

K A M N I Š K I T E K S T I L E C



Vsebina

Osrednja tema:

Skozi leto 1996 1

Izhodišča gospodarskega plana
za poslovno leto 1996 12

Kolektivna pogodba na prepihu 14

Lastninsko preoblikovanje

podjetja Svilanit:

Po zatišju – odkup delnic od
sklada 17

V vrtincu predstavitev in prodajnih
akcij 18

Pisali so o nas ... 20

ISO 9001 – po enem letu! 23

Kakovost je kot nasmeh, ne stane
nič, a pomeni veliko 23

Ponedeljek, 4. november 1996
Ob 7. uri zjutraj ... 24

DITT Kamnik na redni letni
skupščini 25

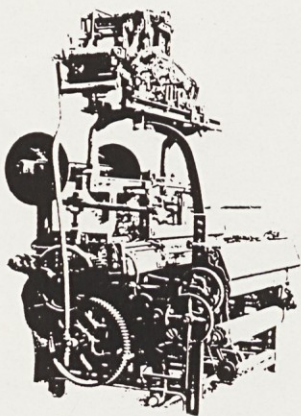
Svilanitovi gasilci v besedi ...
... in sliki 26

Upokojili so se 28

In memoriam:

Julči Krapež, Bredi Zobavnik 25

Zima, zima bela ... 28



»KAMNIŠKI TEKSTILEC«

Letnik XXXIV, 372/1996

Glasilo izdaja Svilanit d.d., tekstilna tovarna

Za delavce in upokoјence brezplačno

Glasilo ureja uredniški odbor:

Jože Nograšek, Anton Jerman, Anka Hubad

Janez Kimovec, Marinka Pinterič, Jana Maletič

Odgovorna urednica: Mija Senočetnik

Tehnično urejanje: Ivana Skamen in Andrej Verbič

Naklada: 1250 izvodov

Grafična priprava in tisk: Franjo Jereb – Artigraf, Idrija



Ob slovesu in snidenju

Z olajšanjem smo se poslovili od starega leta! Ni bilo rožnato; prepleteno je bilo z delom in skrbjo. Zato si lahko oddahnemo, saj smo leto zaključili kar uspešno, če smo pri ocenjevanju skromni in realni. Storili smo, kar smo zmogli in znali. Nagrada za naše delo ni bila bogata, a kaj, ko tekstilcem ni namenjen prav velik kos pogače.

Prav je, da z novimi upi in pričakovanji začnemo novo leto 1997. Da bi nam namenilo vsaj tolikšen kos pogače kot doslej! A, nič ni narobe, če si ob vsem tem želimo, da bi za svoje delo dobili večji kos pogače! Takšnega, kot si tudi zaslužimo.

Ni še prepozno tudi za dobre želje. Naj se vsakemu posebej in vsem skupaj izpolni vse tisto, kar smo v minulem letu zaman pričakovali.

Vse dobro vam želimo!

Uredništvo



Osrednja tema

SKOZI LETO 1996

PROIZVODNI IN KAKOVOSTNI UTRIP V PP FROTIR

Kako hitro bo spet leto naokoli! Pa toliko planov smo si zadali ob zaključku preteklega leta za novo, prihajajoče 1996. leto! Pa kaj hočemo, saj ni v službi prav nič drugače kot doma: Želje, cilji, hotenja..., nekaj smo jih uresničili, druge prenesli na drugo leto; nekaj pa je tudi zadovoljstva ob uspešno opravljenih delih. Pa pogledjmo, kako smo želje in hotenja spravili v realnost skozi mesece letošnjega leta:

JANUAR, FEBRUAR

S planom dinamike za leto 1996 smo si zadali 7% povečanje proizvodnje v primerjavi z letom poprej in to na račun novih Sulzer-Rüti statev, ki so dosežek najmodernejše tkalske tehnologije. Zaradi nepredvidenih težav, ene od teh večjih so bile zamenjave grebenov, pa tudi neizkušenosti pri vzdrževanju obratovanja statev, obratovanje ni potekalo po načrtih. Poleg tega je bil pri novih statvah potreben popolnoma nov pristop v smislu računalniške priprave vzorca

Opravičilo za zamudo pri izdaji Kamniškega tekstilca!

Sredi dela se je nepričakovano ustavilo življenje našega dolgoletnega sodelavca pri tehnični pripravi Kamniškega tekstilca. To je tudi razlog, da prihaja z enomesečno zamudo. Prosimo za razumevanje in opravičilo!

Uredništvo

v razvoju in na statvah. Proizvodnja je bila v **tkalnici** realizirana komaj nekaj nad 91%, vendar pa še zdaleč ne moremo govoriti samo o objektivnih vzrokih, bili so tudi subjektivni.

V **barvarni** so se zmanjšale potrebe po beljenju in barvanju prej, kajti na novih »sulzerjih« so bile založene le valke in surove tkanine, zato so se povečale zahteve plemenitjenja surovih tkanin za beljenje in barvanje. V tem času smo imeli kvalitetno striženo velur tkanino; največkrat se dogodi prav to, ko nimamo posebnih naročil, je tkanina brezhibna, ko pa pride do večjih naročil v izvozu ali doma, se kakovost le-te poslabša. Zaloge surovih tkanin so bile normalne, kajti bilo je premalo dohoda iz tkalnice.

Konfekcija se je v prvih dveh mesecih letošnjega leta zaradi pomanjkanja naročil reševala z lohn posli, ki so v prvih dveh mesecih predstavljali več kot 25% celotne realizacije. Izdelali so tudi dve kolekciji, ki sta bili lepo sprejeti pri nekaterih izvoznih partnerjih.

Tudi v **šivalnici** je v prvih dveh mesecih primanjkovalo dela, vendar je bila kljub temu za to obdobje realizacija dinamike 94%, na račun večjega teka brisač kot metraže.

MAREC, APRIL

Zaradi povečanja zalog v vseh proizvodnih enotah, je bila do **tkalnice** podana zahteva, da se povečata proizvodnja in produktivnost z maksimalnim

izkoristkom novih statev kot tudi z obratovanjem drugih statev. V marcu še ni prišlo do povečanja, v aprilu pa so bile uvedene dodatne delovne sobote, tako da je bila dinamika proizvodnje letos prvič presežena za 8,4%.

V **konfekciji** je primanjkovalo dela, čeprav je bil v marcu uspešno sklenjen celoletni posel prodaje plašcev za firmo Vossen; kljub obojestranskim kontaktom so zamujali pomožni materiali, kroji; uspešno sodelovanje in delo je steklo šele v maju in v naslednjih mesecih. Za zapolnitev konfekcijskih kapacitet šivanja so bile na statvah dodatno založene metražne tkanine.

Barvarna v marcu še ni imela težav z barvanjem, medtem ko so se v aprilu začele povečevati zaloge surovih tkanin, zmanjšale pa so se potrebe po beljenju oz. barvanju preje. Poleg povečanja obsega dela so nastopile tudi nadpovprečne bolniške odsotnosti barvarjev in pomočnikov, vendar se zaloge kljub prerazporeditvi delovnega časa niso zmanjšale.

V **šivalnici** v teh dveh mesecih ni bilo potrebe po uvedbi nadurnega dela ob sobotah in so tekoče podelovali prejete količine iz barvarne in tkalnice. Veliko je bilo zapakiranih garnitur in opravljenih prepakiranj. Srečevali so se z zelo razdrobljeno proizvodnjo, kjer je potrebno dosledno paziti na realizacijo količin in potrjenih rokov odpreme.

Poudarim naj, da se je v tem mesecu na račun količine poslabšala kakovost v barvarni; več je bilo ugotovljenih tonskih odstopanj, prebarvanj zaradi neustreznega izbarvanja,

drobnih in površnih napak kot so strganine, scufovanost pa tudi neegalnost.

Poslabšala se je kakovost izdelave brisač v tkalnici, med drugim tudi iz razloga, ker zaradi povečanja obsega dela niso bile tekoče odpravljane javljene napake.

MAJ, JUNIJ

Planirano letno dinamiko je **tkalnica** z dodatnim delom ob sobotah v maju preseгла kar za 10%. Novih osem Sulzer statev je obratovalo v 2 izmeni, od tega se je na dveh tkala metraža za Vossen. V nočni izmeni je bilo v teku del statev z emblemskimi brisačami za domači trg in za izvoz.

Dinamika tkalnice je bila ob polletju v votkih dosežena 98%, povečale pa so se zaloge preje v pripravljalnici.

V teh dveh mesecih se v tkalnici kaže tudi poslabšanje kakovosti metraže, ker je bilo zapostavljeno redno in tekoče preventivno vzdrževanje ostalih statev.

Šivalnica je v juniju preseгла letni plan za 10%, odpremila je večje naročilo brisač za Adidas in zašila ter zapakirala dodatne količine 10000 komadov velur brisač iz uvoza s potiskanimi Disneyevimi motivi. Z novim robilnim širinskim avtomatom D 600 so pridobili precej izkušenj, vendar pa je kakovost širinskih robov zelo odvisna od vlage, mehčanja, kakovosti dolžinskih robov in temu primerno se giblje tudi šivalni škart.

Barvarni oziroma plemenitilnici v maju in juniju ni uspelo znižati povečanih zalog surovih tkanin. Povečal se je delež barvane metraže, še zlasti so bila zahtevna barvanja za kupca Vossen, kjer je bilo tudi

nekaj prevelikih odstopanj v izbarvanju in je bilo potrebno ponovno barvanje; to pa so že dodatni stroški in dodatno delo.

Konfekcija je v maju odpremila 4500 plaščev za kupca Vossen tako v valk kot v velur kvaliteti tkanine. Za istega kupca je bil izdelan velik asortiman tkanin in modelov, na kakovost izdelave in tkanin pa doslej še ni bilo nobenih bistvenih pripomb in je z našo kakovostjo kar zadovoljen. Mesečno je do konca leta za istega kupca potrebno izdelati in odpremiti 4000 komadov kopalnih plaščev, s tem da je bilo veliko naročil tudi za druge kupce; konfekcijske kapacitete so torej že preveč zasedene.

JULIJ, AVGUST

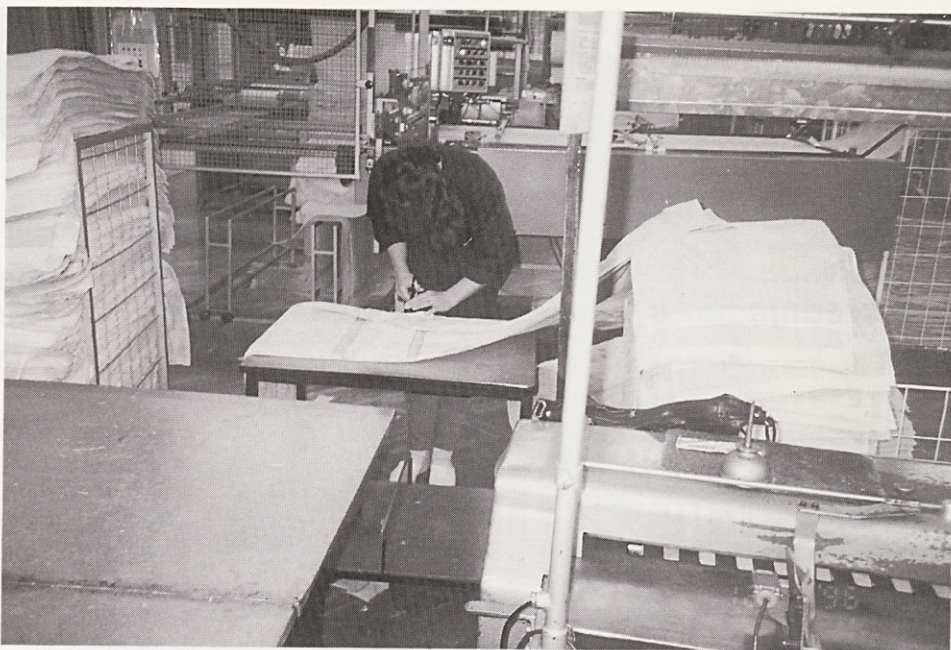
Letošnje leto je bil tri tedenski kolektivni dopust s planom določen za konec julija in sicer od 30. julija do 16. avgusta. Vsa dinamika dela tega meseca je bila usmerjena k podelavi naročil in nalogov z rokom izdelave do konca julija. Imeli smo srečo pri načrtovanju, ker julijski dnevi niso bili vroči in delavci vsaj z vročino niso bili obremenjeni.

V tkalnici je bilo dodatno založeno nekaj statev z metražno tkanino, ker smo zamujali roke za Vossen med drugim tudi zaradi pomanjkanja tkanine. Prav iz tega razloga se je pristopilo k delnem zmanjšanju brisač, da bi lahko izpolnjevali dogovorjene roke izdelave v plaščih.

Barvarna je na začetku kolektivnega dopusta podaljšala delo v oplemenitilnici za preskrbo zadostnih količin metraže za konfekcijo in za zmanjšanje zalog surove tkanine. V oplemenitilnici se je v teh mesecih povečala tehnološka zahtevnost barvanja, kar je tudi vplivalo na delno poslabšanje kakovosti metraže in brisač.

Šivalnica je v juliju dosegla nadpovprečno mesečno realizacijo 164%, medtem ko ni presegla letne dinamike plana; prav tako je tudi v avgustu presegla mesečni plan 226%, dinamika letnega plana pa ni

DELOVNI UTRIP - TA HIP!



Platno z začetka kosa mora biti lepo odstriženo; tega stroj ne more opraviti



Kontrola brisač po vezenju je potrebna



Zlaganje in kontrola tepihov je odgovorno delo adjustirke



Stanka pri širinskem avtomatu jemlje nov sveženj brisač



Manuelno, ročno širinsko robljenje brisač bo postopno ukinjeno



Pri snemanju križnih navitkov po beljenju preje

DELOVNI UTRIP – TA HIP!

bila presežena. Morali so znižati zaloge polizdelkov zaradi polletne inventure in realizirati nekaj rokovno nujnih odprem.

Konfekcija je bila samo 14 dni na kolektivnem dopustu in je zadnji teden kolektivnega dopusta že pričela z delom, ker je bilo do konca meseca avgusta potrebno odpremiti večje količine plaščev za kupca Vossen; istočasno pa so z delom zadnjega tedna želeli odpraviti zamudo pri realizaciji rokov za istega kupca.

SEPTEMBER, OKTOBER

Po količini so bili proizvodni rezultati v teh mesecih po vseh proizvodnih enotah zelo ugodni, saj so vse enote presegle predvidene količine.

Kakovostni nivo se je v **tkalnici** v teh mesecih močno povečal, saj je bilo na tkalske stroje založeno bistveno več metraže, namenjene za plašče iz strižene velur tkanine (artikel Lovran). Za te tkanine je značilno, da se nekatere napake pokažejo šele po striženju, zato je bilo izvršeno veliko naporov službe kontrole kakovosti za javljanje in odpravo takih napak.

Kljub veliki meri sodelovanja te službe s tkalnico in barvarno, v **konfekciji frotirja** ne moremo biti zadovoljni s prevelikim škartom v plaščih iz te tkanine. Konfekcija dobi tkanino, na katere kakovost ne more vplivati, pa ne samo to: pri tkanini z napakami mora vlagati veliko več navora (npr. dorezovanje, manjko količin...) ob tem pa dosega slabše kakovostne učinke. Torej ne gre drugače, kot še preprečevati nekakovost v tkalnici in v barvarni.

Barvarni se je povečal trend barvanja in zmanjšal trend beljenja. Tako v tkaninah kot v preji se je povečala zahtevnost barvanja (temne barve, kombinacije več barv). Potrebni bodo mnogi navori vodstva barvarne in drugih odgovornih, da se k sodelovanju pritegne vzdrževanje in kemijski laboratorij ter zmanjša število nekakovostnih barvnih partij. Nujno po-

trebno je v barvarni posodobiti zastarelo strojno opremo. V šivalnici so v teh dveh mesecih hiteli s pakiranjem raznih garnitur kot tudi z dogovarjanjem z zunanjimi kooperanti, da se v vezenju čimprej izdelajo potrebne količine garnitur. Občasno je v enoti težko usklajevati delo, ker prihaja do večjih organizacijskih nihanj in različne zasedenosti šivalnih avtomatov.

NOVEMBER, DECEMBER

Zaradi pomanjkanja strižene enobarvne velur metraže (art. Lira), se je v tkalnici povečalo število tkalskih strojev s to tkanino. V tej enoti se je kakovost metraže v zadnjih mesecih poslabšala, zato bo potrebno bolj dosledno delati na preventivnem vzdrževanju tkalskih strojev.

Za konfekcijo frotirja je v teh mesecih značilno, da je več naročil kot je proizvodnih kapacitet, zato so se iskale usluge konfekcioniranja tudi pri zunanjih kooperantih, ki pa jih ni bilo moč dobiti. Ker ne bi bilo možno uresničiti izvoza za nekaj znanih kupcev, je žal iz realizacije izpadel domači trg, ki je močno desortiran. V vseh mesecih od kolektivnega dopusta dalje so delavke za zagotovitev rokov odpreme za izvoz velikokrat delale v podaljšanem delovnem času in tudi ob sobotah, za kar jim gre vse priznanje.

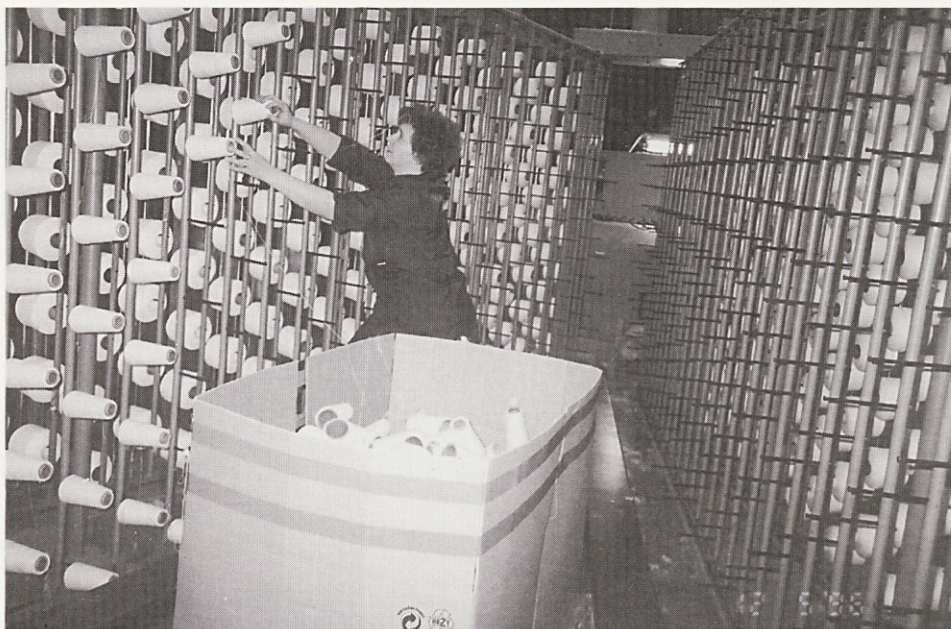
V barvarni so se povečale zaolge surovih tkanin in bo potrebno kar veliko napora, da se do novega leta zmanjšajo. Precej težav imajo tudi na barvanju strižene metraže, tako glede količinske kot tudi kakovostne realizacije artikla Lira.

Poleg vezenih garnitur se je v šivalnici v teh mesecih povečala potreba po vezenih brisačah za izvoz; te brisače so strogo vezane na odpremo do srede decembra. Upamo vsaj, da kooperanti ne bodo zamujali in da tudi domači trg ne bo ostal brez garnitur!

*

In kaj naj za konec rečem: S skupnimi, složnimi močmi

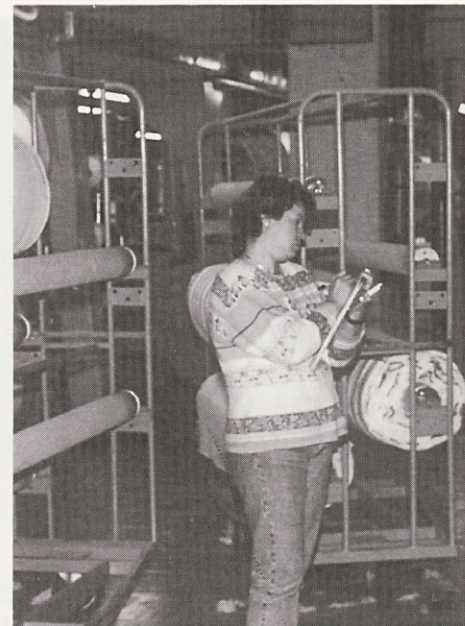
DELOVNI UTRIP - TA HIP!



Zamenjati moram navitke na cevčnici



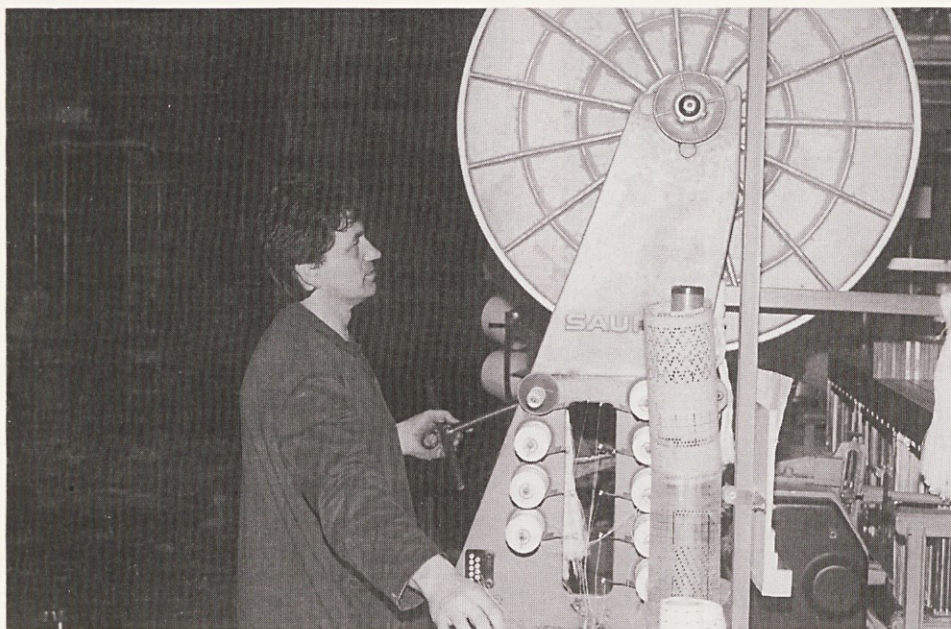
Odpravljanje pretrga na tkalskem stroju



Usklajeno terminiranje v tkalnici izboljšuje izkoristek strojev



Po sanaciji tkalskega stroja, na katerem je izbruhnil požar



Osnovni valj moram dobro pričvrstiti



Izkoristek novih Sulzer-Rüti statev se dviguje, večajo se izkušnje vseh, ki na njih in z njimi delajo



Dani in Ivan sta, po videzu sodeč, zadovoljna s kvaliteto tkanine

DELOVNI UTRIP – TA HIP!

nam je v preteklosti že uspelo marsikaj, skoraj nemogoče je včasih postalo mogoče. Da bi tako ostalo tudi še v naslednjem letu in v vseh letih, ki bodo še prišla!!!!

In vsem skupaj v novem letu obilo sreče in zdravja!!!!

Anka Hubad

PROIZVODNI UTRIP V PP SVILA

Ob pisanju tega prispevka se zavedam, da se z neverjetno naglico približuje konec letošnjega leta. Komaj smo si zaželeli veliko sreče in uspeha v skupnih prizadevanjih za uspešno delo v »skoraj« preteklem letu, že je tu čas, ko bo potrebno narediti obračun s preteklim letom in narediti načrte za naprej. V nenehnih iskanjih in težavah smo skoraj pozabili na čas, ki neusmiljeno teče. Služba, dom in družina. Da, mislim, da sem za večino zaposlenih napisal pravilni vrstni red. Vse bolj smo obremenjeni s službo in z vsem, kar se vrti okoli nje. Delovno mesto že dolgo ni več nekaj zagotovljenega in sigurnega. Iskati drugo službo je težko oziroma nemogoče. Težave v gospodarstvu, predvsem v tekstilni branži, nas navdajajo s strahom in po drugi strani z energijo ljudi, namenjeno preživetju.

Ni moj namen pisati o težavah, temveč kot je razvidno iz naslova prispevka: o proizvodnji v PP Svila. A mislim, da je potrebno samo dogajanje v naših proizvodnih okoljih postaviti v širše okvire, kajti proizvodnja so ljudje in stroji. Menim, da še nismo tako daleč, da bi se šteli med stroje, ki izrabljene za silo pokrpajo in na koncu zamenjajo. Le prijazni, strpni in odkriti odnosi so pogoj za uspešno delovno klimo. V zavest nam mora priti, da smo vendar večino svojega časa v službi, med sodelavci, da mora vsak nekaj storiti za dobro voljo in tudi za reševanje osebnih in drugih težav sodelavcev. Ne smemo

dopustiti, da bi se vse bolj od-
tujevali in postajali sovražni
drug do drugega v pehanju za
osebnimi uspehi in preživet-
jem. Mislim, da je v skupnem
delu in razumevanju v tovarni
pričakovati uspeh.

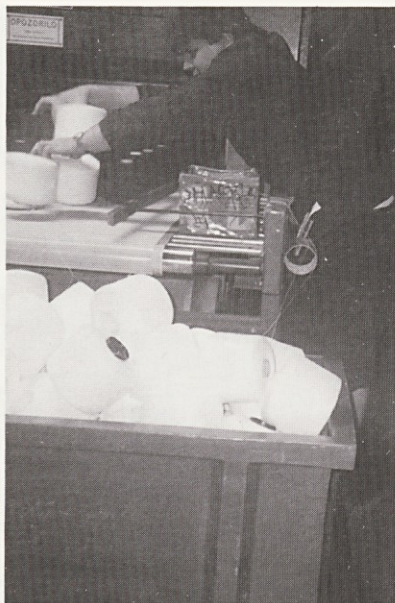
Vrnimo se v razmišljanjih na-
zaj. Nimam namena po mese-
cih opisovati, kaj smo naredi-
li. Sestavek bi postal predolg
in suhoparen. Številke o izde-
lanih artiklih, prometu, do-
hodku, itd. so namenjene po-
globljenim analizam. Nam pa
je bolj domač okvirni opis de-
la in dogajanj, ki smo ga sku-
paj previharili v preteklih me-
sasih.

Proizvodnja je potekala v
ustaljenih okvirih. Če lahko
tako imenujemo hitenje za
doseganjem kratkih rokov,
spremembam artiklov, stal-
nim menjavam, skratka nape-
ta in živahna proizvodnja z
otepanjem, včasih preveč de-
la, drugič spet v skrbi za iska-
njem novih kupcev.

V začetku leta se je v konfek-
ciji poznal izpad dela za firmo
Mark Seven Fashion, ki pa se
je delno nadomestil z izdelavo
kvalitetnih svilenih kravt za
firmo Alpi Krawatten. Gospod
Pick iz omenjene firme je bil v
letošnjem letu dvakrat po tri
dni pri nas na delovnem obi-
sku. Posredoval nam je veliko
znanja o kvalitetni izdelavi
kravat. To znanje in izkušnje
smo s pridom uporabili tudi
pri delu domačih kravt. Čuti-
ti je spremembo trendov pri
materialih. Vse večji je pouda-
rek na kvalitetnih tkaninah,
manjših količinah. Uporablja-
jo se naravni materiali, čista
svila, bombaž, lan, volna in
mešanice. Narejene so bile
kolekcije novih šalov. Prvič se
je uporabil bombaž za izdela-
vo šalov, ki so bili dobro spre-
jeti. Narejeni so bili šali iz po-
liakrila za firmo Pretex. Za fir-
mo Calwer Decken smo nat-
kali odeje iz bombaža v živah-
nih barvah.

V tkalnici še vedno teče na 16
statvah naš »železni reperto-
ar«, ki pa ga moramo stalno
prilagajati in spreminjati.
Tkejo se šali, rute, bombažne
odeje, bombažne brisalke (kr-
pe), rute in tkanina za narod-
no nošo, tkanina za kravate in
poliester tkanina za izvoz.

DELOVNI UTRIP – TA HIP!



*Polaganje beljene preje na trak WF
sušilnika*



*Poravnati morava vse gube v tkanini, da bo
kravata primerne kakovosti*



Kako naj najbolje položim kraj kravate, da bom čimbolj izkoristila tkanino?



Likanje kravate je pomemben dejavnik kakovosti



Še zapakiram complete, saj se zanje že mudi!



Strokovnjaki PP SVILE se na mestu uporabe – na krsti – odločajo o uporabni širini in kakovosti brokata



V tkalnici svile pri likvidaciji pretrga pri izdelavi rut

DELOVNI UTRIP – TA HIP!

Proizvodnja je skoraj vse leto potekala v treh izmenah, ker nismo uspeli izdelati zadostne količine tkanine za izvoz. Ker pa nam je kupec te tkanine po kolektivnem dopustu zmanjšal naročilo, smo ukinili tretjo izmeno in začelo se je intenzivno iskanje drugih kupcev. V maju smo dve starejši statvi zamenjali s sodobnejšimi SO-MET statvami. Vsa dela so opravili mojstri v tkalnici s pomočjo delavcev mehanične delavnice. Skozi celo leto je bilo potrebno opraviti veliko menjav galirung in izdelave novih. Naročila so običajno majhna, vsa pa zahtevajo spremembe na statvah, ki vzamejo veliko časa in angažiranje vseh zaposlenih. V enajstih mesecih je bilo natkanih 40.000 šalov, 109.500 tm tkanine za izvoz, 20.724 kom. prtov in brisalk...

Proizvodnja v konfekciji je bila vseskozi 100%-tno zasedena. Velikokrat je bilo potrebno delati tudi v podaljšanem času, da so se »lovili« izredno kratki roki izdobav. Zaradi precej bolniške odsotnosti in veliko dela za izvoz (lohn) je na žalost zmanjkalo časa za domačo proizvodnjo, za slovensko tržišče, kar je velika škoda, vendar je nemogoče pridobiti ravno toliko dela, da bi bila proizvodnja optimalno zasedena. V enajstih mesecih je bilo v konfekciji za izvoz izdelanih 266.889 kom. krav, 10.709 krav iz poliestra in 12.670 šalov, 2000 metuljkov... Za domače tržišče je bilo izdelanih 53.000 krav iz poliestra, 46.850 krav iz čiste svile, 8000 metuljkov, 6000 kompletov za pogrebno opremo, 30.000 volnenih šalov, 8000 bombažnih šalov, 2721 šalov iz čiste svile, 11.000 ženskih šalov iz poliestra, 25.400 volnenih rut, 12.000 rut iz poliestra, 1800 rut za narodno nošo, 7300 raznih rut iz čiste svile, itd.

Vse te številke navajam iz razloga, da prav vsi lahko zasluţimo obseg dela, količine, ki jih je potrebno izdelati, zapakirati in kar je najbolj pomembno, da vse to tudi plasiramo na tržišče. Letošnje leto v PP Svila že sedaj ocenjujemo kot uspešno, kajti kot je raz-

vidno iz rezultatov, smo se v celoti gledano obnašali gospodarno. Zmanjšali smo stroške in naredili več prometa, kot pa smo »zapravili«. To pomeni, da bo ostal majhen del pogache, ki bo dobrodošel za slabše čase. Če se še enkrat ozremo nazaj, smo z našim delom in s tem mislim vse zaposlene, zelo zadovoljni. Želimo si, da bo tudi v prihajajočem letu tako.

Jernej Koncilja

PRODAJA, PRODAJA

Prodaja naših izdelkov je v obdobju od januarja do oktobra potekala zelo dinamično. Precejšnje težave pri plasmaju naših izdelkov v prvi polovici leta je zamenjalo bistveno boljše jesensko obdobje prodaje. Širina posredovanih ponudb spomladi se je v jeseni začela obrestovati in celo več: ta hip imamo skorajda nemogočo situacijo pri spoštovanju rokov dobav. Tako nam izrazito primanjkuje garnitur, konfekcijskih komadov in tudi v brisačnem delu postajamo desortirani. Tudi v svilenih izdelkih so se začele kazati luknje, čeprav smo se relativno dobro pripravili za prihajajočo zimo. Res je tudi to, da smo v tem celotnem obdobju imeli kar nekaj propagandno promocijskih akcij v smislu povečanja prodaje, ki so nam dali kar zadovoljujoče rezultate.

Če primerjamo letošnje kumulativne rezultate z lanskimi in to fizično, smo bili pri prodaji emblemov na slovenskem trgu in bivših jugotrgih slabši za 12% (izpad vojske in relativno slaba hotelska sezona), pri široki potrošnji smo na istih trgih prodali za 10% več torej skupaj z indeksom 105, v izvoz je šlo za 5% več kg brisač ali, skupaj je bilo prodanih za 4% več brisač. Tudi v konfekciji se je situacija bistveno izboljšala: pri precejšnjem izpadu prodaje spomladi je prišlo v resnici burno drugo polletje – fizično smo izvozili kar 17% več kot lani

DELOVNI UTRIP – TA HIP!



Popaziti moram, da mi napaka na kravatni tkanini ne uide



Mislim, da so napetosti na navijalnih glavah za vitek dobre



Marinki naše iskrene čestitke ob okroglem jubileju – predvsem pa zdravja in dobrega počutja med sodelavci!

in tudi doma je bilo prodanih 3% izdelkov več. Tudi pri svili se je prodaja glede na prvo polletje še popravila, sicer pa je že običajno, da se zaradi zimskega programa rezultati pri prodaji tega asortimana jeseni izboljšajo.

Gledano vrednostno pa so bili

po posameznih programih doseženi sledeči indeksi glede na plan 96 ali glede na realizacijo lanskega leta (razporednica):

Bolj natančno in nekoliko več o prodaji letos pa ob zaključku leta.

Jože Zver

PROGRAMI	INDEKS R/P 96	INDEKS R 96/R 95
Brisače široka potrošnja DT	106	113
Brisače emblemi DT	104	98
Brisače skupaj DT	106	109
Konfekcija DT	104	100
FROTIR DOMAČI TRG	105	107
Brisače široka potrošnja I	102	121
Brisače emblemi I	114	120
Brisače skupaj I	106	121
Konfekcija I	101	115
FROTIR IZVOZ SKUPAJ	104	119
FROTIR DT + IZVOZ	105	115
Svila DT	105	114
Svila I	109	109
SVILA DT + IZVOZ	106	112
SVILANIT d.d.	105	114

IZVOZ - neusmiljen v rokih dobave in kvalitete

Za leto 1996 je bila planirana vrednost izvoza v Frotirju in v Svili 18,2 mio DEM.

Prvo polovico leta smo plan v Frotirju dosegali, vendar je večji del realizacije bil predviden za drugo polletje. Ocena je bila pravilna, saj je vsak mesec bil presežen tako plan kot realizacija v letu 1995. In kaj to predstavlja v nemških markah? 15,7 mio DEM do konca novembra. To je 19% več kot v letu 1995 in 4% več kot je bilo planirano.

Vsi zaposleni seveda vemo, koliko prej je bilo potrebno povečati aktivnosti v proizvodnji, da se je na jesen pokazal rezultat vloženih naporov! Tri četrtine realizacije v izvozu, upoštevajoč obdobje januar–november 1996, gledano vrednostno predstavljajo brisače, eno četrtino pa kopalni plašči. Izvoz brisač je bil skozi celo leto približno enakomeren, povprečno več kot 1 mio DEM na mesec.

Sestav znotraj brisač je pol: pol glede na embleme in brisače široke potrošnje.

Izvoz plaščev smo v letu 1996 začeli bolj skromno, ga iz meseca v mesec povečevali do maksimuma, ki smo ga dosegli v obdobju september–november. Verjetno je to glede na kapacitete in zaposlene v konfekciji največ kar se lahko naredi v količinah.

Situacija se je od spomladi, ko je primanjkovalo naročil v plaščih obrnila na glavo: kupcev je veliko in vsi hočejo naročeno takoj. Ker vemo, kako kočljiva zadeva je zavrniti naročilo – stanje iz začetka leta se lahko mimogrede ponovi – poskušamo z vsemi variantami zadovoljiti naročnike. Saj vemo – vračajo se le zadovoljni kupci in ti širijo tudi dober glas o tovarni Svilanit.

In teh kupcev v tujini ni malo! Izvoz predstavlja 65% skupne realizacije v frotirju. Podrobneje razdeljeno je to v brisačah 64%, v konfekciji pa 70%. Do konca novembra 1996 smo izdelke iz frotirja poslali kar 99 različnim kupcem. Naš najpomembnejši partner je firma Ross, kjer je bilo realizi-

rano 21% izvoza. Skoraj 10% pripada firmi Dieckhoff, sledita z več kot 7% firmi Kika Leiner ter Betz, nato Erko Textil, Nimotex, Egeria, Vossen, Quelle in Brügelmann. To je 10 naših največjih kupcev, kamor pošljemo več kot 3/4 izvoznih odprem. Čeprav se sliši kot fraza, so za nas pomembni vsi kupci! Z mnogimi smo začeli delati prav v letu 1996 in pričakujemo, da se bo to sodelovanje dobro razvilo. Večina poslovnih partnerjev je iz Nemčije, ki kot država uvozi 83% vrednosti naših pošilk, 11% jih gre v Avstrijo. Sicer smo pa v letu 1996 sodelovali še s kupci iz Češke, Slovaške, Madžarske, Švice, Nizozemske, Danske, Japonske, Južne Koreje in Italije.

Drugi del Svilanita predstavlja Svila. V skupni realizaciji podjetja je to 7,5%. Tako je bilo v SVILI do konca novembra 1996 izvoženo za 1,25 mio DEM. S tem predstavlja izvoz v skupni vrednostni realizaciji v Svili eno tretjino. Glede na leto 1995 je to 9% več oziroma 9% nad planom.

V nasprotju s Frotirjem je v Svili v 2. polletju vrednost izvoza padala. Upamo, da se bo v prihodnjem letu ta trend ustavil oz. obrnil navzgor. K temu bosta gotovo pripomogla dva nova nemška kupca šalov Pretex in Fraas.

Predvideva se tudi razširitev proizvodnega programa.

Toliko o izvozu skozi številke. Vedno je tak pogled zanimiv, sploh ob zaključku poslovnega leta. Svoje bo prinesel še december, vendar je to zaradi inventur in praznikov kratek mesec.

Kot vsako leto smo se tudi letos udeležili sejmov Heimtextil v Frankfurtu, Tex bo v Salzburgu, Igedo v Düsseldorfu, Gast v Celovcu. Prvič smo razstavljali na jesenskem sejmu Alles für den Gast v Salzburgu. Povsod smo naleteli na ugoden odziv tako obiskovalcev kot poslovnih partnerjev. Skoraj vedno se prvič srečamo z bodočim kupcem prav na sejmu. Seveda na sejmih razstavlja tudi naša konkurenca, ki si jo tudi mi dobro ogledamo in se primerjamo z njimi.

Trenutno je največja težava v poslovanju s kupci zagotavljanje rokov izdobav, ki so jih partnerji predvideli. Čas od naročila do izdelave se zelo krajša. Kupec zahteva, prosi pa tudi grozi, saj mora tudi on blago predati naprej. V dokaj neprijetno situacijo pridemo v programih brisač Šampion, Imperial in G-22, ki jih prodajamo kot »stalno na zalogi«. To pa skoraj nikoli ne drži, saj vedno zmanjka kakšna barva ali dimenzija.

Kot reklamacija se velikokrat pojavlja odstopanje barv. To je zelo resen problem, saj kupec večkrat naroči različne dimenzije brisač, ki jih kombinira, poslane brisače pa so v različnih odtenkih ene barve. Seveda takšni seti niso sprejemljivi, zato zahteva popust ali brisače celo vrne. Težko rešljive so tudi reklamacije zaradi manjkov. Kupci nam sporočajo, da količine v kartonih oziroma celo v vezih niso takšne kot je predvideno. Manjkajo tudi kartoni, prihaja do zamenjav, ko je en artikel zaračunan, drug pa poslan. Vse to ne le da meče slabo luč na nas, pač pa tudi stane.

Naši partnerji nam očitajo slabo organizacijo. Res mi je žal in ne morem razumeti, da morajo velikokrat problemi priti do najvišjega vodstva, da se kaj naredi, spremeni, pohiti. Zdi se, da marsikdo dela kar pač dela, ker ga je usoda »postavila« v Svilanit. Vsakega posebej bi prosila, naj se kar se da zavzame za svoje delo, da bo res opravljeno kakovostno in pravočasno. Da opozori na tisto, kar ni dobro in raje dvakrat neko stvar preveri kot enkrat zgreši. Vem, da ni lahko, da primanjkuje časa, da se prioritete spreminjajo kot aprilsko vreme. Ampak, to je delo nas vseh in brez angažiranja vsakega končni rezultati ne bodo takšni kot jih pričakujemo.

V prepričanju, da bomo v letu 1997 še bolj uspešni, želim vsem veliko zdravja, osebnega zadovoljstva in delovnega elana!

Mojca Letonja

FINANČNO POSLOVANJE V LETU 1996 z oceno zaključka leta

Približuje se čas, ko bo potrebno za iztekajoče se leto napraviti tudi finančni obračun poslovanja naše družbe ter ga potem, ko ga bo verificirala pooblaščen revizorska hiša, pokazati delničarjem in nadzornemu svetu. Končni obračun nas sicer čaka v prihodnjih mesecih leta 1997, prav tako tudi preverjanje njegove verodostojnosti. Bolj ali manj točno oceno pa bom poskušala dati že sedaj.

V začetku leta smo si zastavili zelo ambiciozen poslovni načrt z manjšim dobičkom, po katerem naj bi ustvarili tri odstotke realno višje prihodke iz prodaje kot v letu 1995, računajoč pri tem tudi na pozitivne ekonomske učinke nove investicije v statve v tkalnici fritirja.

Žal je bila investicija aktivirana z zamudo, kar se je pokazalo tudi v negativnem finančnem rezultatu prvega kvartala. Poleg tega je v mesecu marcu, po dveh mesecih rasti, tečaj marke začel zaostajati za rastjo domače inflacije, od maja do avgusta pa je iz meseca v mesec padal. Vse to je povzročilo še večji izpad prihodka na zunanjem trgu. Izgubo smo beležili tudi v prvem polletju, zato je bil izdelan rebalans plana, ki je tudi za letni obračun napovedoval manjšo izgubo.

Sledili so poletni meseci z visoko vrednostjo prodaje v mesecu juliju, ki je že skoraj pokrila vso nakopičeno izgubo. V avgustu je bila zaradi poletnih dopustov prodaja zelo skromna, ki nas je skupaj z odpisi zaradi primanjkljajev v zalogah in razvrednotenja nekaterih nekurantnih zalog do tržne vrednosti, ki so bili ugotovljeni s poletnimi inventurami, pahnila ponovno v izgubo.

Konec meseca avgusta smo od Ministrstva za delo pridobili 29 mio SIT nepovratnih sred-

stev na razpisu za nadomestitev dela stroškov za ohranitev delovnih mest. Pogodba nas zavezuje, da v naslednjih dveh letih ohranimo vsaj 580 delovnih mest. Ta sredstva so izboljšala likvidnostno stanje naše družbe, ki mu je botrovala predvsem slaba plačljivost slovenskih in hrvaških kupcev. Hkrati pa pomenijo tudi izboljšanje izkaza uspeha družbe.

V zadnjem kvartalu se je finančna situacija pričela bistveno izboljševati, dosežena prodaja je bila večja od planirane, zaloge gotovih proizvodov pa so po daljšem času začele padati. Konec oktobra je bila izguba minimalna, konec novembra pa je bil rezultat že pozitiven.

Ocenjujemo, da bomo v letu 1996 ustvarili okoli 31,4 mio DEM čistih prihodkov iz prodaje, kar je merjeno v DEM 5% do 6% več kot v letu 1995, v tolarjih pa realno za 4% več. V doseženih prihodkih bo presežen tudi plan izvoza, medtem ko prodaja na domačem trgu realno zaostaja tako za preteklim letom kot za planom.

Najvišjo rast med pomembnejšimi stroški predstavlja strošek bombažne preje, ki je v primerjavi s preteklim letom realno višji za 9%. Na to povišanje vpliva poleg višjih cen tudi večji obseg proizvodnje za 5% do 6%. Stroški dela, kot druga največja kategorija stroškov, so bili v globalu 9% realno nižji kot v preteklem letu. Delno je nanje vplivala nižja obremenitev bruto plač s prispevki v drugem delu leta. Dejstvo pa je tudi, da so se naši prejemki, v primerjavi s preteklim letom, realno znižali. Zaposlenost po opravljenih urah je ostala enaka. Kljub velikemu številu opravljenih nador, pa so bile nadure v l. 96 v primerjavi z letom prej za 25% nižje. V globalu pa po-

slovni stroški niso rasli hitreje kot poslovni prihodki.

Celotna zadolžitev pri bankah se v tem letu ni povečevala in je celo nižja od planirane. Redno smo odplačali vse anuitete za investicije, tako da nam je dolgoročna zadolženost padla za 76 mio SIT. Povečali pa smo kratkoročno zadolženost pri bankah za 85 mio SIT, dve tretjini od tega predstavlja zadolžitev na račun razširitve toplifikacijskega sistema, ki v tem letu predstavlja glavno investicijo, z upajmo, dolgoročnejšimi pozitivnimi ekonomskimi učinki.

Ocenjujemo, da bomo, v kolikor nam mesec december ne bo prinesel nepredvidenih negativnih učinkov, poslovno leto zaključili s pozitivno ničlo. Pred oddajo računovodskih izkazov za leto 1996, pa moramo še enkrat preveriti realno vrednost našega premoženja, ki ga imamo v terjatvah do naših kupcev in v zalogah gotovih proizvodov. V kolikor bi namreč le te prikazali v nerealni vrednosti (s premalo oblikovanimi popravki vrednosti zaradi neizterljivosti oz. nekurantnosti), bi namreč imeli prikrito izgubo in računovodski izkazi ne bi bili verodostojni in pošteni. To pa ne bi bilo v čast ne računovodju ne družbi.

Zaključujem z željo, da se napovedana pozitivna ničla uresniči in omogoči nadaljevanje poslovanja v prihajajočem letu brez obremenitve s preteklostjo.

Alenka Čas

NABAVNO POSLOVANJE

Leto 1996 se izteka. Prihaja čas, ko bomo morali potegniti črto pod števkami našega poslovanja. Kaj nam le-te pri-
našajo na področju nabavne-
ga poslovanja?

Nabava je vezana predvsem na obseg in vrsto zahtevnosti proizvodnje. V letošnjem letu sta se zahtevana kvaliteta in pester design s strani naših kupcev še povečala. Kratki roki, zahtevana visoka kvaliteta in na drugi strani čim nižji stroški so nam v letošnjem povzročili prenekateri problem.

Poslovanje po posameznih področjih:

Bombažna preja

Stroškovno najvišja in najpomembnejša postavka je bombažna preja. Čeprav je njena dejanska cena ostala nespremenjena oziroma celo nekoliko nižja, pa se je strošek kljub temu povečal. Še vedno smo v



veliki meri vezani na uvoz preje iz dolarskega področja. Ker pa tečaj dolarja v primerjavi s tečajem marke še vedno raste, nam to bistveno povečuje stroške poslovanja. Že v prvi polovici letošnjega leta smo pričeli z iskanjem dobaviteljev, kjer je cena vezana na marko, s tem da se ohrani enak kvaliteten nivo preje. Prvi rezultati so že vidni. Dobavili smo prejo iz Makedonije ter Madžarske. Prav s to zadnjo smo še posebej zadovoljni, tako po cenovni kot po kvalitetni strani.

V letošnjem letu smo tudi zaradi nižjih carinskih stopenj prešli na uvoz enojne preje ter vsaj s tem delno znižali stroške.

Barve in kemikalije

Druga najpomembnejša in najvišja postavka pri reprodmaterialu so barve in kemikalije. Še vedno smo v pretežni meri vezani na uvoz. Z vsemi tujimi dobavitelji še vnaprej vzdržujemo dobre poslovne odnose. Pri nekaterih nam je uspelo znižati cene.

Še vedno pa kljub določenim likvidnostnim težavam uspevamo vzdrževati zelo ugodne plačilne pogoje.

Pomožno izdelavni material

Naše podjetje ima zelo razvejan krog dobaviteljev pomožnega izdelavnega materiala že kar nekaj let. Predvsem v zadnjem letu se je zahtevnost s tega področja še povečala in to predvsem zaradi zelo razvejanega asortimana naših izdelkov.

Embalaža

Strošek embalaže v našem podjetju predstavlja kar precejšnjo postavko. V letošnjem letu smo najprej poiskovali in nato redno prešli na nižji nivo kvalitete transportne embalaže. S tem smo znižali ta strošek za približno 10%.

Ostali material

Zaradi slabše likvidnostne situacije se še vedno material, ki ni nujno potreben za proiz-

vodnjo načeloma ne nabavlja oziroma v zelo majhnih količinah.

Kaj lahko rečemo ob iztekajočem letu 1996?

Cilji, ki smo si jih zastavili v letošnjem letu na področju nabavnega poslovanja so bili dokaj zahtevni in visoki. Lahko zanesljivo rečemo, da nam jih je kar nekaj uspelo uresni-

čiti. Vendar pa ta pot ni nikoli končana. Nikoli ne moremo reči, da smo dosegli cilj, še vedno obstaja nekaj kar se da izboljšati. V celotnem sistemu poslovanja smo le del njega, tako da le drug z drugim, z roko v roki, lahko dosežemo boljše poslovne rezultate in si nenazadnje odrežemo večji kot pogače.

Iz nabavne službe

622 DELAVCEV LANI, 622 DELAVCEV LETOS

Čeprav je kar nekaj novih delavcev potrkalo na Svilanitova vrata – natančneje 42, se število zaposlenih ni spremenilo. Kajti, prav toliko, kot se jih je na novo zaposlilo, prav toliko jih je iz podjetja odšlo – 42. Od tega se je sedem delavcev upokojilo, 5 delavcev je odšlo na čakanje, dva sta bila napotena na poklicno rehabilitacijo, ostali delavci pa so zapustili podjetje iz objektivnih in subjektivnih razlogov.

Vendar pa je pri analizi odhodov delavcev razvidno, da je med delavci, ki so odšli enajst

režijskih delavcev, na novo pa so se zaposlili le trije »režijski«. Število zaposlenih ostaja, kljub naporom, da bi se zmanjšalo, torej enako! Vendar ob dejstvu, da se je razmerje med produktivnimi in neproduktivnimi delovnimi mesti le prevesilo v korist produktivnim (proizvodnim) lahko ugotovimo, da so rezultati vsaj delno zadovoljili pričakovanja. Čeprav bi se dalo tudi na področju zmanjševanja števila zaposlenih marsikaj storiti z zmanjšanjem odsotnosti z dela. Ta narašča iz leta

v leto in znaša zdaj povprečno za podjetje kar 11%. To pa je daleč nad razumnimi pričakovanji, saj naj bi objektivna odsotnost znašala največ 7%. Na grobo oceno je dnevno odsotnih 65 delavcev z dela, kar predstavlja strošek okoli 600.000 DEM.

Ne želimo pri tem kar povprek in počez trditi, da je odsotnost delavcev neupravičena, prav gotovo pa bi se z medsebojnim poslušom, spoštovanjem in pravičnimi medsebojnimi odnosi dalo marsikaj storiti na zmanjšanju odsotnosti z dela. Prav to pa nas v prihodnosti čaka – **projekt zagotavljanja stalnosti pri delu**. Projekt ima namen izboljšati človeške potencialne vse zaposlenih, dvigniti motivacijo za delo in spremeniti stil vodenja od direktivnega k participativnem stilu vodenja. To pomeni ustvariti povdarek na kakovosti odnosov, izrabe znanj in spretnosti, dvig motivacije zaposlenih in pripadnost podjetju, ter doseganje visoko profesionalnega odnosa do dela, proizvodov trga in kupcev. Morda nam bo korak k temu uspelo storiti v letu 97.

Ivana Skamen

Kje se je število zaposlenih povečalo oziroma zmanjšalo, je razvidno iz naslednje tabele:

PP FROTIR	DECEMBER '95	DECEMBER '96	% 96/95
ŠIVALNICA	98	98	100,0%
TKALNICA	143	154	107,7%
KONFEKCIJA	112	105	93,7%
BARVARNA	33	38	115,0%
VZDRŽEVANJE IN ENERG.	32	30	93,7%
UPRAVA PP FROTIR	13	12	92,3%
KONTROLA	14	13	92,8%
SKLAD. GOT. IZDELKOV	12,5	11	88,0%
SKLADIŠČE SUROVIN	4,5	4	88,0%
SKUPAJ PP FROTIR	462	464	100,4%
PP SVILA			
KONFEKCIJA	52	54	103,8%
TKALNICA	25	23	92,0%
UPRAVA PP SVILA	10	10	100,0%
SKUPAJ PP SVILA	87	87	100,0%
UPRAVNO PRODAJNA REŽIJA			
SPLOŠNO KADROVSKA SL.	14	13	92,8%
GOSPOD. FINANČNA SL.	16	15	93,7%
KOMERCIJALNA SLUŽBA	31	32	103,2%
RAČUNSKI CENTER	5	5	100,0%
NABAVA	3	3	100,0%
KAMIONI – TOVORNI PROMET	4	3	75,0%
SKUPAJ UPRAVNO PRODAJ. REŽIJA	73	71	97,2%
SKUPAJ SVILANIT	622	622	100,0%

O PLAČAH

Kolektivna pogodba je akt, s katerim se v skladu z zakonom in predpisi podrobneje urejajo pravice, obveznosti in odgovornosti delavcev, zaposlenih pri delodajalcih. Kolektivna pogodba ima normativni in obligacijski del, znotraj normativnega dela pa splošni delovno-pravni del, ki opredeljuje delavčeve pravice. Poseben del je *tarifni del* ali tako imenovana *tarifna priloga*. Svilitova kolektivna pogodba povzema tarifno prilogo Kolektivne pogodbe za tekstilno industrijo Slovenije, le to pa tarifno prilogo splošne kolektivne pogodbe. V tarifni prilogi, ki se sklepa običajno za obdobje enega leta so določene izhodiščne plače po posameznih tarifnih razredih, ki jih je za primer Svilita sedem. *Izhodiščna plača* je določena kot tista najmanjša osnovna plača, do katere je upravičen delavec posameznega tarifnega razreda za poln delovni čas in predvidene delovne rezultate. V Svilitovi kolektivni pogodbi so natančno opredeljena merila za izračun izhodiščnih plač po kolektivni pogodbi.

Izhodiščne plače se revalorizirajo v skladu z »eskalacijsko lestvico«, ki natančno določa usklajevanje izhodiščnih plač z rastjo cen življenjskih potrebščin.

Pri zadnji uskladitvi v Svilitu so bili koregirani tisti plačilni razredi po posameznih tarifnih razredih, ki so bili pod nivojem, ki ga določa tarifna priloga. Takšno »koregirano plačo« je pri obračunu za oktober 1996 prejelo 221 delavcev.

Drug pravni akt, ki se dotakne plač je *socialni sporazum*, ki je bil za leto 1996 sprejet maja 1996 (sklepajo ga vlada RS, delodajalci in delojemalci). V sporazumu je opredeljena *minimalna plača* zaposlenega za poln delovni čas v višini 53.500 SIT brutto. V Svilitu je prejelo razliko do minimalne plače v letu 1996 za mesec junij 65, julij 57 delavcev, za mesec avgust 54 delavcev, za

mesec september 68 delavcev in za mesec oktober 23 delavcev.

Minimalna plača se usklajuje na enak način kot izhodiščne plače. Izvajanje socialnega sporazuma zagotavlja Zakon o izvajanju socialnega sporazuma, ki zavezuje delodajalca za posredovanje podatkov o plačah, na podlagi navodila, ki ga predpiše minister, pristojen za delo.

Če pogledamo primerjavo plač Svilita z gospodarstvom, je opazno večje zaostajanje za poprečno bruto plačo na zaposlenega v gospodarstvu, medtem ko so bili naši poprečni prejemki v primer-

javi z branžo ca. 10% večji. Na koncu ugotavljamo, da so bili kolektivna pogodba, zakon in socialni sporazum spoštovani. Ravno tako pa so bili spoštovani roki izplačil.

Alojz Jerman

IZHODIŠČA GOSPODARSKEGA PLANA ZA POSLOVNO LETO 1997

Gospodarski plan za leto 1997 temelji na naslednjih izhodiščih makroekonomskih pogojev poslovanja v svetu in državi:

- ocene bombaža in bombažne preje bodo ostale na sedanjem nivoju in sicer Nm 28/1 od 4,8 do 5,0 DEM (uvoz), Nm 34/2 od 6,80 do 7,00 DEM (dom. dobavitelji), fco Svilit, povprečna cena bombažne preje bo pod 6,00 DEM/kg
- razmerje USD proti DEM se predvideva od 1:1,50 do 1:1,55

- na evropskem in domačem trgu ne bo bistvenih sprememb povpraševanja in ponudbe tekstilnih izdelkov, zaradi sprememb cen bombaža in USD ne bo sprememb cen gotovih izdelkov,

- gospodarske razmere v državi bodo sorazmerno stabilne in letna inflacija pod 10%,
- tečaj DEM bo glede na SIT naraščal nekoliko počasneje kot inflacija, vendar zaostajanje ne bo večje od 10%,
- obremenitve plač se ne bodo bistveno spremenile,
- obrestne mere za kredite se ne bodo bistveno spremenile, povprečna realna letna

obrestna mera bo pod 10%.

Pri aktivnostih za uspešno dolgoročno poslovanje bo v letu 1997 dan poudarek izbranim dejavnikom uspeha in razvoja podjetja in sicer:

1. Prodajni politiki, marketingu in designu s prilagoditvijo na pridruženo članstvo v EU in CEFTI.

2. Razvoju kadrovskih potencialov.

3. Sodobni tehnologiji za zmanjševanje stroškov poslovanja in ekologiji.

4. Komunikacijam in informatiki.

5. Kakovosti izdelkov in poslovanja.

Izvajanje sprejete poslovne politike in gospodarskega načrta bo usmerjeno predvsem na:

- aktivnosti v podjetju, ohranjanje realnega prihodka na domačem trgu ter povečevanje prihodka v izvozu,

- zmanjševanje stroškov poslovanja na enoto proizvoda,
- zagotavljanje pozitivnega poslovnega izida in denarnega toka,

- rast mase za bruto plače bo za 20% zaostajala za stopnjo inflacije, v bruto dodani vred-

nosti bo predstavljala manj kot 50% in bo pod 22% deležem v prihodkih prodaje; glede na povečevanje bruto dodane vrednosti bo povprečna plača na zaposlenega rastla za eno tretjino povečanja bruto dodane vrednosti na zaposlenega,

- investicijska politika bo usmerjena v povečevanje prihodkov, zmanjševanje stroškov proizvodnje in zagotavljanje večje kvalitete in izboljšanje ekologije v barvarni križnih navitkov ter v tkalnici frotirja v dvojilne in sukalne stroje, (ca. 1,0 do 1,5 mio DEM),

- s povečevanjem proizvodnje, ohranjanjem realne višine zalog in terjatev ter skrajševanjem rokov plačljivosti bo povečano obračanje sredstev,
- morebitni preostanek rezervacij za slabo ime bo uporabljen za odpis preostale tržne vrednosti osnovnih sredstev,

- za ureditev poslovanja bo pridobljen certifikat ISO 9001 in izdelan strateški poslovni načrt do leta 2000,

- nerazporejen dobiček iz preteklih in tekočega leta bo uporabljen za formiranje sklada lastnih delnic,

- pri trgovanju z delnicami družbe na OTC trgu se pričakuje sorazmerno nizka, vendar stabilna cena delnic.

Uresničevanje poslovne politike po posameznih področjih bo izdelano v poslovnem načrtu za posamezna področja poslovanja, za uresničevanje so odgovorni direktorji za posamezna področja.

Prodaja

Na domačem trgu se s povečanjem aktivnosti in pojačanim reklamiranjem izdelkov predvideva ohranitev realne vrednosti prodaje v primerjavi s preteklimi leti v višini ca. 9,0 mio DEM. Rast cen izdelkov na domačem trgu bo zaoznojala za inflacijo.

Dodatna proizvodnja kot posledica aktiviranja investicij v frotir statve ter dvig cenovnega nivoja izdelkov bo pomenila povečanje prihodkov v izvozu. Storitve konfekcioniranja (lohn) bodo ostale na istem nivoju tako v PP Frotir kot v PP Svila in ne bodo predstavljale več kot 5% prihodkov izvoza. V PP Svila se bo povečeval izvoz gotovih izdelkov. Povečanje izvoza se predvideva v državah EU in CEFTE ter z oživljanjem prodaje na trgu bivše Jugoslavije. Povečanje prihodkov prodaje v izvozu po ECL se predvideva v višini ca. 5,0% glede na realizacijo leta 1996.

Za pospeševanje prodaje izdelkov lastne proizvodnje in dopolnilnega asortimana bo adaptirano prvo nadstropje nad obstoječo tovarniško prodajalno, s posameznimi kupci bo pri investicijah v prodajna mesta izvršeno sofinansiranje prodajnih mest. Za temeljitejšo obdelavo trga se predvideva okrepitev potniške mreže v Sloveniji.

Merila uspešnosti:

- povečanje prihodkov prodaje
- povečanje bruto dodane vrednosti
- zmanjšanje deleža zaloga in zapadlih terjatev glede na prihodke prodaje

Nabava

Zniževanje stroškov poslovanja bo doseženo z nakupom materiala, predvsem bombažne preje, pri dobaviteljih iz področij CEFTE, Turčije in Indije ter zmanjševanjem dobav domačih dobaviteljev. Z nakupi enojnih bombažnih prej in sukanjem v podjetju bo pri dvojnih prejah znižanje stroškov v drugi polovici leta za ca. 5%.

Za obvladovanje stroškov poslovanja so nosilci stroškovnih mest zadolženi za fiksne stroške do višine, predvidene z gospodarskim planom, za variabilne stroške pa v odvisnosti od obsega proizvodnje in predvidenih stroškov na enoto proizvoda.

Poseben poudarek bo na zniževanju stroškov materiala, barv in kemikalij, pomožnih materialov, energiji in porabi vode. Stroški materiala in storitev bodo v prihodku prodaje manjši od 45%.

Merila uspešnosti:

- povečanje bruto dodane vrednosti
- zmanjšanje stroškov materiala in storitev glede na prihodke prodaje

Računovodstvo in finance

Aktivnosti v računovodsko finančni službi bodo usmerjene v zagotavljanje čim cenejših virov finansiranja za obratna sredstva ter ažurno in kvalitetno kontrolo in analiziranje rezultatov poslovanja.

Investicije se predvidevajo v višini amortizacije, to je ca. 1,0 do 1,5 mio DEM, polovica investicij bo financirana z dolgoročno zadolžitvijo.

S poslovno politiko izboljševanja rezultatov poslovanja in oblikovanjem sklada lastnih delnic ter koncentracijo notranjih lastnikov delnic v korist strokovnega kadra in managementa se bo zagotavljala stabilna cena delnic na OTC trgu.

Merila uspešnosti:

- zmanjšanje zapadlih terjatev glede na prihodke prodaje
- zmanjšanje stroškov finansiranja za obratna sredstva

Kadri in splošne zadeve

Kadrovska politika bo še naprej usmerjena v zmanjševanje zaposlenosti, predvsem v režiji, zaposlovanje novih delavcev pa bo usmerjeno v dvig izobrazbene strukture zaposlenih. Funkcionalno izobraževanje zaposlenih bo usmerjeno predvsem v pridobivanje novih znanj planiranja in vo-

denja poslovnih procesov, pospeševanja prodaje, utrjevanju tujih jezikov in znanj za učinkovitejšo uporabo računalniške opreme.

Zaradi uskladitve delitvenega modela plač s splošno kolektivno pogodbo za gospodarstvo se bo uskladil delitveni model plač v podjetju tako, da bo v najnižjem plačilnem razredu zagotovljen socialni minimum ter zagotovljena stimulativna plača strokovnemu kadru. Politika plač bo usmerjena v tromesečno korekcijo bruto urnih postavk z 20% zaostajanjem za stopnjo inflacije, rast realne povprečne plače na zaposlenega bo odvisna od povečevanja poslovnih rezultatov in povečevanja bruto dodane vrednosti na zaposlenega delavca v družbi. Bruto masa za plače ne bo večja od polovice bruto dodane vrednosti in nižja od 22% glede na prihodke prodaje.

V primeru izgube pri poslovanju se bo masa za plače lahko povečevala le do izpolnitve kolektivne pogodbe za gospodarstvo. Po sprejemu nove analitske ocene delovnih mest ostane nivo plač na uveljavlje-



nem nivoju naslednjih šest mesecev po sprejemu analitične ocene.

Merila uspešnosti:

- povečanje bruto dodane vrednosti na zaposlenega
- povečanje prihodkov prodaje na zaposlenega
- znižanje deleža stroškov dela v bruto dodani vrednosti

Proizvodnja PP frotir

Osnovna pozornost pri poslovanju bo usmerjena v racionalnejšo izrabo delovnega časa in strojnih kapacitet ter zniževanju porab materiala in energije.

Za doseg teh ciljev bo uvedeno računalniško lansiranje in spremljanje proizvodnje in ob tem zaostri delovna in tehnološka disciplina. Za pocenitev stroškov materiala bodo nadaljevani poizkusi za uvedbo enojnih materialov v vezni osnovi za program brisač v široki potrošnji.

V tkalnici fortirja se predvideva proizvodnja ca. 4.000.000 votkov, kar je ca. 4,0% več od predvidene realizacije v letu 1996.

Investicije v višini amortizacije bodo v barvarni križnih navitkov v optimalizacijo in avtomatizacijo barvnih procesov ter zagotavljanje kvalitete barvanj. Za znižanje stroškov barvanja bo uvedeno barvanje enobarvnih veznih in zankastih osnov na snovalnih valjih in sušenje križnih navitkov na sušilcih s toplim zrakom. Za zagotovitev kvalitete sukanja predvsem Nm 50/2 za velur tkanine ter sukanje Nm 34/2 in Nm 40/2 bodo nabavljeni dvojilni in sukalni stroji.

Merila uspešnosti:

- povečanje bruto dodane vrednosti na zaposlenega
- povečanje prihodkov prodaje na zaposlenega
- zmanjšanje stroškov materiala in storitev v prihodkih prodaje

Proizvodnja PP Svila

Izdelava storitev konfekcioniranja bo ostala na obsegu leta 1996, povečan pa bo izvoz gotovih izdelkov. Zmanjšan bo obseg tkanja surovih tkanin za izvoz in povečevalo se bo tkanje tkanin za prodajo gotovih izdelkov.

Za povečanje prihodkov na domačem trgu v programu pogrebne opreme bo izvršena investicija v stroj za prešivanje tkanin.

Merila uspešnosti:

- povečanje bruto dodane vrednosti na zaposlenega
- povečanje prihodkov prodaje na zaposlenega
- zmanjšanje stroškov materiala in storitev v prihodkih prodaje

*

Ob navedenih makroekonomskih pogojih v svetu in državi ter ob nadaljnjem povečevanju prihodkov in zmanjševanju stroškov na enoto proizvoda je pričakovan pozitiven rezultat poslovanja z minimalnim dobičkom. V okviru podskupine dejavnosti bodo rezultati poslovanja nadpovprečni. Ustvarjeni dobiček bo namenjen za odkup lastnih delnic s ciljem ohranjanja stabilne vrednosti delnic in zmanjševanja števila delnic za doseganje normalnih donosov v prihodnosti. Izplačilo dividend po zaključnem računu za leto 1997 se še ne predvideva.

Bogomil Wiegele

KOLEKTIVNA POGODBA – NA PREPIHU

O kolektivni pogodbi glavni direktor (s stališča delodajalca)

Podjetniška kolektivna pogodba

Pogajanja o kolektivni pogodbi družbe med sindikati in upravo tečejo v času, ko sta bili odpovedani Splošna kolektivna pogodba za gospodarstvo in Kolektivna pogodba za tekstilno industrijo. Za ta pogajanja pa ni vzrok v odpovedi kolektivnih pogodb, temveč uskladitev podjetniške kolektivne pogodbe s spremenjenimi razmerami v podjetju po končanem lastninskem preoblikovanju podjetja. Nekaj dopolnitev in sprememb pa se nanaša na boljše in konkretnje ureditev posameznih zadev glede na izkušnje preteklih let. Najvažnejše spremembe v kolektivni pogodbi so naslednje:

- Večina odločitev v zvezi z individualnimi pravicami delavca s področja plač in delovnega razmerja se prenaša na upravo družbe, to je glavnega direktorja.

- Razreševanje presežnih delavcev je v pogodbi bolj natančno določeno in sicer se trajni presežek najprej ugotavlja za delovno mesto in če na delovnem mestu ni možno razrešiti presežnih delavcev zaradi posebnega varstva z zakonom določenih kategorij delavcev (invalidi, sindikalni zaupniki, člani sveta delavcev itd.), se presežni delavci ugotavljajo za vrsto poklica, nato stopnjo izobrazbe v okviru stroškovnega mesta. V kolikor v okviru stroškovnega mesta

ni možno določiti presežnih delavcev, pa se ti določijo v okviru družbe.

- Kolektivna pogodba predvideva možnost prerazporeditve delovnega časa v okviru letne delovne obveznosti, delavec pa mora biti o prerazporeditvi obveščen z letnim planom izrabe delovnega časa ali najmanj dva dni pred razporeditvijo. V naslednjem letu naj bi imeli fiksno mesečno plačo ne glede na število opravljenih ur v mesecu in bi se s tem izognili nezadovoljstvu zaradi manjših plač, ki nastajajo v mesecih z manjšim številom ur.

- Za težjo kršitev delovne obveznosti se šteje tudi ustavitev ali prekinitev dela za razreševanje zadev delavcev, kar naj bi delavce usmerjalo k razreševanju zadev preko vodij dela in sindikalnih zaupnikov, ne pa k izsiljenim sestankom.

- S konjunkturalnim dodatkom bo lahko glavni direktor povečal osnovno plačo delavca ali skupine delavcev do največ 35%, če je povpraševanje po delavcih večje od ponudbe, če je opravljena kvalitetnejša izbira med prijavljenimi kandidati ali če je ugotovljena večja tržna vrednost poklica.

- Povečuje se delež pozitivne stimulacije in sicer s pozitivno stimulacijo do 10% lahko obračuna delavec s poslovnimi pooblastili za svoje področje dela, za nadaljnjih 20% pa glavni direktor. S pozitivno stimulacijo je v posameznem tromesečju lahko do 10% je lahko največ 20% delavcev, s



pozitivno stimulacijo od 11 do 20% največ 10% delavcev in s pozitivno stimulacijo 21 do 30% največ 5% delavcev.

- Nekoliko spremenjen način obračuna stimulacije za prisotnost na delu, ki pripada delavcu za celomesečno prisotnost na delu v višini 5% in za vsak naslednji mesec do šestih mesecev še po 1%. Za izpolnjeno mesečno delovno obveznost se štejejo opravljene ure po normi, režijske ure, državni prazniki, letni in izredni dopust ter do tri opravljene neplačane ure.

- Kolektivno pogodbo bo vsaka pogodbeni stranka lahko odpovedala s trimesečnim odpovednim rokom.

Pravice, ki so bile delavcem zagotovljene s splošno kolektivno pogodbo in kolektivno pogodbo za tekstilno industrijo se ne spreminjajo in ostajajo v veljavi do uskladitve obeh pogodb.

Odpuščenje kolektivne pogodbe za gospodarstvo in tekstilno industrijo

Gospodarska zbornica je odpovedala splošno kolektivno pogodbo za gospodarstvo zaradi preživelosti splošne kolektivne pogodbe glede na privatizacijo gospodarstva ter zaradi prevelikih stroškov dela in s tem slabe konkurenčnosti slovenskega gospodarstva na tujih trgih.

Splošna kolektivna pogodba je bila sprejeta v sistemu združenega dela in ne odgovarja razmeram po privatizaciji. Naj navedem vsaj nekaj dilem:

- delavec se na novo zaposli v privatnem podjetju in delodajalec mu mora kmalu izplačati jubilejno nagrado za 10, 20 ali 30-letno delo v drugih podjetjih;

- delavcu pripada dodatek za stalnost na osnovi skupne delovne dobe, ki ni v nobeni povezavi z delom, ki ga opravlja pri novem privatnem delodajalcu;

- delavec je živel v kraju zaposlitve in se preseli v drug kraj zaradi lastne želje, delodajalec pa mu mora izplačati

stroške prevoza na delo in s tem povečuje stroške dela,

- regres v višini bruto plače na zaposlenega v gospodarstvu pomeni zaradi nižjih prispevkov pri nižjih plačah tudi več kot dve mesečni plači delavca,

- v tujini delodajalec ne plačuje polurnega odmora in prehrane,

- v breme delodajalca gre izredni plačani dopust ob krvovaljski akciji.

Našteti so le nekateri problemi, ki izhajajo iz preteklega sistema in nedvomno narekujejo spremembo kolektivnih pogodb. Problem kolektivnih pogodb pa je s temi dodatki, ki izvirajo iz delovnega razmerja in ne iz dela, še toliko večji, kar je po opravljeni anketi med tekstilnimi in usnjarskimi podjetji v Sloveniji ugotovljeno, da kar 17% podjetij ne izpolnjuje osnovnih zahtev kolektivnih pogodb. In kakšen smisel je povečevati pravice z dodatki, če osnovne plače po kolektivnih pogodbah niso zagotovljene? Povedati pa je tudi potrebno, da delež teh dodatkov v stroških dela ni majhen. Za primerjavo naj služijo podatki v našem podjetju. Mesečna bruto plača vseh zaposlenih v letu 1995 je bila ca. 47 milijonov SIT, dodatki v naslednjih višinah:

Vsi ti stroški dela, ki se nam pogosto zdijo samo po sebi umevni predstavljajo kot strošek poslovanja kar pet in pol mesečnih plač. Resnica pa je tudi, da ob nizkih plačah v tekstilni industriji pomenijo ti prejemki (»stroški dela«) možnost preživetja in država od njih praviloma ne pobira davkov in prispevkov. Vsi ti dodatki pa nimajo logične povezave z delom in cilji delodajalca.

Ob razpravah v sporu o kolektivnih pogodbah pa je bil premalo poudarjen »davek« delovno intenzivnih panog, ko so v primerjavi s tujimi državami pri nas neto plače preveč obremenjene. Partnerstvo sindikatov in vlade ob sporu o kolektivnih pogodbah pa je tu nedvomno nerazumljivo.

V okviru Gospodarske zbornice tekstilne in usnjarske predelovalne in obutvene industrije je bila sindikatom ponujena razprava o uskladitvi panožne kolektivne pogodbe dejavnosti do 31. 12. 1996.

Sindikati niso sprejeli pobude o razpravi na temelju nove kolektivne pogodbe in tako je bila tudi panožna kolektivna pogodba odpovedana. Končno so zbornica in sindikati našli dogovor in se bodo pogajali o splošni kolektivni pogodbi na osnovi stare kolektivne pogodbe.

*

Ob nizkih plačah v tekstilni industriji zelo verjetno ni pričakovati, da se bodo neto prejemki zaposlenih zniževali, zelo verjetno pa bi bila koristna prerazporeditev stroškov dela tako, da se bodo zmanjšali dodatki, ki izhajajo iz delovnega razmerja in ne iz opravljenega dela ter s tem zagotovilo tudi izpolnjevanje osnovnih plač in pravic po kolektivni pogodbi. V podjetju pa se s podjetniško kolektivno pogodbo urejajo pristojnosti in načini odločanja o plačah in delovnih razmerjih. Upati pa je, da bo razumni delež k razreševanju te problematike primaknila tudi država z zmanjšanjem obremenitev plač.

Bogomil Wiecele

Sindikat Lastovka o kolektivni pogodbi

Kolektivna pogodba je temeljni akt, ki ureja odnose med delodajalci in delojemalci. Gospodarska zbornica je v imenu delodajalcev odpovedala Splošno kolektivno pogodbo za gospodarstvo. Menimo, da način, kako je to storila in argumenti, s katerimi opravičuje lastno ravnanje dokazuje nezrelost in nesposobnost za pošten in odkrit dogovor. Res je Gospodarska zbornica pripravila predlog nove splošne kolektivne pogodbe, ki pa je popolnoma nesprejemljiv in kot takšen ne more služiti kot osnova za pogajanje med dvema enakovrednima partnerjema, ampak samo dokazuje predlagateljev podcenjevalen odnos do sindikata.

Navedel bom samo dva primera v dokaz svoje trditve. Predlagatelj v 31. členu predlaga, da se nadomestilo zaradi bolniške odsotnosti postopno zmanjšuje glede na čas odsotnosti zaradi bolezni. Za odsotnost z dela zaradi bolezni od 1 do 5 dni pripada delavcu 80%-no nadomestilo, za odsotnost

	v 1000 SIT
– dodatek za popoldansko in nočno izmeno	14.139
– deljen delovni čas	6.508
– dežurstvo	533
– dodatek za delovno dobo	43.465
Skupaj dodatki	64.645
– bolezen	15.112
– poklicna bolezen in nesreče pri delu	2.870
– letni dopust	35.014
Skupaj nadomestila	52.996
Drugi osebni prejemki:	
– regres za letni dopust	60.395
– jubilejne nagrade za 10 let	692
– jubilejne nagrade za 20 let	986
– jubilejne nagrade za 30 let	910
– solidarnostna pomoč	121
Skupaj drugi osebni prejemki	63.395
– prehrana med delom	65.840
– prevoz na delo in iz dela	10.021
Skupaj povračila stroškov	75.861

od 6 do 15 dni 70%-no nadomestilo in za odsotnost od 16 do 30 dni 60%-no nadomestilo.

54. člen ureja višino jubilejnih nagrad. Predlagatelj predlaga jubilejno nagrado za okrogle obletnice pri istem delodajalcu. Če je to še nekako razumljivo, pa pošten pogajalec ne more razumeti sramotno majhnih nagrad, ki so predlagane za posamezne jubileje. Delavci ali delavke, ki so pri istem delodajalcu že 10 let naj bi zato prejeli četrtino povprečne bruto plače v gospodarstvu RS za pretekle tri mesece. Za 20 let delovne dobe predlagajo 35%-no in za 30 let 45%-no že preje navedene povprečne plače.

Iz zgoraj navedenega je dovolj razviden podcenjevalni odnos delodajalcev do zaposlenih delavcev.

Zato menimo, da takšen predlog kolektivne pogodbe ni primeren za pogajanja. To so očitno spoznali tudi predlagatelji, saj so pristali na ponovno uveljavitev SKP za gospodarstvo vsaj do konca marca 1997 in na takojšnja pogajanja o novi pogodbi na enakopravnejši osnovi.

Tudi v Svilanitu sedaj potekajo pogajanja o novi podjetniški kolektivni pogodbi. Zato smo se v podjetju odpovedali splošni opozorilni stavki, ki so jo organizirali SSS in sindikat Pergam, čeprav smo jo povsem podpirali. Menimo namreč, da v času, ko potekajo pogajanja ni mogoče stavkati. Sele, če pogajanja za temeljne cele niso uspešna, je ta tudi upravičena.

Sindikati smo se z upravo podjetja dogovorili, da je temelj za pogajanja dosedanja kolektivna pogodba, ki pa formalno ne ustreza sedanjemu stanju, saj se je v času trajanja dosedanje podjetniške kolektivne pogodbe spremenila organiziranost podjetja. V času, ko pišem članek, pogajanja o novi podjetniški kolektivni pogodbi še potekajo, zato o rezultatih pogajanj še ne moremo govoriti. Upam, da bomo pogajanja uspešno zaključili, o spremembah v novi kolektivni pogodbi pa bomo še pisali.

Sindikat Lastovka



Svobodni sindikati kolektivni pogodbi ob rob

Kolektivna pogodba – kaj je to?!

Kolektivna pogodba je sporazum, ki ga v pisni obliki in s časovnim trajanjem podpisujejo delodajalci (gospodarska zbornica, obrtna zbornica in delodajalci) in delojemalci (sindikati v imenu delavcev) in zagotavlja minimum socialnih pravic delavcev.

Vrste kolektivnih pogodb

- Prva je **splošna kolektivna pogodba za gospodarstvo**, ki je sklenjena med Gospodarsko zbornico Slovenije in sindikati na ravni države;
- druga je **panožna kolektivna pogodba**, ki jo sklepajo partnerji v okviru panoge (v našem primeru med Združenjem za tekstilno, oblačilno in

usnjarsko industrijo Slovenije in Sindikatom iste panoge);

- tretja pa je še **podjetniška pogodba**, sklenjena med direktorjem podjetja in sindikati v konkretni delovni organizaciji.

Kot je vsem poznano, je Gospodarska zbornica Slovenije odpovedala splošno kolektivno pogodbo; seveda sta pod vprašajem tudi naslednji dve pogodbi, ki sta podrejeni osnovni – to je splošni kolektivni pogodbi za gospodarstvo.

Zakaj odpoved splošne kolektivne pogodbe?

Po besedah Joška Čuka, predsednika Gospodarske zbornice Slovenije, se mora nujno spremeniti delovno-pravna zakonodaja. Zaposlenost se je od leta 1986 do 1995 v gospo-

darstvu zmanjšala kar za 258.000 delavcev, v negospodarstvu pa se je povečala za 15.000 delavcev. To pomeni, da obstaja le 70% gospodarstva v primerjavi leta 1996 napram letu 1986.

Izvoz v Nemčijo, ki je naš glavni gospodarski partner v EU, pada, kar je zelo zaskrbljujoč podatek.

Nujnost je, da se investira v gospodarstvo, ker le to šteje pri ocenjevanju neke države v zunanem državnem merilu; storitve (trgovina), zavarovalnice, banke – to ne šteje. V industriji ni investicij; investiranje v ceste in železnice, ki sicer morajo biti, niso naložbe v pravem pomenu besede.

Plače se od leta 1993 stalno povečujejo: prevelik skok plač je bil leta 1993 kar za 9,8%, v letu 1994 so se plače povečale za 4,8% in v letu 1995 za 5,5%. Po njegovem povečanju plače za 1%, pomeni zmanjšanje zaposlenih za 0,38%!!! Znižati je treba stroške dela in razbremeniti gospodarstvo!

Kaj se jemlje delavcem?

Gospodarska zbornica Slovenije hoče doseči razbremenitev gospodarstva in znižanje stroškov dela z znižanjem:

- ukinitve prevoznih stroškov
 - ukinitve regresa za prehrano
 - odprava dodatkov na delovno dobo, izmensko delo
 - znižanje jubilejnih nagrad
 - znižanje nadomestil za bolniško odsotnost
- Znižujejo se tudi nekatere, sedaj veljavne pravice delavcev (ID, odškodnine). Kar vsakdo naj torej sam izračuna, kaj vse to za delavca pomeni – že tako majhne plače bodo sedaj še nižje!

Kje smo tekstilci?

Podatki o povprečnih plačah za september 1996:

- povprečna neto plača v Republiki Sloveniji za september 83.863,00 SIT
- povprečna neto plača v gospodarstvu R. Slovenije za september 78.281,00 Sit
- povprečna neto plača v proizvodnji preje in tkanin za avgust 54.609,00 SIT

• poprečna neto plača končni tekstilni izdelki za avgust 55.606,00 SIT

• poprečna neto plača v pr. obutve in galanterije za avgust 52.032,00 SIT

Podatki povedo, da plače v proizvodnji preje in tkanin (sem spada Svilarit) zaostajajo v povprečju plač napram gospodarstvu kar za 34,9%!!! Verjamemo, da smo nad povprečjem, toda še kako spodaj pod gospodarstvom!

Trenutek resnice

Gospodarska zbornica Slovenije v svoji nemoči, ko ni pomoči od vlade Slovenije, skuša oklestiti samo delavske pravice.

Človek se vpraša: kaj ne bi zbornica pogledala tudi v malhe menedžerjev, za katere veljajo drugačna merila in vatli in bi tudi njihove prejemke in ugodnosti malo oklestila!?

Poglejmo tudi znotraj podjetja: medsebojni odnosi se krhajo, nezadovoljen je strokovni in srednji kader, plače se že dolgo niso povišale, nalagajo se nove in nove naloge – kako dolgo še in za kakšno ceno dela; in kaj naj rečejo delavci ob že tako majhnih plačah...! Kaj ni absurd, da ima črpalkar brez formalne izobrazbe višjo plačo kot npr. obratovodja v našem podjetju: tudi tu bijmo plat zvona!

Svobodni sindikati



NOVE STATVE IZPOLNILE REALNA PRIČAKOVANJA

Po slabem letu obratovanja novih tkalskih strojev Sulzer-Rueti so izpolnjena pričakovanja tistih, ki niso pričakovali vsega naenkrat – to je neomejene izdelave vseh artiklov z visokimi izkoristki statev, torej tistih, ki so imeli realna pričakovanja.

Pokazalo se je, da imajo tudi najmodernejši tkalski stroji določene omejitve, ki so predvsem posledica same izdelave frotirja, oziroma tvorbe zanke. Pri izdelavi frotirja veljajo namreč določene zakonitosti, ki so neodvisne od vrste tkalskih strojev.

Predvsem se pojavljajo problemi pri izdelavi valk frotirja z visokimi zankami – še posebej problematična je tako imenovana »hoch-tief« varianta frotirja, ki ima eno stran brez zank, druga pa ima dvoj-

no gostoto le-teh. Ravno tako je problematično t.i. »špricanje«, to je pojav, da pridejo na lice tkanine zanke tiste barve, ki bi morale biti na hrbtu. Težave pri zagotavljanju kvalitete težavnih artiklov predstavlja tudi vdev v greben, ki je na novih statvah 1:1, za razliko od starih, kjer je 2:2. Vdev 1:1 omogoča bolj natančne konture vzorcev, vendar pa onemogoča prevdevanje niti zaradi odplavljanja povijanja in špricanja artiklov.

Za nadaljnje izboljšanje teka tkalskih strojev – strojni izkoristki naj bi bili vsaj 80% in hkratnemu zasledanju novih tkalskih strojev z res zahtevnimi artikli, pa bo potrebno zagotoviti še naslednje:

1. Zagotoviti res kvaliteto prejo:

– za zankaste osnove vsaj kvaliteto najboljših prej iz Pakistana,

– za vezne osnove prejo 40/2, ki mora imeti zadostno trdnost in enakomernost,

– za vrotek kvaliteto egiptovske preje z veliko trdnostjo.

2. S pomočjo domačih in tujih strokovnjakov je potrebno nadaljevati z raziskavami na področju škrobljenja. Dosedanje raziskave so pokazale, da daje zaenkrat najboljše rezultate Carbocell 300 SG izdelovalca Caimtex iz Nemčije, ki je kemijsko karboksimetilceluloza.

3. Izogibati se je potrebno uvajanju zelo zahtevnih artiklov z visokimi zankami predvsem v variantah »hoch tief« frotirja.

4. Poskrbeti za izobraževanje kadrov, ki skrbijo za izdelavo

vzorcev za nove stroje – če je potrebno tudi v tujini.

Potrebno je usposobiti strokovnjaka, ki bo skrbel za razvoj takih novih vzorcev. Le tako bo mogoče polno izkoristiti možnosti, ki jih ponujajo novi tkalski stroji. Zaposleni v razvojnem oddelku so trenutno preveč obremenjeni z redno proizvodnjo, tako da ni nobenih možnosti za razvojno delo, ki zahteva veliko časa in naporov.

Samo z doslednim upoštevanjem zgoraj navedenih zahtev bodo novi tkalski stroji Sulzer Rueti zares polno izkoriščeni, vsako odstopanje od navedenega pa pomeni tudi odstopanje od optimalnega delovanja tkalskih strojev.

Zoran Valentinčič

Po zatišju – odkup delnic

Od prve skupščine delničarjev, ki je bila v mesecu juniju, je v poletnih in jesenskih mesecih vladalo »zatišje« na področju lastninjenja. Vendar pa je leto hitro naokoli. Tako je v skladu s programom notranjega odkupa v decembru nastala obveznost, da udeleženci odkupimo od sklada prvi paket delnic, ki so ostale za odkup v štirih letih. Kot veste, nam je ostalo le 3.270 delnic, kar pomeni najmanj 817 delnic v vsakem letu. Glede na relativno majhno število delnic, ki so namenjene odkupu in velikim številom udeležencev (trenutno 961), je bilo sprejeto stališče, da ima vsak udeleženec v štirih letih možnost odkupa najmanj 3 delnic. V primeru, da posamezni udeleženci ne bodo pristopili k odkupu, lahko ostali udeleženci kupijo te delnice, vendar ne več kot 45 delnic v štirih letih.

V novembru se je sestal odbor notranjega odkupa, ki je sklenil, da v letošnjem letu pri odkupu sodelujemo vsi zaposleni, ki smo udeleženci odkupa in sicer vsak z vplačilom dveh delnic. V prihodnjem letu pa bodo imeli prednost upokojeanci in ostali udeleženci notranjega odkupa. Pri nakupu je tako sodelovalo 570 zaposlenih. Revalorizirana cena delnice je znašala 2.264 SIT in z vplačili smo odkupili 1.140 delnic. Zbrano kupnino za delnice smo 2. 12. 96 nakazali na Sklad za razvoj in s tem še povečali notranje lastništvo.

Barbara Rems

Po končanih poletnih počitnicah se pričnejo najrazličnejše prodajne aktivnosti, vse z namenom, da poslovne partnerje in potrošnike naših izdelkov obvestimo o svojih proizvodnih programih in o novostih, katerih končni cilj je – prodaja izdelkov. A, ne kakršnakoli. Želimo čim boljše, zato smo v Svilanitu pripravili najrazličnejše aktivnosti, s katerimi bi privabili čim več kupcev. Kaj vse smo torej pripravili?

O MODNIH TENDENCAH



NA MODNIH REVIJAH

Že jeseni pričnemo trgovce in potrošnike seznanjati z modnimi tendencami, katerim sledijo tudi naše kolekcije za naslednjo pomlad in poletje. Sodelovali smo na modnih revijah na Gospodarskem razstavišču, obiskali pa so jih predvsem trgovci in novinarji, ki so o tem poročali v najrazličnejših slovenskih časopisih.

Za širšo javnost pa so bile modne revije tudi v Cankarjevem domu v Ljubljani. Tu smo med mnogimi slovenskimi podjetji predstavili tudi mi svoje stvaritve za pomlad in poletje 97.

KAKOVOST, KI NAGRAJUJE

SIMONČIČ MIHA
Grablovičeva 32
1000 LJUBLJANA

TEKSTILNA TOVARNA
SVILANIT

"PRODAJNI ODDELEK"

p.p. 119
1241 KAMNIK

Spoštovani,

Izredno sem bil presenečen in vesele nad vašo poslovnostjo ob prejemu pošiljke.

Najlepše se vam zahvaljujem

za vašo pozornost in vas pozdravljam

Simončič

Lj. 3.12.1996

EKO KOTIČKI PRIVABLJAJO



Ni vseeno, kako se izdelki ponujajo na ogled potrošnikom. Še posebno ne, če gre za lepe izdelke iz eko programa frotirastih brisač in plaščev. Pa smo si za te izdelke domislili prav posebne eko kotičke (regalniki iz surovega smrekovega lesa) in z njimi opremili šest prodajnih mest: štiri v Sloveniji, eno v Splitu ter eno celo na Češkem. Rezultat domislice: prodaja tega programa se je izredno povečala!

Od 1. oktobra do 30. novembra je potekala akcija za pospeševanje prodaje, ki smo jo poimenovali: KAKOVOST, KI NAGRAJUJE. Potrošniki, ki so kupili naše proizvode (Svilanitove izdelke) v vrednosti najmanj 10.000 tolarjev so prejeli nagrado: lepo Svilanitovo brisačo. O akciji so potrošniki izvedeli preko Radia Slovenija, obveščali pa so jih tudi plakati in reklamni letaki na prodajnih mestih. Odziv je bil očiten, presenečenje nad darilom pa tudi. Dokaz – prijazno pismo g. Simončiča!

in prodajnih akcij



NA NAJVEČJEM IN NAJBOLJE OBISKANEM SEJMU »ALLES FÜR DEN GAST«

Naš program frotirastih izdelkov, namenjen za opremo objektov (gostinskih, bolnišnic...) smo v mesecu novembru prikazali na velikem mednarodnem sejmu »ALLES FÜR DEN GAST« v Salzburgu. To je največji in najbolj obiskani tovrstni sejem v Avstriji. Kar smo postavili na ogled, je bilo tujcem všeč.

Lepi »Svilanitovi« izdelki

VZORČNI MODELI SO ŠLI ZA MED

V istem času (od 1. oktobra do 30. novembra) smo v naši tovarniški trgovini pripravili akcijo »razprodaje« naših vzorčnih modelov (stare kolekcije), predvsem kopalnih plaščev. Potrošnike smo vabili v našo prodajalno preko radijskih valov radia HIT. Uspešno – kajti trgovina je bila ves čas polna kupcev, ki so z veseljem segali po vzorčnih modelih, čeprav nekatere starejše znamke. Pa saj ne gre le za modo, bolj je važna uporabnost – za naše plašče pa se ve, kako mehki in udobni so. Dela v trgovini je bilo veliko.

TUDI TO JE REKLAMA!

Dekleta, ki v slovenskem in svetovnem tenisu nekaj pomenijo, so se prešerno nasmejale fotografu – Petra (v sredini) z majico Veronique!

SREČANJE S HOTELSKIMI DELAVCI IZ SLOVENIJE IN HRVAŠKE

V začetku decembra smo imeli v Puli že tradicionalno vsakoletno srečanje s hotelskimi delavci iz Slovenije in Hrvaške. Tu proizvajalci, ki smo člani PI – HU, seznanimo hotelirje o svojih proizvodih za opremo hotelskih objektov, o novitetah id., hkrati pa nam oni posredujejo pripombe ter njihove želje. To srečanje je koristno tudi zato, ker proizvajalci iz »prve roke« dobimo najrazličnejše informacije s področja turizma, ki nam koristno služijo pri naših odločitvah.

Toliko o naših akcijah, ki pravzaprav za nas že niso več zanimive. Vsi smo z mislimi in aktivnostmi že pri pripravi novih, ki se bodo začele takoj po novem letu!

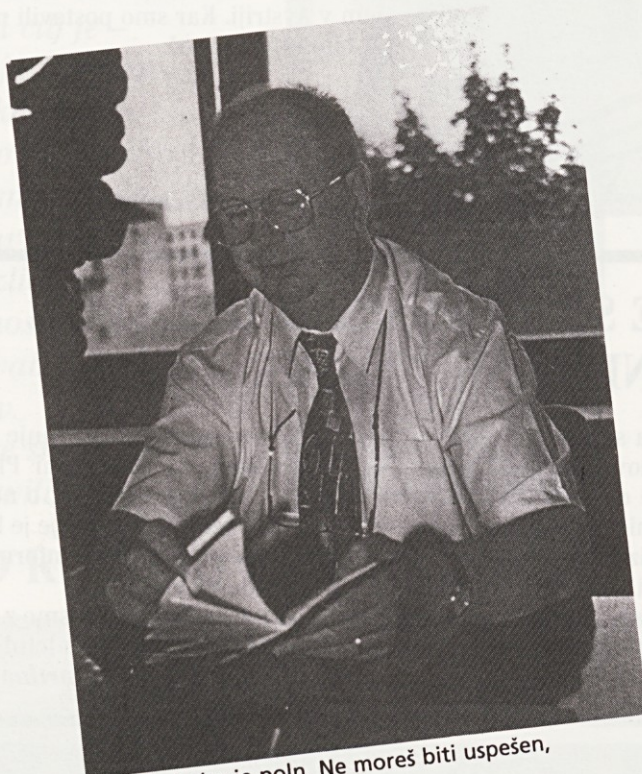
Martina Erman



PISALI SO O NAS . . .

(Revija PROFESIONALNA PRODAJA,
september 1996)

PRODAJNA PRAKSA



"Moj koledar je poln. Ne moreš biti uspešen, če nisi na prizorišču."

Marjan R E P I Č

direktor prodaje Svilanit

Tekstilna industrija naj bi bila v težavah. Res je. A se najdejo okolja, ki o težavah nočejo slišati. Hitijo naprej - v Evropo. Poglejmo si, kaj o prodajanju Evropi meni g. Repič, direktor prodaje podjetja Svilanit iz Kamnika.

Kaj je za vas pomembno za prodajo?

Najprej si moraš zgraditi filozofijo poslovanja, koncept, ki naj bi deloval. Vemo, kaj proizvajamo in koliko proizvajamo. Slovenija je tako majhen trg, da skupaj z drugimi bivšimi jugoslovanskimi republikami predstavlja za nas komaj 20% naših zmogljivosti, torej moramo 80% prodati na tujem trgu - zahodnem seveda. Potem se gre od dežele do dežele. V naši bližini je kupec z največjimi potenciali nedvomno Nemčija. Skoraj 80% blaga izvozimo v Nemčijo. Za vsakogar pa je potreben drugačen pristop. Nekaj prodajamo pod svojo blagovno znamko, nekaj delamo za nemško proizvodnjo in nekaj za prodajne kataloge.

Imate novo blagovno znamko Veronique. Koliko časa je bilo potrebno, da ste se z njo uveljavili na trgu?

Veronique je stara približno štiri leta in počasi se uveljavljamo. Pod to blagovno znamko prodajamo v Sloveniji, Avstriji, Nemčiji, državah CEFTE, in sicer približno 30%.

Kakšna je bila investicija v lastno blagovno znamko?

Naša investicija je predvsem nastop na tujih sejmihi in modne revije. Denarja za ostale promocije nimamo. Za reklamo dajemo malo, manj kot en odstotek od prodaje.

Kako se pripravite na sejem?

Sedaj se predstavljajo kolekcije za pomlad/poletje 1997. Vzorce smo že poslali našim agentom. Npr. kopalne plašče Veronique in pripadajoč set brisač. Ugotovili smo, da če se pojavimo samo s plašči, je to premalo. Oplemenitili smo ga s setom brisač v enakem vzorcu. Rotem ima to večjo vrednost. Hočemo več iztržiti. To potem prodajamo v Nemčiji na sejmihi. Kupec kupi, npr. deset kompletov za svoj butik.

Omenili ste, da delate za nemško proizvodnjo, kako to?

V Nemčiji je ogromno tekstilne industrije. Ta je delovno intenzivna in kot

V Nemčiji smo si dobro organizirali distribucijo. Blago dobavljamo masovno v kamionih v veliko skladišče v Salzburg, od koder ga potem razpošiljamo v Belgijo, Nizozemsko, Nemčijo in po Avstriji. Iz Salzburga imamo cenene linije. Skladišče je član poštne združenja in našo robo dobavljamo tudi v poštne pakete.

taka nima perspektive. Mi imamo prednost. Smo zanesljivi, tehnično dobro usposobljeni, da Nemcem dobavljamo pod njihovimi blagovnimi znamkami. Pri nas dokupujejo svoj program. Imajo lastno distribucijo na nemškem trgu, katerega imajo v svojih rokah. Smo anonimni dobavitelj za zelo znane blagovne znamke. Ne gre za dodelavo. Ni to lohn posel. Od lohna bežimo stran. Lohn je črnski posel in po mojem mnenju v Sloveniji nima velike perspektive. Ne bom rekel zakaj. Danes se v Sloveniji prodajajo minute tujcem, in sicer med 16 in 25 pfeningi. Nekdo to lahko preživi, drugi ne. V Sloveniji so delavske plače še vedno dokaj nizke. Ko bo v Sloveniji povprečna plača nad 1000 DEM, takrat bodo te posle prevzele države iz vzhodnega bloka in preostale bivše jugoslovanske republike, in sicer za 10, 12 pfeningov na uro. Perspektiva je izključno lastna blagovna znamka, svoj pristop na trgu, da nas potrošniki spoznajo.

V Avstriji smo, npr. zelo uspešni v verigi Kika in Leiner. To je v tem trenutku 42 blagovnic za tekstil, kjer se prodajajo kopalni plašči in brisače, posteljnina, talne obloge, drobni kuhinjski aparati in pohištvo. To je za nas idealno prodajno mesto in tu ogromno prodamo pod svojo blagovno znamko. Uspelo se nam je prebiti med prvih pet dobaviteljev. Še štirje najimenitnejši v Evropi so pred nami. Ironija pa je v tem, da za te štiri tudi mi proizvajamo, in sicer pod njihovo blagovno znamko.

Sedaj se prebijamo še po enem kanalu v Avstrijo. Izredno uspešno.

To delate sami?

Ta segment pa ima zopet čisto svojo strategijo. Pri tem ni slučajnosti. Kako smo se lotili avstrijskega trga? Obiskali

smo avstrijskega trgovskega atašea v Ljubljani, mag. Raymunda Gradta in ga prosili za pomoč. Gospod Gradt je izjemno posloven človek. Konkretno smo se lahko zmenili, kaj hočemo. Mi avstrijskih objektov ne obdelujemo neposredno, ampak preko grosistov. Zakaj? Avstrija ima osem grosistov, ki obdelujejo ta segment, potem pa so še tri pralnice, ki pokrivajo majhne penzije. Avstrija je specifična. Ima ogromno majhnih penzionov, po trideset, štirideset postelj. Ne splača se jim imeti lastnih pralnic, zato si brisače izposojajo iz pralnic po načinu lizing. Zjutraj, npr. telefonirajo v svojo pralnico in naročijo 120 brisač, 50 prtov, ... In potem jim pripeljejo culo, umazano pa odpeljejo. Plačajo samo tisto, kar porabijo. To imajo všeto v svoje cene sob. Nimajo nobenih fiksnih stroškov s pranjem. In to živi.

Torej, naš cilj so bile pralnice, ki pokrivajo Avstrijo in osem grosistov. Vsak od teh ima maso agentov. Če bi jih prešteli, jih je verjetno 150, ki krožijo, trkajo in si med seboj konkurirajo. Če bi se spustili na njihova tla, v končnega potrošnika, hotel, bi zgubili borbo. Iz Slovenije ne moremo. Veste, to so domačini, vsak ima svoja poznanstva. Zakaj bi se spopadali, lepše nam je biti v centrali, ki to pokriva in tam smo se že vključili. Ravno sedaj, osmega avgusta, smo prebili zadnjo trdnjavo - z vsemi grosisti smo v igri. Zaenkrat nismo še v nobeni pralnici. Tri leta se borimo in sem globoko prepričan, da ne bosta minili dve leti, ko bomo vstopili v vsaj eno.

Kako obdelujete grosiste in pralnice?

Recimo, štirikrat na leto smo v Avstriji na sejm. Tja jih povabimo. Enkrat jih obiščemo in vsake tri mesece pokličemo: "Dober dan, je kaj novega?" So nam že vzeli vzorce za testiranje. Torej, prvo fazo smo že prešli - se že ukvarjajo z nami. Kupec, ki tako veliko kupuje in mu je bil nekdo 20 let dobavitelj, novega dobavitelja ne bo kar tako angažiral in starega črtal. Za kaj takega moraš biti

BORI

SI KAT IZKUBIL?

ZAKAJ?

DA, VOLJO DO ŽIVLJENJA.

NE NAJDEM GRAFIČNEGA OBLIKOVALCA, KI BI BIL PRIPRAVLJEN DO JUTRI POPOLNE OBLIKOVATI KATALOG ZA NAŠE PODJETJE. TO PA NI TAKO HUDD.

KAKO NI??? ŠEF HOČE IMETI ČES TRI DNI ŽE STISKAN KATALOG NA SVOTI MIZI!!!

IMAS MATERIAL ZA KATALOG?

SEVEDA, TU V MAPI IMAM DIAŠE, RISBE, TEKSTE, LOGO....

....HEJ!! VRNI MI TO!!! VRNI SE!!!

ZZUUUUUU

SEM ŽE NAJAT. TAKO IZGLEDA VAŠ NOVI KATALOG. NE MOREM VERJETI KAKO LEP JE!! IN TO JE STISKAN!! KDO JE TO NAREDIL?

OBLIKOVALCI IN TISKARNA POPOLNEGA GRAFIČNEGA SERVIS BORI

BORI, TO JE PRAVA FIRMA!

POPOLNI GRAFIČNI SERVIS, KI PREHTEVA ČAS!

BIROGRAFIKA

BORI

GRAFIČNO OBLIKOVANJE
GRAFIČNI REPRO STUDIO

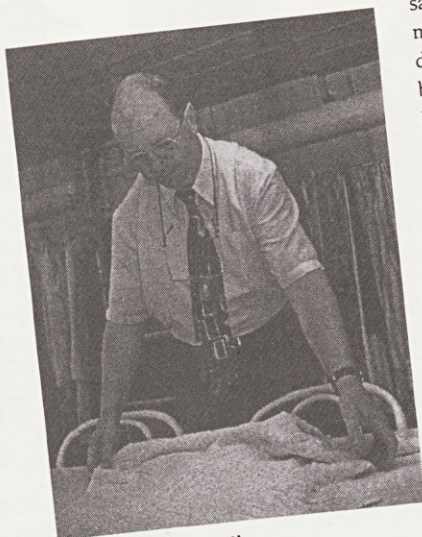
Dunajska 48, 1000 Ljubljana
tel.: 061 131 83 34, 133 00 25
fax: 061 132 63 26



RAZGOVOR

PRODAJNA PRAKSA

dobesedno agresiven. Telefon. Obisk. Predstavitel. Cene. Jasno, v prvi fazi moraš ponuditi nekoliko nižje cene. Vedno moraš ugotoviti, kje so kupovali do sedaj. Že pri "dober dan" je pomembno izvedeti, s kom se kupec ukvarja. Če je to Azija, Turčija, Portugalska, je to ceneno in se je težko prebiti s ceno. Če je pa to avstrijski dobavitelj ali pa nemški, se takoj ve, da so to višje cene. Navsezadnje kakovost sploh ni več pomembna. Kakovost mora odgovorjati. To je aksiom. Bomo naredili petorazredno brisačo? Take nihče več noče imeti.



Prodajalec v akciji

Kako pa je s kataloško prodajo?

Težko. Potrebno jih je obdelovati. Potrkati na vrata. Tisti faksi, pa papirji, to jih dobijo toliko, da sem globoko prepričan, da jih malokdo prebere. Enostavno, biti moraš tako agresiven, da te sprejmejo. Seveda odgovorni in ne zadnji referenti. Mi smo sedaj že tako daleč, da imamo v poslovnih krogih zelo dobre reference. Z logistiko v hiši smo resnično uspeli. Nič ne delamo, kar ni prodano. Vse pa mora biti potem v roku narejeno. Katalog, ki npr. začne na dan X poslovati, ti pa mu ne boš blaga dostavil, pa to je katastrofa! Nikdar več ne boš prišel blizu. Quele katalog. Dvakrat letno sem jaz pri njih na obisku, enkrat oni pri nas. Takoj na začetku razgovora referenti potegnejo iz računalnika našo osebno kartico in pogledajo status. Tako kot imajo to banke. Mi imamo, npr. A status.

To pomeni, da lahko brez problemov delajo z nami. Čim bi bilo kaj drugega, ne smejo več sami delati z nami - pridobiti morajo ustrezno soglasje. Ob našem zadnjem srečanju smo doživeli, da imamo A z zvezdico. Kaj je zvezdica? Dvajset let brez problema. To pa je največ. Saj ne gre drugače. Vsaka kataloška stran mora dati milijon mark prometa. Grozljivka, če ni blaga. Vse zaračunajo. Nadomestno blago, izgubo v dobičku. Če, npr. naredimo na kartonu napako in je drugih dimenzij, kot je dogovorjeno, pa jim to ne gre v regal in morajo prelagniti. Za vse pošljejo račun. Če v redu delaš, ni problemov. Vsa stvar sploh ni zapletena - sila enostavna, samo vedeti moraš, kaj hočeš, poznati moraš problematiko in si zastaviti dolgoročen cilj, ki pa je realen. Ne moreš biti danes Mercedes, če si še "anonimnež". Končni cilj pa je izključno to, da te potrošnik zahteva. Da pa to dosežeš, moraš biti v naši branži izjemno moden, v trendu.

Še en segment sem pozabil omeniti. Oprema objektov, kot so npr. bolnice. Tu smo verjetno naredili največ. Tu smo prostor vzeli nemškimi dobaviteljem. Pokrivamo 3/4 porabe nemških bolnic. Nemške bolnice porabijo letno 4 milijone brisač, mi jih letno dobavimo 3 milijone. To je zanimivo. Sviliti ima polovico strojev, ki so zastareli. V Evropi se v široki porabi brisače iz takih strojev ne prodajajo več. Da bi mi rešili problem starih strojev, smo našli hotelski program, ki je po obliki manj zahteven. Naši stroji niso zelo produktivni, omogočajo pa manjše serije, kar je kot nalašč za hotele.

Kakšno prodajno ekipo imate, gospod Repič?

Imam krasno ekipo. Moram priznati. Prodajna ekipa smo vsi dolgoletni sodelavci. Vse je tim. Brez tima ni nič. Najhujše je to, da nekdo reče: "Jaz sem pa to naredil". Tega pri nas sploh ne poznamo. Ker tudi en sam ne more nič narediti. Da prinesem naročilo od kupca, je splet cele verige raznih aktivnosti, tudi sodelavčevih.

Kako nagradujete sodelavce?

Ja, ... to pa še ni tisto, kar bi radi. Sedaj bomo nekaj naredili na tem. To so plače. Nagrajevanje. Jaz lahko kot vodja službe individualno nagradim do 10%. Razmišljamo o krepkih premikih, da bi

Mi se počasi, počasi premikamo z lastno blagovno znamko. V katalogih iz principa ne napišejo dobavitelja, ker jih je vsaj 80 % izven Evrope. V katalog zapišejo le priznane blagovne znamke, v moji branži npr. Vossen in Egeria. Niti Gorenje ni napisano na nobenem stroju v katalogu Quele, pa imajo veliko, veliko prometa z njim. To so realnosti.

bili ti odstotki krepko višji. Lahko jih nekaj nagradim, ne pa kar vse, ker bi bilo to nerealno. Velja hišno pravilo. Kolikor daš plusa, daš tudi minusa. Jaz minusa nikoli ne dam, tudi če so večji problemi. Če ga bo moj sodelavec polomil, ga bom poklical in se z njim prijateljsko pogovoril. Jaz ne maram avtoritete, da bi se me nekdo bal. Mi smo kolegi in se spoštujemo med samo. Če bi bil nekdo od mojih tak, da bi mu moral dati minus 10 %, ta ne bi bil za moje vrste. Rekel bi. oprosti kolega, premisli, tole si ga verjetno polomil, to ti je verjetno ušlo. Če pa bi videl, da on nima duše, nima krvne skupine, da ne živi za posel, takšnega jaz nočem. Pa sem jih že imel, od šefa prodaje do potnika. "Oprosti, nisi za naše vrste." Celo regijo lahko nekdo tako uniči. Škoda za podjetje je prevelika, da bi si privoščili človeka, ki ni za v naš tim. Prekrasno je, da se tim skupaj usede in reče: "Tole smo ta mesec naredili," potem se tim zmeni, kaj bomo naslednji mesec naredili. Vsak ima svojo nalogo, potem pa v napad. Po vojaško. Vsi morajo vse vedeti, vsak je pa za svoje zadolžen in odgovoren. Vse je kader in tim. ●

Res je v dobrem podjetju vse kader in tim. Pa tudi v slabem je, le da tam deluje v smeri pogube.

Z gospodom Repičem sva se pogovarjala Lojze Bertoncelj in Boštjan Zrimšek, ki je zelo zgovornega in nazornega gospoda Repiča tudi slikal.

ISO 9001-po enem letu!

Mineva eno leto odkar smo v Svilanitu pričeli s pripravami pridobitve certifikata kakovosti ISO 9001.

Mnogi, tudi na najodgovornejših delovnih mestih, se še vedno sprašujejo o potrebnosti oz. smiselnosti pridobitve Certifikata kakovosti. Naj še enkrat povem, da podjetje s pridobitvijo certifikata doseže nivo organizacije in kakovost izdelkov, ki zagotavlja uspešen prodor med tiste proizvajalce, ki vedo, kaj želijo in kje je njihovo mesto v mednarodnem prostoru. Za zadovoljitev potreb in želja teh trgov pa mora imeti podjetje vpeljane sisteme kakovosti v skladu z enotnimi evropskimi in svetovnimi standardi, ki omogočajo obstanek v družbi najboljših.

Po enem letu dela na uvajanju standardov pa lahko z gotovostjo trdim, da smo v Svilanitu še daleč od tistega cilja, ki nam ga predpisuje ISO in da bo potrebno še veliko naporov posvetiti predvsem osveščanju vseh zaposlenih za problematiko kakovosti. To seveda ne velja le za predpise s področja standardov, temveč predvsem **odnosa do kakovosti kot tudi do spoštovanja dogovorjenih in sprejetih odločitev povezanih s kakovostjo.**

Pridobitev Certifikata ISO 9001 za Svilanit ni le formalnost, kot mislijo nekateri, temveč pomeni trden temelj za napredek podjetja. Največji poudarek standardov je predvsem v spremembi miselnosti vseh zaposlenih, da kvaliteta ni le merilo posameznega izdelka, temveč kakovost proizvodnje in poslovanja kot celote.

Glavna slabost standardov ISO 9000 pa je v tem, da ne vključujejo poslovne uspešnosti podjetja. Vsekakor pa je pridobitev Certifikata in pa sprememba miselnosti o kakovosti, velik napredek k odgovornejšemu odnosu do dela in odločitev, ki pa posledično vplivajo tudi na uspešnost poslovanja kot celote.

V času, ki je pred nami, pa se bo vedno več zaposlenih v Svilanitu srečalo s problematiko ISO standardov in želim si, da jo sprejmejo kot potrebno in nujno osnovo za nadaljnjo uspešno pot podjetja na trge razvitih dežel.

Boris Krapež

KAKOVOST JE KOT NASMEH, NE STANE NIČ, A POMENI VELIKO

Kaj je kakovost

Pojem kakovost se je vsebinsko spreminjal in dopolnjeval vzporedno z družbenim razvojem in s spreminjanjem odnosov med ljudmi. S časom sta se spreminjala tako vloga kot pomen kakovosti. V preteklosti so pojem kakovost uporabljali predvsem v smislu »dobra kakovost«, »slaba kakovost«. Kakovost je pomenila razkošje ali uspešno prodajo in uporabo izdelka. Kakovosti niso znali pravilno opredeliti, prav tako pa je prevladovalo tudi mnenje, da se kakovosti ne da meriti. Zato so zelo pogosto nastopile težave pri sporazumevanju med tistimi, ki so kakovost zahtevali in tistimi, ki naj bi jo zagotavljali, povzročila pa so jih prav različna mnenja o tem kaj kakovost je in kaj to ni.

Težave so pomenile tudi zastarele predstve o kakovosti, ki so si jih ustvarili ljudje v

dolгих letih uspešnega delovanja na področjih zunaj vođenja kakovosti. V tem oziru je imela in ima kakovost veliko skupnega z ljubeznijo. Vsi so zanjo – ob določenih pogojih, seveda. Vsakdo misli, da se razume nanjo (tudi če tega ne razlaga posebej). Vsakdo misli, da je izvedba samo sledenje naravnim nagnjenjem (konec koncev se nekako vedno najdemo). In seveda – večina ljudi misli, da vse probleme na tem področju povzročajo drugi. Take predpostavke so v svetu, kjer se polovica zakonov konča z ločitvijo ali odtujenostjo, zares vprašljive. Napačno je tudi mnenje, da kakovost nastaja v službah za kakovost. **Za probleme kakovosti smo odgovorni vsi, ki delamo,** vendar moramo te probleme ločiti na prodajne probleme, razvojne probleme, proizvodne probleme, računovodske in druge poslovne probleme in jih tako tudi reše-

ZANKA KAKOVOSTI



vati. Kontrola kakovosti sicer lahko prispeva velik delež k izboljšanju ravni kakovosti izdelkov, vendar pa samo s tovrstnimi aktivnostmi večjega uspeha ne bomo dosegli. Dejstvo je, da večja kakovost dela zmanjšuje potrebo po kontroli kakovosti.

Danes vemo, da je kakovost skladnost z zahtevami. Ker je v tržnem gospodarstvu potrošnik (kupec) s svojimi željami v središču pozornosti, mora torej kakovost v prvi vrsti in najprej ustrezati zahtevam tržišča in mora biti stalna. Kakovost pomeni zadovoljiti spremenljive želje in pričakovanja kupca. Pri tem pa moramo vedeti, da ima kakovost bistven vpliv tudi na ceno in roke. V svetu prevladuje spoznanje, da je kakovost izdelkov ali storitev najpomembnejši dejavnik konku-

renčnosti. Iz številnih raziskav izhaja, da je kakovost izdelka ali storitve ob primerni ceni in obvladani količini ter ustreznem dobavnem roku predpogoj za poslovno uspešnost.

Vemo tudi, da je kakovost merljiva. Zelo natančno jo lahko izmerimo z najstarejšim merilom na svetu – denarjem. Kakovost merimo s stroški kakovosti, ki nastanejo, ko so stvari opravljene napačno. Te stroške delimo v tri skupine stroškov, ki nastanejo v zvezi s preprečevanjem napak, preverjanjem kakovosti in odpravljanjem napak.

Slovenija in obvladovanje kakovosti

Slovenija vstopa v novo razvojno obdobje, ki ga označu-

jejo pojmi: človeški kapital, podjetništvo, ekologija. Na makroekonomski ravni so vzpostavljeni mehanizmi postopnega približevanja značilnostim tržnega gospodarskega sistema, ki je opredeljen s tržiščem kupca, znano lastnino ter ravnovesno strukturo velikih in malih podjetij. Do konca leta 1996 bo vzpostavljen nov davčni sistem na osnovi davka na dodano vrednost ter carinski sistem, usklajen s standardi držav Evropske unije.

V Sloveniji je doslej pridobilo certifikate ISO 9000 okrog 250 podjetij. Podjetja so iz proizvodnje in storitev, velika, mala in srednja. V svetu je takih podjetij okrog 120.000. Po oceni Gospodarske zbornice Slovenije izpolnjuje organizacijske zahteve po merilih standardov kakovosti ISO

9000 že 12 odstotkov slovenskega gospodarstva.

Na področju kakovosti deluje v državi kar nekaj organizacij oziroma institucij. Navedi je potrebno najpomembnejše: SLOVENSKO ZDRUŽENJE ZA KAKOVOST, ki je od leta 1992 tudi uradni predstavnik Slovenije in polnopravni član Evropske organizacije za kakovost. URAD ZA STANDARDIZACIJO IN MEROSLOVJE pri Ministrstvu za znanost in tehnologijo med drugim pripravlja predlog zakona o priznanju Republike Slovenije za kakovost. Merila in kriteriji za priznanje so primerljivi z Evropsko nagrado kakovosti. SLOVENSKI INŠTITUT ZA KAKOVOST je mednarodno uveljavljena institucija, katere del se ukvarja tudi s certificiranjem sistemov kakovosti, idr.

PONEDELJEK, 4. NOVEMBER 1996 OB 7. URI ZJUTRAJ...

V konfekciji frotirja je to jutro čutiti še posebno vznemirjenje; pogovori se vrtijo okoli ene same osebe. Le kdo je naša nova šefica... je res Belokranjka, le kaj jo vleče na Gorenjsko, v Svilanit?

Skupaj s Kiko sta kmalu v konfekciji. Delo se za hip prekine, oči delavk ocenjujejo novo šefico svetlih sivo-modrih oči in skodranih rjavih las. O svoji življenjski poti in njenih željah pa besedo prepuščam njej sami. Slavici želim veliko uspehov!

Andreja

Andrejinemu pristrčnemu uvodu bi dodala podobne misli kot jih je napisal Johann Wolfgang Goethe: »Svet je tako prazen, če imamo v mislih samo gore, reke in mesta, ampak je pomembno, da je tu in tam kdo, ki se četudi molče

strinja z nami in ravno to nas v našem življenjskem prostoru združuje v prijetnem počutju.«

Vesela sem in čutim veliko odgovornost do sodelavk in sodelavcev, ki ste me lepo sprejeli v svoje okolje.

Doma sem iz Bele krajine, če lahko rečem iz skrajnega roba

Slovenije, tik nad Kolpo. Na Gorenjsko me je pot zanesla že po končani osnovni šoli, ko sem se vpisala na Srednjo tekstilno šolo v Kranju – konfekcijsko smer. Po končanih štirih letih sem študij nadaljevala na Fakulteti za organizacijske vede v istem kraju in diplomirala iz Organizacijske



informatike. Kot štipendistka Novoteksa sem se zaposlila v Konfekciji Novo mesto. Delala sem v službi za avtomatsko obdelavo podatkov. Zadnji dve leti pa sem bila zaposlena v M-KZ Črnomelj, kjer sem delala na področju komercialne in marketinga ter materialnega poslovanja proizvodnje.

Lani sem prevzela tudi honorarno poučevanje Tehnologije konfekcije za tretji in četrti letnik na Zavodu za izobraževanje in kulturo v Črnomlju. To je bil tudi eden od razlogov, da sem začela razmišljati o »vrnitvi« v tekstilno panogo. Da je to ravno v Svilanitu je poleg ostalih okoliščin glavni razlog ta, da sem iskala službo bližje Ljubljani, ker želim vpisati magisterij na Ekonomski fakulteti.

Predvsem pa je moja velika želja po svojih najboljših močeh prispevati k dobremu poslovanju Svilanita. Prepričana sem, da skupaj lahko naredimo vse kar se na trgu od nas zahteva in, da ob naših izdelkih sodobni potrošnik ve kdo je in – »v čem« je. (V kvaliteten izdelkih Svilanita.)

Slavica Starešinič

DITT KAMNIK NA REDNI LETNI SKUPŠČINI

Ob 15. uri so se člani DITT
Kamnik zbirali pri Repanšku

Pregledali so
delo v letu
1996, sprejeli
nov statut
društva in
program dela
za prihodnje
leto



Mladi
manekeni pa
so prikazali
naše izdelke.
Kravate
Svilanit se
podajo tudi
dekletom!

Sodelavki Bredi v slovo!

Težko je izbrati prave besede, s katerimi bi razodeli našo bolečino ob njeni prerani smrti. Še težje nam gredo iz ust besede tolažbe, ki bi jih radi izrekli njenim najbližjim: hčerki Tini, sinku Luku in možu Bojanu, ki so za vedno izgubili ljubečoo mamico in ženo.

Trinajst let je minilo od tedaj, ki je komaj sedemnajstletna poiskala delo v naši tovarni. Tako je otroška in mladostna leta zaključila in se predala z vso vnemo in pridnostjo mladega dekleta delu v tovarni Svilanit. Najprej v šivalnici brisač, potem v upravi in zadnjih deset let v tkalnici frotirja. Povsod so bili veseli njenih pridnih rok. A, ne le teh. Vedno in povsod jo je spremljal optimizem, da smo se vedno znova in znova čudili, od kod jemlje moč zanj. Kajti življenje in zdravje velikokrat ni bilo prijazno z njo.

A Breda je nosila v sebi tiho srečo in silno moč. Črpala jo je v svoji družini, ob ljudeh, ki so jo imeli radi. Bila je takšne vrste človek, ki je srečen le, če osrečuje druge.

Dala nam je nešteto ur trdega dela in prav toliko ur prijaznega sodelovanja z nami vsemi.

ZAHVALA

Ob bridki izgubi naše drage žene in mamice BREDE ZOBAVNIK se vsem njenim sodelavkam in sodelavcem iskreno zahvaljujemo za sočustvanje, podarjeno cvetje in spremstvo v njen prerani grob. Prisrčna hvala tudi za nesebično materialno pomoč!

Vsi njeni

ZAHVALA

Ob nenadni smrti moje drage mame se zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem za besede tolažbe, izražena sožalja in spremstvo na njeni zadnji poti.

Silva Perko

ZAHVALA

Ob boleči izgubi najine hčerke Alenke se vsem sodelavkam in sodelavcem zahvaljujemo za sočustvanje in tople besede tolažbe, ki so lajšale naše bridke bolečine! Iskreno se zahvaljujemo za denarno pomoč in cvetje, s katerim ste odeli grob najine ljube hčerke ter spremstvo na njeni zadnji, prerani poti.

Janez in Tončka Sovinšek

SVILANITOV GASILCI V BESEDI...

Svilanitovi gasilci smo z delom v društvu začeli že v mesecu januarju, s pripravami na občni zbor in občnim zborom društva, ki so se ga udeležili poleg aktivnih gasilk in gasilcev tudi nekdanji, sedaj častni člani društva. Kot vsako leto pa se je zbora udeležil od vodstva podjetja glavni direktor g. Bogomil Wi-egele. Na občnem zboru smo predstavniki tovarniškega gasilkega društva podali poročilo o delu društva v preteklem letu in sprejeli plan dela za tekoče leto.

Letos je bilo za spremembo od preteklih let občinsko gasilsko tekmovanje konec septembra, vsa prejšnja leta so bila že konec maja ali v začetku junija. Vendar je vodstvo Gasilske zveze Kamnik mnenja, da bodo tudi naslednja tekmovanja v juniju, ker je bilo na zadnjem tekmovanju nastopajočih občutno manj gasilskih desetin, to pa slabi operativno sposobnost gasilskih društev. Naše društvo je nastopilo na tem tekmovanju z eno žensko in eno moško desetinino in s tem potrdilo operativno sposobnost društva. Na tekmovanje smo se pripravljali z gasilskimi vajami ob sobotah dopoldne, da čim manj oviramo proizvodnjo, zaradi odsotnosti gasilk in gasilcev iz delovnih mest.

V začetku oktobra je bila v Ljubljani velika vaja imenovana »Potres 96«, ki smo se je skupaj z ostalimi gasilci iz društev gasilske zveze Kamnik in

vsemi, ki so nastopali na vaji »Potres 96«, udeležili tudi gasilke in gasilci iz Svilanita. Na tej vaji smo imeli vlogo reševanja ponesrečenec v zgradbi, ki jo je prizadejal potres. Obenem pa smo videli, kako bi potekalo reševanje in delovanje civilne zaščite, gasilcev, prve pomoči, reševalcev in še raznih drugih služb ob takšni veliki nesreči. Nabrali smo si nekaj novih spoznanj in izkušenj. V letošnjem letu je nekaj članov društva obiskovalo izobraževalne gasilske tečaje in si pridobilo strokovno znanje in »čine« za delovanje v društvu. Zato se društvo in tečajniki, ki smo obiskovali te tečaje zahvaljujemo vodstvu podjetja in sodelavcem, da so nam omogočili udeležbo na teh tečajih.

V tovarni imamo še eno pridobitev: servis za polnenje gosilskih aparatov, ki ga vodi in upravlja poklicni gasilec Drago Mejač. V letošnjem letu sta bila do sedaj (4. 12. 1996) le dva požara v tkalnici frotirja. Oba so hitro pogasili delavke in delavci iz tkalnice. Prav zadnji je bil še posebno nevaren, saj je zagorelo na tkalskem stroju nekaj po polnoči 27. septembra, ko je bilo na delu le manjše število delavcev v tkalnici na nočni izmeni. Vendar so ga s prisebnostjo in požrtvovalnostjo v kratkem času pogasili, tako, da se ni razširil na ostale tkalske stroje in po tkalnici, pri tem sta jim pomagala gasiti tudi kurjač in pa varnostnik iz nočne izmene.

To je le nekaj pomembnejših dogodkov iz delovanja prstovoljnega Industrijsko gasilskega društva Svilanit.

Anton Jeglič

... IN SLIKI!



Bojni posvet pred tekmovanjem v domačem gasilskem domu



V borbenem in strumnem pričakovanju – naša dekleta in naši fantje



Napadalki pred napadom!

Upokojeni sodelavki Julči v slovo

Že davnega leta 1951. se je **Julči KRAPEŽ** zaposlila v našem podjetju kot obratni knjigovodja in že davnega leta 1970. se je upokojila. Po petintridesetih letih dela in še kakšen dan več! Rada je imela delo s številkami. Bile so njena ljubezen, zato so ostale z njo še vrsto let po upokojitvi, ko je opravila še kakšno honorarno urico dela. A, ne le zaradi ljubezni! Življenje jo je izklesalo v žensko, ki je morala veliko delati, da je lahko dostojno živela. Kajti, Julči je bila pokončna, dostojna ženska, kar vse je skrivala za svojo mehkobo in prijaznost, s katero je zasipala vse, s katerimi je prijateljevala ali pa jih je srečala samo slučajno. Bolezen je za vedno ugasnila njeno življenje, a ni se dotaknila spomina nanjo, ki ostaja z nami: o vedno nasmejani in optimistični upokojeni sodelavki, ki je verjela v bodočnost Svilanita!



*Mojster v tkalnici, mojster za volanom!
Brez njega gasilke in gasilci ne bi daleč
prišli.*



*Na poti v Ljubljano na akcijo Potres '96, okrepljeni s sodelavcem
Antonom. Razpoloženje na obrazu razkriva, da se mu zdravje počasi
vrača! Vse dobro mu želimo!*

*No, Monika,
ste bile
zadovoljne z
rezultatom?!*



*No, ta je pa dobra – »ponesrečeni« si podpira glavo in čaka, čaka,
da ga rešijo. Tone, si dolgo čakal?*



*Ta dva sta pa res hudo
»ponesrečena«. Če ju niste
spoznali, ranjenca na sliki
Marjan in Miro!*



UPOKOJILI SO SE...

Leta in leta so prihajali
na delo v tovarno SVILANIT!

Andrej ŠMIDOVNIK, 28 let... Mladi šofer Andrej je prišel v Svilanit leta 1968 in bil celih petindvajset let »direktorjev« šofer! Torej človek, ki mu je bil na cesti zaupan najpomembnejši mož v tovarni! Andrej pa ni bil le zanesljiv šofer, bil je tudi sodelavec in človek, ki smo ga imeli zaradi njegove prešernosti radi prav vsi! Srečno, Andrej!



Andrej Šmidovnik

Bosiljka ILIČ, 17 let... Kot mlado dekle je v Svilanitu svojo ledino zaorala kot tkalka v tkalnici frotirja. Pa ji zdravje ni bilo prav naklonjeno. Zato je po osmih letih dela zamenjala svoje delovno mesto tkalke s popravljalko napak v šivalnici. Pridnost in spretnost pa niso premagala bolezni, zaradi katere je bila zadnji dan v mesecu maju invalidsko upokojena. A, ker je Bosiljka polna volje, verjamemo, da se bo še veselila prijetnih trenutkov v krogu svoje družine!



Bosiljka Ilič

Justina KOROŠEC, 25 let... Večino delovnega časa je preživela za krojilno mizo, a delovno pot v Svilanitu je začela in končala kot šivilja. Pridna in marljiva je bila ves čas, zato si je odhod med upokojenske vrste še kako prislužila! Obilo zdravja ji želimo!



Justina Korošec

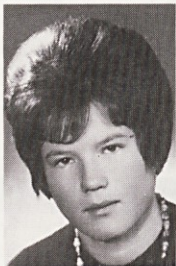
Upokojenski stan so dočakali tudi naši sodelavci, ki so se že pred leti poslovili od tovarne, da bi mlajši imeli delo. Saj se še spominjamo, kako težko je bilo za delo pred leti, ko smo kar naenkrat ostali brez naročil. Še enkrat hvala vsem: **Jožetu PRELCU, Marijani KREGAR, Pavli RAK, Inki WIEGELE in Metki SUŠNIK** – za delovni prispevek in razumevanje!



Jože Prelec



Marijana Kregar



Pavla Rak



Inka Wiegele



Metka Sušnik

SLOVO, KI NI BILO SLOVO

Verjamemo, da slovo od tovarne Svilanit, v kateri je **Eva GRILJ** preživela polnih 32 let, ni bilo lahko. Pa ne, da bi bilo Evi v življenju z rožicami postlano, a optimizem in dobra volja sta bila vedno njena spremljevalca. Z njo se je bilo vedno prijetno srečati! Tudi zadnja leta, ko so se že poznali znaki izčrpanosti. Zato se je Eva poslovila le od dela v kemijskem laboratoriju, ne pa od vseh nas, ki se je spominjamo.



Pavla Ručigaj

Tudi **Pavli RUČIGAJ** je odšla, da bi mladi imeli delo. V Svilanit je prišla leta 1966 in ga zapustila leta 1979; a le za toliko časa, da so otroci zrastle. Že leta 1981 se je vrnila v računovodsko službo in marljivo opravljala svoje delo obratovnega knjigovodja. Bila je izjemna sodelavka – pridna in marljiva kot čebelica, sproščena in pristrčna kot sodelavka.

Marija PODBEVŠEK se je tudi poslovila od sodelavcev iz enote vzdrževanja in energetike. Triindvajset let je bila z njimi: kot tehnična risarka, kot poenterka, kot ženska, ki je znala s sodelavci vzpostaviti, negovati in ohraniti medsebojen odnos, polne spoštovanja in razumevanja. Mariji seveda nihče ne bi prisodil, da je tudi zanjo prišel trenutek slovesa. A je, vendar to sploh ni bilo pravo slovo, kajti z Marijo se prav gotovo še srečamo in vidimo!



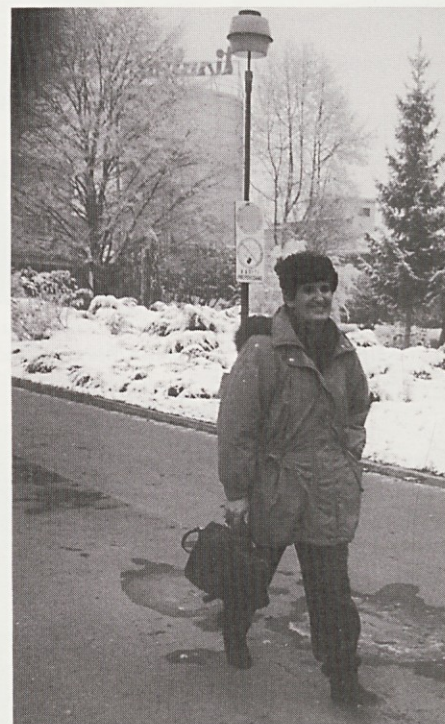
Eva Grilj



Marija Podbevšek

ZIMA, ZIMA BELA...

Bil je 6. december, Miklavžev dan in še petek povrhu! Vzrokov za zadovoljstvo več kot dovolj za vse, ki hitijo z dela domov!



Anica hiti in se zadovoljna smeji



Tone je nekam zamišljen



Sodelavke iz šivalnice



Ženske pa, vsega hudega vajene,
so se vdano nasmehnile



Jože tik pred tem, ko
mi je obrnil hrbet.
Prepozno!

Miro in Janez se tudi jezita nad fotografsko »zasedo«



Kot tudi sodelavki iz konfekcije frotirja, ki hitita na popoldanski ših!

K A M N I Š K I T E K S T I L E C

