

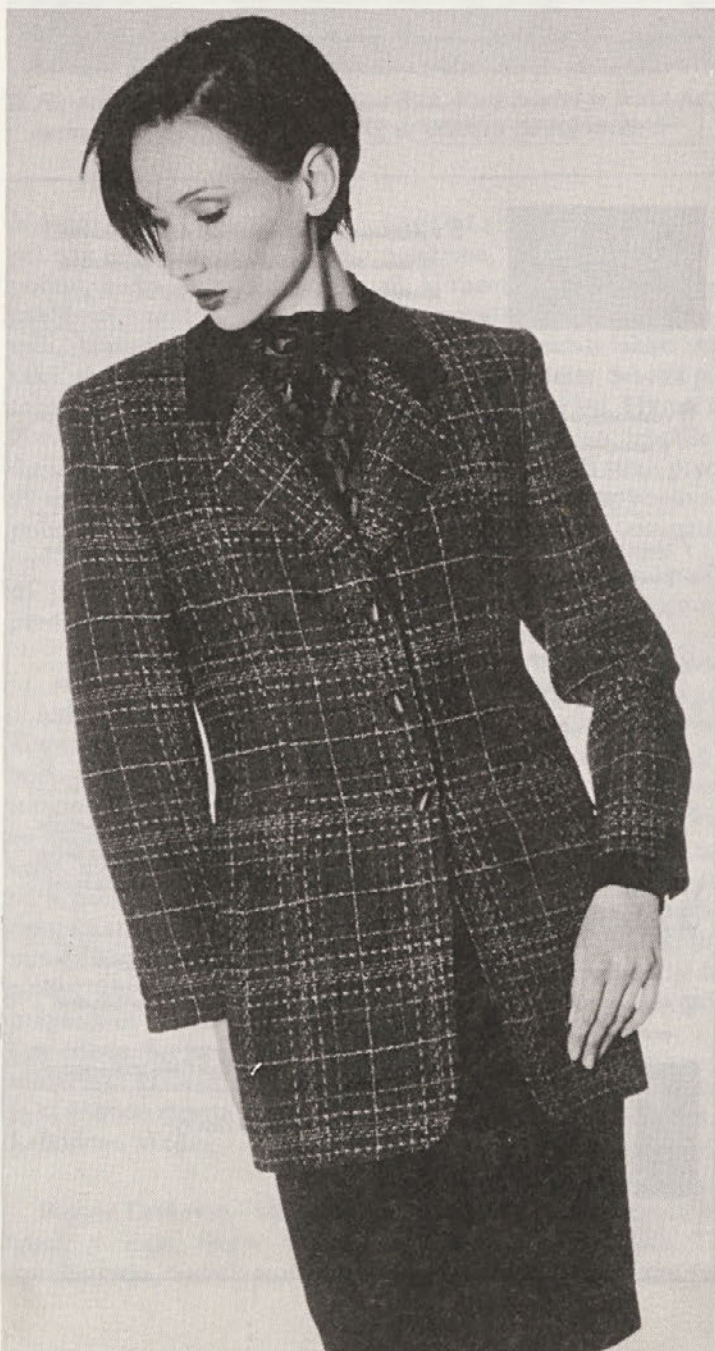


LABOD

glasilo podjetja labod tovarne oblačil novo mesto • leto XXII, 31. januarja, številka 1

NOVA OBLIKA - NOVO IME

Na zadnji seji, 24. januarja letos, je delavski svet sprejel Akt o lastninskem preoblikovanju podjetja Labod ter Statut delniške družbe, ki nosi ime Statut d.d. Labod konfekcija Novo mesto ter imenoval začasno upravo. Člani DS so potrdili direktorja, **Andreja Kirma** za začasno upravo, delavski svet pa je začasni nadzorni svet, predsednica tega začasnega organa je **Marija Mobar** iz Ločne, njena namestnica pa **Mimica Magdič** iz Delte. Člani začasnega nadzornega sveta so: **Marta Mišura** - Ločna, **Slavka Zupančič** - Ločna, **Cenar Olga** - Delta, **Hrastnik Marija** - Delta, **Hriberšek Stanko** - Delta, **Kosi Marijana** - Delta, **Magdič Marija** - Delta, **Baznik Ana Marija** - Libna, **Čepin Marija** - Libna, **Sterle Matilda** - Libna, **Lenič Marjana** - Tip-top, **Smole Barica** - Temenica, **Humar Tatjana**, **Zala, Novak Ljudmila** - str. službe, **Rotar Janez** - str. službe, **Stegnar Jurij** - str. službe.



V DANAŠNJI ŠTEVILKI

KAKO

smo prodajali in kako bomo (želimo) prodajati letos

MNENJA

o inovativni dejavnosti in o seminarju za prodajalke

DESET

osnovnih usmeritev na področju kakovosti

AGRESIVNEJE

moramo v medije

SPREMEMBA

višine premije v prostovoljnem zdravstvenem zavarovanju

PA ŠE

marsikaj...

Ste za **KARO**

Moda ga zelo poudarja in v vseh mogočih kombinacijah ga bomo srečevali v vseh mogočih modelih. V Labodovi kolekciji za naslednjo jesen in zimo je v elegantnejši izvedbi.

999802682

POLITIKA KAKOVOSTI

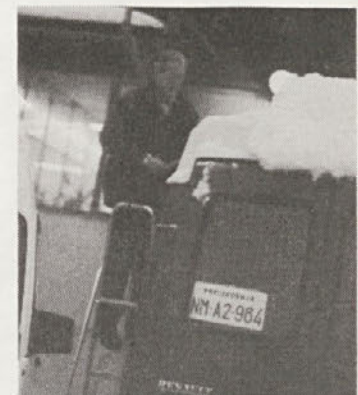
Malo pred novim letom smo dobili politiko kakovosti v posebni izdaji, ki smo jo namenili tudi našim zunanjim partnerjem, kot pomembnemu delu celovite kakovosti Laboda. V njej je tudi temeljna izjava o politiki kakovosti glavnega direktorja, ter osnovni cilji in usmeritve. Iz te publikacije bomo v naslednjih številkah objavljali posamezne sklope, ki jih bomo dopolnili z izjavami odgovornih, za začetek pa predstavljamo osnovne usmeritve na področju kakovosti

OD KAKOVOSTI K ODLOČNOSTI

Pred leti in še posebej pred desetletji smo se zelo radi hvallili s tonami, metri, kosi in drugimi enotami. Kakovost ni bila pogosto omenjena. Pozneje pa je postajala vedno bolj aktualna. Boljša kakovost izdelkov je pomenila večjo konkurenčnost na tržišču.

Današnji čas zahteva še več. Kakovost izdelkov mora biti še višja, boljša mora biti tudi kakovost našega življenja. Slednje lahko dosežemo z večjo gospodarsko uspešnostjo na vseh področjih, torej z odličnostjo.

Pred nekaj dnevi je izšla knjiga dr. Janeza Gabrijelčiča **OD KAKOVOSTI K ODLIČNOSTI S POMOČJO ORGANIZACIJSKEGA RAZVOJA**. V njej lahko najdemo rešitve za številne težave, ki se pojavljajo v poslovanju. Predvsem pa je nakazana pot k odličnosti, ki mora postati cilj vsakega podjetja, zato knjigo še posebej priporočamo.



■ **Niko Filippi, naš sofer, zagotovo ni tako navdušen nad letošnjim pogostim in obilnim sneženjem, kot so tomnogi uživači zimskih radosti. Zjutraj najprej zleze na lestev (kljub svoji višini meter in 87 cm), olajša streho avta - dodatne bele teže in odbrzi v svet.**

Osnovne usmeritve na področju kakovosti:

1 Politika kakovosti je ena izmed strateških usmeritev in sestavni del skupne poslovne politike Laboda.

Naša politika kakovosti je prisega, ki zavezuje vse udeležence v poslovnem sistemu Laboda, da jo sprovajamo!

2 Raven kakovosti proizvodov in storitev je enotna za vse tovarne podjetja LABOD in mora ustrezati vsem zahtevam, ki jih določajo domači in tuji kupci.

Kakovost je zadovoljitev zahtev oziroma pričakovanj kupcev!

3 Kakovost je skupna naloga vseh organizacijskih enot podjetja in posameznikov od raziskave tržišča, razvoja, kadrovanja in izobraževanja, ekonomike in financ, tehnologije, nabave, priprave proizvodnje, vzdrževanja, proizvodnje, kontrole kakovosti, skladiščenja, transporta, prodaje, do poprodajnih aktivnosti.



Dobro organiziran poslovni sistem je jamstvo za kakovost!

4 Težišče aktivnosti za kakovost v celotnem poslovnem sistemu temelji na načelu: "Naredi skladno z zahtevami že prvič in vsakokrat!"

Kakovost je rezultat strokovnega in in vestnega dela, ne pa kontrole!

5 V poslovnem sistemu vspostavimo takšne ddnose, da vsaka organizacijska enota in vsak posameznik upošteva načelo: "Kupec - dobavitelj."

Delavec predhodne faze je moj dobavitelj - delavec naslednje faze je moj kupec!

6 V naše delovne procese uvajamo sodobno informacijsko tehnologijo, ki zagotavlja pravočasne in kakovostne informacije in optimalne stroške poslovanja.

Znanje in informacije sta osnovna pogoja za kakovostno poslovanje!

7 Razvoj kadrov in izobraževanje na vseh ravneh je temeljni pogoj za uspešno izvajanje politike kakovosti.

Z znanjem do kakovosti, s kakovostjo do uspeha!

8 Vsostavljamo sistem upravljanja kakovosti, ki je skladen z zahtevami serije mednarodnih standardov ISO 9000 in ga bomo nadgrajevali v cilju Celovitega upravljanja kakovosti (TQM).

Doseganje popolne kakovosti je rezultat vključevanja nas vseh - od dobaviteljev do uporabnikov!



9 Odnosi z našimi dobavitelji in kupci temeljijo na medsebojnem spoštovanju in skupnih interesih. Naši dobavitelji in kupci (naši partnerji) so del poslovnega sistema LABOD.

Kakovost je tudi kultura medsebojnih odnosov!

0 Kakovost LABODOVIH proizvodov ali storitev temelji na zahtevah, potrebah in pričakovanjih naših kupcev, ki dajejo dokončno oceno te kakovosti.

Zadovoljstvo našega kupca je tudi naše zadovoljstvo!

KAKOVOST je zastoj!

F. Crosby



INOVACIJE

BO MNOŽIČNOST ZAŽIVELA?

Z razpisom in sestanki po tovarnah so bili narejeni prvi koraki k oživljanju inovativne dejavnosti v Labodu, toda »glavno« delo se s tem šele začne. Preveč optimistično bi bilo misliti, da bodo ideje kar kapljale, da se bo plaz navdušenja kar vsul. Vendar začetek je tu in prav prvi predlog (za enkrat pa tudi še edini) prihaja iz Libne. Gre za koristni predlog delavke - šivilje Anice Pacek. Vezan je na šivanje paspule, omogoča pa boljše kvaliteto. Kaj pa o the prizadevanjih menijo po tovarnah:

Ivan Žoher - direktor Libne: Mislim, da je bil prejšnji sistem uveljavljanja inovacije oziroma koristnega predloga bolj tog in je bila pot zapletena, pogojena z dolgoročnimi finančnimi učinki itd., kar vse je hromilo pogum in uveljavljanje idej. Sedaj je zastavljen bolj elastičen sistem, ki povsem drugače obravnava koristni predlog kot inovacijo in s tem poenostavlja pot. Zato mislim, da se bo vse skupaj le razvilo v bolj živahno smer, vendar če bo za vsem tem le kakšna otipljivejša nagrada.

Jože Potrč - vodja mehanične delavnice v Delti: Šlo bo zelo počasi, saj je pogosto preveč skupaj to, kar zajema redno delo in to, kar pomeni več kot obvezo. Sicer pa mislim, da je med ljudmi kar nekaj idej.

Jožica Jankovec - tehnologinja v Tip-top-u: Mislim, da



■ Na pregledu kolekcije programa VO. Vsak model je treba pozorno pogledati, primerjati porabo metraže, minut, oceniti izdelavo, se odločiti za popravke...

je med ljudmi vseh poklicev pri nas veliko zdravih idej in pobud, ki pa jih tudi skušajo uveljaviti v praksi. Mislim pa tudi, da so preskromni, da bi take in drugačne izboljšave imenovali koristne predloge. Zato bi morda morali brigadirji pa tudi drugi vodje zaznati spremembe, napredek in pobude, ki se rojevajo, jih sproti beležiti in spodbujati, da pridejo do uradne oblike predlogov in do nagrade.

Anka Bečaj - tehnolog v Temenici: O inovativni dejavnosti je v naši proizvodnji, kjer je ogromno obveznosti, nalogi so majhni in obremenitve vse večje, težko razmišljati. Gotovo je potrebno razvijati način dela, iskati nove poti, toda do množičnosti skoraj da ne bo prišlo, ker nas delo preveč preganja in ni časa za poglobljen odnos. So pa gotovo posamezniki, ki imajo svoje ideje in ki se bodo morda vključili v Labodovo akcijo.

Bojana Leskovec - tehnologinja v Zali: Sama akcija spodbujanja inovativne dejav-

nosti v Labodu je gotovo zelo pozitivna. Vedno je nekaj ljudi, ki razmišljajo na ustvarjalen, inovativen način in ob določenih spodbudah lahko vse to da lepe rezultate. Seveda pa bo težko prebiti led. Hkrati željo priti donovosti, izboljšave, je prisoten tudi strah pred mnenjem okolice, saj ponavadi ljudje ne maramo izstopati.

Za majhno nagrado pa sploh ne. Zato bo treba najprej omeščati klimo, ustvariti vzdušje, ko bodo koristni predlogi nekaj vsakdanjega, ne pa izjema. To bomo dosegli vsi skupaj, tako brigadirji, ki lahko opozorijo na izboljšave, tehnologi, delavke same, prispevki v časopisu, pogovori na sestankih... Predno ne zavlada tako vzdušje, pa bo težko kdo prišel sam s predlogom, ki zahteva tudi določene papirje in določeno odločitev in tudi pogum.

Zvone Košir - mehanična delavnica Ločna: Mislim, da ne bo kakšnega večjega odziva, ker uveljavljanje predloga zahteva veliko administracije, stimulacija pa je majhna. To ne pomeni, da konkretno pri

našem delu ne bomo tudi v bodoče iskali boljše in kvalitetnejše poti, samo dvomim, da jih bomo uveljavljali kot koristne predloge ali celo inovacije. Kot rečeno, prav zaradi nizkih nagrad.

Šopek modrosti

Če bi ženske labko izbirale med lepoto in pametjo, bi gotovo izbrale lepoto. Saj vedo, da povprečen moški bolje vidi kot misli.



Motivirani ljudje so za podjetje in za državo dragocenejši in pomembnejši kot karkoli drugega.



Človek brez vzgoje je kot telo brez duše.



Čas ni bitra cesta med zibelko in grobom, temveč prostor pod soncem, kjer se labko ustaviš.



KAKO SMO LANI PRODAJALI NAŠE IZDELKE PO POSAMEZNIH

Zadovoljen s preteklim letom



Srajce - Stane Peče - samostojni komercialist: Preteklo leto je bilo v programusrajce v celoti uspešno, podroben pogled pa pove, da smo imeli v programu kratkega rokava precej zagat, saj nam je nagajalo vreme in zaloga je ostala. Toda dobro smo prodajali srajce z dolgimi rokavi, tokrat po daljšem času smo lepo prodali tudi klasične flanelaste srajce. Pred leti, ko je bil slovenski trg zasičen s ceneniimi flanelastimi srajcami, so nam te ostajale, tokrat pa so kupci ponovno segali po potrjeni kvaliteti Labodove srajce. Lepo se uveljavlja tudi srajca Peter Bensen, zelo pa so iskane srajce WW.

Skratka, s preteklim letom sem za svoj program lahko zadovoljen, saj smo klasične srajce zelo dobro prodajali, na zalogi pa nam je ostalo nekaj izrazito modnih in ekstravagantnih modelov. Končno moramo tudi take artikle imeti v kolekciji, saj jih narekujejo modne zapovedi in ker smo modno podjetje, moramo z delom nudbe slediti tudi tem trendom. Čeprav so na domačem tržišču še malo iskani, vendarle tudi so.

Že letošnji cilj pa je prodaja 500.000 srajce. Seveda je za tako visok cilj treba nekaj zagotovil, predvsem pa moramo cene stabilizirati, oziroma, jih začeti zniževati. Drugi pogoj je kvaliteta. Sicer ne bi imel večjih pripomb na kvaliteto preteklega leta, prav tako so bili rokvi ustrezni, toda nikoli ni preveč skrbi na tem področju. Kvaliteta je kot zdravje, če ga zanemariš, gre strmino navzdol. Zato želim ponovno opozoriti na kvaliteto ter na spoštovanje rokov. To so osnovni poudarki za naše popravke, vse ostalo pa naj ostane na preteklih osnovah.

Hitreje se odzivati na zahteve kupcev



Bluze - Tine Juršič - samostojni komercialist: S preteklim letom nikakor ne morem biti zadovoljen. Na prvo mesto negativnih vplivov moram postaviti neustrezne, torej previsoke cene. Na drugo mesto pa sklop, ki se ni uspel povezati v tržno iskane izdelke. Tu je tako nabava tkanin in dodatkov kot tudi kreacij. Mislim, da bo treba letos korenito spremeniti te osnove in skupaj moramo dihati s tržiščem. Veliko bolj moramo biti povezani s potrošniki, s trgovci, bolje in hitreje reagirati na zahteve, ki se hitro spreminjajo. Te skupne odgovornosti ni bilo, vsak je deloval v svojem svetu. Potrebujemo tržno zanimive bluze in nič drugega! Potrebujemo bluze, kakršne iščejo naše ženske. To pa ne sme biti nešteto krat ponovljeno in ne sme biti Labodova bluza v vsaki vaški prodajalni. Tudi na tem področju prodaje bomo morali doreči strategijo. Tudi količine so bile prevelike, saj je slovensko tržišče premajhno za tak obseg bluznega programa... Skratka, še enkrat moram poudariti, da moramo delovati skupno, bolj povezano in da mora vsak v tej verigi (kreacija, nabava, proizvodnja... prodaja) dihati s trgom, začutiti, da smo z njim dobesedno usodno povezani.

Za letos se torej moramo navrnati drugače, bolj tržno. To pomeni, da moramo bolj skrbno bedeti nad cenami, pozornost pa moramo posvetiti tudi načinu in obsegu prodaje bluz ter ob spremljanju trga tudi sproti reagirati na zahteve in pričakovanja potroš-

nikov. Konkurenca je izredno močna. Ne gre več samo za uvoženo blago, ki je bilo vedno cenejše. Lani je na primer na tržišče prišlo okoli 40.000 bluz Vezenine Bled, ki so bile konkurenčne po ceni, modne in zelo uporabne. Slovensko tržišče pa je majhno in več kot toliko bluz ne more sprejeti. Naša zaloga je torej opomin - ostale so nam bluze, ki smo jih sicer naredili nad planom (15.000 bluz smo naredili več kot sprva planirali), tržišče pa je bilo preveč zasičeno. Upam, da se bomo iz preteklega leta kaj naučili!

Premalo je, če se ne trudimo vsi



Program Ella Vivaldi - Majda Gosenca - samostojni komercialist: Prva samostojna sezona prodaje programa Ella Vivaldi je bila nad našimi pričakovanji in zatosmo šli v prodajo pretekle sezone toliko bolj optimistično in - zdi se mi - da s prevelikimi in prehitrimi koraki ter ambicijami. Skratka, želeli in pričakovali smo več od možnega. Kolekcijo smo povečali, ob zaključku sezone pa ugotovljamo, da smo nekaj nad polovico izdelkov prodali pred sezonskim znižanjem. Tudi v programu Ella Vivaldi so bile cene previsoko postavljene predvsem glede na konkurenco, ki je - očitno - našo Ello resno sprejela in si pripravila pot konkurenčnosti še s toliko večjim poudarkom. Način prodaje je bil sicer dorečen, ne pa povsod spoštovan. Zato bo potrebno s trgovci na tem področju več sodelovati. Kako je asortima predstavljen, ve-

+ PLUS I IN

liko pomeni. Tako je, na primer Nama, ki je posvetila temu zares veliko skrb, prodajala Ello Vivaldi zelo dobro. Seveda pa moramo tudi mi poskrbeti za kolekcijo, ki bo pretehtana in v celoti izpeljana tako kot se spodobi. Zato pričakujem veliko truda od vseh nas, predvsem pa od nabave, ki je ob majhnih količinah posameznega artikla v tem programu pred zelo težko nalogo - vendarle dobiti prvotne materiale v prvotnih barvnih kombinacijah, kar je za tak program izrednega pomena. Zato se je treba - ob velikih težavah metražerjev - tudi za najmanjše količine zelo potruditi. Zamenjave materialov in neustrezne (nedogovorjene) barve, lahko kolekcijo povsem izničijo. V bodoče bo treba še veliko delati na promociji. Sicer se ime znamke »že prijema«, vendar še vedno ne dovolj. Doreči bo treba opremo prodajnih prostorov, korigirati število prodajnih mest, skratka biti intenzivno prisoten na trgu in skrbeti za vsako podrobnost.

Pričakovati je »lekarniške« količine



Krila-hlače - Damjana Brajer - višji komercialist: Odmevi s trga kažejo, da je povpraševanja po krilih manj kot pretekla leta. Moda narekuje ozko enostavno krilo brez večjih kreacijskih posegov ali brez večjih modelarskih zahtev. To pa je krilo, ki ne prenese visoke cene in ki lahko nastane v »lastni režiji«. Sicer je bilo v zadnji sezoni več zanimanja za hlače, ki nam jih ni bilo treba zniževati čeprav je



PROGRAMIH IN KAKO SMO ZASTAVILI PRODAJO V LETOŠNJEM LETU

MINUSI —

konkurenca iz specializiranih domačih proizvajalcev velika, prav tako je velik uvoz teh artiklov. Za naprej se je zato treba zavedati, da so količine, kakršne so bile do sedaj, optimalne za prodajo.

Glede na zaključene artikle, pa bomo morali v dopolnitvi prodati še okoli 8.000 kril in hlač. Ker je situacija na trgu v tem programu zelo nedorečena, je težko zagotoviti tako kreacijsko kot barvno »prave« modele hlač in kril. Kupci iščejo ozke in široke modele hlač, kratka in dolga krila - skratka ne prevladuje en stil in tej razdrobljenosti okusov in potreb se bomo morali v dopolnitvi prilagoditi, da bomo zapolnili naše kapacitete. Ker pa smo tik pred zaključevanjem nove kolekcije, se bojim, da bomo zapisovali bolj kot ne »lekarniške« količine. Trgovci sproti dopolnjujejo ponudbo in zato je pričakovati v zaključevanjih bistveno manjše količine. Tuji proizvajalci so se z groističnimi skladišči na meji približali našim trgovcem in zato je tudi pričakovati, da bo večja prodaja v dopolnitvah.

Jakne so tržno najbolj zanimive



Program VO - Milena Bogdanov - produkti vodja: Na področju prodaje za kolekcijo VO sem šele kratek čas, zato ne morem ocenjevati in primerjati pretekle sezone. Lahko pa potrdim splošne ugotovitve, da smo bili - glede na konkurenco - s cenami previsoko in zato je ob oblikovanju sedanje kolekcije veljalo veliko pozornosti prav cenam. Kolekcija, s katero prihajamo ta čas pred kupce,

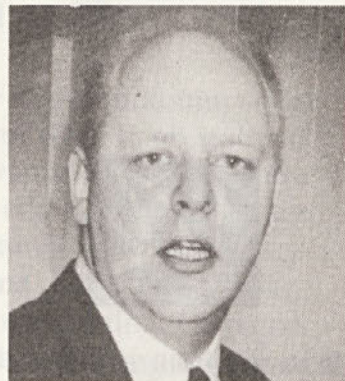
zajema plašče, jakne, kostime, obleke in pa moški program Peter Bensen. Znotraj ženskega dela redne Labodove kolekcije smo tokrat vključili tudi oblačila z bolj poudarjeno mladostniško kreacijo, kar je novost. Ob prvem pregledu kolekcije smo sicer ugotovili, da so to izdelki, ki ne prenesejo naših cen, zato prihaja pred kupce le manjši del te linije. Prve izkušnje torej kažejo, da je tudi mladostniški stil sicer sprejemljiv za naš kolekcijo, če je zasnovan v »našem« trendu, torej, da se po kreaciji in izdelavi vključuje v reden Labodov program. Sicer je bilo nekaj zelo prijetnih artiklov, ki pa ne prenesejo tako visokih cen. Sicer menim, da bi morali v jesensko-zimski kolekciji bolj poudarjati jakne, ki so tržno zelo zanimive. Imamo sicer nekaj zelo lepih artiklov, mislim pa, da bi jih lahko imeli še več. Zelo lepi so kostimi, sem pa sodijo tudi obleke,

ki jih moda vse bolj poudarja, pri nas pa trgovci še nimajo dovolj zaupanja. Ponudili jih bomo skupaj z jaknami in upam, da bodo dobro prodane. Pri plaščih imamo nekaj lepih artiklov in v celoti lahko le upamo, da bo prodaja primerna, čeprav je treba realno pričakovati, da bo manjša. Odmevi s tržišča kažejo, da je trg zasičen s kostimi in čeprav imamo v tem programu lepe izdelke, jih več kot je možno prodati ne morejo zaključiti. Zato vidim več prodajnega prostora predvsem v jaknah.

Podobni so trendi prodaje moških oblačil - že nekaj časa upadajo. Kolekcija je sicer pestra, v krojih smo se popravili, toda splošna gibanja na tržišču nam ne vlivajo veliko optimizma.

Za samo kolekcijo moram reči, da je bila pripravljena pravočasno, da pa smo zaradi časovne stiske predvsem v zadnjih dneh dobili največ izdelkov, kar se gotovo pozna na kvaliteti izdelave. Glede na to, da je malo prostora za prodajo, je treba pač kolekcijo izdelati brezhibno, jo preštudirati in jo dorečeno postaviti pred kupce.

Cene so bile previsoke



Športni program - Marjan Uečić - komercialist: Pravzaprav je bila sezona jesen zima prva, ko je bil športni program oziroma program za prosti čas prvi samostojno na tržišču, zato je tudi težko dajati oceno, ni realne primerjave in zato lahko govorim le o pogledu na preteklo sezono. Glede na prvo samostojno pojavljanje je tudi jasno, da so kupci nabavljali to blago zaradi ostalih Labodovih izdelkov, na katere so vezani in ki so preverjeni. To so tudi logične začetne težave, s katerimi smo se pač morali soočiti. Ker tudi ne gre za izrazito - športni program, ampak je znotraj tega tudi nekaj izdelkov, ki so skoraj »klasično« Labodovi (puliji in podobno), tudi ni bilo celega programa moč uvrstiti na izrazito športni oddelek, torej je tudi način končne prodaje različen po različnih prodajalnah. Osnovni problem pa so bile previsoke cene. Za kolekcijo, ki jo bomo zaključevali v februarju, moramo poskrbeti za nižje cene. Ker so to kvalitetni izdelki in pri tem so bili naši kupci enotnega mnenja, pa moramo to kvaliteto tako v materialih kot v izdelavi zadržati. V naslednji kolekciji je tudi nekaj bolj izrazito športnih artiklov, predvsem damskih oblačil za tenis. Če je interes Laboda, da ta program zares zaživi, bomo torej morali skrbno oblikovati cene in poskrbeti za primerno medijsko podporo. V tem smislu sem bil kar razočaran, saj ni bilo nujne spremljajoče dejavnosti. Izredno pomembno pa je tudi, da dosledno spoštujemo roke. V pretekli sezoni jih nismo in del zaloge, ki smo jo znižali, je gotovo tudi iz tega naslova.





DELO Z ZAHTEVNIMI STRANKAMI

Koncem leta se je iztekel seminar za naše prodajalke. Te so bile tokrat prvič deležne posebne oblike funkcionalnega izobraževanja. Kako ocenjujejo seminar:



■ *Natančen pogled in ocena vsakega modela posebej. Izdelek se na obešalniku »obnaša« drugače kot »v živo« in zato predstavljamo le modele pri pregledih kolekcije in zaključevanjih z manekeni. Na posnetku Tomo Luzar, trgovski zastopnik ocenjuje suknjič iz kolekcije Peter Bensen.*

Mira Kastelic, Krško: V naši prodajalni imamo vsi zaposleni kar precej prakse, seminar pa nam je pokazal, da je samo to premalo. Čas hiti naprej in marsikaj novega je treba spoznati, vedeti. Skratka, izobraževanje je nujna, saj postajajo stranke vse zahtevnejše in pravi

prodajalec mora biti korak pred zahtevami in pričakovanji strank - za to pa je potrebno tudi novo znanje.

Andreja Ivanovič - CML: Mislim, da smo bili prav vsi navdušeni nad seminarjem, saj nam manjka tako novega znanja, kot tudi neposrednih stikov

med Labodovimi prodajalnami. Želeli bi si več tem - tudi o modi bi bilo dobro, da bi slišali kakšno predavanje, saj je to področje, ki ga moramo poznati.

Martina Menard - Idrija: Seminar je bil odličen. Veliko konkretnih napotkov smo dobile, kako delati z zahtevnimi strankami in to je nadvse dobrodošlo. Vse povedano se je tudi v praksi potrdilo, zato bi bile zelo vesele, če bi lahko bile deležne čim večjega števila seminarjev.

Lea Moro - Novo mesto: Sprva sem bila malce skeptična, ker sem pričakovala samo teorijo. Po seminarju pa sem bila zelo presenečena in zadovoljna. Slišali smo veliko praktičnih napotkov in sama sebe kar pogosto zalotim, da ravnam tako, kot so nam predlagali na seminarju. Mislim, da je izobraževanje doseglo svoj namen in da smo bili vsi prisotni zelo zadovoljni.

Zorica Kozelj - Ptuj: Izobraževanje je pohvalno vredno, toda nova znanja sama po sebi niso dovolj, če ostajamo pri marsičem na starih osnovah. Treba bo posodobiti prodajalne, da bomo tudi s sodobnimi prijemi lahko še več naredili.





ČESTITKA

V januarju praznuje rojstni dan ga. Anica Francelj, vodja kuhinje v ljubljanskem delu Laboda. To pa je tudi priložnost, da ob čestitki napišemo tudi nekaj besed o njeni požrtvovalnosti, prizadevnosti in predvsem o prijaznosti, ki ji je nikoli ne zmanjka. Za novoletno praznovanje upokojencev sta skupaj s sodelavko pripravili izbrano pecivo, ki sta ga pekli kar vsaka v svoji domači kuhinji in brez kakšnega »denarnega nadomestila«. To pa ni prvič, da je na mize v Tip-top-u prišla kakšna dobrota naravnost iz Aničine kuhinje. Pri tem pa velja poudariti, da se Anica vozi na delo z avtobusom iz kar oddaljenega kraja Dobropolje na Dolenjskem.

TROJČKI V LOČNI

Koncem lanskega leta - 27. decembra, je delavka Ločne, Milena Kalin rodila trojčke - dečka Jana, ki je pravi korenjak in dve deklici Teo in Tanjo, ki sta bili v času, ko smo pripravljali ta časopis še v inkubatorju, kjer sta lepo napredovali. Več o srečni družini prihodnjič, dodajmo le še, da so to v Ločni že drugi trojčki. Pred sedmimi leti (aprila meseca) so privekali na dan sedaj že mali šolarji družine Turk. Tudi njihova botra je delavka Ločne. Torej, v tem kolektivu je veliko sreče z otroci in če prej ne, čez sedem let si lahko morda ponovno nadejamo tri sreče na en mah.



■ Na obisku v Labodu je bila ga. Franka Andelič Tittonelli, ki skrbi za naš počitniški dom v Savudriji že 20 let. V teh zimskih dneh si je privoščila s svojo družino malo snega v Podkorenu, kjer so, kot pravijo, zelo uživali. Tokrat je bila drugič v Labodu.



Neizrazit sindikat ne koristi nikomur — ne delavcem in ne vodstvu. Kajti le ob stalnem dogovarjanju, usklajevanju in približevanju je lahko doseči skupni cilj. Rezultati v takem primeru ne izostanejo. V večjem povezovanju je delovna klima ugodnejša, bolj sproščena in bolj ustvarjalna. Če pa ne živi dogovorjena oblika organiziranosti, če ni sprotnega dogovarjanja, se interesi posameznikov ali skupin obrnejo v svojo smer reševanja — manj organizirano, manj obvladljivo, z daljšo in težjo potjo reševanja, ki zahteva veliko časa in energije. Seveda, gre vse to na račun produktivnega dela. Veliko primerov govori o tem, tudi zadnji, vezan na bone. Delavci, ki so bili novembra na bolniški, jih niso dobili (kratek stik je naredil računalnik). Koliko energije, jeze, razočaranj je bilo in vse to se ni samo zaradi solidarno širilo tudi med tistimi, ki so bone dobili. Pa vendarle bi bilo lahko vse takoj rešeno, če bi bili ob nastanku problema poleg. Sedaj je sicer popravni izpit narejen, toda lahko bi delali tako da do njega sploh ne bi prišlo. Torej, naj ne bo tako težko slišati besede sindikat, saj ne pomeni samo težav. Nasprotno, lahko jih — v dobro vseh — pravočasno prepreči, če je dejaven, seveda. Zaskrbljujoče pa je, da je naš predsednik konference sindikata v odstopu in da nekateri delavci že izstopaj, ker »sindikat nič ne naredi oziroma je nemočen«. Pa vendarle, ob neorganiziranem sindikatu in s tem ob nedelu sindikata se o moči ali nemoči tega ne da govoriti.

OPRAVIČILO

V pretekli številki našega časopisa je bil zame-njan podpis k fotografiji prodajalne v Idriji. Martini Mlinard, poslovodkinji prodajalne, se opravičujemo za to nerodnost.



AGRESIVNEJE V MEDIJE

V februarju bo letos ponovno ljubljanski sejem mode. Ob zapletih preteklega leta je bila usoda te prireditve še v zraku, vendar so se tekstilci le dogovorili, da potrebujemo tudi v Sloveniji sejem mode, ki pa bo imel predvsem promocijski poudarek.

Labod bo na sejmu predstavil svoje modele iz kolekcije pomlad-poletje. Torej modele, ki so bliže potrošnikom, tem pa je sejem tudi namenjen. Vzporedno s terminom sejma pa bo potekalo tudi zaključ-

vanje za naslednjo jesen-zimo, zato je bilo nekaj pomislekov ali ne bi predstavili to kolekcijo, toda za potrošnika je le aktualnejši prikaz modelov, ki v času predstavitve že počasi prihajajo na tržišče.

Te modele pa bomo tudi tokrat predstavili v prodajnem katalogu, ki je bil vse do sedaj zelo odmeven. Zajeti so bili vedno modeli celotne sezone, zato je do sedaj prihajalo občasno do nerodnosti, ko so kupci že iskali določen model, ki še ni prišel iz proizvodnje. Zato bo dodanih še nekaj podatkov o terminskih možnostih nakupa. Vzporedno pa bomo pripravili tudi promocijski katalog, kot smo ga izdelali tudi lani in je namenjen tujim in domačim poslovnim partnerjem.

V labodovih oblačilih bodo odslej tudi voditelji informativnega programa na A kanalu in na novi televiziji POP, še naprej pa nam bodo zvesti tudi v oddaji Za TV kamero na na-

cionalni televiziji. Ponovno se vključujemo v oddajo Kolo sreče, v kateri bodo voditelji trikrat na teden (in prav tolikokrat je tudi ponovitev te oddaje) v naših oblačilih.

To je le nekaj aktivnosti na področju propagande in stikov z javnostmi. Te bodo morale biti letos še močnejše kot so bile pretekla leta, saj vemo, da »reklama ni vse, brez reklame pa vse skupaj nič ni.«

ŠOLA ZA PRAKSO

Srednja tekstilna šola v Metliki, ki ima tudi program šolanja modelarjev, se želi trajneje in koreniteje povezati s prakso. Zato so se obrnili na Labod in ponudili obliko sodelovanja, ki je simpatična za obe strani. Po naših kreacijah naj bi skrojili in sešili oblačila, ki jih v rednem proizvodnem programu Labod ne moremo izpeljati. Gre za posebna naročila, posebne zahteve, s kakršnimi se srečujejo tako v oddelku po meri kot tudi v službi za reklamo. Primer so oblačila, ki jih je Labod pripravila za gledališko predstavo Alenke Vidrih Paris ponoči in za zadnjo Ljubezenski notes. Ob takih priložnostih bodo pridne roke metliških modelarjev in šivilj prišle še kako prav, njih pa bo neposredno soočanje z »delom za trg« tudi hitreje oblikovalo.



■ *Ta čas poteka v Španiji 42. svetovno smučarsko prvenstvo novinarjev. Slovenski enajstčlanski reprezentanci je priskočilo na pomoč pri opremljenosti in stroških veliko sponzorjev. Na posnetku so naši novinarji - smučarji oblečeni v Colmarjeva oblačila (Colmar opremlja tudi svetovni pokal), za svečane priložnosti pa bodo v Labodovih bluzah in srajcah. Med mnogimi podjetji, ki pomagajo novinarski reprezentanci, je namreč že vrsto let tudi Labod.*



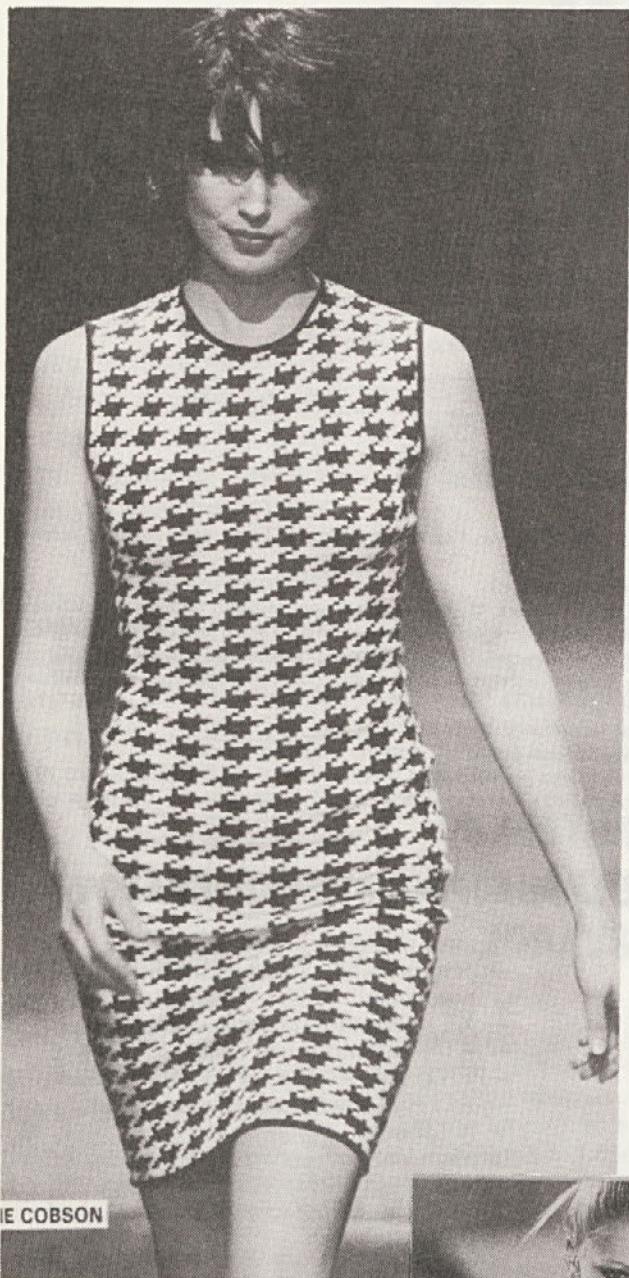
■ *Več kot 20 let je že odpisan pisalni stroj, ki bo odslej končno le lahko počival v miru, saj smo v uredništvu dobili računalnik.*



DOBRODOŠLICA ŽENSKI OBLEKI

Dolgo kar pozabljen del garderobe - obleka - se ponovno vrača na modno sceno in prevzema vodilno mesto. Obleka je začela ponovno osvajanje v svoji najpreprostejši in hkrati najelegantnejši obliki, v »majhni črni obleki«, ki jo je »izumila« Coco Chanel. Od tu je pogumneje stopila v pisane barve in vesele vzorce, toda še vedno je ostala v čistih linijah. Potem pa se je fantazija sprostila v neštutih variantah in oblikah.

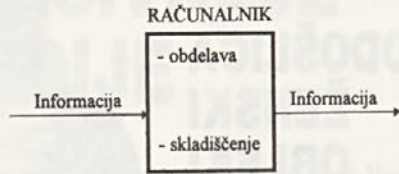
Prva med oblekami pa še vedno ostaja elegantna, enostavna, hkrati pa pretehtano modelirana obleka, ki zadnje čase - skupaj z jakno - pogosto nadomešča kostim in je zato še toliko bolj uporabna. Tudi v naših kolekcijah je nekaj zelo lepih kompletov obleke z blejzerjem. Upamo le, da se bodo trgovci odločali za nakup the novosti, ki pravzaprav to niso. Kajti mlajša generacija leta nazaj skoraj da ni poznala tega oblačila »v enem kosu«. Vendar obleka hitro osvaja nežnejši sploh vseh starosti. Končno, kaj paje bol ženstvenega kot lepo krojena obleka, ki podari vse, kar je vredno poudariti in skrije tisto, kar se ne sme videti! Izrekamo torej dobrodošlico obleki, ki že sama po sebi govori o ženski z veliko začetnico.



IE COBSON

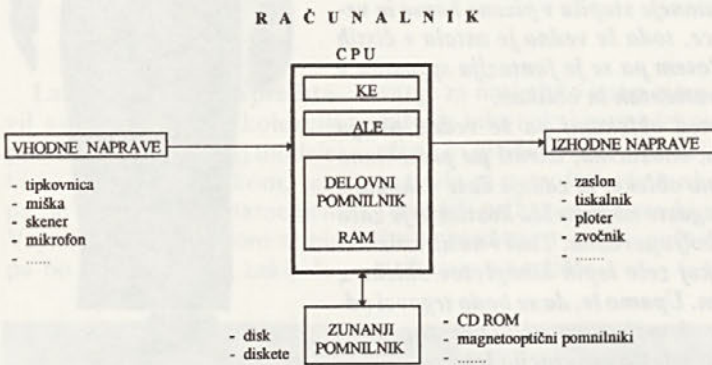
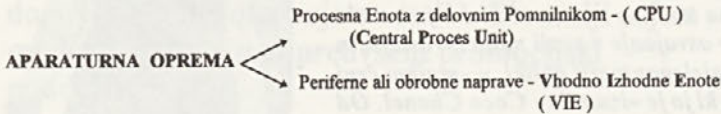


NEKAJ OSNOVNIH POJMOV IZ RAČUNALNIŠTVA



RAČUNALNIK je naprava, ki deluje po navodilih. Ločimo:

- APARATURNO opremo ali HARDWARE in
- PROGRAMSKO opremo ali SOFTWARE



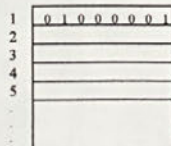
Procesna Enota vsebuje:

- Aritmetično Logično Enoto
- Registre
- Krmilno Enoto

To je v bistvu mikroprocesor, ki premika in obdeluje podatke ter nadzoruje delovanje vsega sistema.

Vhodno Izhodne Enote
Preko perifernih vmesnikov posredujejo podatke in druga sporočila iz računalnika v zunanji svet, ter v nasprotni smeri.

Pomnilnik
Delovni pomnilnik — RAM je sestavljen iz pomnilniških celic. Celica je osnovna enota pomnilnika. Celica je sestavljena iz bitov. Bit je najmanjša enota in lahko zavzame vrednosti 0 ali 1.



8-bitna celica je zlog ali **byte** in ji pravimo beseda.
(V zgornjem primeru je to osemštevilčna kombinacija ničel in enic, ki nam predstavlja črko A.)

1 byte = 8 bitov
1 kb = 1024 bytov = 2¹⁰ bytov
1 Mb = 1024 kb

Vodilo
Za prenos podatkov potrebujemo žice. Šop žic imenujemo vodilo (bus). Vodila povezujejo sestavne dele sistema in prenašajo vse informacije med njimi.

Ura (clock)
Podatke krmilimo z uro, ki daje ustrezen takt izražen v Mhz (megahercih).

PROGRAMSKA OPREMA

- Sistemski programski oprema:
- prevajalnik (prevede visoki programski jezik v interni programski jezik)
- operacijski sistem (uporabniku omogoča stik z računalnikom)
- Uporabniška programski oprema:

Algoritem
Je opis postopka pri reševanju neke naloge, podan v obliki niza navodil. Opisujejo sistematične postopke s katerimi lahko rešimo skupino problemov in ne le enega samega. V bistvu je to postopek (opis), kako iz vhodnih podatkov pridemo do rezultatov.

Podatki
Podatki so vse, kar bi radi shranili in se potem na to spet sklicevali. Po obliki so podatki besedilo, številke, datumi in slike. Dejansko pa

- ločimo:
- Boolov podatek ali logični podatek
 - Numerični podatek
 - Znakovni kod: velike črke
male črke
deset števil kot znaki
ločila
matematični simboli
znaki za kontrolo oblike (presledek, nova vrsta, nova stran,...)
drugi kontrolni znaki (konec prenosa,...)

• strojni kod

Podatkovne strukture

Seznam je urejena množica elementov
Polje (array) je sestavljeno le iz komponent istega tipa
Zapis (record) vsebuje posamezne elemente, ki so različnih postavk

npr. podatki o človeku

IME	PRIIMEK	LET. ROJ.	IZOBR
-----	---------	-----------	-------

- 1.
2. Zapis vsebuje štiri podatke. Struktura zapisa je ista,
3. vsebina pa je npr. za 100 delavcev različna.

Datoteka

Je zbirka podatkov, npr. kadrovska evidenca. Temu zgolj že lahko rečemo datoteka.

Baza podatkov (database)

Je skupina več datotek, ki jih povezuje skupna tema ali namen (npr. datoteke naročnikov, dobaviteljev, izdelkov, cen,...) so med seboj lahko povezane v bazo podatkov). Ključ za uspešno delovanje baze podatkov, pa je njeno načrtovanje. Preden se lotimo načrtovanja, moramo poznati odgovore na naslednja vprašanja:

- Kakšne informacije želimo dobiti iz baze podatkov?
- O koliko ločenih področjih moramo shranjevati podatke?
- Kako so ločena področja med seboj povezana?
- Kakšne podatke moramo shraniti o vsakem premetu, ki se pojavlja v bazi podatkov?

ŠE NEKAJ NAJPOGOSTEJŠIH IZRAZOV

- PC** Personal Computer (osebni računalnik)
— prvotno so bili samo z dvema disketnima pogonoma
— XT — extended (razširjena) tehnologija
— AT — advantage (izboljšana) tehnologija
— PENTIUM — zmogljiva delovna postaja
— ALFA — izredno zmogljiv računalnik (v Labodu)
- IBM** International Business Machines (Vodilna firma v svetu računalništva)
- Digital** Računalniška korporacija pri kateri je Labod kupil že vrsto večjih računalnikov.
- MS-DOS** Micro Soft — Disc Operation System (Mikro Softov Diskovni Operacijski Sistem)
- Windows** Okna — Operacijski sistem z Grafičnim okoljem.
- MHz** Enota v kateri izražamo hitrost mikroprocesorja (MegaHertz).
- MB** Enota s katero izražamo količino podatkov, oz. kapaciteto pomnilnih medijev. (MegaByte) (več tipov: Herkules, CGA, EGA, VGA, SVGA,...)
- Grafična kartica** Omogočajo ustrezno ločljivost na zaslonu.
- Mreže (NET)** Če hočemo povezati več računalnikov v t.i. mrežo, potrebujemo: fizične povezave mrežne kartice ustrezno mrežno programsko podporo
- Vinet** Slovensko-hrvaško videotekst računalniško omrežje.
- Internet** Mednarodna računalniška mreža.
- Modem** Uporablja se pri prenosu podatkov na daljše razdalje, običajno preko poštnega omrežja.
- Virusi** So programi, ki so nalašč pisani zato, da zagrenijo življenje ljudem, ki delajo z računalniki. Uničimo jih lahko s protivirusnimi programi.

Pripravil: inž. el. Niko Perič



SPOŠTOVANI!

In zakaj naj bi se odločili za zavarovalno družbo Adriatic?

1. ADRIATICOVEKARTICE ob obisku zdravnika ni potrebno žigosati. Zavarovanec jo ima ves čas veljave. Ob morebitni izgubi jo nadomestimo in sicer brezplačno.

2. Dobri računalniški programi nam omogočajo mesečno točnost fakturiranja, ki vključuje tudi prihode in odhode delavcev iz podjetja.

3. PRI ADRIATICU dovolimo plačilo mesečne premije ob izplačilu OD v tekočem mesecu, brez zaračunavanja zamudnih obresti. Primer: premija za januar 96 bi se lahko poravnala pri izplačilu OD za januar 96 - to je v mesecu februarju.

4. Če zavarovancu preneha delovno razmerje v podjetju, ki ima z nami sklenjeno pogodbo, mu

Posredujemo vam ponudbo za sklenitev zdravstvenega zavarovanja za stroške doplačil zdravstvenih storitev z zavarovalno družbo ADRIATIC.

Mesečna cena za enega zavarovanca znaša 1.428,00, za krvodajalce pa 1.357,00 (10 x darovana kri). Vključite pa lahko tudi družinske člane po enaki ceni.

zavarovanje ne preneha, lja položnico na dom z Adriatic mu naprej pošilja enakimi, najugodnejšimi

pogoji in najnižjo ceno.

5. Vsi, ki imajo pri Adriatic-u sklenjeno dodatno zdravstveno zavarovanje, imajo 10 % popust pri sklenitvi stanovanjske oziroma požarne police.

6. Naslednjih 10 % nudimo tudi za kolektivni popust pri sklenitvi kasko zavarovanja vozila.

V primeru, da se odloči za zavarovanje več kot 1000 zaposlenih v vaši organizaciji, vam priznamo mesečno premijo v znesku 1.356,00 SIT, za krvodajalce pa 1.288,00 SIT na osebo.

Zaposlenim, ki že imajo sklenjeno zavarovanje za stroške doplačil zdravstvenih storitev preko kolektivne ponudbe bi v tem primeru tudi znižali mesečno premijo.

**ADRIATIC
Zavarovalna družba d.d.
PE NOVO MESTO**

OBVESTILO O SPREMEMBI VIŠINE PREMIJE ZA PROSTOVOLJNO ZDRAVSTVENO ZAVAROVANJE

Obveščamo vse, da je Odbor za prostovoljno zdravstveno zavarovanje sprejel nov cenik premij prostovoljnih zdravstvenih zavarovanj in sicer se je premija za paket »Popolno zdravstveno zavarovanje« pri Zavodu za zdravstveno zavarovanje zvišala za cca 11,2 % in znaša od 1.2.1996 dalje 1.656,00 SIT, za krvodajalce pa 1.416,00 SIT.

Prav tako vas obveščamo, da zavarovalna družba Adriatic ni zvišala vrednosti premije za paket. Popolno zdravstveno zavarovanje in premija ostane v znesku 1.428 SIT.

Brigita Zalokar



■ Z novoletne zabave upokojencev v novomeškem delu Laboda, kjer ni manjkalo dobre volje pa tudi jedače in pijače ne.



■ *Vsaj ena maskara mora biti, da bo leto srečno, pravi ljudsko izročilo. V Ločni so se na to že začeli pripravljati - ker so varčni in pridni bodo novoletno kapo malce spremenili, kaj bodo dodali, je pa še skrivnost...*

SEME IN PLEVE

KRITIKA upokojujencev

Upokojujenci ljubljanskega dela Laboda so na novoletnem srečanju pokritizirali novomeški aktivni del, oziroma tiste aktivne labodovce, ki bi vendarle vsaj po službeni-dolžnosti morali priti mednje, jim dati kakšno informacijo o celotnem podjetju, o poteku lastninjenja itd., pa jih ni bilo.

KOLONA

Nov delovni čas je povzročil (med drugim) tudi dolge kolone iz parkirnega prostora v Novem mestu pa do priključka na cesto. Prometni zamašek je grozljiv, saj je za teh nekaj metrov čakalna doba tudi 20 minut. Vkleščeni v kolono, so bili prve dni vozniki zelo nestrpni, predvsem pa voznice, saj so jih otroci čakali pred šolami, v vrtcih, čas pa je bežal v čakanju. Uveljavlja se praksa priti zgodaj, da dobiš mesto za parkiranje (veliko delavk se mora odslej pripeljati s svojim avtom, ker nimajo ustrezne avtobusne veze) in oditi pozno, da se boš lahko mirno odpeljal. To pa daje delovnemu času še dodatno uro.

PARKIRANJE - drugič

Pred novomeškim delom Laboda je rezerviran prostor za poslovne stranke, s tem, da sta dogovorjeni dve izjemi, ki pa se jim v zadnjem času pridružujejo tudi mnogi »nepooblaščenici«. Če bo šlo tako dalje, bo zmanjkalo parkirnih prostorov za poslovne stranke. Ker pa sami sebi nismo namen, bi se bilo dobro tega zavedati...

DENAR ni bil za nas

Sliši se, da je Labod dobil veliko število milijonov in delavke so na seji delavskega sveta vprašale, kje da je. Na žalost je bil to nek drugi Labod - in sicer kemična čistilnica, ki je prejela »ekološki« denar za prizadevanja pri postopkih, ki bi bili našemu okolju bolj prijazni. Torej, nismo to, na žalost, mi.

ŠE ENA ničla pred vejico bi bila premalo

Opozorila tekstilcev in usnarjev, da je panoga na robu preživetja in da mora vlada priskočiti na pomoč, sicer bo še dodatno veliko število nezaposlenih, so stara. Staro pa je bilo tudi dokaj »stojično« držanje vlade in odmikanje the vprašanj v nedogled. Toda, zadnje čase se nekaj premika. Olajšave sicer niso take, da bi ponudile rešilno bilko, so pa izraz dobre volje. In kaj naj bi pomenile za plače? Prvenstveno naj ne bi bile namenjene plačam. Toda ne bo šlo drugače, kot da si vaj the simboličnih 2,7 € popravimo plačice. Sicer pa bi bila še ena dodatna ničla pred vejico premalo!

PRESTOPNO leto

Prva številka v novem letu je pred nami. To leto pa ni čisto navadno - je prestopno leto in upajmo, da bo prestopno v polnem pomenu besede in prestopno na bolje.

ZAPOSLOVANJE

V DECEMBRU

V podjetju je bilo konec meseca decembra 1850 delavcev, 1765 za nedoločen čas in 85 za določen čas.

Število zaposlenih se je zmanjšalo za 10 delavcev.

ODHODI

LOČNA

Renata SMERKE - IV. st., šivilja II-pripravnistvo, določen čas

Renata MIKLIČ - IV. st., šivilja II-pripravnistvo, določen čas

Mateja JAKŠE - IV. st., šivilja II- pripravništvo, določen čas

DELTA

Brigita REŠ - V. st., šivilja II-določen čas

Sonja PAUKO - II. st., šivilja II-določen čas

Nevenka MATJAŠIČ - IV. st., šivilja II-določen čas

TIP-TOP

Marinka ŽVIRC - IV. st., šivilja I VO-v drugo podjetje

ZALA

Nada SORČ - I.st., šivilja I-v drugo podjetje

Anita KRAPEŽ - IV st., šivilja II - v drugo podjetje

STROKOVNE SLUŽBE

Ivanka BOSTNER - IV. st., komisionar - starostna upokojujetev

PRIHODI

STROKOVNE SLUŽBE

Maruša ZALETEL - V st., na del. mesto tehnolog III v pripravi dela VO - določen čas

PRERAZPOREDITVE

LOČNA

Marjeta ERJAVEC - V.st., v strok. sl. na del.mestokonstruktor III v pripravi dela KH

TEMENICA

8 delavk je bilo razporejenih v tovarno LOČNA

Marjetka HROVAT - V. st. na del. mesto mojster brigade II,

Katica PIRC II st., Sonja SEMENIČ I. st., Cirila DRAGIŠIČ I. st., Irena JAKŠE II. st., Anica TOMAŽIN IV. st., Marija NAHTIGAL I. st., Jožica KRANJČIČ I. st., na delovno mesto šivilja II.

Silva Pezelj

LABOD je glasilo delavcev tovarne oblačil iz Novega mesta. Izhaja mesečno v nakladi 2500 izvodov. Glavna in odgovorna urednica Lidija Jež. Grafična priprava: Grafika Novo mesto. Tehnični urednik: Tomo Cesar. Tisk: Opara Novo mesto. Glasilo se šteje med proizvode informativnega značaja, za katere se plačuje davek od prometa proizvodov po stopnji 5%.