

KAMNIŠKI

TEKSTILEC



Svilanit

LETNIK XXXII
LETO 1994
ŠTEVILKA 2




veronique®

Vsebina

Osrednja tema:

Kako smo prekrmarili leto 1994 1

Plače, plače... 9

Investicije v leto 1995 12

Kje smo z lastninjenjem podjetja? 13

Svet delavcev 14

Kaj vidijo in menijo
o naši trgovini... 16

Snidenje z upokojenci Svilanita 20

Uspešne gasilke 22

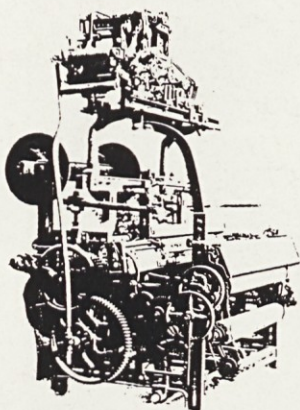
Kako je Walter po »slovensko«
videl Svilanit?! 22

In memoriam Mari Petje,
Angelci Urh in Antonu
Plahutniku 24

Upokojili so se:

Fani Česen, Silvo Magyar
Marjan Novak, Niko Slapar
in Marinka Jazbinšek 24

Slovo, ki ni bilo slovo 24



»KAMNIŠKI TEKSTILEC«

Letnik XXXII, št. 2/1994

Glasilo izdaja podjetje SVILANIT Kamnik

za delavce in upokojence brezplačno

Glasilo ureja uredniški odbor:

Jože Nograšek, Anton Jerman, Sonja Benko-
vič, Janez Kimovec, Marinka Pinterič

Odgovorna urednica: Mija Senožetnik

Tehnično urejanje: Ivana Skamen in Andrej
Verbič

Naklada: 1000 izvodov

Grafična priprava in tisk: Franjo Jereb – Arti-
graf, Idrija

SREČNO 1995





Osrednja tema

KAKO SMO PREKRMARILI LETO 1994

V proizvodnji PP Frotir

Januar, februar, marec

V primerjavi z lanskim letom je bila proizvodnja količinsko in kvalitetno dobro pokrita s surovo prejo, občasno je bilo čutiti le nekaj pomanjkanja barv in kemikalij. V proizvodnem programu Frotirja so bili vsi cilji usmerjeni v zniževanje zalog preje v tkalnici, metraže v konfekciji in surove tkanine v oplemenitilnici. Dela je bilo v tem obdobju dovolj, tako da sta konfekcija in šivalnica delali praktično vse sobote. Rezultat ni izostal – s povečanjem nočnega dela v tkalnici je bila proizvodnja tako v votkih kot v m² v primerjavi z istim obdobjem lanskega leta presežena za 5% in 1% manjša od planirane za leto 1994.

April

Izredno velika zahtevnost proizvodnje, široka paleta izdelkov in artiklov velikokrat kaže na predolgo pot od naročila do realizacije izdelka, prav iz tega razloga se je pristopilo k enotnemu obrazcu spremljave komercialnega naloga. Namen tega je bilo zmanjšanje razne dokumentacije, podvajanje nekaterih del, možnost povratnih informacij in spremljanje ro-

kov, ki so za realizacijo naloga najpomembnejši.

V tem mesecu je bilo močno povečano naročilo umivalnih vrečk, poleg tega pa se je povečala zahtevnost barvanja surovih tkanin zaradi širitve barvne palete in zahtevnosti temnih barv, ki jih tržišče zahteva, stroškovno pa to predstavlja najvišjo zgornjo mejo, želeli bi si le, da bi bilo takih naročil čim manj.

Maj

Povečala so se naročila valk kvalitete in znižala naročila klasičnih izdelkov, kajti realizacija barvarne v križnih navitkih – 69,6 ton preje je padla pod 50% deleža v DE16, oplemenitilnica pa je po barvala kar 80,2 ton metražnih tkanin in brisač. Spomnimo se še obdobja izpred nekaj let, ko je bil delež oplemenitilnice v okviru barvarne dalj časa 30–35% in klasike 60–70%, – klasika imenovana **zwirn** – se vse bolj zmanjšuje in uveljavlja se valk.

V tem obdobju se je za izboljšanje poslovanja intenzivno razmišljalo o zniževanju stroškov, o notranjih rezervah in rešitvah in o minimalnih investicijah v leto 1994 za čimbolj nemoteno, a zahtevno proizvodnjo. Ena večjih pridobi-

tev (kako nujnih) za vzorčno oblikovalni oddelek je bil tudi računalniško podprt sistem Sophis za izdelavo žakardskih vzorcev vključno do kart; sestavljen je iz velikega barvnega monitorja, digitalnega svinčnika in table, barvnega printerja, skanerja in prebijalnika. Večje začetniške težave so bile v tem mesecu že obvladane, vendar pa vsem skupaj manjka tako računalniških znanj kot izkušenj v računalniškem vzorčenju.

Junij

Vzorčni oddelek je v sodelovanju z marketingom izdelal lepo oblikovano in široko kolekcijo, ki je bila konceptualno zasnovana na višji nivo kupcev in dizensko usklajena v plaščih in brisačah. Kolekcija je bila snovalno in barvno zahtevna za tkalnico kot za barvarno, moram pa reči, da tudi redna proizvodnja v barvarni ob zahtevnih barvnih tonih in postopkih zahteva uporabo tehnološko in kvalitetno najprimernejšega barvnega aparata, spoštovanje predpisane postopka barvanja in izkušnje v organiziranosti za doseganje predpisanih rokov izdelave. Tudi to se jim v barvarni zgodi, da je pri maksimalno vloženi naporih – kvaliteta izdelka slaba; kot da je odpovedala strokovnost.

Proizvodnja je kljub nihanjem naročil izpolnila pol-

letna pričakovanja (plan), povečan je bil delež valk kvalitete.

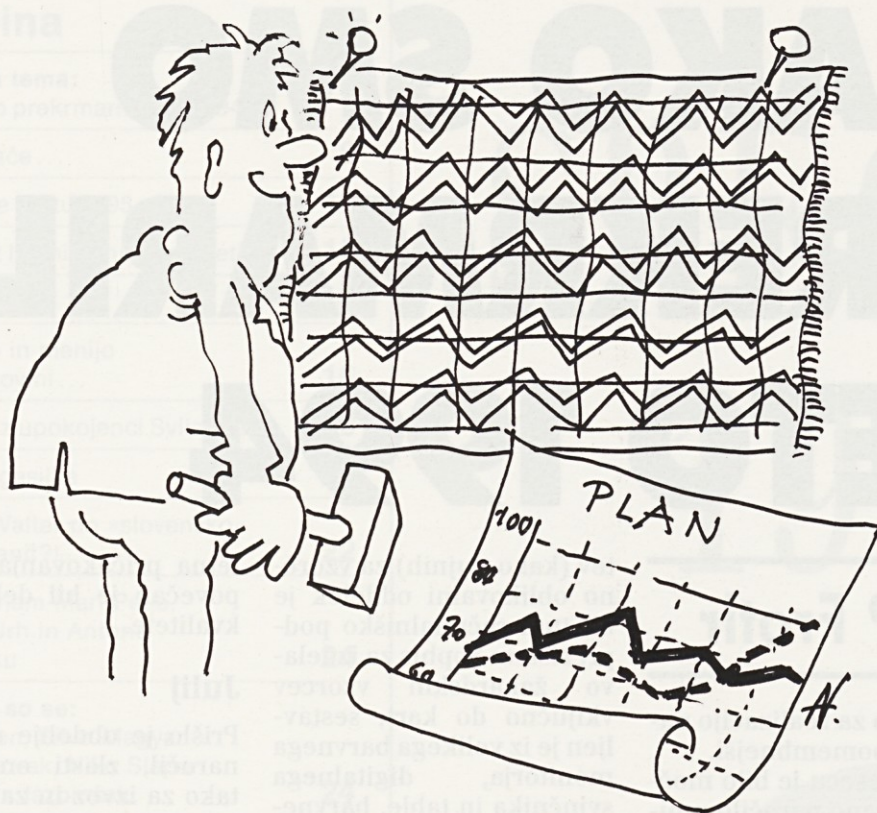
Julij

Prišlo je obdobje majhnih naročil, zlasti emblemov tako za izvoz in za domači trg. Kaj to pomeni: veliko vložene truda za pripravo vzorca, dokumentacije za založitev in ko se vzorec založi na statev in steče, se že v naslednji ali dveh izmenah ustavi, ko je naročilo izpolnjeno – statev počaka... Odtod izraz – stoji 20 (lahko 30) statev; delamo za znanega kupca.

V konfekciji frotirja so se v hudi vročini trudili izpolniti še nekaj naročil za tujega kupca, četudi v znoju svojih obrazov, v šivalnici pa pohiteli izpolniti nekaj naročil in odpremiti izdelke še zadnji dan pred kolektivnim dopustom.

Avgust

Kazalo je na poletno zatišje, ni bilo naročil, zato je bilo toliko več navdušenja nad naročilom brisač za Adidas. Toda – imejmo to za šolski primer – kako se ne sme delati! Naročilo ca. 100.000 brisač je bilo založeno na statve že julija, ob deljenih odpremah pa smo kar naprej čakali na nekaj – enkrat na kupčeve vrečke, pa spet na kupčeve všivne etikete, kupčeve papirne etikete in signa, ki so prihajala postopno ob delnih odpremah. In kaj je da-



nes, 9. decembra, ko pišem članek? V barvarni čaka za pranje do ca 6.000 komadov, opranih je za 3.200 komadov, ki čakajo na šivalnjo od septembra, v šivalnici čaka še ca. 5.000 komadov; upam, da bodo količine za kupca odpremljene januarja prihodnjega leta.

Skoraj v celoti so v tkalnici mirovale statve z metražo, konfekcija je imela v delu lohn posle, poleg tega pa je začela zniževati zaloge v skladišču metraže.

September

Zatišje v naročilih je sledilo, prihajala so le majhna izvozna naročila emblemov, postopno se je v tkalnici ojačano uvedla nočna izmena za valk brisače iz kolekcije Veronique. Zaradi povečanega dela valk brisač je morala šivalnica uvesti nadurno delo ob sobotah, kljub temu, da je letos pridobila dva avtomata za širinsko robljenje; v obratu se je v pol leta zaradi nizkih plač znižala zaposlenost kar za 13 delavk.

Druga investicijska pridobitev je bil pramenski

barvni aparat Surfer 400-JET, ki je začel z obratovanjem v tem mesecu. S pomočjo tega aparata se lahko hitreje realizirajo naloge, prav tako pa ni potrebno nočno delo zaradi pomanjkanja kapacitet.

Konfekcija je znižala zaloge metraže tokrat prvič na najnižjo točko doslej – 50.000 m – kar je v primerjavi z lanskim septembrom znižanje za 55%.

Oktober

Šele v tem mesecu je bila normalizirana proizvodnja tkalnice, nadpovprečno veliko dela je imela šivalnica v valk brisačah, konfekcija pa je pomanjkanje dela delno reševala s šivanjem umivalnih vrečk, bilo je nekaj izvoznih naročil, pridobili pa so tudi nekaj »lohn« poslov. Šivalnica je zaradi kratkih rokov delala ob prostih sobotah, pa tudi proizvodnja in asortiman sta bila zelo zahtevna.

November

Barvarna je ob povečanih kapacitetah barvanja uspešno zniževala zalogo

surovih brisač in šivalnica je uspešno predelovala povečane količine brisač in umivalnih vrečk. V tem mesecu je izredno naraslo število vezanih brisač za tuje kupce, ki bodo verjetno namenjene za novoletna darila. Kar 28.000 komadov brisač je bilo v tem mesecu dvignjeno iz skladišča gotovih izdelkov in iz njih izdelane najrazličnejše garniture; s pomočjo delavk iz konfekcije smo na-

ročila realizirali pravočasno.

December

Bliža se novoletni čas in čas daril, kar se kaže tudi v povečanem številu garnitur za domači trg in v povečani količini striženih brisač z reklamnimi napisi slovenskih tovarn – to bo lepo darilo njihovim delavcem. V tkalnici spet stoji dnevno 20 do 30 tkalskih strojev, zato bo potrebno še veliko angažiranja nas zaposlenih tako od vzorčnega oddelka do končne odpreme gotovega izdelka.

V konfekciji se prav te dni montira gradirna naprava Investronica, ki bo pripomogla k hitrejši izdelavi krojev in natančnejši porabi in izkoristku blaga, prav tako so pridobili 10-igelní šivalni stroj za različne aparate in okrasne šive, ter dva šivalna stroja za šivanje lažjih materialov, tj. dvojnih plaščev.

*

In kako v leto 1995?

Z vsemi silami še naprej skrbimo za kvaliteto, bodisi z novimi tehnologijami ali z našimi osebnimi prispevki in prav gotovo uspehi ne morejo izostati!!!

Anka Hubad

V proizvodnji PP Svila

Januar

Po končanem praznovanju novega leta, smo kar uspešno pričeli z delom v letu 1994. Sorazmerno uspešna zima zahteva naš zimski program, katerega smo tudi v januarju kar precej plasirali na tržišče. Pričeli smo s študijo in izdelavo načrtov za ureditev klime v konfekciji svile. Vročina v preteklem letu je bila neznosna, tako da je ta investicija nujno potrebna.

Februar

V tkalnici svile je proizvodnja usmerjena v izvoz. V treh izmenah natkemo ca. 12.000 tm tkanine za Bottinellija. Naročila imamo tudi za črne kravate, zato smo preuredili tkalski stroj na drugačno gostoto. V konfekciji svile poleg izvoza delamo tudi kravate za f. KAMM-WEBER v črni barvi. V tem mesecu izdelujemo popularne »ponče«, ki so kar lepo sprejeti pri

kupcih. S f. MARK SEVEN smo se dogovorili za delo do polletnih mesecev.

Marec

Tako v tkalnici, kot v konfekciji svile imamo dela dovolj. Probleme imamo s strojem »AMF«, ki kljub temu, da povsod dela dobro, pri nas lomi igle. Popravlja ga tudi mehanik f. AMF, vendar brez vidnega uspeha.

April

Pričnemo z dolgo pričakovano in potrebno investicijo – ureditev klimatske naprave v konfekciji. Poleg hlajenja nam bo za potrebe svile in uprave DO grela vso potrebno vodo. V konfekciji svile smo kupili stroj za šivanje etiket, ki je bilo ozko grlo v proizvodnji. Dela imamo tako v tkalnici kot konfekciji dovolj, zato smo za določen čas zaposlili nove delavke.

Maj

V tkalnici svile nismo zadovoljni s kvaliteto materiala za osnovo. Zaradi tega imamo kar precej problemov pri kvaliteti. Italijanski dobavitelj prizna reklamacijo, vendar pa je prisoten izpad proizvodnje.

Ozračje postaja toplejše in šele sedaj vidimo, da je bila investicija v klima napravo nujno potrebna.

Junij

Že nekajletno »šparanje« nabave rezervnih delov v tkalnici svile nam kaže zobe. Stroji so stari preko 20 let, zato je bila nujna nabava rezervnih delov. Kljub temu proizvodnja kar uspešno teče. Pričeli smo s tkanjem volnenega programa za izvoz. Dopolnili smo šale Casming.

Poleg tega smo izdelali veliko novih vzorcev za italijanskega kupca in s tem spremenili izgled tkanine. Tudi naročila za kravate

slovenskih železničarjev so nam dobrodošla. Za odhod v pokoj se je odločil tudi mojster Silvo iz tkalnice svile.

Julij

Prišel je čas kolektivnega dopusta. Zaradi naročil italijanskega kupca in počitka v tkalnici delamo v dveh izmenah. V konfekciji svile se pozna, da je kravata sezonski artikel, vendar pa še vedno delamo artikle za »Lufthanso«.

Po dolgih letih uspešnega dela je odšel v pokoj tudi direktor Novak. S svojimi dolgoletnimi izkušnjami in prakso nam je obljubil, da bo ta njegova pomoč tudi v bodoče.

Avgust

Vse večja potreba po celoviti ponudbi je narekovala, da nabavimo tudi stiskalnice za kravate. Spremeniti smo morali različne šablone, s tem pa se je olajšalo tudi delo. Zaradi majhnih naročil kravat za »lon« posel smo pričeli s konfekcioniranjem kravat za domačega kupca. Trg se je močno zmanjšal pa tudi možnosti uvoza modnih dodatkov je velika. Delovno mesto vodje priprave je zasedel Jernej, ki je 12 let delal v tkalnici svile. Zopet nismo zadovoljni s kvaliteto materiala za osnove v tkalnici svile.

September

V tkalnici svile je zaradi obrabljenosti nujno potreben remont na statvi. Vse bolj je prisotna potreba po novih statvah. Pričeli smo zbirati ponudbe in se za dobavo v letu 1995 odločili za statev »SOMET« z elektronskim žakardom. Tudi v septembru ni dovolj naročil v konfekciji svile, zato podelujemo metražno zalogo.

Oktober

Jesenski meseci so v svili že dolgo časa po delu in

prometu zelo dobri. Kljub sorazmerno slabem polletju in zmanjšanju dela je poslovanje v devetih mesecih pozitivno.

Potreba po kravatah in drugih artiklih je zopet velika, zato tudi v konfekciji svile delamo v dveh izmenah. Še vedno nismo zadovoljni s strojem AMF, zato smo na osnovi reklamacije zahtevali zamenjavo. Kljub pričakovanju o dobri prodaji zimskega programa nam toplo vreme to onemogoča.

November

Izredno kratki roki in velika zahteva po kvaliteti, zahteva velik napor vseh delavk v konfekciji svile. Pohvalo s strani firme Mark Seven o dobri kvaliteti naših izdelkov, nam daje zaupanje in upanje, da bomo dobri poslovni partnerji tudi v bodoče. Tudi firma Bottinelli je kljub nekaterim reklamacijam, ki so izhajale iz polletnih mesecev zadovoljna z našimi izdelki.

Prodaja zimskega programa nam zaradi toplega vremena dela kar nekaj sivih las. Nujna je delna preusmeritev programa in zato smo intenzivno v sodelovanju z vodstvom komerci-

ale pričeli z razvojem drugih artiklov, ki ne bodo vezani na strogo določeno obdobje v letu. Angleški proizvajalec stroja »AMF« nam prizna reklamacijo stroja za šivanje vogalov kravat in ga brezplačno zamenja.

December

Prišel je mesec, ko so naši izdelki zelo primerni za darila. Z razliko od prejšnjih let prihajajo v skladišče svile zelo zahtevne stranke s sorazmerno majhnimi naročili. Vse to zahteva velik napor, od delavk v skladišču do komercialne službe. Delamo vse, da bi zadovoljili kupce in zato ustrezemo vsaki želji. Tudi ta mesec ni prav nič zimski. Pričeli smo s poskusno proizvodnjo medvloge za kravate, katero smo do sedaj v celoti uvažali, pa tudi nov artikel »Tirrol« je poskusno narejen.

Vse moči so uperjene že v leto 1995 ko bo potrebna investicija v nove statve, pa tudi konfekcija kliče po novih strojih. Zadnji delovni dan v letošnjem letu si bomo zaželeli veliko zdravja in sreče. To pa tudi vsi najbolj potrebujemo.

Janez Kimovec

Prodaja v letu 1994

Predno boste danes prebrali tistih nekaj suhoparnih števil o rezultatih prodaje v desetih mesecih leta 1994, sem se odločil za malo daljše uvodno razmišljanje. Pri vsakem takem obveščanju širšega kolektiva sem namreč vedno znova v dilemi, kaj napisati: ali povedati vse o našem delu in o naših vsakodnevnih dilemah pri prodaji in tvegati, da to pricurlja na uho naši vedno močnejši konkurenci, ali pa napisati samo suhoparno sporočilo, ki še zdaleč ne pove vsega,

kar se dan za dnem dogaja v prodajni službi. Hkrati pa že samo sama ocena o uspešnosti ali neuspešnosti dobi čuden prizvok, če nekako ne moreš napisati vseh razlogov za tako ali drugačno oceno. Ta namreč velikokrat zavisi tudi od velikega števila objektivnih dejavnikov, na katere v prodajni službi v resnici velikokrat nimamo nika-kršnega vpliva, pa če je naša želja ali pa so naša prizadevanja še tako velika. Tako se moja oziroma naša ocena prodaje največkrat

konča najvišje pri oceni dobro oziroma uspešno, pa čeprav bi rad včasih povsem z zadovoljstvom zapisal, da je bila ta in ta mesec prodaja odlična in da je bil dosežen izjemen rezultat, predvsem glede na dane okoliščine. Najmanj kar bi se potem zgodilo, bi bili razni komentarji – glej jih, zopet se hvalijo, naše plače pa so še vedno slabe. Tudi to je del resnice, vendar je res tudi to, da smo se v teh težkih kriznih časih, ko smo izgubili ca. 60% dohodkovno zanimivega trga in ob svetovni recesiji zelo dobro izvili iz primeža samopomilovanja in se začeli uspešno prebijati v izredno zahtevno in konkurenco prepolno evropsko ali če hočete svetovno tržišče. Pri tem nas je spremljalo precej težav oziroma pomanjkljivosti že od samega začetka naprej:

- ne glede na to, da smo znotraj proizvodnje našega asortimana bili med največjimi evropskimi proizvajalci, nismo bili ob zlomu jugotrižišča deležni nikakršne državne podpore ali simpatije,

- zamenjava tržišča je povzročila tudi zamenjavo asortimana, tako surovin kot končnih izdelkov, kar smo ob splošnem trudu celotnega kolektiva še kar uspešno opravili, čeprav se da še marsikaj narediti,

- zamenjava asortimana pa je naletela žal tudi na tehnološke omejitve, predvsem v tkalnici, kar bomo, upam, v kratkem odpravili, hkrati pa bo treba veliko narediti tudi na razvoju izdelkov, če hočemo obdržati enak tempo prebijanja v Evropo, kot smo ga začeli,

- povrh teh in drugih ne naštetih problemov pa nam je ostalo doma na razpolago zelo malo in obubožano tržišče, ki je do nedavno bilo raj za razne »divje in poldivje« uvoze posameznikov na škodo tako domačih proizvajalcev

DELOVNI UTRIP - TA HIP!



Ali Marija na dolžinskem avtomatu razmišlja o kvaliteti robov?



Robilni širinski avtomat zahteva veliko mero natančnosti in dobro vzdrževanje



Bo kvaliteta zašitja zadovoljiva za Ross-a?

kot tudi nemalokrat končnih potrošnikov.

Ob takih vsaj v kratkem opisanih okoliščinah smo morali krmariti prodajo naših izdelkov tudi v letošnjem letu. Glede na prej povedano mislim, da smo to opravili zelo dobro. Plan prodaje je bil realiziran v desetih mesecih z indeksom 103 in glede na lansko realizacijo z indeksom 133 gledano na celoten Svilani. Fizičnih podatkov po posameznih skupah izdelkov še nimamo, vrednostni pa so takšni:

- plan prodaje frotir domači trg je bil dosežen z indeksom 107, izvoz 101 in skupaj frotir 103 in glede na lani 138,

- plan Svile pa na domačem trgu 101, v izvozu 97 ter skupaj 99 in glede na lani 114,

- plan prodaje frotir in svila na domačem trgu je bil realiziran z indeksom 105, v izvozu pa 101, skupno pa kot že rečeno 103. In še kratek opis prodaje po posameznih skupah izdelkov:

- kljub akcijam spomladi in jeseni (promocija Veronique znamke in nagradna prodaja jeseni) je čutiti nazadovanje prodaje oz. kupovanja brisač in konfekcije na domačem trgu, medtem ko so se modni dodatki ob dobrem asortimanu kar dobro prodajali. Jeseni pa je ob takšnem indijanskem poletju čutiti močan izpad zimskih izdelkov kot so rute in šali. Prodaja emblemov je imela tudi precejšen izpad, kar pa smo vsaj v Sloveniji izredno lepo nadomestili z namensko tkanimi brisačami za promocijo izdelkov posameznih drugih delovnih organizacij, reprezentančnih daril itd. Ob uvedbi 40% carine v Makedoniji smo tu beležili izpad, pa tudi pri prodaji na hrvaški trg je čutiti 22% carinsko bariero. Hkrati pa smo le začeli sodelovati ponovno z zagrebško Namo, ki je bila nekoč

eden naših največjih kupcev.

- V izvozu pa se še naprej širimo pri prodaji emblem-skega dela za hotelirstvo in bolnice, ohranjamo in tudi širimo kolikor je mogoče program valk brisač za široko potrošnjo in skušamo nadomestiti izpad našega največjega kupca konfekcijskih izdelkov z lastno Veronique kolekcijo. Hkrati pa s celotno ponudbo frotirja že prodiramo tako v Avstrijo kot tudi Madžarsko in Italijo, občasno pa so nam uspele tudi velike od-

preme izdelkov v države bivše Sovjetske zveze. Žal smo beležili precejšen izpad prodaje zimskih izdelkov v bivšo Češkoslovaško (vreme in visok nivo cen), se pa zato toliko bolj veselimo prisotnosti v osmih Evropskih katalogih, direktne prodaje preko skupnih trgovin v Bratislavi in Moskvi ter osvajanja statusa glavnega dobavitelja v verigi trgovin KKA v Avstriji. Upamo, da bomo tak tempo realizacije obdržali tudi do konca leta 1994.

Jože Zver

Izvoz – od želja in načrtov do doseženih rezultatov

Ko se leto izteka, se je potrebno ozreti nazaj in oceniti, kar se je naredilo in še bolj tisto, kar se ni naredilo.

Za leto 1994 je bil predviden izvoz okoli DEM 15 mio. kar bo tudi realizirano. Da smo to dosegli, je bilo potrebno veliko dela vseh nas. Uspešen izvoz je pogojen z močno in kvalitetno proizvodnjo, ki se hitro prilagaja potrebam trga.

V izvoz gre v frotirju več kot 80% fizičnega obsega proizvodnje tovarne Svilani.

Kot vsa leta prej je bilo tudi letos največ naših izdelkov izvoženo na nemški trg. Prav tako smo pričeli s prvimi večjimi pošiljkami v Avstrijo, kjer s 1. 1. 1995 odpadejo carinske dajatve na uvoz iz Slovenije. To velja tudi za ostale pridružene članice Evropske unije, zato menimo, da se nam bo posrečil prodor na ta, doslej za nas zaprta tržišča. Za nami so že prvi koraki na madžarskem in italijanskem trgu, utečen je izvoz v Švico, na Nizozemsko. Na Slovaškem je IBN odprl trgovino, kjer 11 slovenskih proizvajalcev prodaja svoje

izdelke v konsignaciji in po zagotovitvi prodajalcev, se najbolje prodajajo Svilantovi plašči, brisače in garniture. Prodaja preko konsignacije se predvideva tudi v Moskvi. Prav rusko tržišče je zaradi svoje veliko-

sti zelo zanimivo in ga poskušamo »osvojiti« preko različnih poti. Zaenkrat pa se konkretni posli odvijajo preko domačega trga. Stike vzpostavljamo tudi s potencialnimi kupci v prekomorskih deželah. Žal tu predstavljajo zelo visoko postavko oziroma oviro stroški prevoza.

Večji del izvoza, gledano vrednostno, predstavljajo brisače. Čeprav je težko primerjati število izvoženih brisač, saj se med seboj zelo razlikujejo po dimenziji, teži in kvaliteti, je vseeno zanimiv podatek, da je bilo letos v enajstih mesecih izvoženo ca. 2.800.000 brisač, skoraj 800.000 vrečk in prijemalk ter več kot 9000 garnitur. Dobra polovica izvoženih brisač je bila izdelana v walku, ostale v zwirnu, pretežno v emblemih, nekaj je bilo tudi plažnih brisač in kopalniških preprog.

V letu 1994 bomo izvozili preko 70.000 plaščev, največji kupec je še vedno Egeria. Dobro se uveljavljamo pod našo blagovno znamko Veronique, zaradi internih težav v firmi Fraling pa se je poslovanje z njimi precej znižalo. Okoli 20.000 plaščev smo izdelali za Egerio kot »lohn« posel, prodali pa smo tudi 3000 otroških plaščev. Prav v otroških plaščih je še za nas odprto tržišče in bomo naslednje leto temu posvetili veliko pozornost.



– Ga boste v prihodnjem letu nosili daljšega ali krajšega?

Del izvoza je bil realiziran tudi v oddelku Svile, vrednostno okoli DEM 1,5 mio. Polovico predstavljajo »lohn« posli v kravatah za nemškega kupca, polovico pa izvoz metraže v Italijo. To je seveda glede na naše kapacitete premalo in predvidevamo za naslednje leto razširitev asortimana in s tem izvoz tudi na ostale trge.

V letu 1994 smo začeli direktno izvažati v Egerio in Fraling, tako da se je izvoz preko posrednikov po oktobru 1994 minimaliziral. Posle v izvozu je zelo težko dobiti. Zaradi ostre konkurence (Portugalska, Litva, Turčija, Brazilija, Kitajska...) je pritisk na znižanje cen izredno velik. Naš adut je torej dobra kvaliteta in točni dobavni roki. Samo s tem bomo obdržali stare kupce in pridobili nove. Kupci pa hočejo vedno več: nižje cene, pestro izbiro, hitro dobavo. Če jim v znižanju cen ne moremo in nočemo ustreči, jim moramo ostalo »servirati na pladnju«. Zato tudi tolikšno število vzorcev, ki morajo biti na vrat na nos narejeni v vseh mogočih barvnih in dimenzijskih variantah ter dostavljeni tja in takrat kot naš kupec želi. Marsikdo si mogoče misli, da so to kupčeve »muhe«. Pa ni tako, saj ne smemo pozabiti, da ima naš kupec svojega kupca, ki se še bolj »kraljevsko« vede.

Pri rednih naročilih seveda naročnik ne prenese terminskih zamikov, kvalitetnih ali količinskih reklamacij. Zato je odgovornost na vseh nas, na vsakem posebej, da svoje delo dobro opravimo, da bo naš lep in kvaliteten izdelek pravočasno izdobil. Vsem, ki ste se skupaj z nami celo leto trudili, da bi čim bolj in čim več izvozili, se v imenu izvoznega oddelka najlepše zahvaljujem in želim v letu 1995 veliko osebne sreče ter uspehov pri delu.

Mojca Letonja

DELOVNI UTRIP - TA HIP!



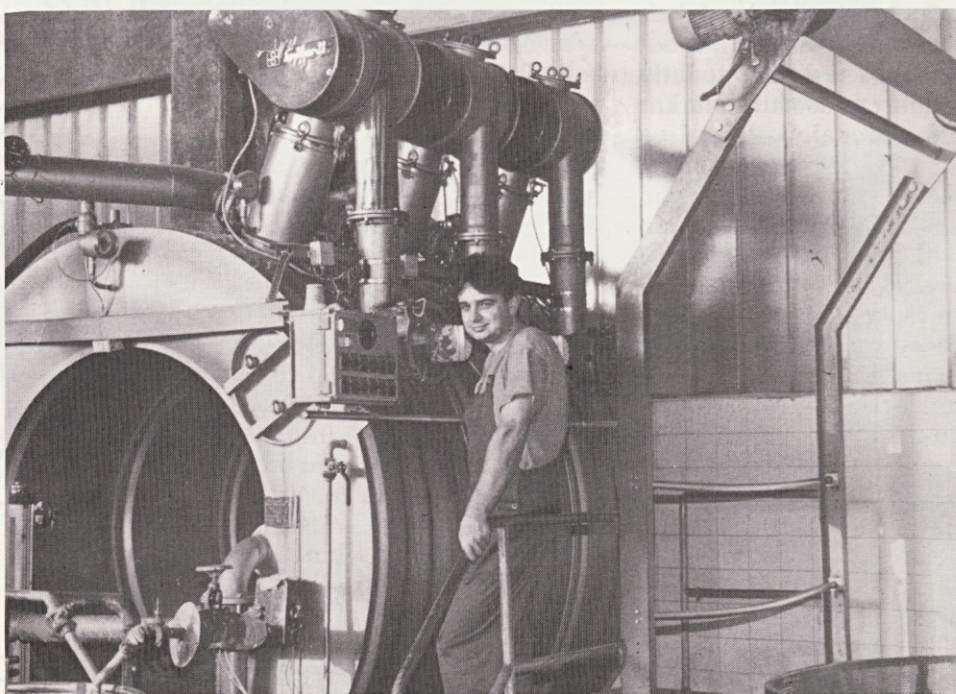
Potruditi se moram, da bo tkalka lahko delala brez večjih napak



Irena se je kar dobro znašla za tkalskimi statvmi v Svili



Upam, da bo kvaliteta blaga za kravate v redu



Roman spremlja barvanje na barvnem aparatu metraže

Poslovanje Svilanita v letu 1994 z oceno zaključka leta

Po velikih naporih v letu 1993, ki so bili potrebni, da smo se po izgubi bivšega jugoslovanskega trga uspeli obdržati na nogah, lahko rečemo, da je v letu 1994 poslovanje v našem podjetju potekalo v nekoliko bolj umirjenem tempu. To seveda ne pomeni, da ni bilo potrebno napeti vseh moči, ki jih premorejo tako vodstvo podjetja kot ostali zaposleni. Še vedno je namreč potrebno v našem podjetju voditi trdno in dosledno poslovno politiko, da lahko zagotavljamo dolgoročno socialno varnost vsem zaposlenim in podjetju nek skromnejši razvoj.

Kot pretežnega izvoznika (56% vrednostno v čistih prihodkih) nas je tudi v tem letu bremenila neusklajena rast tečajev tujih valut z domačo inflacijo. Rast tečaja marke (do konca novembra 6,1%), v kateri je večina naših prihodkov, je namreč bistveno zastajala za rastjo drobno-prodajnih cen (do konca novembra 17%), kar seveda poleg obremenitve naše izvozne sposobnosti pomeni tudi izgubo na prihodku oz. dobičku.

Kljub vsemu so ustvarjeni prihodki, ki do konca meseca novembra znašajo 2,1 milijardo SIT oz. 26,7 mio DEM realno višji kot lanskoletni in presegajo planske okvire.

Med vidnejše uspehe v tem letu štejemo še nadaljnjo realno povečevanje izvoza na konvertibilno področje in v zadnjem kvartalu t.l. tudi na Hrvaško. Žal pa se znižujejo prihodki v prodaji na domačem trgu in ne dosegajo lanskih zelo dobrih rezultatov. Enako velja za prodajo naših uslug. Stroške nam je v globalu uspelo zadržati v mejah

normale in ne presegajo rasti prihodkov. Direktni stroški materiala in storitev v strukturi prihodkov se še nadalje znižujejo. Delno je temu botroval ugoden tečaj ameriškega dolarja, s katerim plačujemo večji del dobav bombazne preje.

Zaradi novega ovrednotenja osnovnih sredstev po slovenskih računovodskih standardih je amortizacija visoka in znaša dobra 2 mio DEM. Slaba polovica

amortizacije je bila v tem letu namenjena investicijam v proizvodnji in lastni prodajalni, ostalo pa smo porabili za financiranje obratnih sredstev.

Povprečna plača na delavca je za 5% realno višja od lanskoletne, del decembrske plače in regresa bo namenjen tudi notranjemu odkupu v procesu lastnjenja. Izplačali bomo tudi sredstva za regres in prehrano v maksimalno možni višini, ki ni dodatno obdav-

čena. V I. 94. smo uspeli zagotavljati pravočasno izplačilo plač in izpolnjevati kolektivno pogodbo, ni pa nam uspelo doseči nivoja povprečno izplačane plače v gospodarstvu.

Kljub temu, da je bilo potrebno v letošnjem letu zaposliti nekaj novih delavcev v PP Svila, se število zaposlenih še nadalje zmanjšuje.

Odhodki financiranja, katerih največji delež predstavljajo obresti, ki nam jih za najete kredite zaračunavajo banke, so v primerjavi z lanskoletnimi realno bistveno nižji, ker nam je uspelo zagotoviti cenejše tuje vire financiranja. Zadolženosti v bankah nismo

Stroški v letu 1994

Analiza stroškov po kvartalnih letošnjega leta nam pokaže, da predstavljajo stroški materiala skoraj 50% vseh stroškov v določenem obdobju. Sledijo sredstva za bruto plače, stroški storitev, amortizacija, drugi stroški dela, manj kot en procent pa predstavljajo ostali stroški.

Gibanje posamezne skupine stroškov po kvartalnih pa je sledeče:

- stroški materiala so realno bili najvišji v prvem kvartalu, nato pa so se zmanjšali v skladu z zmanjšanjem obsega proizvodnje

- v strukturi stroškov so se podobno znižali stroški storitev ter amortizacija

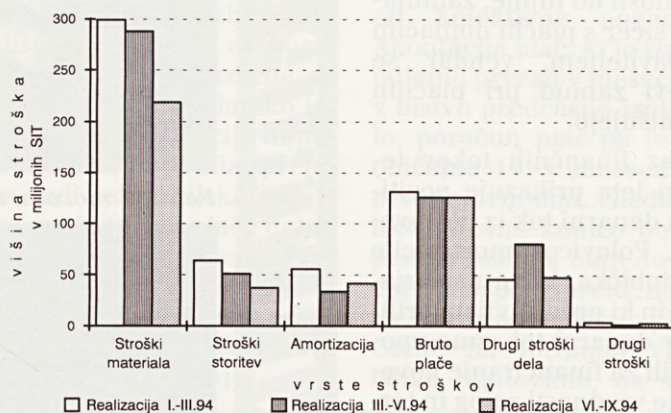
- bruto plače so bile v vseh treh kvartalnih na približno enakem nivoju
- v skupini drugih stro-

škov dela izstopa II. kvartal; na to je vplivalo izplačilo regresa.

Barbara Rems

Struktura stroškov

Stroški preračunani na september 1994



Stroški v letu 1994

	RE.I.-III. 94	Delež	RE.III.-VI. 94	Delež	RE.VI.-IX. 94	Delež
	1	2	3	4	5	6
Stroški materiala	272,187.678	49,88	277,171.149	49,55	215,325.916	46,12
Stroški storitev	57,733.422	10,58	49,081.911	8,77	36,616.706	7,84
Amortizacija	50,587.333	9,27	32,373.119	5,79	40,759.056	8,73
Bruto plače	119,508.841	21,90	121,253.653	21,68	123,857.497	26,53
Drugi str. dela	41,704.092	7,64	77,400.430	13,84	46,987.077	10,06
Drugi stroški	3,967.581	0,73	2,113.823	0,38	3,378.611	0,73
Skupaj stroški	545,688.947	100,00	559,394.085	100,00	466,924.863	100,00

povečevali, ocenjujemo, da bo stanje neodplačanih kreditov konec leta realno 10% nižje kot je bilo konec preteklega leta.

Zaloge so še vedno šibka točka našega poslovanja, ker zaradi velike vrednosti (8,5 mio DEM) in prepočasnega obračanja, pomenijo veliko angažiranost obratnega kapitala in veza-vo finančnih sredstev. Se pa tudi na tem področju kažejo pozitivni premiki, predvsem v zalogah, ki se nahajajo v proizvodnji.

Terjatve so nam v poletnih mesecih precej narasle zaradi neplačil predvsem slovenskih kupcev. To nas je prisililo v odobritev blagovnih kreditov velikim grosistom in napeto likvidnostno situacijo. Kljub temu do blokade žiro računa v letošnjem letu ni prišlo. V jesenskih mesecih smo z intenzivno izterjavo uspeli odprte in neplačane terjatve spraviti v sprejemljivejše okvire.

Obveznosti do dobaviteljev so v obvladljivih okvirih, vse leto smo dokaj ažurno poravnali predvsem obveznosti do tujine, zamujamo sicer s plačili domačim dobaviteljem, vendar se dnevi zamud pri plačilih skrajšujejo.

Izkaz finančnih tokov tekom leta prikazuje pozitiven denarni tok iz poslovanja. Polovico amortizacije in dobička, ki ga ustvarjamo in ki predstavljata prilive v denarni tok, smo uporabili za financiranje povečane vrednosti zalog in terjatev, drugo polovico pa za nabavo investicij in odplačilo obveznosti do dobaviteljev in bank. Kratkoročna likvidnost se nam je v tem letu izboljšala, čeprav še vedno ni dobra, medtem ko sta splošna likvidnost družbe in finančna stabilnost solidna. To pa pomeni tudi solidno boniteto Svila-nita, kar pa je bistvenega pomena za zaupanje poslovnih partnerjev in bank do nas.

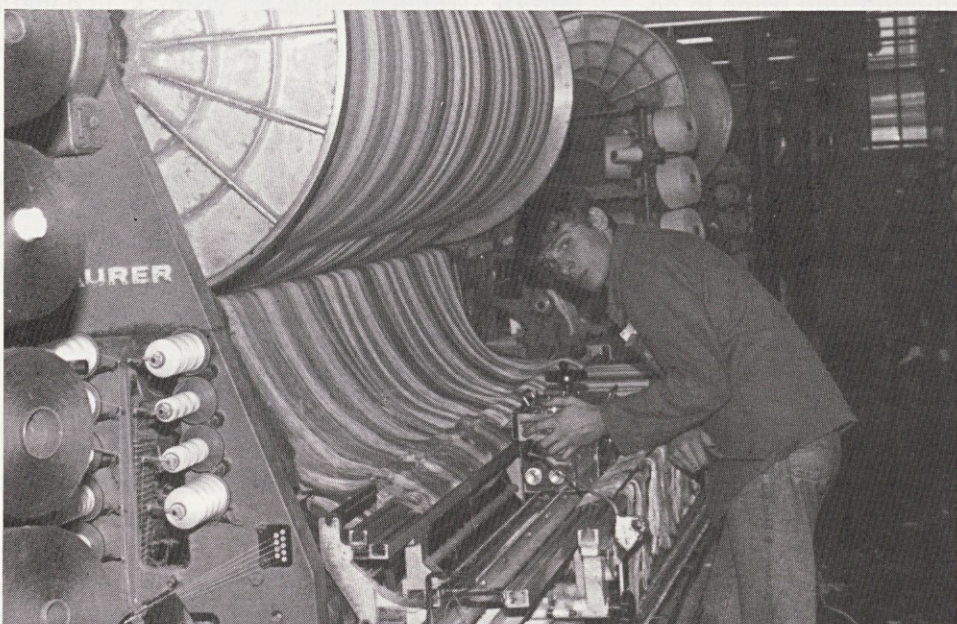
DELOVNI UTRIP - TA HIP!



Bom tudi jaz kaj kmalu dočakala nov previjalnik?



Bomo imele tudi v novem letu dovolj dela?



Pohiteti moram, ta metraža mora še danes v barvarno



Oba sta zadovoljna, ker ni težav na škrobniku

Natančna višina dobička za leto 1994 bo ugotovljena v naslednjem mesecu, predvidevamo pa, da bo stópnja dobička na kapital za l. 94 približno 1,5%. Zaključujem z oceno, ki jo

je naša vlada dala k jesenski analizi gospodarskih gibanj in ki velja tudi za nas: »Gospodarski položaj ni slab in daje možnosti za razvoj.«

Alenka Čas

Nabavno poslovanje v letu 1994

O problematiki nabavnega poslovanja v prvi polovici letošnjega leta smo v Tekstilcu že pisali ter vas seznanili z osnovnimi izhodišči.

Kljub velikemu povpraševanju in pomankanju bombažne preje na svetovnem tržišču se je cena naše osnovne surovine – bombažne preje, v prvi polovici leta 1994 podražila v povprečju za 15%, v drugi pa v povprečju za 7%. Precej zaskrbljujoče pa so napovedi za leto 1995. Poleg tega, da povpraševanje še narašča, je surovi bombaž napadla bolezen – plesen, tako, da bo te surovine zelo primanjkovalo, kar bo vsakakor močno vplivalo na njegovo ceno in nabavo.

Dobavo bombažne preje smo pri domačih predilnicah še dodatno zmanjšali in to predvsem zaradi ugodnejših plačilnih pogojev pri uvozu ter tako zmanjšali prvotni delež 40% na 20%.

V letošnjem letu smo pri nabavi barv in delno kemikalij v celoti prešli na la-

sten uvoz in tako bistveno zmanjšali stroške posrednikov.

Pri večini tujih dobaviteljev barv in kemikalij nam je uspelo izboljšati plačilne pogoje.

Tako kot pri nabavi preje, barv in kemikalij smo tudi pri nabavi strojev in rezervnih delov prešli na lasten uvoz in tako še dodatno zmanjšali stroške.

V preteklih letih smo v proizvodnjo malo investirali, v letošnjem letu pa nam je uspelo kar nekaj investirati v šivalnico, barvarno, konfekcijo, tkalnico in razvojno službo. Vse to nam bo zagotovilo izboljšanje kakovosti naših izdelkov, kar bo seveda vplivalo tudi na prodajo.

Tudi pri nabavi ostalih materialov zmanjšujemo stroške in sicer z nižjimi cenami in boljšimi plačilnimi pogoji ter dobavo na odklic.

Ta začrtana pot se nadaljuje v leto 1995, v upanju na čimboljši poslovni uspeh.

Milojka Kolarič

PLAČE, PLAČE...

Problematiko plač lahko obravnavamo iz različnih formalnih in vsebinskih vidikov, med pomembnejšimi za nas pa so:

- kolektivna pogodba za gospodarstvo in panožna kolektivna pogodba,
- uredba o omejitvi plač,
- poslovni rezultati in stroškovni vidik plač,
- dogovor med gospodarsko zbornico in Društvom manager o plačah poslovnih delavcev in delavcev s posebnimi pooblastili,
- življenjski stroški in socialni vidik plač.

Kolektivna pogodba

Kolektivna pogodba za gospodarstvo določa izhodiščno vrednost bruto plač za posamezni tarifni razred, v katerega je delavec razporejen glede na stopnjo šolske izobrazbe. Izhodiščne vrednosti za posamezne tarifne razrede so določene za koledarsko leto, glede na inflacijo in politiko plač pa je bila sprejeta tudi eskalacijska lestvica, po kateri so plače delno zaostajale za inflacijo. Pregled sprejete lestvice in preračun v skladu z eskalacijsko lestvico za zadnji kvartal je naslednji:

rifne razrede. Ker naš delitveni model ni enak razmerju tarifnih razredov po kolektivni pogodbi se posameznim delavcem v primeru, če kolektivna pogodba za plačilni razred ni izpolnjena, izplačujejo plače po kolektivni pogodbi. Takšna določba je sprejeta tudi v sami kolektivni pogodbi. V podjetju pa gre le za nekaj primerov. Kolektivna pogodba za tekstilno industrijo pa je obdržala enake izhodiščne vrednosti, kot jih ima splošna kolektivna pogodba za gospodarstvo.

Splošna kolektivna pogodba določa tudi rok 18. v mesecu, ko je delodajalec dolžan izplačati plače za pretekli mesec. V letu 1994 smo uspeli zagotoviti izplačilo plač po internem rokovniku, ki je ugodnejši od kolektivne pogodbe. Akontacija plač, ki jo izplačujemo prvega v mesecu je v bistvu predčasno izplačilo, preračun plač pa je bil običajno 14. v mesecu ali prvi delovni dan. Glede na likvidnostno konico ob izplačilu plač pa nam do sedaj ni uspelo preiti nazaj na enkratno izplačilo plač. Glede na formalni vidik lahko ugotovimo, da smo

Mesec	Izhodiščna plača	Izhodiščna plača za IV. kvartal
I.	35.828 SIT	37.455 SIT
II.	39.411 SIT	41.201 SIT
III.	44.068 SIT	46.070 SIT
IV.	49.084 SIT	51.313 SIT
V.	55.533 SIT	58.055 SIT
VI.	66.281 SIT	69.292 SIT
VII.	75.239 SIT	78.656 SIT
VIII.	89.570 SIT	93.638 SIT
IX.	107.484 SIT	112.365 SIT

V podjetju v letu 1994 izpolnjujemo izhodiščne vrednosti za posamezne ta-

pri izplačilu plač v letu 1994 upoštevali in izvajali določila splošne kolektivne



– Lahko se še toliko trudiš, vendar me nikoli ne boš ujel!

pogodbe in kolektivne pogodbe za tekstilno industrijo.

Uredba o omejevanju plač

Z uredbo vlade na osnovi sporazuma s sindikati je za leto 1994 bilo sprejeto omejevanje plač in sicer se v podjetjih s pretežno družbenim kapitalom lahko izplačujejo plače, izplačane od januarja do oktobra 1993, povečane za 16,7%. Pri tem se upošteva tudi število zaposlenih delavcev. Dejansko izplačane plače v podjetju so za 13,4% nižje. Rezultati poslovanja, predvsem likvidnost podjetja, do sedaj niso dovoljevali tolikšnega izplačila plač.

Omejevanje plač s strani družbe ima namen, da se ohrani konkurenčna sposobnost gospodarstva ter da se pred pričetkom privatizacije ne bi kapital preko rezultatov poslovanja preli v plače.

Poslovni rezultat in stroškovni vidik plač

S poslovnimi rezultati v letu 1994 nam je bilo zagotovljeno redno izplačevanje plač. Realno so se plače na zaposlenega delavca v devetih mesecih v primerjavi z istim obdobjem preteklega leta povišale za 5%. Ker se prihodek v tem obdobju ni bistveno povečal in je realno tudi masa za plače enaka obdobju preteklega leta, je bilo povišanje doseženo predvsem z zmanjševanjem zaposlenosti. V rahlem upadanju pa je tudi delež plač v poslovnih prihodkih in je bil za devet mesecev tega leta 22,48%. Na osnovi navedenih podatkov lahko ugotovimo, da so se realno plače na zaposlenega povečale, iz stroškovnega vidika pa so bile v predvidenih mejah.

Zanimiva je tudi primerjava naših plač z gospodarstvom Slovenije in s tekstilno industrijo. Zadnji znani

podatek je za mesec september 1994. Naša povprečne bruto plača za ta mesec je bila 74.841 SIT, (neto 49.699) v gospodarstvu Slovenije pa 92.076 SIT (neto 58.755 SIT). To pomeni, da so bile naše bruto plače za 19% nižje od povprečja gospodarstva, zaradi progresivne obdavčitve pa so neto plače zaostajale za 15%.

V primerjavi s plačami v podskupini dejavnosti proizvodnje preje in tkanin so bile naše plače višje za 17%, glede na podskupino proizvodnje končnih tekstilnih izdelkov pa za 15% višje. Ta primerjava pa nam pove, da glede na ostala tekstilna podjetja v Sloveniji naše plače niso problematične.

Ker se pri plačah primerjamo tudi v okolju, kjer živimo in so s tem delno pogojeni tudi življenjski stroški, lahko ugotovimo, da v Svilanitu pri bruto plačah v septembru za 8% zaostajamo za plačami v gospodarstvu Kamniške občine. Ker smo v preteklosti imeli plače nad povprečjem gospodarstva Slovenije in v vrhu tekstilne industrije, so pripombe na nizke plače v sedanjem obdobju ra-

zumljive. V primerjavi s plačami v širšem okolju in tekstilni industriji ter glede na rezultate poslovanja pa lahko ocenimo, da so iz poslovnega vidika naše plače primerne tako rezultatom poslovanja v podjetju in panogi ter okolju, kjer živimo.

Plače poslovnih delavcev

Gospodarska zbornica Slovenije in Društvo Manager sta za leto 1994 sprejela kriterije za individualne pogodbe o zaposlitvi poslovnih delavcev.

Bistvo tega dogovora je, da se podjetja glede na velikost razvrščajo v mala, srednja in velika podjetja. Glede na razvrstitev pa se določa količnik plače poslovnih delavcev glede na povprečne plače v podjetju. Za delavce s posebnimi pooblastili pa je v dogovoru določeno, da najvišja plača poslovnega delavca za direktorjevo zaostaja praviloma za 20%, najnižja plača poslovnega delavca pa ne more biti nižja od najvišje plače po kolektivni pogodbi.

Svilanit je v okviru teh kriterijev razvrščen v veliko

podjetje, za direktorja podjetja pa je s dogovorom določen količnik 7 na povprečno plačo. Ob upoštevanju sklenjene pogodbe in izplačane plače direktorja Svilanita v primerjavi s sprejetimi kriteriji, direktorjeva plača zaostaja za 14% glede na sprejeta družbena merila.

Plače poslovnih delavcev pa za direktorjevo plačo zaostajajo od 15% do 27%. Glede na dogovor plač poslovnih delavcev tudi te zaostajajo za dogovorjenimi merili. V povprečju pa direktor podjetja in poslovni delavci prejema plačo v višini 5,25 povprečne plače na zaposlenega v podjetju.

Življenjski stroški in socialni vodik plač

Ker so se plače v Sloveniji v zadnjih letih realno znižale in je povprečna plača okoli 730 DEM in ker smo realno tudi v Svilanitu znižali plače zaradi težav v poslovanju pod plače gospodarstva, je pri zaposlenih čutiti pritisk na zvišanje plač. Pomembno vlogo imajo nedvomno tudi življenjski stroški, ki v Sloveniji niso majhni. Ugotavlja



– Kaj ti ni prav, saj se je plača obema dvignila enako – le za borih 5 odstotkov

se, da je delež življenjskih stroškov v Sloveniji bistveno večji, kot v sosednjih državah. Ekonomisti pa na drugi strani trdijo, da je strošek dela, pri čemer so upoštevane tudi dajatve iz plač, sorazmerno velik in slovensko gospodarstvo izgublja konkurenčno sposobnost na evropskem trgu.

Na obremenitev plač v podjetju ne moremo vplivati, kljub pripombam gospodarstvenikov, Gospodarske zbornice in ekonomistov na preveliko obremenitev plač pa država za to nima velikega razumevanja. Na življenjske stroške pa lahko vplivamo s cenami svojih izdelkov in predvsem, ko moramo porabo prilagoditi realnim možnostim. V podjetju pa na plačo poleg učinkovitosti pri poslovanju lahko vplivamo z zaposlitveno politiko. Nedvomno je zaposlenost v podjetju, zlasti v režiji, prevelika, čeprav se zmanjšuje hitreje kot zaposlenost v proizvodnji. Strošek plač bi lahko znižali oz. povečali povprečno plačo na zaposlenega z dodatnim odpuščanjem delavcev oz. njihovim prerazporejanjem v proizvodnjo. Pri odpuščanju delavcev se srečujemo s pravičnostjo kriterijev in meril za določanje tehnoloških in ekonomskih viškov. Podjetje je v načelu zainteresirano za zaposlitev delavcev, ki dosegajo najboljše delovne rezultate, pri zaposlenih delavcih pa prevladuje socialni kriterij in ohranitev dela pri delavcih, ki nimajo drugih eksistenčnih možnosti. V podjetju se zagovarja postopen prehod na zmanjšanje zaposlenosti kar pomeni, da se zaposluje nove delavce le v najnujnejših primerih, omogoča odhode delavcev, ki imajo možnost in željo lastne razrešitve zaposlitve ter s poslovnimi ukrepi izboljšuje poslovanje podjetja. S takšno zaposlitveno politiko nam je uspelo zaposlenost

zmanjšati od 906 delancev na 620 delavcev in le manjše število si je moralo zagotoviti lastno zaposlitev. Pri takšnem razreševanju pa je potrebno skupno razumevanje vodstva podjetja, organa upravljanja, sindikatov in zaposlenih. V kolikor je pritisk na povišanje plač prevelik, ima to lahko dolgoročne posledice v dveh možnostih:

- vodstvo podjetja popusti pritisku in povečanje plač v naslednjem obdobju ogrozi poslovanje podjetja in s tem tudi socialno varnost zaposlenih,
- ob povišanju plač se pristopi k ukrepom za izboljšanje poslovanja s povečanjem prihodka, zmanjšanjem stroškov in zmanjšanjem zaposlenosti. Pri tem pa je določena skupina delavcev izpostavljena svoji socialni varnosti. Konkretno to pomeni, ali bomo ob izpolnjevanju kolektivne pogodbe in rednem izplačevanju plač vsem zaposlenim zagotavljali socialno varnost, ali pa bomo v osebni interesu in želji po boljšem standardu del Sivilanitovih delavcev socialno ogrozili in se jim »zahvalili« za dolgoletno delo in vlaganje v podjetje.

Politika plač v letu 1995

V letu 1995 se na področju plač predvideva realna rast plač za cca. 5% s tem, da bo masa za plače v rasti zaostajala za rastjo prihodka. V celoti pa naj bi izkoristili maso za plače, ki je dogovorjena z družbenimi merili na področju plač in seveda v odvisnosti od doseženih rezultatov poslovanja.

Med pomembne naloge, ki so povezane tudi s plačami v letu 1995 je tudi zagotavljanje denarja za notranji odkup v višini ene mesečne plače s tem, da delavci z višjimi plačami prispevajo večji delež za notranji odkup.

Pri politiki plač pa se v letu 1995 predvideva korekcija



– Zbudi se že vendar in nehaj sanjati takšne nemogoče sanje!

razmerji. S spremenjenim delitvenim modelom se predvideva vrnitev razmerja v plačah med 6. in 34. plačilnim razredom na razmerje 1:4,74, sedaj pa je bilo to razmerje 1:4,5. Povečanje razmerja je s strani delavcev z nižjimi plačami težko sprejemljivo, zavedati pa se je potrebno, da je zagotavljanje uspeha pri poslovanju in s tem tudi zagotavljanje socialne varnosti zaposlenih odvisno predvsem od strokovnega kadra.

Ob pripravljanju plana za leto 1995 pa se spreminjajo tudi kriteriji za nagrajevanje delavčeve učinkovitosti. Faktorji delovne uspešnosti se bodo v bodoče primerjali predvsem na dosežene rezultate v preteklih dveh letih in ne s planom, kot je bilo do sedaj. S tem naj bi se doseglo povečevanje faktorja delovne uspešnosti samo v primeru, če bo rezultat poslovanja boljši. Za vse delavce pa se uvaža kriterij bruto dodane vrednosti na nivoju podjetja. Ta kriterij nam pove, kolikšen je bil prihodek izven podjetja in stroški, ki so nastali z zunanjimi partnerji.

Višina plač v letu 1995 in njihova realna rast bo odvisna predvsem od rezulta-

tov poslovanja. Ker je recesija v Evropi verjetno dosegla najnižjo točko in se pričakuje oživljanje gospodarstva, lahko pričakujemo tudi postopno rast plač.

Delitev plač mimo rezultatov poslovanja pa lahko ogrozi naš dolgoročni interes dobrega gospodarjenja in tudi socialne varnosti zaposlenih. Zato je potrebno o pritiskih, ki se med zaposlenimi pojavljajo za dvig plač razmisliti in želje vskladiti z realnimi možnostmi. Sprijazniti pa se bomo morali tudi z dejstvom, da ima tekstilna industrija svojo specifičnost in naših plač kljub enakim življenjskim stroškom ne moremo primerjati s plačami monopolnih organizacij in podjetij, ki ustvarjajo večjo dodano vrednost na zaposlenega. Tekstil je zaradi svoje delovne in kapitalne intenzivnosti povsod po svetu poznan kot panoga, kjer plače niso najvišje. V podjetjih, kjer pa je uspeh poslovanja boljši od gospodarstva, pa so tudi plače lahko višje. Potruditi se torej velja za boljše delovne rezultate, večji prihodek, manjše stroške in tudi boljšo izrabo delovnega časa.

Bogomil Wiegele

INVESTICIJE V LETU 1995

Ob težavah pri poslovanju v zadnjih letih je zamrla tudi investicijska dejavnost. Ob pomanjkanju denarja za obratna sredstva in visokih obrestnih merah bi o investicijah lahko razmišljali samo v primeru, če bi te omogočile povečevanje prihodka in bistveno zmanjševanje stroškov. Ker pa so v tem obdobju bile strojne kapacitete nezasedene in je bil problem povečevati prodajo v obdobju evropske recesije, tudi investicij ni bilo. V letu 1994 pa le imamo premik na tem področju, saj bomo v opremo investirali skoraj en milijon DEM. V nadaljevanju pa si razvoja in večjega prihodka brez investicij ne moremo več predstavljati.

Za naslednje leto med pomembnejše načrte pri investiranju sodi nabava vsaj 6 statev z elektronskimi žakardi v tkalnici frotirja, nabava dveh sukalnikov in dvojilnega stroja v pripravljalnici ter avtomata za rezanje dolžine in avtomata za robljenje dolžine in širine.

Pri nabavi statev je bila prisotna dilema, ali v tkalnici frotirja izvesti rekonstrukcijo tal in klima kanalov na prostoru, kjer so stale Giani statve. Rekonstrukcija tal in postavitev žakarske konstrukcije bi stala ca. pol milijona DEM. Ker klasičen frotir, ki teče na Guenne statvah prodajno ni perspektiven je bila sprejeta odločitev, da se ena skupina Guenne statev izloči iz proizvodnje. Statve so stare 20 let in tehnološko zastarele, ureditev tal na tem prostoru pa ni potrebna.

Končna odločitev, kateri tip statev bo nadomestil izločene statve bo sprejet v januarju naslednje leto, izbira pa bo opravljena med Ruetti – Sulzer in Vamatex statvami. Tehnološko so statve Sulzer – Reutue zadnji krik tehnologije in bo nova statev z oznako 6200 predstavljena na Svetovni razstavi v Milanu. Do sedaj pa je montirano že nekaj sto statev tega tipa. Cena ene statve pa je okoli 200.000

DEM. K statvi bodo nabavljeni elektronski žakardi z dvojno zasedbo, izbira bo opravljena med Staebli in Grosse žakardi. Cena žakarda bo okoli 100.000 DEM. Ob upoštevanju, da ena tkalka posluhuje 9 do 12 statev, stane eno delovno mesto tkalke kar okoli 3 mio DEM.

Prednost novih statev je v tem, da nam bodo omogočale tkanje frotirja, ki je iskan na evropskem trgu, predvsem valk z bordurami in votkovnimi menjavami. Produktivnost na teh statvah pa je vsaj enkrat večja kot na sedanjih. Nova tehnologija pa ne zahteva bistveno boljšega materiala in je prilagojena materialom, ki jih danes uporabljamo v proizvodnji. Bistveno večja pa je strokovna zahtevnost, saj so to stroji, tako statve kot elektronski žakardi, podprti z močno procesno elektroniko in zahtevajo visoko specializiran strokovni kader.

Nabava dvojilnega in sukalnih strojev ima namen razrešiti problem sukanja in zalog enojnih in dvojnih materialov. Ob zalogi Nm 40/1 in 34/1 bomo lahko pokrivali tudi sukane preje, razmišljanja pa so tudi o poenostavitvi številke preje in prehodu samo na Nm 34/1 in Nm 34/2. Ob sukanju pa bo preja tudi mehko navita in pripravljena za beljenje ali barvanje. Z nabavo teh strojev se bodo iz proizvodnje izločili že zastareli BKN previjalni stroji. Vrednost te opreme je ocenjena na približno 300 do 400.000 DEM.

V Šivalnici frotirja so investicije predvidene v avtomatizacijo rezanja in robljenja brisač. Z novim strojem za rezanje dolžine se bo povečala produktivnost in izboljšala kvaliteta rezanja, popolni avtomat za robljenje po širini in dolžini pa zmanjšal obseg ročnega dela v tem obratu. Vrednost investicije v oba stroja je skoraj milijon DEM.

Za ostalo najnujnejšo opremo pa se predvideva v Frotirju ca. 200.000 DEM investicij.

V tkalnici svile se v okviru sodelovanja s firmo Bottinelli predvideva nabava dveh svilarških statev z elektronskim žakardom. Na teh statvah naj bi tekla proizvodnja žakardske tkanine za firmo Bottinelli in bi se investicija odplačala z blagom v naslednjih letih.

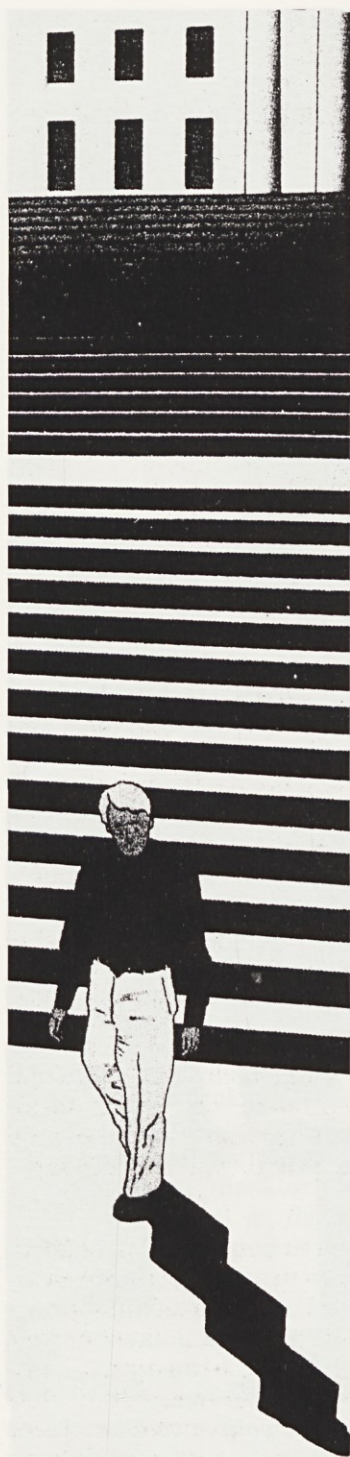
Kot je razvidno iz kratkega pregleda predvidenih investicij v naslednjem letu, tečejo razgovori o nakupu naj-sodobnejše opreme. Ocenjuje se, da bi približno polovico investicij, predvsem drobne investicije, izvedli z lastnimi sredstvi, za večje investicije pa pridobili kredit pri domačih ali tujih bankah. S tem se pričakuje povečana zadolženost za cca. 1 mio DEM, vendar pa brez povečane zadolžitve sami investicij nismo zmožni izvesti.

Nove investicije bodo omogočile tudi povečano prodajo, saj sicer z obstoječo strojno opremo v nadaljevanju ni možno pričakovati povečevanje prihodka.

Ob predvidenih investicijah v šivalnici se zastavlja tudi vprašanje zaposlenosti ljudi. Ob povečanju proizvodnje z obstoječimi delavci obsega šivanja brisač ni možno opraviti, pričakuje pa se prerazporeditev dela delavcev na druga delovna mesta v podjetju, kjer se ročnemu delu ne moremo izogniti. Zmanjšano zaposlenost pa naj bi postopno razrešili tudi z naravno fluktuacijo delavcev. V kolikor nam bo uspelo uresničiti poslovno vizijo za leto 1995, posebnega odpuščanja delavcev ne predvidevamo, prilagoditi, pa se bo potrebno razmeram na trgu.

Ob manjših investicijah v staro strojno opremo v letu 1994 pa se za naslednja leta predvideva nabava sodobne, pretežno elektronsko vodene tehnologije. Ta pa zahteva tudi strokovno usposobljen kader tako za opravljanje dela kakor tudi za vzdrževanje.

Bogomil Wiegele



verbo in v večjem delu razveljavljeno, tako, da je bivšim delničarjem ostalo le 5,03 % lastništva. Ostali del kapitala je postal družben kapital in s tem podvržen ponovni proceduri lastninskega preoblikovanja po novem zakonu.

Med različnimi načini lastninskega preoblikovanja, ki jih je ponujal zakon je vodstvo Svilanita predlagalo skupščini v sprejem naslednjo kombinacijo načinov lastninskega preoblikovanja družbenega kapitala:

- prenos navadnih delnic na sklade (pokojninskega, Odškodninskega in Sklad za razvoj) v višini 40% družbenega kapitala, ki je obvezen po zakonu)
- interno razdelitev delnic zaposlenim, bivšim zaposlenim in upokojencem v zameno za lastniške certifikate v višini 20%
- notranji odkup delnic, kjer imajo zaposleni, bivši zaposleni in upokojenci možnost nakupa delnic s 50% popustom in odplačilom v štirih letih v višini 30% družbenega kapitala
- javno prodajo delnic, ki je namenjena vsem državljanom v višini 10% družbenega kapitala.

izčrpa z odlivi denarja na sklade za nakup svojih delnic. Predpostavljam, da ni potrebno razlagati pomena in vpliva na upravljanje, ki ga bo imel večinski lastnik. Program lastninskega preoblikovanja našega podjetja je skupščina delničarjev sprejela 20. 9. t. l.

Izdelali smo že tudi prospekt, ki ga potrebujemo za potrebe javne prodaje. Program smo konec septembra oddali Agenciji Republike Slovenije za prestrukturiranje in privatizacijo. Le ta nam je poslala poziv za dopolnitev vloge, ki se je nanašal na dodatno obrazložitev posameznih postavk iz otvoritvene bilance in na ureditev razmerij s Skladom kmetijskih zemljišč. Dopolnitev vloge za odobritev programa je bila narejena in konec novembra ponovno oddana Agenciji. Upamo, da bo I. soglasje k našemu programu izdano do konca leta.

V nadaljevanju procesa lastninskega preoblikovanja nas čaka še veliko aktivnosti pred vpisom delniške družbe v sodni register kot so

– predložitev prospekta za javno prodajo Agenciji za vrednostne papirje ter pridobitev njenega dovoljenja

njega odkupa za predložitev certifikatov

– razpis za javno prodajo delnic

– izdaja začasnica za prenos kapitala na sklade

– zbiranje certifikatov upravičencev interne razdelitve, izdaja delnic iz interne razdelitve

– izdelava spiska upravičencev notranjega odkupa, sprejem pravil notranjega odkupa, zbiranje vplačil

– izdelava spiska udeležencev javne prodaje

– nakazilo kupnine Skladu ter prenos lastniških certifikatov

– sprejem statuta

– pridobitev soglasja Agencije pred vpisom v register.

Ocenjujemo, da s certifikati, ki jih posedujejo naši zaposleni, bivši zaposleni in upokojenci, lahko uspešno izvedemo interno razdelitev delnic v višini 20% družbenega kapitala ter z viškom teh certifikatov vplačamo I. obrok kupnine v programu notranjega odkupa delnic. Verjetno to ne bo dovolj, da presežemo glasove, ki jih bodo imeli predstavniki skladov že na prvi skupščini. Kljub temu, da načrtujemo, da bomo z odkupi delnic preko izplačil plač, dobička in lastnih vplačil v naslednjih letih preko notranjega odkupa dosegli 51% lastništvo domačih delničarjev, bi bilo smiselno z dodatnimi naporimi pridobiti enako pozicijo pri glasovanju s skladi že na prvi skupščini, ki jo planiramo nekje v prvi polovici leta.

Glede na to, da samo napori vodstva za izvedbo procesa lastninjenja ne bodo dovolj, pozivamo vse zaposlene, bivše zaposlene in upokojence, da sodelujejo v tem procesu in omogočijo, da s Svilanitom upravljajo tisti, ki so ga tudi zgradili.

Alenka Čas

KJE SMO Z LASTNINJENJEM PODJETJA?

Prvo lastninjenje Svilanita, ki je potekalo v času Markovičeve vlade in ki je zaposlenim in upokojencem prineslo 60% lastništvo, je bilo z Zakonom o lastninskem preoblikovanju postavljeno pod ponovno pre-

Cilj, ki ga je s takšno kombinacijo možno doseči je, da se kljub veliki vrednosti kapitala, doseže vsaj 51% lastništvo zaposlenih, bivših zaposlenih in upokojencev, pri tem pa se podjetje finančno povsem ne

in pridobitev soglasja Sklada za razvoj k prospektu

– seznanitev zaposlenih in širše javnosti z odobrenim programom

– poziv upravičencem interne razdelitve ter notra-

SVET DELAVCEV

Meseca julija, sredi vročega poletja, tik pred kolektivnim dopustom smo v Svilanitu na volitvah volili člane sveta delavcev. Izvoljenih je bilo 13 članov sveta, zastopanost po posameznih enotah pa je v skladu z zakonom sledeča:

DE šivalnica – 2 člana
DE tkalnica – 2 člana
DE konfekcija – 2 člana
DE barvarna in opl. – 1 član

DE vzdrževanje – 1 član
DE str. sl. PP Frotir – 1 član
PP Svila – 2 člana

Upravne službe – 2 člana
V Uradnem listu R Slovenije je bil objavljen Zakon o sodelovanju delavcev pri upravljanju, ki med drugim v 2. členu določa: Sodelovanje delavcev pri upravljanju se uresničuje na naslednje načine:

- s pravico do pobude in s pravico do odgovora na to pobudo,
- s pravico do obveščnosti,
- s pravico dajanju mnenj in predlogov ter pravico do odgovora nanje,
- možnostjo ali obveznostjo skupnih posvetovanj z delodajalcem,

- s pravico soodločanja,
- s pravico zadržanja odločitev delodajalca.

Svilanitov svet delavcev se je na svoji prvi redni seji, ki je bila v mesecu septembru konstituiral in sprejel poslovnik sveta delavcev, ki vsebuje naslednja poglavja: splošne določbe, oblikovanje sveta, način sklicevanj sej, sklepčnost in način sprejemanja odločitev, način konstituiranja odborov in njihove pristojnosti, način sklica in dela zbora delavcev, sodelovanje s sindikati in končne določbe.

Poleg tega, da smo sprejeli poslovnik, smo na prvi seji že močno zabredli v zahtevno delo, ki nas bo spremljalo v tem obdobju. Obravnavali smo rezultate poslovanja za prvo polletje letošnjega leta ter program lastninskega preoblikovanja podjetja.

Ga. Alenka Čas, vodja gosp. fin. službe je uvodoma povedala splošno informacijo o poslovanju za prvo polletje 1994. Člani sveta so v razpravi analizirali poslovanje in kritično spregovorili, saj je bilo ve-



Ali sem dala glas pravemu zastopniku delavcev?



V gasilnem domu so takole potekale volitve za člane Sveta delavcev

liko vprašanj in pobud v zvezi s poslovanjem v tem obdobju.

Razpravljali smo o dobrih in slabih straneh našega poslovanja. Še vedno so prisotne velike zaloge, obračanje kapitala je prepočasno, stroški so preveliki. S poslovanjem pa so seveda povezane tudi naše plače in k tej temi se vedno vračamo. Delavci težko razumemo, da za plače ni denarja, čeprav je dela veliko, za druge potrebe pa se denar kar nekako najde.

Pri tem je treba zapisati, da v letošnjem letu dosegamo določila kolektivne pogodbe. Tudi izplačila plač so na določen datum, kar prej seveda ni bilo. Ker je tema okrog plač dokaj povezana z našim delom in čim bolj-šim poslovanjem, bomo o tej problematiki na prihodnji seji več govorili. Tudi sindikati morajo obravnavati probleme plač, ker so podpisniki kolektivne pogodbe.

Upam, da bomo napredovali k temu, da se nagradi



Ta hip še ni vedel, da bo izvoljen v svet delavcev.

DOBRO DELO, da ne bo to le »farsa«, pa naj gre za strokovnega delavca ali delavca v proizvodnji. Vsak in vsi skupaj se zavedajmo, da je le od dobrega, odgovornega in trdega dela odvisen naš rezultat. V nadaljevanju se je o programu lastninjenja govoril glavni direktor g. Wiegele. Povedal je, da je bil program že podan in obravnavan na zborih delavcev in tudi na skupščini

delničarjev. Svetu delavcev pa je bila posredovana obrazložitev postopka lastninjenja in sprejeti sklepi upravnega odbora. G. direktor je povedal, da bo konec oktobra oddan program lastninjenja »Agenciji« in računamo, da se bo konec leta ali na začetku prihodnjega le začelo lastninsko preoblikovanje v taki obliki, kot je bilo potrjeno na upravnih organih podjetja.



Še lepo poravnam, da se ne bo zataknilo

Tako je, v grobem povedano, potekala prva seja sveta delavcev in trdno sem prepričana, da bomo naše delo odgovorno opravljali, saj to dolgujemo sodelavcem Svilanita, ki so nam to nalogo zaupali. Ker nam Zakon zagotavlja pravico do pobude, obveščnosti, mnenj itd., moramo izkoristiti možnosti in se delovno vključiti v problematiko, ki nas bo v na-

slednjem obdobju čakala. Mislim pa, da je včasih preprosta presoja, če ravno ni nikjer zapisana, še najbližja našim delavcem in predvsem zato se bomo trudili. Poskušali bomo reševati probleme na način, ki bo najboljši za vsakega delavca. Le tako bo naša vloga v svetu delavcev najbolj koristna.

Jožica Jeglič

Kako si predstavljam Svet delavcev?

Morda bo kdo rekel, saj to kar piše ni več za današnji čas, minili so taki časi sestankov. Vse lepo in prav, toda (ne)dejavnost Svilanitovega sveta delavcev me moti. Zakaj?

Škoda, samo enkrat je bila letos sklicana seja tega organa, kljub temu, da Zakon o soupravljanju daje možnost in pravico delavcem pri upravljanju gospodarskih družb, ne glede na obliko lastnine.

Zavedam se, da smo kot država v preoblikovanju, da se gospodarstvo prestrukturira, vem pa tudi, da imajo države z razvito demokracijo, kamor se tako radi primerjamo, na področju samoupravljanja že dolgoletno tradicijo (npr. Nemčija).

Torej, vlijmo malo poguma tistim, ki so v Svetu delavcev! Kaj s tem mislim?

Zaposleni imajo skozi Svet delavcev PRAVICO do večje INFORMIRANOSTI, katero danes pogrešajo. Vem, vse več je v delavcih prisoten STRAH pred bodisi izgubo delovnega mesta kot posledico postavljenih vprašanj, pravzaprav pa moramo to stanje postopno premagovati in spreminjati. Iz delovnih sredin je lahko POBUDA, PREDLOG, preko članov Sveta posredovan predsedniku Sveta, ki potem ukrepa v skladu s poslovníkom.

Ko sprašujem nekatere kolege v drugih tekstilnih podjetjih, mi ravijo, da je aktivnost Sveta delavcev delavcev močno odvisna od predsednika in od članov sveta, na katere se pobude prenašajo iz vseh delovnih sredin. Sestanke imajo pogostejše, s krajšimi dnevnimi redi in časovno omejitvijo sestanka. Podan naj bo predlog, bodimo boljše informirani!

Prvo in najpomembnejše je delo, ki zahteva največ naših moči, toda vprašajmo se: kaj sem naredil(a) za to, da bom bolj obveščen(a)?

Sem povprašal(a) sodelavca, ki je član sveta delavcev, da me o konkretni stvari pravilno in korektno informira?

Možnosti so delavcem dane, ali pa jih znamo tudi prav koristiti?! Zadovoljstvo je lahko obojestransko: delavec je PRAVILNO INFORMIRAN – DIREKTOR JE BIL V DIALOGU POŠTEN IN ODKRIT. Odnosi na teh relacijah so lahko korektni in vsi imamo lahko občutek, da smo v zdravem kolektivu, kjer tudi posameznik nekaj pomeni.

A. D.



Nov pogled na novo trgovino

KAJ VIDIJO IN MENIJO O NAŠI TRGOVINI

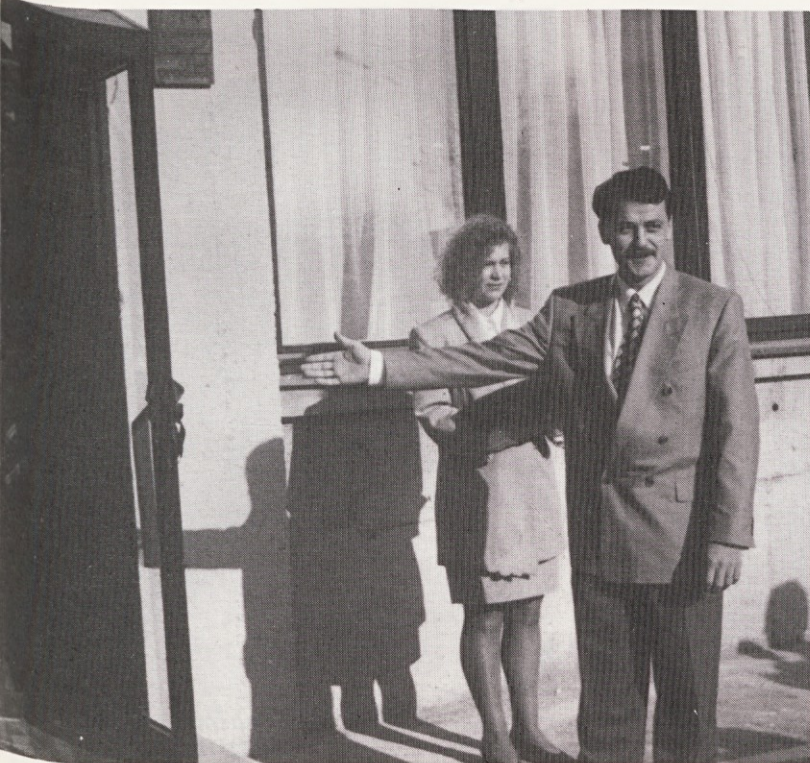
- prodajalke
- delavci iz
- komercialne službe
- in ostali delavci?!

Končno smo jo le dobili! Našo težko pričakovano novo prodajalno. Ali so se nam uresničila vsa pričakovanja, ugibanja, domneve. Ko vstopiš v novo prodajalno, te prešine občutek, da so se pričakovanja uresničila. Na dosegu roke se ponuja na stotine lepih barv, vtkanih v svilene in frotiraste izdelke, prava paša za oči. Bogato ponudbo izdelkov dopolnjuje tudi lepo urejen prostor, dopolnjen s prefinjeno kombinacijo lesa in marmornja. Veselimo se nove trgovine, kot se

vsak veseli svojega novo zgrajenega doma. Vse je lepo in novo, s trudom in težko prisluženim denarjem pridobljeno. Stopiš na prag in z užitkom opazuješ lepe prostore, sad svojega dela. Ščasoma, ko začetno navdušenje nekoliko popusti, pa se utrne tudi misel, kaj ni bilo dobro narejeno, oziroma kaj bi se dalo še spremeniti. Na to misel pa me je vzpodbudilo tudi dejstvo, da so ob mojih poskusih intervjuja, kar štirje delavci iz komercialne odklonili razgovor. Zakaj? Morda je bolje biti tiho in počakati kaj bodo rekli drugi, morda velja uporabiti rek: če ne moreš reči kaj dobrega, potem ne govori o slabem, kdo ve? Ker ni bilo odgovorov, se misli dotikajo tudi taka vprašanja. Pa si pogledjmo, kaj vidijo in menijo o naši trgovini prodajalke, komerciala, delavci!

Jože Zver, vodja marketinga

Trgovina je čudovita. Takšno bi morali imeti že preje, vendar vsa pripravljalna dela, preureditev in adaptiranje prostorov ter vsi spremljajoči problemi so dokončno ureditev nekoliko zavlekli. Nujno je bilo, da smo trgovino povečali in da nismo teh prostorov dali v najem, saj bi naredili veliko napako. S stališča komercialista pričakujem povečano prodajo, ker je na razpolago dovolj artiklov in jih kupec lahko dobi kadarkoli. Zadovoljne so stranke, zadovoljni smo tudi mi.



»Živi smerokaz«

Peter Lipovšek, trgovski zastopnik

Celotna trgovina, tako oprema kot ponudba je odlična. Preglednost vseh izdelkov je čudovita, tako da kupec res lahko izbira po svojem okusu. Premasivne pa se mi zdijo police. Potrebna bi bila še ena blagajna pri klasirani robi v starem delu prodajalne, prav tako pa bi bila potrebna še ena prodajalka. V primeru, da je v trgovini več kupcev, se čuti pomanjkanje prostora.

Dragica Djurič, administrator v komerciali

Trgovina je zelo lepa. Vendar je za tako veliko trgovino premalo, da sta na izmeni samo dve prodajalki. Pre-



Lepo trgovino imamo...



Tudi kamniški Impulz je ovekovečil našo otvoritev

visoke police zakrivajo pregled nad kupci in če je ena prodajalka v starem delu trgovine, druga težko sama zadosti vsem potrebam kupcev v novem delu. Potrebno bi bilo namestiti še kakšno ogledalo za pregled nad kupci. Založenost in pestrost artiklov pa je dovolj velika, tako da z izbiro ne bo težav.

Zdenka Klančar, receptorka

Že samo delovno mesto mi omogoča, da vsak dan opazujem stranke, ki prihajajo v trgovino. Veliko jih gre



Njenim budnim očem ne uide dogajanje pred vhodom

mimo novega vhoda in pritiskajo na vrata v starem delu trgovine. Morda ne bi bilo narobe, če bi bila odprta tudi ta vrata. Seveda pa bi v tem primeru morala biti v starem delu trgovine stalna prodajalka. Oblika in

velikost vhoda v novo prodajalno pa nista primerna, posebno če trgovino išče invalidna stranka. Pred nedavnim je bil primer, ko invalidna stranka ni mogla priti v prodajalno zaradi visoke stopnice in ozkih dvojnih vrat, ki so prečno postavljena, tako da sta bila potrebna dva »pomočnika«, ki sta stranko na vozičku prinesla v trgovino. Mislim, da bo vhod oziroma izhod iz nove trgovine »ozko grlo«, saj ima marsikatera stranka, ki ima večji zavoj kupljenih izdelkov težave, preden se skozi dvoje ozkih vrat prebije na prostost. Drugače pa mi je trgovina sama, posebno pa še velika izbira izdelkov zelo všeč.

Milena Pestotnik, poslovodkinja trgovine

Glede ponudbe je veliko boljše, lepši izdelki pridejo do izraza, stranke lahko vidijo, kaj vse proizvajamo. Stranke so presenečene nad preureditvijo trgovine in izrekajo pohvale. Strank je veliko, verjetno pa k temu pripomore tudi 20 odstotni popust. Največ prodamo plaščev in svilenih izdelkov, saj stranke že kupujejo novoletna darila. Motijo pa nas visoke police, ki onemogočajo pregled po trgovini. Dela in priprave je bilo veliko saj smo morali numerirati vse izdelke zaradi računalniške obdelave, kar se pri blagajni pozna in je delo olajšano. Povečanja zaposlenosti kljub potrebi ne pričakujem, želim pa, da bi zapolnjevali vrzeli vsaj



Naš »šef« kuhinje je dobro poskrbel za kulinarčni kotiček v menzi, kar se vidi iz nasmejanih obrazov

Veseli nasmeh »prve nakupovalke« ob prijetnem presenečenju



Zasnan pogled v prelepem ambientu

s pripravniki. Pogrešamo tudi priročno skladišče, saj je za izpolnitev strankine želje kar precej od rok skladišče plaščev na drugem koncu tovarne. V ponudbi imamo več sto vrst naših izdelkov in nekoliko večje priročno skladišče bi bilo res potrebno.

Povedati pa moram še to, da imajo stranke pripombe, ker so na vseh oknih zavesa, saj marsikdo misli, da so za temi zavesami pisarne in ne trgovina. Pogrešajo izložbo, ki bi bila vidna že s ceste.

**Dnevnik
REPUBLIKA,
29. november
1994**

Slavi Repanšek, prodajalka

Trgovina je lepo urejena, stranke pohvalijo dobro ponudbo in so zado-

KAMNIK / SVILANIT Kravate odslej v novi prodajalni

Odpri so novo tovarniško trgovino

Tovarna Svilanit Kamnik se po izgubi nekdanjih jugoslovanskih trgov, kjer ima se vedno za približno 5 milijonov nemških mark terjatev, krepi in vrača med močne gospodarske subjekte tekstilne industrije. Ze lanske poslovno leto je ta kamniska tovarna sklenila brez izgube, prav tako pa kaže, da bo s pozitivnim učinkom sklenila tudi letosnje leto. K temu bo pripomogla nova bistveno povečana (skoraj za 100 odstotkov), prostornejša tovarniška trgovina, v kateri bodo lažje razstavljali in tudi ponudili v redno prodajo več svojega, vse zahtevnejšega asortimana višje cenovne skupine.

Dosedanje izkušnje, osvojena tehnološka in evropsko primerljiva kakovost so Svilanitu omogočile, da je z dosegel prodor v programe bolnic, pralnic in hotelov na avstrijskem in nemškem trziscu. Celotni letni prihodek Svilanita znaša približno 30 milijonov mark, polovico tega prihodka pa so v Svilanitu dosegli z uspehi v izvozu. Seveda pričakujejo, da se bo delež izvoza se povečeval, upi za to pa so ob njihovih poslovnih ravnanjih vsekakor upravičeni.

Letos je namreč tovarni že uspelo izvesti

nekaj investicij v najnovejšo strojno opremo in v posodobitev pred dvema dnevoma odprte tovarniške trgovine. Vrednost opravljenih del tujih izvajalcev, v tej sodobni in precej povečani trgovini, znaša 8 milijonov tolarjev, domači izvajalci pa so k temu znesku prispevali milijon tolarjev v delu.

»Skupna vrednost inlizonov tolarjev oziroma 113.000 nemških mark. Po opravljenem delu in dokončani investiciji pa so pred novimi zamislimi, kako proizvodnjo dopolniti za prihodnje. Ze v prihodnjem

letu naj bi uresnili nekaj večjih naložb v stavbe z elektronskimi zadržki in proizvodnji fro-tirja in svile.

Vse te naložbe bodo Svilanitu že v prihodnjem letu zagotovile večjo produktivnost, izdelavo boljšega asortimenta in doseganje boljše kakovosti. Tako proizvodnja bo pomenila tudi povečan izvoz; men-di ni pretirana projekcija, da bo ta izvoz povečan za 2 milijona nemških mark in bo v celotnem prihodku Svilanita že v kratkem pomenil 67-odstotni delež.

Kar zadeva lastninje in lastninsko preoblikovanje pa so se v Svilanitu odločili, da zaposleni v naslednjih petih letih prevzamejo 51 odstotkov tovarne, desetodstotni delež te uspešne kamniške tovarne, ki se vrača na stara utecena pota do brega gospodarjenja, pa bo na razpolago v javni prodaji.

Janja T. Ambroz

voljne z izbiro. Prostori so lepi in svetli, verjetno pa bo v poletnih mesecih tu zelo vroče, saj ni klima naprave, veliko pa je oken. Žaluzije ne



Vse to bom kmalu prodala

pridejo v poštev, saj že sedaj zunanji videz ne daje vtisa, da se za zavesami »skriva« velika trgovina.

Marinka Pinterič, org. programer

Urejanje trgovine in priprave na otvoritev so potekale kar »mimo« mene, saj sploh nisem vedela, kdaj jo bodo odprli. Slučajno sem otvori-



Vse je šlo kar nekako mimo mene

tev gledala skozi okno v drugem nadstropju uprave. V novi trgovini še nisem bila, sicer pa če ne bi bila Svilanitova delavka, iz zunanjega videza ne bi mogla spoznati, da se za belimi zavesami skriva trgovina, prej bi si mislila, da je tam kakšna zdravstvena ordinacija. Iz pogovora sodelavk mi je znano, da je trgovina sicer dobro založena, vendar pa ne z našimi najboljšimi izdelki, ki bi tu morali biti na prvem mestu. Nujno bi bilo treba urediti izložbe; predlagam, da se tri okna uredijo v tem smislu, glede na asortiman naših izdelkov. Želimo, da bi se vsa vložena sredstva (za katera ne vemo kakšna so), čimprej povrnila z dobro prodajo.

Marinka Keš, krojilka v svili

Nova trgovina je sicer lepa, vendar nič posebnega. Naredili so to, kar bi že zdavnaj morali, saj stara trgovina sploh ni bila vredna tega imena. Tudi pred leti smo gradili in odpirali nove prostore, delavci smo bili prisotni na otvoritvah, pri otvoritvi trgovine pa do zadnjega dne nismo vedeli kdaj se odpira in otvoritev je šla mimo nas, kot da je trgovina od tujega lastnika in ne naša, Svilanitova.

Marjeta Krušnik, robilka po širini

V trgovini sem že bila in lahko rečem, da je zelo lepo urejena. Moteče pa so zavesa, ki zakrivajo »smisel« trgovine. Pred nedavnim sta bili dve stranki pred staro trgovino in ker so bila vrata zaklenjena, sta nekaj časa čakali, potem pa odšli mimo nove trgovine, saj je nista opazili. Iz tega se vidi, da zunanost prav nič ne opozarja, da imamo lepo novo trgovino. Vhodni »kukrle«, ki je tik ob cesti, pa bo enkrat kakšen avtomobil prestavil na drugo mesto.

Ivi Stele, robilka po širini

Že prvi dan, ko je bila nova trgovina odprta sem šla pogledat, kakšna je notranjost. Zelo mi je bila všeč pre-

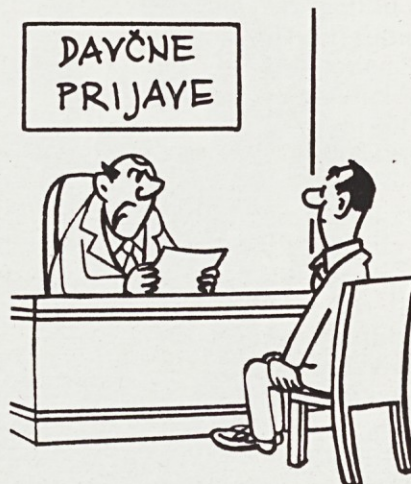


Ivica je zarobila velik kup brisač – tudi za novo trgovino.

glednost artiklov, prav tako oprema. Tudi prodajalke so zelo prijazne, tako da je povsod čutiti spremembo. Moteče so zavesa, namesto da bi bila trgovina že od daleč vidna, je ravno obratno. Tudi v vhodu naj bi namesto umetne rože postavili stoječo lutko in jo odeli v lep kopalni plašč.

Jožica Šuštar

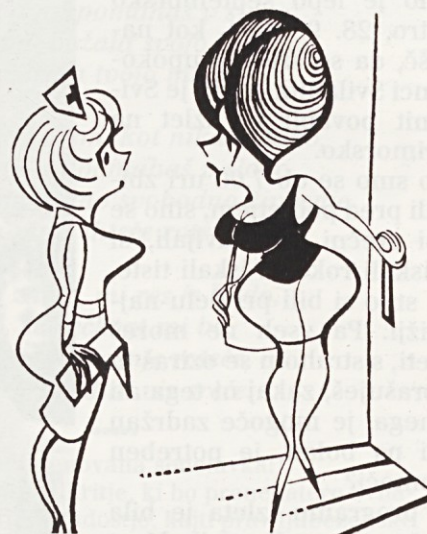
HUMOR ZA KONEC LETA



— Niste prijavili svojega zlatega zoba!



— Ali te mogoče zanima, Evelina, da je natanko 34 let, 6 dni, 8 ur in 45 minut, kar mi greš na živce?



— Ta zdravnik mora biti malo nor: sploh mi ni rekel, naj se slečem!



Pot, ki nas je vodila v vse te lepe kraje, kjer smo v štirih avtobusih prepletali misli in besede o njihovem delu in prispevku, da je Svilanit takšen kot je, je bila prekratka, da vse vidimo, ker nam je čas v kramljanju tako hitro mineval.

Pripotovali smo na Most na Soči, kjer smo ob dobri malici in kavici v prijetni restavraciji že poslušali domačo pesem ob zvokih harmonike, ki jo je potegnil sodelavec Jože Spruk. Pot smo nadaljevali v Kobarid, tam smo si ogledali muzej »Soške fronte«. Ogled muzeja je skoraj nujnost, če že obiščeš te le-

Brez harmonike se ne gre nikamor na rajžo, tudi na upokojsko ne!

SNIDENJE Z UPOKOJENCI SVILANITA

Bilo je lepo septembrsko jutro, 28. 9. 1994, kot nalašč, da se srečajo upokojenci Svilanita, ki jih je Svilanit povabil na izlet na Primorsko.

Ko smo se ob 7.00 uri zbirali pred podjetjem, smo se vsi srečni pozdravljali, si stiskali roke in iskali tiste, ki smo si bili pri delu najbližji. Pa vseh ne moreš šteti, s strahom se oziraš in sprašuješ, zakaj ni tega ali onega, je mogoče zadržan ali pa bolan, je potreben pomoči?

V programu izleta je bila načrtana pot Kamnik–Most na Soči–Kobarid–Vršič–Radovljica in preko Gorenjske nazaj v Kamnik.

pe Gregorčičeve kraje na Primorskem. Razstavljajo mnogo gradiva in dokazov o trpljenju naših ljudi med prvo svetovno vojno.

Ni moj namen, da vam opisujem muzej, saj smo vendar na izletu z našimi sodelavci in naj bo to lepo srečanje bolj veselo in prijetno. Žal je v muzeju Soške fronte toliko dokumentirane gradiva o trpljenju

Tičarjev dom je bil živahen, kot že dolgo ne. Tako je to, če se Svilanitovci podajo na izlet!





Sonce je toplo sijalo, ko smo spomine obujale...

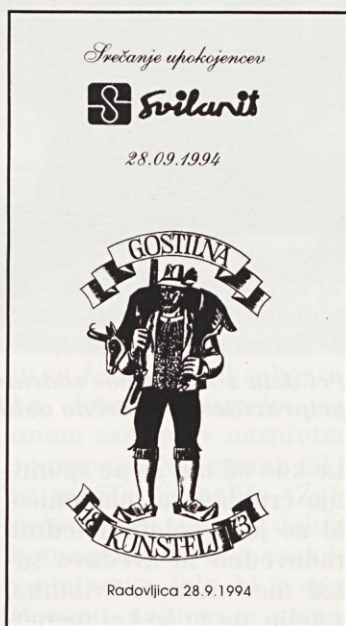
Ljudi med vojno, da se človeku solza kar sama utrne. Iz Kobarida smo se po vijugasti cesti vzpenjali proti Vršiču. Toplo sonce nas je grelo na vsej poti do vrha, kjer smo v krajšem postaniku pogasili žejo in tudi šilce krepkega se je že prileglo.

V Radovljici so nas že čakali s kosilom, zato nas je g. Lojze »priganjal«, da ne bo krompir preveč postan in da »birt« ne bo preveč nezadovoljen.

Spuščali smo se zopet po serpentinah Vršiča v dolino Gorenjske in nato do Radovljice.

Gostišče KUNSTEL je veliko in tako smo vsi lahko sedeli in klepetali o tem in onem, medtem pa so nas postregli z dobro domačo hrano. Tudi kozarček na zdravje ob ponovnem snidenju se kar prileže. Besede pa kar letijo iz naših ust. Kako je v Svilanitu? Ali pridno delate, da bomo svoje certifikate varno in donosno naložili, so bila vprašanja upokojencev.

Po kosilu je vse navzoče toplo pozdravil glavni direktor g. Wiegele in nas seznanil s potekom lastninjenja podjetja, tekočega poslovanja ter se vsem zahvalil za prispevek k na-



predku Svilanita. Upokojenci so hodili po poti, ki je bila težka, z veliko odrekavanja, da imamo danes vse to v Svilanitu. Hvala vam!

Mi pa, ki nadaljujemo njihovo delo, se zavedamo, da bomo z močno voljo nadaljevali našo pot in razvoj Svilanita.

Prijeten, lep, topel dan se je nagibal v večer, neusmiljeno se je bližal čas vrnitve domov. »Nasvidenje« so bile besede vseh udeležencev izleta. Vse lepo in prijetno hitro mine.

Tudi harmonika g. Andreja Pivka je bila že utrujena,

saj nam je igrala vse od prihoda v Radovljico. Za prijeten dan se je v imenu upokojencev zahvalil g. Jenko Matija in zaželel Svilanitu še veliko uspehov. Avtobusi so zabrnili in odpeljali smo se proti Kamniku. Ta dan sem se med Svilitovimi upokojenci počutila domače, prijetno, kot da sem se vrnila mnogo let nazaj v zgodovino Svilanita, ko sem kot mlado dekle tudi sama potrkala na Svilitova vrata in tu našla delo. Veliko teh ljudi sem takrat srečala, mlade, vesele, delovne, ki se še sedaj veselijo napredka podjetja. Srečno in nasvidenje drugo leto!

Jožica Jeglič

PESEM LJUBEZNI

*Stojim sama na križišču poti,
kam naj se usmerim, kdo rekel bi mi,
kaj naj storim sama z bolečino v srcu,
ki sili le k tebi.*

*Najraje bi izjokala svoje oči,
morda se s solzami bolečina izgubi,
a misel se vrne na tē – kljuje,
bolečino mi v srcu stopnjuje.*

*Pred mano je noč, ko spala ne bom,
pred mano je noč, ko mi spet bo hudo,
v sanjah bom božala svojo blazino,
z njo si pričarala tvojo milino.*

*Sedaj, ko te hočem, ko nikdar tako,
si sklenil, da mi pomahaš v slovo,
v sanjah bom božala svojo blazino,
z njo si pričarala tvojo milino.*

*Sedaj, ko te hočem, kot nikdar tako,
si sklenil, da mi pomahaš v slovo,
zaživiš svoje lastno svobodno življenje,
pozabiš na moje ihteče rotnje.*

*Ne meni se zame, mi res je hudo,
bilo je lepo, še večkrat mi bo,
pozabi na moje prošnje roteče,
videl sem v tebi edini vir sreče.*

Draga, neimenovana sodelavka!

Vaša pesem je čudovito odkritje, ki bo prenekatere Svilitovo dušico nahranilo z radostjo, kajti prav ljubezenske pesmice so tiste, ki nam kljub bolečini, dajejo najgloblja spoznanja o smislu življenja. In življenje samo je – radost. Hvala vam, neimenovana sodelavka!

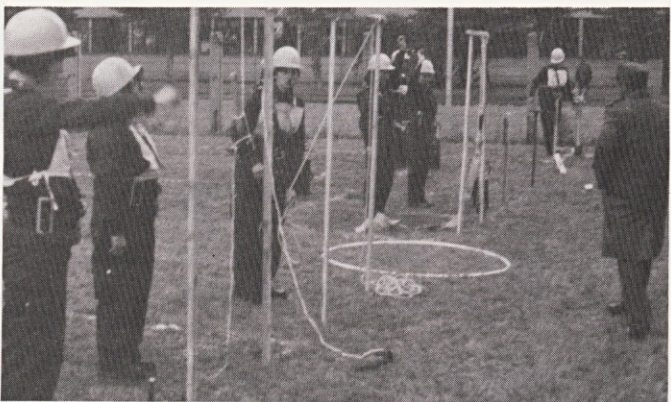
I. S.



Prva vaja: trodelni napad, seveda na sesalne cevi!



Druga vaja: redovne vaje – komanda je važna tudi pri gasilkah!



Tretja vaja raznoternosti: tu se spozna raznolikost gasilskih veščin

Uspešne gasilke

V soboto, dne 8. 10. 1994 je bilo v Kranju državno gasilsko tekmovanje za Memorial Matevža Haceta. To tekmovanje je vsake štiri leta. Tu so nastopile tudi gasilke našega društva, ki so se v lanskem letu na tekmovanjih, ki so si v okviru, Memoriala Matevža Haceta z dvema prvima mestoma in enim tretjim osvojenim mestom priborile pravico do nastopa na tem tekmovanju.

Med ženskami ekipami iz vse Slovenije, so na tekmovanju osvojile 20. mesto v svoji skupini. Po končanem tekmovanju smo si še ogledali gasilski sejem »Zaščita 94« na katerem smo spoznali raznovrstno opremo za reševanje in gašenje.

Anton Jeglič

Kako je Walter »po slovensko« videl Svilanit?!



Pri delu z »začasno« sodelavko Karmen, sicer našo mlado pripravnico iz vzorčno oblikovalnega oddelka PP Frotir

Le kdo od nas se ne spominja črnolasega mladeniča, ki se je v poletnih tednih radovedno in zvedavo sukal med delavci Svilanita, z željo, da bi se kaj pametnega naučil in praktično spoznal delo v tekstilni tovarni. O mlademu možu, ki je osvojil simpatije vseh, ki so ga v Svilanitu spoznali in z njim delali, smo se že razpisali v Kamniškem občanu in si njegovo »počitniško podobo na razpotju« še enkrat lahko zdaj preberete. Ker je Walter o svojih vtisih pisal eno za Kamničane in drugo za delavce tovarne Svilanit (napisal nam je dolgo pismo po povratku domov in z rdečo barvo označil, kaj je namenjeno svilanitovcem), objavljamo tudi ta del njegove pripovedi:

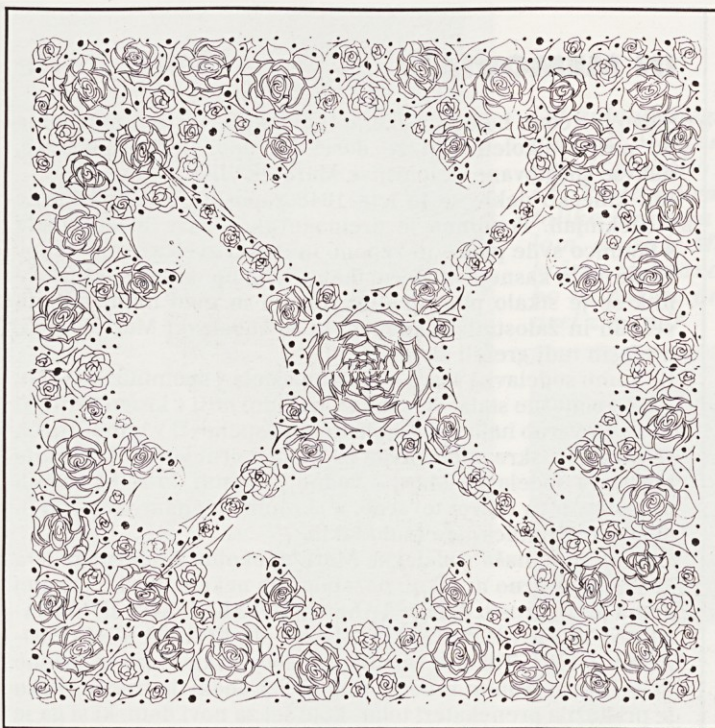
»Ob prvem ogledu tovarne me je prevzelo to, da se mi je ponudila edinstvena priložnost, da bom praktično in »po slovensko« videl to, kar sem se v Nemčiji teoretično naučil. Najprej sem si ogledal proizvodnjo frotirja, to je previjalnico in tkalnico. Z delavci smo se hitro spoznali in tudi prijazno pozdravljali. Delavke in delavce sem veliko spraševal, oni pa so mi odgovarjali in razlagali včasih celo bolje kot profesorji v šoli. Prve dni, ko je bilo tako vroče, sem najraje ostajal v delovnih prostorih kar do večera, ko se je vsaj malo shladilo. Pa tudi radovednost me je »držala« v tovarni.

Strokovni delavci so se z menoj zares trudili, da bi

V konfekciji plaščev so mi pokazali, kje tekstil dobi svoj šiv. Tam sem spoznal vse probleme, ki se pojavijo pri šivanju in na katere bom moral tudi sam pomisliti, ko bom delal v razvoju tekstila.

Ko sem prišel v oddelek Svile, sem opazil mnogo stvari, ki so v tem malem oddelku drugačne kot v Frotirju. Ni prvič, da sem opazil, kako dve različni proizvodnji pod eno streho sodelujeta. Menim, da je pomembno in nujno, da delavci obeh programov držijo skupaj in ne, da gleda vsak preveč in samo za svojega. V vzorčnem ateljeju Svile sem se malo naučil patroniranja in spoznal pestrost tega dela. Dobro bi bilo, če bi ta oddelek povečali, kajti če želi ostati Svila v bodočnosti konkurenčna, mora imeti strokovno močen atelje za čimboljše vzorce. Seveda pa mora to biti v razmerju z zmogljivostjo statev v tkalnici svile. Dobro je sicer, če na tem področju poteka sodelovanje s kupcem, a boljše je, da se prodaja lastne ideje.

Vzorčni oddelek Frotirja je bila moja zadnja »postaja«. Tam sem spoznal specifične kakovosti pri vzorčenju frotir tkanin. Seznanil sem



Vzorec spominja na končnice zibelke med vrtnicami. Bogvedi, kaj je mladi Walter imel v mislih, ko ga je upodabljal na papir. Morda svojo zibelko, ki jo je zibala slovenska mati...? A ni ostalo le pri vzorcu, zaživel je na mehkih volnenih rutah. Dobila jo je tudi Walterjeva mama.

se tudi z računalniškim patroniranjem in sestavljanjem koloric za brisače. V oddelku so vsi risarji ženske in to je običajno pri tekstilnem oblikovanju. Ampak, ni pa običajno, da bi se ženske med seboj tako dobro razumele, saj imam sam prav nasprotna spoznanja. Naj ostane tako in morda še boljše. Zelo dobro je, če skupina deluje homogeno, da ima vsakdo v njej svoje delo, ki je spoštovano, kajti to je najpomembnejši temelj za uspešno sodelovanje. To velja pravzaprav za celo podjetje. Sam sem dobil občutek, da, kar se tega tiče, situacija v tovarni ni ravno najboljša, še posebno kar se tiče vzdušja od proizvodnih delavcev do režijskih delavcev. To je sigurno tudi problem, ki prihaja iz vprašanja lastninjenja, saj se mora še določiti odgovornost in pravice vseh delavcev. Zato je čimbolje, da se prav vprašanje lastninjenja čimprej reši. A Svilanitu sreča ni obrnila hrbet, saj se je uspešno rešil iz izgub bivšega jugoslo-

vanskega trga in prodaja vedno več v tujino. To je njegova perspektiva... Skozi dobre ideje in kvalitetno blago bo Svilanit lahko zelo uspešen...«

V času, ki ga je prebil med nami, pravi, da se je zelo dobro in svobodno počutil. In čisto na koncu svojega pisma pravi: »Hvala vsem, ki so mi moj čas izpolnili z veseljem in dobrim namenom.«

Hvala tudi mlademu možu, ki je med delavce Svilanita prinesel veliko vedoželjnosti, pa tudi radosti. Kajti, kdorkoli ga je srečal, z njim spregovoril ali sodeloval, ga je prevzela njegova slovenska preproščina, ljubeznivost in spoštovanje. Predvsem pa marsikdo od starejših delavcev zopet verjame, da so mladi ljudje prav tako vredni zaupanja in spoštovanja.

Zato mu v imenu vseh nas želimo lepo in uspešno delovno in osebno življenje ter skorajšnje srečanje v naši skupni in edini domovini – Sloveniji.

Za slovo le še besede sodelavke iz vzorčno oblikovalnega oddelka: »Takšnega sina bi si želela vsaka mati«.

Ivana Skamen

6 KAMNIŠKI OBČAN

6 KAMNIŠKI OD
Počitniška podoba na razpotju
Walter »p

Pod milim nebom si je izbral prostor za priročni vaterlejn (kričeč oranžni golf). Na drugi strani Srednjesolskega centra v Novem trgu se mu je ponujal čudovit pogled na Mali grad. Tako ga je občutili mladi **Walter KIKELJ**, ki je ves prevzet od lepot Kamnika upodabljal pogled na leseno desko. Da spomin nanj nikoli ne bo izbledeł, mu je ustajalo kustravo

[illegible]

Prispevek iz Kamniškega občana



nju, mestepe za oaza, kamor se
bo kmalu zopet vrnil na obisk.
Ne bo slučajno, če ga boste
srečali na Kamniškem sedlu ali
Veliki planini. Kot tudi ne, če
boste mladega moža s spleteno
tanko kito na hrbtu srečali med
raziskovanjem cerkvice v raz-
valine na Malem gradu. In če
boste stikali za toplimi Svi-
tovimi rutami, vam bo morda
prišla v roke, morda volnena
pruša, ki ji je Walter vdihnil vz-
rec vrtine. Seveda jo boste pono-
sila tudi Walterjeva
mama.

IVANA SKAMEN

IVANA SKAMEN

[illegible][illegible]

IN MEMORIAM

Antonu Plahutniku

Poslovili smo se od našega upokojenega sodelavca Antona Plahutnika. Zapustil nas je nenadoma, nepričakovano. Njegovo življenje se je izteklo pri njemu najljubših čebelarških opravilih.

Tone je bil zaposlen v Svilanitu kot skladiščnik gotovih izdelkov od leta 1976 dalje. Skladiščno prakso pa si je nabiral že drugje in sicer celih 18 let. V Svilanit je prišel, iz »Elme« Ljubljana. Med sodelavci je bil znan kot delaven in dosleden skladiščnik in vodja. Njegovo delo v skladišču je bilo dinamično in včasih obremenjujoče, zato je bil vedno zadovoljen, ko se je podal v svoj čebelnjak ter ure in ure preživljal s čebelami. O svojem čebelarškem delu je rad s ponosom marsikaj povedal, zato smo ga z zanimanjem poslušali.

Žal se njegova želja, da bi v pokoju mirno užival v svojem veselju, ni uresničila. Nenadna smrt je s svojo krivično roko posegla po življenju človeka, vsega prepletenega z delavnostjo in radostjo do narave.

ZAHVALE

Ob smrti našega dragega moža in očeta se iskreno zahvaljujemo vsem za podarjeno cvetje, izrečeno sožalje in sočustvovanje in vsem, ki se spominjate svojega nekdanjega sodelavca Toneta Plahutnika.

družina
Julči Plahutnik

Zahvaljujemo se vam, ker ste nam izkazali vaše sočustvovanje z nami, ko nam je po neukrotljivi bolezni umrla naša predraga in ljubeča žena, mamica, stara mama in sestra Angelca Urh.

Hvala za vsa pisna in ustna sožalja, cvetje, sveče in spremstvo na njeni zadnji poti.

družina
Vinka Urha

IN MEMORIAM

Mari Petje

Slovo je vedno boleče. Tako je tudi tokrat, ko se poslavljamo od naše dolgoletne in že deset let upokojene sodelavke, nadvse spoštovane in marljive Mare PETJE.

Kot kmečko dekle se je leta 1948 zaposlila v tkalnici svile v Mekinjah. Pogumno je premagovala težave in doživljala s tkalnico svile padce in vzpone in ostala zvesta svoji, nekoč zastareli in kasneje moderni tkalnici, do upokojitve. Na tisoče nitk se je stkalo pod njenimi rokami in med njimi nešteto veselih in žalostnih dogodkov, ki so sodelavki Mari veselili, a včasih tudi grenili življenje.

Le komu sodelavka Mara ni najbolj ostala v spominu, ko je kot statua ponosno stala, oblečena v narodni noši v krogu tistih, ki so se s tovarno najbolj veselili njenih uspehov?! V temnih očeh so ji žarele iskre, izpod avbe pa gledali črni kodri. Takšna je bila naša sodelavka Mara – vedno pri tistih, ki so si najbolj prizadevali za razvoj tovarne, a skromna, vendar ponosna in delovna »Kranjica«, da malo takih.

Čeprav se je naša sodelavka Mara upokojila že davnega leta 1983, na tovarno ni nikoli pozabila. Ob nekem obisku pri njej doma je preprosto dejala: TAKŠNE TOVARNE KOT JE SVILANIT NI MOGOČE POZABITI. ZDI SE MI, KOT DA SEM OMOŽENA Z NJO. Tako je razmišljala sodelavka Mara in pridno Svilanitovim rutam mnogo, mnogo let dodajala franže. Tako je prislužila prenekateri tolar, ki je šel za novi dom, ki si ga je tako veliko let želela – lepih in svetlih prostorov na robu prekrasne Tuhinjske doline.

A poleg toplega doma je sodelavki Mari sijalo še eno sonce – vnuček David. Kako ga je ljubila. In kako bi šele ljubila svojo vnučko, katere življenje se je prižgalo, ko je Marino že ugašalo. Ni ji bilo dano, da bi jo privila v svoje tople, skrbne in delovne roke.

A dano je nam, njenim sodelavcem in njenim najdražjim, da jo bomo ohranili v spominu in jo imeli radi!

IN MEMORIAM

Angelci Urh

Smrt je neznosna krivica. Še posebno, če se zgodi ta krivica človeku, ki je vedno nosil radost na obrazu in jo nesebično delil z drugimi. Govorimo o naši dragi Angelci, o sodelavki, ki smo jo imeli radi prav zaradi prisrčnosti, dobre volje in nalezljivega veselja.

Bilo je davnega leta 1962, ko je prišla med nas in ostala naša kuharica prav do upokojitve. Skrbela je za nas tako, da smo vedno dobre volje odhajali iz menze. Bila je izvir, ob katerem smo se naužili prave in duševne hrane.

Ko je odhajala, pokoj, smo ji zapisali:

»Draga Angelca, če bi tvoja radost zacvetela, bi vsa naša skupna leta z rožami odela. Rože res bi ovenele, a vonjave njih nikoli v mislih naše obledele.«

Žal se naša želja, da bi jo radost še naprej vodila skozi življenje, niso uresničile. Na silo jih je pretrgala zahrbtna bolezen.

Zgodila se ji je neznosna krivica – smrt. Dolgo se je bojevala proti tej krivici. A njej in nam v tolažbo naj bo, da to krivico popravljajo neizbrisni sadovi njenega dolgoletnega dela, vsega prepletenega z veseljem in radostjo. Zato Angelca ostaja v naših spominih kot topel, prisrčen človek.

ZAHVALE

Ob smrti mojega dragega očeta se iskreno zahvaljujem za sočustvovanje in pomoč vsem sodelavkam in sodelavcem.

Julka Osolnik

Ob smrti moje drage mame se vsem sodelavcem in sodelavkam in vsem, ki ste jo poznali, iskreno zahvaljujem za izrečeno sožalje, poklonjeno cvetje in sveče. Hvala vsem, ki ste jo spremlili na njeni zadnji poti.

Brane Petaci



UPOKOJILI SO SE



SLOVO, KI NI BILO SLOVO

Prišla je prelepa jesen. Obarvala je naravo, obdarila kmete za pridno delo na polju s pridelki in našo dolgoletno in nadvse marljivo sodelavko Cilko Erzar iz računovodstva »speljala« od trdega dela, vsega prepletenega s številkami – domov. Odšla je, da bi drugi imeli delo.

Naj njeno delo v tovarni poplača veliko, veliko jeseni!

Naša Fani Česen iz šivalnice se je zaradi zdravstvenih težav odločila za predčasno upokožitev. To seveda še ne pomeni, da bo sedaj »frej kot tičica na vej«. Kadar ji zdravje dopušča, se loti vsakršnega dela, tudi pleškanja stanovanja. Želimo ji, da bi ji bilo naklonjenih veliko zdravih trenutkov.



Silvo Magyar se je prav na hitro odločil, da se bo poslovil od svojih sodelavcev v tkalnici svile. Želimo mu veliko lepih trenutkov na njegovih premnogih poteh na kolesu in hoji v gore. Predvsem pa, da bi ga delovna in ustvarjalna vnema spremljala še naprej v življenju, kajti Silvo še je v Svilanitu najbolj zapisal kot neumoren in ustvarjalni sodelavec.



Tudi Niko Slapar je dočakal svoj – DA – kar se upokojenskega stanu tiče. Ob slovesu je bilo njegovo olajšanje očitno, saj ga že dolgo nismo videli tako z optimizmom zaznamovanega. Zahvaljujemo se mu za dolgoletni delovni prispevek.



Od dolgoletnega dela v Svilanitu se je poslovil tudi Marjan Novak. Njegovo strokovno delo je globoko zaznamovalo razvoj PP SVILE. Prelepe kravate, šali, rute... Vse to in še toliko drugega je nastajalo z njegovim delom, da se je Marjan zapisal med tiste upokojene sodelavce, ki jih ne bo pahnili v požabo ne čas ne prah! Preprosto, ostaja še naprej z nami!



Marsikaj je Marinka Jazbinšek prestala po tem, ko je doživela hudo prometno nesrečo. Čeprav so bolečine ostale in so včasih neznosne, bo Marinki zdaj, ko se je invalidsko upokojila, lažje. Naj mladi upokojenki življenje nameni veliko lepih trenutkov.



svilarit



živahni objemi toplote