

# VK LABOD

*konfekcija novo mesto d.d. / leto XXIII, november, številka 9*



## V TEJ ŠTEVILKI

Predstavljamo člane  
Nadzornega sveta

Svetovalni program  
de Bocardo & York

Podrobneje o Temenici

Prodaja tako in drugače

Idrijska trgovina

Politika in strategija podjetja

Pa še marsikaj

Za nami je 1. skupščina delničarjev Laboda. Pripravljena je bila skrbno, z veliko truda, in zato je bila tudi uspešna. Je že tako, da je skupščina predvsem formalnost, zaključek določenih del in postopkov ter se tudi pričakovani rezultati kaj hitro izničijo. No, naša je bila uspešna in več o tem dogodku pišemo tudi v današnji številki. Vsekakor je tako dokončno zaključen lastninski postopek in Labod je delniška družba z vsemi organi in zakonitostmi. V novembru bo tudi 1. seja Nadzornega sveta, ki bo tako konstituiran in bodo člani izmed sebe izvolili predsednika. Malo za šalo malo zares - tokrat je dosežena presenetljiva "spolna struktura", saj imamo med štirimi člani Nadzornega sveta tri ženske.

Večna dilema, kaj je bilo prej - jajce ali kura, je dobila tudi pri nas svoje mesto. Kje začeti z vpeljevanjem strožjih disciplinskih in ostalih metod, ki naj bi prinesle boljše rezultate, h čemer bi sledile boljše plače: v proizvodnji ali v režijskih službah. Kje je vir slabosti? In kdo bo zdrava kura, ki daje nezdrava jajca in kdaj bo oboje, kot se spodobi? To je vprašanje za prihodnost in če hočemo preživeti in celo nekaj bolje živeti, ta prihodnost ne sme biti več daleč. In kaj o tem pravi angleška svetovalna skupina (malo reklame za tokratne prispevke...) in kaj direktorji družb oz. PC, na katerih je odločitev? S prihodnostjo se spogledujemo tudi s preko inovacij in izboljšav. Sredi novembra je teden, ki je v celi Evropi posvečen področju inovacij. Labod pa bo svoje inovatorje povabil na letno srečanje v začetku decembra. In končno se s prihodnostjo spogledujemo tudi s pomočjo posameznih seminarjev, vezanih na odličnost poslovanja, marketing in še kaj. Kar precej je izobraževanja, poskrbeti pa bi morali, da bi tako pridobljeno znanje posredovali sodelavcem, ki seminarjev niso bili deležni, znanje pa bi tudi njim koristilo. To bi bilo gospodarno in pravilno. Kajti v znanju je moč in v informacijah tudi. Zato ni odveč pripomba, da bi moralo biti zadrževanje takih informacij obravnavano kot kršitev delovnih dolžnosti, ne pa obratno, da si s tem nekateri dvigujejo ceno.

Značilnost sedanjega časa je nezadovoljstvo zaradi nizkih plač. O tem dvigujejo glas delavci in o tem razpravlja tudi vodstvo... Problem vidijo vsi, hitre rešitve pa nihče. Zato ponovno pogledajmo naprej, v prihodnost, misli naravnajmo pozitivno in optimistično in tako pomirimo strasti - do nadaljnjega.

L.J.

## Uspešen oktober za Labodove trgovine

Razveseljiv je podatek, da je bil oktober za naše, torej Labodove prodajalne izjemno uspešen. V.d. direktorja marketinga, kamor sodijo domače prodajalne, pojasnuje, da razen v maju, ko je prodaja dosegla 52 milijonov tolarjev, so v vseh ostalih mesecih dosegli manj, v oktobru pa je prodaja poskočila na 70 milijonov. Ker je pred nami praznični december, si lahko obetamo podoben uspeh tudi za konec leta.

Sicer pa je v naših prodajalnah kar nekaj novosti. Vsaka dva meseca bodo v vseh prodajalnah odgovorne poslovodkinje pripravljale poročila o prodaji, pripombah, pohvalah ocenah kupcev in njihove osebne pripombe ter predloge. Kupce bo v kratkem čakal tudi anketni listič, kjer bodo lahko ocenili ponudbo in postrežbo ter dodali svoje pripombe.

Pri promociji izdelkov naj bi v bodoče več pozornosti namenili njihovi neposredni predstavitvi na raznih modnih revijah oz. z vključevanjem v pomembnejše dogodke v krajih, kjer so Labodove družbe oz. profitni centri in tudi širše.

## ZAGOTAVLJANJE KAKOVOSTI V LABODU

### Kontrolna presoja

Dvakrat letno s kontrolno presojo ugotavljamo ustreznost postopkov in rezultatov z zahtevami ISO standarda oz. delovanja sistema kakovosti, kakšen je napredek, kako poteka izboljševanje stanja, kar je končno tudi ena od zahtev standarda. Certifikacijska družba BVQI ima pravico v primeru večjih in očitnih negativnih odstopanj sprožiti postopek za odvzem certifikata. Prvo kontrolno presojo smo dokaj dobro prestali.

V začetku novembra je bila prva kontrolna presoja za pridobitev certifikata, ki jo je izvedla certifikacijska družba BVQI, torej družba, ki nas je spremljala tudi skozi certifikacijski postopek. Inž. **Jože Krašna**, ki je spremljal presojo, je strnil poročilo presojevalcev tudi za naš časopis:

"Mag Anton Klasinc in dipl. inž. Nada Malovrh sta pohvalila očitni napredek, ki se ga mi sami ob vsakodnevni prisotnosti v Labodu morda niti ne zavedamo. Očiten pozitiven premik je narejen pri preglednosti, urejenosti,

skladnosti, pri določenih organizacijskih spremembah in še bi lahko naštevali. Sicer pa kontrolna presoja ne zajema celega podjetja, ampak le naključno izbrane dele in znotraj teh delov le nekatera področja. Tokrat sta bili to, poleg dela strokovnih služb, še Ločna in Libna.

Presojevalca sta se odločila, da izpišeta dva zapisa o neskladnostih, in sicer enega v Libni (vezan je na kontrolo in na tehnološki opis modela), drugega pa v strokovnih službah. Drugi zapis se nanaša na izboljšanje pregleda s strani vodstva in izdelavo boljšega poročila o doseženih rezultatih, ki jih narekujejo cilji kakovosti.

Poleg tega sta napisala tudi nekaj priporočil oz. opozoril za izboljšanje stanja na področju zagotavljanja kakovosti. Med temi velja opozorilo, vezano na prevelik delež reklamacij zaradi metraže. Zato priporočata bolj intenzivno delo z dobavitelji oz. gradnjo boljšega partnerskega sodelovanja in medsebojnega zaupanja. Kakovosti dela na vseh področjih sta namenila največ pozornosti.

Postavljeni pa so tudi roki za odpravo navedenih pomanjkljivosti."



Ugotovitve analize o trgu ženske konfekcije, ki jo je izvedel Gral Marketing, so pretehtali tudi predstavniki prodaje, marketinga, tehničnih služb in seveda vodstvo Laboda. Sprejeli so že nekaj ukrepov za hitrejše in učinkovitejše prilagajanje. Med drugim bomo v bodoče morali nameniti več pozornosti prepoznavnosti prodajnih mest in naših izdelkov sploh.

## Koraki k poslovni odličnosti

# 1. SKUPŠČINA DELNIČARJEV LABODA

V pretekli številki smo predstavili kriterije za ocenjevanje **vedenja**, ki je prvi od dejavnikov odličnosti. Med temi so še **"upravljanje s sposobnostmi zaposlenih"** ter **"viri"**, tokrat pa je na vrsti **politika in strategija podjetja**:

Pristop celovite kakovosti naj bi v tem sklopu pokazal, **kako politika in strategija temeljita na konceptu celovite kakovosti** (kako se ta odraža v vrednotah, v viziji, v izjavah o poslanstvu ter strategiji).

**Kako sta politika in strategija podlaga za informacije, ki se nanašajo na celovito kakovost** (področja za pregled zajemajo povratne informacije od kupcev in dobaviteljev, od zaposlenih v podjetju, podatke o delovanju konkurence, podatke o socialnih, zakonodajnih in upravnih vprašanih ter ustrezne gospodarske kazalce).

**Kako sta politika in strategija podlaga za strokovne načrte** (kako se poslovni načrti preverjajo, vrednotijo, izboljšujejo, usklajujejo in prednostno obravnavajo glede na politiko in strategijo organizacije).

**Kako sta politika in strategija posredovani** (načini komuniciranja, ostali mediji, kot so bilteni, časopisi, grafični prikazi in druge oblike predstavitve, ali je obveščanje o politiki planirano in kakšno prioriteto ima ter kako organizacija vrednoti zavedanje ljudi o njeni politiki in strategiji).

**Kako se politika in strategija redno pregledujeta in izboljšujeta** (kako organizacija vrednoti ustreznost in uspešnost politike in strategije, kako jo pregleduje in izboljšuje).

Ob koncu oktobra je bila 1. skupščina Labodovih delničarjev, s tem pa je zaključen proces lastninjenja. V strukturi delničarjev v internem in notranjem odkupu je sodelovalo 1655 delavcev in 344 upokoјencev in bivših zaposlenih, to je skupaj 2009 upravičencev. Odškodninski sklad in pokojninski sklad imata vsak po 10 odstotkov, Infond ima 20 odstotkov (kupil je delnice sklada za razvoj), upravičenci iz denacionalizacije 1,4 odstotka, delež upravičencev iz interne razdelitve je 19,7 -odstoten ter iz notranjega odkupa 39,4 -odstoten. Ta razmerja pa so tudi podlaga za odločanje.

Skupščino je vodil odvetnik Borut Škerlj, imenovana notarka pa je bila Marta Malič. Predstavniki kapitala so glasovali o sklepih, ki so bili objavljeni skupaj s sklicem skupščine. Odločili so se, da dobiček, ustvarjen od leta 1995 do 1996, namenijo za krepitev družbe. Skupščina je izvolila štiri člane Nadzornega sveta kot predstavnike kapitala, in sicer: Mojco Novak in Sonjo Bevc kot predstavnici Labodovega kapitala, predstavnico Infonda mag. Ireno Lesjak in zunanjega člana mag. Janka Araha.



**Spređaj so predstavniki kapitala in pooblašćenci, zadaj pa vabljeni na 1. skupščini delničarjev Laboda.**

## V TEMENICI DOSEGAJO LEPE REZULTATE

Čeprav smo na pragu prave zime, je v Temenici še vedno živ spomin na (pre)vroče dni in še vedno pravijo, da so veseli, ker je vročina mimo, saj so delovni pogoji v vročih dneh nevzdržni. Še zlasti zato, ker poleti v proizvodnjah vrhnjih oblačil predelujejo zimsko kolekcijo. Težje volnene tkanine pa še dodatno višajo temperaturo. Toda jesenski čas, ko šivajo poletno kolekcijo, pa prinaša drugačne tegobe. Te čuti predvsem **direktorica tovarne Marjeta Bevec**, ki je s komaj 28 leti **najmlajša direktorica v Labodu**.

Ta čas so v predelavi lažji kosi oblačil, ki so pogosto brez ovratnika ali še kako drugače poenostavljeni, kar pomeni pomanjkanje določenih faz dela. Kosovno so sicer dobro zasedeni, kar pa ne pomeni dovolj dela za vse operacije. Zato bi potrebovali tudi stalno dodatno delo morda v programu kril in hlač. Trenutno vrzeli zapolnjujejo tako, da si izmenjujejo delo z drugimi tovarnami, želeli pa bi si bolj utečen način reševanja takih vprašanj.

To sta dve skrajnosti, ki označujeta proizvodnjo Temenice. Dosegajo primerne rezultate, saj **že dve leti dosegaajo stoođtostni plan**. Imajo tri redne tuje partnerje ter delo za domači trg.

Pri delu opažajo, da so osnovne tkanine in tudi pomožni materiali vse slabše kakovosti in da tako rekoč ni več razlike med tujimi ali domačimi delovnimi nalogi. To zahteva veliko natančnosti pri delu in iskanje hitrih rešitev. V tej smeri pa so zastavili tudi **inovativ-**

**no dejavnost**. "Letos smo imeli tri inovacije, skušamo pa tudi širše spodbujati iskanje novih poti in izboljšav. Menim, da šivilje in delavke na drugih operacijah prav tako pri svojem delu pogosto najdejo boljšo rešitev in jim je treba znati prisluhniti in jih tudi nagraditi," pravi Marjeta Bevec.

Strojno opremo imajo v Temenici zadovoljivo, postopno pa kupujejo tudi nove sodobne specializirane stroje. Med novimi je tudi **avtomat za šivanje žepov**, na katerem sta bili v dveh letih doseženi še dve izboljšavi. Zadnja inovacija sicer ni vezana na sam stroj, je pa vezana na tehnologijo šivanja na tem stroju. Da bi bil stroj polno zaseden, opravljajo storitve tudi za druge tovarne.

Temenica ima **140 zaposlenih**, kar obsegu dela sicer ustreza. Toda med temi je 9 pripravnikov, kar 17 delavk pa je tako rekoč pred upokojitvijo. Po zgledu programa PŠ so si želele uveljavljati možnost oblike čakanja, toda to po mnenju vodstva koncerna za program vrhnjih oblačil ne pride v poštev. Kljub temu so se tri delavke odrekle odpravnini, da bi lahko izkoristile možnost, ki jim jo zakon nudi do konca letošnjega leta. Vsi po vrsti so poudarjali naporna leta dela v tovarni, ki pa nikoli ni bilo ustrezno plačano, napornost pa se z zahtevami časa še stopnjuje. Ob pripravi **plana za naslednje leto** naj bi zastavili zvišanje produktivnosti, za kar meni direktorica in zaposleni, da bo ob rezultatih, ki jih dosegaajo zadnja leta, zelo težko.



**Mladih obrazov v naših proizvodnjah ni kaj dosti, saj je delo zahtevno, zaslužek pa slab. Ta posnetek je iz Temenice, kjer je povprečna starost 34 let. Takoj pa je treba dodati, da je v tem podatku zajetih tudi 9 pripravnic, ki celotno sliko tako mlajšajo...**

## predstavljamo člane Nadzornega sveta

Mag. Janko Arah  
zunanji član



Janko Arah, magister pravnih znanosti, je rojen leta 1951 v Slovenj Gradcu. Po številnih strokovnih izpopolnjevanjih v tujini se je zaposlil v gospodarstvu, zatem pa je bil na GZS sekretar za pravna vprašanja. Zanimivo pa je tudi, da je prvi v nekdanji Jugoslaviji ustanovil družbo za gospodarsko svetovanje, to je družbo z omejeno odgovornostjo in celo z mešanim kapitalom. Preko te družbe je steklo tudi sodelovanje z Labodom.

G. Arah sicer sodeluje pri več nadzornih svetih, toda samo v vlogi svetovalca, tokrat pa je prvič prevzel funkcijo člana. Kako jo vidi in kako ocenjuje Labod, sva se pogovarjala na sedežu njegove družbe:

*Osnovna funkcija NS je skrb za čim uspešnejše poslovanje družbe. To zajema imenovanje direktorja in nadzor poslovanja (na osnovi poročila o finančnem poslovanju revizijske hiše, ki jo angažira v ta namen). NS zastopa interese lastnikov. Glede na same začetke delovanja delniške družbe je morda med zaposlenimi še vedno živa miselnost preteklega samoupravnega sistema, v katerem so vsi soodločali. Pravica delavca je delati in dobiti plačilo za to. Odločanje je povezano z veliko odgovornostjo vodstva in zato ima to tudi velika pooblastila. Po mojem mnenju bi morali v najožjem vodstvu družbe vsaj trije člani zastopati povsem enake ideje, in to bi vodilo k uspehu.*

*Glede same organiziranosti je treba težiti k manjšim organizacijskim enotam, ki lahko samostojno odločajo, zato pa seveda potrebujejo izrazite in odgovorne posameznike. V tem smislu sem tudi svetoval, da bi moral Labod ustanoviti več hčerinskih družb, še zlasti, ker je njegova dejavnost na različnih lokacijah.*

*Izrednega pomena sta tudi marketing in komerciala. Poudarjam stališče, da je kupec kralj, zato mora biti prodajalec nenehno prisoten na tržišču in na vseh ravneh javnega življenja.*

*Delavci nimajo pravice odločanja, gotovo pa je dobro, da odločitve vodstva sprejmejo, podprejo...*

*Zaposleni so pravzaprav velik kapital družbe. Poznajo organizacijo in tehnologijo in jo lahko izboljšujejo. Če se izpopolnjujejo, s svojim novim znanjem prispevajo vse več in več in če so pripadni družbi, je njihov prispevek še toliko večji. Ker poznajo razmere, znajo sprejeti tudi ukrepe, ki so morda trenutno manj prijetni, dolgoročno pa zagotavljajo uspeh. Poleg tega si z zadovoljnimi zaposlenimi podjetje dviguje imidž. To je znano tudi v svetu. Zato je treba lojalnost družbi nagraditi. Če se primerjamo s svetom, bi morali tudi mi lojalnost bolj priznavati in jo poudariti.*

*Gospodarske panoge dodobra poznate doma in tudi v tujini. Kakšne so torej po vašem videnju naše prihodnje možnosti?*

*Že pred desetletjem sem v Nemčiji slišal ocene oz. kar napovedi zatona tekstilne panoge v Evropi. Zaradi cenejšega dela se je začela seliti na druga območja. To so dejstva, s katerimi se je treba soočiti. Zato pa je treba izkoristiti vse možne notranje rezerve za konkurenčnost na notranjem trgu, saj je zunaj tega konkurenca še večja. Pomisleki, da je Labod morda prevelik za to tržišče, niso utemeljeni, če se družba ustrezno prilagodi tržnim razmeram. Ob neustreznih programih in slabi prodaji je lahko že 100 zaposlenih preveč, ob uspešnih programih, prilagodljivem odzivanju in uspešni promociji in prodaji pa je lahko za vse dovolj dela.*

## predstavljamo člane Nadzornega sveta

Mag. Irena Lesjak  
predstavnica Infonda



Mag. Irena Lesjak je ekonomistka, njena specializacija pa je marketing. V Nadzornem svetu Laboda predstavlja Infondov kapital. Z Infondom že daljše obdobje sodeluje kot izvedenka za ekonomsko sholo.

Rojena je 25. marca 1955 v Mariboru. Predno se je zaposlila na Tekstilnem inštitutu v Mariboru, je učila v srednji šoli, sedaj pa je že enajst let na inštitutu, ki ga osem let tudi vodi. Vzporedno je leto dni vodila sanacijo MTT-ja. "To je bila zame pomembna izkušnja. Gre za velik sistem s specifičnimi strukturnimi problemi, ki smo ga uspeli sanirati oz. ustvariti možnosti za nadaljnji razvoj."

**Kako sprejema vlogo članice Nadzornega sveta Labod?**

*Predvsem z vso odgovornostjo. To funkcijo sem sprejela kot izziv, saj so člani NS soodgovorni za rezultat poslovanja. Sicer pa gre predvsem za nadzor vodenja - to je vloga nadzornega sveta.*

**Ste dobra poznavalka tekstilne industrije, kako lahko ocenite možnosti Laboda?**

*Ne morem govoriti o Labodu, ker zadnjih rezultatov še ne poznam, lahko pa govorim nasploh za tekstilno industrijo Slovenije. Leta 1995 me je Ministrstvo za gospodarske dejavnosti imenovalo za vodjo strateške panožne skupine za tekstil. Z ekipo vid-*

*nih strokovnjakov smo analizirali stanje in razvojne možnosti slovenskega tekstila. Preživeli so in bodo tisti, ki so se in se bodo znali tržno obnašati in jim bo uspelo nadomestiti izgubo tako pomembnega dela tržišča, kot je bilo tržišče bivše Jugoslavije. Tehnološko je naša tekstilna industrija kljub zastareli opremi sposobna proizvesti kakovostne izdelke, natančneje pa je treba opredeliti ciljne potrošniške skupine in prilagoditi marketinško strategijo. Zelo enostavno rečeno, toda zelo težko izvedljivo. Izoblikovati je treba strategijo blagovnih znamk in uspešnega nastopanja na trgu. Samo sodobni marketinški pristopi omogočajo prihodnost. Pri tem pa je treba izkoristiti vse svoje prednosti, ki so v velikem podjetju take, v manjših pa drugačne. Povsod pa so. Komuniciranje je pomemben del sodobnih marketinških pristopov in s tem uspeha poslovanja. Sta eksterno in interno komuniciranje v tem smislu enako pomembna?*

*Vsekakor je nujno potrebno graditi podjetniško kulturo na vseh ravneh družbe in ne le na vrhu. Vzgojiti je treba določeno miselnost in filozofijo družbe, ki mora biti lastna vsem zaposlenim. V tem smislu je interno komuniciranje velikega pomena, pomena eksternega komuniciranja pa niti ni treba posebej poudarjati.*

## predstavljamo člane Nadzornega sveta

Mojca Novak  
predstavnica Labodovih delničarjev



Mojca Novak je rojena v Novem mestu 10. junija 1959. V Labodu je zaposlena od leta 1981. Za članico in hkrati tudi za predsednico Nadzornega sveta jo je predlagal začasni NS kot predstavnico kapitala delavcev, zaposlenih in bivših zaposlenih v Labodu. Vloga članice NS pa jo postavlja pred veliko odgovornost:

*"Tekstilna industrija je še vedno odvisna predvsem od ljudi. Stroji so seveda pomembni, toda v tekmi s časom je odločujoč človek. V ljudi je bilo sicer v preteklosti sorazmerno veliko vloženega (predvsem štipendiranje), toda danes ugotavljamo, da ni pravega rezultata in zadovoljstva. Tudi položaj celotne panoge, ki je v nezavidljivi situaciji, se odraža v družbi. Menim, da je potrebno ob tehnološkem in marketinškem razvoju družbe, veliko pozornost nameniti zaposlenim za pridobitev več znanja, za boljše spodbudo, večjo varnost človeka in boljše delovne pogoje, kajti šele na tej osnovi bodo uresničena tudi pričakovanja kapitala, to pa sta predvsem dobiček in stabilni poslovni uspeh. To poudarjam zato, ker v tem času prav zaposleni in bivši zaposleni*

*predstavljamo večinski delež kapitala družbe.*

*Sama bom zelo jasno ločevala svoje delovne obveznosti in odgovornosti, povezane z delom v Labodu ter upravljalno in nadzorno funkcijo. Pojavljanje v več vlogah zahteva jasne razmejitve, ki morajo biti popolne. To pa ne pomeni, da bežim od osebne odgovornosti kot članice NS. Prej obratno! Zavedam se te odgovornosti, ki je še večja zaradi obstoječe lastninske strukture. Menim, da bi morali biti člani NS ustvarjalni, saj funkcija nadzornega sveta ni zgolj nadzor v najožjem smislu. Zato se bom zavzemala, da bo prispevek vsakega posameznega člana jasen in odgovoren. Če bo tako, potem o kolektivnem prispevku in delu NS ne bo težko poročati skupščini. Prepričana sem, da bodo naše odločitve in mnenja temeljila na stroki in argumentih ter poznavanju in upoštevanju natančnih razmer v družbi in panogi. Vem, da to ni le moje mnenje, temveč je večinsko mnenje tistih, ki jih predstavljam. Zato ne dvomim v dobro medsebojno sodelovanje tudi z upravo družbe."*



## predstavljamo člane Nadzornega sveta

Sonja Bevc  
predstavnica Labodovega kapitala



Sonja Bevc je ekonomistka, rojena v Novem mestu 14. 12 1947. V Labodu je zaposlena od leta 1966, sedaj pa vodi finančno službo. Kako vidi vlogo članice NS:

*"Po Zakonu o Gospodarskih družbah opravlja nadzorni svet nadzorno funkcijo oz. nadzoruje vodenje poslov, ki jih izvaja uprava družbe. Sem v dvojni vlogi: kot zaposlena v delniški družbi in kot predstavnica kapitala te družbe. Zavedam se odgovornosti, ki jo prevzemam z imenovanjem za članico našega Nadzornega sveta. Pričakujem pa predvsem tvorno sodelovanje z upravo družbe, saj si Nadzornega sveta ne predstavljam zgolj le kot kontrolni organ, temveč kot institucionalizirano obliko svetovalnega oz. posvetovalnega telesa uprave. Kot članica Nadzornega sveta se bom zavzemala oz. v največji možni meri skrbela za povečanje ekonomske učinkovitosti družbe ob hkratnem upoštevanju interesov njenih delničarjev, družbe same in tudi zaposlenih v njej. Zahvaljujem se za izkazano zaupanje."*

# S v e t o v a l n i p r o g r a m

Konkurenca čedalje bolj grozi Labodu na področju cen, kakovosti in storitev kupcu. Labod je v stanju, ko se zato donosi izdelkov nenehno zmanjšujejo. Z obstoječimi količinskimi obsegi ne ustvarja več toliko dobička, kot je bilo to možno nekoč, in to stanje narekuje takojšnje ukrepanje za izboljšanje rezultatov poslovanja, saj se bo sicer položaj Laboda nasproti konkurenci še poslabšal.

Labod mora začeti z izboljšavami in s spremembami brez odlašanja zato, da se izogne nevarnosti, da bi zaostal za konkurenco oz. mora pravočasno ukrepati. Edina pot, ki bo zagotovila preživetje in moč v prihodnosti, je takojšnje povečanje dobičkonosti in konkurenčnosti. Zmanjšati mora stroške, ki bremenijo enoto izdelka, izboljšati čas in zagotoviti učinkovitost tako proizvodnje kot podpornih (režijskih) služb. Izboljšati mora tudi organiziranost in informacijske sisteme za zagotovitev izboljšave in storitve kupcem, to je strankam.

Zaradi pomoči pri uresničevanju teh nujnih izboljšav, ki bodo prinesle boljše rezultate poslovanja, je prišlo do stikov z našim podjetjem za svetovanje managementu, ki dejansko uresničuje takšne rezultate, ki ima s tem izkušnje na področju tekstilne industrijske panoge in ki je udeleženo velike izboljšave v podjetjih v Sloveniji.

De Boccard & Yorke Consulting je podjetje za svetovanje managementu iz Velike Britanije, ki se je specializiralo za zagotavljanje pomoči svojim strankam pri udeležanju, uresničevanju in doseganju oprijemljivih izboljšav. Po-membno je poudariti, da predstavljajo večino strank de Boccard & Yorke podjetja, ki so dobičkonosna. To so podjetja, v katerih se ljudje zavedajo, da se stalna uspešnost lahko zagotavlja le tako, da se podjetje loteva izboljšav prej in dosledneje kot njihova konkurenca.

Za razliko od drugih svetovalnih podjetij, de Boccard & Yorke Consulting ne piše zgolj poročil in ne daje le nasvetov, temveč v podjetju dejansko sodeluje in z ljudmi skupaj udeležanja potrebne spremembe.

De Boccard & Yorke Consulting in njegovi člani so prisotni in opravljajo svetovalne projekte v

Sloveniji že od leta 1989. V zadnjih letih in pred kratkim so bili opravljeni projekti v Žitu, Gorenjki Lesce (čokolade in pecivo), Novolesu Straža in Inlesu Ribnica.

Svetovalci de Boccard & Yorke Consultinga imajo zelo bogate in raznovrstne izkušnje pri uresničevanju izboljšav v podjetjih in imajo tudi obsežne izkušnje tako s področja lahke kot težke tekstilne konfekcije v Veliki Britaniji, Španiji in Turčiji.

Preden da kakršnokoli ponudbo, de Boccard & Yorke Consulting opravi analizo podjetja z namenom, da ugotovi in utemelji, kolikšne izboljšave je možno dejansko doseči. Izključno na osnovi stvarno ugotovljenih možnih izboljšav, ki jih je možno ostvariti, svetovalci predložijo predlog projekta in zaprosijo management stranke, da začne s celotnim programom.

De Boccard & Yorke Consulting je opravil predhodno analizo v Labodu v mesecu aprilu 1997. Pri analizi naj bi identificirali probleme v podjetju in zasnovali rešitve za te probleme.

Na osnovi zaključkov analize v Labodu je bil oblikovan nasledni program:

1. Povečati produktivnost in s tem konkurenčno sposobnost podjetja.
2. Povečati učinkovitost režije in s tem izboljšati nadzor nad stroški oz. bolje obvladati stroške poslovanja.
3. Organizirati proizvodne procese na učinkovitejši način in s tem omogočiti hitrejšo pretočnost in stroškovno učinkovito proizvodnjo in izdobavo izdelkov kupcem.
4. Oblikovati in uveljaviti/udeležiti boljšo in učinkovitejšo organizacijsko strukturo (organiziranost) in s tem omogočiti hitrejšo odločanje oz. sprejemanje odločitev ter povečati raven storitev kupcem.
5. Usposobiti management in izmenovodje glede na potrebe programa in jim s tem pomagati pri tem, kako spoznati svojo vlogo in postati učinkovitejši pri opravljanju dela ter s tem omogočiti preprečevanje problemov še preden se le-ti razvijejo.

Cilj programa je povečati konkurenčno sposobnost

# de Boccard & Yorke

in dobičkonosnost Laboda. To je nujno, ker je kljub sedanjemu pozitivnemu poslovanju prihodnost varna le, če bo nenehno znatno izboljševal rezultate. De Boccard & Yorke Consulting lahko pri tem pomaga in hkrati zagotovi, da se management v celotnem podjetju usmeri oz. osredotoči pozornost in odločitve na uspešnost poslovanja. Odločitve za pristop so na direktorjih d.o.o. in PC. Svetovalci de Boccard & Yorke Consultinga poudarjamo, da povečanje produktivnosti ne pomeni poenostavljeno, da morajo delavci delati hitreje in težje. Največ izboljšav produktivnosti je rezultat tega, da delavci delajo smiselno, organizirano ter na doغان način in preudarno. Za to je treba zagotoviti predvsem ustrezne organizacijske pogoje, ki to podpirajo in usposabljeni ljudi. Ta program bo zagotovil izboljšanje prihodnosti Laboda in konkurenčne sposobnosti, še zlasti pa spremembe kulture oz. načina dela v podjetju iz nenehnega lotevanja reševanja problemov po meto-

di "gašenja požarov zdaj tu, drugič pa nekje drugje", preprečeval bo nastanek problemov in pripomogel, da bo Labod še naprej dosegal svojo dobičkonosnost in si omogočil rast v prihodnje. Projekt de Boccard & Yorke Consultinga bo zagotovil merljiv učinek na dobičkonosnost Laboda. To povečanje dobičkonosnosti je dogovorjeno na začetku projekta v Labodu in je zapisano v pogodbi. Ne glede na to je še bolj pomembna dolgoročna korist, ki jo ima Labod od vsega tega. Dolgoročno bo Labodu koristila uresničena pozitivna sprememba v kulturi oz. načinu dela v podjetju in dolgoročna varnost zaposlitve oz. stabilnost delovnih mest, kar bo podjetje naredilo za učinkovito, dobičkonosno in sposobno veliko hitreje prilagajati se v prihodnje čedalje bolj spreminjajočim se okoliščinam poslovanja na trgu.

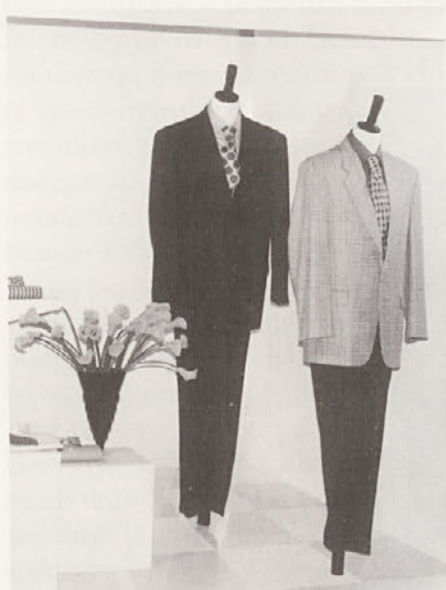
De Boccard & Yorke Consulting



Skupina svetovalnega programa de Boccard & Yorke

## Prodaja na domačem trgu

Konec leta se bliža in vse pogosteje se analiziramo in pregledujemo. Podatki kažejo, da so zaloge povečane glede na enako obdobje lani. Kje so vzroki za to in kako jih bomo zmanjševali, pojasnjuje Milena Bogdanov, ki je zadolžena za prodajo na domačem trgu, sicer pa tudi vodja programa vrhnjih oblačil. "Skozi leto se je likvidnostno stanje mnogih trgovskih podjetij pri nas občutno poslabšalo. Zato jim blaga ne dobavljamo, saj je plačilo vprašljivo, čeprav je zanimanje zanj veliko. Gre predvsem za izdelke iz dopolnilne kolekcije, torej iz ponudbe, pri kateri moramo tudi sicer računati na večji riziko. To je osnovni vzrok za povečane zaloge, ki si jih z različnimi aktivnostmi do konca leta prizadevamo zmanjšati. Ne moremo pa tudi mimo podatka, da smo dobili vrnjeno kar občutno količino naših izdelkov iz Češke, ki smo jo morali prodati na domačem trgu. To je bilo še toliko težje, ker je šlo za izdelke iz preteklih sezon, torej za starejše kolekcije, kar je težje prodajati. Pri ocenjevanju stanja je treba upoštevati tudi to dejstvo."



Labodov moški program se je lepo uveljavil. Odmevi s tržišča so ugodni, postopno pa trgovci pričakujejo tudi širši izbor, kot so vrhni jopiči, plašči itd.

## INOVATIVNA DEJAVNOST

**Sito ni prav gosto, predlogov pa kljub temu ni dovolj - Inovativna dejavnost je preskromna**

*V letošnje leto smo šli z velikimi načrti na področju inovacij. Načrtovali smo 50 inovacij oz. koristnih predlogov, konec oktobra pa jih je bilo realiziranih vsega skupaj 15. Pravzaprav so od tega 4 prave inovacije, 11 pa je koristnih predlogov. Za vseh 15 realiziranih idej je bilo izplačanih okoli 550.000 tolarjev nagrad, za naše podjetje pa realizacija teh predlogov pomeni približno pet in pol milijona tolarjev prihranka. Podatek je vezan na povprečje, sicer pa gre za vrednostno različne prispevke. Največji prihranek je s svojo inovacijo prispeval **Vinko Blažič**. Njegovo delo in druge vidnejše prispevke bomo predstavili v naslednji številki časopisa.*

*Ob nenehnem pritoževanju nad plačami pravijo člani Komisije za inovacije (njena predsednica je Mojca Novak), da se denar kar sam ponuja tudi s pomočjo te dejavnosti, pa ga ne izkoristimo. Sito za preverjanje predlogov je še dokaj redko, saj želi komisija vendarle doseči premike in postopno zagotoviti množičnost. Toda do preverjanja pridejo le zelo izdelani predlogi, zato za vseh 15 letošnjih realizacij lahko rečemo, da so zares "taprave". Žal*

*prihajajo predlogi že vsa leta nazaj samo iz nekaterih tovarn oz. delovnih okolij. Letos je bilo 7 predlogov iz priprave dela srajc in bluz, iz ostalih oddelkov strokovnih služb 5, prav toliko iz Temenice in 2 predloga iz Zale. Žal ni na seznamu Libne, Ločne, Tip-topa, Delte in Valida, komisija pa ugotavlja, da tudi priprava dela vrhnjih oblačil ni prijavila nobenega predloga. Deset je delavcev, ki so avtorji petnajstih letošnjih predlogov, od tega je **Drago Kovačič** iz priprave dela za srajce in bluže avtor petih samostojnih predlogov. Omeniti pa velja tudi **inovacijo v Temenici**, ki so ji hitro prisluhnili tudi tuji partnerji.*

*Inovativno razmišljanje in naravnost sta nam zaenkrat še dokaj tuja, toda treba je vztrajati in spodbujati. Prihranki za podjetje so lahko veliki, spodbudne pa so lahko tudi nagrade. Med letošnjimi predlogi smo lahko našli tudi take: pravičen postopek likanja na preši, predelava tkanin z napako, priprava za ovijanje obešalnikov, naprava za obračanje vogalov, enostavnejša izdelava razporka na rokavu, tiskanje vinjet s koncepta itd. Organizatorji dela so torej (ponovno) na potezi, da pospešijo to, tako pomembno dejavnost oz. da delujejo bolj spodbudno.*



**Drago Kovačič** je letos prispeval sedem samostojnih inovativnih predlogov. Kmalu bo prejel tudi **Priznanje za raziskovalne dosežke** in inovativno delo občine Novo mesto.

# IDRIJSKA TRGOVINA

Idrijska trgovina si je v treh letih delovanja ustvarila krog stalnih kupcev, ki pa si ga prizadevajo povečati. Ker niso v samem centru mesta, je pridobivanje novih kupcev težje. Zato prihajajo na novo predvsem tisti, ki so slišali za kakovost ponujenih izdelkov. Pogosto se pripeljejo tudi iz oddaljenejših krajev.

Prodajalna v Idriji je naša najnovejša in hkrati najmanjša trgovina. Tretje leto teče od otvoritve te zelo sodobno opremljene in lepe trgovine, ki pa na borih 50 kvadratnih metrih težko ponudi vse, kar bi lahko, še posebno tesno pa je odmerjen prostor za znamko Ella Vivaldi. Vendar pa, kar je ponujenega, je razporejeno pregledno in vabljivo.

Poslovodkinjo te trgovine **Martino Menard**, ki je na porodniškem dopustu, nadomešča **Majda Mlakar**, redno je v trgovini zaposlena še **Nataša Kacin**, eno sodelavko pa imajo še za določen čas. Ker je trgovina odprta od 9. zjutraj do 7. ure zvečer, je nujna polna prisotnost vseh treh. Ko je treba v nabavo ali če pride do bolezni, je obremenitev ostalih dveh toliko večja. Tudi v času pred prazniki, ko pričakujejo povečan obisk, bi si želele zadržati pomoč tretje prodajalke.

Prodajalna v Idriji se je pravzaprav počasi "pri-jela". Postopno pridobivajo nove stalne stranke. Vzrok je, po mnenju Majde, delno v naravi tamkajšnjih ljudi, ki si privoščijo nekaj novega predvsem za velike dogodke, delno zaradi bližine Italije, kjer so modni izdelki cenejši, ne pa tako kakovostni, bistven vzrok pa je v tem, da kupci prihajajo iz majhne Idrije in okoliških krajev, ki pa so vsi oddaljeni od Idrije najmanj 20 kilometrov. Nekaj stalnih strank imajo seveda iz same Idrije, nekaj iz Cerknega, Žirov, celo iz Nove Gorice, Ajdovščine in Tolmina, zvesto pa jih obiskuje tudi neka stranka z Reke. Zaradi oddaljenosti se stranke ponavadi najprej pozanimajo telefonsko glede založenosti in ostalih možnosti in pogojev, nato pa šele pridejo v trgovino. Majda pravi, da je velik uspeh že pripeljati novo stranko v prodajalno, od tu dalje je lažje...

Najbolj prodajni so ženski hlačni kostimi oz. kostimi s hlačami in krilom. Zelo iskana so tudi moška vrhnja oblačila, saj gredo suknjiči zelo dobro v prodajo, stranke pa sprašujejo tudi za hlače in plašče ter letos še posebno za vrhnje moške jakne, ki bi dopolnjevale moške obleke in bi bile za vožnje z avtom še primernejše od plaščev. Zelo pa so prodajne tudi moške srajce. Posebno privlačna za kupce pa je

tudi možnost manjših popravil in tudi to je dodaten razlog za nakup. Skratka, če gre za lep in kakovosten izdelek, cena ni pomembna. Najključni nakupovalci, ki imajo za prvo primerjavo morda italijansko povprečno blago ali izdelke slabših proizvajalcev, se sicer zgroze ob nekaterih cenah, toda če se odločijo za nakup so zadovoljni, ker to pomeni trajnejši izdelek z zagotovljeno kakovostjo.

Počasi si torej idrijska trgovina veča število kupcev. Mnogi so sorodniki naših delavk in uveljavljajo kartico, kar sicer veča obseg prodaje, vrednostno pa je ne povečuje v tolikšnem delu. Toda pomembno je, da gre dober glas o naših izdelkih in naši ponudbi naokoli in ta bo pripeljal še marsikatero novo stranko, pravijo v idrijski prodajalni.



**Posnetek je z otvoritvije idrijske trgovine, ki že s svojo zunanostjo govori o sodobni, moderni prodajalni. Notranja površina je sicer majhna, zato pa je toliko več pozornosti namenjene nazorni predstavitvi modelov.**

# BUCIKE

Zadnje čase ponovno pogosteje slišimo tarnanje, da imamo vsi skupaj dela preveč. Sicer nihče ne reče za drugega da je preobremenjen, vsak pa zase navleko pripoveduje, da je vsega preveč in da se tako ne bo dalo zdržati kaj dolgo. Takih pritožb smo bili vajeni nekoč v preteklosti, takrat, ko je to "zaleglo" za boljše plačilo ali ko je bilo "moderno" biti preobremenjen, delati ponoči, ob nedeljah, pa čeprav med samim delovnim časom ne kaj dosti.... V nekaterih primerih se je celo zdelo, da je to silno pretiravanje edino delo posameznika in seveda je to svoje delo dobro opravljal. Tako nekoč. Danes to naj ne bi več "potegnilo". Ker pa je toliko vztrajanja in glasnega jamranja ob prav nič večjih oz. ob komaj povprečnih rezultatih, do katerih lahko pripelje že nedelavnost, se je bati, da je tu nekaj narobe. Je delo narobe organizirano, se podvaja, da je pravzaprav vse tako, kot je bilo, vse več pa je tistih, ki delajo toliko več... In ko pride do napake, ni nikogar, ki bi bil odgovoren.

Neaktera dela in naloge zahtevajo določeno skoncentrirano prizadevanje in prinašajo občasne dodatne obremenitve. So posamezniki, ki si zares prizadevajo narediti več in več. Toda ponavadi so taki tiho, ker za EPP niti nimajo časa. Tisti, ki stalno in glasno razlagajo, da redno nosijo delo domov, da pišejo sredi noči in ustvarjajo med prazniki in sploh v najbolj nemožnih terminih, pa bi se morali najprej sami vprašati o svoji samoorganiziranosti, o organiziranosti njihovega dela v širšem pomenu, o svojih sposobnostih in končno tudi o svoji disciplini. Vzporedno pa bi se o tem morali vprašati tudi njihovi šefi, in to zanje in zase. Ob tem bi moralo biti vprašanje organiziranosti in porazdeljevanje dela dvakrat poudarjeno.

Če je redno del delavnika namenjen pojasnjevanju o preobremenjenosti, načelnim debatam v smislu, če in ko, je enkrat pač treba oddelati tudi tisto, zaradi česar smo v službi. Skratka, dobra organizacija in samoorganizacija dela oz. zgolj in samo rezultat in odgovornost sta bistvena. Pojasnjevanje, kako, koliko in kdaj vse smo delali, je nepomembno.

## O d m e v

V številki **7/8** časopisa Labod smo prebrali pod naslovom **Kaj je novega v Tip-topu** mnenje ge. Jožice Jankovec, ki ga citiramo: "**Sporni so materiali in krojni narisi**". Želeli bi izvedeti za razloge, ki so go. Jožico Jankovec napeljali k takšni izjavi. Krojne narise izdelujemo že vrsto let in se vedno znova trudimo, da bi ustregli željam in zahtevam proizvodnje. Zato menimo, da bi bilo prav, če bi določeni ljudje najprej spoznali delo v SOK-u in šele nato razglabljali.

Izdelovalci krojnih narisov v SOK-u

direktorice Tip-topa **Jožica Jankovec** pravi, da bi si v bodoče želeli zagotoviti kolektivni dopust, saj bi bili stroški tako manjši, zaposleni pa bolj zadovoljni in spočiti. Sedaj je delo za izvoz že zaključeno, kolekcija je tudi narejena, v teku pa je delo za domači trg. "Sporni so materiali in krojni narisi", pravi Jožica Jankovec. Nje sile so usmerjene v reorganizacijo proizvodnje. Pravzaprav je nekaj dela že opravljeno, v načrtu pa imajo združitev še dveh brigad, da bi bil pretok proizvodov lahko še hitrejši. Glede predelave kolekcije razmišlja Jankovecva, da bi bilo dobro tudi za

## ZIMSKO LETOVANJE

Vse več je vprašanj o možnostih zimskega letovanja. Prihajajo na naš naslov in na naslov vodje splošne službe Jožeta Muhiča. Zato ga tudi po tej poti prosimo za nove informacije.

**Kje, kako in po koliko bomo torej letošnje zimo lahko letovali ?**

Vprašanj je res veliko, torej je zanimanje večje, kot je bilo pretekla leta. Žal moram še enkrat ponoviti že znano dejstvo, da je najemna pogodba za garsonjero v Podkorenu prekinjena zaradi menjave lastnika. Očitno mnogi zelo pogrešajo to možnost, zato bomo iskali ustrezno nadomestilo.

Tako nam ostane za letošnje zimo le še Ljubelj. Kot je znano, imamo v sklopu Počitniške skupnosti Krško v domu Panorama 9 ležišč. Dom bo odprt za novoletne praznike, in sicer od 26. decembra dalje. Če bo dovolj snega in dovolj letovalcev, bo dom deloval celo zimo, zagotovo pa v času šolskih počitnic. Cena ostaja enaka kot lani, to je 8 DEM po osebi ter turistična taksa. Dom na Ljubelju je torej odprt le v času smučarske sezone, pa še v tem času je delovanje pogojeno s številom zainteresiranih. Vendar pa je veliko zanimanje za letovanje skozi celo leto. Za to se zanimajo upokojenci, mlade družine in še mnogi, ki bi radi čas jesenskih počitnic ali

**praznikov preživeli na gorenjskem zraku...Ali ostaja kaj možnosti za uresničitev teh želja?**

Kot sem že dejal, smo trenutno vezani samo na Ljubelj. Počitniška skupnost sicer napoveduje temeljito obnovo doma, kar bi pomenilo možnost celoletnega letovanja. Zaenkrat pa ostajamo v že znanih okvirih. Torej bo dom zagotovo odprt v času počitnic, če pa bo dovolj obiska, tudi čez celo smučarsko sezono. Ob tem pa upam, da bo pravočasno rešen problem financiranja obnove žičnice na Zelenici, o čemer smo brali v časopisih in seveda, da bodo snežne razmere ugodne.

**So potrebne rezervacije za novoletno letovanje ali za čas zimskih počitnic?**

Tudi tu velja, da je ležišča bolje rezervirati, saj se moramo z ostalimi članicami Panorame usklajevati. Za novoletne praznike je veliko zanimanje, zato je treba pohiteti in prav tako tudi za ostale termine. Sicer pa tudi vse turistične agencije ponujajo velik izbor organiziranega zimskega letovanja oz. smučarskih paketov. Prepričan sem, da bodo vsi smučarji prišli na svoj račun in da si bodo našli rešitev tu ali tam ali pa kar na domačih bregovih, saj je čas zimskega veselja čas druženja in prijateljavanja.

## 50 LETNICA 50 LETNICA 50 LETNICA

**Pozornost ob jubileju s šopkom cvetja za 50-letnico Marijo Klančar. Ga Marija Klančar iz Temenice se je hkrati tudi odločila, da bo izkoristila možnost "čakanja", četudi je ta materialno neugodna. Leta in leta dela za strojem in na normo so jo izčrpala in tako je to zadnji rojstni dan, ki ga je preživela med sodelavkami.**



# NAKUPOVALNE NAVADE ŽENSK

## Statistika o nakupovalnih navadah žensk. Najrajši imajo modro barvo, največ žensk se oblači športno-elegantno

Iz raziskave, ki je zajela 1317 anketirank od 15. do 69. leta, povzemamo nekaj podatkov. Anketa je zajela največ žensk v starosti med 20. in 50. letom, največ jih ima srednješolsko izobrazbo (sledita zelo blizu skupaj višja - 13% in visoka šola - 12%, tistih z osnovnošolsko izobrazbo je 14% ter 9% s poklicno šolo), približno enak odstotek je samskih in poročenih (30%) in največ jih dela v pisarni - tudi 30%. Dodajmo še, da je povprečna višina anketirank 165,4 cm, povprečna konfekcijska številka pa 40,7.

Anketiranke največkrat na leto kupijo majice, bodije, hlače ter bluze. Kostime, jakne in plašče kupujejo vsake dve do tri leta. V zadnjem letu je več kot polovica anketirank v toplejših mesecih kupila hlače (64%), majico (56%) ali bluzo (52%), 38% anketirank je kupilo krilo, 32% pa kostim.

V hladnejšem delu leta je 38% anketirank kupilo hlače, 34% bluzo, 29% majico, jakno 26%. Tako pravi statistika, vendar pa je seveda natančnejši podatek "skrit" v posameznih segmentih potrošnic. Poslovna ženska z višješolsko izobrazbo in določenim vidnejšim položajem v službi kupi več kostimov in bluz v sezoni kot, na primer, starejša ženska ali ženska, ki je na neopaznem delovnem mestu...

In kako Slovenke poznamo blagovne znamke oblačil? Navedle so jih preko 300 (med temi so tudi imena proizvajalcev in tuje blagovne znamke). Na vprašanje, kaj so Labodovi proizvodi, jih je največ odgovorilo, da so to predvsem bluze, za ilustracijo pa naj navedemo, da je pod Muro največ anketirank omenilo plašče. Rade kupujejo v specializiranih trgovinah (40%), na oddelkih z oblačili v veleblagovnicah kupuje 30% in v butikih tudi skoraj toliko. Največ vprašanih kupuje oblačila v Sloveniji (62%), le 10% pa svojo garderobo kupuje izključno v tujini. Ostale anketiranke kupujejo približno enak del oblačil doma kot v tujini.

Kako vprašane opisujejo svoj stil oblačenja? Največ, 37%, jih pravi, da je to športno-elegantni stil, 35% jih meni, da se ob-

lačijo klasično, 17% vprašanih se istoveti s športnim stilom oblačenja, le 9% vprašanih pa pravi, da se oblačijo modno-elegantno.

Najpogosteje izbirajo oblačila v modri barvi (40% jih je navedlo modro kot najljubšo barvo), sledi s 14% črna, zelena z 10% in z 9% rdeča. Vendar se anketiranke ne odločajo le glede na najljubšo barvo, ampak na praktično plat možnih kombinacij oz. glede na barve, ki nikoli "ne pridejo iz mode". Tu pa ponovno prednjači modra.

Pri blagovnih znamkah večjih slovenskih proizvajalcev največ anketirank ni znalo opredeliti stila. Tiste, ki so se znale odločiti, pa so menile, da gre tako pri Elli Vivaldi kot pri LeOni, na primer, za modno-elegantni stil. Zanimivo je, da je tokrat ta stil pripisalo Elli Vivaldi 10% več vprašanih kot lani. Torej se prepoznavnost širi.

Anketa je pokazala še marsikaj. Predvsem pa je opozorila na to, da se tržišče zelo naglo spreminja in da se moramo pripraviti na bodoče tokove. Če smo danes dobro zasidrani z določenim programom, ni rečeno, da je to mesto za vedno naše. Zato je treba delati na določenih marketinških segmentih. Za začetek je to večja prepoznavnost prodajnih mest oz. naših oblačil. Seveda, ob upoštevanju želja, nagljenj, okusa in možnosti potrošnic.





# M O D A

## Čevlji in nogavice pod lupo

Jesen je priklicala toplejša oblačila in močnejša obuvala. Stabilnejši korak omogočajo širše pete, udobno počutje oglati sprednji deli. Dvojni podplat ali enostaven, gležnarji ali nizek čevljev, lak, svetlikajoče se ali mat usnje - vse je sprejemljivo. Novost je le še pri škornjih, ki so oprijeti kot nogavice. Pravzaprav vse to že poznamo, saj se je kar nekaj časa pojavljal ta udobnejši stil, ki smo ga postopno le osvojili. Toda komaj smo ga vzeli zares za svojega, že so svetovni proizvajalci poskrbeli za novo presenečenje. Ponovno se namreč vračajo tudi povsem klasični špičaki. Visoke tanke pete in konica čevljev kot pri Pepelki... Torej, vse je mogoče! Toda za mrzle in hladne dni bomo verjetno ostajale še pri udobni obutvi, za ples in svečanosti pa bodo verjetno čisto pravi špičaki.

Še bolj pestro kot pri obutvi pa je pri nogavicah. Obvezno so debelejše, od tu dalje pa je možnosti nešteto - vzorci, barve, kombinacije sežejo od čipk in mreže do fantazijskih črt, ki se kot ovijakla vzpenja-

jo po nogi. Ponudba je zelo pestra, materiali pa od povsem sintetičnih do bombažev in do še vedno precej dragih volnenih žab.

In ko smo že pri nogavicah, se velja ustaviti tudi pri moških. Mnogi ponavljajo napako, da barva nogavic bistveno odstopa od barve hlač in čevljev. Zlato pravilo je, da je razlika lahko le do dve niansi. Kričeči kontrasti pa predvsem za poslovne priložnosti niso ustrezni. Te si lahko omisljijo le kot vzorec na nogavici in prav vzorci na moških novgavicah se vračajo. Lahko so manjši in nevpadljivi, lahko pa večji in dokaj izraziti. Prav tako ni vseeno, ali imajo naši moški ob klasični obleki tanjše bombažne ali volnene nogavice, ali si "privoščijo" kar športne - frotir nogavice. Te so primerne k športnim oblačilom, sicer pa ne. Malenkosti, bi rekli, vendar niso nepomembne. Prav s tako malenkostjo lahko pokvarimo vtis. O tem, da morajo biti pa tudi čevlji primerni in ureje-ni, pa menda ni treba posebej pisati.



## IZLET



Naši upokojenci so si ogledali tudi Antonijev rov v idrijskem rudniku.

## NAGRAJENCI



Dvakrat na leto osrečimo kar lepo število naših potrošnikov. Žreb anketnih lističev poteka v živo na valovih Studia D in Poslovnega kanala. Srajce, bluze in vrednostne bone smo poslali po pošti, na majhno slovesnost pa smo povabili dobitnike večjih nagrad. Na posnetku od leve Bojana Trpin iz Ljubljane in Anica Golob iz Senčurja, ki sta si lahko izbrali kostim, Karmen Mlinar iz Kamnika pa je prejela 1. nagrado, to je bon, s katerim si je lahko izbrala za 100.000 SIT naših izdelkov.

## P E S E M

*Žive naj vsi, ki hrepene*

*Rekli so: Za boljši jutri.  
Ki bo.*

*Pa ni prišel in izvolili smo si  
nov,  
še lepši dan.  
Ko bo.*

*Da bomo šli po pokojninskem  
stebri naravnost v nebo.  
Če bo.*

Barica Smole

## PRIPRAVNICE



V Ločni je še 6 pripravnic s končano 4. stopnjo izobrazbe uspešno opravilo pripravniški izpit. Posnetek je iz teoretičnega dela, ki ga je, poleg odgovornih v Ločni, budno spremljala tudi Silva Pezelj, ki pri nas skrbi za izobraževanje. (druga z desne). Jabolka pa niso le okras za posnetek, ampak so bila pripravljena kot vitaminska osvežitev po naporni preizkušnji.

## ZAPOSLOVANJE V OKTOBRU

V oktobru se število zaposlenih v primerjavi s prejšnjim mesecem ni spremenilo, saj smo zaposlili večje število pripravnikov. Konec meseca oktobra je bilo v Labodu zaposlenih 1682 delavcev, za nedoločen čas 1586 in 96 za določen čas.

Delovno razmerje je prenehalo 13 delavcem, na novo pa smo zaposlili 19 pripravnikov za določen čas.

### ODHODI

#### LIBNA

Nataša FABJANČIČ - IV.st., šivilja II - sporazumno prenehanje  
Nada SIMAKOVIČ - I.st., pomožni kuhar - invalidska upokojitev  
Martina ŠTEFANIČ - I.st., šivilja II - prenehanje DR

#### DELTA

Ljudmila MEZNARIČ - V.st., mojster brigade I - v drugo podjetje

#### TEMENICA

Helena KRAKAR - IV.st., šivilja II VO - v drugo podjetje  
Marjetka POTOKAR - IV.st., šivilja II VO - v drugo podjetje

#### ZALA

Jadranka DROBNIČ - IV.st., šivilja II - v drugo podjetje  
Urška KOSMAČ - V.st., šivilja II VO - določen čas  
Marta NOVAK - I.st., šivilja II - invalidska upokojitev  
Erika PIRIH - IV.st., šivilja II - v drugo podjetje  
Brigita ČEFARIN - IV. st., šivilja II - v drugo podjetje

#### STROKOVNE SLUŽBE

Bojan ŽIDANIK - I.st., komisionar II - sporazumno prenehanje  
Urška ŽIVIČ - V.st., prodajalec, določen čas

### PRIHODI

#### DELTA

Valentina VIDOVIČ - IV.st., šivilja II - pripravnik - določen čas,  
Renata PIGNAR - V.st., izdelovalec krojnih narisov - pripravnik - določen čas,

#### TIP-TOP

Jana BOŽIČ, Andreja BOŠTJANČIČ, Brigita HREN, Klavdija DVANAJŠČAK,  
Mojca DULAR, Lidija TEGELJ, Anita TRČEK - IV. st., šivilja I VO,  
pripravnik - določen čas  
Božica ĐURA - V.st., mojster brigade III, pripravnik - določen čas

#### TEMENICA

Petra ŽIBERT - V.st., mojster brigade II, pripravnik - določen čas,  
Bojana GRACAR, Tatjana ŠINKOVEC, Vida ZORC - IV.st., šivilja II VO,  
pripravnik - določen čas

#### ZALA

Iris GIANFRATE, Tadeja TRPIN - IV.st., šivilja II, pripravnik-določen čas,  
Mateja PETERNELJ - V. st., šivilja I VO, pripravnik - določen čas

#### STROKOVNE SLUŽBE

Sanja PREDOVIČ - VI.st., knjigovodja I, določen čas  
Irena GOLE - V.st., vhodni kontrolor - določen čas

Silva PEZELJ

## ZAHVALI

### Zahvala

Ob smrti moje mame Tončke Pavkovič, upokojenke Laboda - Libna Krško, se iskreno zahvaljujem za besede sožalja, podarjen venec in za govor predstavnice upokojencev Libne ge. Ivanke Molan ob zadnjem slovesu.

Sin Karel Pavkovič

### Zahvala

Ob smrti mojega očeta se toplo zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem za sožalne besede, podarjeno cvetje in sveče ter za tako številno spremstvo na njegovi zadnji poti.

Anica Kovačič iz Temenice

je glasilo Labodovih delavcev konfekcije  
Novo mesto d.d.

Izhaja v nakladi 2.500 izvodov.

Glavna in odgovorna urednica: Lidija Jež.  
Grafična priprava in design: Studio DUO  
Novo mesto. Tisk: Dan Ljubljana.

Naslov uredništva: Seidlova c. 35, Novo mesto, telefon: 068/321-727

Glasilo spada med proizvode informativnega značaja, za katere se plačuje davek od prometa proizvodov 5%.

**Labod in slikarji na Internetu**

Presenetljiv je podatek, da je bil naš Labod na Internetu najprej omenjen kot organizator enega od slovenskih ex-tem-porov. To je bilo naše prvo pojavljanje na tej mreži. Spomnimo se, da smo ga organizirali desetkrat in da je združeval priznane slovenske in celo tudi zamejske slikarje. Strokovno žirijo so sestavljali likovni kritiki "velikega formata". Ni čudno torej, da je našel prostor med znamenitimi prireditvami te vrste in da so priznanja na Labodovem ex-temporju tudi eden od kazalcev vrednosti posameznega slikarja. In tudi Labod se je s to prireditvijo očitno trajno zapisal v kulturno dogajanje v našem prostoru. Tukaj je minulo delo zares bogato poplačano.

**Večnost**

"Lastna hvala se pod mizo vala," pravi slovenski pregovor. Pa vendarle gre za zanimivo pohvalo, ki jo tako rekoč moramo objaviti. Neka naša stranka je v trgovini dejala: "Kar težko mi je kupiti Labodov izdelek, ker ga moram potem nositi deset let. Saj je večn..."

**Nova, vendar 27 let stara srajca**

Po svoje zgornji podatek o večnosti prikaže tudi nedavni dogodek v naši komerciali. Srajco, ki je bila še zapakirana, je želela neka gospa zamenjati za večjo številko. Lučki Pavlin, tajnici v komercialnem sektorju, je pojasnila, da jo je dobila na srečelovu starostnikov in da je za njenega moža premajhna. Zakaj ne bi pomagali, če se da, si je rekla Lučka in vzela srajco. Pri tem pa je osupla ugotovila, da gre za izdelek, ki je bil narejen leta 1970! Srajco je spravila kot posebno zanimivost, gospa pa je dobila drug artikel ustrezne velikosti....

**Šopek modrosti**

Zmaga nad šibkim je podobna porazu.

Če nimaš lastnega sijaja, te tudi sij drugih ne bo osvetlil.

Tisti, ki se ima za središče, bi moral biti označen tako, kot se označi središče kroga - z nulo.

**Več kot polovica žensk v EU ni zaposlenih**

V Evropski uniji je povprečno zaposlenih le 45 odstotkov odraslih žensk, torej manj kot polovica, med moškimi pa sta zaposlena dva od treh moških. Več kot polovica žensk je zaposlenih v skandinavskih državah (na Švedskem 58,5%, na Danskem 57,5%, na Finskem 56,2%) ter v Veliki Britaniji 52,4%. Na Portugalskem, v Avstriji, na Nizozemskem, v Franciji, Nemčiji in Belgiji je zaposlenih do 40 odstotkov žensk, na Irskem, v Luksemburgu, Grčiji in Španiji dela manj kot 40 odstotkov žensk, zadnja pa je Italija, kjer je zaposlena le tretjina odraslih žensk.

**T A J N I C A L E T A**

**Ga. Marta Pikalo**, poslovna sekretarka iz Slovenj Gradca, je bila letos izbrana za tajnico leta. Akcijo je vodila revija Tajnica, Labod pa je generalni pokrovitelj prireditve v Portorožu, kjer bomo imeli tudi modno revijo, za svečanost ob podelitvi priznanja pa smo oblekli tudi go. Pikalo (na posnetku levo, poleg nje pa je predstavnica Gospodarskega vestnika, ki izdaja revijo Tajnica in je organizator akcije).