

LITIJSKI

Poštnina plačana pri pošti 1270 Litija

PREDILEC

Glasilo podjetja PREDILNICA LITJA d.d., december 2003, letnik 3, številka 3

117 let

1886 • 2003

www.litija.com

info@litija.com

► PRIPRAVLJENI V EVROPO



FRANC LESJAK,
generalni direktor

▼ Leto 2003 mineva v znamenju vojn in napetosti na Daljnem in Bližnjem vzhodu, pričakovanju sarsa, mednarodnega terorizma in recesije v svetovnem gospodarstvu. Z nadaljevanjem procesa globalizacije se spreminja gospodarski zemljevid sveta.

Rojeva se nova svetovna velesila – Kitajska, ki grozi, da bo s svojo izredno gospodarsko rastjo uničila tradicionalne industrije razvitega sveta, med njimi seveda tudi tekstilno. Vse svetovne multinacionalke selijo proizvodnjo v njihove industrijske cone. Nizki stroški delovne sile in brezobzirno uničevanje okolja jim omogočata velike dobičke.

Evropa se združuje, vendar so nesoglasja pred poroko velika. Vsak hoče čim večji delež pri odločanju. V to družino vstopa s 1. majem tudi Slovenija. Pozicije mnogih podjetij se bodo spremenile, predvsem na slabše. Konkurenca bo večja. Evropa ni samo Nemčija s še enkrat večjimi plačami od naših, tu bodo tudi Poljska, Češka, Slovaška, Madžarska in druge z bistveno nižjimi

plačami od slovenskih. Meje Slovenije z Evropo bodo ukinjene. Carinskih in drugih ovir pretoka blaga in storitev ne bo več. V tej neizprosni konkurenci bodo obstali samo najboljši.

Predilnica Litija je v letošnjem letu proizvedla 4400 ton preje, kar je 8 % več kot v lanskem letu. Vrednostno je to 19 milijonov evrov ali 3 % več od lani. Planirali smo še več, vendar v danih težkih gospodarskih razmerah v evropskem tekstilu lahko smatramo tudi to rast kot uspeh. V Evropo prodamo 89 % naše preje, zato lahko rečemo, da smo tam že doma.

Finančni rezultat leta 2003 bo pozitiven. Ohranili smo kapital in 420 delovnih mest. Naš mednarodni rating je ostal na najvišjem nivoju. Ostajamo zaupanja vreden partner.

Pri razvoju novih prej smo dosegli veliko uspehov. Eden večjih je sigurno ta, da smo postali prvi dobavitelj tako imenovanih nevidnih prej za francosko vojsko. Lani smo delali prejo samo za naramnice, zdaj je naša cela uniforma. Za uspeh v težki mednarodni konkurenci je potrebno imeti najboljšo tehnologijo, najboljše strokovnjake in najboljše delavce. Vse to imamo tu v Litiji in na to smo ponosni.

Veliko energije in časa smo letos namenili osvajanju novih tržišč in novih tržnih segmentov. Bili smo povsod, tako v Ameriki, Rusiji, Kitajski, Turčiji kot tudi v vseh drugih evropskih državah. Vemo kako diha svetovni tekstil in kako funkcionira nova evropska oblast v Bruslju.

Na teh osnovah smo zastavili plan za naslednje leto. Načrtujemo rast produkcije in prodaje. Cilj nam je prodati 5000 ton preje v vrednosti več kot 21 milijonov evrov. Za modernizacijo proizvodnje bomo namenili 2 milijona evrov. Delovna mesta bodo varna, vendar bomo morali povečati fleksibilnost in izrabo delovnega časa, tako kot naša konkurenca. Imeti delovno mesto postaja v Evropi vrednota, za katero se je vredno potruditi.

Pripravili smo temelje strateškega programa razvoja 2004-2006. V dosedanjem, ki se izteka, smo postavili cilj postati prvi dobavitelj in razvojni partner evropskim tkalnicam. V veliki meri smo uspeli. Sedaj želimo postati to v svetovnem merilu.

Leta 2006 bomo najmodernejša evropska predilnica z največjim strokovnim potencialom. Povečali bomo proizvodnjo specialnih prej na 6000 ton letno.

Proizvodnje ne nameravamo seliti na Kitajsko. Osnovni program predenja bo ostal v Litiji. Iskali pa bomo najboljše lokacije za dodelavo naših prej v sukanju in barvanju. Na področju specialnih prej lahko premagamo Kitajce tako v Evropi, Turčiji, kot tudi na njihovih tleh v Hongkongu, Shanghaju in drugod.

Naše prepričanje temelji na jasnih strategijah - industrijskih, produktivnih in tržnih. Moderna tehnolo-

gija, inovativnost in široka marketinška mreža so naša najmočnejša orožja.

ČE NAJ ČLOVEK ŽIVI IN SE POVZPNE DO SVOJIH LASTNIH VIŠIN, SE MORA BOJEVATI IN ZAVRAČATI SVOJE HREPENENJE PO VRAČANJU NAZAJ. (Jung)

In to v Predilnici Litija znamo - bojevati se in gledati naprej. Z enotno voljo zaposlenih in delničarjev bomo zgradili ekonomsko trdnjavo v središču Slovenije.

Naj bo to misel, ki nas bo vodila v prihodnjem letu.

TRŽENJE

PRODAJA 2004



MARIJA BROVINSKY,
nosilka trženja

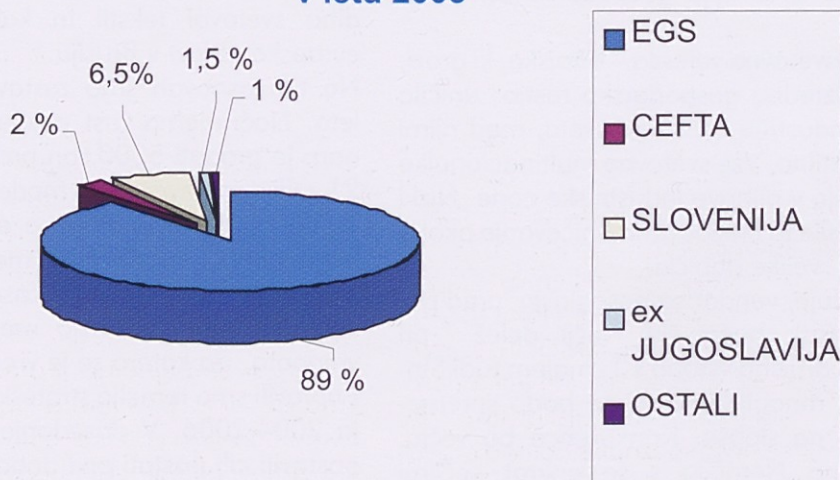
▼ To leto smo si zastavili visoke cilje, žal jih nismo uresničili, toda prodali smo kljub temu več kot lansko leto. Ocenjujemo, da bo prodaja znašala okrog 19 milijonov evrov za približno 4.400 ton preje, kar predstavlja skoraj 3% več kot leta 2002. Pomembnejše kot vrednost in kilogrami, pa je, koliko smo s tem ustvarili pokritja za fiksne stroške. To pa je kategorija, na katero v polni vred-

nosti deluje negativno vsaka reklamacija, izgubljena produktivnost in večja poraba energije in surovin kot je normativno določena. A ustvarili smo si potrebno pokritje.

Razmere v katerih se je odvijalo to leto, so bile za evropski tekstil, pa tudi širše, vse prej kot rožnate. Soočali smo se z izredno padajočim trendom upadanja proizvodnje v segmentu naše konkurence in še bolj med našimi in potencialnimi kupci. Praktično ni minil teden, da ne bi slišali za ta ali oni stečaj. Pri tem nas je oplazila informacija bodisi le bežno, drugič se nam je boleče zarila v srce, spet drugič smo se je skoraj razveselili.

Kako spretno in uspešno smo krmarili v posameznih državah, lahko razberemo iz naslednje preglednice. Zvezda letošnje prodaje je Italija, saj smo tu uspeli prodajo najbolj povečati, kar blizu 30 % in s tem dosegli preko 30 % delež vse prodaje. Pri tem je pomembno, da smo več prodali predvsem tkalnicam, ki delajo pohištveno blago, to pa so vsaj srednjeročno stabilni trgi, ki jih ne

STRUKTURA PRODAJE PO TRGIH V %
v letu 2003



zamaje tako zlahka muhavost modnih zapovedi. Prav nasprotno, pa smo na našem, do sedaj največjem trgu – francoskem, veliko izgubili. Upad znaša približno 2 milijona evrov in je odraz splošne situacije, ko azijsko in kitajsko blago zmanjšuje možnosti prodaje naših kupcev, iraške krize, in posledično stečaja dveh naših zelo velikih kupcev v modnem segmentu.

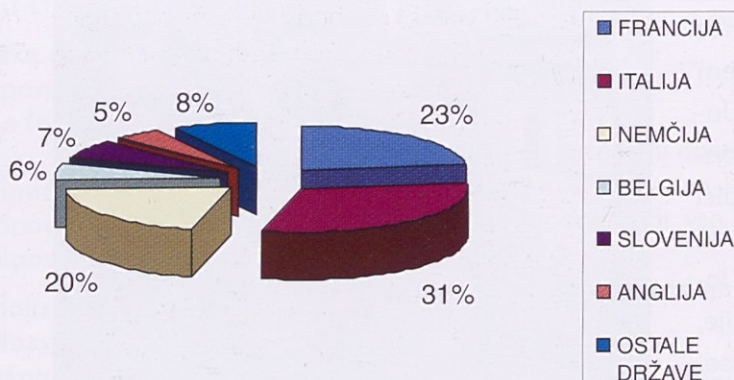
Višjo prodajo smo realizirali tudi v Nemčiji, približno 37 % več kot lani in s tem je postaja ta država s skoraj 20 % deležem ena najpomembnejših v strukturi prodaje. Kratkoročno povečujemo prodajo tako rekoč v vseh segmentih tekstilne porabe, a dolgoročno stavimo predvsem na tehnični segment, kjer Nemci s pregovorno pedantnostjo, prav gotovo prekašajo svojo konkurenco. To pa je že fenomen svoje vrste, saj se prav Nemčija sooča z največjo krizo. Ob Nemčiji velja podobno tudi za Anglijo, le da se rast in vrsta prodaje odvija na manjšem obsegu.

Od ostalih držav naj omenim Španijo in Portugalsko, kjer smo, ne samo povečali prodajo, predvsem tržno okrepili pozicije in bistveno

povečali našo prepoznavnost. Prav tu naj bi se rezultati pokazali v naslednjem obdobju.

Bolj kot malenkostne spremembe dosežene prodaje na ostalih evropskih trgih, je pomembno naše delovanje in prvi prodajni rezultati tam, kjer do sedaj sploh nismo bili prisotni. Nam najbližja je Turčija, kamor smo realizirali prve tone, od nadaljnjih pa so to Kitajska, Japonska in Urugvaj. Kljub temu, da so poznani kot najcenejši ponudniki vsakovrstnega tekstila, se vedno bolj zavedajo pomembnosti razvoja in specialnosti, ki jih morajo vgraditi v svoje izdelke, če hočejo preživeti na globalnem trgu. Tu pa nastopimo mi z našo široko ponudbo prej, v katerih ni le ena inovacija, ampak vse večkrat dve posebnosti: izhajamo iz specialne surovine ali specifične mešanice iz katere izdelamo netipično prejo, bodisi kot flame, core ali efektni sukanec. Seveda na ustreznem kvalitetskem nivoju in za primerne stroške, spremljano z odličnim prodajnim in poprodajnim servisom.

PRODAJA PO DRŽAVAH V ODSOTOKIH



Predilnica Litija in Kitajska



VIDA VIKOČ,
direktorica mar-
ketinga)

▼ V moderni dobi Predilnice Litija, zadnjem desetletju našega delovanja, smo v okviru iskanja novih prodajnih poti in marketinških prijemov pričeli tudi s predstavljanjem našega programa na tekstilnih sejmi. Prvič smo se že pred leti odpravili v Lodz na Poljsko; tam smo se prvič spoznali s Poljsko in poljskimi tekstilci, saj razen geografskih in osnovnih gospodarskih podatkov ter infor-

macije, da je Lodz pomemben tekstilni center, nismo imeli konkretnih vedenj o poljskem trgu. S sejensko aktivnostjo smo nadaljevali. Iz dežel srednje Evrope pa smo se namenili tudi v druge dele sveta. Že v prejšnji številki smo vas seznanili s tem, da smo naše preje predstavili na sejmi v Moskvi, Milanu in New Yorku ter o pripravah na sejem v Shanghaiju. Zaradi krize in hitrega zmanjševanja tekstilne dejavnosti trg zahodne Evrope postaja naša omejitev, zato smo pristopili k raziskavi oddaljenejših trgov.

V drugi polovici septembra sva s kolegom Andrejem Štritofom odpotovala v Shanghai. Sejem v Shanghaiju smo izbrali, ker je specializiran za preje in ker se težišče vseh gospodarskih aktivnosti premika iz Hongkonga na celino.

Posredno se s Kitajsko dnevno soočamo, saj imajo naši kupci prav iz Kitajske v zadnjem obdobju največji konkurenčni pritisk, vendar pa je bilo to naše prvo neposredno srečanje s Kitajsko. Po več kot enajsturni vožnji z avionom iz Pariza smo pristali na novem, modernem letališču v Pudongu. Shanghai je pravo presenečenje: novozgrajeni del je kot polepšani in prijaznejši New York – brez umazanije, z več prostora in brez občutka pomanjkanja zraka. Žal ni bilo priložnosti, da bi se srečali z drugačno Kitajsko, manj moderno Kitajsko.

Na sejmu so poleg nas razstavljali predvsem Italijani, Francozi, Japonci, Tajvanci, Španci, Nemci, obiskovalci pa so prihajali iz Koreje, Shri Lanke, Japonske, Mongolije, Evrope, ZDA in sedemnajstih provinc Kitajske. Med obiskovalci so bili proizvajalci, zlasti pletilci, trgovci, zastopniki in oblikovalci. Največ obiskovalcev našega razstavnega prostora je prihajalo iz Kitajske, Japonske in Koreje, pa tudi več Evropejcev se je oglasilo. Zanimanje za naš program je bilo precejšnje, pridobili smo tudi veliko informacij o daljnovzhodnih trgih. Kitajske predilnice proizvajajo še vedno največ enostavnih bombažnih in sintetičnih prej, prav tako tudi tkalnice temeljijo predvsem na količinah in enostavnih tkaninah, medtem ko pletilci že sle-

dijo zahtevnejšemu trgu in se usmerjajo v nakup dražjih, specialnih prej. Tudi na Kitajskem se že oblikuje in hitro narašča segment zahtevnejših potrošnikov z večjo kupno močjo, ki sledijo modnim usmeritvam. Nedvomno bodo tem zahtevam sledili tudi proizvajalci in tu bo naša priložnost, saj bo trg potreboval specialne preje. Na kratek rok ne moremo pričakovati otipljivih prodajnih rezultatov, prisotnost na trgu pa bo omogočila, da bomo izkoristili priložnosti, ko bo čas dozorel.

Poleg prodajnih možnosti na daljši rok pa je v tem delu tudi več proizvajalcev sintetičnih vlaken in

nekaterih naravnih materialov kot so sojina in bambusova vlakna. Z vstopom v Evropsko unijo se nam tu odpira pomemben nabavni trg, saj ne bomo pri nakupu sintetičnih vlaken zaradi porekla več omejeni na izključno zahodno evropski trg. Poleg standardnih vlaken pa smo med ponudbo zasledili tudi nova vlakna s specialnimi lastnostmi tako, da so tu tudi razvojne priložnosti.

Seznani smo se tudi z investicijskimi možnostmi. V nekaterih provincah so pripravljene industrijske cone – mi smo se seznanili s ponudbo pro-

vince Guangdong v bližini Shangaia -, opremljene z vso infrastrukturo in vrsto ugodnosti, ki so na voljo potencialnem investitorjem poleg cenejše delovne sile seveda.

Kitajska je dežela priložnosti. Hiter razvoj in hitro rastoči trg zahteva prisotnost Predilnice Litija tudi v tem delu sveta.



Naš razstavni prostor v Shanghaiju

PLAN POSLOVANJA ZA LETO 2004



**VERA
ŽLABRAVEC,**
direktorica eko-
nomskega po-
dročja

▼ Hkrati ob izvajanju tekočih letnih aktivnosti, se v zadnjem četrtnem letu tekočega leta izdela tudi plan poslovanja za naslednje leto. To ni zahtevno opravilo, kajti letni plan vedno izhaja iz srednjeročnega plana, katerega smo izdelali že v letu 2000 za obdobje od leta 2001 do leta 2004. Tekoča tržna situacija se seveda spreminja in zato je potrebno operativni letni plan prilagoditi novo nastalim razmeram. Pri planiranju se običajno zahteva izboljšanje poslovnega izida ali »dobička« v primerjavi s tekočim letom. To se dosega ali s planiranim povečevanjem prodaje ali zniževanjem vseh vrst stroškov.

Pri planiranju se običajno zahteva izboljšanje poslovnega izida ali »dobička« v primerjavi s tekočim letom. To se dosega ali s planiranim povečevanjem prodaje ali zniževanjem vseh vrst stroškov.

V Predilnici Litija je že več let prisotna usmerjenost v povečevanje obsega proizvodnje in prodaje, kar dosegamo s strategijami razvijanja novih proizvodov, trgov in tehnologije. Nova tehnologija pa na enoto proizvoda prinaša tudi zniževanje ostalih vrst stroškov.

Tako so naše strateške usmeritve vedno v rast in razvoj ter s tem povečevanje konkurenčnih prednosti podjetja. Le te pa se v Predilnici Litija ne merijo in izražajo samo skozi velikost dobička in tudi ne samo s povečevanjem dodane vrednosti na zaposlenega, čeprav so med ključnimi pokazatelji poslovanja.

Prispevek k povečevanju konkurenčnih sposobnosti se odraža v razvoju tako managerskih sposobnosti na splošno, kot so sposobnost planiranja, organiziranja, vodenja, kontroliranja, ohranjanja dobrih odnosov z okoljem in predvsem hitrega odzivanja na spremembe v okolju, sposobnosti zagotavljanja potrebnih virov in sredstev, razvoja procesa proizvodnje, to je vgrajevanja inovativnosti, graditvi ugodne organizacijske kulture, organiziranega učenja, itd., kar na koncu prispeva k povečevanju zadovoljstva naših kupcev, kar je tudi osnovno poslanstvo podjetja. Kako planiramo in merimo napredovanje na teh področjih, bomo pojasnili v kakšnem drugem prispevku, danes pa samo o tistem, kar se meri enostavno v kg in preračuna s ceno v vrednost. Navajam podatke za več let, tako je jasneje izražena dinamika rasti.

V spodnji tabeli je razvidna rast količinskega obsega proizvodnje po letih, v priloženem grafu pa je še vizuelno prikazana vsakoletna rast, ki bo po

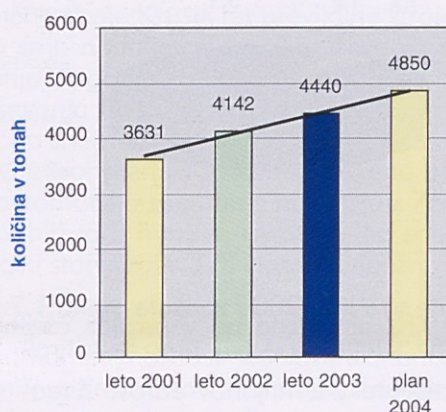
planu tudi v letu 2004 v primerjavi z letom 2003 znašala 9 odstotkov letno.

Količinski obseg proizvodnje:

leto 1999:	3.000 ton
leto 2000:	3.507 ton
leto 2001:	3.631 ton
leto 2002:	4.142 ton
leto 2003:	4.440 ton
plan 2004:	4.850 ton

IND plan 2003/real. 2003 = 109

KOLIČINSKI OBSEG PROIZVODNJE



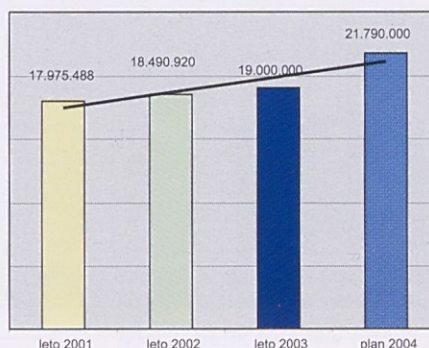
Količinski in vrednostni obseg prodaje bosta narasla še bolj in sicer kar za 15 %. To pa pomeni, da bomo prodali tudi vse povečane zaloge iz letošnjega leta.

Vrednostni obseg prodaje preje in povprečna prodajna cena:

leto 1999:	14.040.597 EUR	4,71 EUR/kg
leto 2000:	17.276.325 EUR	5,10 EUR/kg
leto 2001:	17.975.488 EUR	5,10 EUR/kg
leto 2002:	18.490.920 EUR	4,44 EUR/kg
leto 2003:	19.000.000 EUR	4,33 EUR/kg
plan 2004:	21.790.000 EUR	4,36 EUR/kg

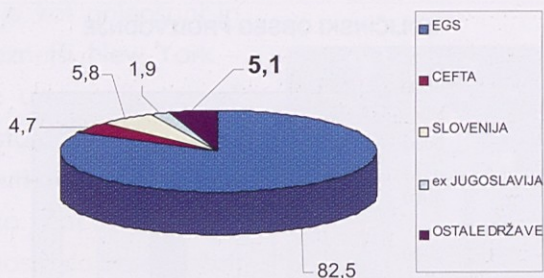
IND vrednosti plan 2004/leto 2003 = 115

vrednost prodane preje



Glede na gospodarsko geografska področja prodaje že več let največji delež predstavlja področje Evropske unije. Prodaja v te države je v letu 2003 znašala kar 89 %, prodaja v Slovenijo pa le 6,5 %. V letu 2004 se bo ob povečanjem vrednostnem obsegu prodaje spremenila tudi struktura prodaje po državah in sicer se bo delež prodaje v države dosedanje EU znižal, povečal pa se bo na novih trgih, kamor spada tudi Turčija iz dosedanjega 1 odstotka na 5,1 odstotka.

PLAN 2004 - STRUKTURA TRGA V %



Investicije so v letu 2003 znašale preko 1,7 milijonov eurov, v letu 2004 pa bomo investirali v vrednosti preko 2 milijonov eurov. Z realiziranim deležem od prihodka, ki ga namenjamo investicijam, se uvrščamo v vrh tekstilne industrije Evrope.

ZAPOSLENI, PRODUKTIVNOST IN BRUTO DODANA VREDNOST NA ZAPOSLENEGA

Doseženi obseg proizvodnje in prodaje smo v letu 2003 dosegli s 383 zaposlenimi, v letu 2004 pa planiramo, da se bo število znižalo na 364 zaposlenih ali za 5

%, seveda z naravno fluktuacijo. (To je izračun števila zaposlenih glede na plačane delovne ure)

Planirani dvig produktivnosti v letu 2004 znaša 14 % in je realno dosegljiv glede na investicije v letošnjem in prihodnjem letu.

Navedeni povečani obseg proizvodnje in prodaje bo omogočil tudi ponovno rast bruto dodane vrednosti na zaposlenega. Rast bruto dodane vrednosti na zaposlenega pa omogoča nove investicije, novo zaposlovanje in novo rast ključnih sposobnosti podjetja.

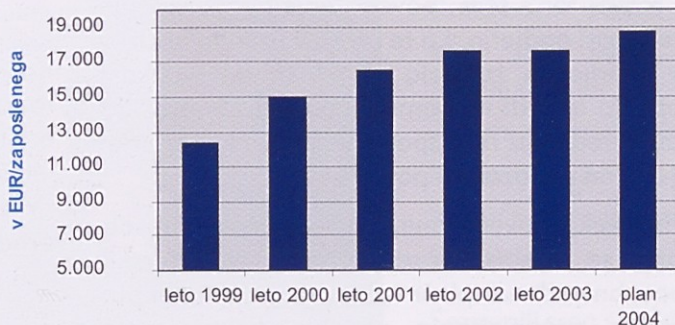
Dosežena BDV/zaposlenega

(iz konsolidiranega izkaza poslovanja):

leto 1999:	12.388 EUR
leto 2000:	14.986 EUR
leto 2001:	17.367 EUR
leto 2002:	17.639 EUR
ocena leto 2003:	17.660 EUR
plan leto 2004:	18.700 EUR

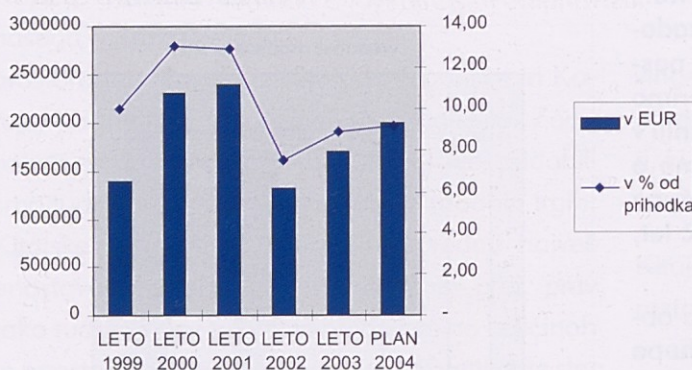
IND plan 2003/ocena 2002: 106

RAST BDV/ZAPOSLENEGA



bruto dodana vrednost na zaposlenega v sistemu povezanih družb

VREDNOST INVESTICIJ PO LETIH v EUR, INVESTICIJE v % OD PRIHODKA



Kot sem navedla že v uvodu, čisti dobiček ni edino in glavno merilo rasti podjetja. Je pa kategorija, katero še vedno najboljše razumemo. Po planu za leto 2004 ga bomo ustvarili okrog 360.000 eurov.

► PROIZVODNJA

INVESTICIJE V LETU 2003 IN PLAN ZA LETO 2004



ANDREJ STRITOF,
svetovalec za
razvoj prej in
sukancev

▼ V tem letu smo nadaljevali z intenzivnim investiranjem v obnovo strojne opreme. Skupna vrednost investicij je znašala skoraj 1.700.000 • ali 9 % letnega prihodka. Najpomembnejši cilj investiranja je bil tudi tokrat izboljšanje kakovosti izdelkov, znižanje stroškov izdelave ter izboljšanje delovnih pogojev.

V letu 2003 so bili nabavljeni sledeči stroji:

- 2 rahljalnika bal Truetzschler
- 2 predodpiralnika Truetzschler
- 4 mikalniki Rieter C-4
- 1 izločevalnik tujkov v bombažu Jossi
- 1 raztezalka Vouk
- 3 flyerji Zinser 670 Ro-We-Mat
- 1 prstančni stroj Zinser RM 350
- 4 povezani predilno – previjalni stroji Zinser – Schlafhorst
- 5 potujočih čistilcev za prstančne stroje
- 4 kompletne splicerjev za DD sukalne stroje

Z rabljenimi rahljalnimi stroji Truetzschler, mikalniki Rieter in raztezalko Vouk smo konstruirali dodatno linijo za predelavo mešanic sintetičnih in naravnih vlaken. Povečane kapacitete smo pridobili tudi na fleksibilnosti in pestrosti proizvodnega programa. Ta je sestavljen iz 10 linij za predelavo sintetičnih mešanic ter dveh za predelavo bombažnih vlaken.

V avgustu je bil v čistilno linijo za predelavo dolgovlaknatega egiptovskega bombaža (Giza 86) vključen stroj za izločanje tujih delcev Vision Shield Direct, švicarskega proizvajalca Jossi. Ta bombaž je zelo primeren za izdelavo visoko kakovostnih česanih prej do Nm 125 ali več, njegova slaba stran pa je, da vsebuje veliko ne bombažnih primesi (ostanki raznobarnih tkanin, PVC in polietilenske embalaže, ptičje perje ipd). Naloga stroja je, da s posebnimi foto kamerami te tujke registrira in jih s pomočjo posebnih elektromagnetnih ventilov in stisnjenega zraka čimveč (ca 80%) izloči. Tujke, ki so še ostali v preji, izločimo na previjanju s pomočjo najmodernejših elektronskih čistilcev Loepfe.

S tem smo se pridružili tistim proizvajalcem, ki lahko zagotavljajo izdelavo visoko kakovostnih prej brez tujih primesi.

Nadaljevali smo zamenjavo starih flajerjev Krušik z novimi. Poleg boljše kakovosti predpreje, večjih navitkov, zmanjšanja menjav za polovico na prstančnih strojih, je odpadlo tudi naporno ročno snemanje le teh. Stroj to sam opravi v 2,5 minute, kar vpliva na njegovo boljše izkoriščenost ter nižje stroške izdelave.

Z dodatnimi prstančnimi in povezano predilno – previjalnimi stroji smo nadomeščali stare prstančne stroje Krušik ter previjalne stroje Savio. S tem smo nadaljevali trend zniževanja stroškov predenja, zagotavljanja boljše kakovosti preje ter izboljševanja delovnih pogojev, saj ni več potrebno ročno snemanje WC navitkov. Izkoristek novih strojev je v primerjavi s starimi bistveno boljši, saj traja avtomatsko snemanje na stroju z 768 vreteni le približno 3 minute, medtem, ko snemata 2 snemalki stari stroj s 328 vreteni približno 20 - 25 minut.

Z montažo splicerjev na obstoječe DD sukalne stroje imamo možnost izdelave sukancev brez klasičnih vozlov, ki so v nekaterih izdelkih, čeravno jih je malo, zelo moteči.

Veliko časa in sredstev smo vložili v urejanje našega delovnega okolja (barvanje sten in podov), izdelavo pregradnih sten, vzdrževanje stavb, rekonstrukcije klima naprav itd.



Izločevalnik tujkov v bombažu Jossi

Investiranje v obnovo strojne opreme načrtujemo tudi v prihodnjem letu. Planiramo nakup naslednje opreme:

- 1 izločevalec tujkov v bombažu, s katerim bomo opremili še drugo bombažno čistilno linijo
- 2 nova mikalnika za predelavo mešanic sintetičnih in naravnih vlaken
- 1 raztezalko
- 1 flajer Zinser 670, ki bo nadomestil še zadnji flajer Krušik TG 3.
- 4 povezano – predilni stroji.

Z povezanimi predilno previjalnimi stroji bomo nadaljevali trend zmanjševanja ročnega dela na račun avtomatizacije, s tem pa predvsem obremenitev delavk z ročnim snemanjem in transportiranjem navitkov. Dva bomo opremili s šantung napravo Amsler. Predvidevamo, da bomo že več

kot 80% preje predli na novih prstančnih strojih, ki pa bo že v celoti previta na Autoconerjih 338, ki veljajo za najvišjo tehnološko raven v svtovnem merilu. Nadalje bomo vse prstančne stroje za predenje bolj grobih prej, s premeri prstanov 45, 48 in 56 mm opremili s sistemi za zaustavljanje predpreje v primeru pretrga preje (Luntenstop). Z njimi bomo zmanjšali odpadke pnevmatika ter preprečili navijanja na valjčke po pretrgu, pri čemer bomo dosegli skrajšani čas za vezanje pretrga in nižje stroške menjav poškodovanih gumi oblog.

Načrtujemo tudi nakup naprave za kondicioniranje preje, s katerim bo možno za najmanj 2 % povečati vlažnost bombažnih viskoznih prej ter prej iz mešanic z lanom. S tem bomo izboljšali kvaliteto, predvsem trdnost prej.

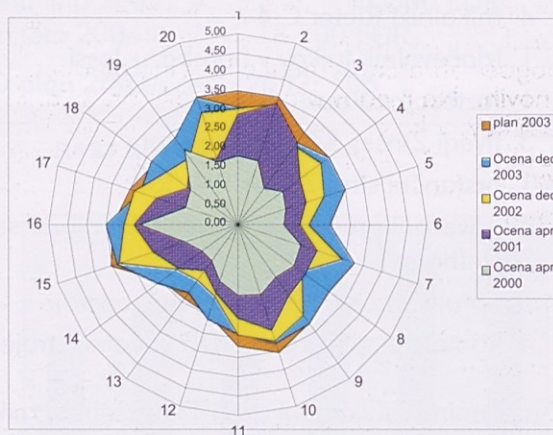
Nadalje od večjih investicij načrtujemo še nakup aparata za merjenje neenakomernosti in kosmatosti prej, obnovo sistemov za javljanje požara, rekonstrukcijo nekaterih klima naprav, pripravo projektov za rekonstrukcijo kotlovnice in drugo.

PROJEKT "20 KLJUČEV"

I. Ocenjevanje

▶ Ponovno smo se ocenili v mesecu decembru 2003 in po področjih – ključih napredovali, kot je razvidno iz radarskega diagrama in preglednice. Skupna ocena se je iz začetnega nivoja 1,66 dvignila na 2,69, kar je veliko napredovanje, vendar prenizko na področjih ključev 1,2 in 3, to je organizacije in čiščenja, delovanja delovnih skupin in vodenja s cilji, da bi dosegli ciljni nivo za leto 2003, to je nivo 3.

Vera Žlabravec



PODROČJA OCENJEVANJA	April 2000	April 2001	Dec. 2002	Dec. 2003	pl. de. 2003
Key 1 - čiščenje in organiziranje	1,80	2,90	3,05	3,10	3,50
Key 2 - organizacija sistema, vodenje s cilji	1,77	3,35	3,32	3,26	3,50
Key 3 - aktivnosti delovnih skupin	1,20	2,65	2,59	2,67	3,00
Key 4 - zmanjšanje medfaznih zalog	1,50	2,05	2,75	3,00	3,00
Key 5 - hitre nastavitve	1,33	1,90	2,40	3,00	3,00
Key 6 - vrednostna analiza del. postopkov	1,23	1,65	1,90	2,45	2,30
Key 7 - proizvodnja brez nadzora	1,77	2,20	2,90	3,25	3,20
Key 8 - povezovanje proizvodnih procesov	1,83	2,20	2,10	2,98	2,50
Key 9 - vzdrževanje strojev in opreme	1,70	2,30	2,95	3,21	3,20
Key 10 - organizacija delovnega časa	1,93	2,90	3,23	3,26	3,50
Key 11 - sistem zagotavljanja kakovosti	1,87	2,45	2,91	2,86	3,20
Key 12 - odnosi z dobavitelji	1,57	1,85	2,00	2,60	2,50
Key 13 - odpravljanje vseh izgub	1,20	1,50	1,80	2,20	2,40
Key 14 - spodbujanje zaposl. k izboljšavam	1,20	1,95	2,00	2,60	2,50
Key 15 - širjenje usposobljenosti zaposlenih	1,50	2,35	3,30	3,35	3,50
Key 16 - planiranje proizvodnje	2,60	2,75	3,00	3,48	3,30
Key 17 - nadzor učinkovitosti	1,47	2,25	2,86	2,71	3,00
Key 18 - računalniška podpora poslovanju	1,53	1,65	2,35	2,83	2,70
Key 19 - varčevanje z energijo in materiali	2,43	2,15	2,15	2,83	2,60
Key 20 - obvladovanje vodilnih tehnologij	1,73	1,80	3,10	3,50	3,50
Skupni rezultat	33,17	44,80	52,66	59,14	59,90
Povprečna ocena vseh ključev	1,66	2,24	2,63	2,96	3,00

II. Ključ 14 – KORISTNI PREDLOGI v letu 2003



MANJA TESLA,
direktorica ka-
drovskega po-
dročja

▼ Tudi v letošnjem letu smo tekmovali in zbirali koristne predloge, vendar je bilo statistično posredovanih manjše število koristnih predlogov v primerjavi z lanskim letom. Letos je 44 delavcev posredovalo 90 koristnih predlogov. Razlog v manjšem številu koristnih predlogov je tudi v večji selektivnosti, saj komisija za koristne predloge ni vsak predlog ocenila kot koristen. V

letošnjem letu pa smo nagrajevali posebno koristne predloge, za katere je bil ocenjen letni prihranek najmanj 1500 EUR.

Komisija je glede na koristnost v letošnjem letu izbrala 8 »NAJ KORISTNIH PREDLOGOV«, izmed katerih pa so si prislužili naslednji sodelavci posebne nagrade, ki so jim bile podeljene na novoletnem srečanju.

Branko Baš je predlagal predelavo vozičkov za predprejo. Zaradi menjave flyerjev imajo stari vozički za predprejo to pomanjklivost, da v njih ni mogoče shranjevati enake količine predpreje kot v novih. Na njegov predlog je bilo predelanih 10 vozičkov, v katere je sedaj možno vložiti 1/3 več navitkov kot doslej. Postavljeni cilj je še predelava 100 vozičkov, s čimer bomo prihranili denar za 30 novih.

Ladislav Čančar je predlagal, naj se na česalnih strojih Marzoli cevke za odsesavanje nadomestijo z novimi, prozornimi. Dosedanje so umazane in preperele, zaradi česar je prihajalo do zamašitve cevk in povečani prašnosti česalne glave. Sedaj lahko delavka takoj opazi zamašitev in napako odpravi ter lažje opravlja delo. Izboljšala pa se je tudi kvaliteta preje.

Vojko Sedej je predlagal, da se števci iz demontiranega dvojilnega stroja namestijo na četrti dvojilni stroj, pri čemer pa je bilo treba izvesti potrebne predelave. Zaradi namestitve teh števec na dvojilni stroj št. 4 se je povečal izkoristek stroja, ker na njem ni več stoječih vreten.

Nedvomno je ključ 14 – Spodbujanje zaposlenih k izboljšavam zelo pomemben, ker naj bi izboljšave privedle k učinkovitejšemu delu, saj jih izvajamo na delovnem mestu. V zadnjih 3 letih je bilo posredovanih precej koristnih predlogov, vendar pa še vedno nismo dosegli postavljenega cilja – najmanj 1 koristen predlog na zaposlenega.

Dejstvo je, da si ne moremo pomagati z izboljšavami, če ne ustrezajo našim potrebam. Zato je cilj vsakega koristnega predloga, da delamo bolje, ceneje, hitreje in da se nam ob tem izboljšajo delovni pogoji. Temu je treba prilagoditi predloge.

Eno glavnih načel sistema 20 ključev in ključa 14 je, da vsak sam med delovnim časom uresniči svoje izboljšave, ker se zavedamo, da je težko, zato ker nimamo posebnih delavnic za izboljšave. Praksa je pokazala, da ideja rodi idejo in da je potrebno ideje spremljati in prilagajati dokler niso učinkovite in uporabne, skratka idejo za izboljšavo moramo toliko časa razvijati in dopolnjevati, dokler nismo v celoti zadovoljni z rešitvijo, kar se je do sedaj pokazalo v marsikaterem koristnem predlogu. Zelo pomembno je, da je ideja (»koristen predlog«) preizkušen v praksi še pred obravnavo na komisiji, saj smo doslej nemalokrat morali odločitev preložiti, ker koristen predlog ni bil preizkušen v praksi. Zgodilo se je že, da se v praksi ni uresničila »koristnost« ideje, zato v bodoče pričakujemo večjo samoiniciativnost predlagatelja za realizacijo predloga. Seveda želimo, da zaposleni z izboljšavami še naprej spreminjajo stvari na bolje, zato smo se odločili še bolj motivirati vse zaposlene z bogatimi nagradami, o čemer bomo pisali v naslednji številki časopisa.

► PROIZVODNJA

KAKO SMO GOSPODARILI Z ELEKTRIČNO ENERGIJO V LETU 2003



TOMAŽ DAMJAN
vodja splošnega
vzdrževanja

▼ Tako kot brez kisika ni življenja tudi brez elektrike ni proizvodnje preje. Žal pa je to draga energija, ki postaja vse bolj iskana in zato še dražja.

Po porabi se uvrščamo med velike porabnike električne energije v okolici Ljubljane med največje, saj mesečna poraba dosega do 2.200.000 kWh, kar pomeni, da iz omrežja v vsakem trenutku odjamemo 3.000 kW-

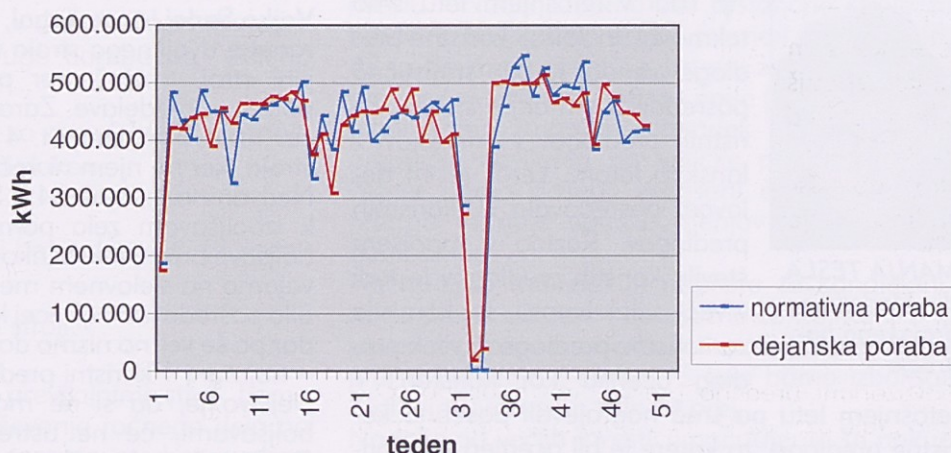
več kot porabi cela Litija skupaj. Naša proizvodnja je energijsko zelo zahtevna, saj predstavljajo stroški energije približno 8% celotnih stroškov v Predilnici, ali drugače letos smo za energijo plačali 260.000.000 sit. Kot povedo številke je še kako pomembno kako bomo to energijo porabili. Učinkovitost uporabe energije merimo s pomočjo indeksa- razmerja med dejansko porabljeno energijo in normativno porabo. Normativna energija je električna energija, ki jo stroj porablja pri optimalnem delovanju in ob največjem možnem izkoristku, upoštevana pa je tudi poraba klim in

razsvetljava. Diagram prikazuje porabo električne energije po posameznih tednih. Kot je razvidno iz diagrama, se je dejanska poraba energije približala normativni, še vedno pa jo presega za okrog 4 % ali povedano drugače, zaradi neracionalne rabe energije smo porabili za 10.400.000 sit več kot bi smeli.

Za varčevanje smo tako kot doma odgovorni vsi. Vsak lahko poskrbi, da ugaša luči tam, kjer gorijo brez potrebe, oz. da ustavi stroj, ki teče v prazno. Največji prihranek energije pa lahko dosežemo z optimalnim tekom mikalnikov na bombažu, kjer vsaka ura teka mikalnika v prazno pomeni 23,5 kWh izgube/uro ali 282 sit/uro, kar preko celega leta znese 2.144.000 sit izgube. Zaradi ponovne oddaje električne energije iz Krškega Hrvatom so se zaostriale tudi razmere na slovenskem trgu z energijo. Slovenija je postala uvoznik električne energije, kjer uvoz neomejenih količin poceni energije ni mogoč, po drugi strani

pa na domačem trgu pa ni nobene konkurence. Vlada distribucijskim podjetjem ne dovoli povečanja cen za gospodinjstva in obrt, po drugi strani s ceneno energijo podpira energetska podjetja v svoji lasti (Talum, železarne). Distribuciji tako ni preostalo drugega kot da poskušajo celotno izgubo prevaliti na breme podjetij. To smo občutili tudi mi, saj se bo električna energija v naslednjem letu za nas občutno podražila. Varčevanje z energijo postaja še pomembnejše, saj bo tudi od tega, kako bomo gospodarili z energijo, odvisen naš napredek.

poraba električne energije v kWh



VARSTVO PRI DELU

DA BI S ČISTILNO KLJUKICO DELALI VARNEJE



FRANC DRNOVŠEK,
referent za varnost in zdravje pri delu

▼ Do leta 2002 so se v predilnici uporabljale medeninaste čistilne kljukice. V letu 2002 pa smo pričeli uporabljati kljukice iz kaljenega železa. Medeninaste kljukice so se uporabljale več kot 30 let. V teh letih so se iz prvotne kljukice, ki so bile v celoti narejene iz medeninaste žice z večkratnimi spremembami in izboljšavami razvile, v kar dovolj primerno orodje za odstranjevanje raznih navitij na vseh strojih v predilnici. Da se je razmišljalo o zamenjavi kljukic je na to vplival predvsem material, oz. ostri na rezila kljukic, ki je dosti hitro otopela in s tem je bilo potrebno uporabiti večjo fizično moč roke in več časa, da se je navitje očistilo.

“Dobra” stran kljukic je bil material kljukic (medenina), ki je mehkejši od jekla in tako kljukice niso v večji meri poškodovale vitalnih delov strojev. Tudi s temi kljukicami so se zgodile poškodbe, a vrezi s kljukicami niso bili tako pogosti, oz. globoki kot so danes, ko se uporablja nova čistilna kljukica iz kaljenega jekla. Stare kljukice so se izdelovale in vzdrževale v mehanični delavnici in so delavci, ki so uporabljali kljukice, izrabljene kljukice preprosto zamenjali z novimi, oz. obnovljenimi, ki so morale biti vedno pripravljene v zadostni količini v oddelkih.

Čistilne kljukice, ki jih sedaj uporabljamo so iz kaljenega jekla, rezilo kljukice ima manjšo rezilno površino, držalo je lažje in ergonomsko oblikovano tako, da je oprijem držala z roko varen in zanesljiv. Ob normalni pazljivosti in brez pretirane naglice je kljukica dobro vodljiva in z njo lahko natančno odrežemo želeno navitje na cilindričnih

gredeh, valjčkih, vretenih... ne, da bi s tem povzročili večje tveganje za nastanek poškodbe (vreza). Rez, oz. navito prejo z "novo" kljukico opravimo z neprimerno manjšo fizično močjo roke, kot z medeninasto kljukico. S tem pa se lahko zmanjša število nekontroliranih gibov z roko v kateri držimo čistilno kljukico, ki lahko tudi povzroči poškodbo.

Najpogostejša poškodba s čistilno kljukico je zdrs čistilne kljukice po cilindrični gredi stroja pri odstranjevanju navite preje. Pri rezanju navite preje se zgodi, da ob premočnem potegu s čistilno kljukico, kljukica nekontrolirano zdrsne po cilindrični gredi (železo na železo) in zgodi se lahko, da se delavec vreže v roko s katero poprijema odstranjeno prejo oz. navitje. Poškodba, oz. vrez se lahko zgodi tudi ob nepravilnemu nošenju (shranjevanju) čistilne kljukice. V primeru, če kljukica prosto visi delavcu privezana z vrvico ob telesu, se lahko zgodi, da se med hojo delavcu ob stroju kljukica zaplete med noge in s tem lahko povzroči vrez v mednožje ali v stegna noge. Rezilo "nove" čistilne kljukice je zelo koničasto in ostro in, če se zgodi, da se z njim vrežemo je lahko vrez zelo globok. Možno je tudi, da se čistilna kljukica, oz. rezilo odlomi in ker je kljukica iz kaljenega jekla, lahko rezilo nekontrolirano odleti in nas poškoduje. Odlomljeni del rezila kljukice, ki je še fiksiran v držalu ima zelo oster presek loma in predstavlja še dodatno možnost vreza oz. poškodbe.

Pri uporabi "nove" čistilne kljukice se je do sedaj zgodilo 5 poškodb, oz. vrezov. Da bi se število poškodb z novo čistilno kljukico zmanjšalo je služba za varnost in zdravje pri delu preučila vse poškodbe, ki so se do sedaj zgodile in na podlagi presoje poškodb napisala navodila za varno delo s čistilno kljukico:

- Čistilno kljukico moramo po vsaki uporabi shraniti v zato namenjen tulec, ki je vшит v malho.
- Rezanje, oz. odstranjevanje navite preje moramo izvajati z vso pazljivostjo brez pretirane naglice tako, da je vodljivost čistilne kljukice popolnoma v naši oblasti.

- Navito prejo ne smemo rezati, oz. odstranjevati z grobo močjo, ker se lahko kljukica odlomi in nas poškoduje odlomljeni del kljukice ali odlomljeni del kljukice, ki je še fiksiran v držalu. Pri uporabi grobe moči se pojavi tudi večja možnost, da nam čistilna kljukica nekontrolirano zdrsne in tako povzroči poškodbo.
- V primeru, da je na stroju več navitij, oz. so navitja večja, se mora stroj zanesljivo ustaviti in šele nato lahko varno in zanesljivo odstranimo navitja.
- Menjava izrabljenega ali odlomljenega rezila naj se izvede z vso pazljivostjo in primernim orodjem.
- Razsvetljava v oddelkih mora biti primerna. Pri rezanju s čistilno kljukico si delavec ne sme zastreti svetlobo s svojim telesom ali kakršnim koli drugim delovnim sredstvom. Rezalno območje mora biti dobro vidno, da rez, oz. navitje varno odstranimo.

Da bi bilo delo s čistilno kljukico še bolj varno smo od firme Omatex iz Italije dobili najnovejši primerek čistilne kljukice, ki pa je pri nas še v preizkusni fazi uporabe. Rezilo kljukice je nekoliko močnejše, širše od predhodnih kljukic (verjetnost loma rezila je manjša). Držalo kljukice je tudi ne-

Nova čistilna kljukica, ki je v preizkusni fazi uporabe



rezilo čistilne kljukice



čistilna kljukica
v zaprtem položaju

čistilna kljukica
v odprtem položaju

koliko močnejše, ergonomsko dobro oblikovano tako, da je oprijem držala v roki še bolj zanesljiv. Na držalu čistilne kljukice je izdelan nov element, in sicer ima prednji del držala drsno ohišje s katerim po uporabi čistilne kljukice z lahkotnim pritiskom in potegom, rezilo kljukice varno shranimo v ohišje. Ohišje držala je zavarovano, da se samodejno ne odpre. Pri uporabi kljukice ni potrebno, da se kljukica shranjuje v do sedaj predpisani tulec za čistilno kljukico. Izrabljeno rezilo zamenjamo tako, da najprej srednji vijak (rezilo je zunaj

ohišja) odvijemo, nato rezilo zapremo in odvijemo še zadnji vijak s katerim je rezilo vpeto v držalo. Rezilo previdno iztaknemo iz držala, zamenjamo z novim in ga z vijakoma privijemo v ohišje držala. Pri zamenjavi moramo paziti, da se z novim rezilom ne poškodujemo. Čistilna kljukica je sedaj v poizkusni uporabi in če bo zadostila vsem kriterijem, da z njo zmanjšamo tveganje za nastanek poškodb, bomo kljukico pričeli uporabljati tudi v našem podjetju.

KADRI

NAŠI NOVI SODELAVCI

▼ V zadnjem času se vse več srednješolcev po končani maturi odloči za nadaljevanje študija, vendar vsi ne zato, ker bi si to želeli. Veliko srednješolcev ustrezne zaposlitve takoj ne dobi, zato se, da bi si pridobili nekatere ugodnosti, ki so povezane s statusom študenta, odločijo za izobraževalno pot naprej.

Našega novega sodelavca **Draga Sukiča**, pa je zaposlitev in delovno mesto v naši tovarni dobe-



DRAGO SUKIČ

sedno čakalo. Takoj po končani srednji šoli se je zaposlil pri nas, v oddelku energetike. Zadnje dve leti je prejemal kadrovske štipendije, zato po končani maturi ni imel prav nobenih skrbi, kako naprej.

V teh dneh je že uspešno opravil izpit ob koncu pripravništva za poklic elektrotehnik elektronike in podpisal novo pogodbo o zaposlitvi za delovno mesto elektronik, z vsemi obveznostmi, odgovornostmi in nalogami, ki jih zahteva to delo.

Ob najinem razgovoru so prve izrečene besede segle mnogo let nazaj. Na vprašanje, **kdaj se je prvič srečal s Predilnico**, je povedal:

»Če se prav spomnim, sem bil prvič v tovarni, ko sem obiskoval osnovno šolo. Ogledati smo si prišli kotlarno. Še danes vem, da so se mi vse naprave in kotli zdeli izredno veliki in prav nič si nisem predstavljal čemu služijo.

Sicer pa mi beseda »Predilnica« zveni v ušesu kar pomnim, saj je moj oče tukaj zaposlen že skoraj toliko let kot sem star sam.«

Zakaj si se odločil za poklic elektrotehnik elektronike?

»Ko sta starša v Hotiču gradila hišo, mi je od vseh del pri gradnji najbolj živo ostalo v spominu napeljevanje elektrike. Izredno so me privlačili raznobarvni kabli in tudi samo delo se mi je zdelo ustvarjalno in zanimivo. S področja elektrike se je kasneje moje zanimanje razširilo še na elektroniko, seveda sprva le zabavno, preko računalnika. Odločitev, kam po osnovni šoli, tako ni bila težka. Želel sem pač postati elektronik in uspelo mi je.«

Kako se spominjaš srednješolskih let?

»V šoli sem imel najraje predmete, povezane z elektroniko. Tudi pri praksi sem bil zato kar dober. Ostali predmeti pa, no ja, saj je končno že vse za mano. Po pravici povedano, oddahnil sem se od šole, čeprav danes že razmišljam malo drugače.

Med počitnicami sem večkrat delal v Predilnici preko Študentskega servisa. Opravljal sem transporta dela v predpredilnici in snemal v oddelku predilnice. Le v zadnjem letniku sem opravljal nekatera dela tudi v energetiki.

Da sem lahko dodatno zadovoljil nekaterim svojim željam, ki so bile seveda vedno povezane z denarjem, pa sem v zadnjem letniku delal v tovarni tudi med vikendi. Ni bilo lahko – med tednom šola, med vikendi pa delo. Pa je kljub temu šlo in vesel sem, da je bilo tako!«

Koliko znanja, ki ti ga je dala šola, si lahko uporabil pri delu? Kakšen je bil začetek?

»Ko končaš šolo, si vse skupaj predstavljaš malo drugače, vendar zelo kmalu ugotoviš, da ti šola da le osnove. Kako se znajdeš naprej, pa je v največji meri odvisno od samega sebe in tudi od delovnega okolja, v katerem delaš. Povedati moram, da sem imel v tej smeri kar veliko sreče. Ob strani mi je vedno stal moj mentor g. Tomaž Damjan in tudi drugi sodelavci v energetiki.

Prej sem povedal, da sem se od šole malo oddahnil. Pa ne bo smelo biti tako. Področje elektronike je tako obsežno in zahtevno ter se z dneva v dan spreminja in dopolnjuje, da ni dovolj samo srednja šola in mislim, da se bom še odločil za izobraževanje ob delu. Sicer pa na splošno še vedno drži, da več kot znaš, več tudi veljaš. Verjetno se bom še dodatno izobraževal, si pridobil več znanja in boljše izobrazbo. Vse to pa naj bi bilo povezano z boljšim življenjskim standardom.«

Pri vsakem delu, ki ga opravljamo je tako, da ti nekatera področja bolj ležijo in druga manj. Kako je s tem pri tebi?

»Delo, ki ga poznaš in obvladaš, tudi rad opraviš. Trenutno se najbolj znajdem v predpredilnici, kjer sem tudi največ delal. Ravno v tem oddelku sem doživel svojo prvo »intervencijo«, ko se je pokvarila raztezalka in sem prišel na popravilo izven svojega rednega delovnega časa. S pomočjo manjših nasvetov sodelavca preko mobitela, mi je uspelo odpraviti okvaro.

Sicer pa se mi s stališča svoje stroke najbolj zahtevni zdijo novi predilno previjalni stroji v oddelku predilnice. Res moraš obvladati elektro načrt stroja in ko poznaš tega, šele lahko ugotoviš, kaj in kje deluje narobe, da lahko odpraviš napako. No, v tej smeri sem bil v začetku malo svojeglav, sedaj pa vidim, da brez poznavanja in obvladovanja načrtov ni nič.

Do sedaj sem najmanj delal v oddelku sukalnice in zato te stroje tudi najmanj poznam. »

Kaj bi rad še povedal ob zaključku najinega pogovora?

»V prvi vrsti bi se rad zahvalil mentorju in sodelavcem, ki mi s svojimi delovnimi izkušnjami vedno stojijo ob strani. Ne nazadnje pa čutim dolžnost, da se zahvalim podjetju za vso finančno pomoč v času mojega šolanja in izkazano zaupanje, da sem se lahko zaposlil v Predilnici. Upam, da bom s svojim delom to zaupanje tudi opravičil.«

Vera Bric

▶ NAŠI UPOKOJENCI

▼ V uvodu novejšje rubrike časopisa, naj navedem nekaj podatkov o naših upokojencih. Večina jih še vedno živi v litijski občini (3/4 od vseh), več kot 100 jih živi v novoustanovljeni občini Šmartno pri Litiji, 30 pa v občini Zagorje ob Savi. Le okoli

30 upokojencev živi po ostalih občinah, skoraj po vsej Sloveniji, in 3 v tujini.

Med 672 upokojenci je delničarjev Predilnice Litijske d.d. še 165, med njimi je 15 zakonskih parov. Za naš obisk in predstavitev smo izbirali ravno med njimi. Odločili smo se, da obiščemo najbližja.

Irena in Jože Poznajelšek imata prijetno stanovanjsko hišo v Praproščah, zaselku, ki je le par korakov oddaljen od tovarne. Njuna hiša je v zadnjem letu dobila novo podobo. Prizidek, ki po izgledu sodeč še ni dokončan, a se kljub temu vidi, da je v njem že življenje, lepo dopolnjuje starejši del stanovanja hiše.

Že ob prvem koraku, ko se približaš njuni stanovanjski hiši dobiš vtis, da v njej živijo ljudje, ki bi težko jesen svojega življenja preživljali v kakšnem strnjenem blokovskem naselju. Lepo urejene zelenice, sadovnjak in vrt, vse pripravljeno na zimski počitek.



Irena in Jože Poznajelšek

»Res sva z Jožetom najraje zunaj, ko je to mogoče. Vrt pa je skozi vse leto moja skrb«, je smeje povedala ga. Irena.

Moj obisk ni bil prav nič uraden in skrbno načrtovan, pa je morda prav zato stekla sproščena beseda. Ker oba dobro vesta, da že vrsto let opravljam delo v kadrovskem oddelku, smo se največ pogovarjali in se spominjali ljudi, ki smo jih skupaj srečevali v tovarni v letih, ko sta še delala pri nas.

Njuni osebni mapi še vedno hranimo v našem arhivu. Malo sem pobrskala po njih in tako ugotovila, da se je prvi v Predilnici leta 1966 zaposlil g. Jože. Šele 14 let kasneje pa je z delom pričela tudi žena. Pred tem se je vozila na delo v Ljubljano. V svoji prošnji za službo je zapisala, da bi zaradi vožnje, 2 letne hčerke in zato, ker z možem že gradita hišo v Praproščah, raje delala v tovarni, ki je blizu doma.

»Vsa leta zaposlitve v Predilnici, teh je bilo več kot 20, sem delala kot previjalka v sukalnici. Takoj ko sem pričela z delom, so obratovali še zastareli previjalni stroji, postavljeni na različnih koncih v tovarni,« je smeje pričela predstavljati svojo delovno pot ga. Irena in mi pri tem prav nazorno pripovedovala in kazala, kako je potekalo delo na starih previjalnih strojih ter nadaljevala:

»V najlepšem spominu pa imam leto 1973. Takrat je bil zgrajen novi oddelek sukalnice, nabavljeni so bili novi, avtomatsko previjalni stroji Savio. Mislim, da sprva 12 in kasneje še 12. Vse delavke smo bile zelo vesele te nove investicije, novih, sodobnih strojev ter lepo urejenega oddelka in vseh pomožnih prostorov. Takoj ob pričetku so mi določili, kateri stroj bom posluževala in na njem sem delala vse do upokojitve. Le občasno, ko je bilo to potrebno, sem pomagala ali delala na drugih strojih v tem oddelku. Sreča, kajne! V letu 1990, prav v decembru, mesecu moje upokojitve, je že bilo možno uveljaviti beneficirano delovno dobo, s katero sem dopolnila pogoje za polno osebno pokojnino. Za upokojitev sem se zato odločila zelo na hitro in o njej prej sploh nisem veliko razmišljala. Tudi tedanje sodelavke so se čudile moji nenadni odločitvi. V tem mesecu je minilo že 13 let kar sem doma.«

Delovna pot in delovna področja ga. Jožeta so bila veliko bolj pestra. Vsa leta je delal v oddelku predpredilnice in pododdelkih, ki so bili s predpre-

dilnico tehnološko in organizacijsko povezani. Kot že rečeno, je pričel v letu 1966 kot ključavničar pri remontu strojev, nadaljeval kot vodja čistilne kolone, nato pa je bil od leta 1973 dalje mojster v predpredilnici. Zaradi reorganizacije v letu 1992 se je to delovno mesto preimenovalo v delovno mesto vodja izmene v predpredilnici. Na tem delu je ostal vse do upokojitve v letu 1995. Tudi sam se spominja nekaterih tehnoloških izboljšav v proizvodnji, predvsem tistih v začetku 70-ih let.

Nehote pa mi je ob pregledovanju njegove delovne poti in pisanju tega članka, prišel na misel stari rek, ki pravi: »Jabolko ne pade daleč od drevesa!« In res je tako, vsaj za delovne poti Poznajelškovih to drži. Tudi sin Peter je pričel z delom leta 1992 v Predilnici v oddelku predpredilnice, se nato uril in usposabljal na različnih delovnih področjih, v različnih oddelkih, res malo bolj pestro kot oče, vendar sedaj že nekaj let tudi on opravlja delo vodje izmene v predpredilnici. Tako ima g. Jože vse informacije o novostih v tem oddelku na voljo iz prve roke.

S kakšnimi vtisi in mislijo bi zaključila moj obisk pri njima? Oba sta izredno prijazna, gostoljubna in se rada pogovarjata, čeprav moram priznati, da sva imeli »ta glavno besedo« ženski. G. Jože se je najinemu neustavljivemu govorjenju samo malo nasmihal in dal s tem vedeti, da imava seveda prav in da se tudi on strinja z nama.

Glede aktivnosti pa mislim, da sta si kar malo različna. Gospa rada hodi na sprehode, sploh na bližnje Svibno. Nadvse rada ima delo na vrtu, lepo skrbi za cvetočo urejenost hiše in pokazala mi je, da zna cvetice v domačem, prirejenem zimskem vrtu, tudi prezimiti.

Bolj tehnični del zadev pri hiši pa vsekakor vzame gospodar v svoje roke. No, da mu ne bom delala krivice, pa mu gre vsa pohvala za dober jabolčni sok, ki ga je letos pripravil sam. Sicer pa rad bere in to dnevni časopis Delo, ki ga prebere od prve do zadnje črke.

Na koncu mojega obiska smo si seveda zaželeli vse najboljše v prihajajočem letu, si nazdravili, in to tako kot se spodobi, s kozarčkom domačega – pa ne soka!

Vera Bric

▶ NAŠ SINDIKAT

BILI SMO NA SINDIKALNEM IZLETU

▼ Ko popusti poletna vročina in se poletje prevesi v jesen, s soncem obsijane in nabrekle grozdne jagode pod težo stiskalnic spustijo svoj sladek in

omamni sok. Takrat nastopi čas za jesenski izlet članic in članov sindikata.

Na pobudo članstva se je to zgodilo v soboto, 20. septembra. V jutranjih urah smo iz Šmartna čez

Litijo krenili novim spoznanjem naproti. Pot nas je vodila po avtocesti do Unca, preko Godoviča, Idrije do Kobarida. Med potjo smo se ustavili na prvi jutranji kavici, ki pa jo je rahlo okrnil "Kebrov zakon". Ker pa so zakoni zato, da se kršijo, so bila pri roki domača zdravila, ki pozdravijo vse bolezni, še preden nastanejo. Med potjo smo si ogledali ceste, ki so v zimskem času slabo prevozne, oziroma samo z zimsko opremo.

Ko smo si v Kobaridu pretegovali noge in čakali na ogled muzeja, so si nekateri pod vodstvom prebujene sindikalne tajnice ogledali italijansko Kostnico, ki je zgrajena v obliki osmerokotnika s koncentričnimi krogi, ki se zožujejo proti vrhu. Prav na vrhu pa stoji cerkev sv. Antona, posvečena leta 1696. Kostnica je bila zgrajena septembra 1938, otvoril pa jo je Benito Mussolini. Vanjo so prenešeni posmrtni 7014 italijanskih vojakov, ki so padli v I. svetovni vojni, iz okoliških vojaških pokopališč.

Sledil je ogled Kobariškega muzeja, ustanovljenega leta 1990 z namenom, da se predstavi bogata zgodovina Kobarida in dogajanja na Soški fronti od maja 1915 do novembra 1917. Izčrpnim razlagam vodiča, ki je imel odgovor na vsako vprašanje, je sledila multivizijska predstavitev znamenite kobariške bitke - 12. bitke ob Soči, v kateri so po 24. oktobru 1917 nemške in avstroogrske divizije potisnile italijanske nasprotnike do reke Piave.

Po ogledu muzeja ob 100 % udeležbi, nam je že pošteno krulilo v želodcu, zato smo si v bližnji gostilni Breza po aperitivu privoščili kosilo. Zadovoljni smo se odpeljali po dolini Soče do jezera Most na Soči. Tam smo si po ugodni ceni za eno uro izposlovali vožnjo z ladjo "Lucija" in si ogledali prelepo naravo ob reki Soči. Kapitan nas je ocenil kot "dobre mornarje", zato se je vožnja malce zavlekla. Nato smo preko Anhovega in Nove Gorice



Utrinek z izleta

prišli do končne postaje - kmečkega turizma Birska v Dobravljah. Po sprejemu in aklimatizaciji (pripravi glasbe), so nas postregli z večerjo, nato pa nas je zabaval Matjaž Podrenek, ki je bil za simbolično ceno dežurni glasbenik ves dan, zato si je lahko vsak po mili volji nabrusil pete.

Ker pa prazen žakelj ne stoji pokonci, smo s plesišča odšli v klet, kjer so pod oboki viseli pršuti. Gospodar nas je učil večšine rezanja pršuta, postregli pa so nas tudi z več vrstami domačega kruha. Tisti, ki se je hotel učiti, ni bil lačen, pa tudi za pijačo je bilo poskrbljeno, saj nam je bilo dovoljeno, da jo lahko točimo kar iz sodov, pri čemer je bila najbolj spretna naša Silva.

Večer je bil prekratek, nedelja pa je bila za nekatere delavnik. Zato smo se uro čez polnoči, polni lepih vtisov in tudi malce utrujeni, prepustili varni vožnji šoferja, ki nas je peljal proti domu, z obljubo, da bo spomladi avtobus spet poln sindikalnih turistov, ki s skupnimi močmi odkrivajo že odkrito. Nasvidenje spomladi!

Janez Kralj

▶ ŠPORTNO DRUŠTVO PREDILEC



V fitnesu je res prijetno, pridružite se nam

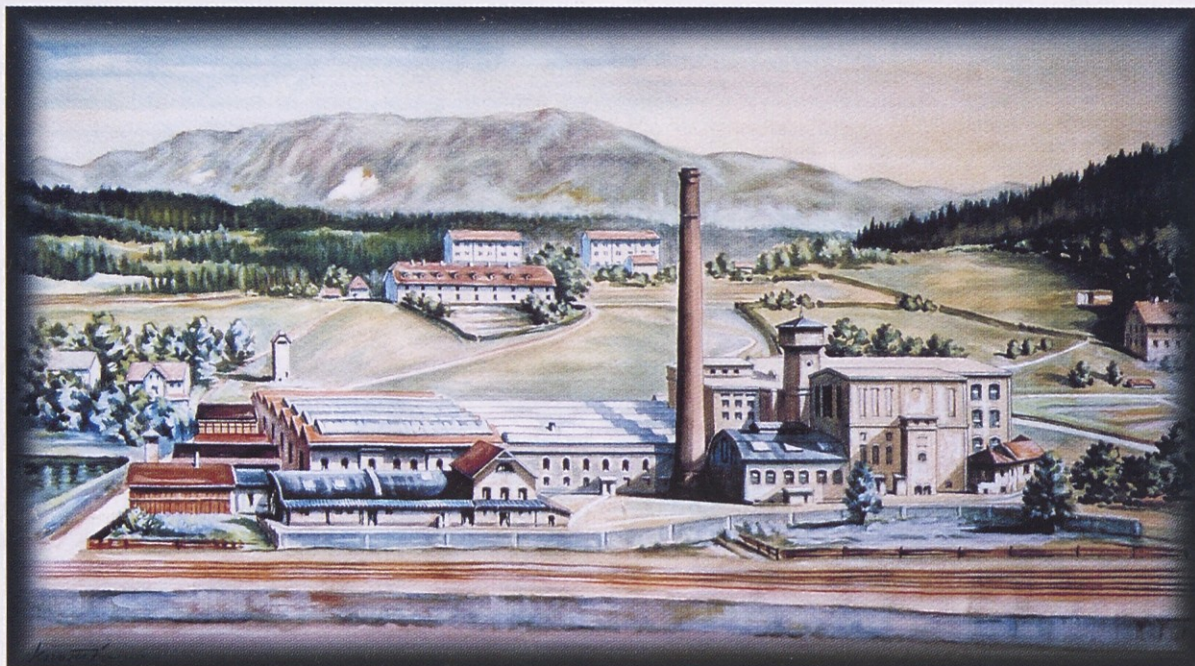
Članom športnega društva je od meseca oktobra dalje omogočeno brezplačno obiskovanje fitnesa z uporabo savne v Športni dvorani Litija in pa plavanje v hrastniškem bazenu. Fitnes lahko obiskujemo skozi celo leto, saj imamo rezerviranih 5 letnih kart, v hrastniškem bazenu pa lahko brezplačno le plavamo, savno pa je treba plačati.

Zanimanje za fitnes je veliko, saj ga obiskujejo tako moški kot ženske.

Obiskali smo jih kar v telovadnici.

Povedali so nam, da na fitnes prihajajo dvakrat do trikrat na teden, odvisno od tega, kolikor jim dopušča izmensko delo. Tako imajo priložnost, da se po napornem fizičnem delu sprostijo. Zaradi boljše telesne kondicije se jim je počutje izboljšalo in lažje opravljajo svoje delo.

Janez Tišler



*Vsem zaposlenim, upokoјencem in delničarjem
Predilnice Litija želim veliko sreče v
prihajajočem letu 2004.*

*Generalni direktor:
Franc Lesjak*

Izdano: September 2003, letnik 3, številka 2

Založila in izdala: PREDILNICA LITJA d.d.

Uredniški odbor: Franc Lesjak, glavni in odgovorni urednik, Manja Tesla, Verica Žlabravec, Silvo Soklič, Vera Bric

Grafična priprava in tisk: Tiskarna TORI, Trbovlje

Naslov podjetja:

PREDILNICA LITJA d.d.
Kidričeva cesta 1
1270 Litija

Telefon:

01/899-02-00

Telefax:

01/898-42-13

E-pošta:

info@litija.com

Domača stran:

www.litija.com

ISSN:

1580-6952