

komunitator

ČASOPIS **FMR-MEDIA** • letnik 4. • št. 22 • oktober 2004



**Ureditev Mestnega trga
v Idriji**

**Na našem območju 10
odstotkov varovalnih
gozdov**

**Bomo delali dalj časa kot
doslej?**

**Vojskarska planota raj za
zeliščarje**

ZAVAROVANJA OTROK IN MLADINE



KAJ PA VAM NAJVEČ POMENI?

Zavarovalnica Triglav, d.d.
Območna enota Nova Gorica
Kidričeva 21, tel: 05 338 28 00

Predstavništvo Idrija
Zastopstvo Spodnja Idrija,
Zastopstvo Cerkno
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

PRIPRAVLJENI NA VSE



www.zav-triglav.si

ZAVAROVALNICA TRIGLAV, D.D.

vsebina

- 4 arhitektura**
- Ureditev Mestnega trga v Idriji
- 12 narava**
- Na našem območju več kot 10 odstotkov varovalnih gozdov
- 16 gospodarstvo**
- Dan dobaviteljev Skupine Kolektor
 - Kolektorjeva pobuda o podaljšanju delovnega časa
- 32 stik s preteklostjo**
- Tudi v Bosni so kopali živosrebrno rudo
- 34 zeliščarstvo**
- Vojskarska planota raj za zeliščarje
- 36 potovanja**
- V deželi svetih krav
- 38 razvedrilo**
- Nagradna križanka
- 39 saj bi bilo lahko tudi res**
- Sosed medved sladkosned

Volilni Pearl Harbor



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: Vlasta Hvala, Niko Jereb, Janez Kavčič, Marko Lavrenčič, Nataša Luša, Zmaga Petrič, Boris Podrecca, Filip Šemrl, Polona Šemrl

Fotografije: Atlas sveta, Založba MK, 1993, Vlasta Hvala, Marjan Brus, Niko Jereb, Fototeka Mestnega muzeja Idrija, Zmaga Petrič, Danilo Sedej, Filip Šemrl, Polona Šemrl

Oblikovna zasnova: Creatim Ržišnik & Perc

Jezikovni pregled: Nuša Radinja

Tajnica uredništva: Zdenka Čibej

Naklada: 7000 izvodov

Naročnina: Časopis je brezplačen

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

Distribucija: Pošta Slovenije

Naslovnica: Buče

Foto: Filip Šemrl

Ureditev Mestnega trga v Idriji

Začetki načrtovanja ureditve Mestnega trga v Idriji segajo v pomlad 1998, ko se je univerzitetni profesor Boris Podrecca odzval na povabilo idrijskega mestnega sveta ter avgusta tega leta na gradu Gewerkenegg širši javnosti predstavil svojo idejno zasnovo.

Za začetek opisa načrtovane ureditve navajam kratek uvod profesorja Podreccе iz omenjene predstavitve idejne zasnove leta 1998.

»Arhitekt, ki začne urejati trg, začne iskati analogije in metafore, torej mentalno in emocionalno podlago za delo. Dober trg je vedno obleka po meri in nikoli konfekcija. Za obleko po meri potrebujemo impulze neposrednega in širšega okolja. Zgodovina Idrije ni splošna zgodovina, je zgodovina tehnologije. Tehnologija je nekaj umetnega. Iz tega sledi, da je tudi ta trg odmev tehnologije. Elementi, ki so tu navzoči in s katerimi se ljudje srečujejo, vodijo človeka k istovetenju s trgom, z mestom. To zrcalo je vezano na specifično, evropsko Idrijo. Paracelsus, češki inženirji, banke v Amsterdamu – vse to je povezano z zgodovino Idrije, zato ta ni samo regionalna.«

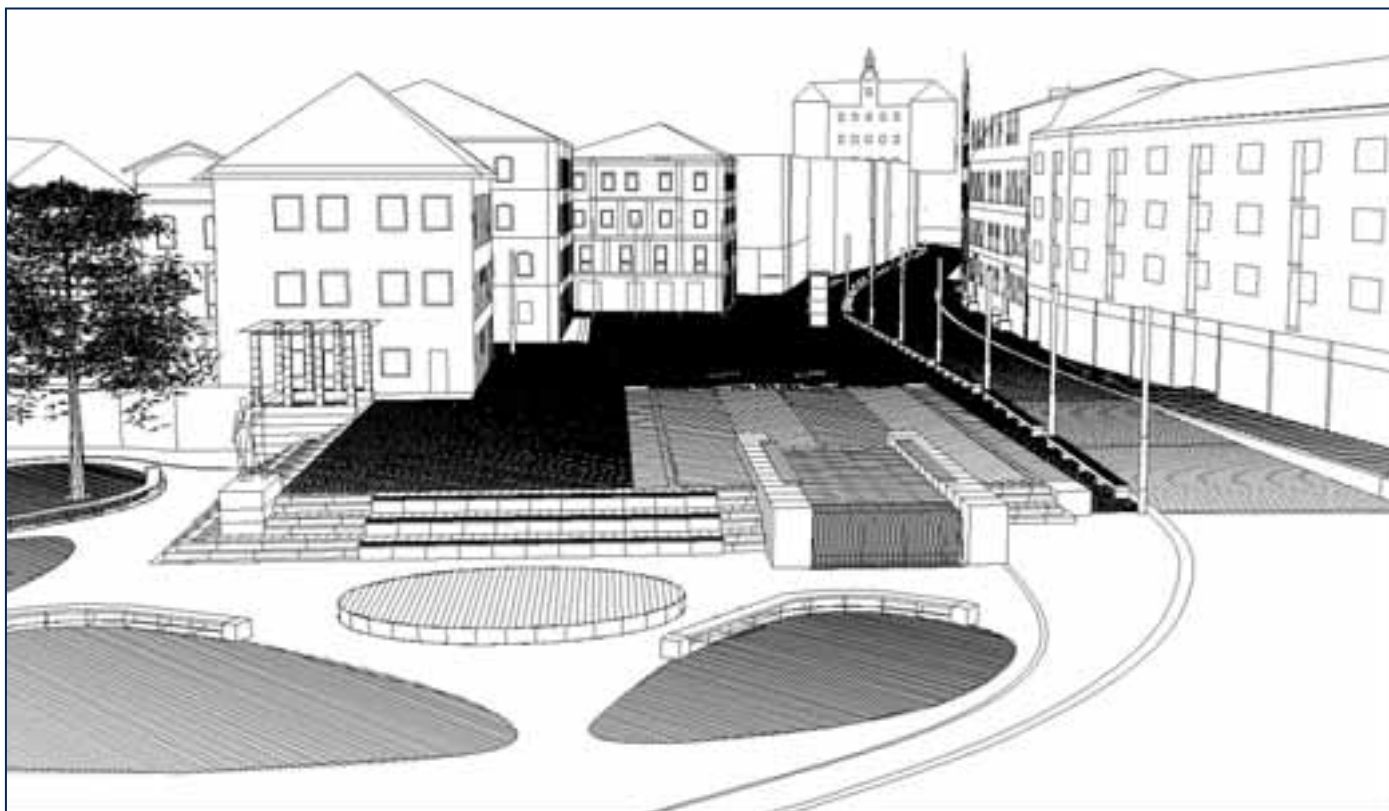
Zato oblikovna zasnova temelji na vidnem in občutenem prostoru, na razumevanju zgodovine z vizijo prihodnosti.

Mestni trg je načrtovan kot prireditveni prostor, kot kraj srečevanja in druženja in ne več kot parkirišče. Funkcionalna – tlakovana površina trga je v primerjavi z obstoječim razširjena globlje v park, s tem pa naj bi v tlakovanje trga vključila tudi obris cerkve sv. Barbare in odprla pogled na grad.

Smer tlakovanja ter odnosi med posameznimi tlakovanimi površinami se prilagajajo tlorisu porušene cerkve. Simbol sakralnosti celotnega prostora se manifestira z izbiro drugačnega materiala ter teksture tlaka na območju porušene cerkve, pa tudi z dvignjenim nivojem kripe in postavitevjo večne lučke.

Podzemna kripa, ki je še edini ohranjeni del, je vključena v novo zasnovo, pri čemer je zanjo predviden dodaten predprostor – dvorana s pristopnim hodnikom za občasne razstave in prireditve, povezane z vsebino kripe oziroma mestnega prostora. Ob izvedbi raziskovalnih del na območju porušene cerkve, ki so potrdila obstoj podzemne kripe, je bila sprejeta odločitev, da bo v nivoju pod kripto zgrajena kostnica za posmrtno ostanke iz prekopanih grobov v okolici cerkve. Na njenem južnem robu je postavljena fontana kot simbol očiščevanja in sprave, hkrati pa tudi kot podoba tehnološke vode, ki jo lahko razumemo kot simbol klavž.

Voda se prek kaskade preliva v odprti jašek, ki sega do dna kripe ter s tem ustvarja poseben akustični milje. Zaključek zidu kripe ob kaskadi je svetilka, ki simbolizira večni spomin, s tem pa poudarja sakralnost prostora in njegov globlji pomen. Pristop do podzemne kripe je urejen iz Ulice sv. Barbare. Nad samim vhodom je paviljon – pergola, ki je





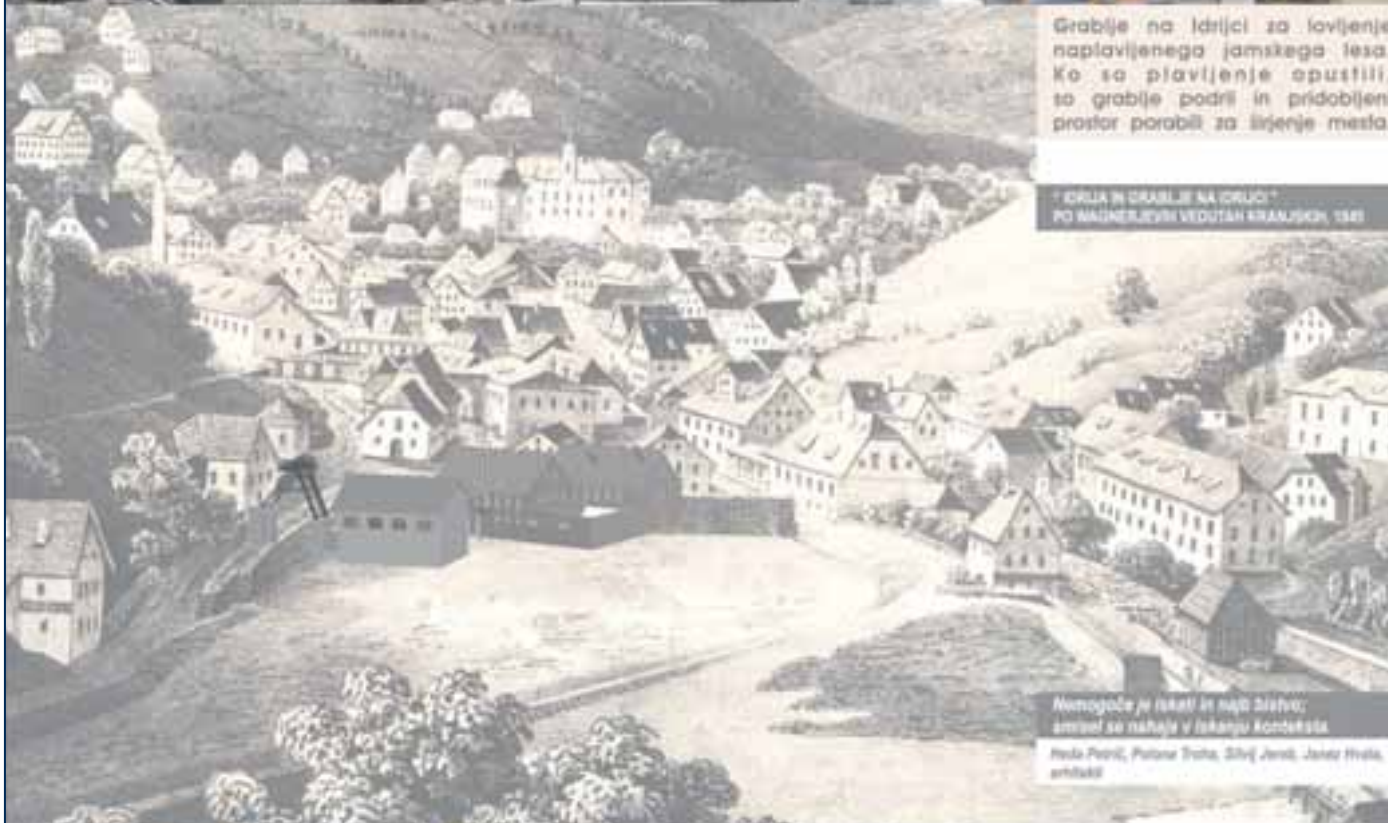
namenjen druženju na južnem robu trga. Mestni trg se na spodnji nivo Ulice sv. Barbare ter starega trga navezuje z dvema stopniščema. Osrednje stopnišče je tam, kjer je tudi zdaj, in skozi objekt Magazina vodi na stari trg. Stopnišče ni izdelano samo v enem, ampak v štirih višinskih preskokih, s tem pa je dosežena tudi optična povezava med zgornjim in spodnjim nivojem. Drugo stopnišče, katerega osrednji del je južni rob, povezuje Mestni trg z urbanim parkom. Vzhodni rob trga je zgrajen kot tribuna ob priložnostnem prireditvenem odru v parku. Na stičišču obeh stopnišč je znova postavljen spomenik padlim rudarjem. Nasproti stopnišča na zahodnem robu so postavljeni štiri drogovi, ki jih bodo ob prireditvah lahko uporabili za namestitev projekcijskega platna, montažo kulis...

Park je urejen kot lečasto napeta peščena površina, ki v nivoju sledi ulici ob vzhodnem in južnem robu, in je posuta z zelenimi otoki, ki jih delno obrobajo lesene klopi. Osrednja površina trga je tlakovana z istim kamnom kot na robu trga. Stopnice na južnem in vzhodnem delu trga so enake starim stopnicam. Dolžino in širino kamnov določajo stare idrijske mere (klafta). Vzorec polaganja kamnitih plošč na trgu simbolizira zemeljske plasti, ki se med seboj zamikajo in med katerimi so tanke plasti cinobaritove rude. Cerkev sv. Barbare je v osrednjem tlaku trga ponazorjena z menjavo kamna ter vzorca polaganja. Sledove zunanjih zidov cerkvene ladje označujejo granitne plošče rdeče barve, prav tako pa tudi noge zvonika. Tam, kjer je bil nekoč prag cerkve, je vgrajena plošča iz nerjaveče pločevine (simbol srebra in bogastva Idrije) z besedilom o zgodovini cerkve in mesta. Znotraj zidov je tlak iz svetlejšega kamna, položen v vzorcu ribje kosti. Vzdolžni steni kripte sta obloženi s temnim, površinsko brušenim granitom. Razsvetljava Prelovčeve ulice se s svetlobnimi stebri nadaljuje

tudi na trgu vzdolž prometnega pasu vse do stopnišča. Električni drogovi poudarjajo topografsko značilnost Idrije, tj. vertikalno razslojevanje mestnega konstrukta, nad katerim prevladuje grad Gewerkenegg. Z enakimi lučmi je osvetljeno povezovalno stopnišče med obema trgoma. Ob južnem robu trga so na fasade objektov, ki stojijo ob trgu, pritrjene svetilke, ki prek zrcal v višini strešnih vencev osvetljujejo površino trga. Luči v parku so postavljene ob klopih. V fiksno postavljenih lesenih klopih na trgu so nameščeni priključki za elektriko, ki jih je mogoče uporabiti ob javnih prireditvah. Pri oblikovanju trga ima osrednje mesto osvetlitev. Idrija naj bi bila salon luči. Dandanes, ko se prosti čas za družabna srečanja in večerne sprehode pomika vedno bolj v noč, je to še posebej pomembno.

Po mnenju prof. Podrecca je treba pri oblikovanju trga v ljudeh vzbuditi željo po novi družabnosti, v mestu je treba vzbuditi novo »civitas«. Ustvarjalec se ne sme vedno slepo zadovoljiti z nekdanjo obliko trga, ampak mora razumeti potrebe in utrip sodobnosti, hkrati pa mora imeti tudi vizijo prihodnosti. V oblikovanje trga je ujet odmev preteklosti, hkrati pa trg zaznamujejo tudi zgodovinski momenti in značilnosti Idrije. Trg sledi funkcionalnim potrebam sedanosti in želi ustvarjati ambient prihodnosti. Pri tem ima še posebno vlogo luč kot simbol spoznanja. ♦

Boris Podrecca
Marko Lavrenčič



Grablje na Idriji za lovljenje
naplavljenega jamskega lesa.
Ko se plavljenje opustili,
so grablje podrli in pridobljeni
prostor porabili za širjenje mesta.

"KOLA IN DRABJE NA DRUČI"
PO NAGNERJEVI VEDUTAH KRANJSKIH, 1585

Nemogoče je iskati in najti število;
amniel se nahaja v iskanju konteksta
Rado Perić, Polona Dolga, Silij Jamb, Janja Hvala,
arhitekti



EltosOpimplus



Iz idrijske poštne zgodovine

V starejših obdobjih je večino poštnih povezav Idrije s svetom vzdrževal rudnik. Največ pisemskih in drugih pošiljk je romalo po stari tovorni poti čez Kovačev Rovt in Dole proti Vrhniki in Ljubljani. Za prenos pošiljk so skrbeli rudniški sli, sprva peš ali na konjih, od 18. stoletja naprej pa so za ta namen uporabljali poštne vozove. Takratni rudniški poštni uradnik (»Postbeförderer«), ki je moral imeti hlapca, vozove in konje, je po navadi odhajal v Ljubljano le enkrat na teden. Pošta je potovala precej počasi. Tako neka listina iz leta 1713 omenja, da je pismo za pot iz Gradca do Idrije potrebovalo povprečno 12 dni. Pisma, ki jih je prvi idrijski zdravnik J. A. Scopoli od 1760–1769 pošiljal slavnemu naravoslovcu Carlu Linnéju v Uppsalo na Švedsko, so na cilj prispela najprej v petih tednih, lahko pa tudi šele po nekaj mesecih. Iz konca 18. stoletja je ohranjen zanimiv poštni žig IDRIA v rdeči barvi, angleški gotici in brez datuma, odtisnjen leta 1793 na (predfilatelistično) pismo, ki ga je Višji rudarski urad v Idriji poslal Rudniškemu sodišču v Schladmingu. V tistih časih – pa tudi pozneje, vse do začetka 20. stoletja – so bili poštni vozovi in kočije priljubljene tarče razbojnikov in tatov. Tako na primer Mihael Arko v Zgodovini Idrije (1931, str. 236) navaja, da je bilo 13. aprila 1792 idrijskemu poštnemu vozu ukradenih kar 900 goldinarjev.

Kot je razvidno iz podatkov za obdobje od 1835 do leta 1838, je idrijska poštna služba do sredine 19. stoletja postopno napredovala. Takratni poštni prevoznik naj bi iz Vrhnike v Idrijo pripeljal povprečno po 555 pisem in za poldrugi cent paketov na leto, v nasprotni smeri pa 850 pisem in prav toliko paketov. Iz Ljubljane v Idrijo je isti »postiljon« morda dostavljal po 1225 pisem in 4 cente paketov na leto, v nasprotni smeri pa po 1310 pisem in kar 30 centov različnih pošiljk. V letih od 1839 do 1840 je zbiranje pisem in prevoz pošte prevzel Janez Bedenk, ki je vodil tudi loterijo. Poleg redne letne nagrade 30 goldinarjev je, odvisno od količine opravljenih storitev, prejemal še dodatke. Bedenk si je moral priskrbeti poštnege sla, sobo za uradovanje, na svoji hiši (št. 101) pa je moral pritrčiti desko z napisom: »K. k. Postbriefsammlung zu Idria« (Cesarsko-kraljevi poštni nabiralnik pisem v Idriji). Sel je odhajal iz Idrije ob ponedeljkih in petkih opoldne, iz Ljubljane pa se je vračal ob sredah in nedeljah ob devetih zjutraj. Večje denarne vsote so slej ko prej dostavljali v Idrijo z vojaškim spremstvom. Samostojni (državni) poštni urad je bil v Idriji ustanovljen 1. oktobra 1847 in je zavzemal širši idrijski okoliš. Promet z Vrhniko

je redno potekal dvakrat na teden. V revolucionarnih letih 1848–1850, ko so se v Avstriji hitro vrstili pomembni in vznemirljivi dogodki, je rudnik poskrbel celo za dnevni (!) poštni promet z Vrhniko in Trstom; na Vrhniko je vsak dan potoval hitri sel, med Trstom in Idrijo pa je bila vzpostavljena celo »ustna štafeta«, ki jo je čez Kras in Vipavo vzdrževalo 10 rudarjev.

Poštni promet na Idrijskem se je korenito spremenil po zgraditvi Južne železnice (Dunaj–Trst, 1857) in nove ceste (1859) skozi Zalo in Godovič do Logatca. Leta 1861 je bila uvedena redna vsakodnevna zveza iz Idrije do logaške železniške postaje. Iz Logatca in Ajdovščine, kjer sta bila v sedemdesetih letih 19. stoletja nameščena telegrafa, so posebni sli začeli prinašati tudi brzozjavke. Prvi idrijski telegrafski urad je bil od leta 1888 nastanjen v stari stanovanjski hiši ob Šelštvu. Ob koncu 19. stoletja je bilo poslovanje idrijske pošte že dokaj živahno: leta 1894 je obdelala 80.600 pisemskih in 1.900 blagovnih pošiljk ter ustvarila 3.612 goldinarjev prihodka. Po letu 1911 so poštni in telegrafski urad združili, med Idrijo in Logatcem pa je začel voziti prvi poštni avtomobil.



Avstrijski cesarsko - kraljevi poštni avtomobil na liniji Logatec - Idrija pred prvo svetovno vojno
arhiv MM

V letih med obema vojnama je italijanska uprava namestila pošto na današnjem Mestnem trgu (Pri Črnem orlu), po drugi svetovni vojni pa je bil poštni urad vrsto let v pritličju stavbe, imenovane »Stara pošta« (zdaj Lapajnetova ul. št. 7). Pošta se je vnovič (predzadnjič) selila po zgraditvi dozdajšnje »Nove pošte« leta 1979 (Lapajnetova ul. št. 33).

Za konec naj omenim še znamenitega Idrijčana, dr. Janka Tavzesa (1893–1959), maturanta realke iz leta 1911. Že leta 1912 je nastopil poštno službo in se začel izpopolnjevati v Trstu. Tavzes se je pozneje uveljavil kot prevajalec, leksikograf in zlasti kot eden izmed vodilnih slovenskih poštnih strokovnjakov. V letih pred drugo svetovno vojno je kot direktor vodil ljubljansko pošto in napisal vrsto strokovnih del s področja pošte, telegrafa in telefona.

Še nekaj besed o pomniku – simbolu vezi med kulturno dediščino in sodobnostjo. Ob podiranju hiše pri Šelštvu (prvi telegraf, 1888) sta filatelista Stanko Majnik in Miran Jurjavčič shranila del kamnitega oboka vhodnih vrat, na katerem so vklesane historične letnice. Filatelistično društvo Idrija je idrijskemu projektantu in Službi za gradbeništvo in arhitekturo pri Pošti Slovenije predlagalo, naj omenjeni »zgodovinski kamen«, opremljen z ustreznimi podatki, vključi kot eksponat tudi v nove prostore pošte. ♦

Janez Kavčič

Pripravljamo vse za razmah inovativnosti



Pod omenjenim naslovom v posebni izdaji Gospodarskega vestnika direktorica območne gospodarske zbornice za severno Primorsko Mirjam Božič ugotavlja, da lanski kazalci poslovanja severnoprimorskega gospodarstva kažejo, da se gospodarski položaj v regiji izboljšuje. Lanski prihodki so bili od predlanskih višji za 7,6 odstotka. K temu še vedno največ prinesejo predelovalne dejavnosti, njihov delež je blizu 40 odstoten. Dodana vrednost na zaposlenega v regiji se je lani v primerjavi s predlani nominalno povečala za osem odstotkov in s 6,25 milijona tolarjev presega državno povprečje. Ker v regiji še vedno največ prihodkov ustvarijo v delovno intenzivnih panogah celotna Primorska po dodani vrednosti kar dvakrat zaostaja za sosednjo italijansko regijo Furlanijo-Julijsko krajino, je po eni strani nevarnost, po drugi pa spodbuda za prehod v družbo znanja, ki bo sposobna nenehnega inoviranja in razvoja izdelkov, ki bodo konkurenčni tudi v svetovnem merilu, pravi Božičeva. Na srečo imamo v regiji veliko uspešnih in izvozno usmerjenih podjetij, ki bodo tudi v prihodnje gospodarska hrbtenica regije. Sicer pa o rezultatih poslovanja najbolj zgovorno pričajo podatki v tabelah. ♦



Najuspešnejši v letu 2003

Največji po prihodku	
v milijardah tolarjev	
1. Primorje, Ajdovščina	44,2
2. Skupina Kolektor, Idrija	38,2
3. Skupina Hidria, Spodnja Idrija	37,8
4. Hit, Nova Gorica	36,2
5. Elektro Primorska, Nova Gorica	25,9
6. Iskra Avtoelektrika, Šempeter	27,2
7. Eta, Cerkno	19,2
8. Fructal, Ajdovščina	18,8
9. Mercator Goriška, Nova Gorica	17,3
10. Salonit, Anhovo	13,6

Najboljši po dobičku	
v milijardah tolarjev	
1. Kolektor Group, Idrija	2,7
2. Hit, Nova Gorica	2,6
3. Salonit, Anhovo	1,2
4. Eta, Cerkno	1,1
5. Diamond, Šempeter pri Gorici	1,1
6. ITW Metalfleks, Poljubin	0,8
7. Iskra Avtoelektrika, Šempeter	0,7
8. Fond, Idrija	0,7
9. Inclub, Nova Gorica	0,6
10. Skupina Hidria, Spodnja Idrija	0,6

Največji izvozniki	
v milijardah tolarjev	
1. Hit, Nova Gorica	38,4
2. Skupina Kolektor, Idrija	32,6
3. Skupina Hidria, Spodnja Idrija	27,2
4. Iskra Avtoelektrika, Šempeter pri Gorici	26,1
5. Eta, Cerkno	15,4
6. Fructal, Ajdovščina	10,0
7. ITW Metalfleks, Poljubin	6,5
8. TTK, Srpencia	4,8
9. AET, Tolmin	3,9
10. Iskra, Bovec	3,8

Največji zaposlovalci	
število zaposlenih	
1. Skupina Hidria, Spodnja Idrija	2,308
2. Skupina Kolektor, Idrija	1,654
3. Iskra Avtoelektrika, Šempeter pri Gorici	1,537
4. Primorje, Ajdovščina	1,535
5. Hit, Nova Gorica	1,422
6. Eta, Cerkno	1,320
7. Mercator Goriška, Nova Gorica	700
8. Fructal, Ajdovščina	694
9. Elektro Primorska, Nova Gorica	585
10. ITW Metalfleks, Poljubin	511



novi koncesionar za prodajo vozil

PSC Tolmin d.o.o., Poljubinj 89/f, 5220 Tolmin
Tel: 05 38 00 000, 38 00 026, Fax: 05 38 00 029
<http://www.psc-tolmin.si>

PSC Tolmin, ki že od leta 1991 uspešno prodaja in servisira vozila RENAULT v severno-primorski regiji, sedaj s programom vozil NISSAN širi svoje poslovanje tudi na precejšnji del Goriške in del Notranjske. Z odprtjem novega salona v Poljubinju v Tolminu, kjer je tudi sedež družbe, bo tako s programom NISSAN teritorialno pokrival 8 odstotkov slovenskega avtomobilskega trga, s predvideno prodajo 120 novih in 80 rabljenih vozil NISSAN pa pričakuje letno realizacijo 2-3 odstotnega tržnega deleža v regiji. Novomeški GIMPEX, večinski lastnik PSC Tolmin, ki sicer že deseto leto zastopa program gospodarskih vozil RENAULT TRUCKS, zdaj v svojo dejavnost vključuje še en pomemben prodajni atribut: od oktobra naprej svojim potencialnim kupcem omogoča tudi nakup osebnih in terenskih vozil NISSAN.



Za potrebe novega prodajnega salona NISSAN, ki se razteza na 180 m² prostora, so morali v Poljubinju razširiti in prenoviti obstoječe prodajne površine, za investicijo pa so odšteli 20 milijonov SIT. Tako je zdaj prodaji osebnih vozil RENAULT namenjenih 200 m² površin, kratkoročni načrt pa predvideva nadaljnjo širitev prodajnih salonskih površin tudi za rabljena vozila, kjer pričakujejo intenzivno rast prodaje. Servisiranje vozil NISSAN bo potekalo v prostorih obstoječega servisa RENAULT.

Novi generalni direktor podjetja Renault Nissan Slovenija **Bernard Chretien** je dejal, da z otvoritvijo salona v Tolminu odkrivajo cilje, ki jih imajo v Sloveniji. Z uvajanjem



znamke Nissan se želijo opirati na že obstoječo prodajno mrežo Renaultovih salonov in prek nje kupcem ponuditi avtomobile nove znamke in okrepiti njeno prisotnost na tržišču, ki je bila doslej bolj simbolična. »Čeprav se zavzemamo za razvoj Nissanove mreže in prodaje, hkrati želimo obdržati Renaultov vodilni položaj v Sloveniji«, je na otvoritvi prodajnega salona v Tolminu dejal Bernard Chretien.

Strateška združitev blagovnih znamk RENAULT in NISSAN namreč pri prodaji in servisiranju vozil zagotavlja veliko sinergij in skupnih platform, tako v evropskem kot tudi v slovenskem prostoru. Z letošnjim prevzemom blagovne znamke NISSAN pod okrilje družbe RENAULT NISSAN SLOVENIJA ti procesi zanesljivo odpirajo nove možnosti za utrjevanje in celo povečevanje tržnih deležev obeh blagovnih znamk na domačem tržišču, meni **Jernej Šmalc**, direktor programa NISSAN.

Prav zato je tako za PSC Tolmin kot tudi za lokalno skupnost ključnega pomena prav razširitev prodaje z vozili blagovne znamke NISSAN, saj pokriva področje od Tolmina do Logatca na eni ter Ajdovščine in Goriških Brd na drugi strani. V vodstvu PSC Tolmin poudarjajo, da bo tudi izobraževanje in izpopolnjevanje prodajno-servisnega kadra za program NISSAN izvedeno v najkrajšem možnem času. PSC Tolmin sicer danes zaposluje 65 delavcev, ki skupaj ustvarijo letni promet v višini skoraj 2 milijardi tolarjev.

Od 7. oktobra 2004 PSC Tolmin svojim kupcem izmed osebnih vozil NISSAN že predstavlja novo evropsko prodajno uspešnico, mikavno Micro, zanesljivo sopotnico Almero in tehnološko dovršeno Primero, izmed terencev pa X-Trail, Terrano, Patrol in Pick Up. Vozila NISSAN odlikujejo varnost in vzdržljivost, ponašajo se z nizkimi stroški vzdrževanja, za robustne terence pa še posebej velja, da se dokazujejo v ekstremnih razmerah po vsem svetu in postavljajo merila uporabnosti vozil s štirikolesnim pogonom.

Avgust 2004



6. avgust – Muzejsko društvo iz Idrije je hotelo priti do dna izvora odtisov oziroma skrivnosti dinosavrovih stopinj v bližini kmetije Pesek nad Godovičem, med domačini že dolgo znanimi kot »medvedove tace«. Geologa docent dr. Dragomir Skaberne in dr. Jože Čar (na fotografiji) sta na podlagi dodatnih raziskav potrdila, da so sledovi na dolomitni plasti res sledovi hoje zgornjetriasnega reptila, predhodnika dinosavra.

15. avgust – V Spodnji Idriji je vrhunec dosegel šestdnevni program prireditev ob krajevnem prazniku velikem šmarnu – Pr'farskem štrukljevcu, ki ga pripravlja TD Fara z domačini. Letošnje prireditve so zaznamovale predstavitve kulinarčnih posebnosti, folklore, gledališke predstave in družabnost.



18. avgust – Idrijski rudnik sta obiskala evropski poslanec Borut Pahor in državnozborski poslanec ZLSD Samo Bevk ter si ogledala zapiralna dela. Ob tej priložnosti so govorili tudi o dopolnjenem zakonu o preprečevanju posledic rudarjenja, ki se nanaša na zagotovitev delovanja in financiranja idrijskega rudnika tudi po letu 2006, ko bo jamski del rudnika dokončno zaprt.



20. avgust – Z uvodno slovesnostjo se je v Idriji začel 23. festival idrijske čipke. Letošnja prireditev ni imela mednarodnega značaja in je bila tudi krajša od prejšnjih, kljub temu pa nič

manj pestra. Med obiskovalci je bilo letos manj naključnih in več tistih, ki so si v Idrijo prišli ogledat čipke in kupit papirce, sukanec in kleklje.

22. avgust – Letnega pohoda na Porezen se je kljub razmočenim dohodnim potem udeležilo veliko ljudi. Tokratno druženje je bilo v znamenju 100-letnice PD Cerkno, ki je sicer osrednjo prireditev ob svojem jubileju pripravilo v okviru občinskega praznika v Cerknem.

27. avgust – Ob priložnostni slovesnosti so odprli prenovljeni del državne ceste Kanomlja–Oblakov Vrh. Cesta, ki so jo zgradili leta 1936 in je ena od dveh povezav med Idrijo in Tolminom po osi sever–jug, je kljub majhni prometnosti, saj po njej pelje le približno 150 vozil na dan, velikega pomena za prebivalce doline Kanomlje. Posodobljena jim bo omogočila hitrejši razvoj doline, pa tudi boljše, predvsem pa bolj varno vožnjo na delo.

28. avgust – Vojskarska planota je zaživela v znamenju dveh 60-letnic: prenosa ranjencev iz partizanskih bolnišnic Franja in Pavla na Notranjsko ter ustanovitve partizanske tiskarne Slovenija. V njej so med vojno natisnili 228 številčk Partizanskega dnevnika, edinega dnevnika kakšnega odporniškega gibanja v Evropi, in 313 različnih izdaj v 1,4 milijona izvodih.

September 2004



4. september – V Godoviču so odprli novo šolo in vrtec. Občina Idrija je za graditev teh objektov namenila 230 milijonov tolarjev. To šolsko leto v novi šoli znanje nabira 43 otrok na nižji stopnji, v vrtcu pa je 11 malčkov.



10. september – V Spodnji Idriji so izročili namenu novo čistilno napravo in s tem uresničili del programa tako imenovane ekološke sanacije reke Idrijce, projekta, s katerim bodo občutno

prispevali k izboljšanju čistosti okolja na obmejnem območju med Slovenijo in Italijo. Za graditev čistilne naprave so pridobili tudi sredstva evropskega sklada Phare CBC Eco Adria 2001.

11. september – Čeprav je bil jubilej uradno že mimo, so idrijski planinci praznovanje 100-letnice svojega društva namenoma načrtovali ta dan, na Dan planincev. Zbrali so se pri koči na Hlevišah, ki so jo v zadnjem času sicer temeljito, a še vedno ne dokončno prenovili.

12. september – Koprski škof Metod Piriš je v Idrijskih Krnicah posvetil novo cerkev sv. Florjana. Cerkev krasi velik mozaik, ki ga je izdelal Prešernov nagradjenec, pater Marko Ivan Rupnik, nečak zdaj, žal, že pokojnega nekdanjega spodnjeidrijskega župnika in kobariškega dekana, monsignorja Franca Rupnika. Ker so mu oblasti v šestdesetih letih prepovedale poučevanje verouka v zasebni hiši, je pokojni župnik vse svoje moči usmeril v to, da bi Krničanom priskrbel prostor, primeren za bogoslužne dejavnosti.

14. september – Pri Likarci so odprli novo cestno križišče. Občina in država sta zanj prispevali 270 milijonov tolarjev.



16. september – V Godoviču so položili temeljni kamen Razvojno tehnološkega centra Inštituta za klimatizacijo, gretje in hlajenje. Edini tovrstni center v tem delu Evrope bo raziskovalno jedro Hidrijne divizije KGH, slovenskim in tujim poslovnim partnerjem pa bo ponudil odlične možnosti za razvojno-raziskovalno delo v perspektivni gospodarski panogi.

23. september – Tolminska Območna enota Zavoda za gozdove je pripravila mednarodni posvet o spravilu lesa iz gozdov z žičničarskimi napravami. Kako so tovrstna dela videti v praksi, so udeležencem pri Manjščku v osrčju idrijskih gozdov prikazali delavci SGG.

25. september – Tekoški smučarski klub Idrija je pripravil 4. kolesarski vzpon in tek za pokal Hleviš. Na 5,8 kilometra dolgi progi med Idrijo in Hleviškiimi planinami se je pomerilo 74 udeležencev, med njimi 32 kolesarjev in 42 tekačev, nekaj manj kot prejšnja leta, ker je skoraj v neposredni bližini, med Želinom in Jagrščami, hkrati potekalo še državno prvenstvo v kolesarjenju.

Tovariša Jaka Avšič in Tomo Brejc pri otvoritvi električne luči v Novakih pri Cerknem

V soboto so v Partizanski vasi Novaki pri Cerknem z veliko slavnostjo prižgali novonapeljano luč. Slavnosti so se udeležili zastopniki okraja Tolmin, občine Cerkno, tovariša Jaka Avšič in Tomo Brejc ter veliko število ljudi.

Dve leti naporega dela in premagovanja težav, zlasti finančnih je bilo treba prej, kot je bilo delo dokončano. Zgradili so 8 km daljnovoda, 18 km omrežja nizke napetosti in dve premenjevalni postaji. Tako so omogočili tudi raztresenim samotnim kmetijam, da so dobile luč. Vaščani so sami zbrali 200 drogov, opravili vsa težaška dela in zvozili potrebni gradbeni material za premenjevalni postaji. Najeli so dva milijona denarne pomoči, ki jo bodo poravnali po kmetijski zadrugi. Znatno pomoč so dali okraja Tolmin in Kranj ter občinski LO Cerkno. Zelo prav je prišla tudi republiška pomoč.

Požrtvovalnost vaškega elektrifikacijskega odbora, prispevek vaščanov, tehničnega vodstva in delavcev je pripomogla, da je bila elektrifikacija prej zaključena. Več kot 115 kmečkih gospodarstev je za vedno vrglo v staro šaro smrdljive petrolejke in karbidovke. Vaščani so ob otvoritvi dejali: "To je naš prvi večji povojni uspeh. Škoda, da trenutno ne bomo mogli uporabljati elektrike še za pogon strojev".

Še so vasi na Cerkljanskem, kjer prebivalci komaj čakajo, da bo tudi njim zasvetila luč. To so izrazito partizanske vasi: Krnice, Masore, Šebrelje, Cerkljanski vrh in druge. Tudi v teh vaseh bi prebivalci radi dali na razpolago delo in potrebni les. Nujno bi bilo tem prebivalcem nuditi več materialne in moralne pomoči, saj so med NOB dale vse: hrano in poslopja, ki jih je okupator do tal požgal. Prav bi bilo, če bi odgovorni organi bodočih komun na Tolminskem vzeli elektrifikacijo teh vasi kot eno prvih in najvažnejših nalog v letu 1955.

Vp.
Slovenski Jadran, 29.10.1954

V Otaležu gradijo vodovod

Naša vas je bila glede dobre pitne vode zelo na slabem. Vodo smo dobivali pri studencu pod vasjo, kamor se je stekalo polno nesnage iz vasi. Pred dobrim mesecem in pol smo začeli z deli za nov vodovod. Okrajni ljudski odbor nam je za ta dela dodelil 3.800.000 din pomoči. Vodo bomo speljali 1.400 m daleč iz nekega studenca nad vasjo in bo sama tekla v vse hiše. Da smo lahko začeli z deli, so ljudje sami zbrali za 110.000 din lesa. Vsa dela za izkop bomo opravili s prostovoljnimi delom.

Če ne bo kakih nepredvidenih ovir, bodo dela končana spomladi in bo voda tekla v vseh 26 hiš. Pripomniti moramo, da so že pod pokojno Avstrijo začeli z merjenjem za ta vodovod, a so potem vrgli vprašanje graditve v arhiv. Vse priznanje zasluži pripravljalni odbor, ki si prizadeva, da dela dobro potekajo. Ljudje so hvaležni oblasti, da je z razumevanjem podprla njihove težnje. Lepo se zahvaljujejo avtoprevoznemu podjetju iz Cerkna, ki je prvo priskočilo na pomoč za prevoz potrebnega gruča in avtoprevoznemu podjetju iz Idrije.

V.
Slovenski Jadran, 8.10.1954

Filatelistična razstava v Idriji

Marljivo Filatelistično društvo v Idriji, ki je tudi letos osvojilo prvo mesto med vsemi filatelističnimi društvi v Sloveniji, je priredilo svojo tradicionalno razstavo v okviru muzejskega tedna. Če jo hočemo primerjati z lanskoletno, moramo predvsem ugotoviti, da so člani svoje zbirke zelo izpopolnili. Pogrešali pa smo večjega števila mladinskih zbirk. Tri mladinske zbirke dveh mladincev še ne moreta jamčiti uspeha društva v bližnji bodočnosti. V dveh točkah društvo tudi letos še ni uspelo: da bi razširilo krog razstavljalcev in da bi privabilo večje število obiskovalcev razstave. Prav čudno je, da se v takem kraju kjer deluje najboljšo filatelistično društvo, mladina nikakor ne navduši za to lepo kulturno dejavnost, ki mnogo doprinaša k splošni izobrazbi človeka.

Zbirke sta ocenila zastopnika Filatelistične zveze Slovenije iz Ljubljane tov. Štebih Marijan in Pečar Bojan: prvo nagrado je zopet prejel tov. Treven Toni za vzorno zbirko FLRJ s 37 točkami. Na drugo mesto je letos prišel tov. Logar Srečko s 36 točkami za predaprilsko Jugoslavijo, na 3. mesto tov. ing. Jager Anton s 35 točkami za povojno Avstrijo. Nadaljnje nagrade so prejeli še tov. Pivk Josip, Jereb Rafael in Toplak Franc. Med mladinci je bil prvi s 34 točkami dijak Pivk Janez s cono B, drugi pa Logar Saško s 34 točkami za zbirko USA.

L.S.
Slovenski Jadran, 22.10.1954

Gozdovi danes in jutri

In večno šumijo gozdovi, je napisal norveški pisatelj Trygve Gulbrandsen, čedalje glasneje pa se sprašujemo, koliko časa nam bodo še šumeli. Zadnjih dvajset tisoč let človeške zgodovine je zgodovina postopnega uničevanja gozdov. Njihovo krčenje, sprva s požigalništvom, je prispevalo k nastanku step in puščav, tudi Sahare. Izsekavanje gozdov v starem veku je opustošilo sredozemske dežele in Bližnji vzhod, dandanašnje obsežne sečnje v Kanadi, Sibiriji ter predvsem v Zahodni Afriki in Braziliji pa so že skrb zbujačoče. Do tega naravnega bogastva, gledano globalno, imamo še vedno zgolj izkoriščevalski odnos. Za multinacionalne družbe je dobiček daleč pomembnejši kot dejstvo, da je gozd naravna dobrina, ki jo človeštvo nujno potrebuje za svoj obstoj in za svojo prihodnost. Lahko živimo brez lesa, ne moremo pa brez gozda!

Gozd je nastal veliko prej, preden se je pojavil prvi človek. Od vseh živih bitij dosežejo drevesa največjo starost, tudi 4.000 let in več, poleg tega pa so tudi največja živa bitja. Severnoameriški mamutovci so zrasli sto in več metrov visoko in so stari več kot 3.000 let. Ko so bili še sejančki, sta bili starodavni Asirija in Babilonija mogočni kraljestvi, zdaj pa nanju spominjajo le še tisočletne razvaline.

Gozd je najvišja oblika rastlinskih združb in primer naravne uravnoveženosti. Daje veliko več kot le les. Je nepogrešljiv vir in ohranjevalec gospodarskih, zdravstvenih, socioloških, psiholoških in kulturnih dobrin. Nenadomestljiva je hidrološka vloga gozda, saj zavira in izravna odtekajoče vode z zlivnih območij. Ohranja ravnotežje talnih procesov in ustvarja živa tla. Preprečuje erozijo, ohranja čisto ozračje, je odločilen dejavnik svetovnih klimatskih razmer, kot varovalni gozd pa blaži lokalne klimatske razmere. Postaja nenadomestljiv prostor za rekreacijo in turizem, za naravoslovno in splošno kulturno vzgojo prebivalstva in je med vodilnimi dejavniki oblikovanja kulturne krajine.

Gozd je del nacionalnega bogastva in vsestranskega pomena, zato je gospodarjenje z gozdom opredeljeno s posebnimi zakoni. Na Idrijskem ima načrtno gospodarjenje z gozdovi večstoletno tradicijo. Živosrebrov rudnik je bil velik porabnik lesa. Že leta 1660 je bil ustanovljen gozdarski urad, ki je oskrboval rudnik z lesom in skrbel za gozdove. Urejanje gozdov na Idrijskem ima eno najdaljših tradicij v Evropi in veliko gozdnogospodarskih spoznanj, ki jih je sprejelo evropsko gozdarstvo, je nastalo prav na našem območju. V Sloveniji zdaj gospodarjenje z gozdovi urejata Zakon o gozdovih (Ur. list RS, št. 30/93, 67/02) in Pravilnik o varstvu gozdov (Ur. list RS, št. 92/00). Zakon ureja varstvo, gojenje, izkoriščanje in rabo gozdov ter razpolaganje z gozdovi kot naravnim bogastvom za zagotovitev sonaravnega ter večnamenskega gospodarjenja v skladu z načeli varstva okolja in naravnih vrednot, trajnega in optimalnega delovanja gozdov kot ekosistema ter uresničevanja njihovih funkcij. Pravilnik pa ureja pogoje za sonaravno gospodarjenje in rabo gozdov – izkoriščanje funkcij gozdov, ohranjanje biotskega ravnovesja gozdnega ekosistema, načrtovanje ukrepov za preprečevanje škodljivih vplivov na gozd, spremljanje poškodovanosti gozdov in varstvo gozdov pred požari.

Zavod za gozdove Slovenije s svojimi območnimi enotami pripravlja strokovne podlage za program razvoja gozdov Slovenije. Za gozdove na ozemlju idrijske in cerkljanske občine strokovno skrbi Območna enota Tolmin (v nadaljevanju OE Tolmin), ki nadaljuje tradicijo dobrih načrtovalcev gospodarjenja z gozdovi. Ta je zdaj izdelala predlog varovalnih gozdov. Gozdovi, ki v zaostrenih ekoloških razmerah (gorata območja, Kras ...) varujejo same sebe, svoje zemljišče in niže ležeča zemljišča, in gozdovi, v katerih je izjemno poudarjena katera koli

druga ekološka funkcija, so po že omenjenem zakonu razglašeni za varovalne gozdove. Ta vloga je pomembnejša kot njihov neposredni gospodarski pomen za pridobivanje lesa. Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano namreč pripravlja predpis, na podlagi katerega bo vlada razglasila varovalne gozdove in gozdove s posebnim namenom.

Varovalni gozd v Zali

fš



Ob razglasitvi takšnih gozdov bodo določeni tudi režim gospodarjenja z njimi, izvajalec tega režima in zavezanec za zagotovitev sredstev za stroške, ki bodo nastali zaradi posebnega načina gospodarjenja. Če bo v takem gozdu omejeno uživanje lastnine oziroma uveljavljanje lastninske pravice do gozda, bo imel lastnik pravico zahtevati ustrezne davčne olajšave ali pravico do odškodnine, lahko pa bo tudi zahteval, da mu takšen gozd odkupi razglasitelj. Ta ga je po zakonu o gozdovih dolžan kupiti. Za odtujitev gozda tudi ni ovir, če je varovalni gozd sestavni del zaščitene kmetije, kot jo določa Zakon o dedovanju kmetijskih gospodarstev (Ur. list RS, št. 70/95), saj to omogoča določba 18. člena Zakona o kmetijskih zemljiščih (Ur. list RS, št. 55/03). Po predlogu Zavoda za gozdove Slovenije naj bi na ozemlju Slovenije razglasili skupaj 99.950 ha varovalnih gozdov in 14.592 ha gozdov s posebnim namenom. Predlog OE Tolmin obsega skupaj 28.580,66 ha varovalnih gozdov. Od tega jih na Idrijsko in Cerkljansko odpade 3.052,82 ha oziroma 10,68 %. Največ jih je v Gozdnogospodarski enoti Kanomlja (1.063,69 ha), sledijo pa enota Cerkno z 841,41 ha, enoti Idrija I. s 554,74 ha in Idrija II. s 510,40 ha ter enota Dole s 82,58 ha. Na Idrijskem so to strmine levo in desno nad cesto v Zali ter nad Strugom in nad Lajštom v Beli, v Trnovskem gozdu, v Idriji pa strmine nad nekdanjo topilnico, nad Marofom, Crkovni vrh nad Sp. Idrijo ter Kendove robe in pod Trepališ ter še del v Masorah. Na Cerkljanskem so to bregovi nad potokom Sevnica med Jagrčami in Šebreljami in Dabrček, ob Idriji od Želina do občinske meje ter nad Orehovško grapo in Poljanami vse do Veličega in Malega Njivča nad Partizansko bolnico Franjo ter del pobočja Otavnika. Na celotnem območju OE Tolmin imajo daleč največ tovrstnih gozdov GGE Bovec s 7.670 ha, Soča-Trenta s 4.748 ha in Baška Grapa s 3.271 ha. Od vseh varovalnih gozdov, ki jih predlaga OE Tolmin, naj bi bilo kar 52,6 % takih, v katerih ne bi bili dovoljeni nikakršni posegi, v preostalih pa bi veljal režim dogovarjanja. Naravne razmere za uspevanje gozdov so v Sloveniji zelo ugodne. Tudi stanje oziroma gospodarjenje z gozdovi sodi med boljše v Evropi. V svetovnem merilu pa gozdom slabo kaže. Zato bi se človeštvo moralo zavedati resnice, ki jo je zapisal naš velik ljubitelj narave, prof. dr. France Avčin: »Zapomni si (pravi gozd človeku), dokler bom jaz, boš lahko tudi ti. Če pa me uničiš, boš uničil tudi sebe!«

Niko Jereb

SONČNI LOG LOGATEC



**V Logatcu gradimo sošesko Sončni log.
Sošesko bomo zgradili v treh fazah:**

- I. faza 68 stanovanj - vselitev oktober 2005.**
- II. faza 44 stanovanj - vselitev februar 2006.**
- III. faza 28 stanovanj - vselitev december 2006.**



Struktura stanovanj je raznolika:

- enoinpolsobna - od 38 m² do 49 m²,
- dvosobna - od 51 m² do 58 m²,
- trosobna - od 63 m² do 76 m²,
- štirisobna - od 77 m² do 113 m²,
- petsobna - od 110 m² do 154 m².

Informacije: 05 3690 351 (damijan.lozar@primorje.si).

 **primorje**

PROKOS



TRGOVINA IN POSREDNIŠTVO

Lapajnetova 9, Idrija

PROKOS

PROKOS

PROKOS

PROKOS

PROKOS

PROKOS

PROKOS

PROKOS

PROKOS

PI



PROKOS

PROKOS

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

KOLEKTORGROUP

KOLEKTORGROUP ČASOPIS • oktober 2004

4 Feriti odprli tovarno v Bosni

- v njej bodo na leto izdelali blizu 400 tisoč navitih komponent. Letni promet podjetja FEBO bo znašal 2 milijona evrov, je napovedal direktor ljubljanskih Feritov Primož Bešter

10 Solidno poslovanje Skupine Kolektor

- v prvih devetih mesecih sta na komutatorskem programu najbolje poslovala matični Kolektor PRO in TKI Incorporated, diverzifikacijski programi se uveljavljajo

Dan dobaviteljev Skupine Kolektor

Poslovodstvo Skupine Kolektor iz Idrije je pripravilo tako imenovani Dan dobaviteljev 2004. Nanj je povabilo predstavnike 45 domačih in tujih podjetij, ki njihova podjetja oskrbujejo s surovinami in reprodukcijskim materialom, vgrajenim v komutatorje. Podjetja v Skupini Kolektor kupijo za približno 80 milijonov evrov reprodukcijskih materialov na leto, med temi največ bakra in prešanih mas. Med dobavitelji iz desetih držav se je v kategoriji velikih dobaviteljev na prvo mesto uvrstilo podjetje Hoffman&Co. Elektrokohle iz Avstrije, med malimi dobavitelji pa Češka EIT. Prvi s Kolektorjem sodeluje pri razvoju kakovostnega grafitnega dela komutatorjev, drugi pa oskrbuje podjetje Ascom, ki posluje v njegovi Skupini, z izolacijskimi materiali, ki jih prav tako uporabljajo pri proizvodnji komutatorjev. Pred razglasitvijo in podelitvijo plaket »Dobavitelj leta 2004« so predstavniki Skupine Kolektor zbranim spregovorili o diverzifikaciji in novih proizvodnih programih, predstavili so Kolektorjeve družbe s sedežem zunaj Slovenije ter jih seznanili s strategijo nabave od leta 2005 do leta 2007, pa tudi z zahtevami, ki jih ima Skupina Kolektor glede kakovosti dobavljenih surovin in reprodukcijskih materialov. Kolektorjevi dobavitelji so se ob tej priložnosti dogovorili tudi o konkretnih poslih.



Priznanji najboljšima med malimi in velikimi dobavitelji podjetjem v Skupini Kolektor sta podelila namestnik predsednika Kolektor Group Radovan Bolko (prvi z leve) in izvršni direktor komercialne Kolektor Group Rok Vodnik (skrajno desno). Vmes (drugi z leve) direktor podjetja EIT - Češka Tedeusz Kipiel in direktor avstrijskega podjetja Hoffman&Co. Elektrokohle Johann Höll.

KOLEKTORGROUP

Leto 2004 - Dan dobaviteljev

THE YEAR 2004 - SUPPLIER DAY

Nova Gorica, Slovenija,
7. 09. 2004

AKTUALNO

Redna prodajna konferenca Skupine Kolektor, na kateri so se zbrali prodajniki koncerna Kolektor Group, je bila 14. in 15. oktobra v Idriji. Udeležili so se je zaposleni v prodajni službi matičnega podjetja in predstavniki podjetij, povezanih v Skupino – predstavniki nemškega Kautt&Buxa iz Herrenberga in Dornstettna, ameriškega TKI-ja, korejskega Sinyunga ter predstavništev trgovskih podjetij oziroma Kolektorjeve prodajne mreže Comtrade iz Stuttgarta, Lyona, Verone in Greenvillea. Osrednja tema je bila obravnava prodajnega načrta za leto 2005 za celotno Skupino, tudi za podjetja, ki sta se ji priključili v minulem letu, in sicer brazilski Zektor in kitajski Swi Shie, ter za podjetje Kolektor Wuxi, ki bo svojo proizvodnjo začelo v sredini prihodnjega leta. Udeleženci konference so razpravljali o letos uresničenih prodajnih projektih, pa tudi o novih, na račun katerih bodo prodajo povečali za približno 19 milijonov komutatorjev na leto oziroma za 10 milijonov evrov. Pozornost so namenili tudi razmeram na svetovnem tržišču komutatorjev in se s tem v zvezi seznanili z »življenjskimi« obdobji komutatorjev v posameznih aplikacijah, s položajem konkurenčnih proizvajalcev in s tehnološkim razvojem tovrstnih proizvodov. Govorili so tudi o trženju novih proizvodnih programov Skupine Kolektor na področju elektronike, mehatronike, proizvodnje izdelkov iz duroplastov in termoplastov ter na področju industrijske avtomatizacije.

Sejma v Indianapolisu, glavnem mestu ameriške zvezne države Indiana, so se od 20. do 22. septembra udeležili razstavljalci opreme za proizvodnjo elektromotorjev in sestavnih delov zanje. Na njem se je predstavila tudi Skupina Kolektor, ki je na ameriškem tržišču navzoča s svojim podjetjem TKI Incorporated. Obiskovalci so si lahko ogledali ponudbo programa komutatorjev celotne Skupine in program feritov podjetja Feriti. Prvič se je v okviru Skupine Kolektor na sejmu predstavilo tudi podjetje Zektor iz Brazilije. Udeležbo na sejmu so izbrali za številne pogovore in sestanke s kupci. V prvih devetih mesecih letos so podjetja iz Skupine Kolektor na ameriškem tržišču prodala za 14,4 milijona dolarjev komutatorjev, v enakem obdobju lani pa za 13,7 milijona dolarjev. Glede na to se je prodaja v treh četrtletjih tega leta v primerjavi z enakim obdobjem lani povečala za 5 odstotkov. Po besedah izvršnega direktorja komercialne Kolektor Group Roka Vodnika lahko letos pričakujejo, da bodo na ameriškem tržišču iztržili 20 milijonov dolarjev. Lani je Skupina Kolektor na tem tržišču s prodajo komutatorjev iztržila 19,5 milijona dolarjev.

»Rastite z nami« – moto letošnjega Dneva dobaviteljev

Pred slovesno podelitvijo nagrad »Dobavitelj leta 2004«, ki je bila letos v konferenčni dvorani Hitove Perle v Novi Gorici, so povabljeni prisluhnili zanimivim predavanjem, ki so jih posebej za to priložnost pripravili predstavniki Skupine Kolektor. Jasno in zanimivo so govorili o diverzifikaciji in novih proizvodnih programih, predstavili so Kolektorjeve družbe v tujini in dobavitelje seznanili s strategijo nabave od leta 2004 do 2007. Glede na povabljenost je bilo največ besed izrečenih na račun zahtev Skupine Kolektor po kakovosti dobavljenih surovin in reprodukcijskih materialov. Za letošnje nagrade so se namreč potegovali dobavitelji za vsa podjetja v Skupini Kolektor in ne samo matičnega podjetja v Idriji, je kot novost poudaril organizator srečanja, vodja nabave Kolektor Group Vojo Božič.



Dan dobaviteljev 2004. V prvi vrsti so (od desne proti levi) Tedeusz Kipiel, predstavnik češkega EIT, Johann Höll, predstavnik avstrijskega Hoffman&Co. Elektrokohle, Bojan Črv, direktor kakovosti v Kolektor Pro, Mateja Albreht, vodja projekta Kolektor Group, Rok Vodnik, izvršni direktor komercialne Kolektor Group in Radovan Bolko, namestnik predsednika Kolektor Group.

Da bi povabljeni doumeli razsežnosti koncerna, s katerim sodelujejo, jim je podpredsednik Kolektor Group Radovan Bolko predstavil Skupino in njen nadaljnji razvoj, ki temelji na globalizaciji in diverzifikaciji. Prvo uspešno končujejo – navzoči so tako v Evropi kot v Južni Koreji, na Kitajskem, v Iranu, Braziliji in Združenih državah Amerike, drugi, diverzifikaciji, pa več pozornosti namenajo zdaj. Mehatronika, elektronika in proizvodnja izdelkov iz duroplastov in termoplastov so področja, na katera stavijo v procesu diverzifikacije. Povečevanje njenega obsega vidijo tudi v predelavi kovin, predvsem bakra. Idej in volje ne manjka, kljub temu pa prednostna panoga Skupine še naprej ostaja program komutatorjev.

»Kolektor Group je v zadnjih letih odprl kar šest podjetij zunaj Slovenije. Širili se bomo tudi v prihodnje. To pa je še dodatna priložnost za dobavitelje,« je dejal podpredsednik Kolektor Group Radovan Bolko.



Posamična podjetja Skupine je navzočim predstavila vodja projekta Kolektor Group Mateja Albreht. V podjetjih zunaj matične lokacije TKI, Sinyung, Kautt & Bux, Swi shie, Zektor in SWL, je po njenih podatkih zaposlenih 917 delavcev, ki ustvarijo 63 milijonov evrov prihodka. Na leto izdelajo 173 milijonov komutatorjev, za to pa porabijo 2360 ton bakra in 1815 ton prešnih mas. Če k temu prištejemo še porabo v matični tovarni, so količine vhodnih materialov velike, zato je za dobavitelje tudi veliko priložnosti. Cilj Skupine Kolektor je namreč poleg širitve leta 2010 ustvariti 250 milijonov evrov skupnega prometa. Samo za primerjavo, letos naj bi promet Skupine dosegel vrednost 180 milijonov evrov.

HOFFMAN&Co. ELEKTROKOHLE, AVSTRIJA

Podjetje že od vsega začetka sodeluje s Skupino Kolektor pri razvoju grafitnega komutatorja. To sodelovanje se je v zadnjih petih letih povečalo kar za desetkrat. Podjetje Hoffman&Co. Elektrokohle je v razvoj kakovostnega grafitnega dela komutatorja vložilo veliko svojega znanja in finančnih sredstev. Med velikimi dobavitelji si je največ točk pridobilo predvsem zaradi kakovostnih izdelkov ter zaradi svojega razvojnega in logističnega servisa.



Johann Höll: »Zame je to velika čast, saj s Kolektorjem sodelujemo že več let. Mislim, da je nagrada rezultat našega skupnega dela, našega partnerstva. Vesel sem, da smo s Kolektorjem sodelovali in da še naprej lahko sodelujemo z njim, saj je najboljši proizvajalec komutatorjev na svetu, zato je to za nas tudi poseben izziv. Dan dobaviteljev je lep dan za vse. Lepo je biti tukaj.«

Cilji strateške nabave v naslednjih letih so:

- ✗ zmanjševanje nabavnih stroškov v višini 10 % letno (cene, logistika, plačilni pogoji, najboljši dobavitelji)
- ✗ od tega najmanj 7% letno na cenah materialov (komercialni in tehnični prihranki)
- ✗ zmanjšanje števila dobaviteljev na največ 3% pri surovinah in za 10% letno pri drugih materialih
- ✗ ciljna kakovost dobav je 0 PPM (part per milion)
- ✗ 100% realizacija dobav v zahtevanem času
- ✗ formiranje konsignacijskih skladišč za ključne materiale, kjer jih še ni
- ✗ pogodbe za kvaliteto

Z načrti na področju nabave, z zahtevami oziroma pričakovanji pa je zbrane seznanil izvršni direktor komercialne v Skupini Kolektor Rok Vodnik. Napovedal je zmanjšanje nabavnih stroškov za desetino na leto, od tega najmanj za sedem odstotkov pri cenah vhodnih materialov. Skupina bo zmanjšala tudi število dobaviteljev, saj naj bi sodelovala samo še z najboljšimi dobavitelji posameznih materialov. Te so razvrstili v tri skupine, in sicer dobavitelj, ključni dobavitelj in

partner (preferenčni partner). Kot je dejal Vodnik, bi moral biti cilj vsakega Kolektorjevega dobavitelja postati tudi partner Skupine. To bo po njegovih besedah uspelo le tistim, ki bodo uspešno izpolnjevali njihove zahteve, predvsem glede kakovosti svojih proizvodov. Od dobaviteljev hkrati pričakuje tudi najmanj tri predloge na leto, kako bi lahko kar najučinkoviteje zmanjšali stroške, kajti le skupaj se bo mogoče obdržati na tržišču in biti boj z neusmiljeno konkurenco, predvsem s kitajsko.

EIT, ČEŠKA

Podjetje je edini dobavitelj izolacije za Skupino Kolektor, natančneje za družbo Ascom. Sodelovati so začeli pred desetimi leti, ko se je podjetje še imenovalo Elektrisola. Podjetje se je lastninsko in kadrovsko prenovilo ter se iz neprilagodljivega podjetja spremenilo v prilagodljivega poslovnega partnerja. Novo ime je dobilo po povezavi z belgijsko družbo Cogebi.



Tedeusz Kipiel: »Nagrada kaže, da je bilo naše delo uspešno in da se bo nadaljevalo. Bil sem zelo presenečen. Lahko bi rekel, da je podjetje hvaležno za sodelovanje. Nam je bilo v čast. Če bi vsa podjetja delovala tako kot Kolektor, bi bilo lahko poslovati. Presenetljivo je, kako hitro se razvija. Če bi imela vsa podjetja to »srečo«, bi svetovna ekonomija hitro napredovala. Dan dobaviteljev je odlična priložnost za nas, ki smo vedno na poti, da imamo dan zase.«



V zvezi s točkovanjem dobaviteljev in njihovim razvrščanjem oziroma podeljevanjem statusa je **Rok Vodnik** predstavil Kolektorjevo lestvico sistema točkovanja. Tisti, ki zbere od 90 do 100 možnih točk, sodi med Kolektorjeve partnerje oziroma med prednostne dobavitelje, sledijo ključni dobavitelji z 80 do 89,9 točke, dobri dobavitelji s 70 do 79,9 točke, tisti, ki jih dosežejo manj kot 70 točk, pa so uvrščeni v razred opazovanja (status quo) in ne morejo računati na večje dobave, saj so za Skupino določeno tveganje. S tistimi dobavitelji, ki ne dosežejo niti 60 točk, Skupina pretrga vsakršno sodelovanje. Po ocenah je bil povprečen rang dobaviteljev Skupine Kolektor lani 79. Po Vodnikovih besedah želijo do leta 2007 doseči povprečje 87 točk. S sistemom kakovosti, ki je ključnega pomena za dobro proizvodnjo in zadovoljstvo kupcev, je dobavitelje podrobno seznanil direktor kakovosti v Kolektor Pro Bojan Črv.

Polona Šemrl

Preselitev proizvodnje navitih komponent Feritov v Bosno, na območje z dolgoletno industrijsko tradicijo



Ljubljanski Feriti, ki poslujejo v Skupini Kolektor, so prejšnji mesec v Laktaših pri Banjaluki tudi uradno odprli novo tovarno za proizvodnjo navitih komponent. Ob navzočnosti slovenskega veleposlanika v Bosni in Hercegovini Tadeja Labernika ter predstavnikov lokalnih oblasti Republike srbske in poslovnih partnerjev je na priložnostni slovesnosti tovarno odprl predsednik Kolektor Group Stojan Petrič. Ob tej priložnosti je navzoče delavke in povabljenе seznanil s koncernom in njegovimi načrti, v okviru katerih je, predvsem na temelju dobrih izkušenj iz preteklosti, padla odločitev o preselitvi proizvodnje navitih komponent iz Ljubnega ob Savinji v halo nekdanjega uspešnega laktaškega podjetja Rudi Čajevec, s katerim je Kolektor pred razpadom nekdanje skupne države uspešno sodeloval. V okviru strateške usmeritve širjenja proizvodnih programov na nekomutatorskem področju je bila po Petričevih besedah pravilna odločitev koncerna, da svoje poslovanje razširi tudi na to območje, saj nam je blizu tako po prometni povezanosti kot po jeziku, tam pa sta v primerjavi s Slovenijo dva - do trikrat cenejša tudi usposobljena delovna sila in strokovni kader. Kolektor ima prek hčerinskega podjetja FEBO resne načrte za okrepitev svoje navzočnosti v Bosni in Hercegovini tudi z oblikovanjem mreže kooperantov. S štirimi so Feriti že podpisali pogodbe, najpomembnejša med njimi pa je Tovarna signalnih naprav Rudija Čajevca. Na podlagi dobrih izkušenj iz preteklosti (Rudi Čajevec je bil do leta 1990 Kolektorjev kupec) pričakujejo podobne izkušnje tudi v prihodnosti, saj ima banjaluško območje dolgoletno industrijsko tradicijo. »Naš namen je, da se začnemo za potrebe tovarne v Laktaših in v skladu z lokalnimi možnostmi postopno oskrbovati z reprodukcijskim materialom na območju Bosne in Hercegovine. Načrtujemo, da bomo tovarno v Laktaših razvili v samostojno proizvodno podjetje navitih komponent, ki bo skrbelo tudi za razvoj novih izdelkov in tehnologij, za vzdrževanje, nabavo in logistiko. Vse pa bo seveda odvisno od vas samih,« je na otvoritvi dejal predsednik Skupine Kolektor.

Republika srbska z Banjaluko kot njenim središčem se šele počasi razvija. Posledice vojne navzven sicer niso več tako opazne, kot bi to pričakoval naključni obiskovalec, kljub temu pa jih ni mogoče spregledati. Najopaznejše so številne prodajalne najrazličnejšega poceni kitajskega blaga ob cestah ter lepe in velike vile, ki rastejo kot gobe po dežju. Na vprašanje, kdo jih gradi, naši sogovorniki brez zadrege odvrnejo: »Nekom rat, nekom brat! Sada tu brat gradi.« Gre torej za vojne dobičkarje, bi rekli po naše. Zaradi vojne so ostali tudi brez generacije najaktivnejšega prebivalstva. Manjka predvsem ljudi, starih od 35 do 45 let. Tisti, ki jih ni vzela vojna, so se odselili v zahodnoevropske države. V Republiki srbski je, denimo, razmerje med ženskami in moškimi prebivalci zdaj 7 : 1. Ker niti ne vedo, koliko prebivalcev živi na območju Republike srbske, bodo v kratkem izvedli popis. Po ocenah naj bi jih bilo 1,6 milijona, po podatkih, ki jih imajo, pa morda celo 200.000 manj. Na območju zdajšnje Republike srbske je bilo pred vojno samo v skupini podjetij Rudi Čajevec zaposlenih 24 tisoč ljudi, zdaj pa je v tem podjetju zaposlena samo še desetina tega števila. Poleg omenjenega giganta so obratovali tudi nam dobro znane tovarne Jelšingrad (TAS – tovarna orodnih strojev), Livarna Jelšingrad (odlitki za namensko proizvodnjo, tj. vojaško industrijo), Univerzal - tovarna hidravličnih naprav, Tovarna obutve in Tovarna pohištva Vrbas. Dandanes o njih ni ne duha ne sluha, zato ni čudno, da je povprečni bruto domači proizvod v republiki samo še desetina predvojnega. V občini Laktaši, ki šteje 40.000 prebivalcev, je bilo pred vojno 3.500 delovnih mest, zdaj pa ima delo le še 1.600 ljudi.





Boris Marinič: Na priporočilo šempetrske Iskre Avtoelektrike, ki je v Laktaših že imela svoj obrat, smo se tudi v ljubljanskih Feritih odločili za ta kraj in tja iz Ljubnega ob Savinji preselili proizvodnjo navitih komponent. Projekt je vodil Marko Živec, nekdanji direktor Feritov, sam pa sem poskrbel predvsem za kadre. Javnega razpisa nam sploh ni bilo treba objaviti, saj se je že na vabilo k sodelovanju, ki smo ga obesili na oglasno desko na občinskem Zavodu za zaposlovanje v Laktaših, v treh dneh prijavilo 220 interesentk. Med njimi smo izbrali 80 žensk in jih 64 zaposlili. Z njimi smo podpisali trimesečne pogodbe o delu, z možnostjo vsakokratnega podaljšanja, saj želimo, da so pri delu čim bolj učinkovite, kajti delo ni niti od boga niti v nikogaršnji lasti. Stalnica morata postati delovna vna in prepričanje, da nihče ni nenadomestljiv.



Vesna Vuković: 34-letna delavka je po poklicu finomehanik. To je njena prva zaposlitev v proizvodnji, pred tem je delala kot trgovka v različnih trgovinah. Družini z enim otrokom je trda predla, zato se je prijavila na Zavodu za zaposlovanje. Bila je presrečna, da je dobila delo v bližini doma. S plačo, ki jo zdaj prejema, bo lahko lepo živela, poudarja vidno zadovoljna, saj ji je med številnimi kandidatkami uspelo, kar si je najbolj želela.



Desanka Tubić: 39-letna mati dveh otrok, doma nedaleč od Laktašev, je bila kot prva izmed kandidatk izbrana na novo delovno mesto. Pred tem je od leta 1985 do 1998 delala v sosednji tovarni FSU (Fabrika signalnih uređaja). Prvi mesec je zaslužila 250 nemških mark, ki so še vedno plačilno sredstvo v Republiki srbski, zdaj pa na račun stimulacij oziroma dobrega dela prejema po 334 (150 evrov) mark mesečne plače. S to plačo je več kot zadovoljna, še bolj pa s tem, da ima po šestih letih brezposelnosti spet delo.



Milovan Topolović: Predsednik občine Laktaši ni skrival zadovoljstva, ker so z odprtjem tovarne pridobili skoraj 70 prepotrebni novih delovnih mest, saj to v tem kraju ni pogosto, še posebej ne v obdobju po vojni v Bosni in Hercegovini. Zato bo po njegovem zagotovitlu lokalna skupnost podpirala vsakršna prizadevanja vlagatelja za širjenje proizvodnje, še posebej ker bo tako še več dela za prebivalce občine. Na otvoritveni slovesnosti je v zanosu celo neskomno izjavil: »To, kar je bila Slovenija v nekdanji Jugoslaviji, to so zdaj Laktaši v Bosni in Hercegovini.« Gotovo je ob odpiranju tovarne v tem tudi nekaj resnice, je še dodal med aplavzom navzočih delavk in drugih predstavnikov lokalnih oblasti Republike srbske.



Dragana Kovačević: Pri enaindvajsetih letih je to njena prva zaposlitev. Po poklicu je frizerka, vendar ni imela priložnosti, da bi se zaposlila v svoji stroki. Zadovoljna je, da je končno prek razpisa dobila zaposlitev in dobro plačo, s katero je, kot pravi, pri njih mogoče lepo živeti. Zdaj dela v tako imenovani vizualni kontroli. Sicer pa delavke stalno premeščajo z enega na drugo delovno mesto, da bi se seznanile z vsemi desetimi osnovnimi delovnimi operacijami in bile tako tudi učinkovitejše. Na vprašanje, ali ve, od kod so lastniki tovarne, v kateri se je zaposlila, je odgovorila pritrdilno in dodala, da doslej še nikoli ni bila v Sloveniji.



Dušan Pavšić: Za direktorja podjetja Feriti B, d.o.o., je bil izbran med sedmimi kandidati. Pred tem je vodil podjetje Rudi Čajevac Elektromehanika v Banjaluki. Odločalo je predvsem priporočilo komercialista Anđelka Gunića, s katerim sta sodelovala v njenem prejšnjem podjetju in ki ga je za vodjo svojega obrata pridobila Iskra Avtoelektrika. Sicer pa se je za novo direktorsko službo odločil zato, ker v prejšnjem podjetju ni mogel uveljaviti sprememb, predvsem pa ni mogel prepričati delavcev, da je samo dobro delo porok za nadaljnje delo in da so nujne spremembe v odnosu do dela. Kdor po njegovem to spozna prej, je na boljšem kot drugi.

Prenovljena spletna stran Skupine Kolektor



Spletna stran Skupine Kolektor in njenih družb je septembra začela dobivati novo podobo. Enotna zasnova, sodobna oblika ter upoštevanje posebnosti komuniciranja in poslovanja posameznega podjetja so bila pglavitna vodila, na podlagi katerih so v prvi fazi nastale predstavitve Skupine Kolektor, Kolektorja Pro in Feritov.



Enotna podoba, sorodne vsebine, a prilagojeno vsakemu podjetju (glej tudi vrhni sliki na naslednji strani)

Enotna zasnova

V skladu z novo celostno podobo koncerna smo zasnovali oblikovni sistem, na podlagi katerega nastajajo vse spletne predstavitve. Enotni grafični elementi nakazujejo sorodnost in povezanost podjetij Skupine Kolektor, kljub temu pa posamezne predstavitve, predvsem zaradi uporabe barv in slikovnih motivov, ne izgubljajo svoje identitete.

Podjetja Skupine na spletu nagovarjajo predvsem poslovno javnost – zdajšnje in potencialne kupce. Tako oblika kot predstavitvena sporočila na straneh so usmerjena v komuniciranje sodobnosti, dinamičnosti in tehnološke suverenosti. Poudarjeni sta globalna navzočnost in vodilna vloga, ki jo imajo podjetja v svetu. Spletna mesta ne komunicirajo enosmerno, saj v veliki meri uporabljamo možnost interaktivnosti in dvosmerne komunikacije, ki jo ponuja internet. Pomembna je tudi hitrost pri podajanju informacij: objava v hipu obkroži cel svet. Zato bodo pomembnejše novice, ki so sicer zbrane v Komunitatorju, luč sveta vse pogosteje najprej ugledale na spletu.



Internet postaja vse pomembnejši posrednik za komuniciranje s potencialnimi kupci, zdajšnjimi partnerji, novinarji, lokalno in strokovno javnostjo. Posodobitev spletne strani je bila zato logična posledica spremenjene organizacije oziroma začetka delovanja Kolektor Group. Na podlagi izhodišč, ki jih je pripravil oddelek marketinga Skupine, smo se v agenciji Creatim Ržišnik & Perc temeljito lotili dela, saj se

zavedamo, da smo s prvimi predstavitvami na spletu postavili smernice za vsa podjetja v Skupini, poudarja Andrej Remškar, strokovni direktor spletnih projektov v omenjeni agenciji.

Vsa izdelana spletna mesta temeljijo na enotnem sistemu Creatima za upravljanje z vsebinami. Za ličnimi stranmi, ki jih obiskovalci lahko vidijo na spletu, se skriva sistem, ki skrbi za pravilno prikazovanje vsebin. Njegova največja odlika je, da urednikom spletnih strani v posameznih podjetjih omogoča dokaj samostojno delo pri upravljanju spletnega mesta. Uredniki lahko dodajajo nove vsebine (novice, napovedi sejmov, sporočila za javnost, npr. pri spletnem katalogu Feritov tudi nabor izdelkov in materialov), urejajo obstoječe strani ter spremljajo odzive obiskovalcev (prijave, povpraševanje, izpolnjene ankete, prenose datotek itd.) in statistiko uporabe spletnih strani. Vedno so jim na voljo aktualni podatki o številu obiskov in najpopularnejših straneh, pa tudi podatki o tem, od kod so obiskovalci, in še veliko več.

Sorodnost oblikovnih, vsebinskih in tehničnih rešitev spletnih predstavitev podjetij Skupine ima še dodatno prednost – uporabniki, ki bodo spoznali predstavitev enega podjetja, se bodo zaradi enakega sistema podajanja informacij in navigacije z lahkoto znašli tudi na straneh vseh drugih podjetij.

NASLOVI SPLETNIH MEST: Skupina Kolektor: www.kolektorgroup.com



V ozadju je precej več kot samo predstavitev

Čeprav so tipični osnovni gradniki novih spletnih mest predstavitevne značaja (predstavitev proizvodnega programa in posameznih podjetij), želimo več. Naš cilj je uporabiti internet tudi za poglobljeno predstavitev in pridobivanje konkretnih povpraševanj, stikov in odzivov kupcev. Vsako podjetje ima svoje priložnosti, in čeprav so naša prizadevanja na začetku, so prvi rezultati že vidni.

Na straneh Kolektor Group lahko kupci izpolnjujejo anketo o svojem zadovoljstvu kar v šestih jezikih, ta pa je iz papirne prešla v elektronsko obliko. Prednosti tovrstnega načina anketiranja sta hitrejša komunikacija in možnost obdelave podatkov brez zamudnega vnosa.

Na straneh podjetja Kolektor Pro lahko potencialni kupci spoznajo proizvodni program, takoj potem pa pošljejo podrobno povpraševanje.

Kontaktni obrazec je del interaktivne ponudbe tudi na spletnem mestu podjetja Feriti. Tako je obiskovalcem med drugim na voljo tudi natančen katalog feritnih jeder z naprednim iskalnikom, ki jih kar najhitreje privede do zelenega izdelka. Izdelki so predstavljeni podrobno, z vsemi podatki, shemami in pripetimi dokumenti (specifikacijami, materiali itd.). Prav v teh je največja vrednost tako za obiskovalce kot tudi za podjetje Feriti: obiskovalci, ki želijo prebrati podrobne podatke o izdelkih in materialih, se morajo na spletnem mestu prijaviti in vpisati osnovne kontaktne podatke. Izkušnje so zelo pozitivne – v kratkotrajnem obdobju delovanja so dobili že skoraj sto prijav potencialnih kupcev iz podjetij po vsem svetu. Na potezi je zdaj prodajni oddelek, ki bo te kontakte skušal spremeniti v posle.

Ne nazadnje ste z novimi spletnimi stranmi precej pridobili tudi bralci revije Komunitator: na straneh Skupine Kolektor lahko v medijskem središču že pred objavo v glasilu spremljate aktualne novice, kadar koli pa lahko pogledate tudi arhiv in prelistate prejšnje številke revije v elektronski obliki.

Smo na začetku poti

S postavitvijo prvih spletnih mest (Skupine Kolektor ter podjetij Kolektor Pro in Feriti), njim bodo sledile še vseh ostalih podjetij, smo šele na začetku uvajanja interneta v podjetja Skupine kot

Kolektor Pro: www.kolektor.si

enega temeljnih orodij za komunikacijo, pozneje pa tudi za poslovanje. Zavedamo se, da še tako sodobna spletna predstavitev ne bo izpodrinila prednosti osebne stika in dobrih poslovnih običajev. Internetu bomo dali priložnost na področjih, na katerih se lahko najbolj izkaže (hitrost, poglobljenost informacij, dvosmerna komunikacija).

Vabimo vas, da si nove strani ogledate in tudi z vašimi mnenji prispevate k nadaljnjemu razvoju spletnega nastopa Skupine Kolektor.

Andrej Remškar



Arhiv prejšnjih izdaj revije Komunitator

Iskra Feriti: www.iskra-feriti.si

Pobuda za spremembo zakonodaje glede podaljšanja delovnega časa in dolgoročnega ohranjanja delovnih mest

Na Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve ter Združenje delodajalcev Slovenije smo 6. oktobra naslovili predlog pobude za spremembo zakonodaje glede podaljšanja delovnega časa. Namen predlaganih sprememb zakonov je uvedba instituta, ki bi delojemalcem v izjemnih primerih omogočal podaljšanje delovnega časa z nižjo davčno obremenitvijo dela ob tem ukrepu, katerega cilj je povečanje produktivnosti ter izboljšanje konkurenčnosti podjetja, posledično pa tudi dolgoročna ohranitev delovnih mest. Ob velikih pritiskih azijske konkurence na cene je po našem mnenju za slovensko industrijo nujno povečanje delovne učinkovitosti, ki proizvaja izdelke z nizko dodano vrednostjo. S predlogom za podaljšanje delovnega časa se je strinjal tudi sindikat v podjetju. Z našo pobudo smo seznanili Gospodarsko zbornico Slovenije in Sindikat kovinske in elektroindustrije Slovenije.



Predlog pobude:

Delodajalcu naj bo omogočeno podaljšanje delovnega časa ob izjemnih situacijah. Zaposleni naj bi v enem letu efektivno delali 120 ur več kot doslej. Za prvih 60 ur ne bi prejeli plačila, za naslednjih 60 ur pa bi prejeli plačilo po načelu bruto za neto. Obveznost obračuna in izplačila za delo v podaljšanem delovnem času bi veljala od vključno 61. do 120. ure dela v podaljšanem delovnem času. Za ta del plačila bi bili delojemalci oproščeni plačila prispevkov za socialno varnost in plačila akontacije dohodnine, delodajalec pa bi bil oproščen plačila davka na plače, vendar bi od bruto osnove obračunal in odvedel prispevke za socialno varnost. Plačilo za delo v podaljšanem delovnem času ne bi bilo vključeno v delojemalčevo davčno osnovo, prav tako pa tudi ne v pokojninsko osnovo. Delodajalec bi bil zavezan v poslovnem letu zagotoviti polno izrabo podaljšanega obsega delovnega časa, torej, zagotoviti delo za vseh 120 dodatnih ur.

Hudi cenovni pritiski globalne konkurence silijo podjetja k povečanju produktivnosti in s tem k trženju izdelkov z višjo dodano vrednostjo. Dolgoročno bodo proizvodna podjetja lahko preživela in ohranila delovna mesta samo, če se bodo začela pravočasno prilagajati. Že kratkoročno je treba povečati njihovo prilagodljivost in delovno učinkovitost. Ena izmed dodatnih potrebnih kratkoročnih rešitev je po našem mnenju uvedba podaljšanega delovnega časa. Ta možnost bi bila omejena na določeno obdobje, v katerem bi lahko podjetja spreminjala proizvodni program za uvedbo proizvodov z višjo dodano vrednostjo. Namen pobude je namreč stimuliranje podjetij, da bi tudi s povečanjem delovne učinkovitosti povečala produktivnost in konkurenčnost za dolgoročno ohranjanje delovnih mest.

Utemeljitev in obrazložitev:

Kot prodajalec na svetovnem trgu stalno prejemamo zahteve naših kupcev tudi po 10 - odstotnem znižanju cen izdelkov na leto. Podjetje išče rešitve, kot jih je tudi v vsem obdobju svojega obstoja, v avtomatizaciji proizvodnje ter izboljševanju tehnoloških procesov in kakovosti izdelkov. Toda to za zadostitev stalnih zahtev kupcev po zniževanju cen ni več dovolj. Kupci lahko manj kakovostne izdelke, a po njihovi oceni vendarle dovolj kakovostne, kupijo pri kitajski konkurenci tudi po 30 % nižji ceni. Proizvodne zmogljivosti na Kitajskem so za zdaj še omejene, toda z dodatnim investiranjem se bodo povečale in kupci bodo imeli več možnosti za prehod k cenovno ugodnejšemu dobavitelju. Zato bomo morali tudi mi znižati cene, sicer bomo dolgoročno izgubljali naročila, to pa je seveda povezano z odpuščanjem delavcev. Brez povečanja učinkovitosti, ki bo omogočila prehod na izdelke z višjo dodano vrednostjo, večina slovenske industrije tudi ob upoštevanju nadaljnje avtomatizacije proizvodnih procesov dolgoročno ne bo mogla konkurirati državam z nižjimi stroški dela.



Podaljšanja delovnega časa za povečanje delovnih mest

Velike pritiske na zniževanje stroškov in reorganizacijo občutijo tudi druga velika proizvodna podjetja. V koncernu Daimler-Chrysler napovedujejo celo podaljšanje delovnega tedna brez dodatnega plačila. Efektivni delovni čas v nekaterih evropskih državah je daljši od delovnega časa v Sloveniji (Avstrija, Finska, vzhodni del Nemčije, Italija, Nizozemska, Portugalska, Španija, Švedska, Švica, Velika Britanija, Madžarska).

Tuja zakonodaja je po našem mnenju dosti bolj fleksibilna in liberalna, saj dopušča možnost individualnega dogovora na ravni posameznega podjetja, ki zna presoditi, kdaj je situacija tako kritična, da je treba uvesti večje spremembe, da podjetje ne bi zašlo v krizo, zaradi česar bi moralo zmanjšati število delovnih mest. Tudi slovenska podjetja bodo morala biti bolj prilagodljiva, pri tem pa naj bi jim pomagala država s spremembo zakonodaje.

V veljavni delovnopравни zakonodaji ter zakonodaji s področja dajatev so po našem mnenju omejitve, ki zavirajo oz. podjetij ne spodbujajo k pravočasnemu povečevanju produktivnosti in izboljševanju proizvodne strukture. Te omejitve so: omejeno odrejanje nadur, omejitve pri sklepanju delovnih razmerij za določen čas v negotovih tržnih razmerah, krajši efektivni delovni čas v primerjavi z nekaterimi evropskimi državami in visoka obremenitev plačila za nadurno delo.

SKEI SLOVENIJE
SINDIKAT PODJETJA
KOLEKTOR d.o.o. IDRİJA
5280 IDRİJA
Davčna številka: 31901484
Datum: 23.09.2004

KOLEKTOR GROUP d.o.o. IDRİJA
PREDSEDNIKU UPRAVE – g. STOJANU PETRIČU

ZADEVA: **PODALJŠANJE DELOVNEGA ČASA**

SKEI SP Kolektor Idrija je na tej dnev 23. septembra 2004 obravnaval pobudo o podaljšanjem delovnem času v družbi KOLEKTOR GROUP d.o.o., KOLEKTOR PRO d.o.o. IN ASCOM d.o.o. Idrija, ki je bil prejet s strani sekretarke poslovođnega gospe Anice Uršič. Vredna dne 16.09.2004 (pobuda z dne 14.09.2004).

S pomočjo korezpondenčnega dogovora (v čar) SKEI se je po telefonu dogovoril Viktor Plija, predsednik SKEI so sindikalni zapniki sprejeti in zavzeti do pobude za spremembo zakonodaje v zvezi s podaljšanjem delovnega časa, o kateri smo predhodno tudi že skratk razpravljali.

pozitivno stališče

v smislu podpore predsedniku uprave, ki naj pobudo za podaljšanje delovnega časa z namenom povečanja produktivnosti oz. delovne učinkovitosti in z tem dobroslovnega ohranjanja delovnih mest. Količina iz posebnih pobud, spremljuje ustreznim državnim ministrstvom in Gospodarski zbornici Slovenije.

Dostavljeno:
- 1x - NASLOV
- 1x - ARIV

Predsednik UO SKEI SP Kolektor:
Viktor Plija, Jr.

Naš predlog sprememb temelji na naslednjih načelih:

- načelo posebne situacije in načelo časovne omejenosti – Uvedba podaljšanega delovnega časa je mogoča samo v izjemnih situacijah, in sicer kadar je spreminjanje proizvodne strukture nujno za proizvodnjo izdelkov z višjo dodano vrednostjo. Delodajalec mora za podaljšanje delovnega časa predhodno pridobiti dovoljenje ministrstva, to pa je časovno omejeno na največ pet let;
- načelo individualnega dogovora – O podaljšanju delovnega časa naj bi odločali na ravni podjetja, saj bi se moral s predlogom strinjati tudi sindikat v podjetju. Tako prilagodljivost pozna precej evropskih držav, v katerih je določena svoboda dopuščena na ravni regije, panoge oz. delodajalca. Življenjski ciklusi proizvodov oz. panog so zelo različni, zato podjetja potrebujejo večjo možnost prilagajanja. Kolektivna pogajanja namreč lahko upočasni prilagajanje gospodarstva zunanjim spremembam;
- načelo tripartitnega interesa, v katerem vsi (delodajalci, delojemalci in država) nekaj pridobijo:
 - ✓ Delodajalec je stimuliran, da išče dolgoročno optimalno rešitev za uspešno poslovanje podjetij, glede na to pa ne išče samo kratkoročne donosnosti. Plačilo za delo v podaljšanem delovnem času je davčno manj obremenjeno od dela v rednem delovnem času in podjetje se ob povečanju delovne učinkovitosti laže prilagaja z ustrežno strukturo proizvodnje ter išče in uvaja nove programe.
 - ✓ Zaposleni so pripravljeni dodatno delati in za dodatno delo prejeti nekoliko nižje plačilo kot za redno delo. V zameno za to ohranijo svoja delovna mesta.
 - ✓ Država stimulira tako delodajalca (omogoči podaljšanje delovnega časa, zniža davčno obremenitev dela v podaljšanem delovnem času) kot zaposlene (odpove se prispevkom za socialno varnost in dohodnini iz tega dela plače). Posledično dobi država to povrnjeno s časovnim zamikom v obliki višjih dajatev, ki so posledica uspešnega poslovanja podjetij, ter v obliki nerealiziranih odhodkov iz naslova pomoči brezposelnim, ki bi nastali, če bi podjetja slabo poslovala in odpuščala delavce.

Pričakujemo, da bodo vsi partnerji socialnega dialoga resno obravnavali in sprejeli naš predlog, saj je uspešno poslovanje podjetij in ohranitev delovnih mest v Sloveniji v interesu nas vseh.



Poslovanje podjetij v skupini Kolektor

januar - september 2004

KOLEKTOR

V družbi Kolektor Pro so v prvih devetih mesecih prodali za 71,6 milijona evrov izdelkov, od tega povezanim podjetjem v Skupini za 6,4 milijona evrov. Realizacija je bila tako za 10 odstotkov večja kot v enakem obdobju minulega leta. Najbolj, kar za 23 odstotkov, se je prodaja povečala v Diviziji B, predvsem na račun grafitnih komutatorjev.

V tretjem trimesečju so s kupcem Bosch dosegli sprostitev procesa fizikalne aktivacije grafitnih ploščic, to pa je izjemnega pomena za osvajanje tretje generacije grafitnih komutatorjev.

Zdaj v družbi razvijajo proizvodnjo cilindričnega grafitnega komutatorja za TI Automotive, katerega črpalke za gorivo bodo vgrajevali v vozila znamke BMW in VW. Po napovedih bo podjetje s tem poslom zaslužilo še dodaten milijon evrov na leto.

KAUTT & BUX

V tretjem trimesečju tega leta so na poslovanje družbe Kautt & Bux, poleg dopustov, negativno vplivala tudi količinsko zelo majhna naročila nekaterih pomembnih kupcev. To velja predvsem za obrat v Dornstettnu. Kljub temu so v devetih mesecih dosegli načrtovano vrednost prodaje, v primerjavi z minulim letom pa je ta nižja za 1,3 odstotka.

Tako so v obratu v Herrenbergu presegle večino zastavljenih ciljev, poslovni rezultati v Dornstettnu pa so zaradi prehoda na novo proizvodno tehnologijo, vse višjih cen vhodnih materialov ter izjemno slabe prodaje nižji od pričakovanj.

V začetku oktobra sta bila v obeh obratih redna polletna zbora delavcev. Ob tej priložnosti so se zaposleni seznanili z doseženimi rezultati, pa tudi z aktualnim dogajanjem v podjetju in celotni Skupini Kolektor ter s prihodnjimi projekti.

SINYUNG

V obdobju od 1. januarja do 30. septembra 2004 je bila realizacija prodaje v Sinyungu manjša od načrtovane. Poleg zamud pri lokalizaciji proizvodnje komutatorjev za zaganjalnike za kupca Remy Korea ter pri začetku novih projektov Hb-komutatorjev za kupca Denso Poongsung na manjšo prodajo vpliva tudi manjša prodaja avtomobilov na korejskem trgu, pa tudi to, da so nekaterim kupcem Sinyunga posle prevzela konkurenčna podjetja.

Poslovodstvo Sinyunga pričakuje, da bo glede na napovedi kupcev prodaja v zadnji četrtini leta 2004 dosegla ali celo preseгла prvotni načrt. Kljub temu bo letošnja prodaja gotovo manjša od prvotno načrtovane.

Na podlagi metode »in-out«, s katero spremljajo izmet v Skupini Kolektor, je bil izmet v obdobju od januarja do septembra 2004 večji od načrtovanega. Zaradi tega so v tej družbi sprejeli korektivne ukrepe, na podlagi katerih bodo odpravili tehnične težave, ki so bile vzrok večjega izmeta, z izobraževanjem zaposlenih v proizvodnji pa bodo ob pomoči Kolektorja Pro skušali odpraviti težave, ki so jih opazili pri spremljanju in nadzoru proizvodnega procesa.

V zadnjem četrletju leta se bo podjetje začelo pripravljati na selitev dela proizvodnje komutatorjev iz Južne Koreje v Kolektor Wuxi na Kitajskem (gre za komutatorje s premerom drsne površine manj kot 10 mm in za komutatorje, ki jih proizvajajo v manjših serijah). Poleg tega bo Kolektor Wuxi prevzel tudi prešanje drugih tipov komutatorjev, ki jih bodo nato končno obdelali v Sinyungu. S tem bo Sinyung odpravil težave, povezane s pomanjkanjem delavcev in veliko fluktuacijo zaposlenih pri operaciji prešanja komutatorjev, prav tako pa bo znižal tudi proizvodne stroške.

PROKOL

V devetih mesecih leta 2004 je podjetje prodalo 19,8 milijona kosov komutatorjev v vrednosti 4,2 milijona evrov. V primerjavi z minulim letom se je prodaja povečala za 4 odstotke, podjetje pa je kar za 17 odstotkov presešlo plan za to obdobje.

Izmet se je približal načrtovanemu cilju, to je odstotku.

Naročila in napoved prodaje za zadnje trimesečje kažejo, da bo obseg prodaje enak kot v minulih devetih mesecih, zato glede na ugodne kazalce poslovanja tudi letos pričakujejo dobre poslovne rezultate. Skupaj z ekipo mehatronikov v Kolektor Group se v Prokolu pripravljajo na proizvodnjo in prodajo novega programa prenosnih reklamnih ograj.

Projekt je zdaj še v fazi industrializacije izdelka, vzporedno pa potekajo tržne dejavnosti za promocijo in pridobivanje kupcev. Vzpostavljajo sodelovanje z zastopnikom za trženje v Sloveniji. Prvi odzivi na promocijsko akcijo, izvedeno v okviru Zlatega bobna v Portorožu, so spodbudni, saj so septembra že prodali prve izdelke. Izkazalo se je, da je cena teh izdelkov v primerjavi s podobnimi konkurenčna.

ASCOM

Proizvodnja komutatorjev, zaprešancev in sestavljenec je bila v devetih mesecih tega leta v skladu z načrtovano, manjša je bila le proizvodnja za prodajo v Iranu, saj so se postopki pridobivanja novih kupcev in novih naročil za dozodajšnje kupce ter postavitve in začetek proizvodnje v Teheranu nekoliko zavlekli. V PC ASES so izdelali več kot 10,5 milijona kosov sestavljenec, v PC AKOM pa več kot 3 milijone kosov maloserijskih komutatorjev in zaprešancev. V primerjavi z minulim letom se je prodaja povečala za 7 odstotkov, ustvarili pa so za 9,5 milijona evrov prihodkov. Poslovni izid je slabši od pričakovanega, razlogi za to pa so višji stroški pri nabavi materialov in večje zaloge letih ter zaloga neprodanih komutatorjev. Ker so zmogljivosti podjetja do konca leta zasedene, predvidevajo, da bosta letošnja proizvodnja in prodaja večji od načrtovanih.

Večina letošnjih ciljev podjetja je že izpolnjenih, tisti pomembnejši pa se nanašajo na dolgotrajnejše obdobje. Ta hip zelo intenzivno razvijajo projekt drsnih obročev, saj so trije pomembni potencialni kupci že poslali naročila za vzorce. Proizvodnja naj bi postopno stekla junija 2005, v polnem obsegu (več kot 10 milijonov kosov na leto) pa v začetku leta 2007.

TKI

TKI je v prvih devetih mesecih prodal 14,2 milijona kosov komutatorjev v vrednosti 4,1 milijona dolarjev in s tem za 18,6 odstotka presegl plan prodaje za to obdobje. Septembra je bila ta rekordna, saj je bila kar za 47 odstotkov večja od načrtovane. Razlog za tako uspešno prodajo so bila večja naročila družbe Siemens, ki si je zaradi postopne selitve proizvodnje iz ZDA v Mehiko želela ustvariti varnostno zalogo komutatorjev. Prav tako je naročila povečal tudi Robert Bosch Tool Corporation in s tem še dodatno prispeval k povečanju prodaje naših izdelkov. Avgusta je podjetje začelo proizvajati tudi novi komutator za Sunbeam. V zadnjem četrletju pristojni pričakujejo sicer nekoliko manjšo prodajo, vendar naj bi bila še vedno večja od načrtovane.

Kljub omejenim proizvodnim zmogljivostim je TKI-ju z uvedbo kontinuiranega dela in z motiviranjem zaposlenih uspelo izpolniti zahteve kupcev. Tudi kazalci kakovosti so spodbudni, saj je bil izmet manjši od načrtovanega.

V prihodnje naj bi v TKI-ju še izboljšali produktivnost ter s kakovostnimi komutatorji zadostili potrebe kupcev.



SWI SHIE

Družba Swi Shie Precision Co. Ltd. (Swi Shie Electromechanical (Dongguan) Co. Ltd.) je začela komutatorje izdelovati leta 1985 ob podpori družbe Toyonaga (Japonska). Delo je prvotno potekalo v kooperaciji, saj je Swi Shie za svojega partnerja izvajal samo nekatere operacije. Leta 1990 je začelo podjetje samostojno proizvajati komutatorje, njegova proizvodnja pa obsega tako izdelavo surovcev kot tudi vse druge operacije, potrebne za izdelavo komutatorjev. Leta 2000 so postali priznan dobavitelj družbe Johnson (HK) Electric, že leta 2002 pa jih je ta družba razglasila tudi za najboljšega dobavitelja.

Družba Swi Shie je bila prav tako uspešna na področju pridobivanja certifikatov kakovosti, saj je v minulih letih pridobila certifikate ISO 9002, QS 9000, ISO 9001/2000 in ISO 14001.

ZEKTOR

Zektor Technologies je brazilski proizvajalec komutatorjev in dobavitelj številnih proizvajalcev motorjev za avtomobilsko industrijo, električna ročna orodja ter gospodinjske aparate. Zektor naj bi postal center proizvodne aktivnosti Skupine Kolektor na južnoameriškem trgu. Projekt prenosa opreme in tehnologije poteka po načrtu. Zdaj že izdelujejo prve vzorce za kupca Black&Decker, poleg tega pa tudi stroje in orodja.

Na internem razpisu sta bila izbrana dva sodelavca, ki bosta za eno leto odpotovala v Brazilijo, da bi tamkajšnje delavce naučila vodenja proizvodnih procesov na naših strojih. To sta Aleksander Milenkovski in Mitja Bonča. Zdaj se oba izobražujeta po posebnem programu v okviru družbe Kolektor Pro.

Zapletenost brazilskih carinskih postopkov nas je prisilila, da smo že izdelali večino dokumentacije za stroje, v Brazilijo pa jih bomo poslali decembra 2004.

FERITI

Tretje trimesečje leta 2004 so v Feritih poslovali po pričakovanjih. Zaradi številnih naročil je podjetje avgusta celo odpovedalo kolektivni dopust. Skrb zbujajoč pa je podatek, da so v tem trimesečju prejeli manj naročil kot v enakem obdobju lani. Še posebej veliko skrb zbuja »slabši« september, saj so prejeli kar za 20 odstotkov naročil manj kot septembra lani. Vse to bo vplivalo na realizacijo ob koncu leta (predvsem novembra in decembra), saj bo ta po najnovejših podatkih pod pričakovanji, čeprav prejeta naročila vendarle zagotavljajo 5-odstotno preseganje letnega plana in doseganje temeljnih ciljev, zastavljenih v planu za leto 2004.

Septembra so tudi uradno odprli tovarno v Bosni in Hercegovini, ki je podrobno predstavljena v tej številki Komunitatorja. Sprejeli so tudi strateško odločitev o nujnosti njihove navzočnosti na Kitajskem. Po načrtih bodo to odločitev skupaj s Kolektor Group udejanili do prve polovice leta 2005 na lokaciji v Wuxiju. Ta odločitev Feritom odpira nove možnosti, ki bodo zagotovile trdno organizacijsko strukturo za dolgoročno krepitev podjetja.

SYNATEC

Podjetje Synatec, d.o.o., je v prvih devetih mesecih tega leta poslovalo v okviru svojih planov. V tem obdobju je bilo podjetje usmerjeno zlasti v razvoj novih izdelkov in sistemov za področje avtomatizacije in informatizacije proizvodnih procesov. Pri razvoju sistemov so se usmerili v nekaj ključnih področjih, predvsem v sisteme, namenjene spremljanju in upravljanju kosovnih proizvodnih procesov. Te sisteme bodo letos vpeljali v različna slovenska podjetja. Prav zdaj potekajo sklepne faze namestitve v podjetjih Hella Lux, Niko, Iskra Avtoelektrika in Kolektor. S temi projekti si bodo pridobili dodatne reference in izhodišča za prodajo tovrstnih sistemov tudi na mednarodnih tržiščih.

SWL

V sedmih mesecih poslovanja (družba SWL GmbH je bila ustanovljena 1. marca 2004) je družba prodala za 2,45 milijona evrov svojih izdelkov, od tega za 1,75 milijona evrov duroplastičnih in za 0,7 milijona evrov termoplastičnih izdelkov. Ker je obseg prodaje manjši od načrtovanega, je poglavitna aktivnost posloводства podjetja usmerjena v pridobivanje večjih in novih naročil pri znanih kupcih ter v skupne projekte z novimi kupci.

KONEL

V prvih devetih mesecih tega leta je družba Konel 95-odstotno izpolnila plan prodaje, predvsem zaradi nekoliko poznejše prodaje razvojnih storitev za družbo Iskratel.

V podjetju je bilo za 15 odstotkov manj zaposlenih, kot so načrtovali. V zadnjem trimesečju načrtujejo predvsem okrepitev skupine za razvoj, saj razvojna naročila in realizacija njihovih lastnih projektov presega zmogljivosti zaposlenih.

Največji izziv v prodaji ostaja prodor na tuji trg, na katerem je še vedno čutili recesijo razvojnih naročil. Povečano zanimanje za razvojne storitve v minulem trimesečju jim zbuja upanje, da bo kriza naročil kmalu minila.

Konel je bil v minulih mesecih zelo uspešen prav na področju lastnih razvojnih projektov. Večina razvojnih in marketinških dejavnosti je usmerjena v dva izdelka s področja telemedicine in v skupen produkt Synateca in Kolektor Group s področja industrijske avtomatizacije. Za dva projekta so pridobili razvojno sofinanciranje Ministrstva za gospodarstvo, tretji izdelek pa bodo razvijali v okviru tehnološke mreže Informacijsko komunikacijske tehnologije (ICT), na katero so že naslovili vlogo za pridobitev sredstev iz evropskih strukturnih skladov. Prvega od izdelkov zdaj že testirajo v bolnišnici v Šempetru, redna prodaja pa naj bi stekla v sredini prihodnjega leta.

PROKOS

Družba Prokos je v prvih devetih mesecih tega leta dosegla vrednost prodaje 4,7 milijona evrov oziroma za 32 odstotkov več, ko je bilo načrtovano za to obdobje, in 37 odstotkov več kot v enakem obdobju lani.

Na področju prodaje odpadnih surovin je družba presegla plan za 17 odstotkov, na področju kooperacije pa je poslovala v okviru načrtovanega za to obdobje.


Junija 2004 je družba od Intereurope odkupila poslovne in skladiščne prostore v Spodnji Kanomlji in tako prevzela tudi skladiščne dejavnosti, ki jih je do takrat opravljalo to podjetje. V teh prostorih deluje tudi carinsko skladišče odprtega tipa.

Glede na trend gibanja borzne cene bakra ter glede na razmerje med dolarjem in evrom v družbi ocenjujejo, da bodo prihodki družbe tudi ob koncu leta za 30 odstotkov večji od načrtovanih.

eoplus

Družbi je v minulih dveh mesecih zaradi sezonsko odvisne prodaje uspelo nadomestiti zaostanek glede na prodajo v istem obdobju minulega leta in jo celo preseči za več kot 20 odstotkov. Hkrati je dosegla 90 odstotkov prodaje, načrtovane v letnem planu, pri čemer ni upoštevana sezonska komponenta.

Načrtovano prodajo presegajo profitni centri Gradbeni inženiring, Strojne inštalacije in Elektronika/Avtomatizacija, plana pa nista dosegli profitna centra Prezračevanje/Klimatizacija in Protihrupna oprema.

Po pričakovanjih naj bi prodaja do konca leta dosegla za to leto načrtovano vrednost. 

Po poročilih direktorjev družb Anica Uršič Vončina

V pokoj odhajata še dva člana posloводства

Menjava generacij je v polnem teku. Lani sta se upokojila dva, letos gresta v pokoj še dva člana Kolektorjevega posloводства. Najprej Jože Potočnik, za njim še Jože Rupnik. Od stare poslovodske garniture ostajata še predsednik Skupine Stojan Petrič in njegov namestnik Radovan Bolko, neke vrste vezni člen med »staro« in »mlajšo« generacijo uprave. Jurij Kleindienst, ki tudi že odštevata leta, pa je v okviru reorganizacije podjetja postal predsednik uprave FMR-ja.




Jože Potočnik danes in prvo leto zaposlitve, ko je čakal na služenje vojaškega roka

Leta 1964 se je kot strojni tehnik s končano srednjo šolo zaposlil v Kolektorju in mu ostal zvest vse do upokojitve. Že prvo leto rednega dela se je vpisal na Fakulteto za strojništvo, tudi zato, da mu ne bi bilo treba več kot leto dni služiti vojske. Ko se je vrnil v podjetje, so ga po nekaj mesecih imenovali za vodjo tehničnega sektorja. Ker je spoznal, da mu pri delu manjka poslovodskih znanj, se je vpisal na Visoko šolo za organizacijo dela v Kranju. Verjetno jih ni veliko, ki vedo, da Potočnik sploh ni samo »tehnični tip«. On sam pa je simbiozo dveh, lahko bi rekli zelo različnih znanj, s pridom uporabil pri svojem delu. »Zelo dobro znam gledati naprej in presoditi razmere na tržišču, to pa je ključno za razvoj. Treba je namreč pravilno presoditi, kaj bo tržišče potrebovalo čez nekaj let in to tudi razvijati,« pravi in dodaja, da je za razvoj, za katerega je bil vseskozi odgovoren, odločilna pravilna presoja: v katero smer voditi razvoj, kakšno tehnologijo uvesti, da bo prodaja za podjetje donosna. Pri tem se Potočnik ni motil, saj so vsi projekti, ki so zagledali luč sveta v Kolektorjevem

lastnem razvoju, temelj več kot 70 odstotkov zdajšnje proizvodnje. »Največji problem v moji karieri je bil ob koncu sedemdesetih let, ko se je bilo treba odločiti, kako se osamosvojiti iz objema Kautt&Buxa in kako razvojno vstopiti na tržišče vodilnih proizvajalcev komutatorjev v avtomobilski industriji. Bili smo uspešno proizvodno podjetje za program, ki nam ga je odstopil Kautt&Bux in ki ga dandanes imenujemo program C pod ravnijo zdajšnje Divizije C. Kautt&Bux ni kazal nikakršne volje, da bi nam odstopil moderno tehnologijo, bili smo v začaranem krogu, kajti če nimaš tehnologije, ne moreš prodreti na tržišče, če nimaš naročil, pa ne moreš vlagati v tehnologijo. Iz takega položaja smo se prebili po več poteh. Najprej smo sami postavili dober razvoj z našo lastno razvojno orodjarno in razvojem strojev ter razrešili nekaj zelo uspešnih ključnih elementov tehnologij. Na teh temeljih smo čakali na svojo priložnost v tržnih nišah, za katere Kautt&Bux ni imel tehnologije. Izziv in priložnost sta se pojavila pri kupcih General Motors, Bosch, Valeo,

Gate. Za te kupce smo razvili pilotsko tehnologijo in prve linije za proizvodnjo komutatorjev za avtomobilsko industrijo. Posebna zgodba je, kako smo s spretno politiko in odličnimi rešitvami prehiteli družbo Kautt&Bux pri pridobitvi »projekta Gate« za tračne komutatorje. Naše boljše rešitve in izvedba surovca iz traku so omogočile naložbo v tehnologijo za ta del tržišča. Šele z linijsko proizvodnjo tračnih komutatorjev za potrebe avtomobilске industrije smo postali tovarna. Alibi za naložbo smo si pri nemškem partnerju pridobili z napihnjenimi potrebami jugoslovanskih kupcev«.

Tihi razvoj lastnih tehnologij je Kolektor pripeljal na svetovno tržišče. Kolektor je postal na tržišču vse bolj prepoznaven in potem je bilo vse lažje. Lahko pa bi delali po starem, toda v tem primeru ne bi mogli govoriti o svetovnem proizvajalcu komutatorjev, to pa je Kolektor postal tudi po zaslugi Jožeta Potočnika. Prav te dni, ko po pošti prejmete novo številko Komunitatorja, Jože Potočnik končuje svojo bogato poklicno pot in s tem tudi svoje osrednje življenjsko delo.

Odhod v pokoj zanj ne bo travmatičen. Ob letošnjem podaljšanem poletnem dopustu je že okusil »prostost«, predvsem pa se bo z upokojitvijo izognil časovni stiski, ki ji je bil v zadnjem desetletju nenehno izpostavljen pri izvajanju posameznih razvojnih projektov. Pri aktivnih projektih, ki so jih na njegovo pobudo začeli predlani in lani, bo še ostal kot svetovalec, saj pričakuje, da bodo v prihodnjih letih omogočili nadaljnje povečanje proizvodnje v Diviziji B. 

Kolektorjevi Meh

Vsesmernemu prikazovalniku se pridružuje nov izdelek, prenosna reklamna ograja. Patentiral jo je koprski izumitelj Boris Pfeifer, zunanji sodelavec Kolektorjevih mehatronikov, ki bodo poskrbeli za razvoj različnih izvedenk tovrstnih ograj in njihovo trženje. Proizvodnjo, ki je za zdaj še prototipna, bodo organizirali v Kolektorjevi tovarni Prokol v Izoli. Gre za tržno zanimiv izdelek, ki je tako kot vsesmerni prikazovalnik namenjen predvsem oglaševanju. Prototip prenosne reklamne ograje je bil narejen za generalnega sponzorja italijanske ekipe Eromotor ERG, z njimi




Jože Rupnik danes in kmalu po zaposlitvi, ko si je priskrbel potni list za prvo službeno pot

Tudi Jože Rupnik je svojo poklicno pot začel v Kolektorju in v tem podjetju jo bo ob koncu leta tudi sklenil. Skoraj triintriideset let je preživel v kolektivu, moral bi jih še več, če pred leti ne bi dokupil nekaj let na račun študija, služenja vojaščine in počitniškega dela. V pokoj sicer ne odhaja s polno delovno, kljub temu pa s polno pokojninsko dobo. Redkokateri dan med Kristusovimi leti, preživetimi v Kolektorju, je bil tak, da bi se ga spominjal z grenkobo. »Če pogledam nazaj, mislim, da so bila vsa leta uspešna,« pravi Rupnik, ki se je za zaposlitev v Kolektorju začel zanimati že med služenjem vojaškega roka. Z diplomom elektroinženirja je postal prvi računalničar v podjetju, čeprav takrat z izjemo »rehešiberja« v podjetju ni bilo še nobenega računalnika. V kadrovski so ga namreč vprašali, ali kaj ve o računalnikih, pa jim je dejal, da so imeli na fakulteti

celo predmet iz računalništva in da si je tudi pri diplomski nalogi pomagal z računalnikom. »No, potem pa v redu, saj potrebujemo prav take strokovnjake,« so mu rekli in ga zaposlili. V tehničnem sektorju se je najprej začel ukvarjati z zapisi tehnologije, saj je bila dokumentacija bodisi pomanjkljiva bodisi Kautt&Buxova. Tako se lahko Kolektor prav njemu zahvali za to, da razpolaga z zapisi tehnološkega znanja, ki je bilo prej samo v glavah mojstrov in tehnologov. Leta 1977 so ga imenovali za vodjo tehničnega sektorja, iz katerega so z razvojem podjetja sčasoma izločili razvoj in raziskave ter konstrukcijo, tako da je ostal vodja proizvodnje, h kateri pa so sodile vse tako imenovane strežne službe, od vzdrževanja, orodjarne do tehnologije, priprave dela in aplikativne konstrukcije. V razvoju podjetja je bilo po njegovem več mejnikov. Prvi,

podpis pogodbe o vlaganju tujega kapitala v Kolektor, pri katerem še ni sodeloval, drugi, pridobitev tehnologije za izdelavo košaričnih in brizganih komutatorjev iz Kautt&Buxa, tretji, samostojna rast na temelju lastnega tehnološkega razvoja, četrti mejnik pa je bil stečaj večinskega lastnika, sicer še vedno v lasti novega partnerja, toda že s samostojnim Kolektorjevim nastopom na tržiščih. »Čeprav na te okoliščine nismo imeli velikega vpliva, smo jih kar najbolj izrabili sebi v prid. Dokler smo bili še povezani s Kautt&Buxom si sploh nisem predstavljal, da bomo iz Kolektorja naredili svetovno firmo, poleg tega pa še kupili našega nekdanjega večinskega lastnika,« pravi Rupnik in na vprašanje, ali so bili glede strateških odločitev v poslovodstvu vedno soglasni, trdi, da so morebitne pomisleke odpravili še pred sprejetjem odločilnih potez. »S sej poslovodstva nikoli nisem odhajal z občutkom, da nisem mogel uveljaviti svojih pogledov in da sem se moral podrediti mnenju večine. Glede tega bi celo lahko potegnili vzporednico z novo državo. Kadar je šlo zares, smo bili vedno vsi enotni,« trdi Rupnik.

Na vprašanje, ali je to morda zato, ker so člani poslovodstva tudi pomembni solastniki podjetja, odgovarja, da doslej temu sploh ni namenjal velike pozornosti, meni pa, da bo to sčasoma gotovo postalo vse pomembnejše. Upokojitev bo dočakal kot človek v Kolektorjevi nadgradnji, hkrati pa bo prevzel vlogo svetovalca, nadzorno funkcijo. Jožeta Rupnika bomo od novega leta naprej lahko srečevali predvsem v nadzornih organih Kolektorjevih podjetij. »Preveč se ne bom izpostavljal, jaz grem v pokoj,« končuje pripoved o svojem delu ob skorajšnji upokojitvi. 

Matroniki s Prokolom razvijajo nov izdelek

pa so že opremljena tudi nekatera moštva svetovnega avtomobilističnega športa, med drugimi tudi Ferarrijeva ekipa v formuli 1 z Michaelom Schumacherjem na čelu ter tovarniški ekipi Mitsubishija in Subaruja na svetovnih prvenstvih. Več bomo o novem izdelku napisali v decembrski številki Komunitatorja.



Za tokratno številko našega časopisa pa so se v prototipni delavnici v Idriji ob promocijski izdelek postavili (od leve proti desni) vodja Kolektorjevih mehatronikov Simon Strgar, izumitelj Boris Pfeifer in direktor izolskega Prokola Stane Seljak, ki bo prihodnje leto poskrbel za serijsko proizvodnjo.

Vršič 2004

Kolesarji Kolektorja smo se spet izkazali. V soboto, 11. septembra 2004, smo se namreč znova odpravili na zahtevno turo Idrija–Vršič–Idrija. Šestnajst pogumnih kolesarjev se je v hladnem jutru izpred Kolektorja odpeljalo proti Mostu na Soči, kjer smo imeli prvi postanek. Tam smo se ogreli s čajem, ki so nam ga pripravili v Vitalovi kuhinji, in se preoblekli. Iz za toplih oblačil so zasijali novi Kolektorjevi dresi, tako da smo bili videti kot pravo profesionalno moštvo. V strnjeni skupini smo pot nadaljevali proti Kobaridu, sledil je kratek postanek, med katerim smo odpravili manjšo tehnično pomanjkljivost na kolesu na novo pečenege kolesarja Šavlija. Zaradi prenizkega tlaka v pnevmatikah je porabil preveč energije, zato je bilo nujno ukrepati, kajti pred nami je bil zahtevnejši del poti. Odpravili smo se naprej, v nogah smo začutili prve vzpone, vendar smo jih brez težav premagali in prispeli na Žago, kjer smo imeli kosilo. Vreme je bilo lepo, tako da smo se z užitkom odpravili naprej. Nekateri kolesarji so kar prekipevali od prevelike energije, zato sem jih nekoliko zadržal in jim dejal, naj jo raje prihranijo za vzpon na Vršič. Potem smo složno nadaljevali, občudovali prelepo Sočo in zbijali šale. Prispeli smo v Trento, kjer nas je s kombijem podjetja TIM Mlakar pričakal naš voznik Edi. Sledile so temeljite priprave na najzahtevnejši del, kraljevski vzpon na Vršič. Vsem tistim, ki ste ga prevozili z avtomobilom, naj povem, da iz avtomobila niti približno ne moreš oceniti zahtevnosti in lepote vzpona. Kolo pri vsem tem niti ni pomembno, pomembno je, kaj je v srcu in glavi človeka. V vsakem kolesarju je bila globoko zasidrana želja osvojiti vrh. Pri tem sploh ni pomembno, kdo pride prvi na vrh, pomembnejša je osebna zmaga. Občutek, ki te obda na vrhu, je globoko zadovoljstvo zaradi zmage nad samim seboj, to pa je bilo nazorno videti tudi na zadovoljnih, čeprav precej preznojenih obrazih.

Ko smo vsi prispeli na vrh, smo si nazdravili z medico in se odpravili na večerjo v koč, kjer je naš harmonikar Miran raztegoval meh, kot da ni prekolesaril 117 km, in čeprav smo mu kdaj napačno pokazali note, je repertoar odigral z odliko. Po večerji je sledila podelitev medalj najboljšim, to pa smo bili vsi. Kolesarji Kolektorja smo najboljši! To smo letos še enkrat dokazali in ponavljali bomo vse dotlej, dokler nam bo to omogočalo zdravje. Tako smo sklenili še eno uspešno kolesarsko turo, čez dober teden pa smo izdelali tudi spominske zgoščenke s filmom in fotografijami, tako da se bomo še dolgo spominjali našega druženja.

Marko Bratuž



Udeleženci letošnjega kolesarjenja (fotografija zgoraj) in kolesarjenja na isti progi avgusta leta 1989 (fotografija spodaj)



Planinski izlet na Špik Hude police



Stane Jereb, neutrudni pohodnik, je konec avgusta organiziral izlet v zahodne Julijce. Pot je sicer potekala čez državno mejo, vendar po slovenskem etničnem ozemlju. Do planine Pecol so se pohodniki mimo Rabeljskega jezera in prek Nevejskega sedla pripeljali z avtomobili, potem pa so jo mahnili na nekaj manj kot tri ure hoda oddaljen, 2.420 metrov visoki Špik Hude police. Pot ni bila zahtevna. Stane je izbral tako, da so jo zmogli vsi, ki so se prej vsaj dvakrat zapored odpravili na Hleviške planine. Po nekdanji vojaški tovorni gorski poti oz. mulatijeri je zlagoma hodilo navkreber 16 navdušencev. Najbolj navdušeni so izlet podaljšali še za pol ure do Škrbine nad Tratico, kjer je ena najlepših razglednih točk v zahodnih Julijcih. To pa ni bil edini planinski izlet, ki so se ga udeležili delavci Kolektorja in njihovi bližnji. Stane Jereb je kmalu po tem peljal na Triglav tudi skupino planincev. Vsi so brez problemov zmogli vzpon na našega očaka, ki ga je sam letos osvojil devetkrat.

KOLEKTORGROUP

Zaradi povečanega obsega proizvodnje v letu 2004 in realizacije razvojnih projektov, vabi družba Kolektor Pro d.o.o. Idrija, proizvodnja komutatorjev, k sodelovanju moške in ženske, ki imajo strokovno izobrazbo.

- ✓ **DIPL. INŽENIRJA STROJNIŠTVA** za delo na razvojno--tehnološkem področju,
- ✓ **STROJNEGA TEHNIKA** ali **KVALIFICIRANEGA DELAVCA KOVINSKE STROKE** za vodenje in urejanje avtomatiziranih proizvodnih procesov.

NUDIMO:

- dobro plačo,
- vsako leto v mesecu decembru izplačilo TRINAJSTE PLAČE,
- financiranje pokojninskega načrta po katerem družba plačuje zaposlenim premijo prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja,
- velike možnosti strokovnega usposabljanja in napredovanja,
- možnost zaposlitve v tujini,
- izobraževanje na podlagi katerega lahko vsak postane strokovnjak na svojem delovnem področju.

Vaše pisne ponudbe pričakujemo do 12. novembra 2004 na naslov:

**KOLEKTOR GROUP d.o.o. – Personalna
Vojkova 10, 5280 IDRIJA**

Zdaj je priložnost na vaši strani!

KOLEKTORGROUP

SYNATEC

Na področju **MARKETINGA IN PRODAJE** iščemo nova sodelavca/ki.

Če ste ambiciozni, komunikativni, kreativni in imate veselje za delo z ljudmi vas vabimo k sodelovanju.

Od kandidatov za **MARKETING** pričakujemo:

- ✓ Najmanj srednjo šolo elektrotehnične, organizacijske ali ekonomske smeri
- ✓ Opravljen vozniški izpit B kategorije,
- ✓ Aktivno znanje angleškega ali nemškega jezika,
- ✓ Poznavanje računalniških programov Word in Excel

Od kandidatov za **PRODAJO** pričakujemo:

- ✓ Najmanj srednjo šolo elektrotehnične smeri
- ✓ Opravljen vozniški izpit B kategorije,
- ✓ Znanje angleškega ali nemškega jezika,
- ✓ Poznavanje računalniških programov Word in Excel
- ✓ Zaželeno poznavanje NN stikalne tehnike

MOELLER 

DOLD 

PEPPERL+FUCHS

STAHL

CitectSCADA

Kandidate, ki si želijo novih izzivov in napredovanja ter izpolnjujejo pogoje objave, bomo povabili na razgovor.

Vaše pisne prijave z dokazili pričakujemo do 29. oktobra 2004 na naslov Synatec d.o.o. Idrija, Vojkova 8b, 5280 Idrija

Takoj prihranite do 10.000 tolarjev

do 30. novembra vsi osebni krediti
brez stroškov odobritve

- gotovinski kredit za zimski oddih ali prednovoletno nakupovanje ... za karkoli
- hitro in preprosto
- tudi za študente

Znesek kredita 300.000 SIT, obrestna mera 8,95 %, doba odplačila 12 mesecev, zavarovanje 4.373 SIT, EOM 11,57 % na dan 31.10. 2004, ki je spremenljiv glede na navedene postavke.

Dnevi ugodnih kreditov

Ugodnejši
pogoji
za stranke NLB

Stanovanjski kredit - najugodnejši doslej

- kredit do 100 % kupnine
- do 70 % izplačila v gotovini
- za mlade odplačevanje do 30 let

Izračunajte si svoj kredit
www.nlb.si



Ljubljanska banka

Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana



RCT TRANS
Partizanska 8
5280 IDRİJA

Tel.: 05 37 73 773
GSM: 041 648 393

- prevozi skupin
- prevozi oseb
- TAXI služba
- najem kombijev

RCT RCT RCT

- prevozi blaga (do 7,5t-40m³)
- prevozi nevarnih snovi
- hitra dostava stvari
- organizacija prevozov

E-mail: rcttrans@amis.net



ALTIS

Tel.: 01 759 06 90
Fax: 01 759 06 93
e-mail: altis@altisvrata.net
www: altis.si

Obveščamo stranke in poslovne partnerje,
da smo se preselili na novo lokacijo
in sicer v Logatec - Obrtniška ulica 6d.

Podjetje Bosanska Idrija

V 21. številki Komunitatorja smo lahko prebrali zanimivo reportažo o nekdanjem živosrebrovem rudniku New Idria v Združenih državah Amerike. Marsikateri bralec najbrž ne ve, da je pred več kot sto leti na balkanskem obrobju tedanje habsburške monarhije obstajalo tudi rudarsko podjetje, imenovano Bosanska Idrija. O njem se je leta 1995 (v št. 8–9) precej razpisala revija Zora Cankarjeva, ki izhaja v slovenščini v Sarajevu. Prav tako je o Bosanski Idriji tekla beseda po koncertu Ljubljanskih madrigalistov v Sarajevu 10. marca leta 2000, ko nas je gostoljubno sprejelo Slovensko kulturno društvo Cankar.

Iz arheoloških najdb na ozemlju Bosne in Hercegovine je moč sklepati, da so bila nekatera nahajališča živosrebrove rude znana že tamkajšnjim prazgodovinskim prebivalcem. Brez dvoma so jih izkoriščali Iliri in za njimi Rimljani, saj so oboji potrebovali živo srebro za ekstrakcijo zlata iz rečnih naplavin, pa tudi za pozlatitev umetnin. V srednjem veku so precejšnje količine cinabaritne rude in živega srebra iz Bosne izvažali v Dubrovnik in Benetke ter celo v Egipt. Turška nadoblast, ki je na tem območju vladala polnih 400 let, je promet z živim srebrom podrejela monopolni kontroli in koristim države. O majhnih rudnikih cinabarita in o primitivni proizvodnji živega srebra so poročali tudi maloštevilni vedoželjni raziskovalci in pisci, ki so v tistih časih potovali po Bosni.



Sredi 19. stoletja so se za bosanska rudna bogastva začeli zanimati avstrijski geognostiki in montanisti. Avstrijski naravoslovec D. Wolf si je v letih 1841–1842 ogledal nahajališča cinabarita v okolici Kreševa in jih primerjal z neprimerno večjim in bolj kakovostnim rudiščem v Idriji. V tistem času je o pridobivanju cinabarita in živega srebra pri Kreševu pisal tudi frančiškan Ivan Juki. V svojih spisih je kritično pripomnil, da »imajo nespretni kopači od rude le malo prihodka«. Leta 1866 je na povabilo tedanjega sultanovega namestnika v pokrajini Topala Osmanpaše v Bosno prispel avstrijski rudarski inženir Avgust Conrad. Pod pokroviteljstvom Osmanpaše je Conrad raziskoval kreševska rudna bogastva in izvajal poskuse s pridobivanjem živega srebra iz sicer bolj ali manj revnih cinabaritnih kopov. Razmere so se občutno spremenile leta 1878, ko je po sklepu Berlinskega kongresa Bosno in Hercegovino okupirala avstro-ogrška vojska. V deželo so napotili geologe, inženirje in izkušene rudarje, seveda z nalogo podrobno raziskati rudna bogastva in pripraviti vse potrebno za njihovo eksploatacijo. Država je sprejela posebne zakone za preprečevanje stihijskega izkopavanja in žganja rud ter ustanovila upravo za nadzor nad izvajanjem teh zakonov. Eden prvih podjetnikov, ki se je ukvarjal z rudarsko proizvodnjo na območju Kreševa in Fojnice v osrednji Bosni, je bil Stjepan Buljan. Prizadeval si je pridobiti dovoljenja za izkop ter predelavo železove, bakrove in živosrebrove rude. Kmalu po avstrijski zasedbi Bosne je skupaj z nekaterimi premožnimi meščani Kreševa ustanovil »kompanjonsko« podjetje Buljan in družbo, ki je na planini Zec iskala in odkopavala cinabaritno rudo. Delničarsko podjetje se je obetavno širilo, kupovalo druga manjša okoliška rudna nahajališča in pridobivalo nove družabnike. Pri poslih je sodelovalo tudi nekaj Slovencev, doma iz tedanje dežele Kranjske. Tako je na primer Jožef Šrot prodal podjetju tri nahajališča, Johan Perlič pa se je uvrstil med najpomembnejše lastnike delnic. Stjepan in Nikola Buljan sta pazila, da sta obdržala 50 % kapitala in seveda tudi dobička. Po nekaj letih uspešnega poslovanja si je podjetje nadelo novo uradno ime BOSANSKA IDRİJA, ki ga je verjetno predlagal že omenjeni izkušeni slovenski rudar Johan Perlič.

Primitivno a donosno pridobivanje živega srebra

Bosanska Idrija je obratovala in poslovala po dokaj strogih avstrijskih rudarskih predpisih. Pravice in dolžnosti delničarjev so bile določene v pristopnih pogodbah. Delovna razmerja je urejal poseben »službovnik«, veljaven za vse zaposlene. Tako je, denimo, 5. člen tega pravilnika določal: »Kdor neopravičeno izostane z dela, plača globo dveh florintov, ta pa se podelita delavcem, ki tega dne delajo.« Zanimiv in socialno naravnani je bil 7. člen, saj je zagotavljal: »Kompanjonu se za ves čas bolezni, dokler mu Bog ne podeli zdravja ali ga pokliče k sebi, priznava enake pravice, kot če bi delal.« Poleg rednih delavcev je pri kopanju in žganju živosrebrove rude sodelovalo precej začasno zaposlenega osebja, ki ga je Bosanska Idrija najemala po potrebi za krajši ali daljši čas. Položaj nestalnih delavcev so določali dodatni pravilniki, veljavni posebej za nadzornike, kopače, tesarje, žgalničarje, gozdne delavce, oglarje, kovače in druge. Podjetje je občasno iskalo tudi »ljudi, spretne pri iskanju rude« in jih

za tiste čase tudi zelo dobro nagrajevalo. Uspešen srečnej se je lahko nadejal od 100 do 200 florintov nagrade, tudi če na novo odkritega rudnega nahajališča pozneje morda niso izkoriščali.

Pridobivanje živega srebra v Bosanski Idriji je v začetnem obdobju prinašalo razmeroma zadovoljive dohodke. Rudarska družba je morala pristojnemu državnemu Rudarskemu stotništvu pošiljati redna letna poslovna poročila. Iz tovrstne dokumentacije je na primer razvidno, da so leta 1886 na planini Zec izkopali približno 400 stotov živosrebreve rude; prežgali so samo 70 stotov rude in pridobili 600 kg plemenite tekoče kovine, kar 330 stotov rude pa je ležalo še nepredelane ob jamah. Težave je brez dvoma povzročalo prav žganje rude, saj so uporabljali samo primitivne »metalurške« postopke. Takratna žgalniška tehnologija v osrednji Bosni se namreč ni veliko razlikovala od tiste, ki jo je že sredi 16. stoletja opisal in upodobil znameniti nemški politehnik Georgius Agricola v delu »De re metallica«. Cinabaritno rudo so segrevali v glinastih loncih, nekoliko podobnih bakrenim kotlom pri žganjekuhi, saj so bili zgoraj zaprti z nastavki (kapami) v obliki »pipek«. Med žganjem se je iz rude izločalo živo srebro, ki je izparevalo in se v pipi kondenziralo, nato pa kapljalo v podstavljeno posodo. Pozneje so glinasto posodje zamenjali s kovinskimi kotli in izboljšanimi kovinskimi kondenzacijskimi pipami; nekaj primerkov teh preprostih pripomočkov je ohranil frančiškanski samostanski muzej v Kreševu.

Nedonosnost botrovala ukinitvi proizvodnje

In kakšna je bila poznejša in končna usoda Bosanske Idrije? Z leti je, žal, postajalo vedno bolj očitno, da podjetje – tudi

zaradi revne rude – ni imelo realnih možnosti niti za trajnejši obstoj, kaj šele za širitev in modernizacijo. Strogi avstrijski predpisi so zahtevali nastavev večjega števila strokovnega osebja in birokratskega kadra, to pa je povzročalo precejšnje izdatke, ki jih firma ni zmogla. Bosanska Idrija je postajala vse manj donosna, zato so nekateri družabniki začeli prodajati svoje delnice kreševskemu frančiškanskemu samostanu in državi. Delniška družba se je preimenovala v Novo bosansko Idrijo, proizvodnjo pa je v imenu države začasno prevzela že omenjeno Rudarsko stotnišтво. Državni uradniki seveda niso dosegli pričakovanih rezultatov, zato so nahajališča na planini Zec razglasili za izčrpana in jih skupaj z orodji vrnili Novi bosanski Idriji. Znano je, da so pozornost države takrat pritegnila nahajališča živega srebra na Čemernici in v Maškarah pri Jajcu. Delničarji Bosanske Idrije so še med avstrijsko vladavino skušali podjetje prodati za 50.000 florintov, vendar kupčija – kljub že sklenjeni pogodbi – ni bila izvedena. Podjetje so skušali prodati tudi pozneje, za časa Kraljevine SHS, med drugo svetovno vojno in takoj po njej, vendar brez uspeha. Ostanke propadajočega inventarja nekdanje Bosanske Idrije so bili končno leta 1947 nacionalizirani.

Za konec velja spomniti še na zanimiv podatek, ki ga je leta 1974 v Idrijskih razgledih (št. 3–4, str. 98) objavil zaslužni pokojni geolog dr. Ivan Mlakar: rudniki v osrednji Bosni so v obdobju od 1885 do 1909 pridobili skupaj približno 130 ton ali približno 3770 jeklenk živega srebra. Ta količina obsega le nekaj več kot tisočinko (1,2 promila) petstoletne idrijske proizvodnje. Poimenovanje Bosanska Idrija pa seveda dodatno dokazuje, kako je bilo ime Idrija svoj čas v svetu prepoznavno in cenjeno kot pravi sinonim za živo srebro in cinabaritne rudnike. ◀

Janez Kavčič

VELOCENTER

PSC

TOLMIN

PSC VELO IDRIJA, Ulica sv. Barbare 3, tel. 05 373 40 44

AKCIJA

NIKE

COPATI



15.400,00 Sit

**POHODNE
PALICE**

6.990,00 Sit

AKCIJA

VETROVKE

GORE-TEX

27.000,00 Sit



8.000,00 Sit

Na vojskarsko planoto po zdravilne rastline



Sončna in topla avgustovska nedelja je na Vojskarsko planoto privabila številne ljubitelje narave. Povabilu Kmetijske svetovalne službe Idrija se je odzvalo 55 občanov in občank, ki so želeli nabrati oz. izpopolniti svoje vedenje o neprecenljivem bogastvu, skritem v zdravilnih rastlinah. To pa je skrito le toliko časa, dokler rastlinam ne postaneš prijatelj in dokler jih ne poznaš po imenu. Pri odkrivanju skrivnosti nam je pomagal gospod Jože Majes, predsednik Društva za zdravilne rastline Dolenjske in lastnik zeliščarske kmetije Plavica v Cerovcu v bližini Dolenjskih Toplic. Dopoldne je bilo namenjeno spoznavanju rastlin, ki jih nabiramo konec poletja. Na sprehodu po bližnjih travnikih in ob robu gozda smo izvedeli, kako in kdaj je treba nabirati zelišča, kako jih sušimo in shranjujemo. Prej neopazne rastlinice so nenadoma postale navdse zanimive in koristne, marsikatera pa se je izkazala za bolj strupeno, kot smo doslej mislili. Le kdo bi pomislil, da tako znana šentjanževka izniči delovanje kontracepcijskih tablet – tako so se marsikje rodili šentjanževi otroci ... Ali da je svež bezeg z izjemo cvetov v celoti strupen ... Da lahko čaje, pripravljene iz nekaterih rastlin, pijemo le določeni čas, seveda pa še veliko drugih zanimivih stvari. Za nas je še posebej zanimivo to, da so pijače, pripravljene iz pelina, namočenega v alkohol, strupene, ker izluženi glikozidi uničujejo jetra – tako je marsikdo, ki je užival pelinkovec (ali pa naš geruž), umrl, ker so mu jetra razpadla zaradi pelina in ne zaradi alkohola. Pelin, namočen v vinu ali v vodi, nima takega učinka. Z nekaterimi rastlinami je treba ravnati še posebej pazljivo, saj so zelo strupena



– take so naprstec, tisa, preobjeda, jesenski podlesek, beladona, datura ...

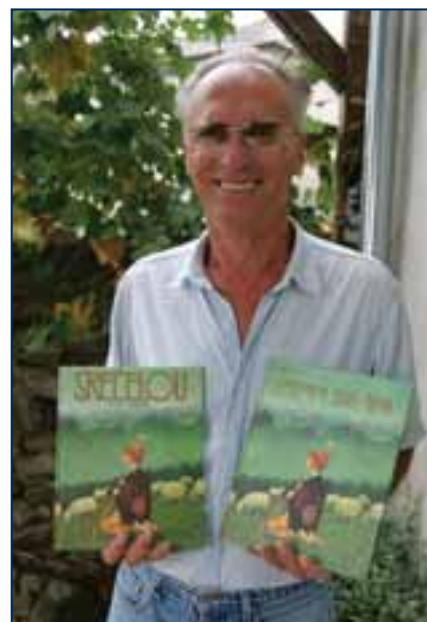
Popoldne smo na TK Pri belem kamnu pripravili zeliščni sirup in mazilo na podlagi prekuhanega masla, ki je boljše kot goveja maščoba. Pokušali smo čaj iz svežih zelišč – dokler jih imamo na voljo, so boljše kot posušena. Pripravimo si mešanice rastlin (npr. meliso, meto, koprivo, trpotec) in jo prelijemo s prevreto vodo, pustimo 5 minut pokrito in precedimo. Šipek namočimo čez noč in nato le segrejemo, da ne uničimo C-vitamina. Koliko znanja nam je gospod Jože natrosil – lahko bi ga poslušali še in še. Spoznali smo, da je znanja o tej tematiki toliko, da v enem dnevu komaj pokukaš vanj in da bo potrebnih še veliko takih in podobnih srečanj ter prebiranja literature, izmenjevanja izkušenj, iskanja znanja naših babic ... Vse preveč se zanašamo na sintetična zdravila, kupujemo čaje v filter vrečkah – pri tem pa nam ponujajo pomoč rastline, ki rastejo v naši bližini. Vse prevečkrat ljudje pozabljamo na naravo, zato je čas, da se povežemo in skupaj odkrijemo del njenih skrivnosti. Zato bomo po novem letu ustanovili društvo, ki nam bo omogočilo, da se sistematično izobrazimo na tem področju, da medse povabimo strokovnjake, da omogočimo znanje tudi tistim, ki jim bo morda pridelovanje zdravilnih zelišč dopolnilna dejavnost ... Zato že zdaj vabimo vse, ki bi se nam radi pridružili, da pokličejo go. Vlasto Hvala (031/859 787). ◀

Vlasta Hvala

Bizjakov in Skočirjev Srečelov v Južni Koreji

Pred dvema letoma smo v našem časopisu zapisali, da je Prešernova družba sklenila pogodbo o izdaji slikanice Srečelov v Južni Koreji. Zaradi - povsod po svetu in tudi pri nas običajnih založniških težav – se je izid pravljice za eno leto zavlekel. Toda letos v prvih dneh septembra je iz Južne Koreje prispela pošiljka dvajsetih korejskih izvodov Srečelova, ki je razveselila vse sodelujoče v založbi, najbolj pa seveda oba avtorja, pisatelja Ivana Bizjaka in akademskega slikarja Rudija Skočirja, KI BOŽATA SVOJO SLIKANICO KAKOR NAJDRAŽJI BISER.

Kadar se slovenski knjigi ali pravljicni slikanici, kakršna je Srečelov, posreči zagledati luč sveta tudi med mladimi bralci deset (in več) krat bolj številnega naroda ali jezikovnega področja, je to za vse nas poseben praznik, za bralce Komunitatorja v občinah Cerčno in Idrinja še posebej, ker oba, slikarja in pisatelja, že mnogi dobro poznamo. Če zaključimo veselo novico o izidu Srečelova v Južni Koreji z zadnjo mislijo iz te pravljice, si ne moremo kaj, da ne bi zapisali: Tokrat oba avtorja ni »doletela le majhna srečica«, ampak velika sreča, ki jo doseže le redko kateri slovenski ustvarjalec. ◀





EVT-SISTEMI d.o.o.

Arkova 13, 5280 Idrija

EKOLOGIJA, VARNOST, TRGOVINA



**Zaščitna obutev - Zaščita rok - Zaščita oči
Zaščita oblačila - Zaščita glave**

Kot vidite je pri nas zaščita vedno na prvem mestu!!

Velika izbira Zaščitne delovne opreme in pripomočkov izdelanih po EN SIST standardih.

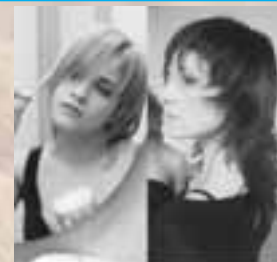
Vse izdelke si lahko ogledate v trgovini na Arkovi 11 v Idriji
Ali nas pokličete po telefonu 05/37-71-129



Nataša

Nataša Černilogar s.p.
Gortanova 3, IDRIJA

tel.: 05/37 22 920,
GSM: 031/302-877



Jesen se je že začela in nam v tem času pokaže vse najlepše barve.

- so tople, naravne, prelivajo se, ...
- ko opazujemo to čudovito naravo si tudi mi zaželimo novo barvo zase.

Jesenski čas nam ponuja veliko domišljije o barvah:

Želite nov odtenek barve, mogoče samo preliv ali kakšen pramen, mogoče več barv pramenov skratka nekaj, kar bi se podalo vašemu obrazu, očem, polti. ...

V frizerskem salonu NATAŠA je to jesen prišlo tudi do velikih sprememb:

Ker želimo našim strankam ponuditi vedno najboljše smo zamenjale lasno kozmetiko.

**NOVA LASNA KOZMETIKA SE
IMENUJE AKTYVA**

*Kot doslej tudi naprej ostaja naš moto:
Lepi lasje so vam v okras, naj vam bodo v ponos.*



AKTYVA je kozmetika ki poskrbi za zdrav videz las v notranjosti in na pogled.

AKTYVA ima pestro izbiro proizvodov a veliko poudarka je tudi na BARVAH COLORO:

- barve so negovane za lasišče in lase
- mehke in nežne na dotik, čudovit lesk
- barve vsebujejo 70% hidratacijske kreme za kožo, ki daje sigurnost in spoštovanje kože in las
- vonj barve je prijeten in se razlikuje po nijansah (breskev, kiwi, ananas, banana, melona, češnja, gozdni sadeži)

Skratka to jesen imamo ogromno novosti.

Nova tehnologija trajn, ki ni trajna, saj lasje pridejo v 8/10 tednov v svojo predhodno obliko.

Novosti je veliko le prepustiti se jim morate.

Tudi urnik smo spremenile:

ponedeljek: 7-15 četrtek: 13-20
torek: 13-20 petek: 10-20
sreda: 7-15 sobota: 7-12
Nedelja in prazniki zaprto!

Potovanje v Indijo

Nekje sem prebrala: »India is incredible country« in si rekla, da bi bilo lepo, če bi to drugačnost doživela. Želja se mi je letos uresničila; na pot smo se odpravili v začetku septembra, potovanje pa je trajalo trinajst dni.

Po pristanku in prenočitvi v New Delhiju smo se z avtobusom odpravili v zvezno državo Radžastan, znano po številnih znamenitih stavbah, palačah in grobnicah. Vožnja do glavnega mesta Džajpur je trajala več ur, saj so ceste zelo slabe, za tujce pa so nekaj posebnega tudi krave, ki se prosto sprehajajo po cestah. Hinduizem namreč prepoveduje ubijanje krav, zato jih redijo samo za prirejo mleka. Poleg tega kmetje njihove iztrebke mešajo z blatom in si iz te mešanice gradijo hiše, posušeno travo, pomešano z iztrebki, pa uporabljajo kot gorivo. Nihče mi ni znal pojasniti, zakaj krav ne privežejo, dokler nisem naletela na knjigo Indijca Tarun Čopra z naslovom »The holy cow and other Indian stories« (»Sveta krava in druge indijske zgodbe«). Kot piše, hindujci verjamejo, da mora lastnik krave potovati v vsa indijska sveta mesta in se na ta način odkupiti grehov, če njegova žival pogine privezana v hlevu, zato je puščanje krav na prostosti zanj najustreznejše in tudi najbolj ekonomično. Drugi razlog, zakaj je krava za Indijce sveta žival, temelji na veri, da hindujec doseže nebesa le, če prečka mitološko reko tako, da drži kravo za rep. Hinduizem ima daleč najpomembnejši vpliv na indijsko življenje in kulturo. Poleg vere na slehernega Indijca najbolj vpliva njegov položaj v kastni ureditvi, ki je določen že z rojstvom in ga ni mogoče spreminjati. Najnižja dela opravljajo ljudje, ki so izločeni iz kast. Imenujejo jih »nedotakljivi«. Po letu 1950 je država sicer prepovedala zapostavljanje nedotakljivih, vendar so resnične razmere še dandanes povsem drugačne. Muslimanska ljudstva so se začela v Indiji naseljevati v začetku 11. stoletja. Njihovi potomci živijo tudi na območju Radžastana, vendar jih je dandanes le še 11 odstotkov tamkajšnjega prebivalstva. Kljub temu palače, trdnjave in mošeje pričajo o velikem vplivu islama na indijsko kulturo. Po prenočitvi v Džajpuru smo si dopoldne najprej ogledali Amber, staro prestolnico, oddaljeno le 11 km od Džajpura. V palačo oziroma trdnjavo smo se povzpeli na hrbtih slonov. S palače, ki je bila zgrajena v 16. stoletju, za časa velikega mogulskega vladarja Akbarja, je prekrasen pogled na okoliško jezero.

V Džajpuru smo vstopili v mestno palačo, v kateri še vedno živi prejšnji maharadža. Zanimiv je bil ogled znanstveno-fantastičnega observatorija, zgrajenega v začetku 18. stoletja. Ko smo se peljali skozi središče mesta, smo zagledali petnadstropno palačo vetrov iz 18. stoletja. V stavbi rožnate barve so živele vladarjeve spremljevalke, ki so življenje in procesije v mestu lahko opazovale samo skozi odprtine. Na poti v Agro smo si ogledali Fatehpur Sikri, glavno mesto mogulskega imperija v letih 1570 in 1586. Mesto je bilo hitro zgrajeno in tudi hitro zapuščeno. Veliki Akbar je mesto zapustil, ko so tam presahnili izviri vode. Poleg petnadstropne palače Paneh Mahal, v kateri so živele dvorne žene, je tam zanimiva tudi mošeja Džami Masdžid, ki je kopija mošeje v Meki. Najznamenitejši spomenik v Agri stoji na bregu reke Džumna. Tadž Mahal je v 17. stoletju postavil mogulski cesar šah Džahan kot grobnico v spomin na svojo veliko ljubezen Mumtaz Mahal. Ž ženo sta imela štirinajst otrok, pri porodu zadnjega otroka pa mu je umrla. Okrasni marmor je razporejen v rastlinskih vzorcih, saj islam prepoveduje upodabljanje človeka. Stoji na marmornatem podstavku, na vseh štirih vogalih so enaki

stožčasti stolpi, podobni minaretom. Beli marmor je okrašen z napisi iz črnega marmorja in dragulji.

Ko sem vstopila skozi vhodna vrata in pred seboj ob sončnem zahodu zagledala čudovito stavbo, sem obstala brez besed, saj česa tako veličastnega še nisem videla. To je res najlepša, najbolj romantična in največkrat fotografirana stavba na svetu in šah Džahanovo največje darilo kulturni dediščini vsega sveta. Na nasprotnem bregu reke Džumna je Rdeča trdnjava, ki jo je začel graditi vojskovodja Akbar, končal pa njegov vnuk šah Džahan. Ker se je njegov sin bal, da bo oče zgradil še eno stavbo, podobno Tadž Mahalu, in porabil ves denar iz državne blagajne, ga je dal za osem let zapreti v trdnjavo, iz katere je do svoje smrti lahko samo skozi okno opazoval grobnico, obiskati pa je ni mogel nikoli več. Zdaj so v grobnici posmrtni ostanki obeh. Sin je denar porabil za nepotrebne in nekoristne vojne, v katerih so ga vsi po vrsti porazili.

New Delhi je velikansko mesto, v njem živi približno šestnajst milijonov ljudi. Indija je sedma največja država na svetu, po številu prebivalcev pa jo uvrščajo na drugo mesto. Kljub uspešnemu gospodarstvu, predvsem poljedelstvu, v državi še vedno vlada velika revščina, saj je treba gospodarsko bogastvo razdeliti med velikansko množico ljudi. Mesto je zelo kontrastno: prelepe moderne stavbe se izmenjujejo s številnimi barakami in šotori, v katerih živi revno prebivalstvo. Številni, ki nimajo ničesar, spijo kar na pločniku, tam pa so tudi krave, ki simbolizirajo povezanost človeškega in živalskega življenja.



Svete krave so vsepovsod

zp

Iztrebki krav, človeških odpadkov in druga nesnaga se kopiči po cestah. Ponekod to pometejo na kup in sežgejo, to pa še dodatno onesnažuje ozračje. Ko sem videla, kako krave, sicer rastlinojede živali, brskajo po teh odpadkih, v Indiji nisem več jedla mesa.

Vozijo po levi strani, vendar v prometu ni nobenega reda, saj v njem vlada popolna anarhija. Kolesarji, pešci in vozniki rikš ne upoštevajo semaforjev ali zeber, s kričanjem opozarjajo druge in si tirajo pot, vozniki avtomobilov trobijo in kričijo skozi odprta okna.

Vožnja z rikšami skozi mesto mi bo za vedno ostala v spominu. Roki sem morala držati tesno ob telesu, ker sem se bala, da mi jo bo odtrgalo mimovozeče vozilo. Strmela sem v hrbet voznika rikše in upala, da bom srečno prispela na cilj. Padec bi bil verjetno zelo usoden, saj bi naju že naslednje vozilo po

vsej verjetnosti zmečkalo. Pa vendar prometnih nesreč ni veliko, manj kot v Sloveniji, vsaj tako nam je zatrdil vodič.

Sledil je ogled mesta z avtobusom; med drugim smo videli Indijska vrata – slavolok zmage, posvečen devdeset tisoč padlim indijskim vojakom med prvo svetovno vojno, moderen hindujski tempelj, posvečen bogu Višnuju, Raj Ghat – trg in mesto, v katerem so bili kremirani M. Ghandi, J. Nehru in I. Ghandi, najlepšo mošejo v Delhiju in Rdečo trdnjavo z 18 km dolgim obzidjem, ki je na nekaterih mestih visoko 33 m, in je bila zgrajena v prvi polovici 17. stoletja. Mesto, ki mi bo vedno ostalo v spominu je Varanasi ali Sveto mesto, eden najpomembnejših romarskih krajev v Indiji. To je mesto ob Gangesu, ki je za Indijce utelešenje dobrotljive boginje – Mati Ganga. Na nabrežju za sežiganje plameni celo noč požirajo telesa pokojnikov. Skrb za sežiganje mladeničev je dedna naloga hindujske podkaste doam. Pokojnikov pepel pogrebci stresejo v sveto reko.



Sveta reka Ganges vir duhovnega očiščenja

zp

Ko smo se povzpeli na nabrežje, na katerem so prav tedaj sežgali truplo pokojnika, in mi je v nos udaril duh po zažganem mesu, nisem več mogla gledati grmade s truplom. Postalo mi je slabo, zato sem odšla po stopnicah in spodaj počakala druge, ki so ob grmadi poslušali vodičevo razlago.

Zvečer smo iz čolnov opazovali obred, med katerim po njihovem verovanju ob pomoči duhovnikov, glasbe in ognja priključijo boginjo Ganga na zemljo, da sprejme duše umrlih. Zjutraj smo bili ob reki priča prebujanju ljudi, med katerimi so številni prespali kar na stopničastem nabrežju, zgrajenem že v 4. stoletju. Vožnja s čolni vzdolž reke in opazovanje vsakdanjega dogajanja ob reki sta bila zame zelo vznemirljiva. Zaradi industrije in poljedelstva je reka zelo onesnažena, kljub

temu pa je za vernike vir duhovnega očiščenja, zato je polna romarjev, ki se v njej umivajo, kopajo, pijejo rečno vodo, v njej perejo perilo in ga sušijo kar na bregu, hkrati pa se v njej namakajo tudi svete živali. Verniki, ki umrejo ob reki in katerih pepel raztrosijo v reko, bodo odrešeni, saj je s tem zanje prekinjen neskončni krog rojstva, smrti in vnovičnega rojstva. Čeprav je kultura Indijcev zelo raznolika, vse povezuje globoka vernost, ki prežema vse njihovo življenje, ne glede na to, kateri veri pripadajo. Družinsko življenje in družinske vezi so tu še vedno zelo trdne in poskus I. Gandhi, da bi zmanjšala preveliko rodnost, se je končal neuspešno, saj so jo Sikhi baje prav zato ubili.

Kljub razlikam v načinu življenja in kljub obupnim življenjskim razmeram ohranjajo načelo nenasilja, ki ga je učil M. K. Ghandi (1869–1948), to pa jim omogoča velika strpnost. Ljudje so zelo prijazni in gostoljubni, ne pozdravljajo pa se s stiski rok, ampak tako, da sklenejo roki pred prsmi in se rahlo priklonijo.

V mestu nas je motilo veliko število beračev in prodajalcev »hand made« izdelkov. Ponudba je bila vsiljiva in tako odbijajoča, da smo dobesečno bežali v avtobus, vendar so se roke, polne izdelkov, iztegovale tudi skozi odprta vrata in so morali posredovati lokalni vodiči. Na vasi je bilo drugače. Kmetje živijo od svojih pridelkov, ne beračijo, to pa prepovedujejo tudi svojim otrokom. V šolo hodijo le otroci iz premožnejših družin, in ko smo sinu vaške učiteljice podarili nekaj pisal, da bi jih razdelil med tiste, ki hodijo v šolo, so jih hoteli imeti vsi. Po uvedbi brezplačnega šolanja za vse otroke od šestega do štirinajstega leta (leta 1951) se je občutno povečal delež pismenih prebivalcev.

V Varanasiju smo si ogledali šolo. Razred je zaradi majhnih oken slabo razsvetljen, učilnica je opremljena samo s tablo, mizami in stoli, na katerih so sedeli v lepe uniforme oblečeni otroci.

Potovanje smo končali z ogledom Khadžurahoja, ki je dvesto kilometrov oddaljen od Varanasija. Tja smo potovali z letalom, saj bi zaradi slabih cest z avtobusom za pot do tja potrebovali dva dneva. To je mesto templjev, ki so bili zgrajeni za časa dinastije Čandela med leti 950–1050. Tempelje krasijo skulpture bogov in boginj, vojščakov in muzikantov, resničnih in mitoloških živali, samo tam pa so kamnite figure v različnih ljubezenskih položajih, izdelane v vseh malenkostih, da zajamejo celotno Kamasutro, tako v spolnosti kot v ljubezni. Čas našega potovanja se je iztekel in z letalom smo poleteli proti domu. Ko sem v celoti prebrala knjigo »The holy cow« in razmišljala o vsem, kar sem videla in doživela, sem si rekla, da v Indijo moraš potovati, saj le na ta način vsaj nekoliko razkriješ velikanska nasprotja, ki še povečajo njeno očarljivost. ♦

Zmaga Petrič



Sprejemamo tudi večje skupine in zaključene družbe

ODPRTO:

od 12^h - 22^h

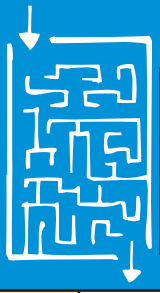







nedelje, prazniki od 12^h - 20^h

ponedeljek, torek - zaprto

- * IDRIJSKI ŽLIKROFI
- * DIVJAČINA
- * MORSKE RIBE
- * JEDI PO NAROČILU
- * VELIKA IZBIRA VRHUNSKIH VIN



Žirovska 4
Spodnja Idrija
Tel.: 05/37-76-316

	POKROVITELJSTVO	UVODNA BESEDA, PROLOG	STAVKA	PREŠERNOV PRIJATELJ (MATIJA)	KONEC MOLITVE	GL. MESTO LIECHTENSTEINA	STROKOVNJAK ZA ATOMIZEM			LANTAN	OTIŠČANEC	VEČJA VIOLINA						
	TROPSKA POKRAJINA Z MALO PADAVIN													BEBEC	POZDRAV OB ODHODU SVIT			
	SAMODEJNI STROJ																	
PODvodni izstrelak																		
	VINOROD. GRICEVJE V ZAHOD. SLOVENIJI			ZBIRALEC ST. NOVCEV PRAŠEK ZA GLAVOBOL														
	OKRASNI KAMEN ZELENICA V PUŠČAVI				GRADBENI DELAVEC						MATERIALNI DELEC Z EL. NABOJEM							
HRV. SKLAD. (KRSTO)			ZAVETIŠČE V GORAH			BODEČ PLEVEL	SL. SLIKAR (ALBERT) PREDMET, REČ				POŽELNJE VEDA							
STAR SLOVAN			MANJŠI JADRAN. OTOK				JEZERO V ETIOPIJI PAPIGA ZA KLETKE					NEUMNICA	ŠERBE-DŽUJA	SL. PESNIK (FRANCE)				
ZMAGO JERAJ		PRIPRAVA ZA PEČENJE NA ŽARU							JUŽNO SADJE	DEL DNEVA								
OREL V GERMAN. MITOLOGIJI				PRETEP ODISEJEVA DOMOVINA Ž. IME							TV ZASLON							
	JUD				PIHALNO GLASBILLO					TARNANJE	ČRESLO-VINA	LJUB. M. IME						
	PREDMET POGOVORA LISTNATNO DREVO	PREB. NA TRATI			POGANJEK							GRELNA NAPRAVA TELESNA POŠKODBA						
MESTO NA ČEŠKEM			DRŽAVNICA GANDHI	VRSTA SLADOLEDA		ANTIČNA LJUBLJANA							OKRAS PETELJNO-VE GLAVE					
POKOJNIK					JEZOKO-SLOVEC NAHTIGAL	NORMAN STARORIM. POZDRAV							DVANAJST KOSOV					
LATINSKI VEZNIK		VETROVKA S KAPUČO OTROČIČEK									NACIJA							
PLOD			REKA V MARIBORU IGLAVEC								JADRAN. OTOK	AVSTRAL. NOJ LIRSKA PESEM						
MESTO V JUGOVZH. HCERCEGOVINI																		
1 PONEDELJEK																		
2 ?																		
3 SREDA																		
4 ČETRTEK		GR. MODRICA LJUBEZEN. PESNIŠTVA																

Izrebrani reševalci enaindvajsete nagradne križanke so: **Milena Bratuž**, Slap ob Idriji 40, 5283 Slap ob Idriji, **Ksenija Kržišnik**, Medvedje brdo 38, 5275 Godovič in **Jure Primožič**, Za gradom 10, 5280 Idrija.

Ime in priimek: _____

Naslov: _____

Pošta: _____

Pravilne rešitve pošljite do
15. novembra 2004 na naslov:

FMR MEDIA, Arkova 43, 5280 Idrija
s pripisom "Nagradna križanka"

Izrebrali bomo tri nagrajence, ki bodo prejeli praktične nagrade.



Važno je, da se bo euro doma lahko pisal po naše.



Iz ta stare bajte puštnega telegrafa rajnke Austrije u Majnkau kiudar, ad tam pa u ta nau puštn Mašinhaus za cir. Za vandrajne tega imenitnega banta sa krivi pa idarski filatelisti!



V Idrijski Beli se je letos naselil medved sladkosned. Na Korenovše ga je privabil žar, na Tršanovše pa na novo zgrajen čebelnjak. Kar nekaj dni zapored je obiskoval domovanje pridnih delavk čebel in ga precej uničil. Po več poskusih, kako bi medveda prepodil, je lastnik čebelnjak ogradil z električnim pastirjem. Upajmo, da bo zaleglo in da se medved ne bo več sladkal na Tršanovšu. Istemu kosmatincu pripisujejo tudi opustošenje čebelnjaka pri Trnovcu. Z revirjem, v katerem se je pojavil medved, gospodarji Lovska družina Krekovše. Nekateri člani zelene bratovščine si v strahu pred bližnjim srečanjem z njim ne upajo niti z nabito puško spat v tamkašnjih lovskih kočah. Drugi, pogumnejši, pa so že uplenili dva od treh za odstrel predvidenih medvedov. Kdaj bo padel sladkosned in komu bo pripadla ta čast, bomo še poročali.



Sploh ne gre za fotomontažo. Maro Brus ju je našel na vojskarski planoti. Na težko dostopnem kraju je bilo premalo prostora, da bi lahko jurčka rasla drug ob drugem.



BRUS
TRANSPORT
SLOVENIJA



BRUS
TRANSPORT

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

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