

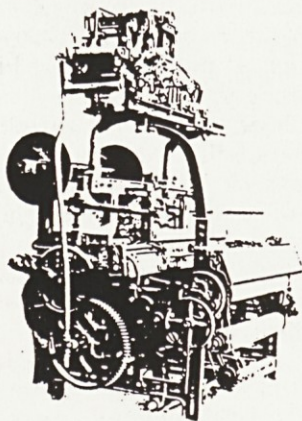
K A M N I Š K I T E K S T I L E C

Swilanit



Vsebina

Želimo zadovoljne kupce, lastnike in delavce	1
O poslovanju v letu 2000 in poslovni politiki 2001	1
Kronika dogodkov v PP Frotir	6
Kronika dogodkov v PP Svila	8
Prodaja	9
Tujina je neizprosna, sprejema le odločnost	11
Finančno poslovanje družbe	12
Nabavno poslovanje	13
Tovarna učečih delavcev	14
Lastniška struktura Svilanit, d. d.	16
Plače, plače	16
V vrtincu predstavitev	17
Tam, kjer srce živi je dom	20
Metoda 20 ključev	22
Mladi med nami	24
Kje ste "lastovke" spobudami?	25
Svilanitovi gasilci-tradicionalno delovni	26
Društvo inženirjev in tehnikov tekstilcev Kamnik	27
V slovo in spomin	27
Zahvale	27
Iz družabne kronike	28



KAMNIŠKI TEKSTILEC LETNIK XXXVIII in XXXIX ŠTEVILKI 2/2000 in 1/2001

Glasilo izdaja Svilanit, d.d., tekstilna tovarna za delavce, upokoјence in delničarje družbe brezplačno
Glasilo ureja uredniški odbor: Jože Nograšek, Anton Jerman, Anka Hubad, Janez Kimovec, Marinka Pinterič, Jana Maletič
Odgovorna urednica: Mija Senožetnik
Tehnično urejanje: Ivana Skamen in Andrej Verbič
Naklada: 1250 izvodov
Grafična priprava: Grafiti d.o.o., Ljubljana
Tisk: Franjo Jereb, Artigraph, Idrija



Z roko v roki - navdih mladosti in zrelost znanja

Za prihodnost Svilanita se nam ni treba bati. Če bomo prisluhnili navdihu mladosti in zrelosti znanja, ki ga je v Svilanitu dovolj, če mu le pustimo krila.

Sedmošolka Katja Lončar si želi postati oblikovalka. Svojo željo je "preizkusila" v življenju in delu tovarne Svilanit Kamnik. V enem samem dopoldnevu je pod mentorstvom oblikovalke Karmen Kristan ustvarila to pristrčno skico za otroško brisačo Koni.

Motiv, ki ga je poimenovala GUGAJOČA NAVIHANČKA, pa se na ogled postavlja vsem bralcem Kamniškega tekstilca. Pravšnji je, da nas vse skupaj zaziblje v vedre pomladne dni!

**Glavni direktor
Bogomir Wiegele:**

O POSLOVANJU V LETU 2000 IN POLITIKI DRUŽBE V 2001

Želimo zadovoljne kupce, lastnike in zaposlene delavce

Z revidiranjem bilance uspeha, stanja in finančnih tokov je formalno potrjen poslovni rezultat leta 2000. Bil je v okviru pričakovanj in boljši kot v letu 1999. Sledili smo pozitivnim trendom rasti v slovenskem gospodarstvu, čeprav pa je v tekstilni industriji v Sloveniji v poprečju zabeleženo poslabšanje poslovanja.

Značilnost preteklega leta je povečanje prihodkov prodaje realno za 4%, preračunano v EUR pa za 7 %. Stroški poslovanja so bili realno primerljivi s preteklim letom, čeprav se je bombažna preja močno podražila zaradi rasti USD. Odplačane so bile anuitete za dolgoročne kredite in zmanjšana zadolženost. Ob zmanjšani zaposlenosti za 28 delavcev je bil obseg proizvodnje večji za približno 5 %. Stroški dela so bili realno nekoliko nižji od preteklega leta in plana, v zadnjem tromesečju je bilo odpravljeno zaostajanje za kolektivno pogodbo. Povečana je bila bruto dodana vrednost za 11 % in to na 14.700 EUR na zaposlenega delavca, prihodki na zaposlenega pa so bili 33.575 EUR. Strokovni delavci smo v sodelovanju z ITEO in ob sofinanciranju MGD in MDDSZ izdelali srednjeročni plan razvoja in človeških virov. Med negativne dejavnike pa lahko navedemo, da v preteklem letu ni bilo večjih investicij.

Plan za leto 2001 je smelo zastavljen tako v nadaljnjem povečevanju prihodkov, zmanjševanju stroškov poslovanja in tudi stroškov dela. V poslovno usmeritev srednjeročnega plana smo zapisali, da hočemo postati evropski proizvajalec frotirja in modnih dodatkov, zato moramo s hitrejšim razvojem zmanjševati razliko, ki nas loči od evropske konkurence. Z oceno zadovoljstva zaposlenih smo v preteklem letu ugotovili, kje smo zadovoljni in kje smo nezadovoljni, v letošnjem letu pa lahko kakšno manj zadovoljno področje popravimo za kakšno oceno. Ob tem se moramo zavedati, da se to ne bo zgodilo samo po sebi, da moramo ugotoviti vzroke za nezadovoljstvo, pripraviti in izvesti ukrepe. In zavedanje vsega tega mora biti zapisana želja, da želimo imeti zadovoljne kupce, lastnike in zaposlene delavce in urensničitev teh ciljev je odvisna predvsem od nas samih.

Bogomil Wiegele

Poslovanje družbe - boljše kot leto popreje in nad povprečjem tekstilne industrije

Čisti prihodki prodaje so bili realizirani v višini 3.606.120.677 SIT, kar je 428.886 tisoč SIT več kot v preteklem letu in 131.807 tisoč SIT več od plana. Ob upoštevanju inflacije 8,9 % pomeni to za 4% realno večjo realizacijo prodaje glede na preteklo leto in za 1% realno nižjo prodajo glede na plan.

Stroški skupaj so bili 3.509.871.719 SIT, kar je realno enako stroškom preteklega leta in za 2% manj, kot je bilo predvideno s planom. Stroški materiala in storitev so bili realno za 2 % večji od preteklega leta in 1% realno nižji od plana, stroški dela pa za 2% realno nižji od preteklega leta in za enak odstotek nižji od planiranih.

Ob povečanih aktivnostih na prodajnem področju ter zmernem povpraševanju na domačem in tujih trgih in boljšemu obvladovanju stroškov je bil dosežen boljši poslovni rezultat glede na preteklo leto. Dosežen dobiček iz rednega delovanja je znašal 10.098 tisoč SIT (v letu 1999 je bila izguba 21.690 SIT) celotni dobiček pa je znašal 39.548

tisoč SIT (v letu 1999 467 tisoč SIT), kar je 1,10 % na prihodke prodaje in 1,24% na kapital.

Dobiček v SIT na kapital

Prodaja na domačem trgu realno ni dosegla prodaje preteklega leta zaradi omejevanja dobav slabim plačnikom in velikega uvoza tekstilnih izdelkov. V drugi polovici leta je bil obseg prodaje na domačem trgu boljši zaradi uvedenih posebnih programov pri večjih kupcih. Glede na blagovne skupine pa je bila nekoliko boljša realizacija frotir izdelkov v primerjavi z modnimi dodatki.

V izvozu je bila realizacija prodaje realno večja kot v letu 1999, nekoliko pa je zaostala za planom. Zmanjšana prodaja kopalnih plaščev v preteklem letu je bila nadomeščena s prodajo brisač, postopno pa se povečuje tudi prodaja kopalnih plaščev. V programu modnih dodatkov pa je bilo (s strani tujega kupca) ukinjeno konfekcioniranje kravata (lohn) in je v programu Svila realizacija



izvoza bistveno nižja od preteklega leta in plana. Bistveno povečanje prodaje je bilo doseženo na južnih trgih, predvsem na hrvaškem. Boljša turistična sezona je povečala nakupe za potrebe hotelov, povečana prodaja je bila tudi na področju široke potrošnje. S 1. julijem 2000 je bila v Zagrebu ustanovljena mešana firma Svilanit d.o.o. Zagreb, kjer je Svilanit d.d. 75,1%-ni lastnik in je firmo dokapitaliziral v višini 121.000 DEM.

Na obvladovanje stroškov poslovanja je bistveno vplival povečan tečaj USD, kar je posredno povečevalo ceno bombažne preje kljub temu, da je večina pogodb sklenjenih v EUR. Povečanje stroškov materiala je bilo delno ublaženo z znižanjem zalog predvsem bombažne preje in metražnih tkanin. Zaradi slabšega poslovanja v letu 1999 v poslovnem letu 2000 ni bilo večjih investicijskih vlaganj. V celoti in pravčasno so bile odplačane anuitete za dolgoročne kredite v višini 225,4 mio SIT, kratkoročni krediti za obratna sredstva pa so bili obnovljeni. Finančna sta-

bilnost firme se je izboljšala tako da ima družba 72% lastnih sredstev. Pri kupcih je bila uvedena restriktivnejša politika do slabih plačnikov in je z 8 dni skrajšan rok plačil. Zaradi boljše likvidnosti in preusmeritve nabavnih trgov so skrajšani tudi dnevi plačil dobaviteljem ključnih surovin, predvsem bombažne preje.

Prihodki prodaje in bruto dodana vrednost na zaposlenega

Zaposlenost je bila nižja za 5% glede na preteklo leto, po opravljenih urah je bilo zaposlenih 524 delavcev. Stroški dela so realno zaostajali za 2% tako na plan kot na preteklo leto. V drugi polovici leta je bilo odpravljen zaostajanje plač za kolektivno pogodbo.

V okviru programa vlade za prestrukturiranje tekstilne industrije je družba pridobila subvencije za povečanje konkurenčne sposobnosti na področju trženja, razvoja človeških virov in zaposlovanja ključnih kadrov. Pretežni

del subvencij je bil uporabljen za zmanjšanje stroškov izvedenih aktivnosti. V okviru teh projektov je bil v sodelovanju z ITEO Svetovanje d.o.o. izdelan srednjeročni plan razvoja za obdobje 2001 do 2005, ki je bil sprejet na nadzornem svetu družbe 9. novembra 2000. Delnica je bila skromno likvidna, saj je bilo prometa za 38.441.540,50 SIT, poprečna cena delnice pa je bila 856,21 SIT. Največji delničarji, ki imajo nad 1 % delnic so Kapitalska družba, NFD 1, Odškodninski sklad, Magdič Mitja,

Sensing Radovljica in Bogomil Wiegele. Poslovanje družbe je bilo v letu 2000 boljše v primerjavi s preteklim letom in nad poprečjem slovenske tekstilne industrije ter blizu planiranih poslovnih ciljev. Poslovni rezultat je bil dosežen s povečanimi prihodki prodaje, obvladovanjem stroškov in zmanjšanja zaposlenosti. Doseženi poslovni rezultat bo omogočil normalen nadaljnji razvoj družbe in realizacijo gospodarskega plana za leto 2001 v skladu s sprejetim srednjeročnim planom.

Poslovna politika družbe v letu 2001

I. Makro ekonomski pogoji poslovanja

Na poslovanje družbe bodo vplivali zlasti naslednji makroekonomski pogoji v svetu, Evropi in državi:

- tečaj USD bo predvidoma močnejši od tečaja EUR-a in sicer od 1,1 do 1,2 EUR za USD. V svetu se predvideva zmerna gospodarska rast, glede na dominanten položaj ZDA v svetu bodo razmere v tej državi močnejše vplivale na svetovna dogajanja. Ponudba surovin (bombaža) bo predvidoma zmerna, cene bombažne preje pa bodo predvidoma visoke zaradi konjunkturalne in zaradi visokih cen nafte. Na povišanje cen bombažne preje bo vplivala tudi slaba letina. Cena bombažne preje Nm 28/1 (Ne 16/1) bo predvideno okoli 2,65 do 2,85 EUR / kg, FCO Svilanit.
- V Evropi ima na gospodarstvo še vedno največji vpliv Nemčija, kjer za leto 2001 predvidevajo rast DBP med 2 - 3 %.
- V državi je predvidena zmerna gospodarska rast

okoli 4 - 5 %. Glede na visoke stroške energentov je pričakovati podobno inflacijo, kot je bila v letu 2000, to je med 8% in 9%. Likvidnost slovenskih podjetij bo še vedno slaba z nevarnostjo stečajev in prisilnih poravnjav. Zaradi inflacije in večjega povpraševanja po kreditih je pričakovati povečanje obrestnih mer pri bankah, napoved je tudi povečanje obrestnih mer v Evropi. Tečaj EUR-a bo rasel nekoliko počasneje kot bo rast inflacije, vendar ne bo bistveno zaostajal.

- Nadaljevanje privatizacije v Sloveniji in trendov globalizacije bo vplivalo na poslovanje družbe v glavnem negativno, saj se bodo s koncentracijo domače trgovine in vstopom večjih tujih trgovskih sistemov zniževale cene in povečevali pritiski na povečanje rabatov in super-rabatov.

II. Poslovna politika družbe

Na poslovanje družbe v letu 2000 so vplivali zlasti naslednji vzroki:

- povečano povpraševanje v Evropi

- poviševanje stroškov energije in surovin
- povečana inflacija v državi
- slaba likvidnost v trgovini s tekstilom na domačem trgu
- rast obrestnih mer

Poslovna politika družbe v letu 2001 bo usmerjena predvsem v kakovostno izboljšanje poslovanja v skladu z vizijo in smernicami srednjeročnega plana za obdobje 2001 - 2005. Z ukrepi poslovne politike bo dosežen pozitivni poslovni izid s predvidenim dobičkom cca. 2,5 % na kapital in cca. 2,0 % na prihodke prodaje, povečanje prihodka na zaposlenega delavca iz 32.250 EUR na cca 35.500 EUR, bruto dodana vrednost na zaposlenega delavca pa bo cca 15.450 EUR. Delitev dividend zadržanih dobičkov preteklih let bo izvedena, v kolikor bo dobiček tekočega leta večji od 2 % na kapital.

Poleg povečevanja prodaje bo poudarek na bistvenem zmanjševanju stroškov poslovanja; rast stroškov bo zaostajala za rastjo prodaje. Z organizacijskimi ukrepi bo povečano izkoriščanje delovnih in strojnih kapacitet, ob rahlem povečanju obsega proizvodnje bo do konca leta 2001 zmanjšana zaposlenost za 2 %. Pri zaostreni zaposlitveni politiki bodo sankcionirane zlasti kršitve delovne discipline zaradi nespoštovanja določb zakonov varstva pri delu in požarne varnosti, zlorabe bolniške odsotnosti, malomarnega izpolnjevanja delovnih obveznosti z nastankom škoda ter uživanja alkohola in mamil. Pri stimulaciji zaposlenih bo povečan vpliv vodij dela in strokovnega kadra na plačo delavca glede na dosežene rezultate dela in prizadevnost pri delu. Povečan obseg prodaje ne zagotavljajo obstoječe proizvodne kapacitete v

DELOVNI UTRIP - TA HIP!



Vera zmore vsako delo, ki se ga loti: od tiskanja listkov na računalniku, ... do popravila šivalnih napak



V šivalnici, "ob kupih brisač", se najbolj odraža zasedenost proizvodnje



Tudi v plemenitilnici so potrebne mirne roke za raven šiv; pri "šivanju" smo ujeli Jureta Drolca, ki jih ima.



Ostali del plemenitilne ekipe pa smo ujeli pri razkladanju

tkalnici frotirja. Zato je predvidena nabava polizdelkov iz uvoza, oplemenitenje in šivanje pa v tovarni. Za predelavo metražnih tkanin starih kolekcij in konfekcioniranje kopalnih plaščev bomo pridobili kooperante na delovno cenejših področjih (Hrvaška, Srbija). Do zadolževanja bo še naprej vodena restriktivna politika. Krediti za obratna sredstva v višini 485 mio SIT bodo obnovljeni, odplačane bodo anuitete za investicijske kredite (stare) v višini 76 mio SIT, za izvedbo investicij je predvidena nova dolgoročna zadolžitev v višini 160 mio SIT. Obseg investicij je predviden do 260 mio SIT. Za izvedbo gospodarskega plana 2001 se upoštevajo realizirane cene november/december 2000 in tečaj EUR 210 SIT.

Prodaja

Poslovna politika družbe na prodajnem področju v letu 2001 bo usmerjena predvsem v razširitev obsega prodaje na trgih, kjer smo bili do sedaj premalo prisotni (Skandinavija, Francija, Grčija, Švica). Na ostalih tujih trgih bo ohranjen najmanj obseg realizacije prodaje v letu 2000. V Sloveniji se obseg prodaje glede na realizacijo leta 2000 ne bo povečal. Skupni obseg prodaje bo nad 5.800.000.000 SIT. Prodajne aktivnosti bodo na obstoječih in novih trgih povečane zlasti za prodajo kopalnih plaščev, reklamnih izdelkov in povečanje izvoza gotovih izdelkov iz programa modnih dodatkov. Prodajna politika bo usmerjena v ohranjanje prodajnih pogojev in izboljšanje kvalitete prodaje. Kriterij povečevanja prodaje bo donosnost prodaje pri kupcu, obseg prometa in plačljivost. Do slabih plačnikov bo vodena striktna politika

plačil. Plačilni rok ne more biti daljši od 90 dni od odpreme blaga, pri zavarovanju z akceptnimi nalogi pa je lahko daljši še za 30 dni. Za nove kupce nad 1 mio SIT mora prodajna služba obvezno pridobiti boniteto. Za slabe plačnike se šteje kupce, ki s plačilom kasnijo več kot 45 dni po zapadlosti terjatev in je za njih prodajna služba dolžna pridobiti boniteto in izvesti sanacijo terjatev ter se z njimi lahko posluje v nadaljevanju le z zavarovanjem plačil. Pri slabih plačnikih bo prodajna služba dosledneje izterjevala obresti, ki bodo pri kupcu pokrile vsaj revalorizacijo terjatve. Pri kupcih v tujini bodo zaračunane zamudne obresti v višini EURIBOR + 2 (3 mesečni) za plačila z zamudo več kot 30 dni po zapadlosti. Za doseganje plana prodaje v Sloveniji na jugovzhodnih trgih bo del sredstev reklame namenjen opremljenosti in ureditvi prodajnih mest ter povezovanju s trgovsko mrežo. Zlasti na domačem trgu bo na prodajnih mestih poudarjena blagovna znamka SVILANIT, v tujini pa VERONIQUE. Za pospešitev prodaje na Madžarskem trgu bo ustanovljena mešana firma

PP Frotir

Obseg proizvodnje bo odvisen od obsega prodaje in bo v tkalnici frotirja dosegel približno 4.150 tisoč voltkov, kar je manj od plana za leto 2000 in realizacije za leto 2000. Proizvodnja bo manjša zaradi povečanja kolektivnega dopusta. Vse proizvodne kapacitete tkalnice so po planu zasedene v tri izmene, v nočni izmeni bo obratovalo 60 statev. Poleg lastne proizvodnje je predviden nakup surovih tkanin (art. Šampion, Pitja ipd.) in sicer okoli 75 ton ter barvanje teh količin v lastni oplemenitilnici.

V proizvodnji bo največji poudarek namenjen nadaljnji krepitvi tehnološke discipline in boljši izrabi delovnega časa, izboljšanju kvalitete izdelkov in zniževanju stroškov poslovanja. Kriterij uspešnosti posamezne delovne enote bo ustvarjena BDV, obseg in kvaliteta proizvodnje v delovni enoti v primerjavi s preteklim letom ter gospodarskim načrtom. Med posameznimi delovnimi enotami bo uveden sistem "nakupa in prodaje" ter s tem zaostren odnos do kvalitete polizdelkov. Pri izdelkih bo dosežena enakost kvaliteten kriterijev za domači in tuje trge, zahtevnejši kriteriji kvalitete pa so lahko uveljavljeni pri določenih pomembnih kupcih. Kontrolna služba bo zagotovila večjo povezanost kriterijev napak v polizdelkih z napakami v gotovih izdelkih in se polizdelki slabše kvalitete ne morejo uporabljati za delovne naloge za izvoz oziroma brez ocene dodatnih stroškov in odgovornosti za te. Za boljše obvladovanje naročil in proizvodnje bodo med prodajo in strokovnimi službami programa vzpostavljeni učinkovitejši načini sodelovanja. Za zagotovitev pravočasne in kvalitetne realizacije naročil pa bodo izdelani ustrezni tehnološki predpisi in postopki. Boljše obvladovanje proizvodnje bo vplivalo poleg zmanjšanja stroškov poslovanja tudi na zmanjšanje zalog nedovršene proizvodnje, polizdelkov in zalog gotovih izdelkov. Pri dobaviteljih strateških materialov bo politika nabave usmerjena na izboljšanje nabavnih pogojev in izvedena selekcija dobaviteljev z zmanjšanjem njihovega števila, vendar zagotovitvijo alternativnih dobav. Zaloga bombažne preje v tkalnici frotirja bo poprečno med

50 in 60 tonami, zaloga metražnih tkanin ne bo preseгла dvomesečne realizacije proizvodnje (50 - 60 tisoč tekočih metrov). Ključna investicija v poslovnem letu 2001 bo oplemenitilnica v PP Frotir s preselitvijo mokrega dela v sedanje skladišče preje in nabava treh 150 kg in treh 250 kg barvarskih aparatov za barvanje metražnih tkanin. V primeru boljših poslovnih rezultatov od planiranih pa je možna investicija v pakirni stroj in robilni (pol)avtomat v šivalnici.

PP Svila

Dolgoročni cilj proizvodnega programa je povečanje deleža prodaje gotovih izdelkov za izvoz. Za doseg tega cilja bo še naprej osnovna pozornost namenjena izboljševanju kvalitete izdelkov ter razvoju novih tkanin, saj s proizvodnjo kravatne tkanine ni možno zasesti vseh proizvodnih kapacitet tkalnice svile. Pri razvoju novih izdelkov bodo osnovni materiali naravna vlakna čiste svile, poliestri in poliakril ter bombažne brisalke in odeje. Proizvodnja v tkalnici svile bo večja od realizacije leta 2000 predvidoma za 2 do 3 odstotke. Z montažo nabavljenih rabljenih stavov je tkalnica svila posodobljena za naslednje obdobje vsaj sedmih let. V konfekciji svile bodo aktivnosti v proizvodnji namenjene stalnosti kvalitete izdelkov, zniževanju stroškov poslovanja in doseganju večje fleksibilnosti pri realizaciji dogovorjenih rokov dobav pri kupcih. V letu 2001 bo izvedena sanacija negativnega finančnega poslovanja tako na prihodkovni kot na stroškovni strani in bo najkasneje ob polletju poslovanje pozitivno. V primeru neuspešne sanacije poslovanja bo izvedeno

dezinvestiranje objektov in skrčenje zaposlenosti na ekonomsko upravičeno število delavcev

Investicije

Predvidene investicije v letu 2000 so:

PP Frotir

- Priprava dokumentacije, gradbena dela, selitev mokrega dela oplemenitilnice in postavitve skladišča s preselitvijo akumulatorske polnilnice
- Barvarski stroj za kosovno barvanje - 3 kom po 150 kg
- Barvarski stroj za kosovno barvanje - 3 kom po 250 kg
- Designirna naprava - 1 delovno mesto

Dopolnilni plan:

- Pakirni stroj
- Robilni (pol)avtomat

Upravne službe

- Računalniška oprema
- Dokapitalizacija firme Z & Z company Budimpešta

PP Svila

- Designirna naprava - 1 delovno mesto
V okviru finančnih možnosti in potreb je za ostale nepredvidene investicije predvideno do 10 milijonov SIT po sklepu uprave.

Zaključek

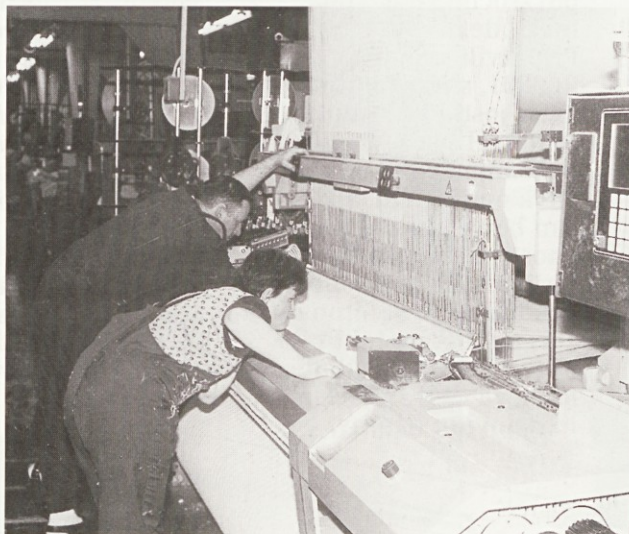
Izboljšanje poslovanja bo doseženo s povečevanjem prihodkov prodaje in do nosnostjo prodaje ter zniževanjem poslovnih stroškov. Izboljšanje likvidnosti bo doseženo z zmanjšanjem zalog gotovih izdelkov, polizdelkov in nedovršene proizvodnje.

Zaposlenost bo kljub povečanemu obsegu poslovanja do konca leta 2001 glede na leto 2000 manjša, plače pa bodo rasle glede na določbe kolek-

DELOVNI UTRIP - TA HIP!



Delovni posvet "tkalnice" in "plemenitilnice" o kvaliteti



S pogledom od blizu več vidiš. Pri dveh parih oči uspeh ne izostane



Za gašenje žeje je v tkalnici poskrbljeno, pa tudi v drugih oddelkih



Ujeta med snovanjem za pestro tkanje brisač

tivnih pogodb in dogovor o politiki plač ter realno rasle za eno tretjino povečanja bruto dodane vrednosti na zaposlenega delavca. Zmanjšanje zaposlenosti bo doseženo s programom presežnih delavcev zlasti na področju režije. Po opravljenih urah je s srednjeročnim planom za leto 2001 predvideno zmanjšanje do konca leta na 496 delavcev (realizacija leta 2000 bo cca 524 delavcev), sklenjena pogodba z Zavodom za zaposlovanje pa po 15. maju 2001 do konca leta 2002 dopušča znižanje zaposlenosti na 515 delavcev po seznamu zaposlenih (konec decembra 2000 je bilo zaposlenih 548 delavcev).

Za stimulacijo strokovnega kadra bodo pripravljeni in uporabljeni kriteriji uspešnosti po posameznih delovnih enotah in za proizvodne programe ter firmo kot celoto na podlagi realizirane bruto dodane vrednosti stroškovnega mesta.

Ukrepi, sprejeti za izboljšanje poslovanja v letu 2000 in njihovo izvajanje v letu 2001 bodo zagotovili pozitiven poslovni rezultat, predvideni dobiček na kapital bo 2,3 % na kapital, dobiček pa bo 77 mio SIT.

Na podlagi teh poslovnih usmeritev za leto 2001 so direktorji služb in PP pripravili konkretne aktivnosti za izvedbo poslovne politike, izdelali oceno predvidenih rezultatov in učinkov ter roke in nosilce za izvedbo posameznih aktivnosti. Navedene aktivnosti so sestavni del gospodarskega plana. Z metodo 20 ključev bo doseženo izboljšanje ureditve firme in poslovne uspešnosti.

Švilanit

KRONIKA DOGODKOV

PP FROTIR

Proizvodnja v programu Frotir je bila v drugi polovici preteklega leta prezasedena in komercialisti so z nejevoljo sprejemali potrditev rokov konec leta ali pa šele za prve mesece leta 2001.

V novembru smo se srečali z novim odlokom o označevanju simbolov vzdrževanja. Menjali so se simboli za sušenje in pranje, vse to pa nam je povzročilo veliko dodatnega dela.

Pripravili smo plan za leto 2001, s poudarkom na aktivnostih za realizacijo le-tega. Doseženo izboljšanje kvalitete nam vpliva optimizem, s katerim bomo lažje dosegli poostrene kvaliteten kriterije. Priprava planov nas vsaj enkrat letno opozori na naš mačehovski odnos do izkoristka delovnega časa, materialov in delovnih naprav.

Konec leta smo se pridružili "družini" imetnikov EKO-tex standarda, saj smo prejeli certifikat ÖTI inštituta, ki je eden izmed 16 pooblaščenih inštitutov. Certificirali smo izdelke vse proizvodnje frotirja in tako naredili korak k enakopravnosti s konkurenco na evropskem trgu.

In kakšna kronika dogodkov se je zapisala po posameznih delovnih enotah?

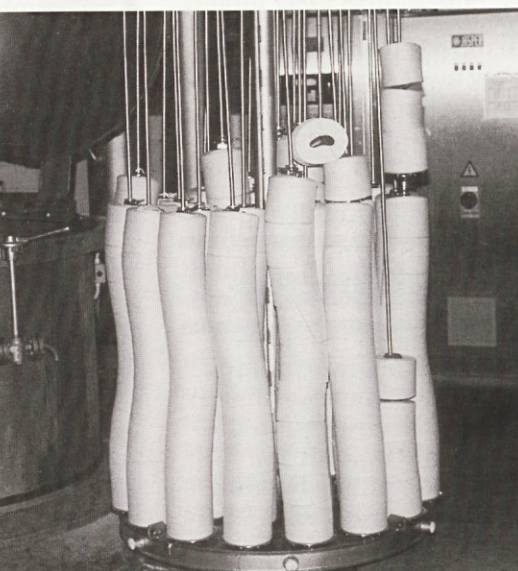
Tkalnica

Izdelali smo 4.189.434.000 votkov, kar je sicer slab odstotek nižja realizacija od načrtovane in 5% več kot leta 1999. Nadaljevali smo aktivnosti za izboljšanje kvalitete in ob zaključku leta lahko ugotovili, da je trud obrodil sadove: znižala se je slaba kvalitete za 0,4% v brisačah in omejila so se odstopanja v teži artiklov. Kvaliteta metraže niha in ne moremo govoriti o iz-

boljšanju. Rezultati v kvaliteti so zelo razveseljivi in prekrijejo nezadovoljstvo ob nerealiziranih votkih.

Sicer pa so "starejšim" delavcem največ pregla- vic povzročali vnosi dnevnih podatkov v računalnike. "Brez ekranov bi hitreje izdelali prenekatero "nalogo", so nesrečni modrovali. Počasi pa so začetne težave minile in računalnik je postal "kar" uporaben pripomoček.

Vzporedno so v zadnjem delu leta pričeli izkoriščati tehnične zmogljivosti tkalskih strojev Sulzer-Rüthi. Z intenzivnim delom vzorčno oblikovalnega oddelka in vse ekipe delovne enote, okrepljene z novim sodelavcem Matjažem Kolarjem, smo razvili 7-vezni frotir. Kot noviteto smo ga predstavili na sejmu v Frankfurtu. Z zastavljenimi aktivnostmi smo zmanjšali barvano prejo v medfazni zalogi za 10 ton. Glavnino



Če dobavitelj ne upošteva zahtev proizvodnega procesa, so posledice zelo hude

materialov smo vgradili v redne artikle, manjšo količino pa prodali.

Šivalnica

Veliko naporov je potrebnih za realizacijo količin

na zadnjih fazah, čeprav največkrat pomislimo: saj v šivalnici le šivajo in zlagajo! Nepravilnosti in odstopanja dimenzij postanejo problem, ki ga navadno rešijo spretno in iznajdljive roke šivilj. Največji problem še naprej ostaja razdrobljena proizvodnja, v kateri moderni avtomati, zaradi velikih menjav ne pripomorejo k produktivnosti. Tako smo glede na število izdelkov zašili 2% manj brisač, kot smo načrtovali in enako kot preteklo leto, znižali pa smo odstotek šivalnih napak za 1,5 %.

Konfekcija

Izdelanih je bilo 97.947 kopalnih plaščev, kar je 15% nad planom (poleg malenkostne izdelave "lohna" zunanjim kooperantom). Pohvala velja vsem: komercialistom, ki so se potrudili z naročili (konec leta 1999 so dvomili v tako visoko planirane količine) in zaposlenim v oddelku, ki so povečali produktivnost in potrebne količine izdelali z nižjim številom zaposlenih.

V modelarni smo zastarelo risanje vzorcev v programskem okolju DOS posodobili s prenosom v okolje WINDOWS. Zamenjava je pomembna v primerih pojavljanja napak. Posodobitev omogoča prenos krojnih narisov z disketami.

S pomočjo komercialne službe smo znižali madfazne zaloge metraže za 16.000 tekočih metrov. Tudi v prihodnje nam ostaja naloga zniževanja zaloge v metraži.

Plemenitilnica

V plemenitilnici smo obdelali za 3 % manj kot smo načrtovali, kar pa je bila še vedno enaka količina kot v letu 1999. Razveseljivo je zmanjšanje partij z odstopanjem barvnih tonov in izboljšanjem produktivnosti. Največ problemov nam predstavlja (tudi v barvarni križnih navitkov) ukinitve barvil, kar

DELOVNI UTRIP - TA HIP!



Danica je prekaljena krojilka in ji napake ne uidejo iz oči



Šivilje v konfekciji plaščev imajo dela dovolj, pa kljub temu še nudijo pomoč šivalnici,



...in posodijo pomoč tudi na gotovo kontrolo!



Pridne roke in širok nasmeh so zlata vredne

pomeni dodatna niansiranja z novimi barvili. Nove barve je potrebno še re-produkcijsko prilagoditi, pri čemer večkrat pride do problemov, ki potrebujejo več časa za reševanje. Pri novih izbarvanjih pa svoje sveže znanje in moči vgrajuje pripravnik Jurij Sedeljašk. Stekle so priprave za pridobitev gradbene dokumentacije nove plemenitilnice, ki jo načrtujemo kot največjo investicijo v letu 2001.

Barvarna

je v celoti pokrivala potrebe tkalnice po barvasti in beljeni preji. Na nezasedenih kapacitetah smo izdelovali usluge različnim partnerjem. Barvanih in beljenih je bilo 5 % več kot smo načrtovali in 9 % več kot leta 1999. Dokupili smo stajalo za 6" navitke (s čimer smo zmanjšali zastojne ure) in dva valja za barvanje. Produktivnost se ni izboljšala predvsem zaradi znižanja barvane količine v partiji. Z delom smo lahko zadovoljni, saj smo z manj zaposlenimi dosegli boljše rezultate. Organizacija in delo v enotah pa je živa snov, potrebna stalnega spreminjanja in dograjevanja. Le z združenimi močmi vseh nam bo tudi v prihodnje uspelo uresničiti zastavljene cilje.

Vzdrževanje

V delovni enoti vzdrževanje in energetika smo v letu 2000 opravili nekaj večjih investicijsko vzdrževalnih del: postavitev in priklop rezervoarja za peroksid, elektro in pnevmatska obnovitev avtomata za izdelavo kopalnih vrečk, dodelava nekaterih naprav na sušilni liniji Babcock. Izvršili smo tudi naloge za odpravo pomanjkljivosti po zapisniku in odločbi požarnega inšpektorja, ki je v začetku leta 2000 opravil celovit pregled požarne varnosti v podjetju,... Kot vedno so se zaposleni v enoti tudi letos potrudili in kvalitetno izvedli vsa dela

Irena Baliž

PP SVILA

V proizvodnem programu Svile nam je v prvi polovici leta izpadla proizvodnja konfekcioniranja kravata (lohn) s kupci, s katerimi smo sodelovali vrsto let. Zato smo se v konfekciji v prvi polovici leta srečali s slabo zasedenostjo kapacitet in s preveliko zaposlenostjo. V drugi polovici leta je bilo neizbežno zmanjšanje zaposlenosti za sedem delavk. Problem zasedenosti proizvodnih kapacitet je bil v drugi polovici leta prisoten tudi v tkalnici svile in sicer statve za belo kravatno tkanino, ki se uporablja za tisk. Razloge najdemo v modnem trendu, ki ni narekoval tiskane kravatne tkanine. Močno pa se je povečala proizvodnja bombažnih odej in brisalk. Vse naše aktivnosti pa so bile usmerjene v pridobivanje novih kupcev. Uspelo nam je sodelovanje s trgovsko hišo Mercator in Petrol in sicer na področju odej in brisalk. Moda kravata nam v lanskem letu ni bila najbolj naklonjena, saj je narekovala bolj prosti stil. V lanskem letu smo investirali tudi v likalno prešo, kar se močno pozna na kvaliteti izdelave kravata.

Tkalnica svile

Količina naročil in s tem zasedenost kapacitet v tkalnici se je skozi leto 2000 precej spreminjala. Vrstila so se obdobja, ko je bilo naročil za tkanje določenih tkanin preveč in s tem težave s pravočasnimi izdobjami in obdobja, ko naročil za posamezne tkalske stroje ni bilo. Težko je uskladiti veliko povpraševanje po določenem artiklu, ki lahko teče samo na določenih statvah, istočasno pa za druge statve ni naročil. Hitra menjava gali-

rung pa zaradi zmanjšane števila zaposlenih v tkalnici in tudi velikih stroškov ni lahka, predstavlja pa tudi 10 do 15 delovnih dni izpada proizvodnje. Če pa se menja galirunga za kravatno tkanino (13.824 niti) pa je izpada proizvodnje kar za 2 meseca.

V letu 2000 je bilo kar nekaj različnih trendov v prodaji, ki so se potem odražali na sami zasedenosti kapacitet v tkalnici in sicer:

- Zaradi zmanjšane povpraševanja po poliesterskih tiskanih tkaninah za kravate se je popolnoma ustavilo povpraševanje po naši tkanini Rino, za katero imamo založene tri statve Somet. Tako se je na teh strojih stkalo 15.454 m tkanine in 8.333 m podloge, ki jo potrebujemo za lastno proizvodnjo kravata.

- Nekaj manjša so bila tudi naročila za prte Tirol, ki jih izdelujemo zaradi različnih dimenzij na dveh statvah.

- Zaradi milejših zim in manjšega povpraševanja po akrilnih šalih je bilo v letu 2000 izdelane manj metraže za različne šale. Natkalo se je 5.929 m tkanine za šale (cca. 9.400 kom.).

- Zaradi pomanjkanja rut Draga v skladišču in naročil iz Hrvaške smo pregledali eno od statv za akrilno tkanino, iz katere izdelujemo rute Draga. Stkalo se je 2.235 m tkanin (približno 5.700 kom.).

- Velik prodajni hit konec lanskega leta pa so bile bombažne odeje dim. 125 x 190 cm. Ta artikel imamo založen na dveh statvah, a tudi tu smo občasno en stroj založili za krajše obdobje za druge artikle (šali, medvloga). Kljub vsem motnjam se je stkalo 17.547 m tkanine (približno 9.000 kom.).

- Za lastne potrebe se je razvila viskozna tkanina širine 150 cm, ki se upo-

rablja za kravatno medvlogo, ki pa je malce kompaktnejša. Trenutni trend v modi kravata narekuje mehkejši otip kravata, tako da se ta domača medvloga uporablja samo za določene kravatte tkanine in večinoma za izdelavo poliestra kravata.

- Naslednji artikel, ki ga naredimo vedno premalo, pa so vafelj brisalke, ki jih imamo založene na dveh statvah. V celem letu se je stkalo 39.869 m tkanine ali za 150.000 kom. brisalk.

- Glavni artikel v tkalnici pa je kravatna tkanina, ki je založena na 8 statvah, kar je 50 % proizvodnih kapacitet. V lanskem letu se je pridobilo novega kupca te tkanine. Stkalo se je 65.168 m kravatte tkanine za izvoz in 20.415 m razne kravatte tkanine za domači trg.

Konfekcija svile

V prvih treh mesecih lanskega leta je bila proizvodnja konfekcije zasedena predvsem z "lohn" naročili iz tujine. Delo je potekalo delno v dveh izmenah in delno tudi v nadurah. Večje naročilo brisalk za izvoz so roblili in adjustirali v šivalnici PP Frotir, zato je bil tudi količinski doseg proizvodnje večji.

V drugi polovici leta so se naročila v konfekciji znatno zmanjšala, zato je bilo pet delavk prerazporejenih v PP Frotir. Ukinili smo "delo-dom", tako da konfekcioniramo vse artikle pogrebne opreme in tudi ostale modne dodatke (metuljčki, ascoti, vezane kravate, itd.) v konfekciji svile. Oktobra smo dobili novo likalno prešo, s katero nam je bila omogočena predvsem boljša kvaliteta izdelave kravata. Povečalo pa se je tudi število naročil kravata.

V konfekciji smo namenili kar precej časa za izdelavo raznih vzorcev (telovniki, novi modni dodatki). V mesecu novembru in

decembru smo imeli poleg konfekcioniranja kravat za široko potrošnjo, še veliko naročil emblem-skih kravat in bombažnih odej. V adjustirnici pa je bilo večje število izdelkov vrnjenih iz skladišča gotovih izdelkov zaradi pre-pakiranja na željo kupcev v darilno embalažo. Po-trebnih je bilo tudi veliko popravil, zato je konfekci-ja v zadnjih dveh mesecih delala v popoldanskem času in ob sobotah. Le to pa je bilo potrebno tudi zaradi povečanja bol-niškega staleža, pa tudi število zaposlenih se je zmanjšalo iz 47 na 38 de-lavcev.

Novo leto smo začeli z ve-likim optimizmom, ven-dar pa žal plana prodaje v prvih dveh mesecih ni-smo dosegli. Trend pro-daje kravat v Sloveniji in na Hrvaškem trgu še ve-dno ni v porastu. Veliko večje povpraševanje je po bombažnih brisalkah in odejah, kar pa nam v tkalnici povzroča proble-me zaradi bombažnega prahu. Pri izdelavi teh iz-delkov smo omejeni tudi s številom statev na kate-rih lahko izdelujemo te artikle.

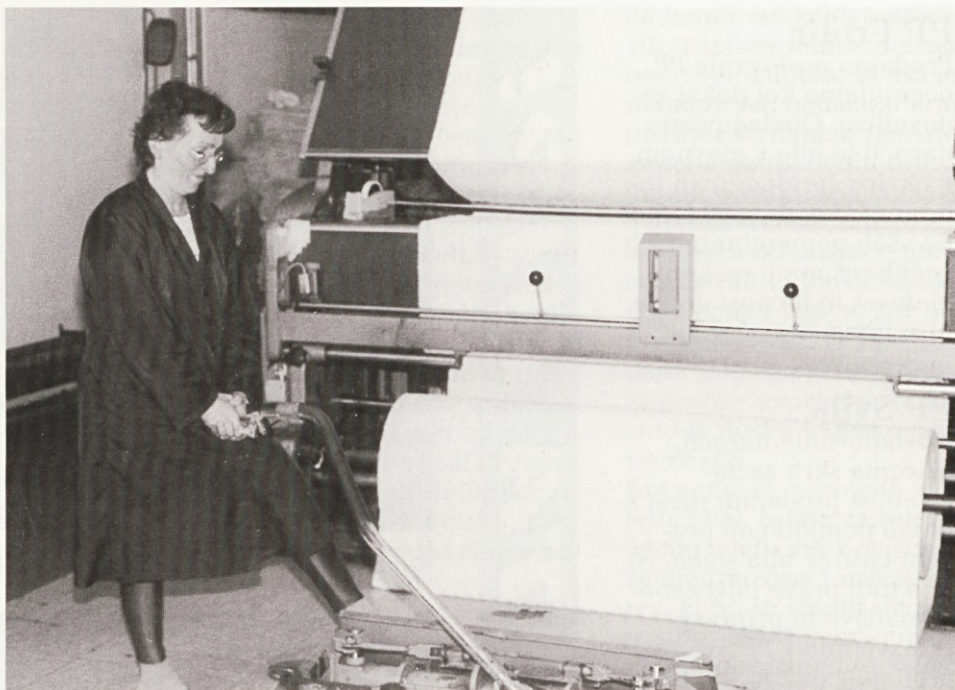
Milojka Kolarič

PRODAJA

Pogoje poslovanja prodaje lahko v letu 2000 oeni-mo kot zmerno ugodne. Zadovoljiva konjunktura na tujih trgih in doma nam je omogočala zbrati več naročil kot v letu 1999.

Obvladovanje povečanih naročil v proizvodnji ni bilo vedno idealno tako, da nekaj naročil nismo uspeli izpolniti kot so to želeli kupci in seveda mi sami. Hrvaški trg, kjer smo zabeležili največjo rast povpraševanja nam je povzročal dodatne te-žave zaradi označevanja izdelkov v skladu s hrvaškimi predpisi.

DELOVNI UTRIP - TA HIP!



V slogi je moč, pa delo v skladišču tudi ženske odlično opravijo



So delavci, katerih imena bi lahko zapisali z zlatimi črkami; med te sodi Jure Erzar



Olga pri polaganju kravatne tkanine - natančna in zanesljiva

PP Frotir

Prodajno poslovanje PP ocenjujemo kot dokaj zadovoljivo. Obvladovanje naročil je bilo v glavnem v okviru sprejemljivih toleranc tako, da naši kupci na vseh pomembnih trgih večjih pripomb na kompletnost in točnost dobav niso imeli.

PP Svila

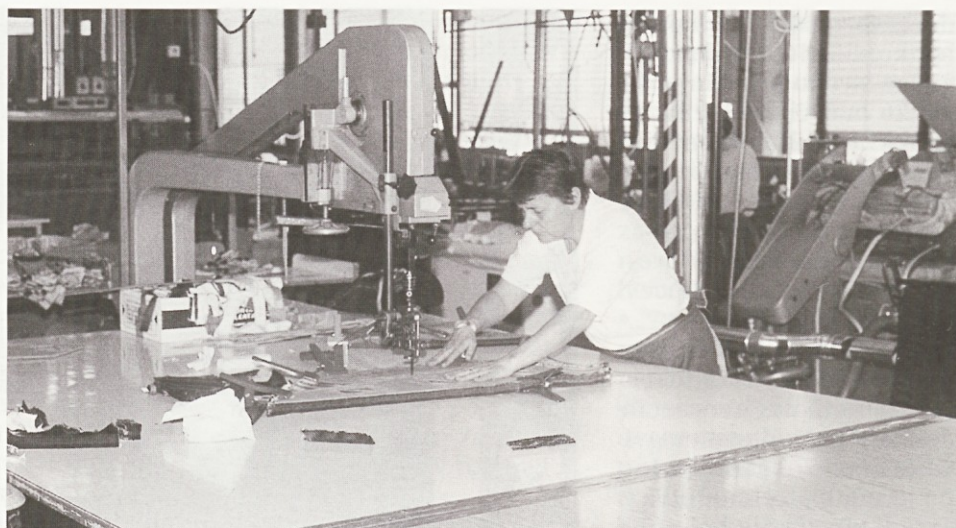
Obvladovanje naročil, oziroma skrb za za-loženost prodajnih mest s pravo ponudbo ob pravem času je bila slaba. Ni bilo tudi prave povezanosti nabave in priprave proizvodnje v PP Svila s prodajno službo, saj je nenehno prihajalo do pritožb s trga zaradi neustreznega asortimana, premajhnih količin izdelkov, kasnitve rokov in neustrezne kakovosti izdelkov.

Program očitno ni bil sposoben ustrezno servisirati večine potencialnih kupcev, ki se v čedalje večji meri naslanjajo na ponudbo konkurence.

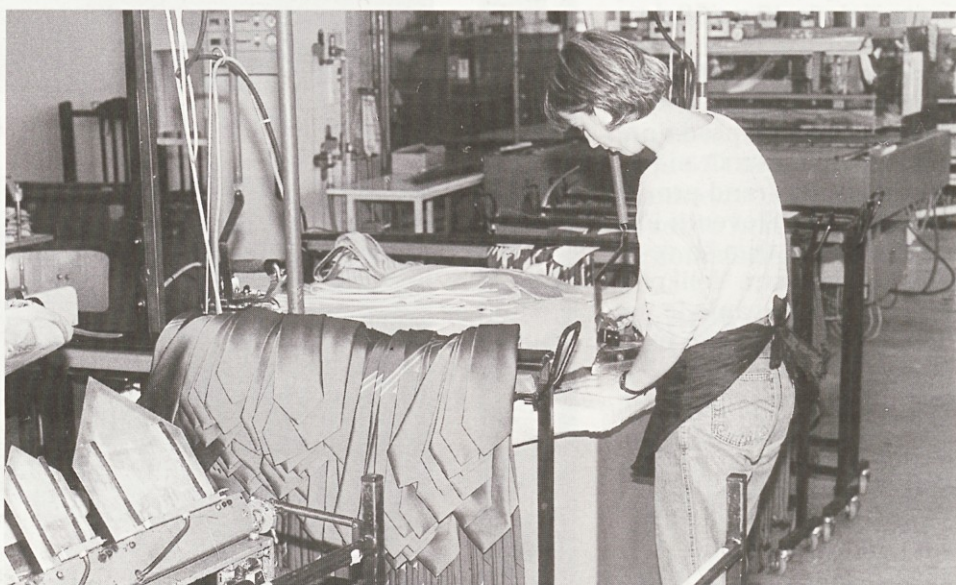
Razširitev obsega prodaje na trgih: Skandinavija, Francija, Grčija, Švica

Trgi na katerih smo zabeležili porast prodaje v letu 2000 so: Finska (nič v letu 1999, v letu 2000 pa 4.177.791 SIT), Grčija (100/99 107,49) in Švica (100/99 144,26). Francije kot novega trga nismo obdelali v zadovoljivi meri predvsem zaradi velike zasedenosti proizvodnih kapacitet za potrebe obstoječih trgov, pa tudi zaradi povečane prodaje na južnih trgih (IR00/R99 132), kjer pa je bila donosnost tudi bistveno boljša kot bi bila na francoskem trgu. Iz enakega razloga smo upočasnili v letu 1999 začete aktivnosti na danskem, švedskem in norveškem trgu.

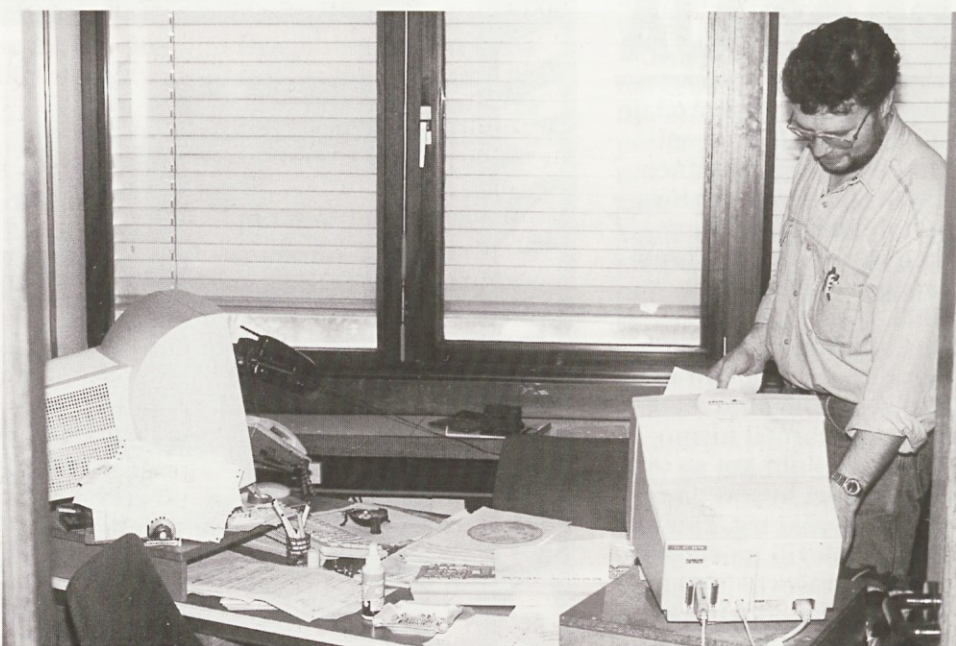
DELOVNI UTRIP - TA HIP!



Kaj bi brez naše Nuške na krojenju?



Majda je univerzalna likalka; dobro ji gre na ročnem likanju, hitro pa se je privadila tudi na novo likalno prešo



Andrej Ropas je vodja projekta "Metoda 20 ključev"; te dni je imel polne roke dela z organizacijo in izvedbo ključa številka 1

Na povečane možnosti na hrvaškem trgu smo se odzvali z ustanovitvijo podjetja Svlanit d.o.o. v Zagrebu, ki je v naši večinski lasti.

Povečane prodajne aktivnosti za prodajo kopalnih plaščev, reklamnih izdelkov in modnih dodatkov

Povečane prodajne aktivnosti so obrodile sadove pri prodaji kopalnih plaščev (100/99 102,69) in reklamnih izdelkov (100/99 121,33), žal pa ne tudi pri prodaji modnih dodatkov, kjer gre predvsem za krizo v proizvodnji PP Svila, ne pa toliko za slabe možnosti plasaja (1R00/1R99 87).

Ohranjanje prodajnih pogojev in izboljšanje kvalitete prodaje

Glede ohranjanja prodajnih pogojev je potrebno povedati, da so ti na slovenskem trgu vsebovali nekaj nevzdržnih anomalij. Rabatov in super rabatov so bili v letu 1999 deležni le "grosisti" medtem, ko "detajlisti", ne glede na letni promet, teh ugodnosti praviloma niso imeli. Tu je bilo potrebno zaradi nadaljevanja normalnega poslovanja nekoliko popustiti. Sprejeti pa so bili ostri ukrepi za skrajšanje plačilnih rokov.

Kvaliteta prodaje oziroma "servisiranja kupcev" se je izboljšala predvsem z izboljšanjem računalniške podpore prodaji. Z doseženim še nismo zadovoljni in projekt teče naprej tudi v letu 2001.

Politika do slabih plačnikov

Uveden je bil strog sistem blokad dobav kupcem, ki kasnijo s plačili več kot določen čas po zapadlosti faktur. Novim kupcem v

tujini blaga praviloma ne dobavljamo drugače kot proti predplačilu, ki ga stimuliramo s 3 - 4% casasconta, ali pa je odloženo plačilo zavarovano z bančno garancijo oziroma akreditivom.

Poudarjanje blagovne znamke Svlanit (domači trg) in Veronique (izvoz)

Blagovni znamki uspešno promoviramo z opremo prodajnih mest (domači in južni trgi), nastopi na sejmihi (Frankfurt, Salzburg...) in pri nekaterih tujih kupcihi, ki tržijo naše blago pod blagovno znamko Veronique.

Organizacija prodaje:

• lansiranje nalogov v proizvodnjo

Uspešno je bil uveden sistem lansiranja nalogov (naročil) v proizvodnjo preko centralnega računalnika - operativna izvedba pa šele januarja 2001.

• **terminsko in vrednostno spremljanje naročil**
Program terminsko in vrednostno spremlja naročila, vendar je potrebnih še nekaj izboljšav, ki bodo omogočile spremljanje tako imenovanih "Block Ordrov" z nekoliko nejasno vrednostjo (zaloga izdelkov, ki jo prodajamo večjemu številu kupcev na različnih trgih in po različnih cenah) in natančno določenim rokom dobave (na kupčev odpoklic).

• **analize donosnosti artiklov, trgov in kupcev**
Program, ki izhaja iz sestavnic in kalkulacij uspešno spremlja in analizira donosnost artiklov, kupcev in trgov, kar nam bo pomagalo pri kategorizaciji kupcev po pomembnosti.

• **evidence, potrebne za zagotavljanje spoštovanja pravil o poreklu bla-**

ga in pridobitve statusa pooblaščenega izvoznika

Po zagotovitvi vodje računskega centra ustrezen program obstaja v povezavi s programom sestavnic. Zagotoviti je potrebno ažurne vnose surovin in polizdelkov s potrebnimi parametri sledljivosti. Na ta način bomo uvedli popolno sledljivost posameznih komponent gotovih izdelkov v smislu pravil o poreklu blaga, možen pa bo tudi prehod s planskih na dejanske kalkulacije.

• obvladovanje zalog gotovih izdelkov

S ciljem boljšega obvladovanja zalog gotovih izdelkov v PP Frotir smo reorganizirali skladišče gotovih izdelkov, mu pripojili pakirnico, ki je bila prej v sklopu šivalnice PP Frotir in jo organizacijsko združili s prodajnim oddelkom.

Informacijsko podporo in samo organizacijo bo potrebno še izpopolniti tako,

da bomo vso zalogo gotovih izdelkov lahko locirali bodisi po kupcihi, ki jim je namenjena, bodisi po krajih, kjer se nahaja (konsignacija na različnih prodajnih mestih, trgovina Svlanit). Prosto zalogo v skladišču bo mogoče tudi rezervirati in blokirati za določenega kupca, kar bo preprečilo večkratno "prodajo" iste zaloge različnim kupcem - neprijetnost, ki smo jo doslej le težko preprečevali.

Kot zamisel, porojena v letu 2000, ostaja za realizacijo v letu 2001 organizacija trgovine Cash & Carry, ki bo še izboljšala ponudbo - predvsem kompletnih asortimanov naših izdelkov (brisače v enakih desenihi / barvah in več dimenzijah, kompleti brisač in kopalnih plaščev, popolna ponudba založenih prodajnih mest skupaj z opremo...).

(Iz poslovnega poročila za leto 2000)

TUJINA JE NEIZPROSNA - SPREJEMA LE ODLIČNOST!

V letu 2000 je bil v izvozu frotirja dosežen promet več kot 1.500 milijonov Sit. To predstavlja 15% več kot je bila realizacija v letu 1999, hkrati pa je to 3% pod planom.

V okviru programa je bil plan najslabše dosežen pri brisačah široke potrošnje (-20%), najbolj presežen pa pri emblem-skih brisačah (+54%). Realizacija iz l. 1999 je bila povsod presežena, najbolj v emblem-skih brisačah (+17%). Sicer pa je v izvozu frotirja gledano vrednostno kar 55% bri-

sač široke potrošnje, 31% emblem-skih brisač ter 14% konfekcije. Celoten izvoz frotirja predstavlja 57% skupne realizacije, 29% odpade na slovenski trg, 14% pa na južne trge. V letu 2000 smo naše izdelke izvozili v 17 držav in to kar 120 kupcem. Kot vseskozi je bilo največ prodanega v Nemčiji (80%), sledi Avstrija (9%), ostale države pa ustvarijo razliko (11%). Za leto 2001 so podatki obdelani za prva dva meseca in kažejo naslednje stanje:

realizacija 256 milijonov Sit, kar je 4% manj kot v letu 2000 v istem obdobju in 13% pod predvidenim planom. Najnižji indeks je pri primerjavi realizacije na plan pri plaščih (80), pri primerjavi 2001 /2000 pa pri emblemskih bri-sačah (93). Delež izvoza v frotirju je padel na 52%, domači trg ostaja pri 29%, delež prodaje na južne trge pa se je po-večal na 19%.

Po vsem povedanem smo lahko z rezultati v letu 2000 zadovoljni, vendar samo za trenutek. Življe-nje in posli tečejo naprej in tako so tudi naši cilji na novo, višje zastavljeni. Pred dnevi je imel v Svila-nitu predstavitev Studio marketing iz Ljubljane. Eden njihovih sloganov je tudi: Ni problemov, so le priložnosti za usposoblje-ne in dobro motivirane ljudi. Se strinjamo s tem? Pri nas govorimo le o pro-blemih in teh je vedno dovolj na zalogi. Naša prednost v veliki fleksibil-nosti in kratkih rokih do-bav dobiva pripombe v premajhni kompletnosti dobav in rokih, ki jih lah-ko potrjujemo za dobave čez 5 do 6 mesecev. Problem in to resen pro-blem, ne priložnost, so potrjeni roki, ki se jih ne držimo oziroma ne izdo-bavimo vseh artiklov. Kupcu s tem povzročimo veliko težav, saj je on tudi vezan na roke, da o slabi volji ne govorimo, lahko sledi tudi finančni breme-pis. Partner se potem vpraša, mi pa se tudi mo-ramo, kako soliden doba-vitelj je Svilanit?! Ko pa pride do takšnih vprašanj, ni več daleč kolebanje, ali se blago naroči pri nas ali kje drugje. Na ta način iz-gubimo priložnost in na-redimo problem. Saj po-znate slovenski pregovor: Priložnost izgubljena ne vrne se nobena?!

In kaj je vzrok za takšno stanje?

Prav gotovo je ta v ljudeh in v organizaciji, svoje

prinesejo tudi stroji.

Takšno diagnozo bi lahko vsakdo postavil, le zdrav-ljenja ne speljemo in nič ne naredimo na preventi-vi. Pa je skrajni čas, da to uredimo. Upam, da nam bo metoda 20 ključev po-magala stvari premakniti na bolje. Vsi smo že se-znanjeni s prvim ključem, zdaj jih čaka še 19. Če bo-mo delali v skladu s temi ključi, bo naša organiza-cija boljše funkcionirala in privedla do urejenega poslovanja, zmanjšala iz-gube časa in materialov in izboljšala finančni re-zultat. Seveda pa organi-zacija ne funkcionira sa-ma od sebe. Za vse so po-trebni ljudje, to pa so vsi zaposleni, ki so seznanje-ni s ključi in jih upora-bljajo v prepričanju, da bo uspelo. Pri tem mora-mo vsi slediti ciklusu pre-veri - analiziraj - načrtuj - naredi. Pot je torej znana in načrtana, od nas vseh pa je odvisno, kako jo bo-mo prehodili.

Sicer pa je konkurenca na tujih trgih ostra kot ve-dno. Nivoja cen se ne da bistveno zvišati, saj je ta-koj kdo drug pripravljen vskočiti s svojo ponudbo. Ponudba in povpraševa-nje pač krojita usodo po-sameznega artikla in s tem tudi našega podjetja. Ali ostati v boju za do-ločenega kupca ali pa se umakniti, ni vedno odvi-sno od cen, ki se lahko dosežejo, pač pa tudi od količin, ki jih ta kupec naroča, pa od plačilne di-scipline oz. kratkih rokov plačila, od zalog, ki mora-jo biti na razpolago, da lahko kupca servisiramo, itd. Veliko je faktorjev, ki se dajo količinsko defini-rati in vplivajo na poslov-ne odločitve, veliko pa je tudi informacij, ki niso konkretno izmerljive, a kljub temu izredno po-membne. Upoštevati je potrebno vse in ustvariti mrežo, s katero bomo lahko prekrili oz. podkre-pili poslovno politiko. To bo v prihodnje zelo po-membno, saj se Svilanit

vrača na južne trge in bo-do naenkrat kapacitete premajhne, da bi lahko vsem ustregli. Komu dati prednost, koga postaviti na stranski tir, kako se vesti do starih in do novih kupcev, ki so nekoč že bi-li naši partnerji, ta vprašanja se nam zastavljajo že nekaj časa. Povrh vse-ga pa se lahko situacija spremeni in je lahko več prostih kot zasedenih ka-pacitet.

Za nami je že januarski sejem Heimtextil 2001. Na sejmu smo razstavljali na novem prostoru, z no-vo konstrukcijo in seveda z novimi izdelki. Bili smo opazni in pohvaljeni, tudi obisk je bil dober. Vsem smo prvič pokazali 7-ve-zni frotir, ki je posebej poznavalce tkalske tehnolo-gije zelo navdušil. Po-trebno pa bo znižati m2 težo, saj ni nujno, da so brisače tako težke, zaradi

cene pa to sploh ni zaželeno.

Da bomo dovolj konku-renčni za zahteven zaho-dni trg, bomo morali na-peti vse sile in tudi poi-skati notranje rezerve. Tudi tam, kjer smo dobri, smo lahko še boljši, tam, kjer pa ne gre tako kot bi moralo, je pa absoluten pogoj, da se bomo obdržali na trgu, da tiste težave odpravimo. Naša vrednost in naše kvalitete se dokažejo in materializirajo šele na trgu. Zato nikoli ne smemo pozabiti, da morajo biti izdelki odlični, količine in roki kot je dogovorjeno, cene konkurenčne in na sploh moramo biti vedno korak pred kupcem in konku-renci. Edina trajna kon-kurenčnost podjetja je, da se hitreje uči in to potem tudi prej naredi kot ostali.

Mojca Letonja

FINANČNO POSLOVANJE DRUŽBE

Ko presojamo uspešnost poslovanja naše družbe v preteklem letu, je potre-bno omeniti tudi tiste ključne makroekonomske dejavnike, ki so poleg no-tranjih (Svilanitovih) de-javnikov, na katere ima-mo večji ali manjši vpliv, krojili naše delovanje v letu 2000.

Zunanji vplivi so se kazali predvsem v:

- veliki gospodarski uspešnosti ZDA predvsem na področju investicijske politike, ki se je odrazila v izjemno visoki donosno-sti na kapital (16%) in močnemu tečaju USD
- uspešnosti Rusije zaradi izvoza nafte, ki jo je pos-pešil močan USD
- relativno ugodnem izvo-

znem povpraševanju v članicah EU

- povečanju domače cene nafte za dobro četrtino
- 8,9% domači inflaciji, ki jo je povzročil predvsem javni sektor oz.država z visoko lastno porabo in s tem posledično visoko za-dolžitvijo v tujini ter z vi-sokim porastom nadzoro-vanih cen, ki so v njegovi pristojnosti
- primanjkljaju na do-mačem tekočem računu plačilne bilance in kopne-nju deviznih rezerv države, ki pokrivajo le še dve tretjini zunanjega dolga
- visoki ceni denarja v Evropi in doma (porast EURIBOR-ja in TOM-a). Svilanit se je povsem us-pešno prilagodil omenje-

nim trendom in z ustvarjenimi prihodki od prodaje, ki so za 4% realno presegli prihodke iz leta 1999 in znašajo 5,606 milijard SIT ni zaostal za povprečno rastjo bruto domačega proizvoda, ki se je v Sloveniji lani povečal za 4,8%. Tudi 10% povečanje Svilanitovega izvoza v letu 2000 je povsem enako doseženi rasti celotnega izvoza v Sloveniji. Poslovni stroški so rasli počasneje kot so rasli prihodki kljub podražitvam cen bombažne preje in energije, število zaposlenih nam je uspelo zmanjšati za 5% glede na leto poprej in stroške dela za realno 2%.

Zaradi visoke inflacije in neinvestiranja, se je zelo povečal revalorizacijski primanjkljaj v finančnih odhodkih družbe, rast USD pa tudi EUR pa je povzročila tudi večje negativne tečajne razlike kot preteklo leto.

Ustvarjen čisti dobiček družbe znaša skupaj z dobičkom hčerinske firme v Zagrebu, ki pripada mami, 41,2 mio SIT, kar pomeni donos 1,2% na kapital. Prihodki iz prodaje na zaposlenega so znašali 33.575 EUR, kar je za 13% več kot v preteklem letu, bruto dodana vrednost pa se je povečala za 11% in znaša 14.708 EUR. Zaradi relativno visoke neto zadolženosti družbe in zmanjšane investicijske sposobnosti konec leta 1999, smo v letu 2000 naredili investicijski predah. Celotna vrednost investicij v letu 2000 je znašala samo 32 mio SIT. Izvedli smo tudi dve finančni naložbi in sicer z nakupom 5% deleža v družbi ONA-ON in z ustanovitvijo Svilanita d.o.o. v Zagrebu, kjer smo 75,1% lastnik.

V letu 2000 smo odplačali za 225,4 mio SIT anuitet od dolgoročnih investicijskih kreditov, kar pomeni 87% vseh sredstev amortizacije in s tem bistveno

zmanjšali neto dolg družbe, ki znaša konec leta 2000 le 1,6 mesečnih čistih prihodkov iz prodaje (konec leta 1999 je neto dolg znašal 2,7 mesečnih realizacij).

Med uspešnejšimi kazalci leta 2000 je tudi hitrejša obračanje zalog gotovih proizvodov in s tem znižanje vrednosti zalog na dan 31.12.2000 za realno 8% glede na leto poprej ter hitrejša obračanje celotnih sredstev, ki pa še vedno ni optimalno.

Ob koncu analize poslovanja za leto 2000 lahko rečemo, da smo planske cilje dosegli in stabilizirali ključne dejavnike uspeha. Finančna stabilnost družbe se je še izboljšala, vrednost kapitala je ohranjena in ocenjujemo, da v premoženju družbe ni dvobioz.

V letu 2001 nas čakajo novi plani in premagovanje težav.

Ti se že kažejo v visoki domači inflaciji, ki je že po prvem kvartalu (znaša 2,6%) enaka običajni letni inflaciji, ki jo beležijo države EU. Tudi v tem letu se nadaljuje trend rasti obrestnih mer tako za bančne kredite kot povečanje zakonskih zamudnih obrestnih mer.

V Nemčiji, ki je naša največja izvozna partnerica, se izvozno povpraševanje zmanjšuje. K sreči pa se napoveduje povečana domača poraba, ki naj bi jo vzpodbudila naložbena dejavnost uspešnih gospodarskih družb in nadaljevanje velikih infrastrukturnih naložb.

Svilanit zelo hitro pospešuje izvoz v Hrvaško in Jugoslavijo, kjer ima svoji podjetji. Poleg pozitivnih učinkov, ki jih prinaša taka usmeritev, pa se bomo morali pripraviti tudi na ublažitev morebitnih negativnih učinkov, ki se

lahko odrazijo v rizičnosti terjatev in naložb ter v dolгих plačilnih rokih, ki jih povzroča skromna kupna moč prebivalstva na tem področju. Obvladovanje teh učinkov na naše poslovanje bo nedvomno ena od prioriteten novih nalog, ki nas čaka v tem letu.

Leto 2001 bo tudi investicijsko zelo pomembno, načrtujemo izpeljavo investicij v višini 3 mio DEM, ki bodo zahtevne tako tehnološko kot finančno.

Ob zaključku prvega kvartala ugotavljamo, da se planirani cilji v pretežni meri uresničujejo, da je likvidnost družbe dobra in da imamo dovolj naročil kupcev.

Večina nalog pa je šele pred nami in do konca leta je čas, da jih izpeljemo v zadovoljstvo kupcev, lastnikov in zaposlenih.

Alenka Čas

NABAVNO POSLOVANJE

V nabavni službi smo začrtano pot politike nabave nadaljevati v smislu optimalnega poslovanja tudi v drugi polovici leta 2000. Tržne razmere se še bolj zaostrujejo, roki za izdobavo naših izdelkov se vse bolj krajšajo, na drugi strani pa se trudimo, da bi nabavni servis deloval s čim manjšimi zalogami, čim nižjimi stroški in da potrebni material prispe v podjetje ob pravem času (ne prekmalu in ne prepozno).

Na področju naše osnovne strateške surovine - bombažne preje - so stroški porasli nekoliko bolj kot smo pričakovali. Največ so na to vplivale podražitve bombaža na svetovnem trgu ter drastičen porast dolarja. Bombažna preja se še vedno dobavlja iz različnih geografskih

področij (uzbekistansko, turško, pakistansko). S 1.7.2000 je bil med Slovenijo in Turčijo podpisan sporazum in od takrat dalje lahko iz Turčije uvažamo tudi dvojne preje, ki so bistveno cenejše od tistih, ki smo jih kupovali na Madžarskem. Naše izdelke lahko z EUR 1 prodajamo na tržišče Evropske unije, kar pred tem ni bilo mogoče.

Strošek nabave barv in kemikalij je bil manjši kot smo predvideli s planom, manjši pa je bil tudi v primerjavi z stroški v letu popreje. Tudi na tem področju je selektivnost pri dobaviteljih izredno prisotna. Ekološke zahteve trga so zelo visoke, tako da še naprej ostajamo pri svetovno znanih proizvajalcih in tudi v bodoče ne moremo predvideti preusmeri-

tev te nabave na cenejša področja oziroma dobavitelje.

Porast stroškov komercialne embalaže se je nadaljeval tudi v drugi polovici leta. Ugotavljamo, da je povpraševanje naših kupcev po tovrstni ponudbi čedalje večje.

Za ostale stroške sicer ugotavljamo, da se gibljejo v predvidenih mejah, vendar pa z doseženimi rezultati ne smemo biti preveč zadovoljni. Že v tem poslovnem letu, pa tudi za srednjeročno obdobje smo si na področju stroškov, plačilnih pogojev in izboljšanja dobavnih pogojev zastavili kar nekaj nalog. Vendar pa šteje samo dober rezultat in upam, da bomo s sinhroniziranim delom vseh funkcij v podjetju tega tudi dosegli.

Jana Maletič

TOVARNA UČEČIH DELAVCEV

Leto 2000 so zaznamovale priprave programa razvoja zaposlenih delavcev v cilju boljše organizacije dela, medsebojnega sodelovanja, sistematičnega spremljanja razvoja posameznega delavca, izobraževanja in povečanja sposobnosti vodij dela za delo z ljudmi. Kot poslovno vizijo na kadrovskem področju smo zapisali:

Želimo imeti visoko motivirane in inovativne strokovne usposobljene ter odgovorne delavce, ki bodo uresničevali poslovno vizijo podjetja.

Izrazito povečano usposabljanje vodilnih in vodstvenih delavcev v drugi polovici poslovnega leta je bila posledica vključitve v razpisne programe pomoči tekstilni industriji, ki sta jih sofinancirala Ministrstvo za gospodarstvo in Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve. Organizirana in izvedena so bila štiri področja usposabljanja:

Strateška delavnica

Rezultat resnega dela Svilanitovih vodilnih in vodstvenih delavcev (ob sodelovanju strokovnjakov svetovalnega podjetja ITEO Ljubljana) je

Strateško poslovni načrt družbe Svilanit za obdobje 2001 do 2005,

v katerem so opredeljeni strateški poslovni cilji in poti za njihovo uresničitev v procesu globalnih sprememb, širitvi Evropske unije ter privatizaciji

in združevanju v državi. Za uresničitev ciljev srednjeročnega strateškega načrta bomo v družbi razvijali:

- novo vizijo in strategijo razvoja, ki bo ustrezala spremembam v svetovnem gospodarstvu,
- uravnotežen sistem sprememb na vseh poslovnih področjih, ki bo zagotavljal povečanje prodaje, zniževanje stroškov materiala in dela, obvladoval kakovost poslovanja, povečeval dodano vrednost in ustvarjal dobiček,
- poslovanje v skladu z mednarodnimi poslovnimi običaji in standardi,
- poslovno partnerstvo z dobavitelji in kupci ter strateško povezovanje s proizvajalci hišnega tekstila in modnih oblačil ter dodatkov,

- kulturo sprememb k podjetniški inovativnosti, odgovornosti in timskega delu.

Delavnica za kreiranje strateških človeških virov

Nič manj pomembna in sestavni del srednjeročnega strateškega načrta je *Strategija razvoja človeških virov*, ki je prav tako rezultat dela naših vodilnih in vodstvenih delavcev ob strokovni podpori svetovalke ITEO Ljubljana Sergeje Planko. V njej so opredeljeni naslednji cilji in naloge na kadrovskem področju:

- izboljšanje izobrazbene strukture strokovnih, vodstvenih in vodilnih delavcev,
- povečanje sredstev za izobraževanje,
- uvedba sistema napredovanja s kariernim modelom in letnimi razgovori,
- povečati povprečne plače in zmanjšati število zaposlenih delavcev,
- izboljšanje zadovoljstva zaposlenih,
- glede na porast odsotnosti z dela in invalidno-

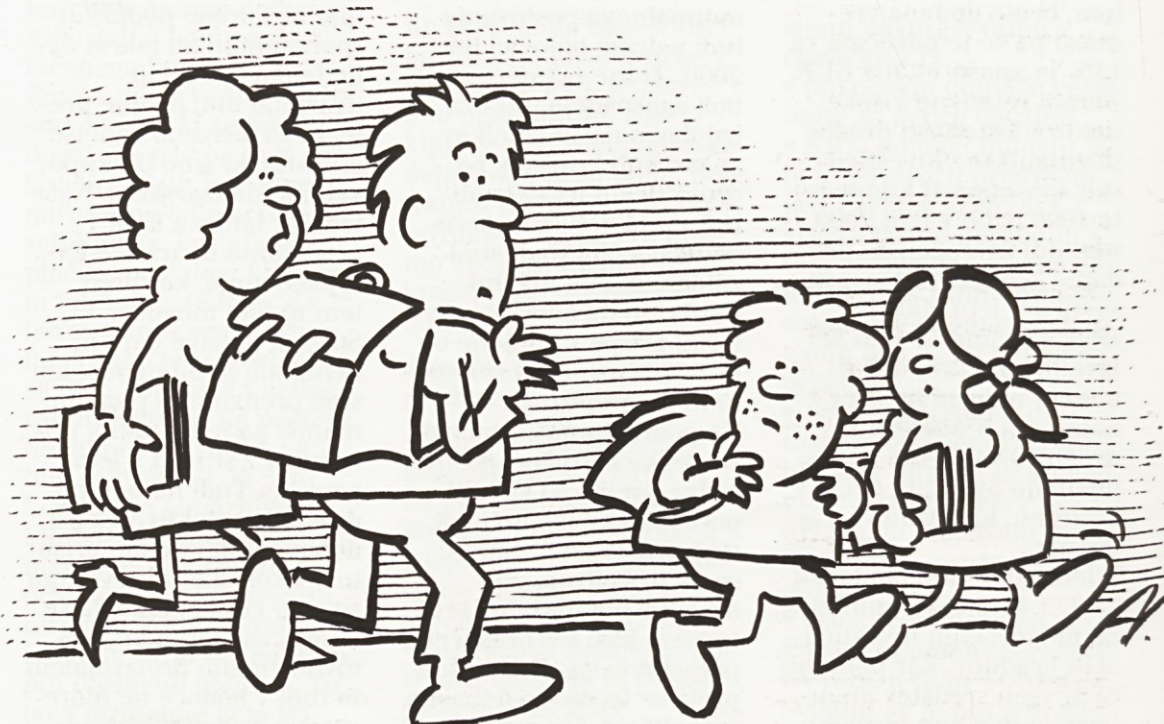
sti - znižanje ali vsaj ohranitev nivoju 1999

Delavnice za stalno usposabljanje zaposlenih s trenerji

Na delavnicah so si vodje dela pridobivali ustrezna znanja (organiziranje, obvladovanje sprememb, konfliktov, organizacija svojega časa in časa sodelavcev, timsko delo, projektno vodenje, motiviranje, komuniciranje, obvladovanje stresa in drugo), ki so potrebna pri neposredno vodenje večjih ali manjših delovnih izmen. V usposabljanje je bilo vključenih 28 vodij izmen in delovnih skupin, delavnice pa so vodili strokovnjaki ITEO Ljubljana.

Izpopolnjevanje ključnih kadrov za vodenje poslovnih funkcij

V usposabljanje so bili vključeni vodilni delavci, pridobili pa so znanja za učinkovito vodenje in dialogike - jezika odgovornosti.



Od vizionarskih besed k dejanjem

Da bi postavljena vizija in zapisane vrednote ne ostale le papirnato gradivo, strategija razvoja človeških virov v življenju in delu Svilanitovih delavcev že dobiva vsebino:

Karierni model napredovanja

Zapisan in že od 1. 1. 2001 veljaven je karierni model napredovanja vseh zaposlenih. Bolj znanemu in v praksi uporabnemu vertikalnemu napredovanju (napredovanje na zahtevnejše in odgovornejše delovno mesto), se je pridružil še model horizontalnega napredovanja, ki omogoča vsem zaposlenim napredovanje na "svojem delovnem mestu" v daljšem časovnem obdobju za tri plačilne razrede. Natančno so opredeljeni kriteriji za takšno napredovanje in v letu 2001 je že po novem sistemu napredovalo okoli 30 delavcev.

Tovarna učečih delavcev

Sodobni delovni procesi zahtevajo od vseh zaposlenih neprestano učenje in pridobivanje novih znanj. Ali drugače, če hočemo preživeti moramo postati učeča tovarena delavca in delavcev. Ob skromni izobrazbeni strukturi na vseh nivojih zahtevnosti znanj, potem je razlogov več kot dovolj, da je projekt - to-

varna učečih delavcev - nujen. In več kot razveseljivo je, da se je za šolski razred naših sodelavk in sodelavcev odločilo za šolanje ob delu za pridobitev srednje strokovne izobrazbe za poklic tkalca in plemenitelca, ki je načrtovano za jesen 2001.

Vendar se tu projekt učečih delavcev še ne končuje. Nadaljuje se z akcijo povabila vsem delavcem, še posebno strokovnim delavcem, mlajšim od 40 let, da se usposobijo tudi s šolskim znanjem za delo, ki ga že (dobro) opravljajo.

Želje in zanimanje po pridobitvi znanj so v tovarno prinesla veliko upanja, da bo "vizija" izboljšanja izobrazbene struktura do leta 2005 postala realnost, kar je za razvoj tovarne obetajoče.

Zmanjševanje števila zaposlenih in povečanje povprečnih plač

O zmanjševanju števila zaposlenih nihče ne sliši in ne bere rad. A, časi, ki jih živimo so takšni, da nikomur več ne dajejo garancije, da bo delo čez nekaj let še imel. Še posebno če gre za režijsko delo, ki ga, "nebodigatreba", vsak trenutek lahko nadomesti cenejši in hitrejši računalniški pripomoček, servisna služba itd.

Zaradi zmanjševanja nepotrebnih stroškov, tudi na tem področju nastaja program racionalizacije dela v smislu prerazporejanja režijskih delavcev na pomožna izdelavna delovna mesta v proizvodnji. Ni lahko, a lažje od pripravljanja programa presežnih delavcev, kjer možnosti za "tolažilno" prerazporeditev ni, ampak samo prenehanje delovnega razmerja.

Dopolnitev kolektivne pogodbe na področju napredovanj v višje plačilne razrede, stimulacije na področju koristnih predlogov

in inovacij so novosti, ki bi morale motivirati zaposlene za še bolj učinkovito delo. Povabilo glavnega direktorja vsem zaposlenim, da sodelujejo s predlogi bolj učinkovitega nagrajevanja svojega dela, pa je naletelo na gluha ušesa. Skrinjica sindikata Lastovka je ostala prazna!

K zadovoljstvu zaposlenih moramo prispevati - vsi zaposleni!

Nedvoumno je, da samo zadovoljni delavci lahko dobro opravljajo svoje delo. Anketa, ki smo jo izvedli v mesecu novembru 2000 med zaposlenimi je prinesla spoznanje, da zaposleni nismo najbolj zadovoljni delavci. Zelo dolg je seznam pripomb, najpogostejše na plače, malico in organizacijo dela. Presenetljivo visoka pa je ocena o lastnem znanju. Če mislimo, da smo vsak pri svojem delu tako dobri, kje torej iskati vzroke za slabo kvaliteto, nepravčasno opravljeno delo, itd.?! Prvi korak k resničnemu zadovoljstvu je vsekakor najprej lastna samokritika, bo pa seveda še marsikaj postorjenega za večje zadovoljstvo zaposlenih. Že v mesecu aprilu 2001 bo v okviru projekta razvoja človeških virov organizirana delavnica, na kateri se bodo izdelali ukrepi za izboljšanje zadovoljstva zaposlenih delavcev. Koraku ukrepov lastnega zadovoljstva pa morajo slediti koraki za povečanje zadovoljstva kupcev in lastnikov. Kajti, v vizijo Svilanita smo zapisali, da želimo poleg zadovoljnih delavcev tudi zadovoljne kupce in lastnike. Brez teh zadovoljstva zaposlenih, najmanj kar se socialne varnosti tiče, ne bo!

Za boljše zdravje in počutje zaposlenih

Če ocenjujemo zdravje zaposlenih po odstotku bol-

niškega staleža, je to zaskrbljujoče, saj je znašal ta v letu 2000 kar povprečnih 9,5%. Zato ostaja skrb za zdravje zaposlenih še naprej ena temeljnih skrbi. Še več bo potrebno storiti za izboljšanje pogojev in humanizacijo dela ter boljše medsebojne odnose. Dnevna in tedenska vadba za hrbtenico ostajata, prav tako tudi aktivni oddih v objektih zdravilišč v Moravskih in Čateških toplicah. Skrb za lastno zdravje pa mora biti tudi temeljna skrb slehernega delavca.

Se pa s 1. aprilom 2001 uvaja tudi poostren nadzor koriščenja bolniškega staleža. Delavec ima pravico do pomoči zdravnika in odsotnosti z dela v primeru bolezni, ima pa tudi dolžnost, da ravna po zdravnikovih navodilih, da se mu zdravje čimpreje povrne. Ne gre le za visoke stroške nadomestil odsotnih delavcev. Zaskrbljujoča je tudi preobremenitev delavcev, ki so na delu in je njihova delazmožnost na robu zmogljivosti. Pripravljenosti za sodelavce, ki si ne prizadevajo za povrnitev svojega zdravja in vrnitev na delo, ni več.

Zapolnjevanje kadrovskih vrzeli s strokovnjaki

Uspešno smo lani kandidirali tudi na razpis Ministrstva za gospodarstvo - Zapolnjevanje kadrovskih vrzeli z zaposlovanjem strokovnjakov. Lani avgusta smo zaposlili tri mlade strokovnjake, ki so se uspešno vključili v strokovno delo. Ministrstvo za obdobje dveh let sofinancira 50 % plače njihove plače. Glede na njihovo delo je "vložek" ministrstva koristen!

Ivana Skamen

Število zaposlenih glede na izobrazbeno strukturo

I.	76 delavcev	13,9%
II.	201 delavec	36,7%
III.	9 delavcev	1,7%
IV.	164 delavcev	30,0%
V.	70 delavcev	12,7%
VI.	17 delavcev	3,2%
VII.	10 delavcev	1,8%
SKUPAJ	547 delavcev	100,0%



LASTNIŠKA STRUKTURA SVILANIT D. D.

Kot je razvidno iz zgornje tabele se je lastniška struktura v letu 2000 še naprej spreminjala v korist novih delničarjev, saj se je lastništvo delnic pri zaposlenih znižalo v času od konca decembra 1999 do konca decembra 2000 od 29,05% na 26,64%, pri upokojencih pa iz 11,72% na 10,07%. Pri novih delničarjih pa se je lastništvo

dvignilo od 8,19% na 13,40%. Še naprej se manjša število delničarjev; konec leta 2000 znaša 1098 delničarjev. V letu 2001 se do konca februarja struktura ni bistveno spremenila. Ustvarjeni promet z delnicami je bil v minulem letu 38.441.540,00 SIT, število opravljenih poslov

je bilo 280, v prometu pa je bilo 35.484 delnic. V letu 2000 je delnica SKAG nihala, najnižja vrednost delnice po srednjem tečaju je bila dne 26. 5. 2000 in sicer 600,00 SIT najvišja pa 26. 1. 2000: 1354,00 SIT. Povprečni letni enotni tečaj delnice je bil 856,21 SIT.

Alojz Jerman

Za leto 2001 podajam pregled gibanja tečajev delnice SKAG po dnevih, ko je bil promet in se je spreminjal tečaj delnice:

Lastniki	št.delnic	% lastništva	št.delnic	% lastništva
	31.12.1999		31.12.2000	
zaposleni	119.244	29,05	109.335	26,64
bivši zaposleni	10.487	2,56	7.846	1,91
lastne delnice	6.622	1,61	6.992	1,70
novi delničarji	33.595	8,19	54.981	13,40
poobl.inv.družbe	41.346	10,07	40.978	9,98
skladi	130.031	31,68	129.214	31,48
upokojenci	48.085	11,72	41.316	10,07
umrli	2748	0,67	1.983	0,48
ostalo	18.249	4,45	17.762	4,33
SKUPAJ	410.407	100,00	410.407	99,99

Datum	Enotni tečaj v SIT
03.01.01	1049,80
11.01.01	1037,12
12.01.01	1000,10
18.01.01	1009,78
24.01.01	1050,00
30.01.01	1000,10
31.01.01	1000,00
01.02.01	1015,62
02.02.01	1000,00
05.02.01	1000,10
07.02.01	1000,00
09.02.01	950,10
12.02.01	1000,00
13.02.01	950,00
14.02.01	950,10
15.02.01	999,76
16.02.01	1000,00
19.02.01	1000,10
21.02.01	900,00
23.02.01	1000,00
26.02.01	901,00
27.02.01	902,00
28.02.01	903,00
01.03.01	850,00
06.03.01	851,00
08.03.01	850,00
13.03.01	851,00
15.03.01	850,00
20.03.01	851,00
21.03.01	1000,00
22.03.01	850,00

PLAČE, PLAČE

POVPREČNE PLAČE NA TIPIČNIH DELOVNIH MESTIH ZA LETO 2000 IN FEBRUAR 2001

Delovno mesto	Povprečna plača v SIT	
	Leto 2000	Februar 2001
Adjustirka I v konfekciji svile	81.068,24	88.252,75
Adjustirka I v šivalnici frofir	86.097,00	95.293,12
Šivilja II v konfekciji frofir	91.728,00	100.529,94
Šivilja II v šivalnici frofir	94.910,00	101.218,64
Previjalka preje	99.026,00	98.511,22
Šivilja I v konfekciji svile	106.193,00	103.014,68
Šivilja II v konfekciji svile	93.964,00	98.557,50
Snovalka II v pripravljalnici frofir	112.317,00	126.275,69
Šivilja I v šivalnici frofir	120.901,00	135.324,15
Šivilja I v konfekciji frofir	106.193,00	116.990,02
Barvar plemenitilec I	129.391,89	146.046,82
Snovalka I v pripravljalnici. frofir	113.240,00	135.534,30
Krojilka v konfekciji frofir	120.628,00	151.466,80
Barvar plemenitilec II	114.633,00	122.478,92
Tkalec I v tkalnici svile	121.136,00	125.213,77
Tkalec I v tkalnici frofirja	124.192,00	143.874,40
Vodja izmene I v šivalnici	157.535,00	177.066,38
Komercialist I	146.286,00	178.720,07
Vodja prodaje	281.749,00	334.378,35
POVPREČNA PLAČA SVILANIT	132.146,00	147.285,00



Vrtincu predstavitev

Predstavitvi in promociji naših izdelkov smo tudi v letu 2000 ter v začetku letošnjega leta posvetili veliko pozornosti. Številne aktivnosti za pospeševanje prodaje, predstavitve naših izdelkov na sejmišnih ter modnih revijah in tudi prikazovanje naših izdelkov v medijih se že uresničujejo v povpraševanju in prodaji naših izdelkov.

Sejmi, sejmi...

Spomladanskim predstavitev na sejmišnih in že predstavljenim v Kamniškem tekstilcu lani, so sledile jesenske. Že meseca septembra smo, po več kot desetih letih, ponovno sodelovali na mednarodnem velesejmu v Zagrebu. Tu smo se predstavili

več, če bi dobili razstavljeni prostor. Obisk tistih, ki so se zanimali za naše proizvode je bil izredno velik in tudi kupcev iz Salzburga, Tirolske, Bavarske ni manjkalo. Trgovcem - grosistom, ki oskrbujejo gostinske objekte, so se pridružili še hotelirji, ki so želeli naročiti brisače ali kopalne plašče direktno pri nas.

Takoj po novem letu 2001 smo naše nove kolekcije predstavili na sejmišnih v tujini. Najprej smo se udeležili sejma HEIMTEXTIL v Frankfurtu, kjer smo bili z obiski ter odzivom na prikazano kolekcijo zelo zadovoljni. Letos nam je le uspelo dobiti tudi večji razstavljeni prostor, naša stojnica pa je dobila novo podobo.

Po Frankfurtu sta sledila sejma TEXBO Salzburg, kjer smo prikazovali izdelke za dom ter sejem INTERTEKSTIL Zagreb, kjer je bila predstavitev obeh programov svile in frotirja.

Po več kot desetih letih smo se zopet predstavili na modnem sejmu v Beogradu. Na sejmu so bile prisotne vse večje slovenske tekstilne firme. Zanimanje s strani trgovcev, potrošnikov, kakor tudi medijev: časopisov, televizije ter radia je bilo izredno veliko. Naša stojnica je bila eno samo mravljišče. Navdušenje nad slovensko robo je bilo veliko, naše pa tudi, saj po

desetih letih niso pozabili naše blagovne znamke. Pripravljenost za sodelovanje s strani trgovcev je velika, seveda pa moramo pri tem upoštevati realne gospodarske možnosti.

Modne revije

30. avgusta lani je bila na Gospodarski zbornici Slovenije organizirana tendenčna modna revija, z pomenljivim naslovom "MODNI UTRIP". Organiziralo jo je Društvo modnih oblikovalcev ter modelarjev Slovenije. Tako so trgovci ter novinarji seznanili z modnimi tendencami za pomlad - poletje 2001.

Tej je meseca novembra sledila v Cankarjevem domu v Ljubljani že dvajseta tradicionalna modna revija "MODNI BAZAR", kjer smo z našimi izdelki sodelovali tudi mi. Potrošniki so se tako lahko seznanili z modnimi smernicami za pomlad - poletje 2001. Poleg teh dveh velikih modnih revij, smo naše izdelke predstavili tudi na več modnih revijah, ki jih pripravljajo naši poslovni partnerji. Da bi pritegnile čimveč kupcev, že vso pomlad 2001 večje trgovske hiše prirejajo modne revije.



z obema našima proizvodnima programoma, hkrati pa smo trgovce s področja Hrvaške seznanili z ustanovitvijo naše nove firme v Zagrebu. Na sejmu je bilo veliko slovenskih proizvajalcev tekstilnih proizvodov, pa tudi iz drugih držav, kot so: Poljske, Madžarske, Češke, Bolgarije, Indije..

Na začetku novembra smo v Salzburgu sodelovali na sejmu ALLES FUER DEN GAST, specializiranem sejmu za gostinstvo. To je eden največjih sejmov za opremo gostinskih objektov. Na sejmu vsako leto sodeluje več razstavljalcev, bilo bi jih še mnogo

Srečanja...

Med poslovno komercialna srečanja sodi vsakoletno srečanje proizvajalcev s hotelirji v Plitvicah. Na decembrskem lani sta se naša komercialista zelo potrudila, da sta sestavila ABECEDO DOBRO UREJENE (hotelske) KOPALNICE.



Akcij za pospeševanje prodaje ni nikoli preveč

Tradicionalno "staro za novo"

Po vseh večjih trgovinah po Sloveniji smo ves mesec oktober 2000 ter prvo polovico meseca novembra imeli akcijo za pospešitev prodaje naših kopalnih plaščev ter kravat zdaj že tradicionalno in uspešno, imenovano "STARO ZA NOVO".



Povabilo preko radijskih valov

V decembru smo potrošnike preko radijskih sporočil ter nekaterih tiskanih medijev vzpodbujali k nakupu naših izdelkov kot primerne prazničnega darila. Po obisku v trgovinah smo ugotovili, da so nas "slišali".

Časopisi in revije, da "nas" vidijo

Tudi v časopisnih medijih smo "dobro" sodelovali. V prilogi "ONA" časopisa Delo in Slovenskih novic smo v mesecu septembru 2000 ter marcu 2001 predstavili kopalne plašče ter kravate v posebni izdaji "MODNI KATALOG JESEN - ZIMA 2000/2001" in POMLAD - POLETJE 2001.

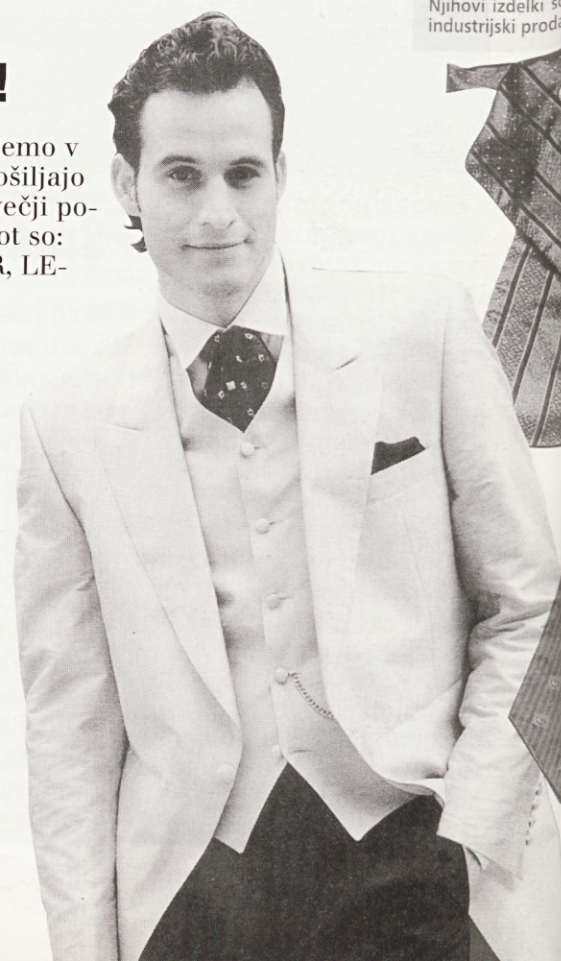
V ženski reviji ANJA smo se predstavili z ženskimi rutami ter šali za jesen 2000, v novembrski številki pa z brisačami ter kopalnimi plašči. V mesecu marcu 2001 smo predstavili naše modne dodatke za ženske v prilogi "POROČNA OBLAČILA".

Svilarit

BRISALKA A vafel, bombaž, cca 50 x 70 cm, različne barve	BRISAČA C bombaž, različne barve, cca 50 x 100 cm	298.-	890.-
BRISAČA B frotir, različne barve, cca 30 x 50 cm	BRISAČA D bombaž, različne barve, cca 70 x 140 cm	398.-	1.490.-

Katalogi - v vsak dom!

Vedno več sodelujemo v katalogih, ki jih pošiljajo po domovih naši večji poslovni partnerji, kot so: SPAR, MERCATOR, LECLERC, RUTAR...



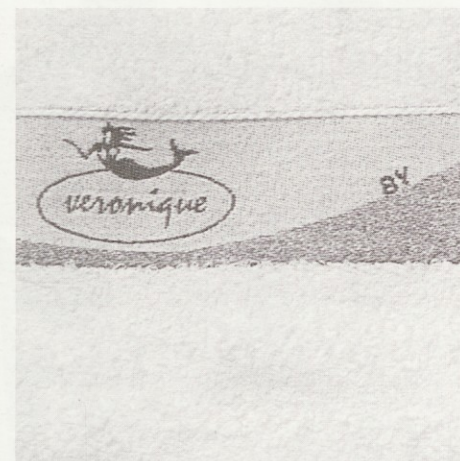
SVILANITOV MODNI DODATKI

Pravijo, da obleka naredi človeka. Če je to res, so modni dodatki kakor pika na i vašemu oblačilu. V bogati ponudbi modnih dodatkov podjetja Svilarit iz Kamnika boste ženini našli bogat izbor kravatskih dodatkov, ki jih dopolnjujejo različni modni dodatki. Zanimive oblike, potiski in vzorci najrazličnejših barvnih kombinacij ter kvalitetna izdelava so glavne odlike modnih dodatkov Svilarit. Njihovi izdelki so na voljo v vseh večjih veleblagovnicah po Sloveniji in v njihovi industrijski prodajni na Kovinarski c. 4 v Kamniku.



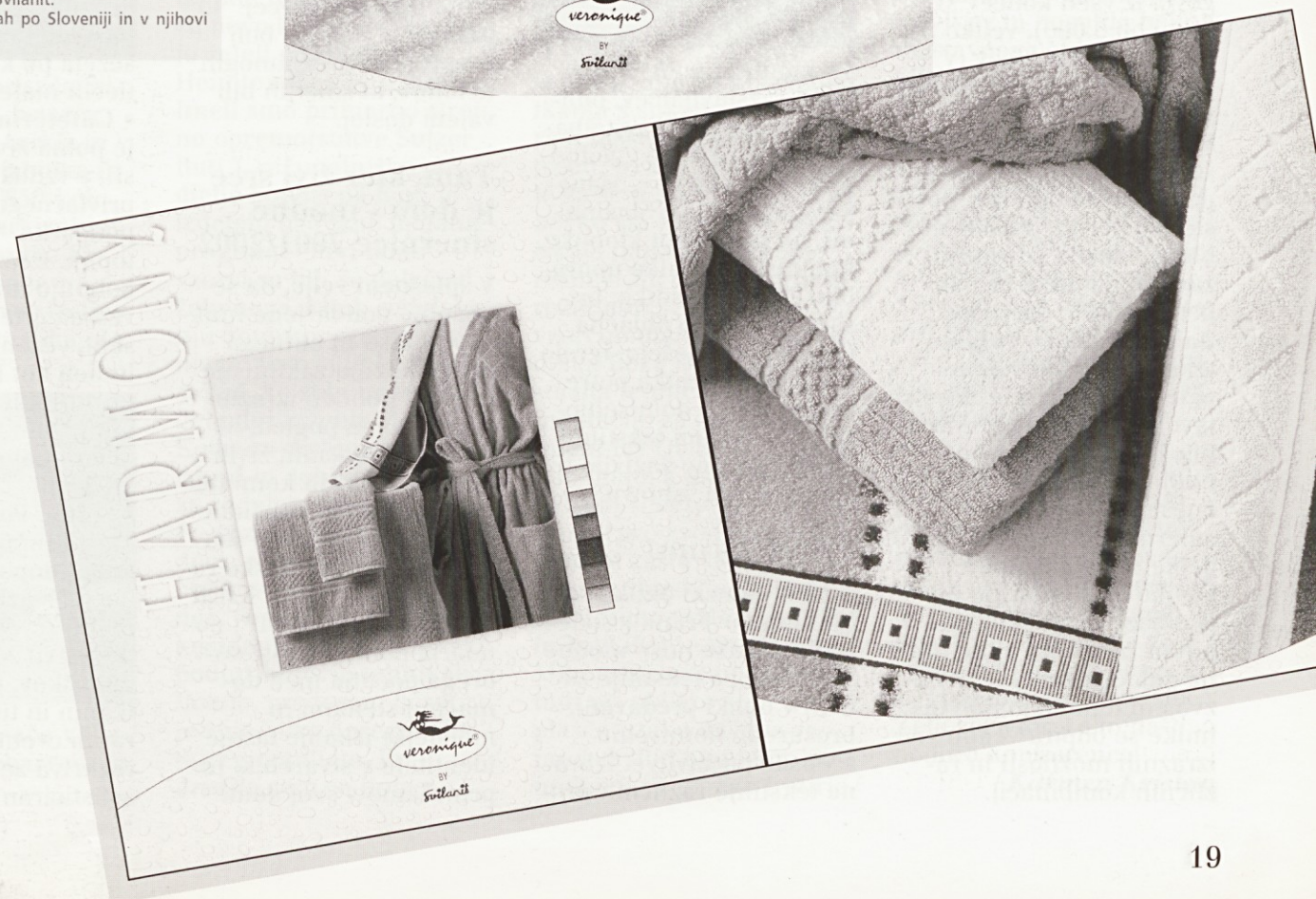
Ponudba po "naročilu"

Naša konkurenčna prednost so izdelki z emblemi po želji kupcev. Če to prispeva k promociji Slovenije in Svilarita potem nastanejo tudi brisače, ki so jih ponesli s seboj slovenski olimpijci lani.



Najlepše in najboljše v katalogu IMAGO

Za piko na i našim predstavitvam pa ponujamo našim kupcem Imago prospekt za frotir izdelke, v katerih predstavljamo naše visoko kvalitetne frotir izdelke, skupino brisač in kopalnih plaščev, ki tvorijo celovito stilsko linijo.



Utrinki s sejma Heimtextil 2001

TAM, KJER ŽIVI SRCE JE DOM!

S tradicijo, ki sega več kot 750 let nazaj, se je Frankfurt skozi stoletja razvil v eno glavnih sejmskih središč. Svoj vodilni položaj si je pridobil s svojo lego v srcu Evrope, z največjim letališčem in železniško postajo, dobro organizacijo mestnega prometa in tudi samega sejma. V primerjavi z ljubljanskim sejmom je frankfurtski resnično ogromen, razteza se na površini okoli 400.000m² v desetih razstavnih halah, ki imajo več nadstropij. Tekoči trakovi znotraj in mali avtobusi zunaj povezujejo posamezne dele in omogočajo hitreje gibanje po sejmu. V letu 2002 bodo dogradili še eno sejmsko halo, ker je zainteresiranih razstavljalcev na čakalni listi še veliko. Na sejmu se predstavljajo proizvajalci in trgovci iz vseh koncev sveta (okoli 3.000), veliko pa je tudi obiskovalcev (v povprečju okrog 70.000 in več).

Vodilni proizvodi na tem sejmu tekstilij za dom so dekorativne tkanine, posteljno perilo, pohištveno blago, izdelki iz frotirja, zavese, namizni prti, tapete, ležišča, odeje ipd. Za jasno sliko o razvoju tekstilij si je potrebno ogledati skoraj vse! S pojavom velikih trgovskih hiš, ki na enem mestu nudijo kompletno ponudbo, so se tudi modne smernice za različne izdelke dokaj poenotile. Oblikovalci odbirajo iz iste baze tematskih skupin in izhodišča aplicirajo na določene artikle. Z razvojem tehnologije in tehnike se odpira vedno več izraznih možnosti in različnih kombinacij.

V okviru sejma ponujajo svoje storitve in izdelke tudi različni oblikovalski ateljeji, predstavljajo pa se tudi računalniška podjetja z CAD/CAM sistemi, proizvajalci šivalnih in vezilnih strojev ipd. Organizirane so tudi številne prireditve in predstavitve. Naj omenim le najbolj splošno obiskane:

Predstavitev partnerske države

Vsako leto se predstavi določena država s svojo tekstilno industrijo. Sejmu ji nudi več določenih mest na različnih krajih, da lahko razstavijo svoje izdelke, organizirajo audio-vizuelni program, se reklamirajo preko plakatov ipd. Letos je to predstavitev pripravila Portugalska pod sloganom "SENSE & ABILITY".

Show textil

To modno revijo, štirih - petih razstavljalcev, odlikuje zanimiva in razgibana, v okviru neke zgodbe ujeta predstavitev. Manekeni se žogajo z blazinami, jih nosijo kot klobuke, kuhinjske brisalke uporabijo za predpasnike, brisače postanejo oblačila medtem ko plešejo, igrajo ali pojejo. Skratka potrebno je veliko domiselnosti, da določeni tekstilni izdelki opazno zaživijo v dinamičnem "showu".

Trend forum

Amsterdamski oblikovalec Gunnar Frank s sodelavci prikaže nove modne smernice za tekstilije za dom v obliki predavanj, brošure in domiselne scenske postavitve. Izbrane tekstilije različnih pro-



izvajalcev lahko postanejo sestavni del same scene v obliki različnih, v skladu z določeno tematično izdelanih predmetov in dekoracij ali pa so razstavljene na mizah, na policah, na steni ipd. Vsaka tekstilija ima oznako proizvajalca vključno s podatkom v kateri hali razstavlja. Ti ambienti zelo nazorno opišejo posamezno modno smernico v njenem desenskem in barvnem izrazu. Letos je bil ta prikaz v precej manjšem obsegu, bolj preprost in brez mnogih detailov, ki smo jih bili vajeni doslej.

Tam, kjer živi srce je dom - modne smernice 2001/2002

V splošnem velja, da se obdobje poudarjene funkcionalnosti in elitnega minimalizma zaključuje in je na pohodu izrazito optimističen pogled, izražen v močnih, živih barvah, barvnih kombinacijah in vznemirljivih deseni, ki poudarjajo senzualnost in življenjsko radost. Slogan "TAM, KJER ŽIVI SRCE JE DOM!", poudarja pomembnost doživetja med domačimi stenami in močnejše iskanje lastne identitete v stvarih, ki jih prinašamo v svoj dom.

• **Camping.** Svetovljansko, igrivo, barvito, enostavno, črte, karo, veliki motivi, vse to je del lahke usmeritve, ki črpa iz vzdušja ambientov, kjer preživljamo prosti čas.

• **Loft.** V občutju hipermodernega, luksuznega življenjskega sloga, v svetu računalnikov se izrazi zahteva po izdelkih visoke tehnologije, dovršenih oblik in nevpadljivih barv. Stroga geometrija in minimalizem v deseni se družita s paleto naravnih barvnih tonov ali pa posežeta po kovinsko svetlečih materialih.

• **Cafeteria.** Ta smernica je polna življenjske radosti, v vzdušju erotičnega, privlačnega, "latino look" poudarka. V barvni paleti toplih, izrazitih barv se bohotijo ornamentalni vzorci, črte, točkovni deseni, vezanja, aplikacije in bolj kot kontrast ljubijo pridušen lesk ter motive ton v tonu s podlago. Izdelki imajo izgled ročnega dela.

• **Salon.** Pogled v preteklost (empir, art deco, rokoko) dopolnjuje kombinacija z azijskimi elementi (cvetni motivi). V bogastvu žakar desenov, mozaikov, transparentnih tkanin in tiskanih, stiliziranih cvetnih motivih se razkriva zelo vzvišen in sofisticiran videz. Barvno

kontrastne kombinacije toplih tonov s temnimi ustvarjajo slavnostno vzdušje.

V znamenju modnih zapovedi - tudi Svilanit

Vsako leto se naši izdelki uvrstijo med izbrane za prikaz modnih smernic. To je za nas posebno priznanje, da dobro sledimo modnim zapovedim. Trendenčni prikaz obišče skoraj vsak obiskovalec Heimtextila in ime Svilanit v družbi z imeni kot so Marks Pelle Vavare, Egeria, Christy, Santens ipd. nam sigurno dvigne ugled. To leto so izbrali kar pet naših desenov:



• **CAMPING** (brisača Silba-G077-turkiz, brisača Nuša"F"- G370-turkiz in v barvi zelenega jabolka in metraža Etna-F830-kolorica 04;bela s turkiznimi in zelenimi črtami). Ta modna smernica je vključevala največ frotirja, saj mu je tematika pisana "na zanke".



• **LOFT** (tri brisače Valis-F663-v barvi nebarvanega bombaža).

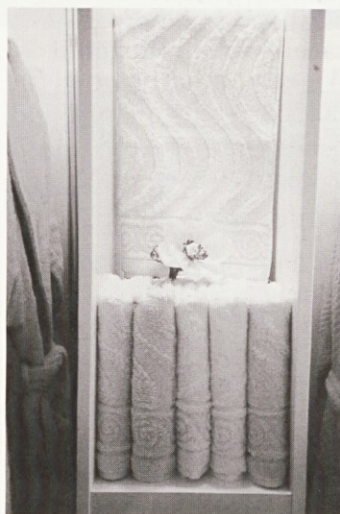
To leto se je Svilanit ponášal tudi z novim, večjim razstavnim prostorom in novim promocijskim katalogom, ki je poudaril naše oblikovno, tehnično in tehnološko visoko razvite proizvode na katere smo lahko ponosni. Krona vsega pa je bila naša kolekcija z še "vroče" razvitim 7-veznim frotirjem in tehniko tkanja "votek čez zanke". Le malo proizvajalcev se je lahko postavilo s tem dosežkom (Framsohn, Egeria, Deschamps, Mowe, Mundo textil, Ozdilek, ...). Edini pa smo bili s predstavitevijo artiklov, ki so imeli v enem desenu združeni obe tehnični novosti.

Kako smo razvili 7 - vezni frotir in tehniko tkanja "votek čez zanke"

Sejmi nudijo strokovnim delavcem veliko informacij o novostih v stroki, ki jih je potrebno razbrati iz oblike razstavljenih izdelkov. Aktualni 7-vezni frotir in tehnika tkanja "votek čez zanke" sta se po tej poti uvrstila v naš plan za novo kolekcijo, ki smo jo želeli predstaviti na Heimtextilu v letu 2001. Imeli smo primerno strojno opremo (statve Sulzer Ruti), računalniško podjetje Sophis pa nam je izdelalo ustrezne dodatne programe. Prvi tkani vzorci so bili še daleč od željenega, kljub sodelovanju Sophisovega strokovnjaka. Razvoj je hitreje stekel, ko si je bodoči nadbudni inženir Matjaž Kolar za diplomsko delo izbral in dobil odobritev za sodelovanje pri razvoju 7 - veznega frotirja. Tanderem, pripravnik Matjaž in oblikovalka Vera Mikaneč, (z večletnimi izkušnjami na računalniško podprtih novih tehnikah tkanja, predvsem bordur), je zelo hitro dosegel obetajoče rezultate. Pri-družila sem se jima z

oblikovanjem primernih desenov, ki bi čimbolj poudarili to večvišinskost zank in z raznolikostjo pomagali raziskati "pluse" in "minuse", ki jih prinašajo nove tehnične možnosti. Postavila sem izhodišča za dve tematski grupi:

- Kosovno barvani, bogati, reliefni deseni v zelo svetlo pastelnih, modnih barvah. Modul reliefa je moral biti relativno velik, da se ne bi zabrisala meja med različno visokimi zankami.
- Večbarvni, geometrijski ali stilizirani deseni v srednji paleti modnih barv. V tej grupi bo višina zank samo dodala plastičnost barvnemu efektu.



Odločili smo se za izvedbo tkanja s sukano prejo zaradi lepšega izgleda (bolj trden, izrazit relief). Sledile so še neštete tkane probe, ko sta Matjaž in Vera iskala najbolj optimalno rešitev. Na podlagi njunih rezultatov je v.d. vodje vzorčno oblikovalnega oddelka Boža Deisinger sestavila tehnično dokumentacijo za artikle pod imeni RN QUEEN. Časa je bilo malo, a uspeli smo, z dobrim sodelovanjem tudi same "proizvodnje" in dokončali zastavljeni plan z dobrim timskim delom. Tri desene (valovi, rombi in kockice) je kreatorka Milena Sušnik uporabila tudi pri oblikovanju novih plaščev, tako da smo res predstavili kompletno ponudbo 7 - veznega frotirja.



Odziv stroke je bil velik v zanimanju in potencialnih naročilih, medtem, ko so si manj tekstilno podkovani obiskovalci ogledovali bolj barvno in desensko pestrost naših artiklov, lepo predstavljenih v okusno aranžiranih tematskih grupah v izložbah. Od nature z lanom, ki je že kar dolgo zelo dobro sprejeta, preko strukturnih, pastelnih desenov z bordurami, valoviti frotir pa vse do velurja v močnih, temnih barvah se je vila nit naših izdelkov in bogatila belino razstavnega objekta. Mislim, da se premalo zavedamo, da nismo neko zaostalo, nepoznano, slovensko tekstilno podjetje ampak, podjetje v samem vrhu evropske elite in da moramo ta položaj ohraniti in biti nanj ponosni. Sicer pa smo bili s "svoji mi" izdelki prisotni tudi pri naših številnih poslovnih partnerjih (kupcih) iz tujine, kar vse potrjuje našo kvaliteto in ugled. A z razvojem "hitijo" tudi indijski, turški in azijski proizvajalci, ki imajo to prednost, da je njihova delovna sila zelo poceni in da imajo surovino praktično "na dvorišču". To vpliva na njihove cene, ki so znatno nižje od naših. Zelo verjetno so to naša bodoča konkurenca!

Karmen Kristan

Program nenehnih izboljšav

METODA 20 KLJUČEV

Zapisano v Informatorju, aprila 2000

Ministrstvo za gospodarske dejavnosti je na podlagi razpisa, poleg še 14 podjetij, tudi Svilanit izbralo za projekt nenehnih izboljšav po metodi 20 ključev. Pogodba je bila podpisana 30. marca, aktivnosti pa se bodo začele v jesenskih mesecih in trajale predvidoma dve leti.

Avtor te metode je Japonec I. Kobayashi, uvedena pa je bila tudi v številnih firmah v Evropi. Metoda določa 20 ključev, to je dvajset področij dela in poslovanja in vsako področje se po metodi ocenjuje s stopnjami od ena do pet. Najbolj enostaven in splošen je prvi ključ: *Čiščenje in organizacija delovnega mesta*, drugi ključ se imenuje *Organizacija sistema*, vodenje s cilji, tretji *Delo v delovnih skupinah* in dvajseti *Uvajanje sodobne tehnologije*. V začetku dela se običajno poleg prvega, drugega, tretjega in dvajsetega ključa izbere še nekaj ključnih področij, oceni stanje, pripravi program izboljšav in jih izvede. Po grobi oceni se večina slovenskih firm nahaja na stopnji 1 - 2, dve leti pa sta potrebni za dvig podjetja v poprečju za eno stopnjo. Zunanji svetovalci nam ne bodo urejali delavnih mest in organizacije ter pometali tovarne, z navedenim sistemom nas bodo naučili, kako sistematično izboljševati svoje delo in dosegati boljše poslovne rezultate. Z uporabo te metode se bo v večji meri ukvarjal strokovni kader do nivoja vodij delovnih skupin, posredno pa sega organizacija in urejenost

delovnega mesta do vsakega zaposlenega. Program sofinancira Ministrstvo za gospodarske dejavnosti, do subvencije pa bomo upravičeni, če bomo program izvedli v dogovorjenem obsegu in predvidenih rokih. Osnovni namen je ureditev poslovanja in izboljšanje poslovne uspešnosti. Zato pričakujem, da se bomo za izvedbo zavzeli in s tem postali prijaznejše in uspešnejše podjetje. O poteku programa bomo še pisali, ko se bo program začel izvajati. (Bogomil Wägele, Informator št. 5)

Zapisano v Informatorju, novembra 2000

Za nami je prvo soočenje z metodo 20 ključev. Določeno število vodstvenih in vodilnih delavcev je bilo seznanjeno z vsebino posameznega ključa in sodelovalo pri ocenjevanju stanja v podjetju. Ocenjevanje posameznega krite-

rija je potekalo tako, da so skupine sodelavcev s soglasjem ocenjevale posamezne kriterije in sicer, ali v celoti ustreza (ocena 5) ali pa ne ustreza (ocena 1). Najmanjše število točk pri vsakem kriteriju je torej 1 in pri vseh kriterijih 20 točk, največje število točk pri posameznem kriteriju 5 in skupaj pri 20 kriterijih 100.

Za zaposlene, ki se z ocenjevanjem zaenkrat še niso srečali, za poznavanje metode kratek opis posameznih kriterijev - ključev:

1. Čiščenje in organiziranje
2. Organizacija sistema, vodenje s cilji
3. Aktivnosti v delovnih skupinah
4. Zmanjšanje medfaznih zalog
5. Zmanjšanje časov nastavitvev
6. Analiza delovnih operacij
7. Proizvodnja brez nadzora
8. Povezava proizvodnih procesov
9. Vzdrževanje strojev in opreme
10. Organizacija delovnega časa
11. Sistem zagotavljanja kakovosti
12. Odnosi z dobavitelji
13. Odpravljanje vseh izgub
14. Spodbujanje zaposlenih k izboljšavam
15. Širjenje usposobljenosti zaposlenih
16. Planiranje proizvodnje in nadzor nad procesom
17. Nadzor učinkovitosti
18. Računalniška podpora poslovanju
19. Varčevanje z energijo in materiali
20. Obvladovanje vodilnih tehnologij

Iz opisa posameznih ključev je razvidno, da posegajo prav na vsa področja poslovanja, v začetku izboljšav pa se bomo v prvem letu odločili za 4 do 6 ključev (Bogomil Wägele, Informator št. 9)

Od besed k 1. dejanju: Uvajanje ključa 1

• **Bistvo ključa** je v tem, da si skušamo delovno mesto organizirati tako, da se na njem čim bolj počutimo, da v čim večji meri odpravimo vsakodnevne izgube in da smo čim bolj učinkoviti. Jedro ključa 1 predstavlja metodologija 5S:

1. S: sortiranje in odstranjevanje nepotrebnih stvari,
2. S: organiziranje stvari, ki jih potrebujemo,
3. S: čiščenje,
4. S: standardizacija reda in čistoče ter
5. S: vzdrževanje reda in čistoče s samodisciplino.

• **Usposabljanje** na področju ključa 1 za vodje delovnih skupin in vodje oddelkov je potekalo 7. in 13. marca 2001. Vodil ga je dr. Franc Gider iz podjetja Deloitte & Touche ob pomoči strokovnjaka za ključ 1 v našem podjetju Alojza Jermana. V sklopu usposabljanja smo izdelali tudi smernice za uvajanje ključa 1 (nahajajo se tudi na lokalni elektronski mreži).

• **Kot v mravljišču** - urejanje delovnih mest. Od 26. do 30. marca je bil delovni utrip v tovarni najmanj podvojen. Prav iz slehernega kotička v tovarni je v številnih kartonih izginjala nepotrebna dokumentacija in navlaka, arhivsko gradivo pa je šlo tja, kamor sodi: v arhiv podjetja. Proizvodni prostori in pisarne so vsak dan dobivale nov, lepši, predvsem pa urejen izgled.

• **Prvo ocenjevanje** - na prvi pogled je očitno, da

	Povprečna ocena za podjetje	Cilj 1. leto
Ključ 1	1,85	2,50
Ključ 2	1,48	2,50
Ključ 3	1,23	2,50
Ključ 4	1,43	2,50
Ključ 5	1,30	2,50
Ključ 6	1,13	2,50
Ključ 7	1,48	2,50
Ključ 8	1,50	2,50
Ključ 9	1,58	2,50
Ključ 10	1,85	2,50
Ključ 11	1,48	2,50
Ključ 12	1,43	2,50
Ključ 13	1,15	2,50
Ključ 14	1,30	2,50
Ključ 15	1,45	2,50
Ključ 16	1,83	2,50
Ključ 17	1,60	2,50
Ključ 18	1,30	2,50
Ključ 19	1,63	2,50
Ključ 20	1,28	2,50
Seštevek	29,23	50,00

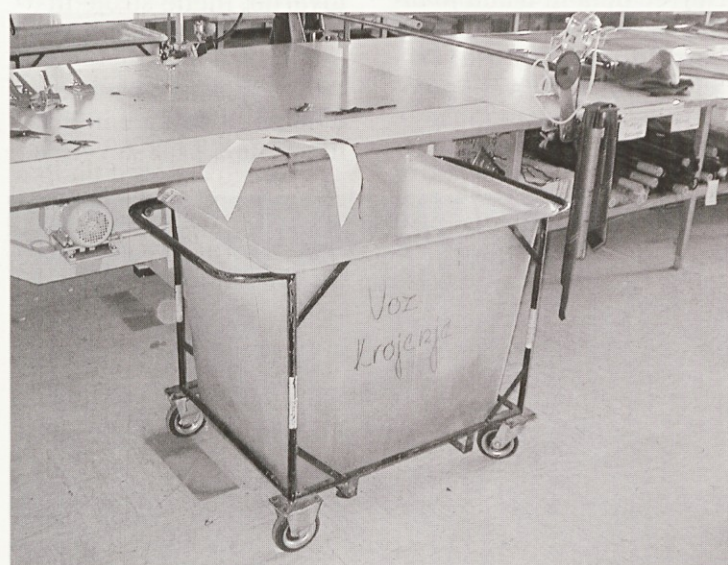


Prej



Potem

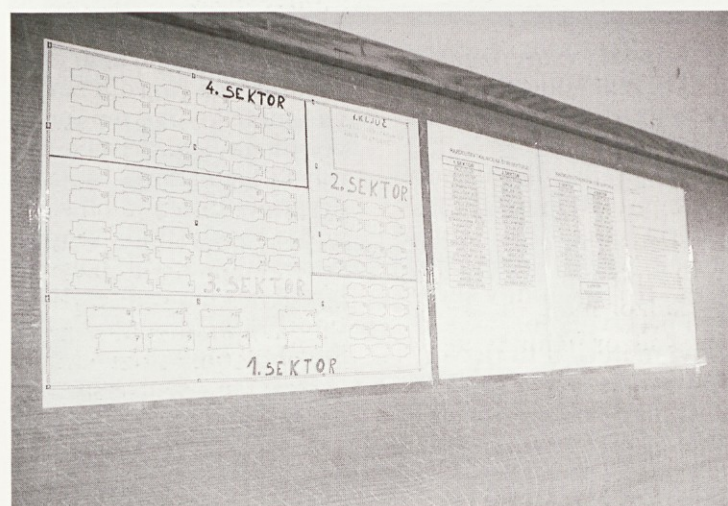
Urejenost skladišča materiala v tkalnici je neprimerno boljša.



Izboljšava za lažje delo v konfekciji svile. Ostankov kasneje ni potrebno pospravljati.



Splošna služba - Lojze pripravlja vzorčno pisarno (omara je že vzorčna).



To pa je že bolje!

smo ključ 1 vzeli zares! V ponedeljek, 2. 4. 2001 je komisija pregledovala napredek posameznih delovnih skupin na področju ključa 1. Komisijo so sestavljali: direktor Bogomil Wiegele, vodja projekta 20 ključev Andrej Ropas in zunanji svetovalec podjetja Deloitte & Touche dr. Franc Gider. Splošni vtis komisije je bil, da so se zaposleni lotili ključa 1 resno. Največji napredek je bil opazen v skupnih službah in v PP Svila. Še posebej

komisija izpostavlja naslednje ugotovitve:

1. Celotni oddelek konfekcije svile je dobil novo podobo. Prostor je veliko bolj prijeten za delo in na videz večji. Za pospravljanje odpadkov pri krojenju uporabljajo voziček, s tem si olajšajo delo in odpravijo nepotrebne aktivnosti. Skladišče preje je po novem veliko bolj pregledno. Na ta način prejo lažje najdemo, zaradi zaščite s plastičnimi vrečkami pa preja ni zaprašena.

2. Vse pisarne v skupnih službah so preživele prenovu. Zaposleni so odstranili veliko nepotrebnih stvari, omare in mize v pisarnah so lepo urejene.

3. Tkalnica brisač je začela vizualno prikazovati področja odgovornosti posameznih delovnih skupin. Na ta način je celotni oddelek porazdeljen med delovne skupine.

4. V barvarni križnih navitkov so se temeljito lotili uvajanja ključa 1. Za začetek so pospravili skladišče za barve. Za oza-veščanje zaposlenih so si uredili prikaz slogana na ekranu računalnika (screen saver). Začeli so uporabljati voziček zbiranje obročkov. Na ta način si lajšajo delo, ker se ni treba sklanjati in prenašati veder z obročki.

5. Tudi v oddelku konfekcije frotirja so začeli razmišljati o uporabi specializiranih vozičkov. Za začetek so si naredili voziček za zbiranje tekstilnih odpadkov. Poleg tega so uredili interno trgovino za pomožna delovna sredstva.

Naslednji pregled sledi čez dobre tri tedne.

V podjetju kot celoti so še možnosti za izboljšave predvsem pri skrbi za delovna sredstva (orodja in druge stvari so položena na strojih, stroji so slabo vzdrževani in zanemarjeni), čiščenju tal in uporabi vizualnega prikazovanja.

Andrej Ropas

MLADI MED NAMI

V okviru razpisa Ministrstva za gospodarske dejavnosti - Zapolnjevanje kadrovskih vrzeli podjetjem v tekstilni in oblačilni industriji - smo uspešno kandidirali z zaposlitvijo mladih strokovnjakov na področju razvojno mehanske, kemijske in konfekcijske tehnologije ter prodaje. Po sedmih mesecih njihovega dela lahko zapišemo, da smo imeli pri izbiri in zaposlitvi - srečno roko! Naši mladi sodelavci nas s svojim znanjem, delovno vnemo in zvedavostjo presenečajo na vsakem koraku. Mladost, prepletena z teoretičnim znanjem, raziskovalno vnemo in skromnostjo, s katero so "pomladili" strokovni kader, prinaša spoznanje, da znanje in razvoj Svilanita dobiva "mlade".

Prisluhnimo našim mladim strokovnim sodelavcem, koliko "sreče" so našli med nami:

Matjaž Kolar

Življenje je pot, ki ni ravna in lahka, ampak skriva veliko pasti, ki jih je potrebno premagati. Vsak človek stopa po poti, ki si jo bolj ali manj izbere sam. V življenju so zelo pomembne odločitve, ki

določajo usmeritev in razvoj posameznika. Po končani gimnaziji sem bil v dvomih in nisem se mogel odločiti na kateri fakulteti bi nadaljeval študij. Tako sem oddal prijavo na ekonomsko fakulteto, vendar sem se kasneje raje odločil za študij na tekstilni fakulteti v Ljubljani. Vzrok za takšno odločitev je bil deloma tudi prigovarjanje mojega očeta, saj je tudi on študiral tekstilno tehnologijo. Njegove besede so bile: "Boš videl, kako je tekstil zanimiva panoga". In res se ni motil. Študij na tekstilni fakulteti me je "potegnil vase". Ta študij ni samo suhoparno poslušanje predavanj, ampak zajema ogromno praktičnega dela v laboratoriju. Edina pomanjkljivost študija tekstilne tehnologije je po mojem mnenju, da v vseh štirih letih študija nismo imeli niti en dan obvezne prakse. Tako praktično v času mojega študija nisem imel pravega kontakta s tekstilno industrijo. Zato sem se tudi odločil, da bi čas absolventskega staža najraje preživel v kakšni tekstilni tovarni. Napisal sem več prošenj, eno tudi v tekstilno tovarno Svilanit. Povabili so me na razgovor in januarja leta 2000 sem začel

delati kot študent. Prvi vtis o tovarni in o ljudeh, ki so zaposleni v Svilanitu je bil in je še vedno zelo dober. Prve tri mesece sem preživel v vseh obratih tovarne tako, da sem spoznaval proizvodni proces. Kasneje sem največ časa preživel v tkalnici frotirja. Delo, ki sem ga opravljal v tkalnici je temeljilo na pripravi in vnosu sestavnic ter postopkov za delovno enoto tkalnica.

Avgusta 2000 sem pričel s pripravništvom in sedaj opravljam delo kot mehanski razvojni tehnolog. Največ dela in truda je bilo vloženega v razvoj sedem veznega frotirja. Pri tem so mi bili v veliko pomoč vsi zaposleni, posebna zahvala pa velja Veri

sebi tudi skrite možnosti. Razreši se lahko star problem ali pa se uresniči popolnoma nova ideja. Za uresničitev novih idej pa je potrebno, da se zagotovi možnost eksperimentiranja in sodelovanje oblikovalca s tehnološkim osebjem. Pri tem sodelovanju naj bi se poskušal odkriti ves potencial, ki nam ga ponuja tehnološka oprema.

Jurij Sedeljšak

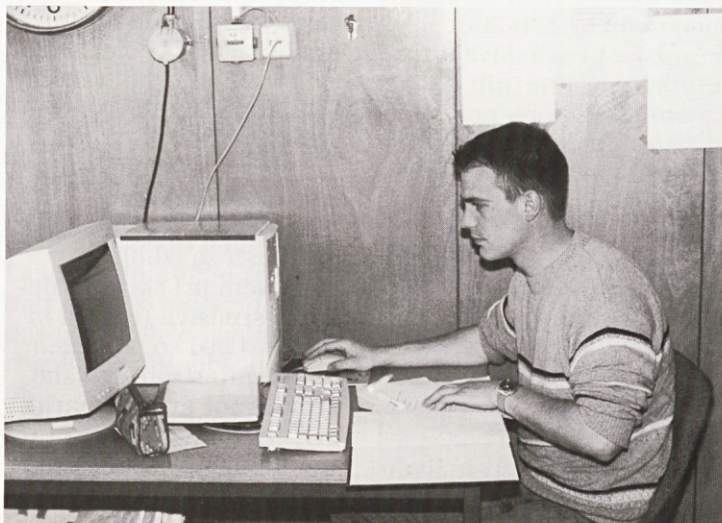
Moj prvi stik s tekstilno tovarno Svilanit d.d. je bil leta 1990, ko sem postal štipendist za program tekstilno kemijski tehnik. Del pogodbe je bila tudi enomesečna praksa in tako sem začel spoznavati tovarno, njene stroje in ljudi, ki so opravljali svoje delo.

Prva leta sem opravljal delo pomočnika barvarja in se skozi prakso veliko



Mikanec iz vzorčnega izdelka. Izdelalo se je kar nekaj vzorcev na bazi sedem veznega frotirja, ki so bili predstavljeni tudi na sejmu Heimtekstil januarja letos. Sedaj nam je uspelo uvesti takšno kvaliteto frotirja tudi v serijsko proizvodnjo. Novi materiali in razvoj nove tehnologije omogoča razvoj starih in znanih stvari, hkrati pa se odpirajo poti novim. Vsak nov material ali tehnika lahko poleg očitnih nosi v

naučil. Potem pe sem zaradi hitrega razvoja barvne metrike in s tem povezanega dela prišel v kemijski laboratorij. Moja prva mentorica je bila gospa Sonja Uhan, ki me je popeljala v svet barv, barvil in poskusnih laboratorijskih izbarvanj. Končno sem lahko svoje teoretično znanje uporabil v praksi, kar mi je bilo v veliko pomoč pri nadaljnjem študiju. Vpisal sem se namreč na univerzitetni študij tekstilne fa-



kultete v Ljubljani. Ker je bilo veliko novitet sem v letih študija opravljal prakso po več mesecev. Razveselila me je priložnost zaposlitve v Svilanitu v okviru projekta "Zapolnjevanje kadrovskih vrzeli z mladimi strokovnjaki v tekstilni industriji" v mesecu septembru lani. Kot razvojno kemijski tehnolog (pripravnik) sem se vključil v skupino strokovnih delavcev pri postavljanju baze za uvedbo barvne metrike pri barvanju križnih navitkov, kontroli in preverjanju tehnoloških postopkov s poudarkom na velur tkaninah, optimiziranju in povečanju produktivnosti pri dvojenju in sukanju preje in pridobitvi ECO TEX 100 standarda.

V letih, ko sem prihajal v Svilanit so bili lepi, pa tudi manj lepi trenutki del vsakdana. Na delavce so najbolj boleče vplivale spremembe, ki spremenijo njihov vsakdanji ritem. Vendar je vsaka sprememba prinesla marsikaj dobrega in poskusimo jih gledati z lepše strani. Vedno pa me je prijetno presenetilo, ko mi kot mlademu radovednežu nihče ni odrekel pomoči in ste mi radi posredovali svoje znanje in izkušnje. Hvala za zaupanje!

Simona Udir

Za uvod kanček moje preteklosti. Po končani fakulteti, smer oblikovanje tekstilij in oblačil sem

pripravištvo opravila v delovni organizaciji, ki je imela razne težave. Delala sem zelo različna dela, nazadnje kot vodja razvoja. Razmere v podjetju so bile vzrok, da sem odšla. Pri iskanju primerne delovne organizacije za možnost uporabe pridobljenih znanj, sem imela srečo. Že sam sprejem v podjetju Svilanit je bil presenetljivo prijazen, dobrobrameren. Pravi kontrast glede na prejšnjo izkušnjo.

V ožji skupini sodelavk je od prvega dne čutili, pripravljenost posredovati lastna znanja. Prisotna je želja po sodelovanju v smeri napredka.

Ob sprejemu na delo mi je bila ponujena možnost nadaljnega podiplomskega študija. Ponudbo in pogodbo z vsemi obveznostmi sem sprejela. Delam kot razvojni tehnolog s širšo paleto nalog. Redna proizvodnja teče na osnovi delovnih nalogov, ki sem jih oblikovala v spremljajoči proizvodnji dokument. Poleg tehnoloških, časovnih in drugih procesov vsebuje tudi kriterije za oceno kakovosti. Sistematizacija na tem področju se bo še dopolnjevala. Končni cilj je prenos vodenja delovnih in drugih procesov na računalniški sistem. Nalogi so prinesli večjo možnost spremljanja tokov proizvodnje in kalkulacij. Nadgradnja organizacijskih, sistemskih in drugih rešitev je možna ob sodelovanju čim več strokov-

nih delavcev. Tako za redno delo ali pri dolgoročno zastavljenih nalogah, je nujno sodelovanje ustrezne skupine strokovnih delavcev.

Na področju kreiranja proizvodov skušam s svojim prispevkom popestriti izbor artiklov. Izdelki, ki jih ponujamo na trgu morajo biti čim ustrežnejše predstavljeni. Z aranžiranjem izložb, z izborom in predstavitvijo v raznih revijah, skušam ohraniti in pritegniti interes kupcev. Na tem mestu naj omenim dejstvo, da k nam prihajajo znane osebnosti in mladi pari. Vedo, da imamo velik izbor kvalitetnih kravt z dodatnim izborom dodatkov. Kljub veliki konkurenci, lahko najdejo ustrezne izdelke. Posebno mladi niso zamenljiva skupina. Ob zadovoljivi izbiri in kvaliteti, so le-ti izredno pomembni pri promociji naših izdelkov.

Sicer pa - včasih smo kar preveč skromni. Poglejmo! Na katere blagovne znamke pomisi Slovenec, Slovenka ob pojmih - dobra srajca, dobri čevlji, kopalke, žensko perilo - in seveda - k r a v a t a ? (rabite polovičko?)

*

Tako torej mladi - o sebi - med nami. Prijetno je slišati, da se dobro počutijo. Zato jim vrnimo naša občutja - tudi mi se z njimi počutimo zelo dobro! Obetajoče!

Čisto ob rob njihove skromnosti: Simona je k nam prišla že z univerzitetno diplomom oblikovalke, Jure je septembra lani diplomiral z "desetko", Matjaža pa prav te dni čaka zagovor diplomskega dela. Ne dvomimo v odličnost njegovega dela, kajti razvijalo in zaživelo je na tkalskih stavbah. Znamenita novost namreč: tkanina in brisače iz 7 - veznega frotirja!

Ivana Skamen

KJE STE "LASTOVKE" S POBUDAMI?

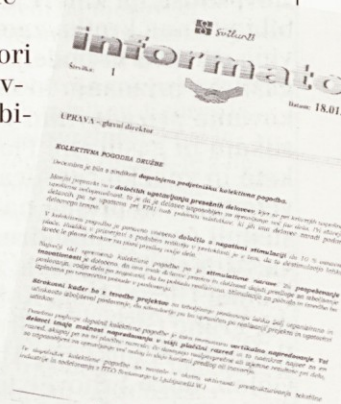
Po težkem obdobju, ko smo se srečevali z zmanjševanjem zaposlenih in znižanjem plač zaradi slabih poslovnih rezultatov, je sledil za spoznanje bolj umirjen začetek leta. Po dogovoru z upravo, o znižanju plač 5% za nedoločen čas, glede na poslovni rezultat, je bil dolg med letom postopno poravnal.

Proti koncu leta so stekli pogovori o dopolnitvi podjetniške kolektivne pogodbe in po uskladitvi, je bila pogodba z dopolnitvami tudi sprejeta. Dopolnitve so bile objavljene v Informatorju in se že izvajajo tudi v življenju delavcev Svilanita.

"Dolg" zaradi izpada sindikalnega izleta v letu 1999, smo poravnali v letu 2000. O našem prijetnem druženju s flosarji in splavarskem krstu smo že "pisali" v slikah v lanskem Kamniškem tekstilu. Za zdaj le še "fotka", malo za spomin, malo za sladke skomine pričakovanja letošnje sindikalne rajže.

Kar krepko smo že zakorakali v leto 2001. Sprašujem se, kje so vse "lastovke" s svojimi idejami, pobudami in kritikami, ki bi v pisni obliki pristale v nabiralniku sindikata Lastovka (že od maja leta 1999 je prazen) in tako vzbudile aktivnost sindikata?!

Mojca Korošec



SVILANITOVİ GASILCI - TRADICIONALNO DELOVNI

Trideset let predanega dela

Svilanitovi gasilci in gasilke smo v letu 2000 praznovali tridesetletnico delovanja našega društva. Zato smo ta jubilej počastili z veliko taktično vajo 20. oktobra 2000 (v mesecu požarne varnosti), s prikazom gašenja požara šotora, ki je skladišče bombažnih izdelkov, ter varovanje (gašenje) bližnjih objektov. Na taktični vaji so poleg domačega društva sodelovali še gasilci iz industrijskih gasilskih društev tovarne Titan in Eti - Svit, ter terenskih društev PGD Kamnik, PGD Tunjice in PGD Sela. Gasilsko vajo so si ogledali predsednik Gasilske zveze Kamnik Anton Prelesnik, predsednica komisije za članice Gasilske zveze Kamnik Vlada Bučevac, poveljnik Civilne zaščite občine Kamnik Vlado Šerbelj, vodstvo podjetja Svilit in častni člani društva. Po končani vaji je bila krajša slovesnost, na kateri je bila podana kratka zgodovina društva in podeljena gasilska priznanja in odlikovanja prizadevnim gasilkam in gasilcem. Plaketo in značko "gasilca veterana" so prejeli naslednji častni člani društva: Milena Podgoršek, Ivanka Ulčar, Alojz Konda, Franc Grden, Andrej Balantič, Peter Tajč, Alojz Golob, Bogo Vrhovec in Janez Teran. Gasilsko priznanje III. stopnje je prejela Marija Bobek, gasilsko priznanje II. stopnje pa Monika Golob in Helena Golob. Gasilska plamenica III. stopnje je bila podeljena Zdenki Zdravič, gasilska plamenica II. stopnje pa Antonu Jegliču. Plaketo Prosto-

gasilskega društva Svilit je prejel Bogomil Wiegele, glavni direktor podjetja Svilit. Vsem prejemnikom priznanj ponovno čestitamo! Po končani slovesnosti je bilo v tovarniški menzi še prijateljsko srečanje vseh sodelujočih in povabljenih na taktično vajo. Po-



Irena je po gasilskem stažu še mlada, a zvesta članica

djetju "Hram AS" se zahvaljujemo za dobro pogostitev.

Mesec požarne varnosti

V oktobru, mesecu požarne varnosti, tudi gasilska društva na terenu izvajajo razne gasilske vaje s prikazom gašenja objektov in reševanja iz njih ter druge gasilske aktivnosti. Tako smo Svilitovi gasilci lani oktobra sodelovali na taktični vaji v Tunjicah, skupaj z gasilci iz PGD Tunjic. Taktična vaja je bila zamišljena kot igra otrok v hlevu, kjer zanetijo požar; potrebno je bilo reševanje teh otrok, živine in gašenje hleva ter varovanja bližnjih poslopij. Ravno tako smo se udeležili sektorske vaje v vasi Tučna nad Kamnikom, ki jo je organiziralo PGD Nevlje z gasilci iz gasilskih društev Kamnik, Tunjic, Duplice in Šmarce. Taktična vaja se je izvajala na hribovski kmetiji in je bilo potrebno

z verižnim sistemom motornih črpalk napeljati vodo po ceveh iz potoka Oševke pri Samotnem mlinu do namišljenega požara na kmetiji. V letu 2000 smo se udeležili parade in proslave ter razvitja prapora ob 100 letnici ustanovitve PGD Motnik. Ob stoti



Najzaslužnejši med nami: Alojz Konda, naš častni predsednik, Bogomil Wiegele, direktor tovarne, v kateri "rastemo", Alojz Jerman, naša "strokovno administrativna" pomoč!

obletnici društva so izdali tudi Kroniko PGD Motnik, ki jim jo je napisal naš častni predsednik društva Alojz Konda. Prav tako smo se udeležili proslave in prevzetja gasilske avto-cisterne PGD Špitalič ob svoji 30 letnici. V drugi polovici leta 2000 so bili trije požari v tkalnici frotrirja. Vse so pogasili delavci iz tkalnice in gasilci, ki so takrat kot delavci delali v tkalnici ali v tovarni. Za pogasitev teh požarov so porabili 60 ročnih gasilskih aparatov in dva gasilska aparata na halon. Obilno deževje sredi novembra lani, ki je



napravilo ogromno škode v Sloveniji, je nivo reke Kamniške Bistrice ob tovarni zelo dvignilo. Deževje nam je pretilo s poplavljanjem tovarniškega dvorišča, zato smo gasilci pripravili sredstva in material vsaj za najnujnejšo zaščito pred poplavo. Ta problem bo v prihodnje potrebno rešiti bolj sistematično in temeljito.

Občni zbor društva

Letošnje leto smo začeli s pripravami na občni zbor

društva, ki smo ga imeli 20. januarja. Na njem so predstavniki društva podali svoja poročila o delu v letu 2000 in sprejeli plan dela za letos. Vsakoletnega občnega zbora društva se redno udeleži glavni direktor Bogomil Wiegele in Irena Baliž, ki nikoli ni manjkala tudi na drugih naših prireditvah, odkar se je včlanila v naše društvo. Pozorno sta prisluhnila našim poročilom in po končanem rednem delu zbora z nami spregovorila o težavah in problemih iz gasilskega in tovarniškega življenja.

Jeglič Anton

IZ DRUŠTVA INŽENIRJEV IN TEHNIKOV TEKSTILCEV KAMNIK

V letu 2000 se je iztekel drugi mandat predsednikovanja gospoda Lojzeta Jermana in ker me je že pred dvema leti nagovarjal, da bi to mesto prevzel, sem bil na tokratni volilni skupščini, ki je bila sredi decembra 2000, izvoljen za predsednika kamniškega društva. Izvoljeni sta bili tudi nova tajnica Simona Udir in blagajničarka Darinka Kališnik.

V letu 2000 so bile organizirane že tradicionalne aktivnosti od odhoda smučarske ekipe Svilanita na Tekstiliado, ki je bila v Mariboru, do obiska nekaterih seminarjev s strani članov društva, organizacije ekskurzije v Elbroj Mozirje z ogledom nekaterih turističnih oziroma kulturno zgodovinskih zanimivosti. Pomembna je bila že omenjena volilna skupščina, ki nam je poleg lepega večera prinesla tudi nekoliko previsok račun, ki ga je društvo lahko plačalo šele v marcu 2001, ko se je iz članarine nabralo dovolj denarja.

V začetku leta 2001 smo pričeli s pripravami za odhod na Tekstiliado 2001, ki naj bi bila 17.3.2001 na Arehu. Vendar je bila v zadnjem trenutku, žal, odpovedana zaradi slabih vremenskih in snežnih razmer. Ker so organizatorji, to je ZITTS in Univerza v Mariboru, Fakulteta za strojništvo, že pripravili značke in brošure z letnico 2001, so se odločili, da bodo Tekstiliado 2001 poskusili organizirati 1.12.2001, če bodo takrat snežne razmere to dopuščale.

V začetku marca je bil v Mariboru prvi letošnji sestanek upravnega odbora Zveze inženirjev in tehnikov tekstilcev Slovenije. Tam smo izvedeli več slabih kot dobrih novic, saj število članov v društvih iz leta v leto upada. Že lani se iz članarin ni nabralo dovolj denarja za pokrivanje stroškov izhajanja naše strokovne revije Tekstilec.

Tudi iz Ministrstva za šolstvo je denarna pomoč za revijo vsako leto manjša. Zato je obstoj revije v prihodnjih letih resno ogrožen. Revija Tekstilec je vse bolj prisotna tudi na mednarodnem področju, saj jo je mogoče pregledovati prek Interneta, pa tudi v vse več strokovnih knjižnicah v tujini jo imajo naročeno. Kdor Tekstilca redno bere, je lahko opazil, da se je vsebina revije v zadnjih letih precej spremenila. V njej niso objavljeni le visoko strokovni članki, ampak je vse več tudi prispevkov iz industrije, prevodov zanimivih člankov iz tujih revij o novostih z vseh področij tekstila, članki o standardizaciji, šolstvu, trženju in drugih aktualnih zanimivostih. Za obstoj revije je potrebno pridobiti čim več naročnikov, zato smo razmišljali o tem, da bi revijo ponudili vsem privatnim podjetnikom in tekstilnim trgovinam, saj bi v njej lahko našli informacije o označevanju in vzdrževanju modernih tekstilnih izdelkov, pa tudi marsikatera zanimivost o novih materialih in tehnologijah se v reviji vedno najde. Po mnenju ZITTS je obstoj revije Tekstilec izrednega pomena za slovenski tekstil, tako v najvišjih akademskih krogih kot v industriji oziroma med člani društev, saj je to edina strokovna publikacija za tekstilce v Sloveniji. Upajmo, da kljub nezavidljivemu položaju slovenskega tekstila do najhujšega, to je do prenehanja izhajanja časopisa slovenskih tekstilcev ne bo prišlo. Vsak posameznik, ki se zaveda pomembnosti tega lahko k temu pripomore tudi sam z včlanitvijo v Društvo inženirjev in tehnikov tekstilcev, saj je naročnina na revijo že vključena v članarino, revijo pa seveda lahko naroči tudi vsak, ki ni član društva.

Niko Mihelič

V SLOVO IN SPOMIN

“Vemo, da se vrednost človeka ne meri po obsegu spominskega prispevka, s katerim se poklonimo v slovo. Besede naše usode ne spremene, mrtvih ne obude in ne prikličejo med žive. Pa vendar hkrati vemo nekaj drugega. Bogatih življenj smrt ne uniči docela, saj za njimi ostanejo sledi njihovega bivanja, dejanj, sožitja s sobivajočimi...”

Ivan Markuš (1942 - 2000)

Mizar, predan delu in sodelavcem, naš mojster Ivek, ki je v naša delovna jutra prinašal svetlobo vedrine več kot osemnajst let. Njegov optimizem in volja za delo sta bila neizčrpna. Težave z zdravjem ga niso ovirale, da bi storil toliko kot drugi in še več. Tekmoval je z zdravimi, mlajšimi tekmeči in vse do zadnje ure življenja mu je uspelo biti med najboljšimi. Da, vse do zadnje ure, ko je omahnil pred našim obličjem. Tiste strašne trenutke smo verjeli, da bosta njegova volja in optimizem zmagala. Naše upanje je bilo zaman. Naše besede ga ne bodo obudile, a v naših srečih je spomin nanj še ves živ.

Milan Močnik (1947 - 2000)

V Svilanit je z Milanomavnega leta 1965 prišla mladostna vnema in zagnanost, ki ga je po nekaj letih prizadevnega dela popeljala od vlagalca osnov do pomočnika mojstra, več kot dve desetletji pa je bil plemenitilec in kasneje škrobilec osnov. Strokovnjak, da malo takšnih in učitelj mladim fantov, ki hodi po njegovi poti. Predan, marljiv in vedno pripravljen pomagati vsakomur, to je bil naš sodelavec Milan vse do zadnjega delovnega dne. Nismo slutili njegove notranje bitke, v kateri je Milan omahnil poražen. Nismo imeli več priložnosti, da bi mu po-

vedali, kako ga pogrešamo - kot delavca, sodelavca in učitelja.

Radovan Mohorič (1960 - 2000)

Le nekaj mesecev je bil naš sodelavec, pa si je že prislužil zaupanje sodelavcev v skladišču plašcev. Marljiv pomočnik skladiščnika, po poklicu avtoklepar, je poprijel za vsako delo, čeprav tega nebi smel, a smo zato zvedeli šele potem, ko se mu je zgodilo najhujše. Pa tako mlad je še bil in pred njim je bilo še toliko življenja. A, usoda je hotela drugače in ne njemu ne nam ni bilo namenjeno, da bi naše delovno znanstvo trajalo dlje.

Jakob Zajc (1933-2000)

Delovna pot ga je pri triindesetih letih od dimnikarskega mojstra Arha pripeljala v tovarno Svilanit, kjer je svojo delovno pot nadaljeval kot transportni delavec in dispečer preje. Trdo delo je pustilo sledi na njegovem zdravju in do invalidske upokojitve leta 1988 mu je šlo prav dobro od rok pakiranje drobnih izdelkov. Čeprav je pogrešal spretnost, ki je lastna ženskim rokam, je z dobro voljo in optimizmom vestno opravljal svoje delo. A, mu usoda tudi kasneje, ko je bil že upokojen ni bila naklonjena, saj je že pred leti izgubil svojo življenjsko sopotnico. Tako po koščkih ga je življenje trgalo, dokler tudi sam za vedno ni zatislil oči.

ZAHVALE

Ob boleči izgubi najbližjih svojcev se sodelavkam in sodelavcem za besede tolažbe in sočustvovanje, podarjeno cvetje in sveče zahvaljujejo:

- Grošelj Jožica in Mateja (ob izgubi sina in brata)
- Zdenka Žavbi (ob izgubi očeta)
- Mlakar Majda (ob izgubi moža)
- Ivanka Močnik (ob izgubi moža)
- Dobovšek Mimi in Baloh Damjana (ob izgubi moža in očeta)
- Anka Hubad in Maruška Smolnikar (ob izgubi očeta)

IZ DRUŽABNE KRONIKE

Decembrsko srečanje je prižigalo lučke v očeh in srčeca v dlaneh...



A, ti si Božiček, sprašujejo očke...Dvojčice Lee ali njenega dve minutki mlajšega bratca Tilna Boršiča?



Lučke v očeh spominjajo na mamico Karmen



Prstek zelo pomaga pri hudi zadrega... Kajne mamica Jana?



Mlajši gospodiči skrijejo zadrego kar v ovratnik bunde



Prav pride tudi rama mamice Damjane...



... ali pa družba starejše setrice

Božiček pa pravi, da je najlepše od vsega stisk dlani malih obiskovalcev. V njihovih dlaneh trepetajo njihova srčeca



Takole omikano pa se je z Božičkom pozdravil Gregor Tičar

Mala srčica s čopki je Sara Hafner pri poziranaju fotostričku, velika topla dlan pa jo že pričakuje

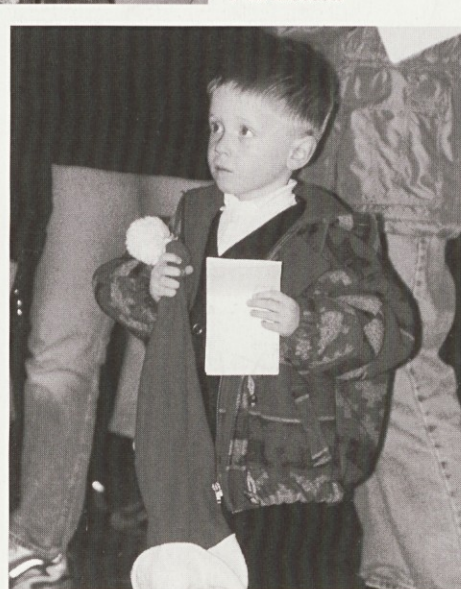




Radodarno so delili nasmeh....



Prvo srečanje z Božičkom: Pia Koleča



Dobremu moškičku se ni treba bati za naslednike, tu sta dva fantička - božička!



Konec dober vse dobro: zadovoljni palčici Pija in Ksenja!



Svilanit

SVILANIT, TEKSTILNA TOVARNA d.d.,
1241 KAMNIK, KOVINARSKA 4, SLOVENIJA

telefon: 01/ 83 11 711, fax: 01/ 83 12 105

e-mail: info@svilanit.si

internet: www.svilanit.si

