

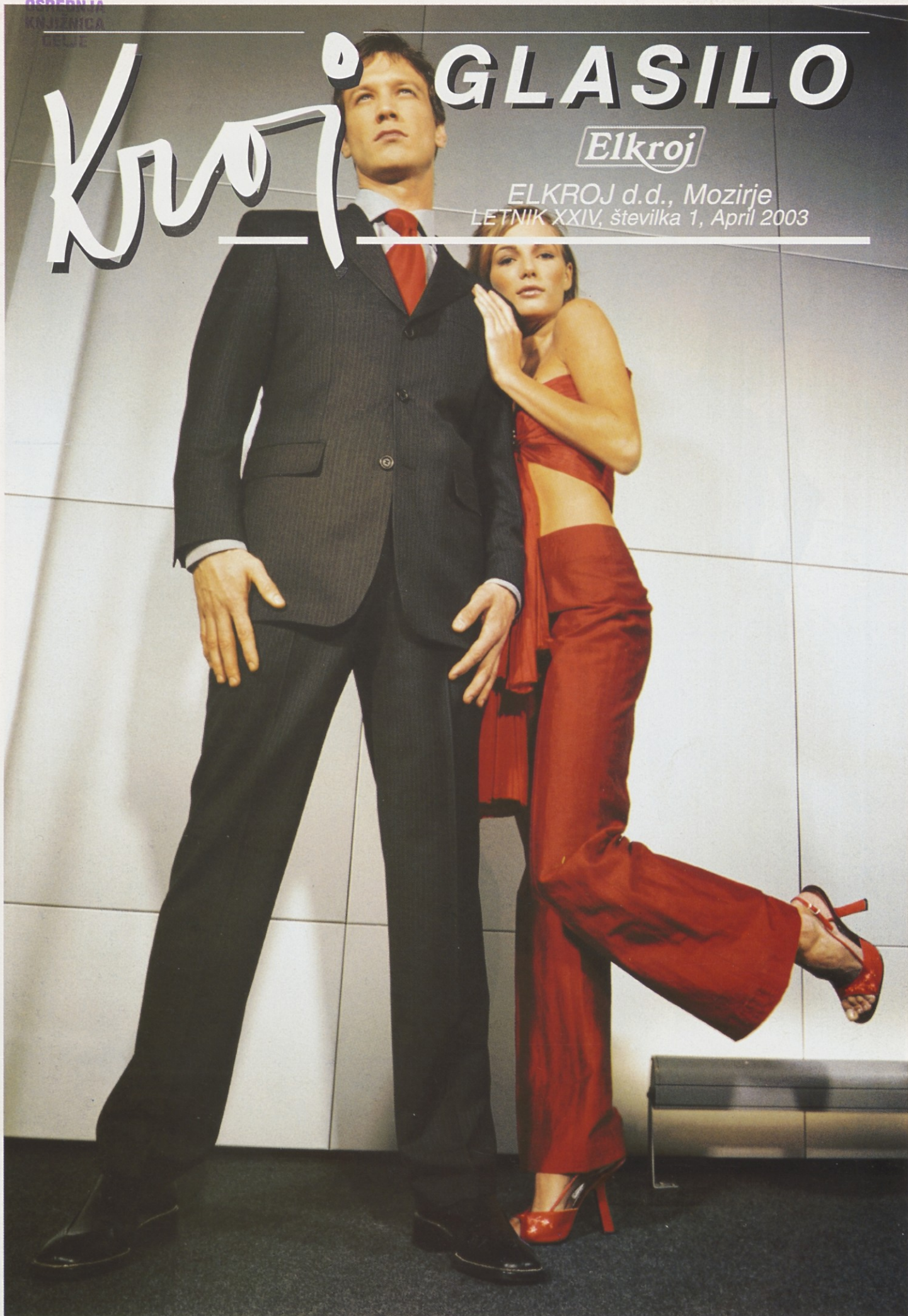
OSREDNJA  
KNJIŽNICA  
DELJE

*Kronika*

# GLASILO

*Elkroj*

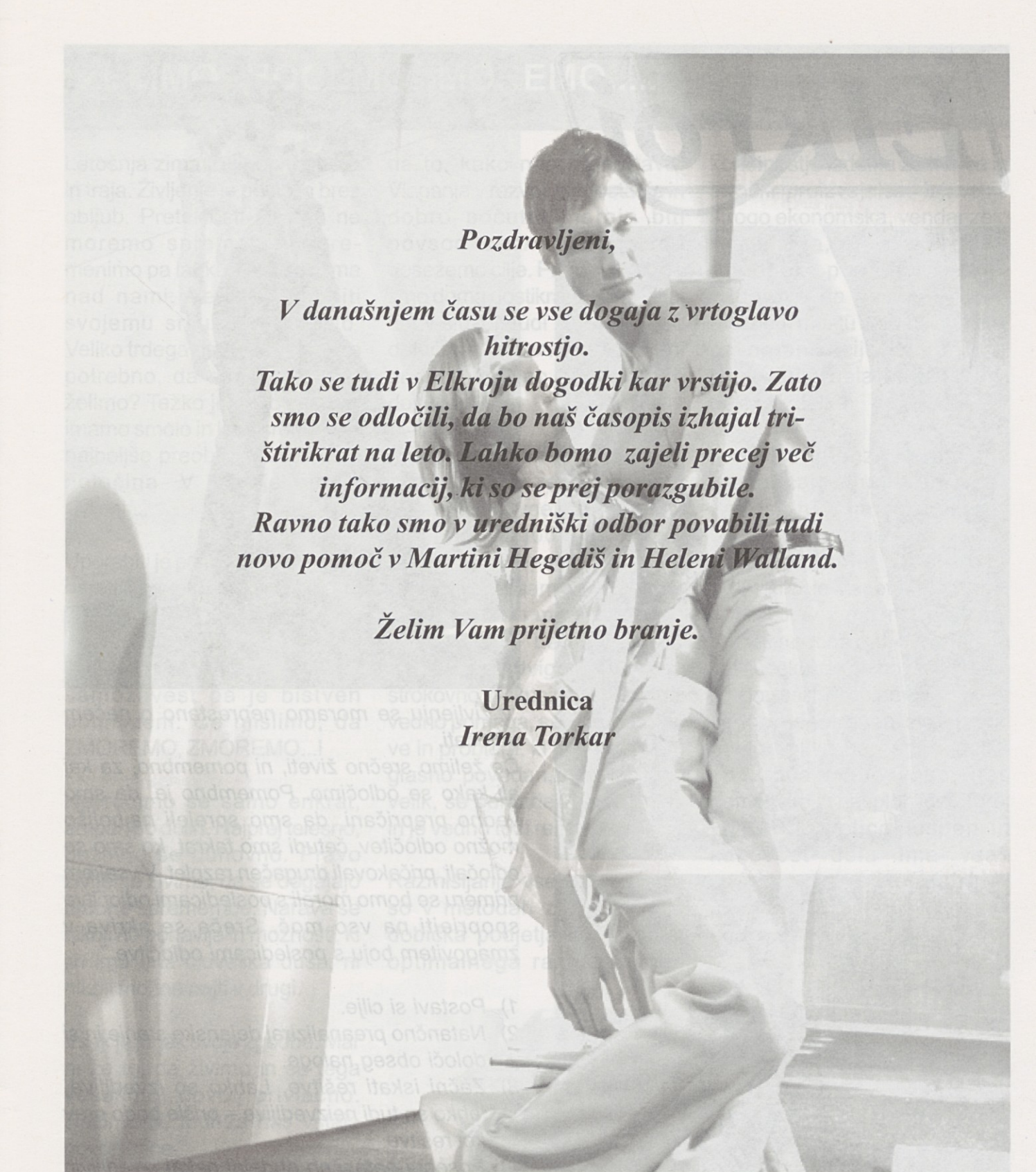
ELKROJ d.d., Mozirje  
LETNIK XXIV, številka 1, April 2003











**Pozdravljeni,**

***V današnjem času se vse dogaja z vrtoglavo hitrostjo.***

***Tako se tudi v Elkroju dogodki kar vrstijo. Zato smo se odločili, da bo naš časopis izhajal trištirikrat na leto. Lahko bomo zajeli precej več informacij, ki so se prej porazgubile.***

***Ravno tako smo v uredniški odbor povabili tudi novo pomoč v Martini Hegediš in Heleni Walland.***

***Želim Vam prijetno branje.***

**Urednica  
Irena Torkar**

KROJ, list za obveščanje delavcev ELKROJ d.d. Mozirje.

Glavna in odgovorna urednica: Irena Torkar

Uredniški odbor: Ana Boršnak, Zala Blekač, Iva Bitenc, Brigita Jerovčnik, Helena Walland, Martina Hegediš.

Kroj izhaja občasno v nakladi 800 izvodov.

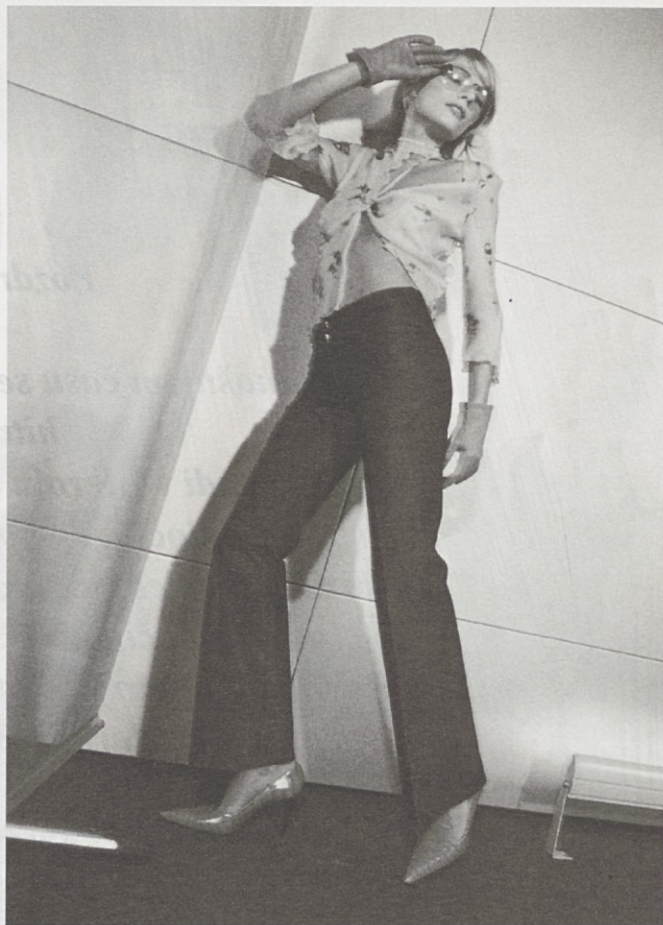
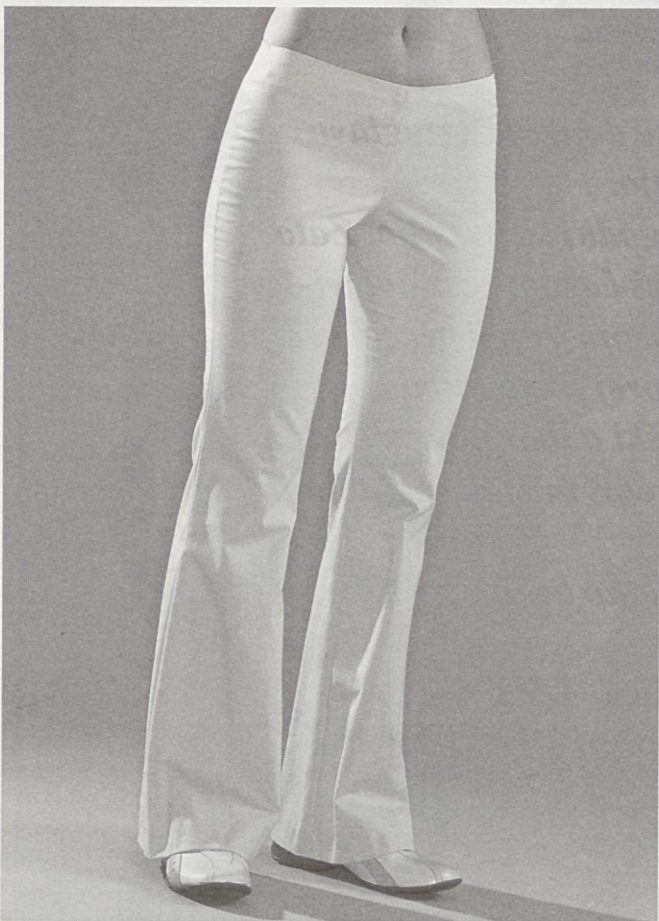
Glasilo spada med proizvode informativnega značaja, za katere se plačuje 8% davka.

Naslov ELKROJ MOZIRJE, Prihova 56, 3331 Nazarje

Tisk: Grafika Gracer Celje



# Elkroj

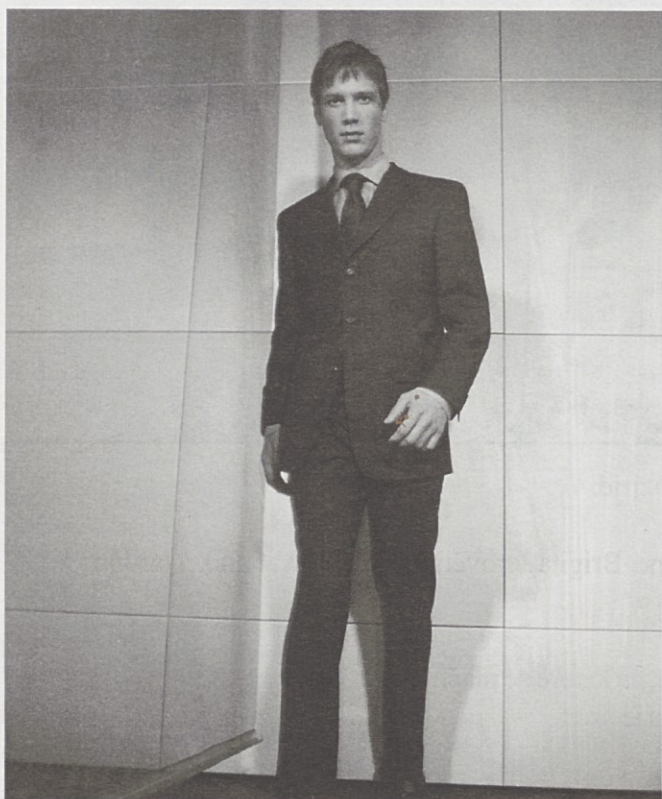


*“v življenju se moramo neprestano o nečem odločati.*

*Če želimo srečno živeti, ni pomembno, za kaj ali kako se odločimo. Pomembno je, da smo vedno prepričani, da smo sprejeli najboljšo možno odločitev, četudi smo takrat, ko smo se odločali, pričakovali drugačen razplet. V vsakem primeru se bomo morali s posledicami odločitve spoprijeti na vso moč. Sreča se skriva v zmagovitem boju s posledicami odločitve.”*

- 1) *Postavi si cilje.*
- 2) *Natančno preanaliziraj dejansko stanje in si določi obseg naloge.*
- 3) *Začni iskati rešitve. Lahko so izvedljive, lahko so tudi neizvedljive – prišle bodo prav kot rešitve.*
- 4) *Posebej natančno obdelaj nekaj izvedljivih rešitev. Simuliraj, meri, analiziraj, kompariraj!*
- 5) *Odloči se za najprimernejše rešitve in zanje pripravi izvedbene projekte.*
- 6) *Izvedi najprimernejše rešitve in jih po kančani izvedbi še primeren čas spremljaj, po potrebi usmerjaj, korigiraj.*

*Povzeto po knjigi “ŽELJA” Bojan Jus (naš zunanji svetovalec)*





# ŽELIMO, HOČEMO, MOREMO.....

Letošnja zima je obupna, traja in traja. Življenje je pusto in brez obljub. Preteklosti seveda ne moremo spremeniti, spremenimo pa lahko moč, ki jo ima nad nami. Vem, prisluhni svojemu srcu ni preprosto. Veliko trdega dela in poguma je potrebno, da spoznamo, kaj želimo? Težko je razločiti, kdaj imamo smolo in kdaj srečo. Vse najboljše preobrazbe spremlja bolečina. V tem je bistvo življenja..

Uporabiti je potrebno le oči in se ozreti okrog sebe. Toda, da bi videli, potrebujemo čas. Soočati se je potrebno z življenjskimi izzivi. Za samozavest pa je bistven optimizem. Če mislimo, da ZMOREMO, ZMOREMO...!

Ne rodimo se samo enkrat, ampak po delih. Najprej telesno, pozneje še duhovno. Pravo življenje živimo, da se dogajajo drobne spremembe. Narava se nikoli ne ponavlja in možnosti, ki jih ima ena človeška duša, ni nikoli možno najti v drugi.

Vsak je junak svoje zgodbe. Mar ni že to, da živimo in se tega veselimo, dovolj privlačno. Recimo si, tudi za nas vstaja novo sonce.

Zakaj tako poetični uvod? Življenjska pravila veljajo za vsakega človeka in za vse življenje, doma in v službi. Imamo dva podjetja, eno je doma družina in drugo je v službi delovno mesto. Nobeno od teh dveh ne sme propasti, ne glede

na to, kako nas premetava. Vlaganja v razvoj, blagostanje in dobro počutje morajo biti povsod enako močna, da dosežemo cilje. Priznajmo si, da smo doma dostikrat bolj uspešni kot v službi, tudi zato, ker cilje določamo skupno in vsi člani družine delamo za to, da jih dosežemo.

V podjetju pa večkrat najdemo tisoč razlogov zakaj ne gre in ponavadi krivce za neuspeh iščemo drugod. Lahko se posipamo s pepelom, stokamo in se smilimo sami sebi, vendar lastni problem moramo vedno rešiti sami. Lahko ga pa rešujemo z dvignjeno glavo, strokovno in skupinsko. In to tudi vedno pomaga, saj več glav več ve in problem, ki je opredeljen, glasno povedan, ni več tako velik, se porazdeli na več glav in je vedno tudi rešljiv.

Razmišljanja vseh zaposlenih so v metodah za povečanje dobička podjetja kot rezultat optimalnega razmerja med

koristnostjo izdelka za kupca in stroški proizvajalca. Izjava je strogo ekonomska, vendar zelo realistična, če ni vpliva na prihodek podjetja, je pa zagotovo na vsakem posameznem mestu vpliv na stroške, na organizacijo lastnega in okoljskega dela na kakovost dela in izdelka.

Delovno intenzivno panogo sestavljajo ljudje in vsak zaposleni ima možnost opozarjanja in dajanja predlogov za izboljšanje. Ugotovitev problema je začetek procesa, opredelitev z možno rešitvijo - obvezno nadaljevanje in zaključek: kdo ga bo rešil in kdaj se bo rešil. Problem ki traja, je vedno nepotreben strošek, ki poleg vpliva na ceno izdelka povzroča slabo voljo, nas demotivira in nasploh jezi. Torej vpliv na okolico, uspeh in kakovost dela ima vsak sodelavec in celoten kolektiv, ki mora deliti dobre in slabe strani podjetja.

**Marija Vrtačnik**





# POSLOVANJE ELKROJA V LETU 2002

Leti 2001 in 2002 sta bili tudi za družbo ELKROJ, d.d., leti težkih preizkušenj in potrjevanja. Še naprej in z veliko mero zaostrenosti so se nadaljevali neizprosni pogoji trženja tako v Sloveniji, kot tudi v tujini. Z deležem, ki smo ga vložili v družbo ONAON iz Ljubljane, smo si želeli zagotoviti in olajšati prodajo naših izdelkov na slovenskem trgu. Žal se je to pokazalo v letu 2002 drugače. Uravnoveženost poslovanja v družbi ONAON se nadaljuje še v letu 2003, saj so vsi ukrepi uperjeni v sanacijo in končno profitibilnost.

Nasploh pa so pritiski kupcev na cene, razne popuste, rabate in soudeležbo pri znižanju blaga, komisijski prodaji..., stalno rastejo in nam zmanjšujejo manevrski prostor za lastni razvoj. To dejstvo nas še nadalje sili v oblikovanje lastne prodajne mreže in s tem tudi v učeče se podjetje - usposobiti produkt, prostor in osebje za zagotovitev uspešne prodaje na trgu. Odprli smo novo trgovino v BTC Ljubljana, v objektu SVET OBUTVE ter v Novem mestu in zaprli trgovino v Zrečah ter jo preselili v franšizno prodajalno v Slovenskih Konjicah.

Zelo intenzivno smo širili prodajno mrežo v tujini ter smo na osnovi franšizne prodajalne zastopani v vseh večjih mestih bivše Jugoslavije (Split, Zagreb, Županja, Vitez, Sarajevo, Podgorica, Skopje).

V letu 2002 smo s 1.1. ustanovili novo podjetje za pokrivanje prodaje na področju Srbije in sicer ELKROJ, Import-export Beograd in s 30.8.2002 pa kupili na Beograjski borzi 53 % delež podjetja ALKROJ Alibunar za izdelavo hlač. Namen novih podjetij je, pokriti prostor na trgu, ki zelo dobro pozna blagovne znamke ELKROJ in si istočasno zagotoviti kakovostno kooperacijsko proizvodnjo pod našo kontrolo.

Nasploh pa sta bili ti dve leti namenjeni predvsem

uvajanju programov, ki optimirajo poslovne tokove, ki zajemajo vse poslovne procese in učijo zaposlene, kako delati danes in v bodoče ekonomsko učinkovito. Globalizacija trga je čas hitrih sprememb in prestrukturiranja podjetja vidimo tudi v tem, da se stalno učimo, izboljšujemo in inovativno spreminjamo.

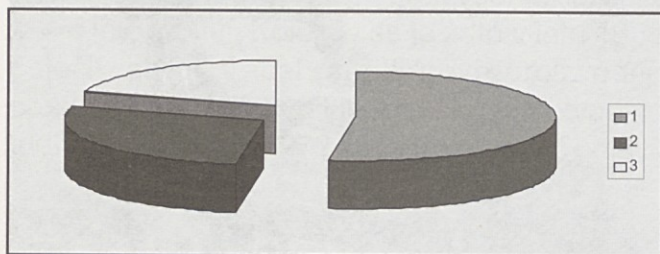
Projekti optimiranja, ki so dali bistven prispevek v razmišljanju vsakega posameznika je metoda "20 ključev", ki odseva miselnost "vitkega podjetja": tržna usmerjenost, usmerjenost h kupcem, uvajanje inovacij, integralno obvladovanje kakovosti in velik pomen poslovnih vrednot. Dosegli smo nivo tri, izmed petih možnih, kar izpostavlja kolektivno pripravljenost na sodelovanje.

Visoki cenovni razred izdelkov pogojuje tudi visoko kakovost tkanin, izdelave, designa in mode, kar pa pomeni proizvodnjo doma. Po drugi strani pa tudi za tuje partnerje v dodelavi delamo samo še zelo zahtevne izdelke v mini serijah, prve kose, prototipe in kolekcije. V to izdelavo je vključen tudi naš razvoj in priprava dela s konstrukcijo, kar zagotovo prinaša tudi višjo vrednost izdelka in cenovno boljši izplen, čeprav količinska proizvodnja pada, se je vrednostno znižala le za 4 %. Zahtevnost izdelkov v zelo majhnih serijah je pogojevala tudi slabšo produktivnost dela in izkoriščenost kapacitet, čeprav je bolniški stalež obvladan in znaša povprečno letno le 4,7 %.

Torej enostavnejše izdelke izdeluje koooperacija, ki je locirana v državah bivše Jugoslavije, v drugi polovici leta pa pretežno v Alkroj-u Alibunar, kjer se skupaj z našimi strokovnjaki počasi usposablja proizvodnja za kakovostnejšo izdelavo produktov. Pomembna pa je tudi zaščita našega znanja, saj se je dogajalo, da so se na trgu pojavili ponaredki blagovne znamke Elkroj.



Prodaja na trgu je izredno nihala in dosegala zelo vidne rezultate v času prodajnih akcij in znižanj, kar zagotovo zmanjšuje njeno učinkovitost. Izpostavljamo pa predvsem lastno prodajno mrežo, ki je v strukturi domačega trga dosegla 40 % delež, kar zopet kaže, da je ta način prodaje potrebno krepiti in strokovno še bolj usposobiti.

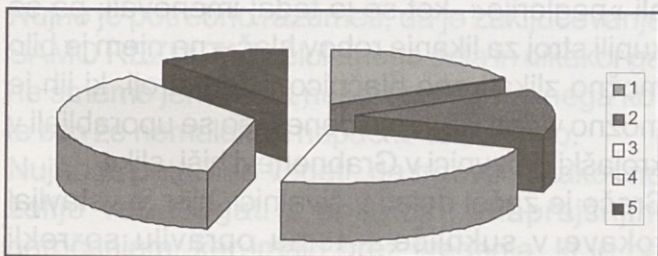


1- domači trg	32%
2- izvoz-lohn	57%
3- blagovni izvoz	11%

Reklamacije so se zmanjšale s 1,0% na 0,8% v letu 2002. Kar je zelo pohvalno.

Skladno s politiko kakovosti in standardom ISO 9001 redno spremljamo kakovost izdelkov, stroške za vzdrževanje kakovosti in nekakovosti in z redno korekcijo ukrepov nadzirano izvajanje standarda.

Leto 2002 je bilo investicijsko kar zahtevno. Za 120 % smo namenili več sredstev kot leta 2001. Predvsem izstopa naložba v nakup podjetja Alkroj Alibunar Srbija, da uresničimo strateški cilj, da si zagotovimo na dolgi rok pravočasne, cenejše in kvalitetna kooperantske storitve. Druge naložbe smo usmerili predvsem v dograditev maloprodajne mreže, informatiko in tehnologijo.



1- naložbe v podjetja	35%
2- tehnologija	23%
3- maloprodajna mreža	17%
4- informatika	14%
5- drugo	11%

Prikazane naložbe so dolgoročnega značaja, zagotoviti si moramo prodajo lastnih in zastopniških produktov v čim manjši odvisnosti od zunanjih kupcev. Vsled navedenega je bila naložba v proizvodni obrat v Alkroj Alibunar, nujna za zagotovitev kontinuirane kakovostnejše proizvodnje, z možnostjo prodaje na trge Srbije, Črne gore in Makedonije. Trgi so izredno rizični,

vendar zaradi prepoznavnosti blagovnih znamk Elkroj, vendarle zelo zanimivi. Na trgu Srbije imamo tako dve podjetji, prodajno in proizvodno, katera pa mislimo v prihodnje združiti in enotno nastopati na teh trgih. Prednost je predvsem v nižjih stroških proizvodov in s tem doseganja boljše konkurenčnosti na teh trgih, ki se med sabo lahko finančno kompenzirata, kar zagotovo ni zanemarljivo.

Prihodnost izboljšanja rezultatov vidimo v učečem se podjetju, poudariti skupinsko delo v TIM-ih. Veliko vlagamo v ustvarjanje okolja, primerne za dobro komuniciranje med zaposlenimi. Po metodi "20 ključev" smo uvedli redno tedensko sestajanje s poudarkom na treh ključnih vprašanih: povečanje prihodka, zmanjšanje stroškov in prihranek časa. Z vsemi delavci izvajamo letne razgovore: podrejeni - nadrejeni; in tako izpostavimo posameznika kot tudi skupino na temo, kaj bi lahko storili drugače in bolje.

V dolgoročni strategiji podjetja smo zapisali, da Elkroj je mednarodno delujoče podjetje, usmerjeno na učinek in rezultat. Želimo se razvijati in povečevati vrednost podjetja.

Na osnovi optimalne usklajenosti med kakovostjo, servisom in ceno ter upoštevanjem ekoloških in človeku varnih vidikov, želimo našim kupcem ponuditi najboljši izdelek. Želimo biti inovativno podjetje, katerega osnova je medsebojno zaupanje in komunikacija, razvoj podjetniške kulture in osebnosti vseh sodelavcev ter spoštovanje njihovih vrednot.

Uresničevanje strateških ciljev pa zahteva prilagajanje funkcij podjetja v poslovni politiki s poudarkom na:

- marketingu
- tehnološki modernizaciji podjetja
- optimizaciji dela in usposabljanja zaposlenih
- zniževanju stroškov

vse z namenom povečanja konkurenčne in fleksibilne sposobnosti podjetja.

Načrt podjetja, ki letno usmerja strategijo podjetja smo predpisali v planskem dokumentu za leto 2003.

Perspektive pa vidimo v lastnem strokovnem kadru, v lastni Razvojno-raziskovalni enoti, ki projektno v timu načrtuje in izvaja vse naloge strateškega pomena.

**Marija Vrtačnik**



# SPOMNIMO SE ZAČETKA

Zgodovina Elkroja ni pretirano dolga, je pa zanimiva, razgibana in zaradi tega je uredništvo Kroja pristopilo k »projektu SPOMNIMO SE ZAČETKA«. S tem želimo v kratkih sestavkih, objavljeni bodo v nekaj zaporednih izdajah tega glasila, iztrgati pozabi tiste drobne, zanimive dogodke, ki so tedaj povezovali sodelavce in katerih se spominjajo tisti, ki so še vedno med nami.

Začetki Elkroja segajo v leto 1947, ko sta Franc Kokalj in Vlado Matko, krojača iz Mozirja dala pobudo za ustanovitev krojaške delavnice. Osnovna sredstva te delavnice so predstavljali šivalni stroji obeh pobudnikov, ki sta jih dala podjetju v najem. Podjetje je vrsto let zaposlovalo 5 do 7 delavcev, kot obrtno storitveno podjetje pa je izdelovalo oblačila po meri.

Prvi začetki serijske proizvodnje oblačil segajo v leto 1959. V tem letu se je spremenilo tudi ime delavnice v »Elegantno krojaštvo« oz. skrajšano Elkroj. slika

V prvem delu naših spominov se bomo skupaj s Srečotom Žmavcem spomnili časa, ko je kot izučeni krojač tudi on začel delati v Elkroju. Zaposlil se je leta 1969. Februarja tega leta, ko je nastopil delo, je bilo 46 zaposlenih. Tedaj je podjetje delovalo na dveh lokacijah na trgu v Mozirju. V



Grabnerjevi hiši je bilo skladišče, krojilnica in likalnica, šivalnica pa je bila v stavbi na nasprotni strani ceste, tam, kjer je danes odvetniška pisarna. Prostori v Grabnerjevi hiši so bili že kar malce nevarni, saj so bili stropovi leseni in v prvem nadstropju so tako morali paziti, da so hodili tam, kjer so bili tramovi in je bilo bolj varno, saj bi se sicer lahko kdo nehote znašel v nižjem nadstropju. Sicer pa so več sredstev vlagali v stroje. Tako so tedaj že imeli v krojilnici tračno žago, za likalnico ali »peglerijo«, kot so jo tedaj imenovali, pa so kupili stroj za likanje robov hlač – na njem je bilo možno zlikati eno hlačnico. Stari stroji, ki jih je možno videti v Elkroju danes, so se uporabljali v krojaški delavnici v Grabnerjevi hiši. slika

Srečo je začel delati v šivalnici, kjer je vstavljali rokave v suknjiče – temu opravilu so rekli »heftanje rokavov«. Imeli so že postavljene časovne normative, a niso bili tako dodelani, kot so danes. Za normo je moral vstaviti rokave v 12 suknjičev, pravi pa, da se mu za to ni bilo potrebno preveč potiti. Poleg že omenjenih suknjičev so takrat izdelovali tudi hlače, moške predpasnike in delovne uniforme (hlače na naramnice in kratka delovna halja). Delovni nalogi so bili tedaj približno tako veliki kot danes, to je v povprečju 150 do 200 komadov, serije pa so se povečevale. Tako so izdelke v nekaterih delovnih nalogih že morali tudi oštevilčiti. To so naredili kar s kredo ali barvico.

Delo je potekalo v 3 izmenah, delovnik je trajal 7



ur. Prva izmena je začela ob 5 uri zjutraj, nočna pa končala ob 3-h ponoči. Takrat ni bilo ne organiziranih prevozov, ne malice, regresa še niso poznali. Opraviti pa je bilo potrebno že kakšno naduro.

Število zaposlenih in obseg proizvodnje sta se iz leta v leto večali. Kolektiv se je zato v letu 1969 odločil, da bo začel graditi nove proizvodne prostore na Prihovi, kjer je leta 1970 proizvodnja tudi stekla. V letu 1972 se je Elkroj prvič pojavil

na tujem tržišču. Prvi storitveni izvoz je bil opravljen za Švicarsko firmo Zimmerman iz Zuricha.

O tem obdobju zgodovine Elkroja pa naslednjič. Uredništvo naproša vse, ki imate kakršno koli gradivo o preteklosti našega podjetja, da nam ga posodite. Tako bomo lažje zapisali čim več dogodkov, ki so pomembno vplivali na razvoj podjetja, katerega zgodovino danes ustvarjamo vsi zaposleni.

**Zala Blekač**

## ZAKLJUČEVANJE

Vsi bi si verjetno želeli tistih časov, ko se je prodajalo vse samo od sebe in so bili kupci lahko celo srečni, če smo se odločili, da bomo nekaj svojih proizvodov »blagovolili« poslati na nenasitno tržišče, ki ga pa nikakor ni bilo mogoče »napitati«. Žal bo to za vse nas za večno ostala le lepa nostalgija in kar se tika današnjih časov popolna utopija in popolnoma nesmiselno bi bilo ponovno, kakor današnji najstniki pravijo, »nabijati« o tem, ker se ti časi pač ne bodo nikoli vrnili.

Nepoučen opazovalec bi lahko zelo hitro narobe razumel kaj dejansko se skriva za samim zaključevanjem.

Nujno je potrebno razumeti, da je zaključevanje SAMO REZULTAT celoletnega dela in nikakor ga ne smemo jemati kot nekaj samoumevnega kot je bilo že nemalokrat napačno tolmačeno.

Nujno je potrebno vedeti, da trgovci nikakor ne želijo več tvegati s polletnim vnaprejšnjim naročanjem, ker imajo brez tveganja, ki je pri zaključevanju kot vnaprejšnjem naročanju seveda v veliki meri prisoten, na tržišču dovolj blaga na razpolago, ki ga lahko kupujejo sproti. Le redki izbranci so v bistvu počaščeni oziroma nagrajeni s strani kupca – trgovca, da se odloči prevzeti takšen rizik.

Nikakor seveda ni več enostavno dvakrat letno se odločati, kaj bodo prodajali čez pol leta, ker je danes tržišče popolnoma nestanovitno in ne vemo ali se bo v nekem določenem trenutku morda res izražalo po modi ali pa le po »denarnici«. Nemogoče je vnaprej napovedati, kakšen bo prioriteten status stranke v prihodnosti, saj večina danes še lastnega ne more več določiti

niti za kakšen mesec vnaprej.

Tu vidimo, kakšno veliko breme in rizik torej zaključevanja pomenijo nekemu trgovcu in nekoliko oteženo, v primerjavi z nekaj leti nazaj, je še zaradi razširitve asortimana v tolikšni meri (z dvojne kolekcije Elkroj in Carier smo v nekaj letih prešli še na Olymp, Belika in dvojno kolekcijo Delmoda), da je potrebno stranko prepričati ne samo enkrat, da se odloči za obisk in zaključevanje temveč je to potrebno ponoviti celo do trikrat.

Trikrat jo prepričati, da bo nase prevzela takšen rizik – »kakšen glavobol«!!!

Zaradi spremembe načina razmišljanja kupcev o tem, da je zaključevanje v bistvu nagrajevanje dobavitelja, le-ti zahtevajo popolnoma drugačno obravnavo in obliko zaključevanj kot so bila značilna za preteklost.

Nikakor ne želijo deliti terminov zaključevanja z drugo stranko – nepomembno je, da le-ta ni iz enake regije države in ji ni neposredna konkurenca – enostavno želijo osebni pristop.

Velika težava z ugoditvijo osebnega pristopa je delo z velikimi podjetji, kjer je naenkrat tudi do 40 kupcev, od katerih vsak posameznik želi, da se mu v popolnosti posvetiš.

Posledično pa so se seveda zaradi tega in širitve kolekcij zaključevanja raztegnila terminsko, celo na dva meseca in pol.

Če pomislimo, da se na ta način potroši pravzaprav letno kar pet mesecev samo za zaključevanja, vidimo, da je to časovno tako za dobavitelje kot za kupce še dodatna velika obremenitev.

**Matevž Leskovšek**



## INTERNETNA PRODAJA

V 2 polovici meseca aprila bomo pričeli z internetno prodajo naših izdelkov na spletnem naslovu [www.Vebso.si](http://www.Vebso.si).

V zadnjem času je opaziti v Evropi porast internetne ponudbe in prodaje, ki se odvija tako na lokalnih kot globalnih trgih. Izvaja se preko podjetij, ki se profesionalno ukvarjajo z internetno prodajo in na svojih spletnih straneh združujejo ponudbo množice proizvajalcev ali ponudnikov najrazličnih produktov iz lokalnih ali globalnih trgov.

Prav tako se prodaja vrši preko lastnih spletnih strani proizvajalcev, kar pa je pri oblačilih v Evropi bolj izjema kot pravilo predvsem zaradi specifičnosti trženja oblačil, načina internetnega poslovanja, zanimivosti in obsega ponudbe na spletu ter števila obiskov potencialnih kupcev na profesionalnih straneh internetne prodaje proti stranem posameznih proizvajalcev.

Podobno je kot: ali greste po nakupih v specializirano trgovino ali v blagovnico. Kje boste našli več je jasno. V našem primeru smo se odločili za prvo - prodajo v okviru ameriškega sistema Vebso, ki združuje internetno prodajo velikega števila ponudnikov proizvodov preko njihove podružnice v Evropi za posamezne skupine držav.

V ta namen so bili pripravljene posebni modeli moških in ženskih hlač ter projekt načina internetne prodaje. Odločili smo se za manjše-testno število izdelkov saj bomo na podlagi teh dobili nove smernice za pripravo najustreznejše ponudbe za internetni trg. Pri tem smo upoštevali specifičnosti prodaje oblačil zato so v ponudbi predvsem bazični izdelki srednje cenovnega razreda za več različnih struktur kupcev. V pripravi so intenzivno sodelovali tehnični sektor in prodaja, saj je bilo potrebno pripraviti tabelo mer in velikostnih števil, način ugotavljanja velikosti posameznika, posebnosti izdelkov, tkanine, vzdrževanje.... ter njihova vizualizacija – fotografija. Proučujemo tudi možnost prodaje preko lastne spletne strani pri posameznih specifičnih artiklih kot so: program GOLF, Outlast izdelki in NOS program predvsem za tržišče Slovenije.

Naj še na koncu navedemo, da razen lastnega dela ni bilo drugih stroškov saj smo kot prvi slovenski ponudnik oblačil imeli na omenjeno internetno stran brezplačen vstop in pripravo.

Tako odpiramo novo poglavje trženja lastnih proizvodov v skladu z novimi tržnimi zahtevami in pričakovanji kupcev.

**Leon Pekošak**

## DODATNA PONUDBA ODELKA ATPP

Vsi, ki se v današnjem času obnašajo tržno, imajo v svojem rokavu več oblik dodatne ponudbe. Trgovci nam omogočajo brezplačen prevoz kupljenega blaga, seštevanje kupnin in razne ugodnosti iz tega. Da ne govorimo o ugodnostih, ki jih lahko iztržimo pri večjih nakupih, na primer pri nakupu avtomobila ali celo nepremičnine.

Tako je tudi v Elkroju. Za stranke smo pripravljene narediti vse, od izdelave naročila v nerazumno kratkem roku, izdelave posebnih modelov za določenega kupca, dela po meri za individualne stranke. Pa to še ni vse, saj samo veste, kaj vse delamo. Tudi v oddelku ATPP smo aktivni na področju prodaje storitev. Tako poleg rednega dela, ki ga je potrebno opraviti za našo proizvodnjo in kooperacijo, v zadnjem letu delamo kar veliko za zunanje naročnike.

Do sedaj imamo dve podjetji, za kateri opravljamo storitve razmnoževanja osnovnih krojev v različne velikostne številke in izdelujemo krojne slike. Najprej smo začeli delati za Fleck, d.o.o. iz Polzele, za

katero delamo že drugo leto, letos pa smo pričeli sodelovati tudi s podjetjem Framas, d.o.o. iz Ljubije pri Mozirju. Oboji šivajo žensko in moško konfekcijo, hlače in srajce oz. bluze.

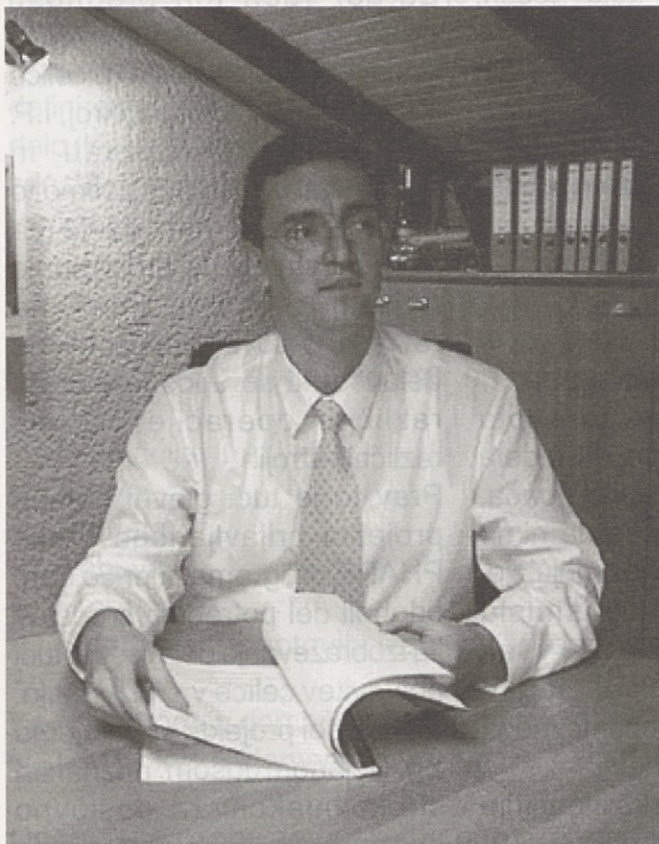
Sodelovanje je v obojestransko korist. Iz njihovih osnovnih krojev izdelamo zelene velikostne številke in krojne slike – seveda glede na njihove tkanine in delovni nalog. Vse kroje in krojne slike imamo shranjene v bazi podatkov računalniškega sistema, tako da je vedno možen ponovni izpis ali uporaba obstoječih podatkov, kar predstavlja veliko prednost za uporabnike storitev. Mi pa pri tem nekaj dodatno zaslužimo, zapolnimo proste kapacitete, nekaj pa se z delom tudi naučimo, saj za Elkroj nismo delali kaj dosti na bluzah in srajcah.

V oddelku se trudimo, da čim bolj ustrezemo njihovim željam in potrebam, saj se zavedamo, da je le s kakovostjo storitev, s spoštovanjem in zaupanjem mogoče obdržati sedanje in pridobiti nove partnerje. Zato upamo, da bomo uspeli pridobiti še kakšno podjetje za tovrstno sodelovanje.

**Zala Blekač**



## V Elkroju prenavljamo sistem vodenja kakovosti skladno z zahtevami prenovljenega standarda ISO 9001:2000



**Albin Repše - zunanji svetovalec za ISO standarde.**

V Elkroju smo med prvimi v Sloveniji že leta 1994 pridobili certifikat za sistem kakovosti skladen s standardom ISO 9001. Ta standard, ki je v prvi izdaji izšel leta 1987, je bil na novo izdan in povsem prenovljen leta 2000. Ob koncu letošnjega leta tako poteče 3 letno prehodno obdobje, po katerem poteče veljavnost vsem certifikatom izdanim po starem standardu. Zato smo se lani aprila, poleg uvedbe sistema ravnanja z okoljem (ISO 14001) ter varnosti in zdravja (OHSAS 18001), lotili prenove našega sistema, ki jo bomo zaključili s skupno recertifikacijsko presojo v juniju 2003 za vse tri sisteme.

Novi standard ISO 9001:2000 je prenovljen tako, da upošteva 8 načel vodenja kakovosti:

1. Osredotočenost na odjemalce
2. Vodenje ljudi
3. Vključevanje zaposlenih
4. Procesni pristop
5. Sistemski pristop k vodenju

6. Stalno izboljševanje
7. Odločanje na osnovi dejstev
8. Vzajemno koristen odnos z dobavitelji

Eden izmed pomembnih poudarkov je »Procesni pristop«. Zato smo v tem času prenovili opise procesov, jih poenostavili in tako tudi osvežili vezi med dokumentacijo in njenimi uporabniki. Dodatno smo opisali še nekatere procese, ki do sedaj niso bili dovolj podrobno definirani. Pri vsakem procesu smo določili kazalnike, s katerimi merimo njegovo učinkovitost. Na osnovi doseženih rezultatov pa planiramo cilje za prihodnja obdobja in na ta način dosegamo »Stalno izboljševanje«, kar je tudi eden od poudarkov v novem standardu.

Trenutno so v pripravi čistopisi opisov procesov in tudi novi Poslovnik kakovosti. Novi poslovnik vsebuje tudi vse rešitve povezane z zahtevami standardov ISO14001 za ravnanje z okoljem in OHSAS 18001 za varnost in zdravje.

Že pred junijsko certifikacijsko presojjo pa mora certifikacijski organ izvesti začetno presojjo za standarda ISO 14001 in OHSAS 18001. Ta začetna presojja bo izvedena maja. Namenjena je spoznavanju presojevalcev s konkretno okoljsko in zdravstveno varstveno problematiko in ureditvijo podjetja.

**Albin Repše**





Tako, kot se hitro spreminjajo modne smernice, se morajo hitro odzivati tudi proizvodna podjetja. Trendi potrošnikov k individualnemu in spontanemu oblačenju omogočajo razvoj majhnih in prilagodljivih dobaviteljev, ki imajo dovolj veliko sposobnost hitrega reagiranja.

Tradicionalni proizvodni procesi se morajo tako vse bolj prilagajati:

- večji modni diferenciaciji (hitrejše menjave barvnih tonov, vzorcev, materialov ipd.)
- večji pogostosti manjših naročil
- večjemu številu kolekcij na leto (namesto dveh sezon pomlad – poletje in jesen – zima, štiri sezone)

Linajska proizvodnja tem pogojem ne ustreza več, delavniška (obrtna) pa je premalo produktivna. Zato se je v svetu uveljavila celična proizvodnja, ki ob doseganju ustrezno kratkih pretočnih časov zagotavlja visoko kakovost izdelka.

## **Zakaj celična proizvodnja ?**

Celična proizvodnja se je uveljavila najprej v osemdesetih letih prejšnjega stoletja v avtomobilski industriji kot odgovor na zahteve hitre odzivnosti proizvodnje in obenem raznolikost izdelkov. Produktivnost in kakovost sta bili ob tem sami po sebi umevni že od prej, to je iz sedemdesetih oziroma zgodnjih osemdesetih letih.

Celična proizvodnja je kot

odgovor na iste zahteve sledila nato še v drugih dejavnostih, tako najprej v kovinsko – predelovalni industriji. V vseh dejavnostih se je uveljavljala v razvitem svetu – v bližini končnega potrošnika, to je tam, kjer je delovna sila razmeroma draga.

## **Kaj je celična proizvodnja ?**

Proizvodna celica je enota znotraj proizvodnje, ki izdelava izdelek od začetka do konca, podobno kot linija, le da nima tistih lastnosti, ki linijo omejujejo. Je fleksibilnejša v smislu raznolikosti izdelka - vsak naslednji izdelek je lahko drugačen, pretok posameznega izdelka pa je krajši.

V praksi konfekcijske industrije je celica skupina približno 10-20 strojev, ki so razvrščeni po zaporedju operacij v obliko črke U, ki jih obvladuje skupina 5-10 delavcev. Vsak od delavcev obvlada več zaporednih operacij, ki jih izvaja na posameznem izdelku. Izkoriščenost delavcev je pri tem optimalna, strojev pa ne.

Proizvodna celica je majhna linija, katere stroji ustrezajo izdelavi določene skupine izdelkov s podobnimi značilnostmi.

Ključ koncepta celične proizvodnje je osredotočenje na samo proizvodnjo. Celice so lahko del produktivne družine. Celice morajo biti tako oblikovane, da je učinek znotraj celic viden in prilagodljiv glede na stališče plana, zmogljivosti kapacitete in organizacije dela.

## **Celica v Elkroju**

Zaradi vseh teh prednosti celične proizvodnje smo v podjetju Elkroj že postavili celico v razvojnem oddelku Elkroj, I.P. S pozitivnimi rezultati in dobljenimi izkušnjami želimo to nadaljevati, s tem da je za uspešnost celične proizvodnje najprej potrebno imeti na razpolago dovolj usposobljene delavce, ki so sposobni delati različne operacije na več različnih strojih.

Prav to je tudi glavni namen projekta prijavljenega preko PHARE programa, kjer so nam odobrili del potrebnih sredstev za izobraževanje delavcev in tudi postavitev celice v proizvodnjo. Pri izvedbi projekta sodelujemo z g. Bojanom Jusom, priznanim strokovnjakom za poslovno svetovanje in tudi celično proizvodnjo. S strani Elkroja je zadolžen proizvodni tim Razvojno-raziskovalne enote. Prve priprave so se začele takoj na začetku leta, v času medsezone od 24.3. do 29.3. pa je bila celica tudi postavljena, poskusna proizvodnja pa je stekla 29.3.. v celici bomo izdelovali male delovne naloge, posamezne izdelke, prve kose in podobno. Poleg ostalih prednosti, ki jih nudi taka proizvodnja, je naš namen tudi umakniti te vrste izdelkov in proizvodnih skupin, ker tam predstavljajo motnjo in znižujejo produktivnost.

**Marja Franko**





## KLJUČ 6

Projekt 20 ključev se v podjetju izvaja že dolgo časa. Sestavni del 20 ključev je tudi ključ 6 - Vrednostna analiza delovnih postopkov.

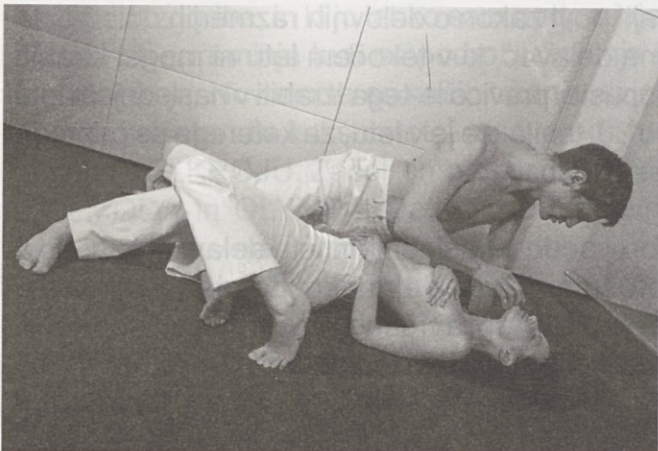
Po izobrazovanju v preteklem letu ter osnovnem definiranju in predstavitvi nalog zaposlenim, smo delo, ki je povezano s ključem 6 v preteklem letu združili s prenovo ISO standarda, ki sedaj poteka v podjetju.

Z vodenjem gospoda Repšeta in gospe Tkalčič smo v tem letu definirali poslovne procese v podjetju, ki jih sedaj delimo na naslednje procese:

- Promocija
- Razvoj
- Prodaja
- Nabava
- Proizvodnja
- Skladiščenje gotovih izdelkov in dostava izdelkov
- Maloprodaja domači trg in tuji trg ter
- Reševanje reklamacij

Odgovorne osebe za poslovne procese smo z veliko pomočjo gospe Tkalčič že izdelali navodila za poslovne procese. Navodila so sestavljena iz aktivnosti v procesu, definiranjem odgovornih oseb, zabeležili smo dokumente, ki se v procesu pojavljajo, hkrati pa smo zabeležili tudi predhodni in naslednji proces. Procesi v podjetju bodo s tem načinom poenoteni s procesi po ISO standardu 9001.

**Brigita Jerovčnik**



## HEC MORA BIT'

*So me vprašali,  
kaj me sploh zanima,  
rekla sem - tokrat vse,  
kar fajn se rima.*

*Okrog politike sem bolj tako-tako,  
saj mlatenje prazne slame,  
mi nikoli ni bogve kak' šlo.  
Sem za NATO in EURO unijo,  
če le mi dajo mitraljez  
in da za Abrahama me v penzijo spustijo.*

*Kar se športa tiče,  
me atletika najbolj miče.  
Pa ne kladiva ali krogle met,  
pač pa z mišicami nabit atlet!*

*Iz TV sporeda mi ne omenjat  
seje parlamenta ali vojaške kanonade,  
še manj, lepo prosim,  
Kakšne Mehiške limonade!  
Rajši buljim v tri krasne,  
so moje misli dosti bolj jasne.*

*Bi radi še kaj o modi?  
Ja, včasih sem pa malo kar v zablodi.  
Enkrat oblečem ozke hlače,  
drugič so že široke,  
po hčerini komandi  
si jih spustim na boke.  
Kaj kdo reče, rajši ne vem,  
na modno pisto pa itak ne grem.*

*Ne bi rada začela z glasbo in plesom,  
da ne odnese še koga proti nebesom.  
Na uho vam le izdam,  
da pri plesu najraje stiskanje imam.*

*Ja, kultura je moj hobi,  
tud' če vice kdo cel dan trobi.  
Pa ne mislit, da je v kulturi to vse,  
nekaj tud' - bog pomagaj - kdaj med kletvice  
gre.*

*Dragi moji, hec mora bit',  
pa naj bo človek še tako  
zabit ali zbit.*

**Breda Fludernik**



# PRAZNOVANJE 8. MARCA - DNEVA ŽENA

Tudi letos smo se, sindikat in uprava podjetja, odločili, da naredimo ta dan malo drugačen od vseh ostalih ter naše prizadevne delavke in upokojene razveselimo z majhnimi darili ter igro in modno revijo.

Prireditev se je pričela v petek 7. marca ob 14.30 uri, s pozdravnim govorom člana uprave gospoda Leona Pekošaka, nadaljevala pa z zelo uspešno modno revijo.

Vse čestitke našim manekenkam, vsem, ki so pomagali pripraviti modno revijo, posebej pa še Darji Stermecki za njeno angažiranje. Po modni reviji pa smo si ogledali še igro Zadrecke zdrabe in se do solz nasmejali. Kar nekaj naših upokojencev me je poklicalo, se zahvalilo za lepo preživetje urico ob tej prireditvi.



Zato izkoriščam ta trenutek tudi zato, da se vsem, ki so omogočili to lepo praznovanje v imenu upokojencev in v imenu vseh, ki so se prireditve udeležili, najlepše zahvalim.

Pri pošiljanju vabil našim upokojencem je prišlo tudi do

napake, tako, da vsi upokojene vabil niso prejeli. Vse prizadete prosim, da nam ta neljubi dogodek opravičijo.

**Predsednica  
sindikata  
Zdenka Zakrajšek**

## NEKAJ NOVOSTI O ZAKONU O DELOVNIH RAZMERJIH - LETNI DOPUST

Pri določanju letnega dopusta za leto 2003 bomo uporabili tiste določbe novega zakona o delovnih razmerjih, kolektivnih pogodb ter splošnih aktov, ki so za delavca ugodnejše. Torej izračun letnega dopusta za leto 2003 bo potekal enako, kakor v lanskem letu, le da obema staršema za otroka do 15 let starosti pripada dodatno po 1 dan letnega dopusta.

Enako velja za delavke, ki v lanskem letu zaradi porodniškega dopusta in dopusta za nego otroka ali odsotnosti zaradi bolezni niso izrabile letnega dopusta. Delavke imajo pravico izrabiti letni

dopust za leto 2002 še v celoti.

Opozarjamo pa na spremembe v prihodnjem letu, kajti novi zakon o delovnih razmerjih določa, da ima delavec, ki v tekočem letu ni mogel izrabiti dopusta, pravico le-tega izrabiti v naslednjem letu do 30. junija, če je v letu, za katerega se odmerja letni dopust.

Torej bodo v naslednjem letu delavke, ki bodo v letošnjem letu dejansko delale manj kot 6 mesecev, upravičene do letnega dopusta, skrajšanega za dva tedna.

**Zora Štrucl**



## NEKAJ UTRINKOV IZ MODNE REVIJE



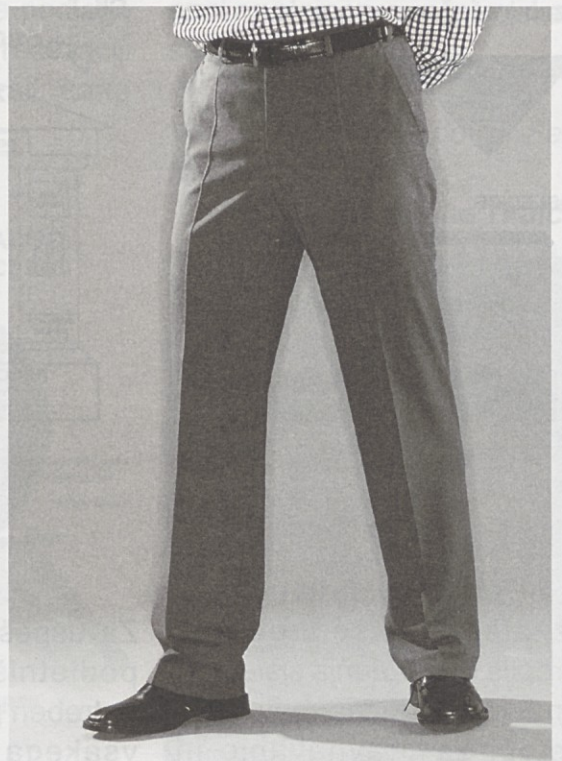
Za kupce Delmoda smo pripravili modni reviji, eno v Nazarjah in eno Mariboru, konec januarja in začetku februarja. Gospod Boštjan Erjavec je na zelo prijeten in poučen način predstavil novo kolekcijo. Tako je vsako izmed povabljenih zamikalo, da si kupi nekaj

novega. Vsem, ki so se odzvale na to revijo smo podarili lep popoldan in zaželele so si, da jih v jeseni, ko bomo imeli novo kolekcijo, zopet povabimo med nas. Ob tej priložnosti bi se zahvalila našim domačim manekenkam Tanji in Heleni, ki sta na dopadljiv način predstavili izdelke Delmoda.

**Darja Stermecki**

Moda ni več to kar je bila. Spreminja se iz dneva v dan. Prav tako se spreminjajo tudi potrošniki. Spreminjajo svojo miselnost in sledijo svojim smernicam, ki jim jih narekuje vsakdanje življenje. Pojem tkanine, ki ima elastičnost in nemečkljivost je danes že nekaj vsakdanjega, da ne govorimo o brezhibni izdelavi izdelkov, ki mora prepričati še tako zahtevnega potrošnika. Potrošnik želi za svoj denar dobiti še nekaj več. Izdelek mu moramo zaviti v pravljico, v kateri se počuti sam kot junak zgodbe, in ki jo lahko sam nadgrajuje.

Moda se spreminja tudi na področju trženja in oglaševanja. Nov moderen način trženja, ki je v Evropi prisoten že kakšno leto, smo uvedli tudi pri nas v ELKROJU. Začeli smo z predstavitvijo DELMODA in OLYMPA. Delmod je blagovna znamka, ki je v naši firmi prisotna že dalj časa in je namenjena poslovnim ženskam, ki bi bile rade urejene elegantno ali športno, v brezhibnih krojih in materialih. Delmodova prednost je v combi programih, saj se v enem sklopu dopolnjuje več različnih kosov oblačil.





# COST DRIVER ANALIZA STROŠKOVNIH POVZROČITELJEV

*Veliko je traba spremeniti, da bi ostalo tako, kot je. (T.di Lampedusa)*

Podjetja se čedalje bolj pogosto znajdejo v notranji strukturalni krizi. Vzrok zanjo so zastarele organizacijske strukture ali negospodarni podjetniški procesi; največkrat pa se pojavi kar oboje hkrati. Posledice se odražajo v visokih stroških poslovanja in v nizkih učinkih. Podjetje se vrta v "začaranem krogu" nezadovoljive učinkovitosti in nekonkurenčnosti na trgu, ker ne more več zadovoljevati pričakovanja svojih obstoječih kupcev, novi kupci pa ne povprašujejo po njihovih izdelkih/storitvah. Stečaj, alokacija zaposlenih sta rezultat.

sinhroniziranje podjetniških procesov. Ena izmed takšnih metodologij je Business reengineering – celovita optimizacija podjetniških procesov. Njen primarni cilj je:

- Znižanje stroškov (odpravljanje napak, pospeševanje pretočnega časa, zmanjševanje stroškov delovanja procesa,...)
- Povišanje storilnosti z dodano vrednostjo (večji učinki na enoto izdelka, zahtevnejši izdelki z večjim deležem vložnega dela, zadovoljni obstoječi kupci ter pridobivanje novih kupcev in trgov,...)

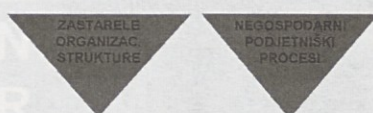
posebej pa vodstva podjetja. Vsak zaposleni mora postati in razmišljati kot podjetnik, ko opravlja svoje določeno delo v procesni verigi. Uspeh se meri v uspešno opravljenem delu in prispevku, ne v merjenju opravljenega dela. Vodja in manager sta trenerja, ki motivirata, ne pa odločata od zgoraj navzdol po hierarhični lestvici. Delodajalec ni podjetje ampak kupec, ki je zadovoljen in se vrača po naše nove izdelke. Podjetje ni več skupek mrtvih strojev ampak živeč organismus, kjer je znanje ozko grlo in ne kapital.

V Elkroju se zavedamo, da pot do profita vodi skozi kontinuiran proces stalnih izboljšav. Z manj vloženi resursi dosežemo višjo učinkovitost, kar se odraža v konkurenčnosti podjetja tako na slovenskem kot tudi tujih trgih. Vsi projekti, ki jih v podjetju izvajamo imajo za cilj zniževanje stroškov in povečanje učinkov. Projekt Cost Driver analize poteka v našem podjetju že drugič, saj je to kontinuiran proces in ne enkrat opravljeno delo za vedno. Ker želimo uspeti in uspevati v trdnosti in konkurenčnosti, dajemo kupca in njegovo pričakovano zadovoljstvo z našimi izdelki v fokus podjetniških ciljev.

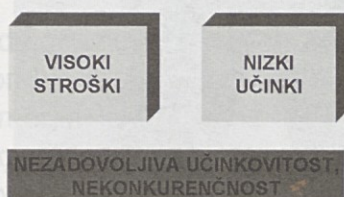
Projekt Cost Driver analize smo drugič pričeli izvajati v januarju

## PODJETJA SO POGOSTO V NOTRANJI STRUKTURALNI KRIZI

### VZROKI:



### POSLEDICE:

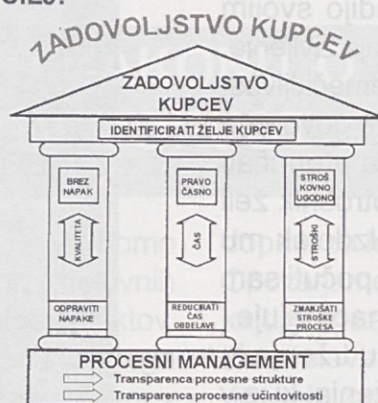


Copyright: H.Ferk

Prof. dr. H.Ferk & Partners

## PREOBRAT V MISELNOSTI

### CILJ:



SAMO KDOOR DAJE KUPCA IN NJEGOVO PRIČAKOVANO ZADOVOLJSTVO V FOKUS PODJETNIŠKIH CILJEV, DOSEŽE, TRDNOST, KONKURENČNOST: USPEH

Copyright: H.Ferk

Prof. dr. H.Ferk & Partners

Da bi podjetja pravočasno zaznala procese notranje entropije (razpadanja sistema), so na voljo različne metode in pristopi za uravnavanje in

Za uspešen temeljit poseg v podjetniške procese je potreben preobrat v miselnosti vsakega zaposlenega, še



2003 in bomo rezultate spremljali vsaj eno leto. Posamezne faze projekta so do danes realizirane takole:

- Identificirali (popisali) smo svoje povzročitelje stroškov oz. prihodkov/učinkov. To so tiste stvari, izdelki, materiali, postopki, zastoji, ozka grla, motivatorji, popusti, rabati, reklama, cena, artikli, asortimenti, napake, sestanki, listine, osebe, procesi, metode, informacije, kazalniki, dokumenti, razgovori,..., ki nam povzročajo določene stroške, motnje, oz. nam prinašajo prihodke – vse gledano z vidika celotnega podjetja
- Povzročitelje stroškov (Cost driverje) in povzročitelje učinkov oz. vrednosti (Value driverje) smo pogledali iz več zornih kotov in jih zapisali kot objekte vrednotenja. → iz katerih vseh razlogov, zakaj, iz katerih vidikov, aspektov,... se pojavi stroškovni povzročitelj; gledano s pozitivnega ali negativnega učinka.
- Vsem objektom vrednotenja smo določili število, ki pomeni, kolikokrat na leto se določen Cost/Value driver pojavi ali koliko "znaša" letno (artikel – koliko artiklov na leto, ipd.)
- Vse objekte vrednotenja smo razvrstili v skupine z vidika pomembnosti v

sedanjem času – posnetek stanja: A -> zelo pomembno

B -> manj pomembno

C -> nepomembno ali moteče

- Objekte določenega stroškovnega oz. vrednostnega povzročitelja smo optimirali tako, da smo mu spreminjali število ter razvrstitev po pomembnosti v A,B,C in zanje pripravili ukrepe, ki vodijo v optimizacijo vsakega objekta. Te ukrepe bodo realizirali, po predhodni potrditvi s strani uprave podjetja, sami zaposleni – vsak na svojem delovnem mestu.

Sedaj smo v fazi proučevanja prekooddelkovnih ozkih grl z vidika komunikacij, pretočnosti procesov tako materialno kot tudi dokumentacijsko. Rezultat temeljite analize vsakega zaposlenega oz. delovnega mesta so "predlogi pod črto", ki jih bo proučila uprava podjetja in določila prioriteto v realizaciji sprememb. To bo hkrati "karta

zakladov" (po metodologiji 20 ključev – ključ 13) za posamezne vodje sektorjev.

Predstavitev ukrepov Cost/Value Driver analize bomo imeli 29.aprila 2003, kjer bo vsak vodja raziskovalne enote predstavil rezultate svoje skupine. Novost v sedANJI analizi je, da sodelujejo vsi zaposleni s svojo Cost-/Value Driver analizo in ne samo vodja raziskovalne enote za celo skupino.

Pričakujemo korenite spremembe v načinu postopanja na vsakem delovnem mestu, ki se bodo odražale v povišanju učinkovitosti na vsakem delovnem mestu v višini 30\_ih % na sedanje stanje.

Realizacijo sprejetih in potrjenih ukrepov bomo preverjali s kvantitativnimi kazalniki kvartalno vsaj eno leto. O doseženih rezultatih bodo poročali vodje raziskovalnih enot na skupnem večnivojskem sestanku.

Vir: Slike povzete po dr. Ferk Hans

**Blaženka Tkalčič**

### CILJ CELOVITE OPTIMIZACIJE PODJETNIŠKIH PROCESOV



Copyright: H.Ferk

Prof.dr. H.Ferk & Partners





# CVETINA STRAN

Ženska moda letošnjega poletja je udobna, z definiranimi trendi, ki temeljijo po prefinjenem sistemu sestavljanja različnih kosov oblačil, ki poskrbijo za nov celoten izgled. Trendi igrajo različne življenjske občutke, so nostalgичni, ženski a vendar močni. Eleganca v paleti poletnih barv: pasteli od bele, oranžne, rdeče, roza, svetlo modre v kombinaciji z močnimi toni. Črna in bela pa poudarita moč ženskosti.

Športni videz ni nujno zgolj praktičen in udoben. Lahko je tudi ženstven in zapeljiv. V tem poletju se bomo o tem prepričale na lastni koži. Pomembni kosi naše garderobe so kratki suknjiči, bluzice, kratka krila, obleke iz lažjih tkanin cvetnih vzorcev, z naborki, volani...

Hlače, najpomembnejši kos, ki ne sme manjkati v naši garderobi in mu posvečamo največjo pozornost v Elkroju, ustvarjamo in izdelujemo tudi za nežnejši spol, ki pa ve kaj hoče.



## DETAJL

Kolekcija je sestavljena iz modnih in klasičnih tkanin, vsebuje različne vzorce in kvalitete. Letošnje poletje bazira na beli barvi, ki preide v smetanasto, drap, camel... nadaljuje v rdečo in črno. Zelo pomembna je linija – forma hlač. Hlače so nekoliko daljše (visoke pete) in pa tudi širše. Zelo pomembni so detajli: žepi, prepone, oviti pasovi...slike



## CARGO

Kot modni hit tega poletja pa so CARGO hlače, ki pa doživljajo povratek na sceno, to so širše hlače z velikimi, našitimi ali podšitimi, vsekakor pa poudarjenimi žepi. slike



## MINI

Kot mini pri krilih – mini pri hlačah. Včasih smo jim pravili »vroče hlačke«, z leti pa nič manj ne dvigajo temperature. Ozke, oprijete segajo do kolen, se končajo malo pod njimi, pri nekaterih modelih pa se spustijo prav do tal: oprijete hlačnice, capri in ponovno pajkice, ki pa so za kratkonoge in močnejše prepovedane. Hura za vitke.





# MARTININA STRAN

## MODNE SMERNICE LETOŠNJE POMLADI – MOŠKA MODA

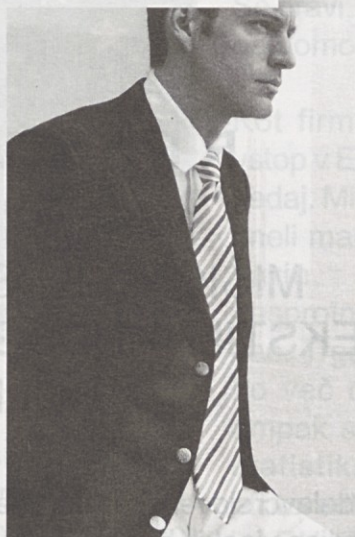
V poslovnem modnem svetu, elegantni modi se ni zgodilo nič pretresljivega. Le nekaj lepih barvnih kombinacij smo odkrili. Najopaznejše so črte. Pojavijo se v



moških oblekah, srajcah in kravatah, ki jih z barvnim občutkom kombiniramo med sabo. Pogosto opazimo tudi kariraste suknjiče.

Nove barvne kombinacije so modra in drap, ki se prepletata od svetlih do temnih tonov. Akcenti so zlata, roza, oranžna, ki izstopajo na hladni, lahko modri podlagi.

Z zvišanjem poletnih temperatur bojo gospodje odložili kravate in odpeli srajce. Segli po lažjih, hladnejših materialih in bolj ohlapnih krojih. Priporočljive so hladne volne, mešanice s svilo, viskoze, lan. Manj primerni so sintetični materiali, ki poleg tega, da ne dihajo in telo hitro »zadiši«, še grejejo, kar v poletnih dneh ni zaželeno.



## PROSTI ČAS – POLETJE 2003

V manj uradnem delu se svet oblači sproščeno in udobno.

Lan zaseda pomemben del večine svetovnih kolekcij. Tudi v naši kolekciji.

Največ ga je v beli ali v naravnih tonih od sivo zelene do rjavo-drap.

Bel mako bombaž v majicah in prijetni popelin v hlačah, je pravi izbor.

Poletja ni brez morja, mornarskih modro-belih kombinacij enostavno ni mogoče preskočiti.

## HLAČE V KOLEKCIJI ELKROJA

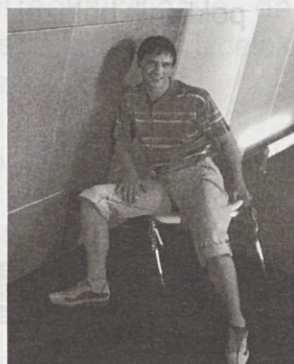
### CARIER:

Uporabili smo bolj fine tkanine najkvalitetnejših Evropskih proizvajalcev kot so Canonico, Botto, Trinaldo...Ti proizvajalci so znani najzahtevnejšim kupcem po svetu, zato smo jih uvrstili tudi v našo kolekcijo Carier-ja. Tudi kroji so bolj zahtevni, tako za izdelavo porabimo več časa, vendar je važen končni izdelek. Ta pa lahko zadovolji še tako izbirčnega kupca.

### ELKROJ:

V kolekcijo smo uvrstili poleg Evropskih, tudi domače proizvajalce Merinko in Novoteks. V Elkroj-evi kolekciji so tkanine bolj trpežne, po možnosti tudi pralne. Vsekakor pa so to hlače za vse priložnosti in vse moške.

Kolekcija je zelo obsežna, skupaj z žensko kolekcijo vsebujeta 120 hlač. Naš namen je ustvariti kolekcijo, kjer bi lahko vsak našel za svoje potrebe primerne hlače.





# RESOLUCIJA

## MIŠIČNO-KOSTNE BOLEZNI V TEKSTILNI INDUSTRIJI SO POKLICNA BOLEZEN

Številne delavke in delavci slovenske tekstilne industrije imajo težave zaradi mišično-kostnih bolezni, ki so posledica visokih proizvodnih norm in dolgoletnega dela v prisilni drži, ki jo vsiljuje človeku neprijazna tehnologija. Kljub izgubljenemu zdravju pa tekstilne delavke in delavci ne morejo uveljaviti ustrezne ravni pravic v zdravstvenem in invalidskem zavarovanju, ker mišično-kostne bolezni v tekstilni industriji niso uvrščene v seznam poklicnih bolezni.

Zastareli Samoupravni sporazum o seznamu poklicnih bolezni iz leta 1983 (Uradni list SFRJ, št. 38/1983) ni usklajen s priporočilom Komisije Evropske unije iz leta 1990 za nacionalne liste poklicnih bolezni. Do vključitve Slovenije v Evropsko unijo maja 2004 bo zato potrebno določiti sodoben seznam poklicnih bolezni. V skladu s 65. členom Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (Uradni list RS, št. 106/1999, 72/2000, 124/2000, 109/2001 in 108/2002) minister, pristojen za delo, v sodelovanju z ministrom, pristojnim za zdravje, določa poklicne bolezni in dela, na katerih se pojavljajo te bolezni ter pogoje, ob katerih se štejejo za poklicne bolezni.

Sindikat tekstilne in usnjarsko predelovalne industrije Slovenije zato poziva ministra za delo, da mišično-kostne bolezni v tekstilni industriji uvrsti v slovenski seznam poklicnih bolezni in pri tem določi kriterije za priznanje poklicne bolezni pri posamezni delavki oziroma delavcu (klinična slika, vrsta težav, zaradi katerih delavka trpi, ipd.).

Poklicno obolelim tekstilnim delavkam in delavcem bo tako v zdravstvenem in invalidskem zavarovanju zagotovljena ustrezno višja raven denarnih dajatev in drugih pravic iz zdravstveno-invalidskega zavarovanja, v času bolniške odsotnosti z dela ter v primeru invalidnosti. Delodajalci v tekstilni industriji pa se bodo morali vključiti v nacionalni projekt preprečevanja poklicnih bolezni.



# EVROPA TUKAJ IN ZDAJ

Kaj bo po 1. maju 2004 drugače?

Odprle se bodo nove možnosti ali celo priložnosti:

- lahko bomo poiskali zaposlitev v šestih državah unije – na Nizozemskem, Švedskem, Danskem, Irskem, Veliki Britaniji in Grčiji.

- deležni bomo pravic, ki jih zagotavlja evropsko državljanstvo in s tem možnost prostega gibanja in prebivanja na ozemlju držav članic,

- deležni pomoči in zaščite v vseh državah, kjer deluje veleposlaništvo ali konzulat katerekoli države članice,

- izbirali med več ponudniki storitev s področja električne energije, telekomunikacij...

- kupovali nepremičnine na celotnem ozemlju Evropske unije,

- kupovali izdelke povsod po EU in jih pripeljali domov brez plačevanja davkov in carin,



- v primeru nesreče ali bolezni, ki se bo zgodila med potovanjem po EU, deležni enakih ugodnosti kot državljani tiste države,

- študirali ali se šolali v katerikoli članici Unije pod pogoji, kakršni veljajo za državljane te države,

- še veliko drugih novosti bo, koliko so pa te stvari pomembne za navadnega človeka, pa moramo presoditi sami.

Nekatere spremembe pa bodo postopne, na primer uvedba EUR-a, to naj bi se predvidoma

zgodilo do 2007 l.

Se pravi, počakajmo še eno leto pa bomo videli.

Kot firma pa se moramo na vstop v EU temeljito pripraviti že sedaj. Mišljenje, da bomo takrat imeli manj dela, ker ne bo več carin, je zmotno. Prav nasprotno. Dela bomo imeli še več. Trgovsko blago se res ne bo več carinilo kot do sedaj, ampak se bo vodila natančna statistika za vse kar se bo proizvedlo in prodalo v Sloveniji in EU. Ta statistika pa gre naravnost v Bruselj. Torej ne bo smelo biti nobenih napak.

No, da ne bomo mislili, da smo se za vedno znebili carin in carinjenja. To še vedno ostane za ne članice EU, s katerimi še vedno precej poslujemo, to so Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Jugoslavija in Izrael.

Če povzamemo: »Ježeš, Marija kaj nas še vse čaka.«

*Irena Torkar*

## REORGANIZACIJA V PRODAJI

V prodaji se nam je pridružila nova sodelavka Meri Slapnik.

Meri sedaj skrbi za trgovsko blago, kar pomeni, da je odgovorna za Olymp-ove srajce, Beliko in Delmod. Ko pride pošiljka, mora poskrbeti za etikete, vnos podatkov v carinsko skladišče in nato še za izdobavo artiklov kupcem. Lilijana in Iva pa sta sedaj odgovorni za domače izdelke - Lilijana za moški program, Iva pa za ženskega. To pomeni, da pri zaključevanju skrbita za vnos zaključenih količin, nato za prenos podatkov v komercialne naloge. Sledi izdelava komercialnih

nalogov in nato izdobava zaključenih količin h kupcem.

Izdelati je potrebno tudi pokalkulacije, da ugotovimo vse stroške, ki se nanašajo na izdelek in samo pokritje glede na izdelek.

Vse tri skupaj si bomo po svojih močeh prizadevale, da bo servis do kupcev čim bolj kvaliteten, saj le-to zagotavlja zadovoljne in seveda tudi nove kupce.

*Iva Bitenc*



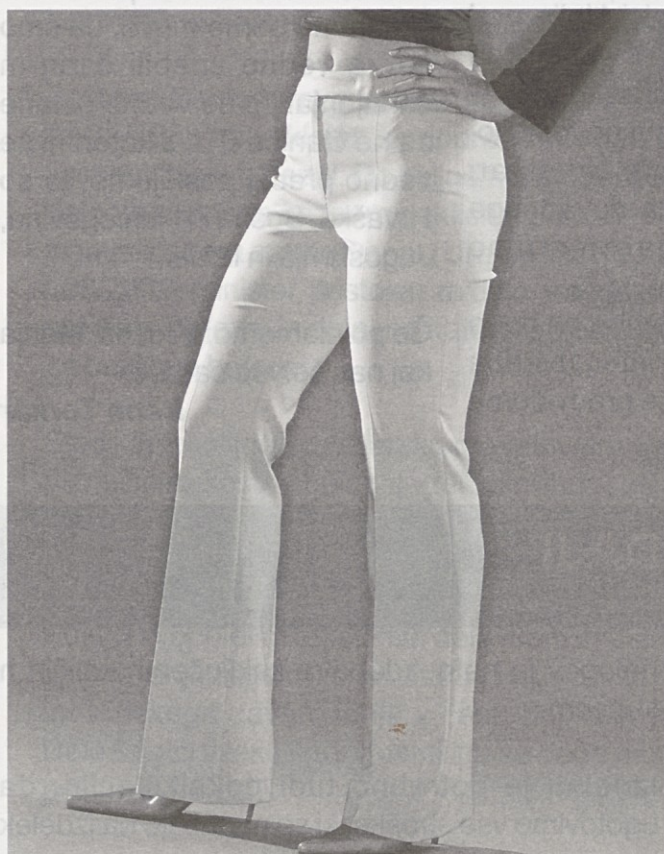
## 2. KONGRES SINDIKATA TEKSTILNE IN USNJARSKO PREDDELVALNE INDUSTRIJE SLOVENIJE

Kongres je potekal 28. februarja v Ljubljani. Na kongresu so bile sprejete spremembe in dopolnitve Statuta Sindikata tekstilne in usnjarsko predelovalne industrije ter Resolucija, Poročilo nadzornega odbora, Poročilo o delu ter Programske usmeritve.

Pred zaključkom kongresa pa je bila tudi svečana podelitev priznanj Stupisa desetim zaslužnim posameznikom. Med njimi je bil tudi naš delavski direktor gospod Franc Kosmač. Za njegovo prizadevno delo in priznanje mu tudi mi čestitamo in mu želimo še dosti zdravja ter pozitivne energije, da bo lahko svoje delo še naprej tako uspešno opravljal.

IO ter

**predsednica sindikata Zdenka Zakrajšek**



### PRIPRAVE NA UVEDBO ISO STANDARDA 14001

V našem podjetju se pripravljamo na uvedbo ISO standarda za varovanje okolja ISO 14001. Ta standard zajema celotno problematiko ravnanja z okoljem in to so: izpusti v vodo, izpusti v zrak, delovno in naravno okolje, uporaba surovin in naravnih virov. Pri analizi za uvedbo ISO standarda 14001 smo predvideli bistvene cilje za okoljske vidike in ugotovili, da v Elkroju večjih obremenitev okolja ni, je pa potrebno posebno pozornost posvetiti sledečim problemom:

- izpusti v ozračje z obremenjevanjem ozračja in zdravja ljudi
- izpusti v vodo fekalnih vod
- obremenjevanje deponije nevarnih odpadkov
- ostanki perklorov v kemični čistilnici
- uporaba surovin in naravnih virov.

Začetna presoja ISO standarda 14001 je 6. maja. S tem standardom bomo v Elkroju uvedli večji red na teh področjih in s tem prispevali na zmanjšanju obremenitev na okolje.

**Franc Kosmač**



## SLUŽBENA POT K FIRMI BOSS



Pred pričetkom nove sezone imajo pri firmi Boss vedno srečanje tehnikov. Zraven povabijo tudi predstavnike firm, ki zanje delajo posamezne artikle. Tako smo bili povabljeni tudi mi. Srečanje se je dogajalo v sami firmi HUGO BOSS v Metzingenu.

Tam so nas lepo sprejeli; najprej smo imeli skupni pozdrav. V nadaljevanju so bile predstavljene določene teme, ki so pomembne za vsa področja. Potem smo se razdelili po

skupinah, glede na to kaj kdo izdeluje. Najina je bila skupina, ki se ukvarja s ženskimi hlačami. Predstaviti smo morali podjetje iz katerega prihajamo in probleme, ki se nam ob delu samem pojavljajo. Poslušali smo referat o krojenju, označenih napakah, dokrojevanju...

Njihovi kreatorji so nam predstavili vse modele, ki se bojo delali v naslednji sezoni. Opozorili so nas na določene spremembe. Pogovorili pa smo

se tudi o načinu izdelave in o posebnostih, ki se pojavijo pri posameznih modelih.

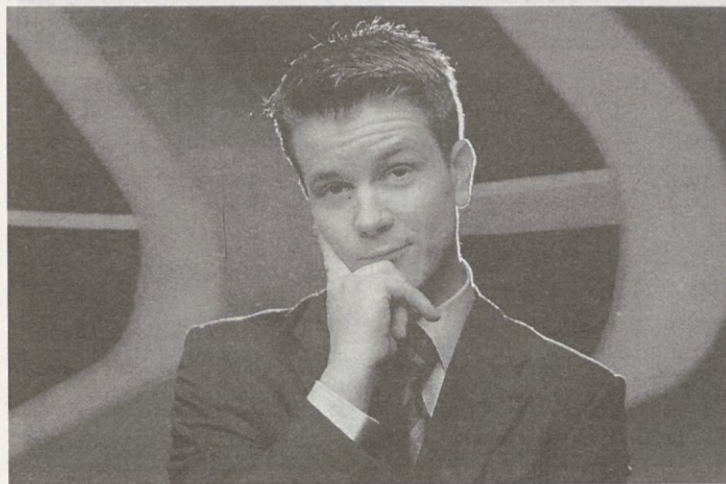
Na hitro smo si ogledali tudi njihovo proizvodnjo. Tam imajo veliko avtomatov različnih proizvajalcev. Kot zanimivost: vse stroje imajo precej dvignjene od tal, da delavke zraven lahko stojijo. Na začetku imajo dele pripete na vozičke, nato pa potujejo po visečem transportu. Vsaka operacija ima svojo črtno kodo, ki jo delavka nalepi na svoj obračunski list, ki ga odda ob koncu dneva.

Na koncu smo si še ogledali njihovo prodajalno, ki se nahaja poleg skladišča gotovih izdelkov. Tu smo videli veliko lepih, predvsem pa dragih stvari.

Srečanje je bilo zanimivo in prijetno. Pridobljene koristne informacije pa bomo vsekakor uporabili pri proizvodnji hlač tudi pri nas.

**Bernarda Radoslovnik in  
Marta Ocvirk**

## BOŠTJAN ROMIH



Po nekajletni prevladi Jonasa na malih ekranih, smo končno dobili nov obraz. In ker fant izgleda dobro in ker je njegova oddaja ena najbolj gledanih v Sloveniji, za nepoučene je to oddaja »Lepo je biti milijonar«, smo se odločili, da je treba tudi njega obleči. Koga - Boštjana Romiha. Stilstka Metka Albreht še vedno prisega na Elkrojeve obleke in s pomočjo hišnih kreatork Martine in Cvete vedno poskrbi, da je Boštjan brezhibnega videza.



## ZVONČKI



Na oddelku "po meri" smo oblekli od nog do glave otroško skupino "ZVONČKI", iz Zgornje Savinjske doline.

Tokrat v jeans opravo. Srajčke in bluzice so iz rožnatega blaga v živahnih pomladno-poletnih tonih, kot se za rožice spodobi.

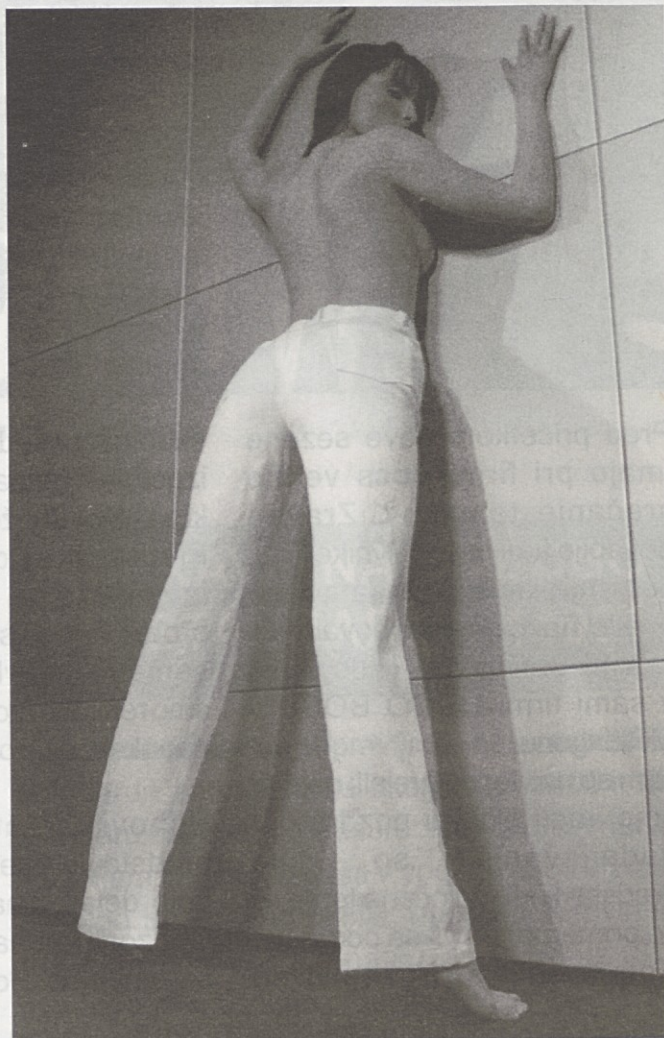
Morda ste jih že videli na koncertu ob izidu novega CD-ja.

Bravo Zvončki.

*Martina Hegediš*

# Elkroj

## ZA HLAČE GRE!



## MISSICA

Po moškem, otroških prihajata na vrsto še lepi dami.

Ida Baš in njena hči Polona. Mlada Polona je zelo drobčkana, tako ji naša konfekcijska številka 34 še malce opleta. Zato ji bodo v oddelku "po meri" sešili nove hlače.

Prava paša za oči.

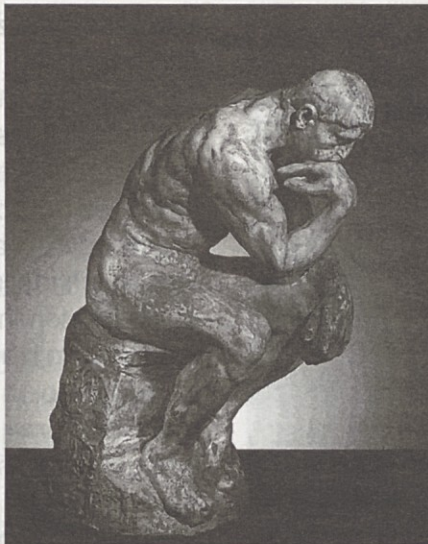




## EDI - ELKROJEVE DOBRE IDEJE

Akcija zbiranja in nagrajevanja predlogov za izboljšave se nadaljuje tudi v letu 2003. Ob koncu marca bi morali razglasiti najboljšega posameznika, skupino in predlog. Vendar tega zaradi premalo predlogov ne bomo mogli izvesti. Do 17.3.2003 smo prejeli le 15 predlogov, medtem ko smo v letu 2002 do tega datuma imeli že 85 podanih predlogov.

Vzrok za tako velik upad našega inovativnega razmišljanja je mogoče v premajhni »reklami« za to akcijo, mogoče so to nerealizirani predlogi iz lanskega leta, mogoče pa je vzrok še kaj drugega.



Odločeni smo nadaljevati akcijo, zato pozivamo vse sodelavce, da svoja inovativna razmišljanja zapišejo na EDI obrazec. Dobite

ga pri Marti Ocvirk, Zali Blekač, možno pa ga je posredovati tudi v elektronski obliki po PC omrežju.

Letos se je akciji zbiranja predlogov pridružilo še aktivno delo na COST DRIVER analizi. Vsi predlogi, ki jih bomo dobili iz tega naslova, so lahko tudi EDI predlogi, le zapisati jih je potrebno. Zato ne odlašajte in izrabite priložnost.

**DOKAŽIMO, DA ZNAMO RAZMIŠLJATI.**

*Zala Blekač*

## KAKO SKRBIMO ZA SVOJE ZDRAVJE

Večkrat slišimo »Zdravje je naše največje bogastvo«, vendar največkrat to spoznamo šele, ko zbolimo.

Vedeti moramo, da za ohranitev oziroma izboljšanje zdravstvenega stanja lahko veliko naredimo tudi sami, tako z zdravo prehrano, kakor tudi z veliko gibanja. Prav to je za naše delavke še posebej pomembno, saj nas večji del pri delu sedi in ima zato zelo obremenjeno hrbtenico. Vsakdanja vadba je ob zdravi prehrani nedvomno pogoj za dobro zdravje in počutje kakor tudi za vzdrževanje normalne telesne teže. Redna telesna vadba naj ne bo namenjena zgolj izgubi kilogramov, ampak naj postane način življenja in podlaga za zdravje, samozavest, dobro počutje in srečo. Pri tem je seveda pomembno, da si izberemo tisto obliko gibanja, ki nam je všeč, ki nam ustreza in se ujema z našim načinom življenja. Že malo hitrejša hoja, ki mora biti enakomerna, izboljša krvni obtok, delovanje srca in pljuč. Tudi plavanje je zelo koristno za hrbtenico.

Skrbeti je potrebno za pravilno telesno držo, ki omogoča mišicam delovanje z najmanjšim

naporom, varuje gibalne organe pred okvarami in poškodbami ter zagotavlja notranjim organom najboljši položaj. Telesno držo lahko zavestno nadzorujemo in popravljamo. Veliko lažje jo popravijo tisti, ki skrbijo za elastično mišično moč telesa. Dolgotrajna slaba drža se težko popravi in povzroča spremembe sklepov in mišic ter bolečine.

Ena od oblik skrbi za zdravje je dvakrat tedenska telesna vadba- AEROBIKA v športni dvorani v Nazarjah pod vodstvom ge. Suzane Grudnik, kar nam je v času od meseca decembra do konca marca omogočil naš sindikat. Ne morem razumeti, zakaj se te oblike gibalnih aktivnosti ne poslužuje več naših delavk.

Zagotovo je to obliko rekreacije, ki nam jo je omogočil sindikat samo za pozdraviti, saj je to oblika preventivnega zdravstvenega varstva za naše delavke.

Upam, da bo le-to organizirano tudi v naslednjem letu in že sedaj toplo priporočam udeležbo sodelavk v čim večjem številu.

*Zora Štrucl*



## VZDRŽEVANJE TAKO IN DRUGAČE

Naše podjetje je srednje veliko in v njem se zaposleni dokaj dobro poznamo med samo. Zato se vam ne bom posebej predstavljal. Delo, ki ga opravljajmo pa je zelo razgibano in vedno bolj zahtevno, saj so stroji sodobnejši, materiali pa zahtevajo vedno bolj natančne nastavitve.



Naše delo pa vse bolj sega tudi na druga področja. Opravljamo razne prevoze, stiskamo odpadno blago in papir, peremo avtomobile, selimo pohištvo in še kup obrobni del, ki poberejo veliko časa in nemalokrat je posledica tega, da naše osnovno delo vzdrževanje strojev, ni pravočasno opravljeno. Zgodi

se, da delavke za kratek čas tudi čakajo na popravilo strojev.

Naše podjetje že vrsto let spodbuja inovativnost. Tudi mehaniki skušamo prispevati čim več izboljšav. Pri vsakodnevem delu pa uporabimo veliko koristnih idej, ki se porodijo pri točno določenemu problemu in pomagajo, da delo teče lažje in kvalitetnejše. Žal večino teh idej ni zapisanih, saj pri hitrem tempu in novih problemih, ki že čakajo na rešitev ni časa. Prav zato mnogo izboljšav ostane le v naših glavah in jih ne spravimo na papir in nato izvedemo. Hiter pretok materiala prav tako ne dovoli, da bi o problemu predolgo razmišljali saj je potrebno naglo odreagirati. Kljub temu nam idej še ni zmanjkalo in naša želja je, da jih tudi uresničimo.

Delo vzdrževalca je v glavnem individualno, včasih ob večjih težavah pa tudi timsko. Vedno pa je pestro in zanimivo. Sam ga rad opravljam in vsaka rešitev problema ali uspešno popravilo mi je v veselje in vzpodbuda za nadaljno delo. Žal pa zasičenost trga in vse večja konkurenca, tudi z vzhodnega trga potiska tekstilno industrijo v vse težji položaj. To je seveda povezano tudi z našimi dohodki, ki so za zahtevano znanje skromni. Prepričan pa sem, da nam bo tudi to uspelo prebroditi.

**Franc Boršnak**

## HELENA

Danes, ko pišem ta članek je rojstni dan mlade deklice, ki je pri nas šele kratek čas. Ime ji je Helena, piše se Walland prihaja pa iz Škofje Vasi pri Vojniku.

Helena je prišla k nam 1.1.2003 kot pospeševalec prodaje, kar pomeni, da skrbi za vizuelno predstavitev trgovin, izložb in kolekcij, tako naših kot uvoženih. Poskrbela bo, da bodo naše izložbe vedno atraktivne in drugačne od ostalih.

Tako je v trgovinah uvedla nov način predstavitve kolekcij tako, da si lahko kupec sam izbere kombinacije oblačil športnega, Casuale in elegantnega stila. Se



pravi, da je boljša preglednost, urejenost in logičnost trgovine same. Ker je naših trgovin po Sloveniji 7 in ker imamo štiri letne čase, dve kolekciji in kar nekaj praznikov je Helenino delo zelo potrebno, saj izložbe morajo biti v trendu. Vse to pa zahteva precej dela in dobrih idej.

Helena: »Rada bi predstavila Elkroj v pravem pomenu besede prestižnih trgovin in izbrane ponudbe, to kar tudi je in ga postavila vzporedno s tujimi priznanimi blagovnimi strankami.« Ker je ambiciozna in nadarjena ji bo to tudi uspelo. Nazadnje je uredila trgovino v Novem Mestu.

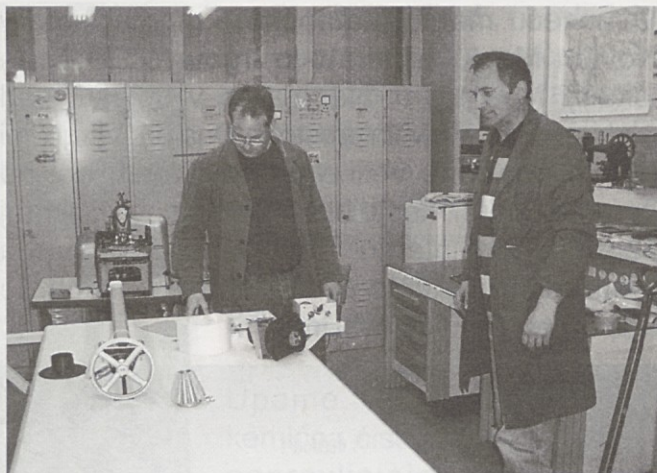
**Irena T**



# INOVACIJE V SLUŽBI VZDRŽEVANJA

Že kar nekaj časa ni bilo večjih izboljšav ali inovacij s strani službe vzdrževanja ali posameznikov. Pred več kot enim letom se je porodila zamisel, da bi lahko služba vzdrževanja naredila stroj za previjanje blaga, saj je stari stroj neuporaben, novi stroj pa je zelo drag. Po pogovorih z delavcem iz skladišča surovin, za kaj bi se ta stroj uporabljal, se je naredil seznam potrebnega materiala in opreme, ki je potrebna za izdelavo previjalnega stroja. Začetna ocena potrebnih sredstev je bila dokaj velika, zato je ideja mirovala več kot eno leto. Pred približno dvema mesecema se je služba vzdrževanja odločila, da bo poizkušala ta stroj narediti z čim manj sredstvi. Tako se je uporabila stara miza, ki se je predelala in dobil se je še motor z reduktorjem. Kasneje pa se je dobila še elektronika za krmiljenja motorja. Za merjenje dolžine pa je bilo potrebno pri Iskra Amperi naročiti elektronski merilnik dolžine.

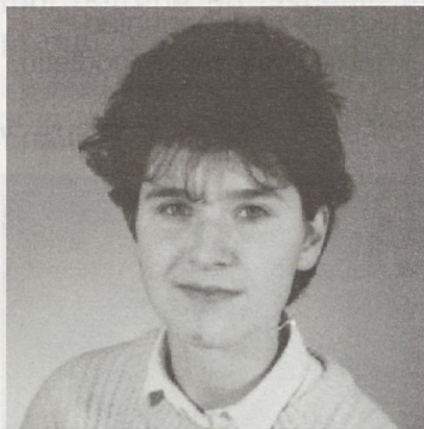
Vso to opremo je bilo potrebno sestaviti skupaj, tako da sedaj previjalni stroj že v mehanični delavnici poizkusno deluje. Določene gibljive dele



stroja je potrebno še zaščititi in stroj bo po daljših poizkusnih testiranjih pripravljen za uporabo v skladišču surovin in bo olajšal delo delavcema, saj sta do sedaj previjala bale blaga ročno, ki pa je dokaj težko in predvsem zamudno delo. Upam, da bo še takšnih inovacij še več, ker pa je potrebno za inovacije imeti mnogo časa, ki pa ga danes ob tem tempu dela v službi vzdrževanja težje ustvariti.

**Matjaž Vidmar**

## TEKSTIL ALI LES



Delavci v proizvodnji se med sabo kar dobro poznamo. Malokdo pa ve, da je med nami nekaj sodelavk, ki imajo po službi prav zanimive konjičke. Ena izmed njih je Veronika Rozoničnik. 32-letna Veronika je iz Šmihela, zdaj pa je

poročena in živi v Nazarjah. Ima dva otroka, Tima starega tri in pol leta in Taro staro dve in pol leti.

V Elkroju dela že 14 let kot konfekcionar na različnih operacijah. Trenutno je v montažni skupini M3. Z delom je zadovoljna, tudi plača pravi, da je solidna. Njena želja je, da bi si pri delu več pomagali in da nekateri vodilni ne bi bili tako arogantni.

V prostem času je Veronika prava umetnica. Žge na les, riše na stene ali na majice. Dela slike tudi po naročilu. Izdelala je že preko 30 večjih slik. Junaki iz risank pa pod njenimi prsti oživijo na otroških majicah.



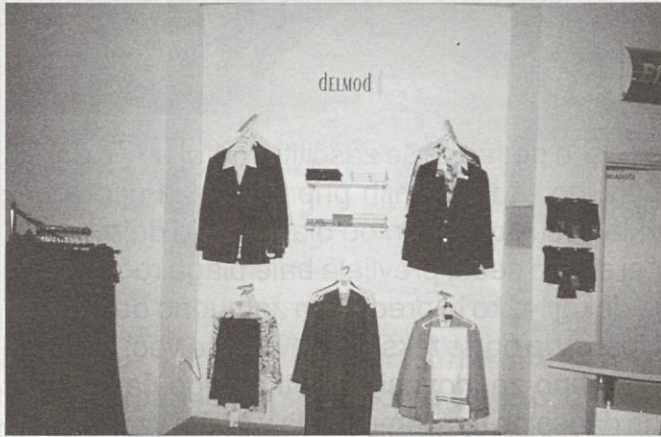
Dopust običajno preživljajo z družino na morju v kamp-prikolici. Želimo ji, da bi tudi letos imela lep dopust in da bi ustvarila še veliko tako lepih slik.

**Ana Boršnak**



# PREDSTAVITVE TRGOVIN: TRGOVINA V NOVEM MESTU

V mesecu marcu, natančno 5.marca, smo v Novem Mestu odprli novo trgovino Elkroj na lokaciji Novi trg 9. Nahaja se v objektu nad parkirno hišo, v bivših prostorih Ona on. V trgovini je bilo potrebne veliko prenovitvenih del od opreme naprej, ker je bila v zelo slabem, skoraj zapuščenem stanju. Tako smo popolnoma preuredili prostor s tipsko opremo naših že razpoznavnih Elkrojevih trgovin.



Strankam smo predstavili nov koncept prodaje kolekcije Delmod in lastnih izdelkov blagovnih znamk Elkroj in Carier, ki omogoča strankam večjo vodljivost skozi trgovino ter lažji nakup.

V sam prostor smo prinesli veliko svežine in vtisa nadpovprečnosti, pri strankah pa dosti zanimanja. Tako smo intervjujali par naključnih strank v naši novi trgovini in povprašali za njihovo mnenje o trgovini, vtisu in sami blagovni znamki Elkroj.slika

Izvedeli smo, da se je veliko strank odločilo za obisk trgovine ravno zaradi zunanje podobe in

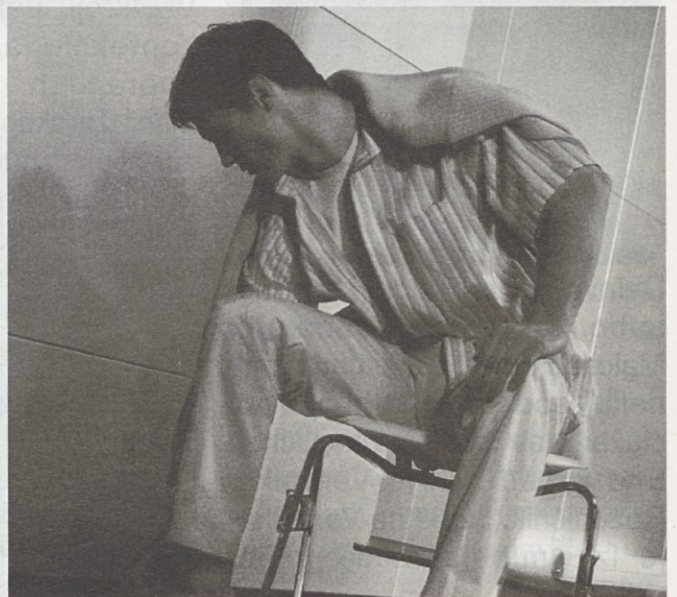


peste ponudbe. Trgovino so označili kot lepo, zelo estetsko, prostorno z dobro razporejenim blagom. Žal pa jim ni znana kot trgovina Elkroj (uradne otvoritve in reklame nismo imeli). Poznajo nas po kvalitetnih izdelkih, to je hlačah, ki jih kupiš in ti postanejo druga koža. Zelo so zadovoljni s kroji, barvami in materiali. Za skupek omenjenega pa pravijo, da jim cena ni pomembna. Uvrščajo nas v srednje visok cenovni razred poleg ostalih slovenskih tekstilnih blagovnih znamk, kot sta Mura in Labod, naša pomanjkljivost pa je premalo pojavljanja na tržišču, saj menijo, da imamo kaj pokazati in predstaviti.



Naše želje za trgovino v Novem mestu pa so, da bi uspešno poslovala, privabljala mnogo strank in še naprej skrbela za dober ugled blagovnih znamk, ki jih tržimo v našem podjetju.

*Helena Walland*





# KEMIČNA ČISTILNICA



ELKROJ Mozirje, Invalidsko podjetje d.o.o. je leta 1996 zgradilo v prostorih nekdanjega gasilskega doma kemično čistilnico, s katero smo povečali storitveni program poslovanja I. P. d.o.o..

Smotrnost investicije nam je narekovalo samo tržišče, saj na območju Zgornje Savinjske doline takrat ni bilo kemične čistilnice. Poleg tega pa so bile tudi potrebe po čiščenju in pranju oblačil za matično podjetje Elkroj, d.d.. V letu 2000 smo povečali prostore kemične

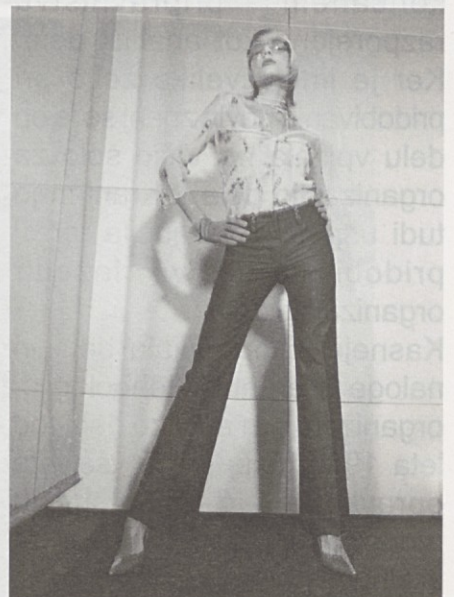
čistilnice za potrebe pranja ter popravil izdelkov iz Elkrojevih prodajaln. S tem smo odprli nekaj delovnih mest za delovne invalide, kar je vseskozi tudi eden glavnih ciljev poslovanja invalidskega podjetja. Kvaliteta dela Elkrojve kemične čistilnice je bila do sedaj zadovoljiva, uspešno pa tudi poslovno sodelujemo s kemično čistilnico Maribor, katera nam nudi strokovno pomoč ter izvaja čiščenje tepihov in usnjenih izdelkov. Uspešna širitev lastne maloprodaje ter proizvodni pro-

gram v Elkroju d.d., narekujejo tudi potrebe po povečanju in posodobitvi prostorov pralnice in popravilnice tako, da nameravamo v letošnjem letu adaptirati prostor poleg popravilnice ter s tem ustvariti boljše delovne pogoje ter nova delovna mesta.

Upamo, da bo Elkrojeva kemična čistilnica s pralnico in popravilnico uspešno poslovala tudi v prihodnje, da bodo zaposlene delavke v teh prostorih strokovno, vestno in pravočasno opravljale delovne zadolžitve, ter tako posredno vplivale na dobre poslovne rezultate celotnega Elkroja.

*Franjo Remic*

**V MESECU APRILU  
VAM KEMIČNA  
ČISTILNICA  
PRIZNA 10%  
POPUST ZA VSE  
STORITVE.**





## NAŠI UPOKOJENKI:

### UŽIVAM 100 NA URO



Ga Marinka Pušnik (15.3.1950) iz Gaberk pri Šoštanju se je letos po 36-tih letih upokojila. Leta 1967 se je zaposlila v TOPRU kot konfektionarka, leta 1980 se je prestavila v Elkroj v Šoštanju, 11.10.1999 je prišla v Elkroj Mozirje in tu tudi dočakala upokojitev. Pravi, da se je na Prihovi imela »fajn«, ker je že po naravi dobrovoljna in ker je bila v skupini samih mladih deklet in tudi delo samo ji ni delalo težav.

Sedaj pa se dosti ukvarja s sprehodi, plavanjem, kolesarjenjem, smučanjem, tudi na rolanje je že pomislila. Ni kaj, prava športnica, ki skrbi za svoje telo.

Pa tudi na duha ni pozabila, namreč Marinka lepo poje in z možem, ki jo spremlja na harmoniki marsikatero zaigrata in zapojeta. Pa ne samo doma, sedaj, ko se je gospe kariera



konfektionarke končala začena novo – kariero pevke. Tako večkrat nastopita na raznih prireditvah in priložnostih (tudi v Elkroju samem sta že nastopila). Zapoje najraje kakšno domačo in tudi narodno zabavnih viž se ne brani.

Vsem še zaposlenim, predvsem pa svojem kolektivu, želi veliko uspeha, zdravja, zadovoljstva in čim prej v penzijo.

*Irena T.*

## DOBRO SE VRAČA

Zvonka se je pri nas zaposlila v letu 1973, po končani tekstilni tehnični srednji šoli kot pripravnik. Pripravniško delo je zelo dobro opravila in bila po končanem pripravništvu razporejena kot analitik dela. Ker je imela veliko željo pri pridobivanju novih znanj se je ob delu vpisala na Višjo šolo za organizacijo dela v Kranj in jo tudi uspešno zaključila ter si pridobila naziv inženir organizacije dela.

Kasneje je opravljala dela in naloge referenta ta tehnologijo, organizacijo in analizo dela, od leta 1980 dalje pa je vsa leta opravljala delo tehnologa in moramo reči, da je delo dobro in strokovno opravljala. Imela je



smisel za delo z ljudmi, ki ga je kot dolgoletni tehnolog nujno potrebovala. Delavke v proizvodnji so jo imele rade in jo bodo pogrešale.

Za vse kar je storila za napredek in boljšo organizacijo dela v naši družbi se ji res najlepše zahvaljujemo, v pokoju pa ji želimo predvsem zdravja, sreče in ljubezni kajti, kakor je sama dejala »ni dovolj, da imaš zdravje, zelo važno je, da imaš tudi srečo, ljubezen in da vse to želiš deliti z drugimi«. Pravijo namreč, da tisti, ki dela dobro in daje drugim, lahko pričakuje, da se mu dobro tudi vrača. Vsega tega želimo Zvonki v kar največji možni meri.

*Zora Štručl*



# DILEME LASTNIH POČITNIŠKIH KAPACITET

V lanskem letu smo imeli za letovanje še vedno na razpolago dve hišici v Čatežu in eno v Barbarigi.

Hišica na morju se je koristila samo v sezoni od junija do septembra, skupaj je bila zasedena 96 dni.

V sezoni sta bili hišici v Čatežu polno zasedeni, koristijo pa se tudi izven sezone, kjer pa je bila zasedenost slaba, saj je od možnih 536 dni bilo izkoriščenih samo 169 dni, kar znaša 32 %.

Dostikrat so bile na udaru cene za letovanje, češ, da imamo predrago, da si to delavci ne morejo privoščiti.

Dejstvo pa je, da so že februarja v predprodaji veljale cene vstopnic za enkratni vstop (če kupiš najmanj deset vstopnic) v:

- poletno termalno riviero – 1.450,00

SIT na osebo

- zimsko termalno riviero – 1.650,00

SIT na osebo

in da je v sezoni (julij, avgust, september) plačilo mesečne nastanitve za eno hišico znašalo 201.267,00 SIT, ter da v to ceno niso zajeti stroški vode, komunalnih storitev, elektrike in amortizacije, za vse prihodke pa moramo plačati tudi DDV v višini 8,5 %.

Cena dnevnega najema za naše zaposlene pa je bila brez DDV 7.097,00 SIT. Če povzamemo:

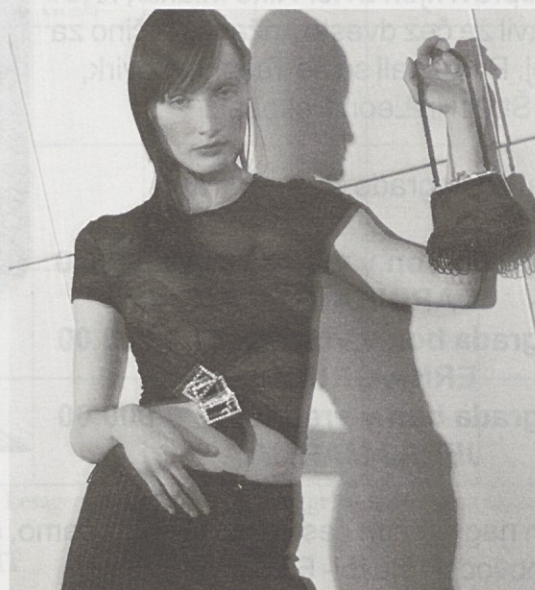
Leto 2002	
PRIHODKI	2.338.998,00
SIT	
ODHODKI	4.225.172,00 SIT
(od tega amortizacija)	541.745,00 SIT
IZGUBA	1.886.274,00 SIT

Prav zaradi visokih mesečnih stroškov nastanitve, ki jih je treba plačati v vsakem primeru, ne glede na to ali se hišico koristi ali ne, lani nismo uspeli prodati hišico Pionir v Čatežu, kot je bilo v planu.

V letošnjem letu pa je bila po sprejetju plana že prodana hišica v Barbarigi, še vedno pa ni realizirana prodaja hišice Pionir v Čatežu.

Tako nam v letošnji sezoni ostane za koriščenje hišica Smreka v Čatežu, če pa hišico Pionir do junija ne bomo prodali, jo bomo z naknadnim razpisom dali v koriščenje za to sezono.

**Janez Kolar**





## ZAKAJ JE SUPERMAN TAKO PAMETEN, ČE NOSI SVOJE SPODNJICE PREKO SVOJIH HLAČI?

Pojem hlače v Evropi prvič srečamo, ko so se Slovani začeli preseljevati v naše konce.

Zaradi ježe so imeli oblačila, ki sicer niso prav nič podobne današnjim, vendar pa so to že bile hlače. Sestavljene so bile iz štirih delov in zgoraj stisnjene z vrvjo. Kmalu so moški videli, da so ta oblačila bolj praktična....in ostalo je klasika.

Kot mnogi drugi izumi, je tudi nastanek tkanine bil naključen. Vrniti pa se moramo v prazgodovino. Ko so praljudje še spali po jamah, po večini na živalskih kožuhih, so se dlake na njih zaradi trenja in toplote sprijele v pust ali filc kakršnega poznamo še danes. Korak od tod do tkane tkanine je bil enostaven...

vic:

Srečajo se trije sošolci po 30-tih letih. Ob kozarčku začnejo obujati spomine: Prvi: » zelo dobro mi je šlo, sprva majhna delavnica, nato pa podjetje, ampak vse sem zaigral, še dandanes se pobiram...«

»ooojej« odvrneta prijatelja.

Drugi: »tudi meni ni z rožcam postlano, vse je bilo dobro, dokler nisem ženo zalotil z ljubčkom, oba sem ustrelil, šele pred kratkim sem prišel iz zapora...«

»ooojej, ooojej« odvrneta druga dva.

Tretji pa skromno: » jaz pa že celo življenje delam v tekstilu....«

In vsi trije začnejo jokati...

## NAGRADNO KRIŽANKO JE IZŽREBAL NJEN AVTOR

Do 31.1.2003 je bilo oddano 38 rešitev nagradne križanke. 3.4.2003 pa smo izvedli žrebanje. Spodobi se, da to delo opravi njen avtor Niko Mlakar, ki je sestavil že čez dvesto križank, večino za Elkroj. Pomagali so še Tatjana Ocvirk, Zora Štrucl in Leon Pekošak.

Tokrat so nagrade šle:

1 nagrada bon v vrednosti 10.000,00

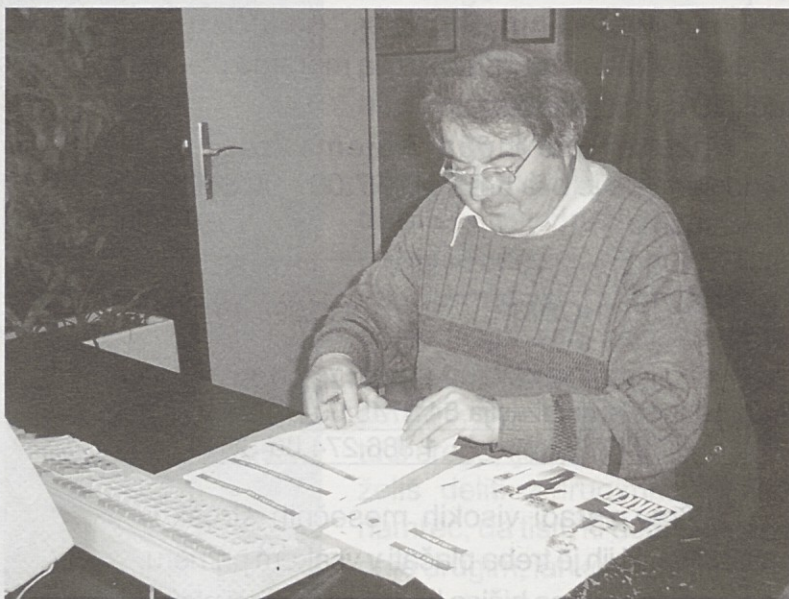
SIT – DARINKA TOPLAK

2 nagrada bon v vrednosti 8.000,00

SIT – ERNA GRUDNIK

3 nagrada bon v vrednosti 5.000,00

SIT – JERAJ MARIJA



Vsem nagrajenim čestitamo in sporočamo, da se z dokazilom oglasite za izplačilo v finančno računovodski službi- FRS.



# POMLADNA NAGRADNA KRIŽANKA 2003

Elkroj v mesecu aprilu	Pomladna rumena cvetica (jeglič)	Zgodnja pomladna roža bele barve	Veliko užitkov pri rešitvi	Modeno zdravišče v Srbiji	Punto	Janez Tavčar	Kisik	Letev, ozka deska	Azijska država	Vrsta drozga (cikvot)	Živilec
					F						M
Bivši slov. tednik			...cvete pomladi								
Spomlad. travniška solata			Junak Blas					Koš.klub iz Soluna			
								Udeleženec Alke			
Grška kolonija na otoku Halkidika								Naskok napad			
								Prod. na drobno			
Več kot...								Hr.TVjec Oliver			
								Del gobe Jurčka			
Ermenc Helena			Antično računalo na kroglice						Kalij	Rimka števil. 5	Največji cerkveni praznik za Božiču
Dušik		Ruvanje dreves ali korenja	Človek z velikim čelom							Televizija	
			Mozolj								
Poljedelski stroj									Neomejeno trajanje	Amper	Španija
											Opozorila
Žensko ime								Fosfor			
								Šesta črka Slo. abec.	Sl. TVjec Rado		
									Romunija		
Glavno mesto Avstralije										Rimska 6	
										Uniformiran strežaj	
Atol v otočju Tuamotu								Znak za ničlo Avstrija			
									Harmonikar Lojze Smučar Gorza		
Surovina za pivo ▼	Japonska		Upanje							Naplačilo predujem	
	Poljska cvetica (opij)		Ljudska republika Slovenije								
H								Aluminij		Japonski drobiž	
								Zveza komunistov		Danilo Logar	
Prva črka slovenske abecede		Snov ki razjeda	Italija								
Ocet				Kdor pogosto kašlja							

Slovarček: Anaa, otok v Tuamotu – Cikavt, vrsta drozga – Gil Blas, junak Lesageovega romana – Olint, grška kolonija na Halkidiki

1. nagrada: 10.000 SIT, 2. nagrada: 8.000 SIT, 3. nagrada: 5.000 SIT



# NEKAJ NASVETOV ZA STARŠE MLADOSTNIKOV

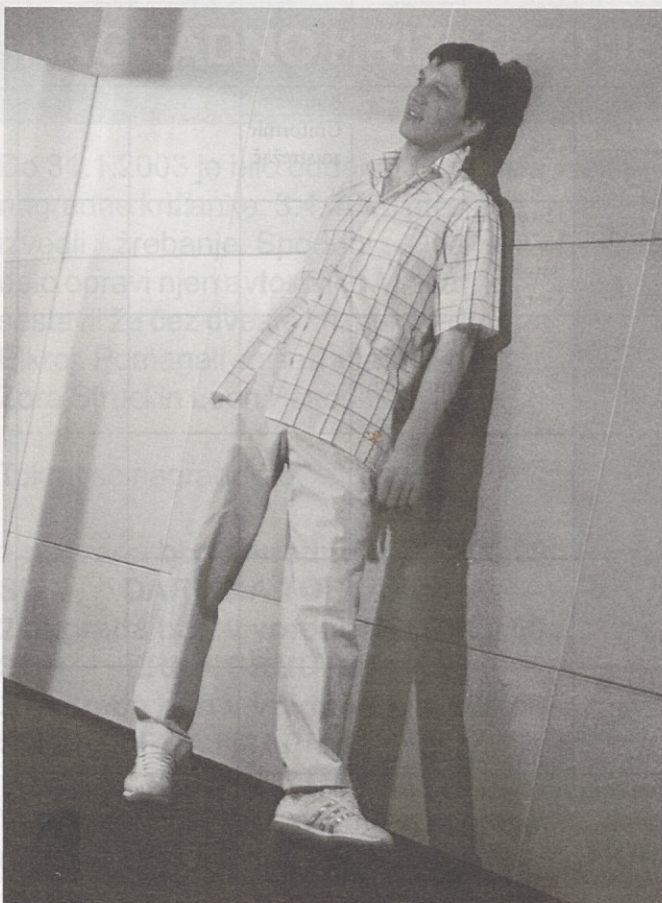
(povzeto po članku I. Lešarja, specialista psihiatrije)

Glede na to, da je precej delavk v naši družbi, ki so matere pubertetnikov in se verjetno tudi njim večkrat zgodi, da ne vedo več kako naprej, vam bo morda kakšen od nasvetov prišel prav v reševanju vsakdanjih težav pri vzgoji otrok.

Mladostniki v puberteti intenzivno iščejo svoje mesto v družbi. Zato potrebujejo urejeno in varno družinsko okolje ter starše, ki jim z vzgojo kažejo razliko med »prav« in »narobe«.

Nekaj nasvetov:

- Preživljajte čas s svojim mladostnikom
- Poiščite skupne družinske aktivnosti, pri katerih uživate tako vi, kakor tudi vaš mladostnik in si vsak teden vzemite čas zanje
- Poskrbite za njegovo telesno aktivnost, za počitek in za spanje
- obroki v vaši družini naj bodo čim večkrat skupni
- Določite domača opravila in dolžnosti, za katera naj mladostnik samostojno skrbi
- Udeležujte se govornih ur in sestankov v šoli
- Obiskujte šolske, športne in kulturne prireditve, na katerih sodeluje vaš otrok
- Goji naj obšolske dejavnosti, ki so mu v veselje



- in ne v breme
- Spoznajte njegove prijatelje, tako boste svojega otroka bolje razumeli
- Naučite ga naj spoštuje sebe in druge
- Pomagajte mu, da sam najde svoje rešitve problemov
- Vaša pričakovanja in zahteve naj bodo realne
- Pokažite mu, da ste ponosni na njegove uspehe, pa naj bodo veliki ali majhni
- Naj vaš mladostnik ve, da ga imate radi in da lahko varno spregovori z vami o svojih problemih
- Z njim se pogovarjajte iskreno in direktno
- Odložite delo, pogledajte ga in ga poslušajte
- Bodite odprti za njegove predloge in ideje
- Sodeluje naj pri družinskih odločitvah
- Ne obtožujte ga in ne podcenjujte ga, tako vam bo lažje zaupal
- Povejte mu, kadar ste razočarani zaradi njegovega vedenja
- Pohvalite ga, kadar ste zadovoljni
- Z otrokom je težko govoriti o temah kot sta spolnost in vprašanje drog, vendar mladostniki potrebujejo pravilne informacije in pogovor o tem
- Določite in pojasnite pravila in omejitve glede izhodov, alkohola, vedenja doma in v šoli
- Mladostnik naj natančno ve, kaj od njega pričakujete
- Pojasnite mu, da meje postavljate zato, ker ga imate radi
- Določite, kakšne bodo posledice neustreznega vedenja. Bodite pri tem dosledni in vztrajni.
- Bodite dober vzor svojemu mladostniku.

## **ZNAKI, KI NAM POVEDO, DA MLADOSTNIK POTREBUJE POMOČ:**

- Poslabša se mu uspeh ali izostaja iz šole
- Je dalj časa brezvoljen, žalosten in napet
- Preneha reševati vsakdanje probleme in ne skrbi več za sebe kot prej
- Njegovo spanje in apetit se poslabšata
- Je razdražljiv ali celo agresiven
- Ima bolečine ali druge telesne težave

Zora Štručl



# NOVIČKE---NOVIČKE---NOVIČKE

Nova podoba jedilnice V jedilnici so zmanjšali število miz in stolov, praznine pa so zapolnili z cvetličnimi koriti. Tako je nova podoba zelo prijazna, naše kuharice pa so še uspele ustvariti pravo spomladansko vzdušje s novimi prti in cvetličnimi aranžmaji.



Tudi Leon se je odločil za novi image; tokrat zelo nevaren.



Helena pa je poskrbela za Veliko noč....

# Elkroj



Celje - skladišče  
D-Per

192/2003



5000013045,1

COBISS

OSREDNJA KNJ. CELJE

