



3. septembra 2007

# Sij

številka **5**

## bilten



Slovenska industrija jekla



### **N**ovi direktor Metala Ravne

- Andrej Gradišnik:  
"Spremembe so gonilo razvoja"

### **K**adri in kariera

- Skrb za nasledstvo v  
Acroniju

### **N**oži Ravne

- Značilnost trženja industrijskih  
nožev

### **C**bnavljam energijo

- Galetovec nad  
Bohinjsko Belo



Elektrobločna peč je srce Acronijeve jeklarne

## Intervju z Andrejem Gradišnikom

### »Spremembe so gonilo razvoja«

16. avgusta je skupščina Metala Ravne na mesto glavnega direktorja največjega ravenskega podjetja imenovala domačina Andreja Gradišnika, 44-letnega specialista menedžmenta in univerzitetnega inženirja metalurgije. O novih nalogah, ki so pred njim in kolektivom, je spregovoril za Bilten SIJ.

»Od imenovanja za glavnega direktorja Metala Ravne je minilo šele nekaj dni. Čeprav ste v vrhu podjetja že vrsto let, pa me vseeno zanima, kakšni so občutki.«

»V poslovodstvu Metala Ravne sem zadnjih deset let, in sicer sem bil devet let namestnik glavnega direktorja, kar pomeni, da delovanje podjetja poznam, saj sem bil soustvarjalec strategije, ki smo jo načrtovali, oblikovali in ki jo danes izvajamo. Po tej plati pravzaprav ne vidim bistvenih sprememb, ko pa me sprašujete po občutkih, moram povedati, da so ti v teh prvih dneh mešani.

Dejstvo je namreč, da s formalnim prevzemom mesta direktorja prevzemam tudi formalno odgovornost in da na to mesto prihajam v trenutku, ko poteka zelo veliko različnih dejavnosti. Investicijski cikel, zgodovinsko pomemben, je na vrhuncu, z njim pa je povezanih ogromno aktivnosti. Poleg tega bo treba, ne glede na predvidene motnje v proizvodnem procesu zaradi izvedbe naložb, zagotoviti tudi optimalno proizvodnjo. Konjunktorni cikel je namreč dober, kar pomeni, da imamo veliko naročil,



Andrej Gradišnik, univ. dipl. inž. metal. in mater., specialist za menedžment, direktor Metala Ravne:

«Vodja je lahko toliko močan, kot je močna njegova ekipa.»

in tudi po tej plati je treba proizvodni proces organizirati tako, da bodo cilji doseženi. Hkrati pa poteka tudi reorganizacija v okviru skupne poslovne strategije SIJ-a.«

»Odgovornost za vodenje enega največjih koroških podjetij je vsekakor velika. Kateri motivi so bili odločilni, da ste sprejeli izziv?«

»V dani situaciji je bila to nekako logična odločitev, saj je v Metalu Ravne v zadnjih letih delovalo dvočlansko poslovodstvo. Z odhodom kolega mag. Darka Mikca sem čutil potrebo in odgovornost, da v podjetju nadaljujemo zastavljeno in začrtane cilje izpolnimo v celoti.«

»Vsak direktor si oblikuje vodstveni tim. Kakšne organizacijske spremembe se obetajo v Metalu Ravne na tem področju?«

»Pri ključnih kadrih tudi v nekaj zadnjih letih ni prišlo do nobenih

večjih sprememb, saj so le-ti izkušeni in dobri. To tudi pomeni, da ključnih kadrov ne nameravam zamenjati, vendar pa bomo morali, zaradi obilice dela in starejših kadrov, ki bodo v prihodnjih letih odhajali, razmišljati o dopolnitvah tima. In sicer zaradi njegove okrepitve, ne pa zaradi zamenjav ključnih ljudi.

Nova pa je organizacijska shema, ki predvideva le enega glavnega direktorja ter ukinja kolektivno poslovodstvo. To pa pomeni, da bo treba na bližnje sodelavce prenesti več odgovornosti in pristojnosti, saj bomo delovali kot razširjeno vodstvo. Vloga glavnega direktorja bo predvsem postavljanje ciljev, določanje nalog, koordinacija dela ter nadzor izvajanja začrtanega. Ob iskanju sinergijskih učinkov so v pripravi tudi organizacijske spremembe na področjih, kjer bi lahko na nivoju koncerna dosegli boljše učinke za posamezna podjetja in za SIJ kot celoto.«

## Intervju

»Kako bi opisali vaš slog vodenja? Imate kakšen lasten moto, svoje vodilo?«

»Vodenje bo temeljilo na delegiranju sodelavcev in pomoči pri opravljanju nalog. Vodenja ne želim skoncentrirati. Mislim, da koncentracija vodenja v eni sami osebi ni primerna za tako veliko podjetje, kot je Metal Ravne. Moj moto je, da je lahko vodja toliko močan, kot je močna njegova ekipa. To pomeni, da je moj namen graditi ekipo z obstoječimi kadri in jo dopolniti le, kjer bo potrebno.«

»V Metalu Ravne je prišlo v zadnjih mesecih do korenitih sprememb; večinski lastnik skupine SIJ, katere član je tudi ravensko podjetje, je postal ruski holding IMH, do zamenjave vodstva je prišlo tudi v Metalu Ravne. Ljudje se bojimo sprememb, čeprav so tudi gonilo napredka.«

»Ljudje se bojimo sprememb, še posebej pa v podjetjih, kot je Metal Ravne, ki imajo zelo dolgo tradicijo, in so (smo) zaposleni včasih kar malo preveč zagledani tudi v preteklost, premalo pa v trenutno situacijo in prihodnost. To pa v danih razmerah in v globalnem svetu lahko pomeni celo zavoro, zato je nujno, da se obračamo v prihodnost, kot ravnajo okrog nas vsa podjetja, s katerimi nenazadnje konkuriramo na trgu. To oviro moramo premagati, saj so spremembe potrebne. Brez njih ni napredka. Spremembe so gonilo razvoja, sprejema jih konkurenca, zato jih moramo tudi mi!«

»Katere prednostne naloge so pred vami in kolektivom?«

»Naša prednostna naloga je izvedba strateških naložb, ki že poteka, in

sicer v okviru predvidenih rokov ter načrtovanih stroškov. Ob tem pa moramo poskrbeti za optimalno proizvodnjo, ki bo omogočila dobre poslovne rezultate. Ti so namreč potrebni, da bomo lahko poplačali obveznosti, ki nastajajo zaradi teh velikih naložb. Naša naloga je tudi, da sodelujemo pri iskanju sinergijskih povezav znotraj sistema SIJ in v okviru holdinga IMH ter tako zgradimo optimalno organizacijo in vzpostavimo uspešno ter učinkovito delovanje.«

»Kako uspešno za Metal Ravne bo letošnje poslovno leto?«

»Čeprav bodo letos predvidoma motnje v proizvodnji zaradi izpeljave naložb, predvidevamo, da bo količina gotovih proizvodov večja kot lani in bo znašala dobrih 76.000 ton. Tudi vrednost prodaje bo večja kot lani, saj je že po sedmih mesecih gibanje rasti prodaje ugodno. Predvidoma bomo lanske prodajne prihodke povečali za 20 milijonov evrov, kar pomeni, da načrtujemo okoli 160 milijonov evrov iztržka. Večja prodaja bo omogočila tudi večji dobiček. Medtem ko je lani

znašal osem milijonov evrov, naj bi bil letos večji za 40 odstotkov, torej 12 milijonov evrov. Vlaganja v proizvodnji pa bodo omogočala še večjo rast proizvodnje, prodaje in dobička v prihodnjih letih. Tudi konjunktura še kar traja, zato ni razlogov za bojazen.«

»Metal Ravne je sredi naložbenega ciklusa.«

»Vrednost srednjeročnega načrta investicij, ki temelji na tržnih analizah in predvidevanjih, je 111 milijonov evrov. Potrnil ga je tudi novi lastnik in s tem tudi odobril vse nove strateške naložbe: novo kovačnico težkih odkovkov, posodobitev jeklarne in prenovo valjarne gredic. Že za izpeljavo prvih faz investicij bomo porabili približno polovico predvidenih sredstev. Medtem ko smo se doslej osredotočili predvsem na tehnično-tehnološke posodobitve (predvsem, kako učinkovito proizvajati, in ne toliko, kako učinkovito bomo produkte prodali), bomo v prihodnje več investirali tudi v razvoj trga. O konkretnih oblikah se bomo skupaj z



Rezanje gredice na valjarniškem ogrodju "blooming" s tornjo žago

## Intervju

vodstvom SIJ-a odločali v prihodnjih mesecih.«

»Kako napredujejo investicijski projekti?«

»Prenova valjarne gredic, ki obsega zamenjavo valjarniškega ogrodja, pogona proge in druge opreme, bo končana konec letošnjega leta. Po načrtih potekajo tudi dela v novi kovačnici težkih odkovkov, jeseni se bodo začela montažna dela, poskusno obratovanje bo steklo marca 2008. V novem obratu bomo zaposlili 40 novih sodelavcev, in to delno že v jesenskih mesecih, da se bodo usposobili za samostojno delo. Jeseni začnemo tudi posodabljanje jeklarne. Prva faza bo končana avgusta prihodnje leto, ko bomo letno proizvodnjo odlitega jekla s sedanjih 105.000 povečali na 128.000 ton in tako tudi zadostili potrebam kovačnice in valjarne težkih gredic.«

»Vodstvo Metala Ravne je uspešno sledilo razvojni viziji. Ali se je ta s prihodom novih lastnikov spremenila?«

»Z odobritvijo strateških naložb je bila potrjena tudi ključna razvojna vizija, to je ostati tretji največji proizvajalec orodnih jekel v Evropi. Po zaključenih vlaganjih se bosta proizvodnja in prodaja jekla povečali, to pa pomeni, da bomo skupaj iskali nove trge oziroma priložnosti, kar pa lahko pomeni tudi dopolnjevanje obstoječe strategije. Z naložbami smo postavili temelje, ki jih bomo skupaj nadgrajevali z novimi priložnostmi in se tako prilagajali zahtevam trga.«

»Kakšna bo v prihodnje vloga Metalove hčerinske družbe Serpa, ki se je v zadnjih letih razvila v uspešno podjetje s 150 zaposlenimi in 40-odstotnim deležem izvoza?«

»Ena od naših nalog je tudi, da v prihodnjih mesecih analiziramo vlogo Serpe v okviru SIJ-a in jo na novo definiramo. Ugotoviti bo treba, katere storitve oziroma izdelke lahko ponudi podjetjem iz skupine. To bo podlaga za nadaljnje odločitve o njenem razvoju in tudi o vodenju.«

»V zadnjih mesecih je opaziti večjo racionalizacijo poslovanja in trend, da bo podjetje veliko storitev, ki jih je naročalo na trgu, opravilo samo, s svojimi zaposlenimi. Se bo zato povečalo število zaposlenih v podjetju?«

»Naša usmeritev je, da tisto, kar lahko v podjetju sami storimo, tudi dejansko naredimo. Storitve iščemo samo takrat, ko je to res potrebno: ko nečesa sami ne moremo opraviti ali pa tam, kjer je to ekonomsko upravičeno. Nove sodelavce predvidevamo samo za razvoj novih programov.«

»Kaj pa lahko pričakujejo že zaposleni? Kako varna so njihova delovna mesta?«

»Mislim, da pritiskov v smeri zmanjševanja števila zaposlenih ne bo, saj se zavedamo, da potrebujemo strokovne kadre, zato bomo v naslednjem obdobju delovali predvsem v dveh smereh. Prvič, z že zaposlenimi bomo iskali najbolj optimalno strukturo, kar pomeni, da bomo v podjetju poskušali izboljševati razmere na kadrovskem, zdravstvenem in invalidskem področju in tudi tako povečevati produktivnost ter čim več storitev, kot je bilo omenjeno že prej, opraviti v podjetju. Varnost zaposlitve v Metalu Ravne je velika, je pa res, da bodo morali zaposleni še povečati produktivnost in opraviti še kakšno dodatno delo. Tistim, ki so pripravljeni

delati, se za zaposlitev ni treba bati, medtem ko za lenuhe v Metalu Ravne ne bo prostora. Sicer pa je bilo tako tudi že zdaj.

Drugič, za nove obrate oziroma programe bomo zaposlovali dodatne kadre.«

»Ustrezno nagrajevanje zaposlenih je ključ za njihovo zadovoljstvo. Ali so v Metalu Ravne predvidene spremembe na tem področju?«

»V Metalu Ravne smo razvili različne sisteme motiviranja zaposlenih, ki jih izvajamo tudi pod novimi lastniki. Njihova usmeritev je tudi, da se spoštujejo vsi obstoječi kolektivni dogovori, vezani na plačno politiko in druge bonitete zaposlenih. Pričakujemo pa lahko, da se bodo v prihodnje sistemi še nadgrajevali in dopolnjevali. Enako velja tudi za druge oblike motiviranja zaposlenih, npr. skupine EGO, ki ostajajo, je pa mogoče, da se bodo v okviru skupne politike nadgrajevali, dopolnjevali, zamenjevali, ne pa ukinjali.«

»Se boste, kot nekdanji vrhunski alpinist in še zdaj ljubitelj gora, udeležili planinskega pohoda jeklarjev SIJ-a na Veliko planino?«

»1. septembra bom tudi jaz v hribih, vendar drugje, saj moj dolgoletni soplezalec praznuje 50-letnico. Ta oblika povezovanja jeklarskih lokacij in druženja zaposlenih ima bogato in dolgo tradicijo in je pomembna, zato mislim, da jo je treba podpirati tudi v prihodnje.«

Mag. Andreja Čibron - Kodrin,  
Fužinar Ravne

## Kadri in kariera

### Skrb za nasledstvo kadrov v Acroniju

Vesetje do dela, navdušenje in optimizem pomagajo posamezniku doseči cilj. S tem dosežemo tudi lastno zadovoljstvo, izražamo pripadnost podjetju in osmislimo čas, ki ga preživimo v njem. Poti za doseg cilja so lahko popolnoma različne, vsaka je lahko prava.

Naša osnovna vrednota je stalna skrb za zaposlene, za njihov osebni in karierni razvoj, za zdrave in varne delovne razmere, in skrb za ustrezno delovno okolje, ki vzpodbuja zaposlene k inovativnosti. Hkrati pa zagotavljamo vključenost vseh zaposlenih v strategijo podjetja. Namen je motivacijski, orodja, ki jih pri tem uporabljamo, pa so interni časopis SIJ-a, skrinjice pripomb in vprašanj ter intranet. Gotovo najpomembnejši element razvoja kadrov pa je izobraževanje. Pri izdelavi načrta izobraževanja sledimo strategiji razvoja družbe.

V izobraževanje in usposabljanje ter v osebni razvoj zaposlenih bomo letos investirali več kot 600 tisoč evrov, od tega jih je več kot 180 tisoč namenjenih štipendiranju. Trenutno štipendiramo 97 dijakov in študentov, za leto 2007 pa smo dodatno razpisali 28 štipendij. Z aktivno politiko štipendiranja skrbimo za ustrezen priliv sodelavcev deficitarnih poklicev, predvsem strojnih tehnikov, elektrotehnikov, inženirjev strojništva in elektrotehnik ter metalurgije.

Letos smo začeli tudi z aktivnostmi na področju internega zajema znanja. Temeljni cilj projekta je zajem pridobljenega znanja in obsežnih delovnih izkušenj zaposlenih, ki se bodo v prihodnjih letih upokojili. Zaradi predvidenega pomanjkanja strokovno izobraženega kadra, zlasti pa zaradi tega, ker osnovnih metalurških znanj v sistemu rednega šolanja ni mogoče osvojiti,

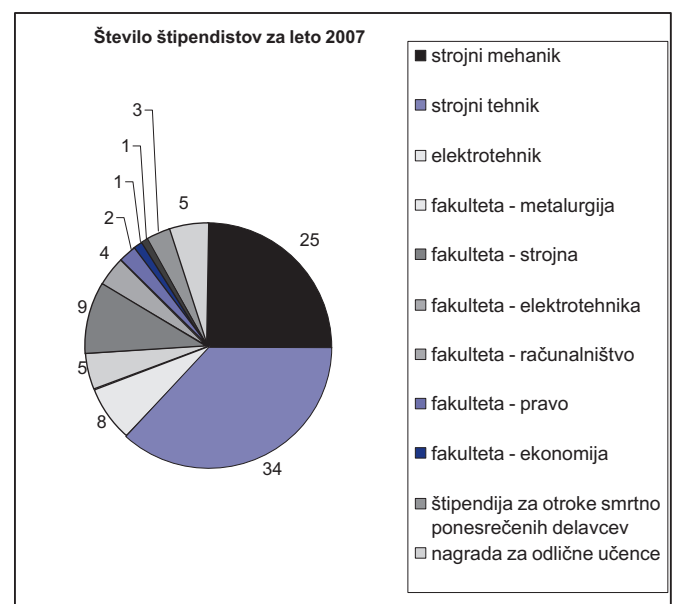
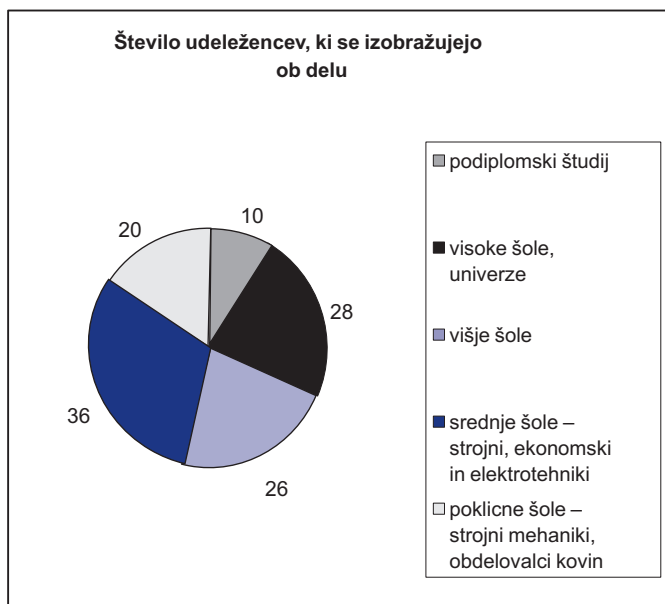


Vanja Prevodnik, univ. dipl. ekon., vodja kadrovske službe v Acroniju

»Velik poudarek dajemo funkcionalnemu izobraževanju, višanju formalne ravni izobrazbe ter pridobivanju in obnavljanju menedžerskih znanj.«

načrtujemo izdelavo programov usposabljanja za pridobitev osnovnih znanj s področja metalurgije.

Naj tudi končam, kot sem začela. Sleherni človek poskuša doseči svoje ideale, podoben je popotniku, ki se povzpne na goro. Ko končno pride na vrh, ni bliže zvezdam, vendar jih zato bolje vidi. Nedoseženih vrhov pa ostaja dovolj, za vsakogar.



»... KDOR IŠČE CILJ, BO VEDNO OSTAL PRAZEN, KO GA BO DOSEGEL, KDOR PA NAJDE POT, BO CILJ VEDNO NOSIL V SEBI ...«

Nejc Zaplotnik

Vanja Prevodnik

## Iz družbe Noži Ravne

### Značilnosti trženja industrijskih nožev

Proizvodnja nožev na Ravnah ima večdesetletno tradicijo. Ob besedi »nož« si ponavadi predstavljamo nož kot jedilni pribor ali pipec. V našem podjetju proizvodimo in prodajamo drugačne – **industrijske nože**. Z njimi uspešno konkuriramo na svetovnem trgu pod blagovno znamko **Noži Ravne oz. Ravne Knives**. Naši noži režejo že v več kot 60 državah, na vseh kontinentih.

Svoj **proizvodni in prodajni program** najlaže predstavimo, če ga razdelimo glede na material, katerega režejo noži: **noži za les, kovine, plastiko, papir, usnje, gumo ...** V skladu z novo strategijo in vizijo podjetja smo pred tremi leti oblikovali skupine za prodajo in trženje na podlagi glavnih skupin nožev, ki jih vodijo produktivni

menedžerji oz. izdelčni vodje. Tako imamo štiri glavne skupine oz. prodajne programe za prodajo oz. trženje: oddelek za les, za kovine, plastiko in reciklažo ter papir. Smo eno redkih podjetij, ki trži vse štiri nosilne programe. Vsak material oz. vsaka industrija ima določene značilnosti in tako tudi trženje in prodaja vsake skupine zahtevata drugačen pristop in specifična znanja. Poleg aktivne udeležbe, ko na specializiranih sejnih nastopamo kot razstavljaivec, nekatere le obiščemo, da navežemo stike. Tržimo tudi s pomočjo agentov in pogodbenih distributerjev. Glavne skupine kupcev, ki nože potrebujejo, so: proizvajalci strojev, ki imajo nože vgrajene v stroje ter jih prodajajo kot rezervne dele, proizvajalci različnih



Vesna Pevec Matijević, univ. dipl. ekon. produktivna menedžerka nožev za papir

"Naše največje zadovoljstvo je, da priznani proizvajalci strojev in končni kupci povsod po svetu uporabljajo naše nože, da imajo naši noži uveljavljeno ime in da slovijo po kakovosti."

materialov, ki te stroje uporabljajo – končni uporabniki, ter distributerji, ki prodajajo nože.

Večina naše proizvodnje (85 %) je izdelana po naročilu, nekatere nože prodajamo iz naše zaloge (tipska proizvodnja), za nekatere pa je potrebno tudi več mesecev dela. Za izdelavo dobrega noža je potreben kakovosten vložni material, nujna je natančna mehanska in toplotna obdelava, odločilna pa je pravilna uporaba nožev, zato je izjemno pomembno svetovanje. Od pravilnega rezanja nožev so odvisni procesi v proizvodnji, kjer ura zastoja stane tudi več sto tisoč evrov. Podjetja so zelo nezaupljiva glede zamenjave dobaviteljev, zato je potencialne kupce treba prepričati v kakovost nožev. Obstajajo različni kupci. Nekateri dajo največji poudarek ceni, drugim je bolj pomembna kakovost. Naši izdelki niso najcenejši, imajo pa dolgo življenjsko dobo in so kakovostni. Ravenski noži so prepričali že mnoge in zato so med našimi kupci tudi svetovno znana in uveljavljena velika podjetja iz različnih industrij. Takšni kupci nam veliko pomenijo in so dokaz, da smo na pravi poti.



Noži za papir

Vesna Pevec Matijević

## Obnavljamo energijo

# GALETOVEC – HRIB NAD BOHINJSKO BELO

Bohinjska Bela ima v Spodnji vasi župnijsko cerkev, ki je posvečena sv. Marjeti. Kot ona bedi nad Beljani, tudi Galetovec s svojo mogočno skalo varuje naselje severozahodno nad vasjo. Včasih se poleti spomnimo na zimske aktivnosti in obratno. Na to nas spomni tudi muhasto vreme, ki pobeli vrhove gora. Turistično društvo Bohinjska Bela je tudi letos četrtega februarja organiziralo zimski pohod na Galetovec in člani Društva metalurških inženirjev in tehnikov Jesenice smo se priključili. Bil je lep zimski dan, ko smo se ob pol devetih zbrali pri gostilni Batišt v zaselku Podklanec. Letos je organizator moral spremeniti standardno smer pohoda. Tako nismo šli od gostilne Rot v Spodnji vasi, skozi zaselek Brezje in naselje Slamniki. Težak sneg je konec januarja polomil veliko dreves. Podklanec je najmlajši zaselek Belanske vasi. Je iz začetka 20. stoletja, nastal pa je hkrati z gradnjo železnice in postaje na južnem delu belskega polja. Železnico so začeli graditi leta 1904. Lani 19. julija je minilo 100 let, odkar je pripeljal prvi vlak. Tu je bila tudi žaga, v tridesetih letih pa so postavili še vojašnico.

Iz Podklanca nas je krenilo okrog dvesto pohodnikov po urejeni gozdni poti. Mestoma smo skrenili s ceste na staro pot in tako po bližnjici presekali daljše ovinke. Kmalu nad Široko pečjo nas je obsijalo toplo sonce, ki je pogledalo iznad Jelovice. Tudi tukaj so organizatorji morali s poti nekajkrat očistiti polomljeno drevje. Hitro smo prišli na planino Za Jamo. Malo skozi gozd in preko pašnikov in že smo zagledali vrh Galetovca. Za to pot smo potrebovali dve uri, nekateri tudi več. Tako smo prišli na Galetovec, ki je 1265 m visok vrh nad Bohinjsko Belo. Imeli smo zelo lep razgled na velik del Gorenjske. Blejsko jezero je skrivalo svoj otok našemu pogledu. V ozadju so blesteli zasneženi vrhovi Karavank in Kamniških Alp. V primerjavi z lani je bilo vreme toplo. Nekateri so kar obsedeli na prisojni strani pašnikov in se predajali soncu. Po krajšem ali daljšem počitku smo se spustili nazaj po isti poti do

planine Za Jamo. Tu so nam organizatorji v planinski hišici Pri Jožu že pripravili topel čaj in kuhano vino. Dobili smo spominske kolajne. Po dobrem okrepčilu in klepetu z znanci smo se podali nazaj v dolino. Nekateri so s seboj prinesli smuči in sanke. Spust po isti poti z višinsko razliko 800 m je bil tako hitrejši. Po gozdni cesti smo se hitro vrnili v Podklanec. Galetovec je zanimiva izletniška točka tudi v drugih letnih časih

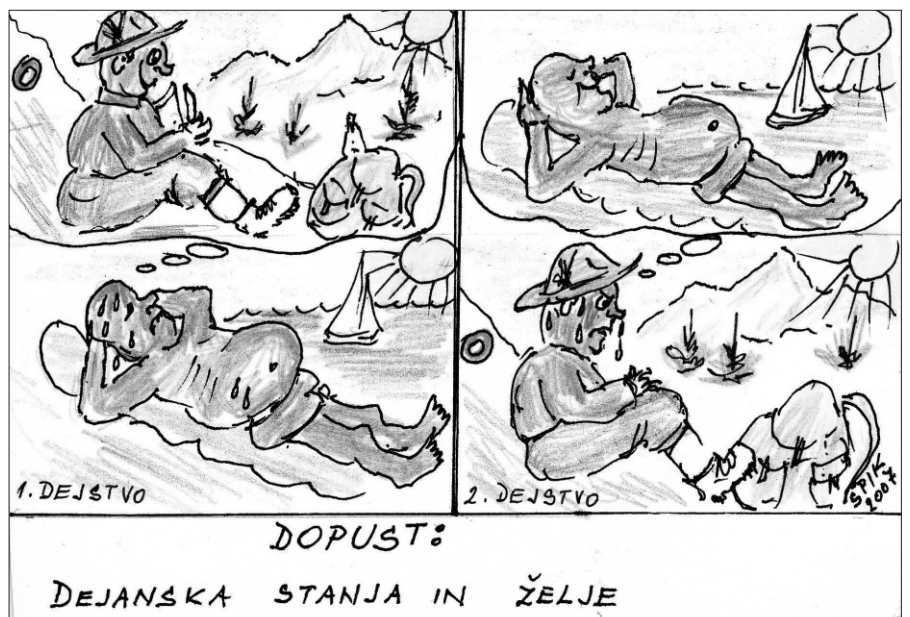
in je priljubljeno vzletišče za zmajarje ter jadralne padalce. Nanj pridete po zgoraj omenjenih poteh ter iz poključke strani iz Gorjuš in od Mrzlega studenca preko Blejske planine. Morda se tudi bralci tega članka odločite za prijeten izlet.

**Marjan Mencinger, univ. dipl. inž. met. Tehnolog kontrole kakovosti v Acroniju**



Zimska razglednica z Galetovca za osvežitev vročih dni

## Špikov kot



## Smeh je pol jabolka

### LAŽNIVEC

"Ti si tako sladka, mila, nežna, simpatična ...!" je žvrgolel Peter svojemu dekletu.  
 "To mi je povedal že Mitja."  
 "Nikar mu ne verjemi. On je največji lažnivec v mestu!"

### NADLEGOVANJE

"Kako je bilo v kinu? Si spoznala kakšnega novega?"  
 "Grozno je bilo! Trikrat sem se morala presesti!"  
 "So te nadlegovali?"  
 "Ja, ampak šele četrti."

### ŽE SPRAŠUJEJO

Žena je obiskala moža v zaporu in mu povedala:  
 "Otroci kar hitro odrasčajo. Vedno večji so in že so začeli spraševati!"  
 "Po meni?"  
 "Ne, kam si skril denar!"

## Možganski križkraj

AVTOR: DRAGO RONNER, ACRONI	PRIMER- JAVA	SLOVENSKI GRAFIK IN SLIKAR	NORVEŠKI PESNIK IN DRAMATIK (HENRIK)	OMAR NABER	REBRIČA- STA VOLNENA TKANINA	KRAVICA	HIMALAJ- SKA KOZA	ŠVEDSKO IME FIN. JEZERA INARI	SESALEC TROPSEKIH PRAGOZ- DOV	VRH KONIČA- STEGA ORGANA		OSKAR HUDALES	ODPRT ŽELEZ- NIŠKI VAGON	LES ZA TRESKE	UGLEDEN MUSLIMAN, TEOLOG	PECIVO IZ ZVITEGA TESTA
PREDNOST											ŽRTVENIK OLAF TUFTJE					
VAS NA SEVERU POHORJA																
NEZNANKA V MATEMA- TIKI				NIŽJA ZIDANA PREGRAĐA MOČVIRSKA PTICA								VOJAŠKI ČIN				
MESTO V NEMČIJI						PISATE- LJICA PEROCI	RIKANJE ČRKA ARABSKE ABECEDE				ZAPRT DEDNI POLOŽAJ OKVIR SLIKE					
AMERIŠKA PISATE- LJICA FERBER					AMERIŠKI FILOZOF (RALPH W.) GRADAŠE								SISTEM DOGOVOR. ZNAKOV IZDELOV. SALAM			
ZNAK ZA RENIJ			INDJSKA BOGINJA MEJNI PREHOD Z ITALIJO					PRIPRAVA ZA ISKANJE ČESA	ZMIKAVT	KOMPAS						
PRIPADNIK NEKDANJE KRŠČAN. SEKTE V SIRIJI										TRAVA 2. KOŠNJE HRVAŠKI SKLADAT. DEVČIČ						
	ANG. PLEM. NASLOV SLOVENSKI ALPINIST (HENRIK)					NAŠA IGRALKA ZEMLJIČ	POLETNO OBUVALO ANTONIO VIVALDI								KRAJ PRI ROGAŠKI SLATINI	POŽREŠ- NEŽ
TRINITRO- TOLUOL				LUNINO ŠTEVILO KOS CELOTE							NEKDANJI JAPONSKI DROBIŽ	LJUBIMEC NIMFE GALATEJE				
UGRIZ					KOZJA VRBA, MAČKOVEC TANTAL				GREDA V OSTREŠJU ALENKA GOTAR					RAFAEL NADAL ZNAK ZA NEON		
VEJNIK ZA KRČENJE GRMOVJA							PREKRIVA- NJE Z LAKOM									
POGLAVAR VOLKOV IZ KNJIGE O DŽUNGLI							DEL NJIVE MED DVEMA RAZOROMA					ANGLEŠKI FILMSKI REŽISER (CAROL)				