih oseb in zakona o davčnem postopku.

»Če se primerjamo s konkurenti po svetu, je Kolektor med vsemi davčno najbolj obremenjen, s tem pa izgubljam poslovne priložnosti tako pri obstoječih poslih kot pri novih projektih,« je dejal Petrič. Na vprašanje urednice posebne priloge Vesne Bertonec Popit o tem, katerega od davkov in prispevkov bi bilo treba zmanjšati ali odpraviti, je odgovoril, da bi morala naša država iskati priložnost v nižjih stroških visoko izobraženega kadra in menedžmenta, saj so plače zelo obremenjene s prispevki. »Poleg tega bi bilo treba znižati tudi prispevke za



socialno varnost, takoj pa bi bilo treba poenostaviti tudi izračune za posamezne davkatve, na primer izračun bonitet, načine poročanja ter pripravo dokumentacije (transferne cene),« je poudaril Petrič. V zvezi z vprašanjem o tem, kaj bi prinesla enotna davčna stopnja, je na kratko izrazil strinjanje z vsako poenostavitvijo zakonodaje. Na vprašanje, ali je Kolektor za poenotenje davkov v Evropski uniji, je Petrič odgovoril pritrdilno in dodal, da bi bila to pomembna usmeritev. »Zdaj

moramo pogosto najeti tuje davčne svetovalce, da nas seznanijo z davčno ureditvijo posamezne države za vsak posel. Hkrati pa so tujci pogosto presenečeni nad zahtevnostjo našega davčnega sistema,« je povedal Petrič.

Sicer pa so v prilogi, podobno kot prejšnja leta v posebni izdaji Gospodarskega vestnika, predstavili rezultate poslovanja 300 največjih slovenskih podjetij v minulemu letu. Žal v večini tabel niso navedeni vsi podatki o poslovanju koncerna Kolektor Group, čeprav so jih pristojni posredovali. Sicer pa se koncern Kolektor Group s 43 milijardami skupnih prihodkov (v to vsoto niso vključena koncernova podjetja v Braziliji in na Kitajskem, ki so se mu pridružila lani, prav tako pa ta podjetja niso vključena tudi v druge izkaze poslovanja) uvršča na prvo mesto v goriški statistični regiji in na 31. v državi. Po številu zaposlenih je Kolektor Group s 1.673 delavci na 16. mestu na lestvici podjetij, po dodani vrednosti na zaposlenega pa z 11,4 milijona tolarjev na 74. mestu, v svoji panogi pa je med slovenskimi podjetji, v katerih je zaposlenih več kot 500 ljudi, med prvimi tremi (glej prispevek o obisku primorskih poslancev) ter glede na sredstva z 27,3 milijardami tolarjev na 53. mestu na lestvici najpremožnejših.

Vir: Posebna priloga Dela, Ljubljana, 13. junija 2005.

Obiskal nas je tudi državni sekretar za visoko šolstvo

Državni sekretar na ministrstvu za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo dr. Janez Možina je uresničil že dalj časa načrtovani obisk v Kolektorju. K temu sta ga spobudili pobuda predsednika skupine Stojana Petriča za povezavo gospodarstva z Univerzo oziroma z njenimi raziskovalnimi ustanovami in njegova jasna obljuba o odpiranju novih delovnih mest v novih visokotehnoloških podjetjih, ki bi nastala v okviru te pobude. »To pa je tudi cilj ministrstva za visoko šolstvo oziroma naš skupni cilj, saj si ministrstvo prav tako prizadeva za odpiranje delovnih mest, ki bodo omogočila veliko dodano vrednost,« je ob obisku dejal dr. Možina, ki ni skrival zadovoljstva, da je taka pobuda nastala prav v gospodarstvu. »V slovenskem prostoru je Kolektor nekakšna posebnost, saj je njegov temeljni produkt, to je komutator, razmeroma preprost, kljub temu pa je za posamezne faze njegove izdelave potrebna zelo visoka stopnja tehnologije. Zato je še kako pomembno, da je ta zasnovana v domačih razvojnih enotah, se pravi znotraj Kolektorja, in to z ljudmi, ki so končali naše šole. Tako kot Kolektor so tudi vsa druga uspešna

podjetja v Sloveniji sama razvila svojo tehnologijo. Namere, načrti in potrebe po novih izdelkih v Kolektorju so popolnoma razumljivi in v skladu z interesi ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo. Pobuda predsednika Kolektor Group Stojana Petriča se ujema tudi z zamislimi novega ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo.«



Kolektor je obiskala tudi skupina 47 študentov 3. in 4. letnika Fakultete za elektrotehniko, smer Avtomatizacija, pod vodstvom prof. dr. Boruta Zupančiča. Direktor za razvojno tehnološko področje Kolektorja PRO Marjan Drmota jim je predstavil koncern, razvojno pot družbe, vizijo in konkretne poslovne načrte. Dr. Franc Lahajnar, ki vodi projekte v okviru diverzifikacijskih programov, pa jih je seznanil s proizvodnimi programi Synateca, Konela, Feritov in Skupine za elektroniko, ki pridobljeno znanje, izkušnje zaposlenih in obstoječo tehnologijo s pridom uporabljajo pri razvoju novih izdelkov. Študentje so si z zanimanjem ogledali proizvodnjo komutatorjev v divizijah A in B, še posebej pa so bili navdušeni nad avtomatizacijo in informatizacijo proizvodnih procesov, ki je plod dela strokovnjakov družbe. Kolektor so obiskali tudi dijaki 2. in 3. letnika Gimnazije Jurija Vege – program strojni tehnik (glej fotografijo).



Državnemu sekretarju dr. Janezu Možini so med ogledom proizvodnje pokazali tudi stroj za optično kontrolo komutatorjev, enega od tehnoloških uspehov Kolektorja, s katerim dosegajo boljšo izhodno kakovost izdelkov. Z leve proti desni: predsednik Kolektor Group Stojan Petrič, državni sekretar dr. Janez Možina, Damjan Kumer procesni inženir v diviziji B in Andrej Brložnik, vodja procesa proizvodnje v diviziji B

Vsesmerni prikazovalnik na sejmu Hevreka

Skupina za mehatroniko, ki deluje v okviru koncerna Kolektor Group, se je na sejmu Hevreka uspešno predstavila s svojimi vsesmernimi prikazovalniki. Ta je potekal od 24. do 28. maja na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani, na njem pa so se predstavili številni razstavljalci s področja elektronike, informatike in drugih tehničnih področij. Obiskovalci so v živo videli dva prikazovalnika, enega v okviru predstavitve podjetja Synatec iz koncerna Kolektor Group, drugega pa na skupnem razstavnem prostoru podjetij Telekom, Mobitel in Siol. V zadnjem primeru so razstavljalci prikazovalnik najeli za vse dneve sejma, vse potrebno pa so opravili člani skupine za mehatroniko. Prav zdaj potekajo pogovori z drugimi potencialnimi najemniki oziroma kupci, ki se zanimajo za izdelek. Omeniti velja, da je tik pred sklenitvijo dogovor, po katerem bodo konec avgusta prikazovalniki predstavljeni na dirki svetovnega prvenstva motociklistov v češkem Brnu, in to v prostorih moštva Yamaha s prvim zvezdnikom Valentinom Rossijem na čelu. To bo promocijska akcija, od katere si obetamo vstop v svet motošporta.

Uspešno smo izdelali prvo serijo prikazovalnikov. Za september in oktober načrtujemo začetek redne mesečne proizvodnje naprav. Proizvodnjo bomo prilagajali odzivu trga in povpraševanju. Najprej je na vrsti slovenski trg, ki bo nekakšno testno tržišče pred vstopom na globalno tržišče. V sklepnih fazah je priprava celostne grafične podobe izdelka, pripravljamo vsebine za internetno stran ter za promocijski film, ki bo nedvoumno prikazal, da je vsesmernost pravzaprav globalna revolucija v podajanju informacij. Skupina za mehatroniko skrbi tudi za trženje prenosnih reklamnih ograj, ki jih sicer izdeluje Prokol. Ta izdelek sicer počasi, a zanesljivo osvaja evropsko tržišče, saj primerno ceno združuje s kakovostno ponudbo. Kljub veliki konkurenci se naši sistemi zelo dobro prodajajo, največ v Italijo, vstopamo na trge Srednje (Nemčija, Češka, Poljska) in Jugovzhodne Evrope (Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Srbija in Črna gora, Makedonija, Bolgarija). Razvijamo tudi nove sisteme, ki bodo našim kupcem ponudili še boljše in bolj dodelane rešitve, tako da bodo pri nas naročali tako stari kot novi kupci. Prek vzpostavljene in stalno dopolnjevanje prodajne mreže se želimo postopno prebiti na vsa pomembnejša svetovna tržišča, saj bi bila to tudi velika priložnost za povečanje prodaje.

Na spletnem naslovu www.easysshow.si so od začetka junija odprte spletne strani, na katerih so na voljo vse informacije o prenosnih reklamnih ograjah.

Dejan Novakovič

Pregled sistemov vodenja kakovosti v skupini Kolektor v prvem polletju



Ob koncu prvega polletja smo zadovoljni z doseganjem zastavljenih ciljev na področju sistemov vodenja kakovosti (SVK). Uspešno smo namreč izvedli vse naloge, ki smo si jih zastavili za to obdobje.

Družba TKI Greenville (ZDA) je marca nadgradila in potrdila sistem kakovosti v skladu z avtomobilskim standardom ISO TS 16949:2002. Prav tako marca je tudi družba Zektor (Brazilija) uspešno opravila vnovično presojo sistema kakovosti po zahtevah ISO 9001:2000 ter ob tem lokalno certifikacijsko hišo zamenjala z DQS. Aprila je nemška družba Kautt&Bux s presojo potrdila usklajenost sistema kakovosti z ISO TS 16949:2002. Nekaj dni pozneje je tudi idrijski Prokos uspešno opravil kontrolno presojo po ISO 9001:2000.

Maja je sledila najboljše presoja, ki je vključevala kar pet podjetij, in sicer idrijski Kolektor Group, Kolektor Pro, Ascrom, ljubljansko družbo Feriti in izolski Prokol. Vse družbe so dokazale, da so njihovi sistemi vodenja kakovosti v skladu z zahtevami standardov ISO 9001:2000 ter ISO TS 16949:2002. Presoja pa je hkrati razkrila tudi nekaj priložnosti za izboljšave in s tem možnosti za učinkovitejše obvladovanje kakovosti na nekaterih področjih. Ob koncu tega meseca je skladnost z avtomobilskim standardom ISO TS 16949:2002 potrdila tudi kitajska družba Swi Shie.

Zadnjo uspešno presojo v tem polletju je opravila družba Sinyung v Južni Koreji ter tako podaljšala veljavnost svojega certifikata ISO TS 16949:2002.

V drugi polovici leta načrtujemo dve potrditveni ter eno kontrolno presojo. Ta bo potekala v družbi SWL (Nemčija), v družbah Konel iz Šenčurja in idrijskem Synatecu pa se pripravljajo na pridobitev certifikata ISO 9001:2000.

Tomaž Vidmar



Skupina Kolektor ni za obvezno članstvo v GZS

Presenetljivo hitro so se začele razprave o odpravi obveznega članstva v Gospodarski zbornici Slovenije (GZS). Oktobra lani je predsednik uprave koncerna Kolektor Group Stojan Petrič prvi izrazil pomislek glede obveznega članstva v tej organizaciji. »GZS ima prek obveznega članstva stalen vir prihodkov. Kot taka ne more biti tako učinkovita, kot bi bila, če bi delovala na tržnih temeljih ponudbe in povpraševanja, torej, da bi bil njen član lahko kdor bi to želel oziroma kdor bi menil, da ima od tega koristi. GZS bi se morala financirati tako, da bi zainteresirana podjetja finančno podpirala posamezne projekte, ki bi jih zbornica pripravila in jih predstavila gospodarstvu,« je poudaril Petrič v prispevku, ki ga je 8. oktobra lani objavil časnik Dnevnik. Potem se skorajda ni zgodilo nič, dokler ni pred dnevi ministrstvo za gospodarstvo predstavilo tez za predlog novega zakona o gospodarskih zbornicah, ki po anglo-ameriškem modelu odpravlja obvezno in uvaja prostovoljno članstvo ter poudarja, da člani zbornice ne ustanovijo zato, da bi zanje ustvarjala dobiček, temveč zato, da bi opravljala določene naloge.

Predlagane spremembe obravnavajo gospodarsko zbornico kot samostojno, nepridobitno združenje pravnih in fizičnih oseb, ki opravljajo gospodarsko dejavnost in se združujejo zaradi skupnih interesov. Izhodišče za združevanje v zbornice je prostovoljnost, saj skupne interese najbolje opredeljujejo tisti, ki se združujejo sami.

V zvezi z najnovejšimi razpravami glede prihodnje organiziranosti zbornice pa je Petrič posebej za naše glasilo izjavil:

»Ne glede na različna mnenja, ki jih slišimo od predsednikov uprav večjih podjetij, menim, da je prostovoljno članstvo v Gospodarski zbornici Slovenije edino zagotovilo za izboljšanje kakovosti dela zborničnih služb. Gospodarska zbornica mora svoje storitve tržiti, in če bo svoje delo opravljala kakovostno, sem prepričan, da bo Kolektor prvi, ki bo plačal prostovoljno članarino.«

Glede prihodnje organiziranosti zbornice sta v igri dva glavna modela – model javnopravnega statusa zbornice, kot ga imajo Nemčija, Francija, Španija, Grčija, Italija, Avstrija, tj. države, v katerih je članstvo obvezno, obseg zborničnih funkcij pa se povečuje, ker država nanje prenaša številna javna pooblastila, in model zasebnopravnega statusa, kot ga poznajo v Belgiji, Veliki Britaniji, na Portugalskem, Irskem, Danskem, Švedskem ter v večini novih članic Evropske unije.

Slehernega je mogoče priklicati na direktno telefonsko številko



Da bi razbremenili receptorko, ki je opravljala tudi delo z dohodno in odhodno pošto, je telefonske klice po novem prevzela varnostna služba. Ker nove telefonske centrale omogočajo neposredno telefoniranje želeni osebi, je nesmiselno še naprej klicati vhodno številko (37 50 100), saj tistega, ki ga želite poklicati, lahko pokličete neposredno na njegov telefon. Če na ta način že lep čas kličete partnerji iz tujine, zakaj ne bi tega počeli še v domovini?

Najpomembnejše telefonske številke na Vojkovi 10 v Idriji (za vse, ki nimate podatkov o direktnih klicnih številkah):

PRODAJA in NABAVA:	(05) 37 50 333
FINANCE:	(05) 37 50 364
KOLEKTOR PRO (tajništvo):	(05) 37 50 196
KADROVSKA SLUŽBA (personala):	(05) 37 50 232
ZAGOTAVLJANJE KAKOVOSTI:	(05) 37 50 175
ASCOS (tajništvo):	(05) 37 50 371

Ureditev telefoniranja: iz podjetja lahko zunanjo številko kličejo samo tisti, katerih delo zahteva povezavo s svetom. Za vse druge je zunanja povezava mogoča prek varnostne službe (vratarja), vendar le v nujnih primerih.

Ivan Albreht

AKTUALNO

Poletni kolektivni dopust delavcev koncerna Kolektor Group bo kot je bilo že z letnim delovnim koledarjem predvideno. To je od 1. do 15. avgusta.

Poslovodstvo koncerna Kolektor Group

PROKOS  član **KOLEKTORGROUP**

TRGOVINA IN POSREDNIŠTVO

Lapajnetova 9, Idrija

PROKOS 
PROKOS 
PROKOS 
PROKOS 
PROKOS 
PROKOS 
PROKOS 
PROKOS 

Certified ISO 9001 : 2000 by

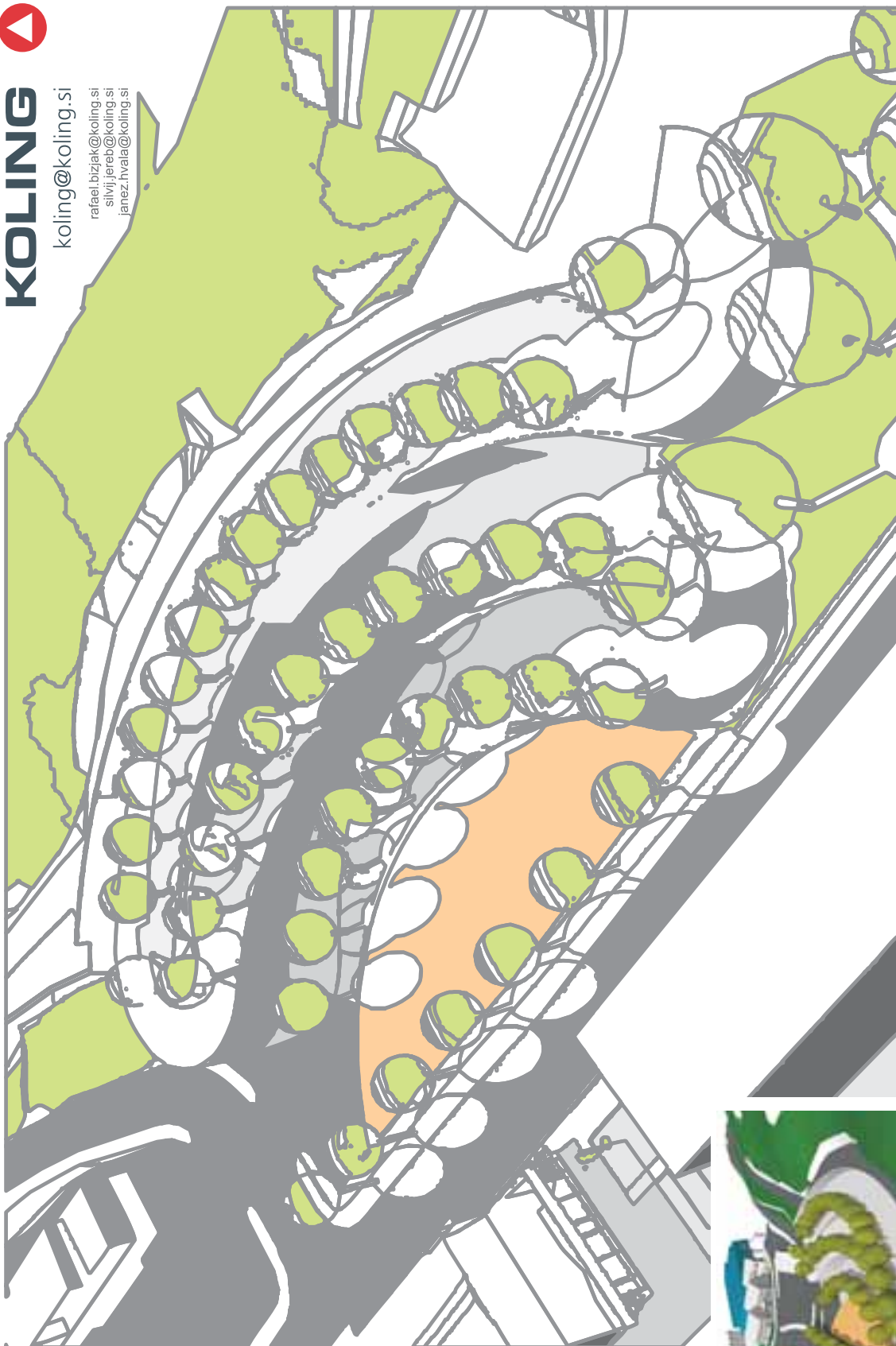
BVQi

PROKOS 

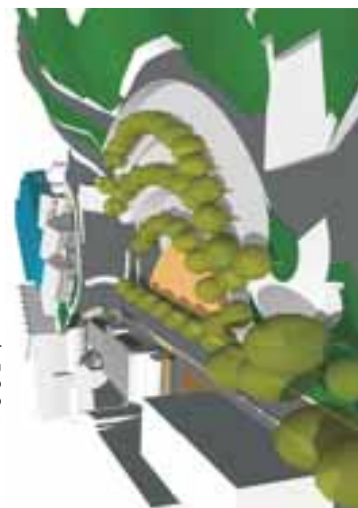
**Odkup in prodaja odpadnih surovin,
trgovina z izdelki črne in barvne metalurgije,
posredovanje proizvodnih storitev,
prodaja komutatorjev za rezervne in nadomestne dele.**


KOLING

koling@koling.si

 rafael.bizjak@koling.si
 silvij.jerab@koling.si
 janez.hvala@koling.si


PARKIRNE RAJDE V BARBARE?



Dr. Jakob Likar v POROČILU O GEOLOŠKO GEOMEHANSKIH RAZISKAVAH ZA SANACIJO PODPORNH ZIDOV V IDRJI: ... o območju od Antonijevega rova do Olimpa: V splošnem lahko ugotovimo, da je prisoten trend umirjanja deformacij, vendar do popolne stabilizacije še precej časa ne bo prišlo. ... O zemeljskih pomikih: Posedanje obravnavanega območja se bo s časom zmanjševalo, vendar bo to trajalo še najmanj 10 let. ... o pogojih: Območje, kjer je predvidena gradnja garažne hiše, bo predhodno stabilizirano s podporno konstrukcijo, zasidrano v zaledje z geotehničnimi sidri. ... O garažni hiši: Konstrukcija objekta naj bo zasnovana tako, da bo po končani gradnji prenesla absolutne posejke velikostnega reda do 10 cm in diference pomike 1:400.

CILJ IN REZULTAT PROJEKTA JE NIZKOPRORAČUNSKA UREDITEV IN POVEZAVA MED POTREBO PO PARKIRNEM PROSTORU TER PREDVIDENO SANACIJO OPORNH ZIDOV V OKVIRU RUDARŠKE ŠKODE. MORFOLOGIJA POBOČJA BARBAR NE SLUŽI LE KOT OZADJE NEKE INTERVENCIJE, MARVEČ POSTANE GLAVNI AKTER, OPORNI ZIDovi PA NE BODO SAMO STROŠEK OB ŠE VEČJH STROŠKIH GRADNJE GARAŽNE HIŠE.



Ilustracije Bambičeve pesmi, *Idrija*, 1922-23

talent je prepričljivo razodel zlasti leta 1923, ko je snoval in realiziral serijo risb s prizori iz Jurčičevega Tugomera in se z njimi prvič predstavil tudi širši javnosti.

Dveletno druženje s špacapanom je Bambiča brez dvoma zaznamovalo za vse življenje. V pogovorih s tem velikim umetnikom in tudi s praktičnimi študijskimi preizkusi je v odločilnih letih zorenja od blizu spoznaval zakonitosti takratnih aktualnih evropskih likovnih smeri, zlasti kubizma, fovizma, futurizma in konstruktivizma. Tako je komaj osemnajstleten

že modeliral človeške figure, oblikovane s skopo, a značilno futuristično pojmovano dinamično risbo. Za takratni čas in prostor so bile to slogovno radikalno drzne kompozicije, pri katerih se je človeški lik omejil le še na reduciran preplet križajočih se razgibanih silnic.

Svojega prvega mentorja in vzornika se je Bambič s ponosom in hvaležnostjo takole spominjal (Mladika, Trst, 1970): »Tudi jaz sem bil njegov učenec – in to najljubši. Učil me je posebej v risalnem kabinetu, kjer sem ob njem preživel tudi mnoge popoldneve, ko sem slikal lepake in drugo, kar mi je priskrbel, da bi kaj zaslužil. Duhovit in zgovoren, kot je bil, mi je mnogo pripovedoval. O futurizmu, slikarjih in o sebi.« Š pacapan je svojega »najljubšega« učenca Bambiča za slovo spodbudil k pripravi in postavitvi prve samostojne razstave, ki je bila na ogled v stavbi realke sočasno z maturo junija 1923. Maturant Milko Bambič je odšel iz Idrije v svet z dragoceno popotnico – s trajno iskateljsko umetniško žilico. Slikar je ostal na Idrijo in idrijske prijatelje navezan vse življenje. Redno se je udeleževal vsakoletnih junijskih srečanj nekdanjih realčanov v nekdanj znamenitih Nebesih ob Nikovi. Mladostno radoživ in komunikativen se je leta 1986 – ob odkritju spominske plošče pred stavbo realke – po več kot šestdesetih letih z veliko pregledno razstavo še drugič predstavil v Idriji. Goriški muzej iz Nove Gorice in zamejski Svet slovenskih organizacij pa sta se mu leta 1992 oddolžila z izdajo zajetne monografije. ♦

Janez Kavčič

Mednarodni koncerti Spectrum na gradu Gewerkenegg

Na gradu Gewerkenegg v Idriji je letos že drugič potekal ciklus mednarodnih koncertov Spectrum. Umetniški vodja festivala Cveto Kobal si je prireditev zamislil kot nekakšno nadgradnjo glasbene ponudbe v mestu, v katerem so vrhunski komorni koncerti razmeroma redki. Zamisel je bila že lani zelo lepo sprejeta, in če bo generalni pokrovitelj Kolektor Group še naprej skrbel za finančno plat organizacije, če bo glasbena šola za ta namen še naprej posojala svojo prijetno dvoranico, krajevna skupnost pa skrbel za izvedbeno plat, potem se nam v prihodnjih letih obeta zanimiva prireditev, ki bo postala osrednje prizorišče kakovostne glasbe v tem delu Primorske.

Na prvem koncertu, ki je bil 12. novembra 2004, sta se predstavila violinist Volodja Balžalorsky in pianist Jakša Zlatar. Duo odličnih glasbenikov je v osrednjem delu svojega nastopa izvedel preverjen in večno sprejemljiv zvok romantične glasbe. Brahms, dominantni in karizmatični skladatelj druge polovice 19. stoletja, pa je postal izhodišče in temelj za nadaljevanje sezone. Glasbenika sta nastopila zelo suvereno, predvsem pa na visoki umetniški ravni, to pa ne nazadnje potrjujejo tudi njihovi uspešni nastopi, predvsem na Hrvaškem. Drugi večer festivala sta 27. novembra oblikovala flautist Cveto Kobal in kitarist Damjan Stanišič. Za Kobala lahko rečemo, da je flautist izjemne umetniške vrednosti. Kot domačin se je v zavetju »svoje« publike še dodatno angažiral in s popolno predanostjo glasbeni muzi v vsaki skladbi prestopil skrivnostni prag, ki mrtvo partituro loči od žive kreacije. Še posebej zanesljiv je v izvedbi drobnih detajlov, pri katerih je nestanovitnost tonov največja, a za splošni vtis pogosto odločilna. S flauto in kitaro smo se na drugem koncertu potepali po meandrih, poljanah, logih in zatrepih romantičnega

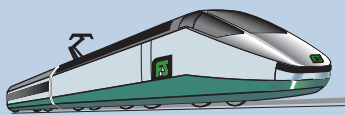
in zmerno sodobnega ustvarjanja; glasbenika sta občinstvu ponudila lep razgled na raznovrstne pokrajine in razpoloženja, ki so jih v svojih opusih izrazili različni skladatelji. V soboto, 26. marca 2005, je v okviru festivala nastopil manj znani japonski pianist On Mitani ter z izvirnimi izvedbami znanih del navdušil poslušalce. Vrhunec tega nenavadnega koncerta sta bili izvedbi dveh umetnin sodobnih japonskih skladateljev. Mitani je prav s to glasbo potrdil svoj izjemen talent. Obe skladbi sta bili v Sloveniji izvedeni prvič, posebej prijazno pa se nas je dotaknila Skica drevesa v dežju skladatelja Takemicuja. Gre za nekakšen zvočni haiku, prelepo impresionistično sliko narave. Na četrtem koncertu je 12. maja nastopil Maister trio, skupina treh mladih klarinetistov, ki jo sestavljajo Slavko Kovač, Bojan Logar in Jurij Hladnik. Trio je z elegantnim in čistim igranjem očaral poslušalce. Za tak instrumentalni sestav ne obstaja veliko izvirnih del, a zdi se, da po krivici, saj je družina teh lesenih pihal dovolj bogata, da, podobno kot njeni najbližji sorodniki – saksofoni, brez težav obvladuje vse ključne prvine dopadljivega muziciranja. Sklepni koncert, ki je bil 26. maja, pa je bil pravo presenečenje. Nastopil je izjemno nadarjen pianist Vedran Milič, ki kljub mladosti (22 let) izžareva poustvarjalno strast in energijo, z izjemno tehniko pa dosega učinke lahkotnosti in sproščenega igranja. Koncerti v Idriji so bili na splošno dobro obiskani, poslušalci pa so zatajili prav na sklepnem večeru, saj se številni (zaradi prelepega pomladanskega dne) nemara raje odločili za »simfonično pesnitev ptičjega petja v naravi«. Seveda to nima odločilnega vpliva na splošen vtis ob koncu sezone. Dejstvo je, da se festival, ki ga je Idrija zagotovo potrebovala, počasi »prijemlje«, da z odličnim izborom koncertantov dosega visoke umetniške standarde in imenitno dopolnjuje siceršnjo kulturno ponudbo mesta. ♦

Jože Štucin

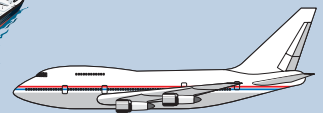
Prenovljena koča na Hlevišah dočkala svoj polstoletni jubilej

Hleviše, najbolj priljubljena izletniška oziroma pohodniška točka na Idrijskem, nikoli ne samevajo, še zlasti pa ne ob koncih tedna, in to ne glede na vreme. Še posebej veliko ljudi od blizu in daleč se je ob koči zbralo v nedeljo, ko je idrijsko planinsko društvo zaznamovalo 50. obletnico postavitve tega planinskega hrama. Graditi so jo začeli že leta 1953 na zemljišču Franca Križiča, v čigar rojstni hiši so imeli idrijski planinci že prej svojo postojanko. Prvi zapis o graditvi koče pa lahko preberemo v letnem poročilu, ki ga je za občni zbor društva leta 1954 napisal gospodar Franc Nagode.

Po pričevanjih zdaj živi še šest zagnancev, ki so sodelovali pri graditvi koče, in sicer Peter Čar, Janez Jeram, Marija Mauser, Zdravka Poljanšek, Leon Poljanec in Jože Vončina. Tokrat objavljamo fotografiji, ki bi ju lahko podnaslovili kot »Nekoč in danes ...«. ◀



WELZ
d.o.o.



organizacija transporta - carinjenje - skladiščenje - distribucija - selitve

MARIBOR

SPODNJA IDRİJA

LJUBLJANA

telefon: 05 37 25 300, faks: 05 37 76 670, e-mail: idrija@welz.si

Organiziramo transport samostojnih in kosovnih pošiljk po cesti, železnici, vodi, nudimo redne tedenske transportne povezave (uvoz, izvoz) po naslednjih državah:

ANGLIJA
AVSTRALIJA
AVSTRIJA
BELGIJA
BELORUSIJA

BOLGARIJA
BOSNA
ČEŠKA
FRANCIJA
GRČIJA

IRAN
ITALIJA
KAZAHSTAN
MALTA
MADŽARSKA

NEMČIJA
NIZOZEMSKA
POLJSKA
PORTUGALSKA
ROMUNIJA

RUSIJA
ŠPANIJA
ŠVEDSKA
TURČIJA
ZDA

CENTRALA: WELZ GmbH, Bachstrasse 75, A - 5023 SALZBURG

POSLOVALNICE

AVSTRIJA: Salzburg, Dunaj letališče, Krems, Beljak (Villach), Rosenbach, Nickelsdorf, Šentilj,
BOLGARIJA: Sofija, HRVAŠKA: Zagreb, POLJSKA: Varšava - letališče, Tychy, Zielona Gora, Mielec,
ROMUNIJA: Bukarešta, Bukarešta - letališče, Arad, Konstanza, RUSIJA: Moskva, St. Petersburg, Novosibirsk, SLOVAŠKA: Bratislava,
ČEŠKA: Praga, Praga - letališče, Pomezin 7 Ohri, Lanzhot, UKRAJINA: Kijev, MADŽARSKA: Budimpešta, BELORUSIJA: Minsk, Brest.



Jubilejne slovesnosti so se udeležili tudi 91-letni, takratni predsednik društva, Janez Jeram, društvena tajnica v tistih letih Marija Mauser in takratna kuharica Zdravka Poljanšek.

V času gradnje so idrijski planinci kupili tudi istrskega osla, ki ga je imel v oskrbi Viki Čar. Z njim je nosil na Hleviše vso potrebno pijačo in prehrano ter druge potrebščine. Ob jubileju se je zgodovina ponovila.

fš



Formula kredita



1.000.000 SIT = 30 minut + darilo

Še hitreje na cilj s posojilno kartico

- brez plačila članarine
- možnost nakupov na obroke v vsakem trenutku
- s kartico Karanta nakupujete v Sloveniji, s kartico Mastercard pa tudi drugod po svetu



Z osebnim kreditom NLB do izpolnitve želja

Gotovina v tolarjih ali evrih na preprost in udoben način.

S kreditom brez zavarovanja

- brez plačila zavarovalne premije
- brez dodatnih papirjev
- z odplačevanjem do 5 let

Ostali osebni krediti

- do zneska, ki si ga lahko privoščite
- sami izbirate način zavarovanja
- daljša doba odplačevanja

Oglasite se v najbližji poslovalnici Nove Ljubljanske banke ali si ponudbo oglejte na spletnem naslovu www.nlb.si

Nab. št.: Prg. revizija št. 1/2005 (zaključna). Promocijska foto: T. P. / P. / P.



ljubljska banka

Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana
Podružnica Nova Gorica,
Poslovalnica Idrija, tel.: 05 37 20 600

Zaščitna oprema

Ponudba zaščitne opreme, ne le za industrijo, ampak zaradi udobnosti in izgleda tudi za zaščito pri vsakdanjih hišnih opravilih. Prepričajte se sami v naši trgovini na Arkovi 11 v Idriji, ali nas obiščite v spletni trgovini www.evt.si



- Cokli in natikači
 - Rokavice vseh vrst
 - Športni delovni čevlji
 - Čelade in zaščita kape
 - zaščitna in sončna očala
 - Delovne obleke in kombinezoni
- Ter druga zaščitna oprema



EVT-SISTEMI d.o.o.

Tel: 05/37-22-620 | Tel. Trg.: 05/37-73-129

www.evt.si



RENAULT

VROČE POLETJE IN ŠE BOLJ VROČI POPUSTI!

- nova vozila s popusti do 1.000.000 SIT
- posebne ugodnosti za vozila iz zaloge z **BREZPLAČNO KLIMA NAPRAVO!**
- ugodno finaniranje do 84 mesecev
- možnost plačila 50:50 (1/2 zdej, 1/2 pa pol)

PREVERITE!



Poljubinj 89f,
d.o.o. 5220 Tolmin

PE IDRIJA - 05/37 340 41, 041/356 910

Delovni čas: pon.-pet. 8.00-17.00, sobota: 8.00-12.00



Nostalgija ali bolje dvakrat registriran kot nikoli



Zanimalo nas je, kam bodo po ureditvi Mestnega trga zatikali položnice voznikom, ki bodo brez parkirne ure ali pa bodo svoje avtomobile po ostalih parkiriščih puščali več kot dve uri. Občinski komunalni redar Rudi Troha: »Na čelo, vsaj na tem kraju!«



Knjige na bencinskih črpalkah, copati na poštah. Pa kaj, saj tudi v bifejih prodajajo loto!



Računalnik v mreži, tudi na tak način



Stara češka gasilska brizgalna dobiva svojo prvotno podobo. V vsem svojem sijaju jo bomo lahko spet videli za veliki šmaren v Spodnji Idriji. Do takrat pa bo moral Tomaž Kogej še marsikaj narediti, da bo spet uporabna. Preveč let je namreč rjavela pod oboki grajskega dvorišča v Idriji, dokler se niso zganili »pr'farski« gasilci, za katere je bila to nekdaj prava svetinja. Čisto po pravici povedano, obnoviti jo je že kanil Julijan Peternelj, pa je žal umrl prej, preden mu je uspelo uresničiti željo. Bajje je bila brizgalna zadnjikrat v uporabi leta 1954, ko je idrijskim gasilcem zatajila motorna brizgalna in so jim »pr'farski« z njo prihтели na pomoč.



Pa ne boste rekli, da pridejo prav samo pozimi.



BRUS

TRANSPORT

BRUS d. o. o., Srednja Kanomlja 21 a, 5281 Spodnja Idrija

Tel.: (05) 37 25 200, Fax: (05) 37 42 409

