



2. julija 2007



Uvodnik

- Tibor Šimonka, predsednik uprave SIJ – Slovenske industrije jekla

Investicije

- Nova kovačnica težkih odkovkov v Metalu Ravne
- V Elektrodah Jesenice bodo prenovili in razširili proizvodnjo varilnih žic

Ekologija

- Acroni v zadnjih letih vse več sredstev namenja skrbi za okolje

Na sejnih

- Ogljed sejma METEC
- Noži Ravne že sedmič na sejmu LIGNA

Marketinške zanimivosti

- 12. Slovenska marketinška konferenca

Razvedrilo



Jeklarji so v zadnjem desetletju več kot podvojili proizvodnjo. Lani so izdelali in porabili več kot 1,2 milijarde ton jekla, poznavalci pa napovedujejo, da bo leta 2015 odlitih kar 1,7 milijarde ton. Jeklarsko industrijo zaznamujejo lastniške spremembe, koncentracija in veliki igralci kot na primer Kitajska – največja proizvajalka jekla. Z nišnimi izdelki visoke dodane vrednosti se evropski jeklarji dobro kosajo s svetovno konkurenco. Svoj prostor pod jeklarskim soncem si je utrla tudi skupina SIJ – Slovenska industrija jekla, ki z novim lastnikom – rusko skupino Koks suvereno nastopa v Evropi in drugod po svetu.

PROIZVODNJA IN PRODAJA V ŠTEVILKAH (MAJ 2007)

- Acroni je proizvedel 27.500 ton končnih izdelkov in dosegal prodajo v višini 48,6 mio. EUR.
- Skupna proizvodnja v Metalu Ravne je znašala 19.740 ton in je omogočila blagovno proizvodnjo 6.820 ton izdelkov. Pri količinski prodaji 6.540 ton izdelkov je bila dosežena vrednost prodaje 13,9 mio. EUR.
- Noži Ravne so s prodajo 1,38 mio. EUR uresničili zastavljeni mesečni načrt.
- V Elektrodah Jesenice so proizvedli 1.046 ton izdelkov, kar je za 15 % več od gospodarskega načrta.
- Skupna proizvodnja je v SUZ-u znašala 704 tone, prodaja pa 657 ton izdelkov vrednih 688.000 EUR.
- Čisti prihodki od prodaje izdelkov in storitev so maja v ZIP centru znašali 212.790 EUR, kar je več od dvanajstine gospodarskega načrta.

A. P.

Uvodnik

Spoštovane sodelavke, spoštovani sodelavci!

Ne navaden sij, pred vami je "SIJ" - prvi skupni bilten zaposlenih skupine SIJ - Slovenska industrija jekla in njenih družb: Acronija, Metala Ravne, Nožev Ravne, Elektrod Jesenice, SUZ in ZIP centra. Želimo, da bi bili vsi v naši jeklarski skupini dobro obveščeni o poslovanju, razvojnih načrtih in drugih pomembnih poslovnih dogodkih. Bilten "SIJ" bo izhajal vsak drugi teden. Združuje izkušnje in znanje naših delavcev novinarjev, ki so pisali prispevke in soustvarjali časopisa "Metal" in Acronijeve "Novice" ter bodo, vsaj želimo si tako, še naprej pisali strokovne prispevke, zanimivosti in priložnostne vsebine za naš "SIJ". Obenem pa naj vas vse povabim k sodelovanju, da bo vsebina dobra, zanimiva, koristna, zabavna. Vaši članki ter tudi pozitivne in negativne kritike bodo smerokaz nadaljnjih korakov časopisa, da bo postal priljubljeno branje, hkrati pa tudi orodje, ki omogoča dvosmerno komunikacijo med zaposlenimi in vodstvom. SIJ - Slovenska industrija jekla v zadnjih letih sledi zastavljeni viziji in postaja vse bolj donosna jeklarska skupina z dobro tržno in razvojno usmeritvijo. Prepričan sem, da so izpolnjeni pogoji za še boljše poslovanje z novim lastnikom, rusko skupino Koks, ki jo upravlja družba IMH - Industrial Metallurgical Holding, in da bomo skupaj postali še bolj prepoznavno ime na evropskem in globalnem jeklarskem zemljevidu.

Lepe pozdrave in prijetno branje,

Tibor Šimonka,
predsednik uprave SIJ - Slovenske industrije jekla



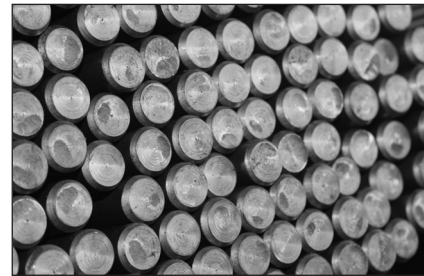
Tibor Šimonka,
predsednik uprave SIJ –
Slovenske industrije jekla

Poslovni utrip



Alenka Stres,
univ. dipl. soc.,
direktorica ZIP
centra

"V edinem invalidskem podjetju v regiji smo razvili več dejavnosti; mizarstvo, tiskarna, čiščenje in urejanje okolja. Naše storitve in poslovna darila, ročna dela, ki nastajajo v rokodelnici so prepoznavni v lokalnem okolju in širše v regiji."



Marjan Ravnik,
ing. met.,
direktor SUZ



"S skrbno načrtovanim prodajnim programom in z zniževanjem stroškov naše invalidsko podjetje posluje pozitivno. V dveh proizvodnih programih jeklovlek in žebljarna želimo letos povečati proizvodnjo na 8.200 ton in doseči boljši poslovni izid."

Investicije

NOVA KOVAČNICA TEŽKIH ODKOVKOV V METALU RAVNE



Projekt "Nova kovačnica težkih odkovkov" je strateški projekt, ki bo dolgoročno začrtal razvoj podjetja Metal Ravne. S tem projektom se bo bistveno povečal delež kovaškega programa, ki je bil že v minulih letih eden najbolj rastočih programov podjetja. Osnovno izhodišče projekta je bistveno povečati proizvodnjo težkih odkovkov v svetli izvedbi in s tem optimalno izrabiti zmogljivosti jeklarne za proizvodnjo ingotov. Projekt zajema postavitev nove 40/45 MN stiskalnice v hali Jeklarne 1, ki jo bo treba obnoviti in prilagoditi novemu proizvodnemu obratu. Nova stiskalnica bo opremljena z možnostjo programske procesno vodenega kovanja s tirnim manipulatorjem. Pri projektu smo upoštevali ustrezno povečanje zmogljivosti ogrevanja in toplotne obdelave ter kontrole, mehanske obdelave in adjustiranja težkih odkovkov. Projekt je razdeljen na dve fazi. Po prvi fazi bo projekt zagotavljal proizvodnjo 16.000 ton/leto, v drugi fazi pa bo dopolnjen z dodatnimi ogrevnimi zmogljivostmi in zmogljivostmi za toplotno obdelavo ter mehansko obdelavo. Predvidevamo, da bo ciljna količina proizvodnje dosežena leta 2011.

Glavne značilnosti projekta so:

Vrednost investicije: 34,3 mio. EUR

- Začetek investicije: junij 2006
- Zaključek investicije: december 2009 (prva faza: september 2008)
- Povečanje prodaje: 25.000 ton/leto oz. 44,2 mio. EUR/leto
- Maksimalna teža odkovka: 35 ton
- Število let, da se investicija povrne: 8,4 leta

Pogodba z glavnim dobaviteljem opreme (stiskalnice in manipulatorja), podjetjem SMS-MEER GMBH, je bila sklenjena junija 2006. Takrat se je začelo intenzivno delo pri projektu. Urejena je bila vsa projektna dokumentacija za

pridobivanje gradbenega dovoljenja in izdelana ocena vplivov na okolje. Trenutno potekajo zaključna rušitvena dela na stari hali in postavljanje prizidka, kar izvaja Meteorit. Prav tako potekajo dela na tehnoloških temeljih za stiskalnico in manipulator, ki jih izvaja IGM-Dravograd, ter rekonstrukcija 55-tonskega žerjava in žerjavnih prog v izvedbi Metalne SRM. Dela se odvijajo v skladu s terminskim načrtom, ki je prilagojen ključnim datumom projekta; ti pa so:

10. 8. 2007

- zaključek ureditve prve faze hale

1. 9. 2007

- zaključek izgradnje tehnoloških temeljev

1. 10. 2007

- začetek montaže stiskalnice

3. 3. 2008

- hladen zagon

Septembra 2008 je predvidena otvoritev novega obrata (končana poizkusna proizvodnja z vsemi monitoringi).

Časovni roki za izvedbo posameznih faz so zelo kratki, vendar se jih bo s prizadevanji vseh, pravočasnim dogovarjanjem in z izvajanjem več aktivnosti hkrati mogoče držati.

Jože Apat, univ. dipl. inž. metal. in mater., vodja projektnega vodenja

Investicije

V Elektrodah Jesenice bodo prenovili in razširili proizvodnjo varilnih žic

Za svetovno porabo jekla je značilen trend rasti, dodatni materiali za varjenje pa porabi jekla sledijo. Raste predvsem poraba varilnih materialov, ki omogočajo avtomatizacijo in povečevanje produktivnosti ter kakovosti varjenja – torej pri varjenju z varilnimi žicami. Posebej pomembna je rast porabe jekel z visoko trdnostjo in jekel, odpornih proti lezenju. Nazoren je primer izdelave avtodvigal, kjer se z uporabo jekel z visoko trdnostjo zniža teža konstrukcije in se tako varčuje z gorivom. Dober primer pa je tudi posodabljanje starih termoelektrarn, kjer se z uporabo novih jekel, odpornih proti lezenju, povečujeta njihova življenjska doba in moč.

Poleg oplaščenih elektrod v družbi Elektrode Jesenice proizvajamo tudi varilne žice, ki sedaj dosegajo tretjino količinskega obsega. Medtem ko smo z oplaščenimi elektrodami uveljavljeni in uspešni, smo z žicami

manj konkurenčni in omejeni na le nekaj izdelkov z nizko dodano vrednostjo. Predvsem je problematična naša nezmožnost konkurenčne proizvodnje polnjenih žic, ki v varilstvu največ obetajo. Torej je naša sedanja tehnološka opremljenost v razkoraku z razvojem trga.

Z namenom zagotoviti konkurenčnost in tržno naravnost pomembnega dela podjetja in tako uspešnost celotne družbe, je bil septembra lani odobren projekt prenove in razširitve proizvodnje varilnih žic v vrednosti 4,2 mio. EUR. Cilj projekta je povečati proizvodnjo izdelkov z visoko dodano vrednostjo, in sicer na 4.900 t legiranih masivnih žic ter na 1.100 t polnjenih žic na leto.

Aktivnosti projekta so v polnem teku. Proizvodna hala z vsemi inštalacijami je bila nared do konca junija. Pravkar smo se vrnil iz Švedske, kjer smo

pregledali stroje. Ti so pripravljeni in bodo na Jesenicah v začetku julija. Proizvodnja masivnih legiranih žic bo stekla avgusta in s tem bo zaključen prvi del projekta. Za drugi del, ki zajema postavitev proizvodnje polnjenih žic, je večina pogodb že podpisana. Oprema bo pripravljena konec letošnjega leta, proizvodnja pa bo stekla spomladi prihodnje leto.

Kljub relativno visoki vrednosti investicije se z natančno planiranimi učinki le-ta povrne že v sedmih letih. Poleg ekonomike projekta pa je za nas, ki živimo v varilskem svetu, zelo pomembno, da bomo s to naložbo bistveno izboljšali ponudbo, predvsem tako potrebne polnjene varilne žice. Tako bomo nadaljnje dolgo obdobje uspešno izpolnjevali naročila kupcev in zagotovili dobičkonosnost družbe.

Mag. Borut Logar, univ. dipl. inž. str., vodja nabave



Ekologija

ACRONI V ZADNJIH LETIH VSE VEČ SREDSTEV NAMENJA SKRBI ZA OKOLJE

Ohranjanje zdravega okolja in varovanje ekološkega ravnotežja sta sestavni del investicijske dejavnosti v programih razvoja podjetja v sedanjem in tudi prihodnjem obdobju. Zato smo se v Acroniju načrtovanja investicij v varovanje okolja in sanacijo posledic dolgoletnega negativnega vplivanja na okolje lotili celostno — izbrali smo kompleksen pristop k obvladovanju vplivov proizvodnje na vodo, zrak in zemljo. Pristop je načrtovan in usklajen z možnostmi. K obvladovanju vplivov proizvodnje smo morali pristopiti po stopnjah, ne da bi pri tem zanemarili tehnološki razvoj.

Acroni je IPPC-zavezanec — zavezanec za pridobitev okoljevarstvenega dovoljenja. Zato so se vsi projekti, ki so se oziroma se bodo izvajali, izpeljali v skladu z načeli tehnik BAT — najboljših razpoložljivih tehnik. Omenjeno pomeni, da že pri načrtovanju novih tehnoloških procesov oziroma posodabljanju obstoječih upoštevamo visoko stopnjo zaščite okolja kot celote. Z uporabo modernejše tehnologije se posredno izboljša tudi okolje. Sodobna tehnologija omogoča manj emisij, s tem pa se izboljša kakovost okolja. Ker ima Acroni odobreno prehodno obdobje za pridobitev okoljevarstvenega dovoljenja do leta 2010, bomo tudi v prihodnjih letih investicijam namenili še večjo pozornost. V letu 2003 smo pripravili *"Program prilagajanja zahtevam za pridobitev okoljevarstvenega (IPPC) dovoljenja"*, ki ga je leta 2004 potrdilo Ministrstvo za okolje in prostor RS. S sanacijskim programom smo se zavezali, kaj bomo do leta 2010 izvedli za še boljše varovanje okolja.

Acroni v zadnjih letih ogromno investira v posodobitev proizvodnje in v ekološko sanacijo prostora. Rezultati so vidni tudi na področju zmanjšanja emisije CO₂ in

drugih toplogrednih plinov. Emisije CO₂, vključno s proizvodnjo elektrike in pare ter vroče vode, ki jo Acroniju dobavljajo zunanji dobavitelji (HSE in ENOS), so se v letu 2005 glede na leto 1986 znižale za 75 % (z 825.000 t na 224.000 t CO₂ letno), neposredne emisije (monitoring, ki se izvaja v Acroniju) pa za 87 %. Specifične emisije na enoto proizvoda so se zmanjšale za 63 % (z 1,79 t na 0,67 t na t proizvedenega jekla).

Investicija, ki bistveno prispeva k zmanjšanju obremenitve okolja, je vsekakor *celovita ureditev odpraševanja v Jeklarni*, ki uspešno obratuje od 18. 6. 2006.

Z naložbo želi Acroni, d. o. o., po slovenskih in evropskih standardih doseči obrat z minimalnimi emisijami v ozračje (*Zero Emission Plant*) z naslednjimi posegi:

- Redukcija emisij v območju EOP, da bi izboljšali delovne razmere.
- Vsebnost trdih delcev po filtraciji naj bi bila v mejah 5 mg/Nm³.
- Filtrirni sistem naj bi zadržal prah, da se izognemo neposrednemu izpustu v ozračje.

Odpiranje energetskega trga v ožjem in širšem smislu, vključevanje Slovenije v evropske integracije s prevzemom evra, nova strožja okoljska zakonodaja in ne nazadnje tudi normalni evoliucijski procesi narekujejo v zadnjem času tudi posebno politiko oskrbe in rabe vseh energentov, med katere spada tudi hladilno-tehnološka voda. V Acroniju organizacijsko in tehnološko ves čas sledimo spremembam, tako da zadovoljimo na eni strani potrebam proizvodnje, na drugi pa uvajamo najnovejše tehnologije ter upoštevamo veljavne predpise in razmere na trgu.

Kot odgovorna družba, ki ima jasno postavljene vizijo in cilje tudi na področju ekologije, je bilo nujno urediti odprte



Andreja Purkat, univ. dipl. inž. met., predstavnica vodstva za okolje, varnost in zdravje pri delu

"Acroni je družbeno odgovorno podjetje, ki se zaveda pomena skladnega ekonomskega razvoja in varstva okolja."

hladilne vode v zaprt sistem in tako je nastal projekt *"Zmanjšanje porabe hladilne vode"*, ki je zaključena investicija in je usmerjena v varovanje voda.

Zaradi ureditve hladilnih sistemov v zaprtem krogotoku in vgradnje fizikalno kemijske čistilne naprave za čiščenje odpadnih voda neposrednega hladilnega sistema se bo količina odpadnih vod zmanjšala za *več kot 98 %*, prav tako pa se bo zmanjšalo tudi obremenjevanje reke Save Dolinke s težkimi kovinami.

Med proizvodnim procesom nastajajo različni odpadki. V Acroniju vse odpadke, ki nastajajo med proizvodnjo, skrbno zbiramo in ločujemo. Za vse odpadke imamo napisana navodila o ravnanju, zbiranju in oddaji ali predelavi le-teh. Nevarne odpadke, ki nastajajo med procesom proizvodnje, še posebej skrbno zbiramo in nato oddajamo pooblaščenim predelovalcem odpadkov. Vse tiste odpadke, ki jih lahko, ponovno recikliramo in uporabimo v svoji proizvodnji. Druge odpadke pa oddajamo pooblaščenim predelovalcem odpadkov. Vse nevarne odpadke pred oddajo pooblaščenim odstranjevalcem skladiščimo v sodobno urejenem skladišču olj in nevarnih odpadkov.

 Andreja Purkat

Na sejmih

NOŽI RAVNE ŽE SEDMIČ NA SEJMU LIGNA

Od 14. do 18. maja 2007 je v nemškem Hannovru potekal tradicionalni bienalni sejem za gozdarsko in lesno industrijo LIGNA 2007, na katerem je podjetje Noži Ravne sodelovalo že sedmič. Kar 1.900 razstavljalcev iz 49 držav je predstavilo svoje izdelke, sejem si je ogledalo več kot 110.000 obiskovalcev.

Naš razstavni prostor je obiskalo dvajset odstotkov več obiskovalcev kot pred dvema letoma, največ jih je bilo iz Nemčije, Rusije in ZDA, prišli so kar iz 48 različnih držav. Iz leta v leto je blagovna znamka Noži Ravne vse bolj prepoznavna na trgu, kar se odraža v naraščanju prodaje in vedno večjem tržnem deležu. Večji proizvajalci strojev za obdelavo lesa, kot so Maier, Pallmann, Hombak, Heinola, so pokazali veliko zanimanje za naše nože, kar potrjuje našo kakovost in prepoznavnost na trgu.

Vesna Pevec Matijevič,
univ. dipl. ekon., produktna menedžerka



Ogled sejma METEC 07

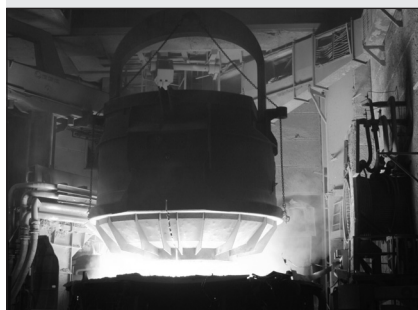
Sredi junija smo se predstavniki Acronija udeležili sejma METEC 07. V Düsseldorfu se vsako četrto leto zberejo vsi pomembnejši proizvajalci in ponudniki metalurške opreme in predstavijo svojo ponudbo ter predvsem novosti na področju pridelave in predelave kovin.

Značilnost letošnjega sejma je, da se tako proizvajalci jeklenih izdelkov kot tudi proizvajalci opreme soočajo z zelo ugodno situacijo na trgu.

Najpomembnejši proizvajalci opreme, kot so SMS, Siemens in VAI, imajo sklenjene posle za tri leta vnaprej, povpraševanje pa se zaenkrat še ne zmanjšuje.

V svetovnem merilu se izvajajo investicije na eni strani v masovno proizvodnjo, v projekte s količinami od 1 do 5 mio. ton proizvodnje izdelkov z nizko dodano vrednostjo, po drugi strani pa opremo intenzivno posodablja manjši proizvajalci specialnih izdelkov z višjo dodano vrednostjo.

Na področju tehnologij je trenutno največji poudarek na izboljšanju že obstoječih, dobro uveljavljenih tehnoloških rešitev. Ulivanje trakov in podobne novejšje tehnologije tokrat niso bile posebej izpostavljene.



Jožef Triplat,
univ. dipl. inž. met.,
direktor razvoja
v družbi Acroni

Predstavniki Acronija smo največ pozornosti namenili proizvajalcem opreme, povezane s prihodnjim investiranjem v naši družbi, hkrati pa smo imeli posamezne pogovore, povezane s konkretnimi projekti, ki že potekajo. Med slednje sodi projekt obnove in razširitve zmogljivosti toplotne obdelave debele pločevine v zaključni fazi.

Omeniti velja proizvajalce opreme za avtomatski nadzor površine valjanca v različnih stopnjah predelave, z možnostjo klasifikacije površinskih napak (PARSYTEC, COGNEX), proizvajalce merilnih sistemov za debelo pločevino od zaključka valjanja v vročem do kontrole oblike in dimenzij končnega izdelka v hladnem (LASER AP, MICRO-EPSILON), proizvajalce valjčnic površinsko občutljivih izdelkov (OSBORN), proizvajalce nožev za mehanski razrez (ASKO), proizvajalce kontinuirnih lužilnic trakov (SIEMENS) in proizvajalce rekuperatorskih gorilnikov. Zagotovo bomo vzpostavljene stike koristno uporabili pri naslednjih projektih v Acroniju.

Jožef Triplat

Marketinške zanimivosti

12. SLOVENSKA MARKETINŠKA KONFERENCA

Konec maja je v Portorožu potekala že 12. marketinška konferenca. Tokratna tema je bila učinkovitost in uspešnost marketinga – za uspešnost podjetja.

V slovenskih podjetjih se marketing in prodaja pojavljata v zelo različnih odnosih – ponekod je trženje nadrejeno prodaji, drugod je obratno, včasih sta to vzporedna procesa. Velikokrat še vedno prevladuje mnenje, da je marketing pravzaprav oglaševanje. Vendar pa ima v sodobnih podjetjih marketing osrednjo vlogo. V teh podjetjih deluje izrazito povezovalno, saj skupaj z vodstvom podjetja vpliva na oblikovanje politike podjetja, sodeluje pri pripravi strategije in skrbi za njeno uspešno izvedbo.

Marketing mora odgovoriti na vprašanja: kdo, kaj, zakaj, kako, kje in kdaj kupuje. Učinkovite marketinške dejavnosti vplivajo na izboljšanje vrednosti za kupca, kar ustvarja denarni tok podjetja in vodi k izboljšani vrednosti za lastnike. Vrednost, ki jo v podjetju ustvarja marketing, torej vpliva na obe najpomembnejši področji delovanja: na porabnike in na lastnike. Naloga marketinga je, da aktivnosti, povezane s porabniki, upravlja tako, da povišuje vrednost za lastnike.

Vse prevečkrat se na marketing gleda kot zgolj na funkcijo, ki

porablja denar. Znana je izjava lorda Leverhulma iz leta 1902: *"Polovica mojega marketinga predstavlja izgubo, vendar ne vem, katera polovica."* Osnovno sporočilo konference pa je bilo, da je marketing predvsem investicija – ne strošek. Zato je treba trženjske ideje preverjati in rezultate ustrezno ovrednotiti. Glavno vprašanje pa je, kako meriti.

Vsako podjetje se glede na edinstveno situacijo, v kateri je, odloči, na kakšen način bo spremljalo učinkovitost in uspešnost trženja. **Podjetje mora najti pravo razmerje med finančnimi in strateškimi merili.** Sodobna podjetja za postavitev učinkovitih elementov merjenja uporabljajo orodja VBM (Value Based Management), ki jim pomagajo bolj učinkovito upravljati sredstva in premoženje podjetja. Mnoga podjetja učinkovitost najpomembnejših procesov spremljajo s ključnimi kazalniki učinkovitosti (KPI), vendar pa za slovenska podjetja velja, da KPI-je zelo redko uporabljajo za trženje. Izkušnje kažejo, da trženje večinoma postane del "normalnega" delovanja



Monika Štojs,
univ.dipl.ekon.
vodja marketinga
v družbi Acroni

"Učinkovite marketinške dejavnosti vplivajo na izboljšanje vrednosti za kupca, kar ustvarja denarni tok podjetja in vodi k izboljšani vrednosti za lastnike."

podjetja šele s primernim in kakovostnim uvajanjem CRM-ja (celostno upravljanje odnosov s kupci). Napredni sistemi CRM-ja povežejo prodajo in trženje, glavna funkcija CRM-ja pa je dolgoročna optimizacija vlaganj v posameznega uporabnika s ciljem maksimiranja njegove življenjske vrednosti z vidika podjetja. Zato pa so potrebni KPI-ji.

Slovenska podjetja so prišla do stopnje, ko se morajo osredotočiti na trg, kar pomeni, da se morajo naučiti vrednotiti svojega kupca in s trženjsko metriko spoznavati učinke in uspešnost svojih trženjskih dejavnosti.

Monika Štojs

● *Marketing ni enkratni dogodek, temveč je proces. Ima uvod, jedro in je brez zaključka. Je proces, ki ga lahko izboljšaš, spremeniš, pripelješ skoraj do odličnosti, lahko ga celo malce upočasniš, vendar ga nikoli ne smeš ustaviti.*

• Jay Conrad Levinson

● *Ljudje nočejo, da jim prodajaš, ampak da z njimi komuniciraš.*

• Flint McGlaughlin

● *Če hočemo ustvariti uspešno podjetje, potem vemo, da sklenjena kupčija ni sklepno dejanje, temveč otvoritveno. Je začetek dolgoročnega odnosa s stranko.*

• Patricia Fripp

Kultura



Zdenko Huzjan

Akadskega slikarja Zdenka Huzjana v njegovem likovnem svetu zanima človek, figura, kot materialno bitje in hkrati kot prepleten mehanizem zaznavanja. [...] Vsakdo izmed nas je privajen drugačnemu sistemu vrednot in pomenov, ki nam določajo miselni okvir. Figura Zdenka Huzjana je veličastna in arhetipna hkrati, brez obraza [...]

Iz monografije "Pomnik časa, kraja, ljudi" – Likovna zbirka Metala Ravne

Zdenko Huzjan, Praželezar II, akril, platno, 1978

Razvedrilo

		sij		POTAPLJANJE	DIRKALIŠČE V ITALIJI - F1		POLDRAG KAMEN	MESTO V KVARNERJU	ŽENSKA IMENA
		3.14							ŽIDOVSKI KRALJ ŠVEDSKI SMUC CENTER
		SLOVENSKI ARHITEKT JANKO							
		MESTO PRI SLAV. BRODU	→						
		PRAVO-SLAVNI DUHOVNIK		→					
IKO	NIKO PRAZNIK	BEOTIJEK	VELIKI PLAZILEC	VOLNENO OBLAČILO	↓				
				HRVASKI NOVINAR ŽELJKO					
NAKANE, NAMENI									AVSTRILSKI DIRIGENT JOSEF
ZGUBA							TENIŠKI KLUB		
Avtor: Ivan Kos	GLASBENA ZNAMENJA								
	PERZLSKI KRALJ								
	REČNA RIBA	HRV. NOGOMET. KRASNODAR					VEZE IN POZNANSTVA		
							GRŠKA FIL. ŠOLA		
ZEVSOV OČE								PLANOTA	
								GLAVNI ŠTEVNIK	
RODBINA				SIMON ANTOLIČ	PREBIVALEC TESALJE				
					TONI ČRETNIK				
GRŠKI FILOZOF, ZENOV UCENEK								DVOŽIVKE	
KRALJEVA STAVBA								FRANČOSKI PISEC CLAUDE	

NI DALEČ

- "Očka, kje je Afrika?"
- "Daleč ne more biti, saj se v našo tovarno vsako jutro s kolesom pripelje neki zamorec, ki je pri nas na praksi."

POBOŽNO

- "Kaj dobiš, če križaš bogomolko in termita?"
- "Insekta, ki prej zmoli en očenaš, preden ti požre hišo."

PORABILA STA

- Šofer cisterne in njegov sovoznik pri sodniku.
- "Ali priznata, da sta ukradla cisterno, polno žganja?"
 - "Da!"
 - "Kam sta dala žganje?"
 - "Prodala sva ga!"
 - "In kje je denar?"
 - "Zapila sva ga!"