

## TOSAMIN OBČASNIK



ZIMA 1997/98  
ŠTEVILKA 4  
LETNIK 1

### VSEBINA:

- TOSAMA V LETU 1998
- FIZIČNI KAZALCI V PRETEKLEM LETU '97
- NAGRAJENCI NAGRADNEGA NATEČAJA, KI JE BIL RAZPISAN V TOSAMI POD NASLOVOM: EVROPSKI KAKOVOSTI
- NOVA NAPRAVA PRI PROIZVODNJI SADRONA POVOJEV
- DOGOVOR S POMOČNIKOM GENERALNEGA DIREKTORJA
- TOSAMINA KRONIKA
- NOVOST V OKREPČEVALNICI



## TOSAMA V LETU 1998

Čprav je prvi mesec leta 1998 že za nami, še ne moremo narediti natančnih primerjav med planom za leto 1998 in realizacijo v letu 1997 iz dveh enostavnih razlogov: prvič še ni izdelan zaključni račun za leto 1997 in drugič še ni izdelana planska materialna bilanca, ker je ni mogoče izdelati na centralnem računalniku do zaključka obdelav v zvezi z letom 1997. Zato se bomo morali v tem hipu zadovoljiti kar samo s tistimi primerjavami, s katerimi že razpolagamo.

Teh primerjav pa je tudi že kar nekaj, tako da bodo zadoščale za prvi vtis o realnosti oz. ambicioznosti zastavljenih planskih ciljev.

V letu 1998 nameravamo prodati za 3.774 mio SIT izdelkov, kar je po stalnih cenah za približno 5% več kot smo prodali v letu 1997. Pri tem naj bi 65% prodali v Sloveniji (lani 68%), 17% na Hrvaškem (lani 16%), v ostali YU 3% (lani 1,5%) 15% pa želimo izvoziti v druge države (lani 14,5%). Kot vidimo, računamo predvsem na povečevanje izvoza vseh vrst, saj na domačem trgu z ozirom na že doseženi

visok tržni delež ne moremo računati na kakšno bistveno rast prodaje.

Ob tem velja posebej poudariti, da v Tosami že nekaj let uporabljamo metodo izdelave letnega plana po cenah ob koncu predhodnega leta oz. po trenutnih cenah. Med letom pa v vseh primerjavah plan revaloriziramo na dejanske cene, tako da primerjave pokažejo fizična odstopanja dejanskega od planiranega. S tem se izognemo vsem problemom v zvezi s predvidevanjem inflacije in kasnejšim prilagajanjem ocenjene inflacije dejanski, da bi prišli do primerljivih podatkov.

Omenjeni plan prodaje nameravamo doseči z nespremenjenim številom zaposlenih, kar pomeni, da načrtujemo tudi povečano produktivnost. Plače zaposlenih so planirane na za 10% višjem nivoju kot so bile zatečene ob koncu leta 1997, kar predstavlja načrtovanje realne rasti, saj pri ostalih postavkah, kot sem že razložil v predhodnem odstavku, izhajamo iz zatečenih trenutnih cen.

Seveda se zavedamo, da z načrtovano rastjo ne bo nič, če je ne bomo podprli z



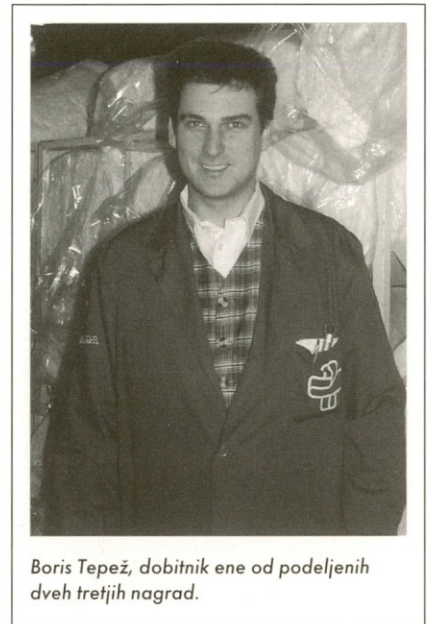


razvojem novih in izboljševanjem obstoječih izdelkov. Temu primerno bomo tudi v letu 1998 intenzivno investirali, saj naj bi vrednost novih naložb podobno kot lani spet znašala okoli 500 mio SIT. Gre za naložbe tako v sanitetni program kot tudi v program osebne higiene, ki je investicijsko še posebno zahteven. Zelo pomembno pri tem je, da tudi za leto 1998 načrtujemo financiranje investicij predvsem iz lastnih sredstev, zaradi česar ni potrebno vkalkulirati plačevanja visokih obresti.

Naj za konec nakažem le še pričakovani končni rezultat obravnavanega plana za leto 1998 – to je načrtovani čisti dobiček.

Tako kot v tem trenutku ocenjujemo, da smo v letu 1997 dosegli za približno 100 mio SIT čistega dobička, grobi izračuni za plan za leto 1998 kažejo, da naj bi načrtovana poslovna aktivnost v tem letu rezultirala v ustvaritvi približno 125 mio SIT čistega dobička. Če omenjeni načrtovani dobiček primerjamo z razpoložljivim kapitalom za njegovo ostvareitev, je tak plan neambiciozen, če pa upoštevamo razmere na trgu, ki je poln konkurentov, pa postane ta plan zelo zahteven. Skratka, prepričani smo lahko, da nas v letu 1998 čaka težko delo, da bomo postavljene cilje tudi dosegli.

M. M.



Boris Tepež, dobitnik ene od podeljenih dveh tretjih nagrad.

## EVROPSKI TEDEN KAKOVOSTI NAGRADNI NATEČAJ

TOSAMA želi postati mednarodno uspešno tržno usmerjeno podjetje, ki kakovostno zadovoljuje potrebe svojih kupcev, zato mora tudi kot mehanizem delovati kakovostno v vseh svojih delih poslovnega procesa.

Kakovost kot integralna kategorija postaja eden od pogojev obstanka v mednarodni konkurenci. Ne gre le za kakovost izdelka ampak za kakovost obvladovanja vseh dejavnosti poslovnega procesa na vseh nivojih v vseh fazah.

TOSAMA se tega zaveda: zato je pridobila ISO 9001, zato GMP standardi v proizvodnji, zato težnja po pridobitvi certifikata poslovne odličnosti, ki bo jutri v Evropi lahko pomenil osnovo za uspeh. Pot do tega je dolga in naporna. Sestavni del poslovne odličnosti je tesno sodelovanje vseh zaposlenih v podjetju, usmerjeno v isti cilj; strategije se udeležujejo v praksi s kakovostnim delom vsega kolektiva.

Zato se je TOSAMA pridružila obeležju evropskega tedna kakovosti in v cilju tesnejšega sodelovanja vseh zaposlenih pri razvoju podjetja je uprava v soglasju s Sindikatom razpisala natečaj za predloge izboljšanja kakovosti.

Natečaja so se lahko udeležili vsi zaposleni, tako s predlogi s svojega kot tudi z drugega področja poslovnega procesa TOSAME.

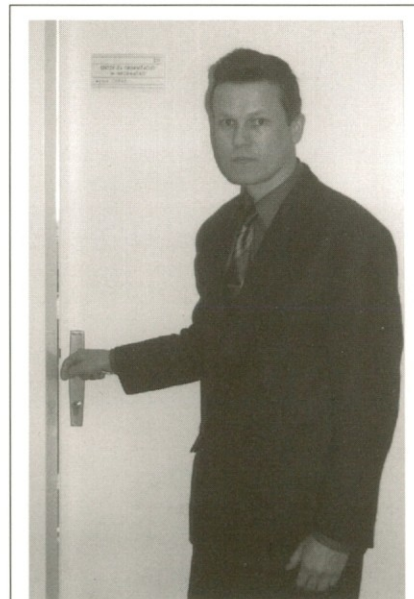
V ta namen je bila imenovana posebna komisija v sestavi: Vito Osojnik, Olga Resnik

in Antonija Videnšek. Komisija je pregledala prispele predloge in jih ocenila po kriterijih:

- izvornost predloga
- možnost realizacije

Za dodatna mnenja je zaprosila tudi direktorje sektorjev, na čigar področje so se predlogi nanašali.

Skupne ocene predlogov so na koncu pokazale sledeči vrstni red:



Dobitnik prve nagrade v okviru Evropskega tedna kakovosti Anton Cerar.

**1. nagrada:** Sklop predlogov Antona Cerarja za izboljšanje dostave surovin v proizvodnjo,

izboljšanje pri odpremi gotovih proizvodov in organizaciji transporta.

**2. nagrada:** predlagatelj Andrej Bergant – predlog za razpis natečaja za najboljši slogan

**3. nagrada:** Podeljeni sta dve nagradi in sicer:

- predlagatelj Boris Tepež za sklop predlogov v zvezi z izboljšanjem organizacije dela, predlogi za nove proizvode in izboljšanje kakovosti dela in proizvodov.

- predlagateljica Mojca Kurent za predlog izboljšanja promocije sanitetnih proizvodov.

Komisija ugotavlja, da je razpis dosegel svoj namen. Izkazalo se je, da so delavci TOSAME zainteresirani za razvoj TOSAME in tudi za svoj doprinos k temu. Precej predlogov je bilo takih, ki smo jih že imeli v razvojnem programu TOSAME, velikokrat le kot spisek želja, do uresničitve pa nikoli ni prišlo in tudi ni realnih možnosti. Nekaj predlogov pa je bilo tudi zelo izvornih.

Ostali nenagrajeni predlagatelji naj ne mislijo, da so njihovi predlogi popolnoma neuporabni in nekoristni. Večina predlagateljev, vseh je bilo 17, je celo iznesla po več predlogov. Mnogi od njih so že v fazi izvajanja, zato niso izpolnili kriterija »izvornost«. Na osnovi te akcije lahko zaključimo, da bi bilo z lanskim primerom razpisa koristno nadaljevati vsako leto, kar bo komisija upam tudi predlagala

A. V.



## FIZIČNI KAZALCI POSLOVANJA V LETU 1997

Ker je tokrat še malo prezgodaj, da bi že razpolagali s končnimi letnimi finančnimi rezultati poslovanja v letu 1997, bom v tem članku skušal na kratko predstaviti samo fizično plat poslovanja v letu, ki je za nami. V letu 1997 je bilo v Tosami izdelanih za 521.406 norma ur izdelkov, kar je za 3% manj kot je bilo načrtovano in približno enako kot v letu 1996. Manj kot leto poprej je bilo opravljenih norma ur le v tkalnici povojev (81%) in PIOH (63%). Za planom pa sta zastajala poleg omenjenih dveh oddelkov še oddelek konfekcije in oddelek mikalnice. Omenjeni oddelki so morali narediti manj od načrtovanega zaradi prilagajanja trgu, ki očitno potrebuje vse manj izdelkov omenjenih štirih proizvodnih oddelkov. To dejstvo je zelo zaskrbljujoče, saj navedeni oddelki (razen konfekcije) sodijo med najbolj avtomatizirane oddelke, kjer nastajajo izdelki, ki zahtevajo najmanj živega dela. Naš odziv na dejstvo zniževanja zanimanja kupcev za izdelke, ki prihajajo iz omenjenih najproduktivnejših oddelkov mora biti ta, da z novimi investicijami usmerimo proizvodnjo teh oddelkov v tržno zanimive izdelke, ki bodo dali nov zagon celotnemu podjetju. Nekoliko drugačno podobo dobimo ob primerjavah dosežene proizvodnje in prodaje po planskih proizvajalskih cenah. V tem primeru je poudarjen pomen vrednosti proizvodov in ne vložnega dela, kot je to v prej obravnavani primerjavi opravljenih norma ur. Zato pride zastajanje proizvodnje za načrtovanim v oddelku mikalnice in PIOH do pomembnejšega izraza, saj vrednostno predstavljata da dva oddelka kar 35% vse proizvodnje, po norma urah pa le 24%. Zato je bil plan proizvodnje v letu 1997, merjen s planskimi proizvajalskimi cenami, v Tosami kot celoti dosežen le 90%-no, za letom 1996 pa smo zaostali za 1%. Navedene primerjave torej ponovno opozarjajo na to, da bomo brez uspešnega trženja izdelkov iz visokoavtomatiziranih oddelkov težko dosegali zastavljene vrednostne cilje, ki jih od nas neizprosno terja razmeroma velik razpoložljivi lastni kapital.

Primerjava dosežene neto realizacije s planirano realizacijo ravalorizirano z dejanskimi cenami pokaže, da smo v letu

1997 prodali za 6% manj izdelkov kot smo za to leto načrtovali. Pri tem je bilo na domačem trgu prodanega za 4,4% manj od plana, na Hrvaškem za 7,1% manj, v ostale države bivše YU smo prodali le dobro tretjino (36,7%) načrtovanega, na ostale trge pa smo izvozili 0,2% več kot smo planirali.

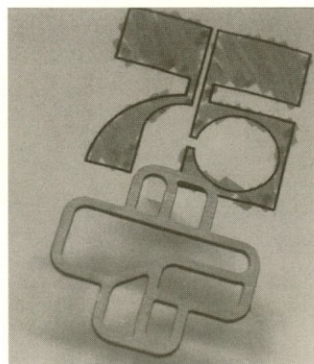
Primerjava dosežene neto realizacije izražene v DEM z realizacijo leta 1996 je nekoliko ugodnejša zaradi zastajanja korekcije valutnih razmerij za domačo inflacijo. Tako ugotavljamo, da smo v letu 1997 v skupnem prodali za 1% več kot leta 1996, pri tem smo prodali doma za 1% več, na Hrvaško za 6% manj kot leta 1996, v ostale države bivše YU smo prodajo povečali za 17%, ostali izvoz pa je večji od doseženega v letu 1996 za 6%.

Boljši del primerjav dogajanj v letu 1997 je gotovo tisti, ki obravnava investiranje. V letnem planu smo predvideli, da bomo za investicije namenili za 337 mio SIT lastnih sredstev, za 309 mio SIT pa naj bi najeli tujih dolgoročnih kreditov, tako da bi skupna vrednost v letu 1997 začelih investicij znašala 646 mio SIT. Dejansko smo v letu 1997 namenili za investicije 359 mio SIT lastnih sredstev, tujih dolgoročnih kreditov smo najeli za 133 mio SIT, financiranje preostalih 254 mio SIT nove vložkarske linije pa bomo uredili do junija 1998, ko bo nova linija tudi dobavljena (za celotni znesek je pripravljena kreditna linija, vendar nameravamo za ta namen usmeriti še nekaj lastnih sredstev). V letu 1997 smo torej za investicije že izdvojili kar 492 mio SIT, za 254 mio SIT pa je investicij v pripravi, ki jih bo potrebno sfinancirati do sredine leta 1998, odločitev in začetek investicije pa segata v leto 1997. Lahko torej ugotovimo, da smo plan investicij v letu 1997 uresničili več kot 100%-no. Pri tem smo realizirali za 451 mio SIT proizvodnih investicij (brez 254 mio SIT še neplačanega dela vložkarske linije!), za 3,3 mio SIT gradbenih del, za 18,7 mio SIT računalniških investicij in za 19 mio SIT ostalih neproizvodnih investicij. Med navedenimi investicijami so za nadaljnji razvoj Tosame gotovo najpomembnejše naložbe v obnovo opreme mikalnice, stroj za izdelavo higienskih tamponov, rekuperacijsko na-

pravo za Sadrona povoje in proizvodno linijo za proizvodnjo ultra tankih higienskih vložkov z zavihki.

Za zaključek lahko ugotovimo, da smo v letu 1997 ob nebitveno dopolnjeni paleti proizvodov fizično proizvedli in prodali približno toliko, kot eno leto prej, poleg tega pa smo s pomembno velikimi investicijskimi posegi v proizvodnji skušali zagotoviti boljšo perspektivo prodaji v prihodnjih letih. To je v pogojih tržnega gospodarstva tudi edina perspektiva vsakega podjetja, saj brez stalnega prilagajanja palete izdelkov zahtevam trga v pogojih mednarodne konkurence pač ne gre.

M. M.



### SODELAVCI

V tej številki Tosaminega občasnika s svojimi pismenimi prispevki sodelujejo: Breda Cerar, Milan Drčar, Marjana Grujić oec., Marjan Hafner, Marjan Mlakar, dipl.oec., Vito Osojnik dipl.oec., Jože Podpeskar dipl. ing., Sonja Rode, Marjan Štrukelj, Antonija Videnšek dipl.ing., Feliks Vodlan ing., Grafična oprema časopisa: Feliks Vodlan ing. Fotografije posnela v Tosami: Nuša Pogačar. Računalniška obdelava tekstov: Valentina Ocvirk. Pisnega gradiva avtorjem ne vračamo.



## NAŠ POGOVOR Z VITOMIROM OSOJNIKOM

V letu 1996 je bilo ustanovljeno novo delovno mesto pomočnika generalnega direktorja katerega delovno področje je zlasti strateško načrtovanje in notranja ekonomika družbe.

Kot prvi je novo delovno mesto zasedel po podpisu individualne pogodbe o zaposlitvi VITOMIR OSOJNIK dipl. oec.

S prvim predstavitvenim prispevkom v Tosaminem Občasniku predstavljamo gospoda Vita Osojnika preko odgovorov na zastavljena vprašanja.

*G. Osojnik najprej nekaj o sebi in o delu, ki ga opravljate v TOSAMI*

Sem diplomiran ekonomist, vsa službena leta sem prebil v gospodarstvu, kjer sem se ukvarjal z investicijami, financami, komercialo, ekonomiko in vodenjem podjetij. Živim v Kranju, poročen, imam tri otroke – študentke.

Kot pomočnik generalnega direktorja po eni plati delim vse dobro, manj dobro in pa tudi slabo, kar vsak dan prihaja na mizo v zvezi s poslovanjem Tosame in zahteva odgovor, predlog ali rešitev, po drugi pa gre za načrtovanje Tosamine prihodnosti in vzpostavljanje nujno potrebnih pogojev zanjo. Na kratko, gre torej za področji notranje ekonomike in procesov strateškega načrtovanja razvoja firme iz stabiliza-

cije stanja na osnovi rasti obsegov kot predpogoja v konkurenčnejšo formo, prepoznavno tudi izven lokalnih okvirov.

*Razlogi za Vašo odločitev, da se zaposlite v Tosami?*

Za zamenjavo okolja pravzaprav ni bilo kakšnega posebnega razloga; kot se večkrat zgodi, gre tudi tu za splet okoliščin, ki so v nekem trenutku privedle do odločitve. Ko človeku neko delo že postaja rutina, pač potrebuje nove motive ali novo okolje, da ostane v pogonu.

Tosame prej nisem poznal. Prebral sem letno poslovno poročilo in nekaj mi je o njej povedal direktor ob najinem srečanju. Morda bi lahko rekel, da me je poleg omenjenih razlogov najbolj pritegnilo prav široko področje dela in pa vidna zavzetost, korektnost in poslovna ter osebna privrženost firmi direktorja podjetja, s katerim naj bi sodeloval. Veliko namreč dam na korektnost medsebojnih odnosov pri reševanju skupnih problemov firme.

*Kako zdaj po dobrem letu dela »na Viru« gledate na firmo Tosama in ali je sedanjí pogled identičen vaši predstavi pred prihodom v Tosamo?*

Ob prihodu v podjetje sem v krajši analizi opisal svoje videnje stanja firme, domnevne razloge zanj in nekatere možne oziroma



potrebne kratkoročne in dolgoročne smeri ukrepanja. V bistvu se ta ocena od sedanje dosti ne razlikuje, le da danes vidim globlje vso kompleksnost problematike, njeno povezanost in soodvisnost, tako da bodo nekatere predlagane spremembe pač zahtevale več časa in dela, predvsem dolgoročne, dočim nekatere kratkoročne predvsem na notranji ekonomiki in trženju na moje zadovoljstvo že doprinašajo k poslovnemu uspehu Tosame.

*Najpozitivnejše in najnegativnejše presenečenje v novem delovnem okolju*

Glede na prejšnjo izjavo ne morem govoriti o kakšnem posebnem presenečenju. Kot izrazito pozitivno lahko navedem dobro bilančno pozicijo Tosame, kot izrazitejši problem pa nesorazmerje med premoženjem podjetja in premajhnim obsegom prihodkov od prodaje, povezan z večjo produktno podinvestiranostjo, kot sem jo ocenjeval. In pa morda še podkadrovanost v trženju, prodaji in razvoju.

*Katere zadeve se zdijo posebej pereče iz zornega kota pomočnika generalnega direktorja v Tosami*

Vse nerešene zadeve ali nerealizirane naloge postanejo pereče. Poslovno življenje teče hitro in se neprestano spreminja. Poslovanje je obvladovanje sprememb in pomeni neprestano odločanje na vseh ravneh. V Tosami včasih ta proces predolgo traja. Zato bo verjetno potrebno ob skoraj petsto produktih redefinirati vizijo Tosame in jo prevesti v operativno izvedbo v učinkovitejši obliki s posebnim poudar-





kom na kadrih, razvoju, produktu, trženju, prodaji in nagrajevanju.

*S katerimi sektorji največ sodelujete in kako sodelovanje poteka?*

Odvisno od narave in prioritete problema. V bistvu sodelujem z vsemi, več pa z ERS, SOI, Proizvodnjo in Marketingom ter zadnje čase tudi s Komercialo. Ker je nemogoče, da sem povsod zraven, delo poteka v dogovoru in preko direktorjev sektorjev, ki sprejemajo in delegirajo skupaj dogovorjene naloge.

Zaenkrat je sodelovanje dobro, čeprav seveda normalno v posameznih primerih prihaja tudi do razhajanj v stališčih, načinih izvedbe ali pristopih do možnih rešitev, posebno ko gre za zadeve načrtovanja, ki niso tako neposredno merljive kot vsakdanje operativno delo in dajejo efekte šele na dolgi rok.

*Kako je s sodelovanjem z zunanjimi institucijami?*

Tosame se kot edinega tovrstnega slovenskega proizvajalca v nekaterih institucijah premalo sliši. To je dejstvo. Intenzivnejše sodelovanje bi morda pomagalo parirati

stihijskemu vdoru konkurence, vendar je za te stike potrebno dosti časa, ki ga ob vsakodnevnem delu kar

naprej primanjkuje. Ne glede na to zadnje leto poleg GZS in njenih služb intenzivneje komuniciramo z ministrstvom za ekonomske odnose in sistemi, kot je vojska, policija in zdravstvo. Izmenjujemo izkušnje in navezujemo stike v okviru Združenja Manager in menim, da se je zaradi širitve poslovanja koristno vključiti v WTO-jevo poslovno mrežo, za kar smo po razgovorih z vodstvom WTO Slovenija že prejeli ustrezno ponud.

Ob tem še nekaj: prav je, da smo kritični do sebe in do svoje firme, ko rešujemo njene probleme, vendar pa je tudi prav, da smo nanjo tudi bolj ponosni, ko jo predstavljamo navzven.

*Kot pomočnik generalnega direktorja redno sodelujete na sejah strokovnega kolegija, prisotni pa ste tudi na sejah uprave družbe. Kakšni so vtisi o delu teh dveh organov?*

Oba organa sta verjetno kot posledica tipične funkcijske organiziranosti Tosame koncipirana precej široko, hkrati pa je ločni-

ca med njima zelo formalna, saj v bistvu sedijo v obeh isti ljudje. Tako kolegij v dobršni meri deluje kot posvetovalni organ in ne kot eksekutivni, uprava pa često odloča o eksekutivnih zadevah, saj je brez smisla, da bi isti ljudje sami sebi dajali naloge. Dobro je, da se vsi poznajo in dokler sodelovanje »klapa«, kot pravimo, je vse v redu. Verjetno pa bo sčasoma razvoj šel v smer, da se bo uprava morala vse bolj ukvarjati s strateškim razvojem firme, ki ga bo uresničevala skozi eksekutivce v kolegiju, ki imajo kot vodje služb na razpolago ustrezne ekipe in orodja. In ker se v praksi pogosto zgodi, da strateške zamisli niso vselej po volji utečenim načinom v eksekutivi, ker zahtevajo spremembe, pa utegne ta dvojnost povzročati določene probleme. Vendar menim, da smo zadosti zreli, da jih bomo znali reševati s konsenzom v prid Tosame kot celote.

*Kaj Vita Osojnika v vsakdanjem življenju najbolj fascinira?*

Sposobnost sprejemanja in izvajanja pravih odločitev v pravem trenutku.

Sogovorniku je vprašanja zastavil F. V.

## ŠE SE BO VRTEL ...

Velike spremembe se dogajajo v mikalnici. Počasi toda zanesljivo postajamo kolikor toliko sodobni pri predelavi vlaknin in to kar se dogaja je ogromen korak naprej.

Vse skupaj ima tudi vpliv na belilnico, Bater, klasični stroj v predilski tehnologiji se počasi poslavlja. Zamenjuje ga zmogljiva stiskalnica, ki spreminja način dela.

Tudi zato je bilo odločeno, da se ta tehnološko zgodovinska zadeva preseli v nov prostor. Tu bo še naprej delal kolikor bo pač delal, kajti brez njega še nekaj časa ne bo šlo.

Pa ni samo to vzrok, nova tehnologija je povzročila ravno pri Baterju nemogoče delovne pogoje. Že ko se je začela poskusno vključevati v proizvodnjo je nastal ob Baterju tak preprih, da delo enostavno ni bilo več vzdržno. Pregovorno nizka bolniška v belilnici se je v hipu povečala in odločitev o selitvi je začuda hitro padla.

Ne preganjati delavce s kontrolo bolniške – temveč odpraviti vzrok za nastanek bolniške.

Ta ukrep bi lahko bil šolski primer, kako je treba preprečevati visoko bolniško odsotnost.

Tako je Pavle Urankar, ki je naredil zadnje svitke na stari lokaciji (po vrnitvi iz bolniške!) z veseljem poziral ob Baterju; ki mu že leta in leta daje kruh; tik pred začetkom selitve.

Veseli se že, da bodo delovni pogoji boljši, kajti bolniške ne mara; naj si bo s kontrolo, ali brez nje – rajši delal!

M. D.





## NOVA NAPRAVA ZA VRAČANJE TOPILA JE ZAČELA OBRATOVATI

V letu 1991 smo v Tosami usposobili napravo za ponovno pridobivanje ali rekuperacijo metilenklorida, ki se uporablja pri proizvodnji sadrona povojev. Bolj ali manj uspešno je obratovala do konca oktobra 1997, ko smo jo začeli demontirati in pripravljati prostor za postavitve nove. Izkušnje pri tej napravi so nam pomagale pri pripravi predloga za novo.

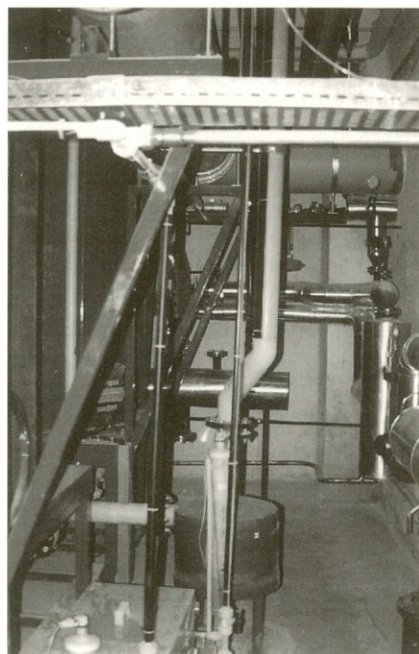
V maju 1997 je bila podpisana pogodba o nakupu nove koperacijske naprave firme BRECHBÜHL iz Švice. Dogovorjen rok za dobavo opreme je bil v celoti izpolnjen tako, da je bila le ta dobavljena konec oktobra 1997. V času od oktobra do vključno decembra so potekala vsa potrebna priprav-

okolico je le  $50 \text{ mg} / \text{m}^3$  in ne bo presežena za povprečje 24 ur.

Tudi voda, ki nastaja pri kondenzaciji pare in je izločena od metilenklorida se na novi napravi dodatno očisti predno jo spustimo v kanalizacijo. Voda ne bo vsebovala več kot  $0,1 \text{ mg/l}$  topila, kar dovoljujejo slovenski in evropski predpisi.

Pri proizvodnji sadrona povojev se sprošča tudi nekaj metilenklorida v delovni prostor. Zrak iz teh delovnih prostorov zajemamo in ga vodimo v posode z aktivnim ogljem, kjer se pretežni del topila adsorbira na aktivnem oglju.

Stara rekuperacijska naprava je imela dve jekleni posodi z  $2.400 \text{ kg}$  aktivnega oglja, nova ima šest posod iz umetne snovi s

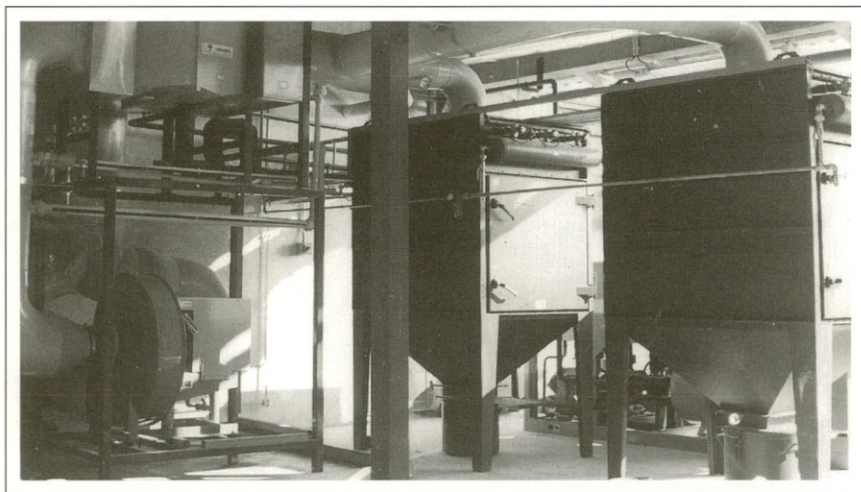


$7.200 \text{ kg}$  aktivnega oglja s čemer je zagotovljeno boljše izločanje topila iz procesnega zraka, ki ga vodimo skozi plast aktivnega oglja. Pri tem lahko računamo tudi na določene rezerve za povečanje hitrosti stroja za nanos mavca na tkanino. Nekaj teh rezerv že koristimo.

Z novo rekuperacijsko napravo bomo bistveno manj obremenjevali okolje predvsem našo podtalnico. Seveda tako čiščenje zraka in vode z napravo tudi nekaj več stane, kar se izraža predvsem v visoki vrednosti investicije in večji porabi pare in električne energije v primerjavi s staro rekuperacijsko napravo.

Z intenzivnejšim nastopom pri sadrona povojev, lahko računamo, da bo celotna linija za proizvodnjo sadrona povojev dobro izkoriščena.

J. P.



ljalna gradbena in instalacijska dela, sama montaža naprave pa je potekala od 01. do 10. decembra 1997, poskusni zagon pa od 07. januarja do 12.01.1998. Kljub temu moramo ugotoviti, da delo za nas še ni zaključeno, saj moramo za izdajo uporabnega dovoljenja kot tudi za celovito obvladovanje kakovosti izdelka storiti še marsikaj. Lahko rečemo, da smo prve metre sadrona povojev izdelali tri dni pred predvidenem rokom, pomembno pri tem pa je dejstvo, da v času montaže ni zmanjkalo izdelkov za naše kupce v Sloveniji in ostalih državah. Nova rekuperacijska naprava je izdelana v skladu z mednarodnimi merili, ki določajo mejo osnaževanja okolja. Dopustna količina topila v zraku, ki ga spuščamo v





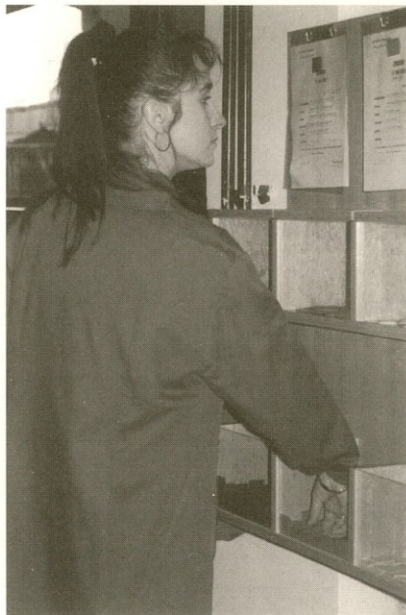
## SPROTNO NAROČANJE V OBRATU DRUŽBENE PREHRANE

Najbrž se boste strinjali, da je po sistemu vsakodnevnega ugibanja po odločitvah delavcev, kaj so si za tipični dan izbrali za malico, zelo težko in nepridvedljivo poslovanje. Na področju prehrane še toliko bolj, ker so pač okusi in navade ljudi na tem področju zelo raznolike.

Posledice takšnega načina poslovanja pa so seveda še mnoge druge, če upoštevamo, da so mnoga živila, ki se uporabljajo za pripravo obrokov malic strogo vezana na deklaracijske roke, ki so kratki ali zelo kratki in v nasprotnem primeru njihove uporabe se lahko zgodi marsikaj v nasprotju zagotavljanja zdrave prehrane.

Ker je prav najosnovnejša skrb obrata slehernemu delavcu na vseh treh izmenah dela in nadurnega dela zagotoviti samo obroke malic v smislu vsesplošne kakovosti, je to, kar sem uvodoma omenil zelo negativni faktor. S takšnim načinom poslovanja pa se v negativnem smislu prepogosto izkaže tudi čezmerna poraba ali kar je še slabše, mnogo preveliki odvrzki pripravljene hrane oz. živil. Vse to pa v velikih primerih tudi podraži obroke malic.

V času, ko je družbi Tosame zelo pomembna stalnica na vseh področjih dela, zmanj-



šanje nepotrebnih stroškov, je bilo povsem logično, da se pozitivni koraki naredijo tudi pri velikem porabniku denarja - obratu družbene prehrane, zato smo že v začetku meseca novembra prejšnjega leta intenzivno pristopili k sanaciji obstoječega stanja. Najpomembnejše se nam je zdelo napraviti red pri naročanju malic z minimalnimi stroški. Temu primerno je bil iskan tudi sistem vsakodnevnega in sprotnega naročanja vseh treh obrokov malic za naslednji dan. Bilo je nekaj skeptičnih razmišljanj a se je kmalu izkazalo, da z resnim pristopom vseh zaposlenih ponujeni sistem v celoti lahko uresniči osnovne cilje. Zato ne bo odveč, da ob tej priložnosti prav vsem delavcem izkažem zadovoljstvo in se jim zahvalim za korektno sodelovanje.

Nekateri izračuni so pokazali, da bo zaradi tega mesečni prihranek znašal kar 300.000 SIT. Pomembnejše pa je to, da nam vedenje o vsakodnevni potrebi v obratu družbene prehrane omogoča pripravljati mnogo pestrejši izbor malic. V zadnjih dveh mesecih ste se o tem verjetno že prepričali. Povečana raznolikost ponudbe pa se bo zagotovo še nadaljevala. Želje, da bi z manjšimi stroški poslovanja zagotovili vse omenjeno, pa je pri tako

imenovanem varčnem programu obrata družbene prehrane terjalo še nekatere druge dopolnitve.

Zaradi manjšega števila zaposlenih, s tem pa tudi števila obrokov, se bo v obratu družbene prehrane število zaposlenih zmanjšalo za dve delavki s premostitvijo v PS. Nekoliko višje so občasne cene storitev izdajanja živil za bone in gotovino.

V nadaljevanju izvajanja programa varčevanja pa v obratu družbene prehrane nameravamo razširiti prodajno ponudbo, predvsem pa skušati, kar bo zelo težko, najti zunanje naročnike na področju potreb po malicah s čimer bi delno zapolnili razpoložljive kapacitete obrata.

Zelo nas motita dve potencialni možnosti, s katerima bi se dalo tudi občutno prispevati k zmanjšanju stroškov, a žal nanju ne moremo vplivati. Gre za precejšnje število delavcev, ki ne koristijo uslug obrata in se rajši odločajo za izplačilo namenskih sredstev.

Ob rednem sistematskem pregledu dne 29.01.1998 je bilo ugotovljeno, da je čas delitve toplih obrokov daljši od dveh ur. Razdeljevanje hrane mora biti hitro, trajati sme največ dve uri od takrat, ko je hrana pripravljena.

Priporočamo vam, da se kljub vnaprejšnemu naročanju abonentov na malice držite dogovorjenega časa (od 8.30 - 10.30) in po preteku tega časa ne delite toplih obrokov, kot to določa Zakon o zdravstveni neoporečnosti živil in predmetov splošne rabe.

(Zavod za zdravstveno varstvo Ljubljana)

Drugo področje pa je po mojem mišljenju grobo kršenje Pravilnika o varstvu pri delu, ki delavcem omogoča zaradi specifičnosti dela brezplačno uporabo preventivnih napitkov. Tudi v času in za delo, ko se to ne bi smelo koristiti.

Upamo, da nam bo z Upravo družbe uspelo bistveno zmanjšati število t. i. dietnikov, od katerih si mnogi, če predpostavljamo kaj ►





# KRONIKA

Uprava je v zadnjem obdobju sprejela nekaj kadrovskih sprememb in sicer: Iztoku Lamberšku, komercialnemu predstavniku v

Sloveniji, na njegovo željo sporazumno preneha delovno razmerje s 14. 1. 1998. V dnevnem časopisu se objavi prosto de-

lovno mesto komercialni predstavnik za Slovenijo.

Na podlagi objavljenega razpisa se v delovno razmerje za nedoločen čas sprejme Bernardo Horvat na delovno mesto vodja programa v Sektor Marketing.

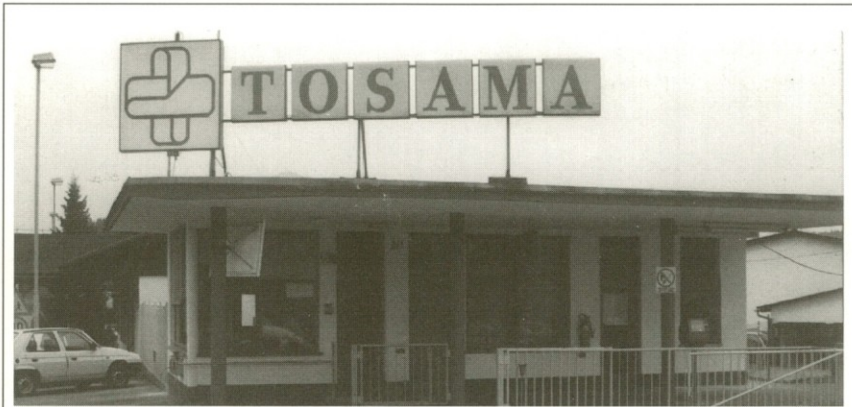
Mileni Pevec, previjalki preje v oddelku tkalnice poveljev se na njeno željo sporazumno prekine delovno razmerje s 11. 1. 1998.

Matevžu Ulčarju sporazumno preneha delovno razmerje s 30. 1. 1998, objavi se prosto delovno mesto samostojni komercialist v prodaji.

V zvezi z natečajem »Za boljši jutri Tosame« prejmejo nagrade naslednji predlagatelji:

1. nagrado v višini 90.000 SIT prejme Anton Cerar za sklop predlogov v zvezi z organizacijo transporta in skladiščenja. 2. nagrado v višini 60.000 SIT prejme Andrej Bergant za predlog za razpis natečaja za boljši slogan. 3. nagrado v višini 30.000 SIT prejmeta Boris Tepež za sklop predlogov za izboljšanje kakovosti poslovanja in Mojca Kurent za sklop predlogov za izboljšanje promocije Tosaminih sanitetnih proizvodov.

Svet delavcev je na svoji zadnji seji obravnaval poročilo o poslovanju družbe v



Eden zadnjih posnetkov vratarnice s starim Tosaminim napisnim panojem.

je dieta in kar smo nekoč v Tosami že upoštevali, tega statusa ne bi smeli uveljavljati. K temu bo vsekakor lahko pripomogla tudi veliko večja izbira hladnih obrokov malic. Kako pa se bo uredilo z drugo omembo, pa je najbrž stvar katere druge službe v družbi Tosama.

Smo na pravi poti.

Pričakujemo, da bodo to pokazali tudi tekoči poslovni obračuni. V »rokavu« pa je verjetno še ena možnost, ki bi v primeru opravičene rasti materialnih in tudi fiksnih stroškov privedla poslovanje obrata družbene prehrane na rob dovoljene meje, da se bomo, ampak le v najnujnejšem primeru ponovno obrnili na zaposlene in jih zaprosili za minimalno participacijo k pokrivanju vseh poslovnih stroškov in verjamem, da to ne bo težko, če bo zadovoljstvo uporabnikov po njihovih željah.

Ker se je v družbi veliko govorilo o možnosti zamenjave delojemalca na področju poslovanja tega obrata je prav, da se ob tej priložnosti nekaj besed zapiše tudi o tem. Pa ne z namenom razglabljanja odgovorov na vprašanja - zakaj? Pomembno je, da nam je v obratu družbene prehrane uspelo pripraviti in upamo, da s skupnim razumevanjem tudi uresničiti konkurenčne cilje, za katere trdim, da naše skup-

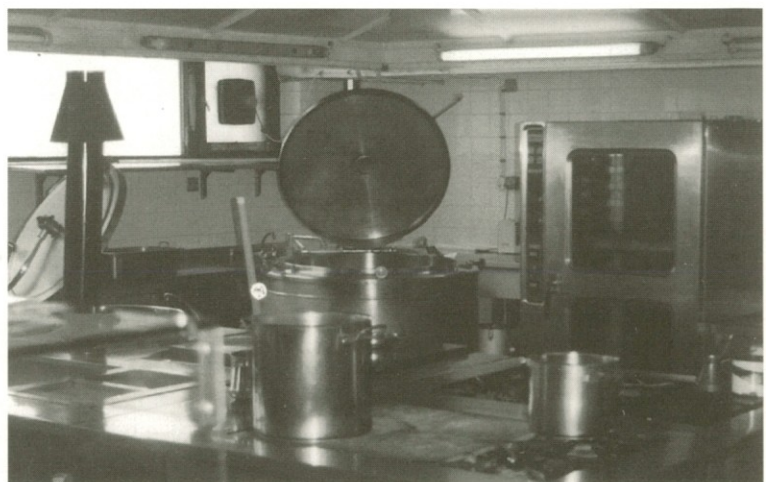
ne in dobre.

Organizirana prehrana je za družbo vsekoli velik strošek in povsem logično je, da morajo biti izpostavljeni mehanizmi nad kontrolo porabe teh sredstev stalni. Stalno pa mora biti tudi zadovoljstvo, ki potencira kakovost dela in proizvodov, ki se jim reče prehrabena storitev.

Za prehrabene obroke v Tosami lahko trdim, da so kvalitetni, zdravi in v smislu

naših prehrabnih navad. Če pa je ta dobra tradicija v smislu katerihkoli drugih sprememb nujna in ugodnejša, pa je to seveda povsem legalna odločitev vodstva družbe. Kako bo v bodoče, bo pokazal čas in interes. To kdajkoli že, pa vam tudi takrat želim, da bi vam bila prehrana oz. obroki malic v zadovoljstvo in sestavni del dobrega počutja med delom v TOSAMI.

M. Š.



Kuhinjska mehanizacija je pripravljena za naslednji obrok.



obdobju I - IX 1997 in na podlagi informacij sprejel stališča naj uprava družbe še nadalje stremi za povečanjem trenda prodaje, kar bo pripomoglo k izboljšanju plač zaposlenih. Uprava naj izdela analizo stanja in vzroke bolniške odsotnosti, kjer pa je problem najbolj pereč, pripravi smernice za rešitev. Predstavniki sveta delavcev v nadzornem svetu seznanijo lastnike o nizkih plačah zaposlenih.

Komisija za splošne zadeve je obravnavala predlog Komisije za letovanje o razporedu letovanj v zimski sezoni 97/98 ter celoletni raspored letovanj v Atomski vasi. Upoštevajoč kriterije Pravilnika o ugodnostih delavcev družbe Tosama, so bili za letovanje v Kranjski Gori in Veliki planini razporejeni vsi prosilci, medtem, ko je zaradi večjega števila prijav za letovanje 25 prosilcev za Atomsko vas izpadlo.

Komisija za splošne zadeve je obravnavala vloge za dodelitev finančne pomoči. Pri razporeditvi sredstev je upoštevala prejemke prosilca, kolikokrat je prosilec že prejel finančno pomoč ter status prosilca. Na podlagi razprave so finančno pomoč dodelili: Stanka Lavrič - 20.000 SIT, Milena Rovšek - 40.000 SIT, Romana Jeretina 40.000 SIT, Branka Slovša 40.000 SIT, Peter Kočar 20.000 SIT in Marija Hribar 20.000 SIT. Glede na kriterije, ki jih je komisija sprejela, do finančne pomoči niso ipravičene naslednje prosilke: Marta Antonin, Pavla Lajevec in Helena Pavlovič.

## DELOVNI IN OSEBNI JUBILEJI

V zadnjem obdobju so delovni jubilej praznovali

**10 letnica delovne dobe:**

Križman Nevenka

Capuder Marija

Kogovšek Andreja

**20 letnica delovne dobe**

Gostič Valentina

Hudmal Ivan

Tambolaš Lidija

**30 letnica delovne dobe**

Dolgan Dušan

Škrbe Andrej

V zadnjem obdobju so osebni jubilej slavili

**50-letnico**

Drolc Ivan

40-letnico

Cerar Marija

Kolbl Marta

30-letnico

Poznič Janja

Klakočer Robert

Hribar Darinka  
Lajevec Pavla  
Urbanija Mihael  
Kos Darja  
Bratun Metka  
Oražem Mirjam

S. R.

### UREDNIŠKI ODBOR:

Franc Anžin dipl.iur.,  
Janez Leskovec dipl.oec.,  
Feliks Vodlan ing.

IZDAJA IN TEHNIČNO UREJA  
SKS - služba za splošne zadeve  
Interni časopis TOSAMA d.d.  
VIR, Šaranovičeva 35

IZDAJA v 650 izvodih

TISK: Železniška tiskarna Ljubljana, d.d.

Na podlagi zakona o prometnem davku (Ur. list RS 4/92) in mnenja ministerstva za informiranje številka 23-201/92 z dne 23.03.1992, sodi časopis med proizvode informativne narave po 13. toč. tar. št. 3, za katere se plačuje 5 % davek od prometa proizvodov.

## MOJE ŽIVLJENJE

Moje življenje  
je kot reka;  
teče, teče, teče,  
premaguje,  
ruje,  
ovinke, ovire.  
Preskakuje,  
včasih miruje

Moje življenje  
je kot reka;  
teče, teče, teče.  
Nekje se je začelo,  
nekje se bo končalo.  
Iz večnosti se je rodilo,  
nekaj tja se bo izlilo.

Moje življenje  
je kot reka;  
teče, teče, teče.  
Pa nikoli zares  
ne mine;  
moje življenje,  
zdaj tu, zdaj tam,  
vsakokrat v drugi sliki...

Marijana

## V SPOMIN MARIJI PLANINC

Ko pred TOSAMO zaplapola črna žalna zastava, se TOSAMOVCI zaveamo resnice, da je ponovno žela med nami naša večina in kruta spremljevalka smrt.

Zakaj je ta kruta usoda doletela ravno Marijo na tako nesrečen način, nam najbrž ne bo nikoli znano. Vendar pa nobena resnica ne more potolažiti tvojih dragih. Teško pa bi jo sprejeli tudi delavci TOSAME.

S sedemnajstimi si pričela delati v TOSAMI kot strežnica v obratu družbene prehrane.

V letošnjem letu bi napolnila trideset let delovne dobe, nazadnje zaposlena v oddelku Tkalnice, kar pomeni, da si v naši družbi preživela več kot polovico svojega življenja. Sodelavci smo te poznali kot pridno, marljivo delavko, ki je vedno vestno in natančno opravljala vse zadane naloge. Svojim sodelavcem si bila vedno pripravljena priskočiti na pomoč tako z delom kot nasvetom.



S svojo marljivostjo sta skupaj s tvojim možem Petrom ustvarila prijeten dom za svoja sinova Igorja in Uroša. Vzgojila sta ju v poštena fanta - Slovenca. Žal pa teh sadov ne boš mogla zaradi krute usode nič več uživati.

Draga Marija, tvoja smrt je povzročila veliko bolečino in žalost v krogu tvoje družine. Tudi v srcih tvojih sodelavcev bo ostala velika praznina, zato se te bomo vedno s spoštovanjem spominjali.



## (MINI) ANKETA

Za tokratno zimsko številko Tosaminega občasnika smo zastavili vprašanje, ki se ja nanašalo na leto 1997, ki se je nedavno tega nepovrtno poslovilo. Sogovornikov ni bilo prav lahko najti, vseeno pa je vpraševalka g. Breda Cerar našla nekaj takih, ki so bili pripravljeni povedati kaj o svojem pogledu na preteklo Tosamovsko leto sedemindedeseto (in tudi nekaj misli o letošnjem).



**VINKO SVETLIN**  
Na področju investicij smo v lanskem letu v mikalnici zelo napredovali, na pram prejšnjim letom in pričakujemo še nadaljne investicije v smislu dokončne ureditve oddelka v smislu dobre proizvodjalne prakse. V oddelku nismo imeli nobenih problemov s premeščanjem delavcev. Z zadovoljstvom opazujemo nove reklamne panoje na ograji TOSAME. Vidim, da se na področju reklamiranja premika na bolje. Pa tudi reklame v javnih medijih so dosti dobre. Ne vem pa kakšni so učinki reklam. Upam, da se zaradi tega bolje prodaja. Delo sindikata ni preveč zadovoljivo na področju nivojev, ki so bistvenega pomena za delavce.



**JOŽE PRENAR**  
Lansko leto je bilo v našem oddelku zelo uspešno. Na tehnološki posodobitvi izdelave zvite vate smo zelo napredovali. Ne vem pa, kako smo poslovno uspešni, če gledam z vidika rasti osebnih dohodkov, se mi dozdeva, da je dosti slabše kot v letu 1996. Osebni dohodek se ni skoraj nič povečal. Vera ljudi v TOSAMO »peša«.

prejšnjih letih, nekaj simbol boljšega informiranja med delavci in delodajalci. Tak časopis, kot je sedaj se mi zdi kot kakšen uradni list, preveč pust.



**PAVLE KOSMAČ**  
Mislim, da lansko leto v Tosami ni bilo prav nič uspešno. Sindikat naredi premalo za ljudi, predvsem na področju osebnih dohodkov. Moti pa me tudi ponovno uvedena kontrola bolniškega staleža. Potrebno bi jo bilo ukini in obenem nujno izboljšati delovne pogoje. Ni pa tudi prav, da so ukinili okrevanje delavcev.

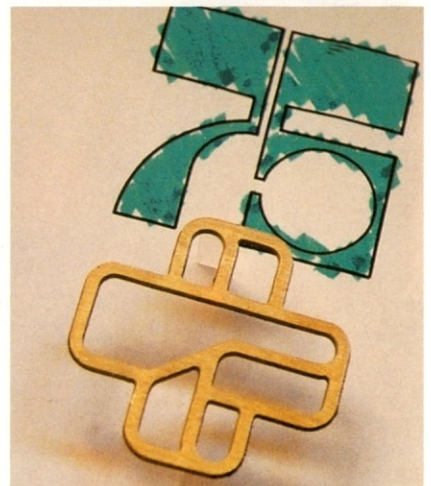


**ANDREJA ŠUŠTAR**  
Glede poslovanja menim, da je bilo lansko leto kar uspešno, dosti bolj pa leto 1996. V letu 1997 se mi zdi, da je močno padla socialna varnost delavcev. Osebni dohodek se ni skoraj nič



**MILAN DRČAR**  
Tosama je bila v lanskem letu poslovno kar uspešna, vendar za prehvaliti se ni. Socialna varnost pada. Upam, da bodo lastniki uvideli, da ni vse samo v dobičku, ampak tudi v ljudeh, saj ljudje ustvarjajo novo vrednost. Najbolj pa sem zadovoljen, da se je v naši Tosami začela tehnološka posodobitev. V tednu kakovosti sem tudi sodeloval, zdi se mi to pametno, ker le s kolektivnim razmišljanjem in delom pridemo do dobrih rezultatov. Imam pa željo, da bi bil časopis Tosamin občasnik spet mesečnik, tako kot je to bilo v

**TRIČETRT STOLETJA  
INDUSTRIJSKE IZDELAVE  
HIGIENSKIH VLOŽKOV  
NA SLOVENSLEM**



povečal, ukinili so tudi okrevanje delavcev. Ni prav, da so ponovno uvedli kontrolo bolniškega staleža. To na ljudi vpliva zelo negativno, čutijo se ogrožene. Problem bolniške bi lahko drugače ukrepali. Najprej bi morali za ljudi bolj poskrbeti. Urediti bi morali delovne prostore, da bi bili bolj zdravju primerni (glede prepriha, vlage