

Če bomo zares hoteli

Lahko rečem, da prelojnih trenutkov, ki oblikujejo naše razmere in pogoje za delo, nismo le čakali, temveč smo veliko stvari že predvidevali. Pokazalo se je, da v pravi smeri. Razlog je zelo enostaven: to kar se je naredilo, je povsem pričakovano in smo upoštevali v naši strategiji razvoja podjetja.

Vnaprej smo vedeli, da bo prišlo do situacije, ko ne bomo imeli več različnih cen za domače tržišče ali za Vzhod, kjer je bilo mogoče prodajati po višjih cenah in zaslužiti več. Neumnost ali nedelo se tako na enem samem svetovnem trgu ne bosta mogla več prodajati. Živeli bomo lahko le od tistega, kar nam bo priznal trg (stroške in ceno).

Naš program za izboljšanje poslovanja je v vseh elementih, ki vplivajo na ceno, pravzaprav enak kot sem ga zastavil pred tremi leti. To pomeni, da bo treba še bistveno bolj racionalizirati poslovni proces in dvigniti produktivnost.

Potrdilo se je tudi pričakovanje, da je treba izvoznikom na Zahodu priznati nekaj več, saj doslej to ni bilo dovolj motivirano z zaslužkom, pa tudi, da je za trajen in stabilen razvoj to nujno.

Mislil, da bo obdobje naslednjih dveh let tudi za nas zelo kritično, saj smo izgubili precejšen del domačega tržišča na račun nezakonite privatizacije v Srbiji in vojne na Hrvaškem.

Tudi proizvodnje ni mogoče preusmeriti kar čez noč. Čisto na kratko: če

bomo delali dobro, bomo preživeli, sicer pa ne.



Direktor podjetja Bojan Starman

»8. oktober« torej za tiste, ki so pričakovali take čase, ni presenečenje. Vemo, da bomo morali delati manjše serije, za isto ceno kot na Zahodu. Le tako bomo Zahodu konkurenčni tudi na domačem trgu.

Produktivnost smo sicer povečali, če vzamemo v obzir dejstvo, da imamo sedaj zelo razdrobljene serije (prej pa smo imeli večje). Prav tako smo za tretjino zmanjšali režijo in razpolovili stroške. Toda kalkulacija še vedno kaže na nujnost še boljšega dela, brez velikih reorganizacij.

Problem je tudi v tem, da ob tržni usmeritvi še vedno živimo v socializmu. Lastninska preobrazba bo to gotovo spreminila.

Poudaril pa bi, da se kljub vsemu prilagajamo prepočasi. Ob izgubah, ki smo jih doživeli v zadnjih letih (neugodne zime, Vzhod, del domačega trga), se zavedamo, da lepih časov ne bo več. Zato bo treba na vsej črti spremeniti odnos do dela in se bolj zavzeti, da bomo dosegli zahodne standarde.

Tako velja »stisniti zobe«, da preživimo. Na tak način vidim rešitev in možnost, da sčasoma zaplujemo v mirnejše vode.

Bojan STARMAN



Poslovodij je bilo letos res manj, a so bili zavzeti za delo konference

NAŠ KOMENTAR

Stil našega dela je mešanica posluha, poslovne politike in pridnosti.

Zakaj v prvem stavku nisem omenil stroke. Ne zato, ker ključni ljudje znanja ne bi imeli, temveč zato, ker v kaotičnem plesu zunanjih razmer in notranje neusklajenosti to znanje ne pride prav do besede.

Se posebno pa ni izkoriščeno znanje tistih slojev za vodilnimi, ki so pravzaprav zaradi tega »srečni«, saj imajo možnost, da ob dejstvu, ko jim marsikaj ni treba narediti (delati), razmeroma objektivno kritizirajo tako razmere, kot svoje predpostavljene. Če pa že to ne, so raje tiho, delajo, kar jim ukažejo in vdano čakajo mesečno plačko.

Razmišljati bi morali, kako vpreči vse sile in to tako, da bi bili zaradi tega ljudje zadovoljni. Mislim, da zato niti ne bi bilo potrebno posebno dodatno usposabljanje vseh, razen funkcionalnih znanj, ki pa jih je tako treba neprestano prilagajati sprotnim potrebam.

Dogovorjeno delovanje mora imeti v vseh sredinah stvarno pokritje v sredstvih in odgovornega človeka, ki naj bi skrbel, da bi bilo dogovorjeno tudi opravljeno.

Se enkrat namreč velja opozoriti: kar se odločimo, moramo tudi zares napraviti. In — le nekaj ljudi vsega ne zmore, če bi še tako radi.

Nejko PODOBNIK



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



S seje delavskega sveta podjetja

Seja delavskega sveta Alpine je bila zadnji dan v septembru. Delegatom je bila dana informacija o prodajalnah v drugih republikah. Ker so se na nezakonit način, poleg v juliju izločenih prodajalnih (Beograd I, dne 8. 7.; Zemun, Beograd II, Valjevo, Arandjelovac in Kragujevac, dne 10. 7.) avgusta izločili še v Zrenjaninu (2. 8.) in v Subotici (1. 8.) je bil sprejet sklep, da od tedaj te poslovne enote ne obstajajo več.

Prodajalno Alpina Novi Sad je Alpina dala v najem za 3.000 DEM mesečno Panoniji Sombor. Delavci te prodajalne so tako delovno razmerje sklenili s Panonijo Sombor. S to trgovsko organizacijo sodelujemo tako, da v prodajalni komisiji prodajajo našo obutev.

Prodajalno Sombor smo prodali Panoniji Sombor.

Sprejet je bil tudi sklep, da se v Hrvatski, Bosni in Hercegovini ter Banjaluki ustanovijo podjetja v mešani lastnini kot družbe z omejeno odgovornostjo, katerih večinski lastnik je Alpina:

- V Hrvatski ALPINA - CRO, s sedežem v Zagrebu
- v BiH ALPINA - BiH, s sedežem v Sarajevu in
- v Banjaluki ALPINA - TRADE.

Razlog za ustanovitev teh podjetij v Hrvaški ter BiH so verjetne težave v medrepubliškem poslovanju, ustanovitev podjetja v Banjaluki pa je zahteva lokalnih oblasti, da se poslovne enote podjetij iz republike Slovenije preoblikujejo v podjetje.

V začetku ne bi bil v podjetjih zaposlen nihče, do trenutka, ko bi se pojavile težave na teh trgih. Takrat pa bi podjetja aktivirali. V tej prvi fazi vse prodajalne na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini še delujejo kot naše, vključno s prodajalno Zagreb V. in Sarajevo III.

Dejavnost podjetij Alpina - Cro ter Alpina - BiH bo trgovina na drobno in debelo z neprehranbenimi proizvodi, prevoz blaga v cestnem prometu, zunanjetrgovinsko poslovanje ter opravljanje komercialnih poslov v zvezi s prometom blaga.

Ustanovitelji Alpina - Cro bodo Alpina ter poslovodje 14 prodajalnih v Hrvaški, Alpine - BiH Alpina in poslovodje 8 prodajalnih v Bosni in Hercegovini, medtem ko bo ustanovila Alpino - Trade Alpina in vsi zaposleni v prodajalni v Banjaluki.

Alpina vloži kot svoj vložek v novonastala podjetja: v Alpino - Cro poslovne prostore in opremo prodajalne Zagreb V. po nabavni knjižni vrednosti, v Alpino - BiH poslovne prostore in opremo prodajalne Banjaluka po knjižni nabavni vrednosti.

Poslovodje vložijo denarna sredstva, in sicer vsak po 1.000,00 din.

Alpina ima v novoustanovljeni firmi Alpina Italia večinski delež 95 %. Alpina Žiri bo izvozno-uvozne posle na italijanskem tržišču postopoma prenesla na firmo Alpina Italia. Okvirna višina izvoza Alpine Žiri na italijansko tržišče letno znaša 4,5 milijarde ITL. Preko Alpine Italije naj bi potekal izvoz tudi v druge evropske države. Po nabavni strani je za Alpino Žiri Italija še vedno največji poslovni partner. Alpina Italia naj bi opravila za Alpino Žiri 45 % vrednostne oskrbe z italijanskega tržišča.

Za začetek operativnega poslovanja firme namerava Alpina najeti kreditno linijo v višini 1.000.000.000 ITL pri Kmečki banki v Gorici. Delavski svet je v zvezi s tem sprejel ustrezen sklep. Za izdajo garancije za vračilo kredita, je delavski svet pooblastil A banko d. d. Ljubljana.

Zaradi velikih premij pri Zavarovalni skupnosti Triglav Kranj in zmanjševanja stroškov, je bilo konec februarja prekinjeno zavarovanje odgovornosti. Zato je podjetje prešlo na direktno izplačevanje odškodnin, zaradi nesreč pri delu za težje poškodbe, kot je bilo to že pred leti. Sprejet je bil sklep, da se delavcem, ki so se poškodovali pri delu, po prekinitvi zavarovanja odgovornosti, izplačajo odškodnine. Ob koncu leta pa je potrebno narediti primerjavo med stroški za izplačane odškodnine ter višino premije za zavarovanje odgovornosti.

Direktor je poročal o tekoči problematiki. Razmere so po njegovem mnenju zelo slabe. Velik je izpad prometa v Srbiji, kjer so nam blago odtujili. Obseg prodaje se je zelo znižal, saj je le 20 odstotkov predvidene. Kupna moč prebivalstva je vsepovsod nizka. Na domačem trgu prodajamo po nižjih cenah kot v tujino. Po drugi strani pa v Bosni ne moremo pošiljati obutve, ker so blokirane vse poti. Kljub temu bomo poskušali zadržati normalno proizvodnjo, čim večji del proizvodnje pa prodati na zahodno tržišče!

Poročal je tudi vodja finančno računovodskega sektorja. Tako težke situacije še ni bilo, je menil. Pomladi je propadla prodaja že izdelane obutve v Sovjetsko zvezo, zaradi česar smo izgubili 2 do 3 milijone dolarjev. Od junija naprej so prilivi vse manjši. Prihajamo v čas, ko nam dobavitelji ne bodo več prodali materiala, če ne bo vnajprej plačan.

Pri delegatskih vprašanjih je vodstvo Svobodnih sindikatov predlagalo, da se članom kolegijska zmanjša osnova OD za toliko odstotkov, kolikor bi osebni dohodki zaostajali za dovoljenim zaostankom (20 %) v kolektivni pogodbi. **Danila VECHAR**



Šef marketinga firme Rottfella Daggfin Ragg je na srečanju z distributerji predstavil novosti iz programa vezi za smučarske tekaške čevlje za sezono 92/93

Pri kolekciji še veliko dela

Konec septembra je bilo v Žireh redno septembrsko srečanje velike družine športnih delavcev - od tehnologov - do naših distributerjev po svetu, ki prodajajo našo smučarsko obutev. Vsi so pozorno spremljali vse novosti, ki so bile pripravljene z novo kolekcijo za sezono 92/93.

Kolekcija je bila predstavljena s kar precej novimi rešitvami; škoda pa je, da stvari spet niso bile povsem dodelane. Ostal je nekoliko grenak vtis, da bo treba v naslednjih tednih postoriti še marsikaj, da bomo lahko pred novim letom poslali distributerjem take vzorce, s katerimi bomo lahko optimistično pričakali naročila. Zlasti to velja za tekaško kolekcijo, medtem ko so pri smučarskih čevljih stvari dosti bolj dorečene, vendar je do izpopolnitve še dosti dela.



Inovacije

Kakovost je zastoj

Vodilni delavci naletijo na največji problem takrat, ko morajo uresničiti obljubljeni cilj, ob tem pa ugotovijo, da je to mogoče le, če jih vsi delavci poslušajo in podpirajo. Vodilni delavci morajo z akcijo uresničiti svoje ideje. Vedno se dobro konča, če si zamejejo čas za učenje iz izkušenj drugih.

Praktični primer programa je vzlet iz nekega podjetja za izdelavo gospodinjskih aparatov. Hugh Gibbon, podpredsednik upravnega odbora in glavni direktor podjetja za gospodinjske aparate v korporaciji HPA, si je prizadeval dvigniti zastarelo tovarno in prodajo malih aparatov nad tradicionalno nizko raven dobičkanosti. Vpeljal je moderne vodstvene pristope in čutil, da bo delovna organizacija kmalu dosegla točko, ko bi mogla doseči nekaj pravega dobička. Pa se ji to do zdaj nikoli ni prav posrečilo. Vedno se je pojavil povsem enkratni problem na mestu, kjer je bilo pričakovati bleščeče gladko realizacijo.

Pred dvema letoma so nenadoma odkrili skrivnostno »poslabšanje« sestavnih delov za proizvodnjo televizijskih aparatov, zaradi česar se je povečal odstotek zgodnjih odpovedi pri uporabnikih. To je bil razlog, da je prišel direktor servisne službe protestirat.

Direktor za kakovost se je odzval na problem in takoj izločil dvomljive sestavne dele iz skladišča in izvedel popravno akcijo prek nabavne službe. Bil je prepričan, da se primer ne bo ponovil. Se več, njegov inženir za kakovost je napisal nov priročnik za servisiranje in poenostavil popravila na terenu. Vsi so soglašali, da bi lahko bilo še slabše.



V Šentjoštu prihranki

Vsakič, ko pridem v Šentjošt, je tu kaj novega. Nov je vodja obrata Peter Mlinar, mojstrica Magda Dolinar je prav tako šele pred kratkim prevzela svojo dolžnost.

Magda Dolinar je šele pred nekaj leti končala obutveno srednjo šolo v Kranju. Po pripravištvu je nekaj časa delala v proizvodnji, po odhodu prejšnje mojstrice pa je prevzela to odgovorno delo. Kar hitro sva spregovorila o tem in o samem delu v obratu.

»Res sem bila v okviru pripravništva nekaj časa v Žireh, vendar mislim, da premalo; vse skupaj je bilo bolj informativno. Tako je bil hiter prevzem te dolžnosti kar težak.

Sedaj pa izdelujemo gornje dele za Colorado program za domače tržišče in tujino.

Dela se kar dobro, so pa serije premajhne.

Tu in tam pa imamo probleme s stroji, ki se pokvari, in ker nimamo rezervnih strojev, se ustavi tudi trak. Še dobro, da je novi vodja »od foha«, kot pravijo, da lahko sam odpravi manjše težave.

Drug velik problem je, če proizvodnja ni dovolj dobro pripravljena; tudi to se večkrat zgodi. Takrat je treba spet spreminjati in reševati proizvodnjo kolikor je mogoče. Strokovna podpora bi res morala biti večja. Včasih so težave tudi zaradi premajhne izkušenosti delavcev, saj so povečini mladi in so nekatere izdelave zanje nove in tako nastajajo težave. Pri Colorado programu pa je šlo kar dobro,« je še povedala mojstrica.

Vodja oddelka Peter Mlinar, ki se je nama pridružil, je potrdil ocene svoje sodelavke in hkrati opozoril še na eno novost v Šentjoštu. S posebno pištolo namreč nanašajo lepila, s čimer dosežemo večjo hitrost in enakomernost nanašanja. Tako lahko to delo opravi en človek, prej pa sta morala biti dva. Ob tem pa porabijo kar četrtino lepila manj.

Nejko PODOBNIK



Z desne: mojstrica v Šentjoštu Magda Dolinar in vodja obrata Peter Mlinar v razgovoru z urednikom



Iz obrata Šentjošt

Šest ali sedem mesecev po tem se je na površju pojavil drug mehurček. Šlo je za nenadno povečanje zaloga gotovih izdelkov pri toasterjih in električnih žarih. Direktor za proizvodnjo je po naporni preiskavi ugotovil, da sta slabo izdelavo teh enot povzročili dve različni napaki v računalniškem programu za nadzor proizvodnje. Prodaja se je nekako morala znebiti teh izdelkov in se jih tudi je — s precejšnjo izgubo.

Krizna žarišča so se kar pojavljala, pogasili so jih, vendar so se znova prikazala na drugih mestih. Sestanki so postali prave obravnave z medsebojnimi obtoževanji. Vsak je grdil drugega, toda nihče se ni čutil odgovornega.

Produktivnost je upadla in reklamacije so se v vseh delih podjetja vedno bolj množile. Prodajalci so bili »obupani« nad proizvodi. Občutljivi kot so, so takoj reagirali na posamezne probleme in jih prikazovali hujše, kot so v resnici bili. Nedvomno so bili prodajalci zares nesrečni in to je postajalo vse bolj očitno. »Jaz nisem nič manj nesrečen,« je pomislil Hugh.

Zgodovina projekta

Tudi trgovski posredniki so bili nezadovoljni. HPA je prodajala prek zasebnih trgovin z električnimi aparati in kovinskimi izdelki in je bila tako odvisna od njihove dobre volje, dobra volja pa je bila posledično odvisna od zanesljivosti delovanja izdelkov. Čeprav je HPA organizirala servisno službo v večjih trgovskih predelih, so tekoči problemi preseglji zmogljivost serviserjev. Tako so se po matematični logiki popravila začela vedno bolj kopičiti.

Na zadnjem sestanku direktorjev je direktor za kakovost poročal o tekočih akcijah za izboljšanje kakovosti in o stanju kakovosti nasploh. Ponekod je bil opazen napredek, drugod spet poslabšanje. V celoti vzeto, se zadeve, če se že niso slabšale, tudi niso boljšale. Menili so, da so zadeve začeli obvladovati in da se bo preobrat pokazal v nekaj naslednjih mesecih. Ljudje iz proizvodnje so to podprli in na sestanku je začelo prevladovati optimistično vzdušje. Direktor je postavil odločna vprašanja o tekočih akcijah za izboljšanje kakovosti. Zadovoljen je bil, da so se teami, ki so jih postavili, lotevali problemom s prave strani. Od vseh prisotnih je dobil vtis, da je to pravi način.

Na podlagi takih ocen se je direktor odločil, da bo izvedel nekaj spodbudnih ukrepov. Za naslednji teden je sklical letno srečanje prodajalcev.

Tokrat pa naj bi govoril o kakovosti in o tem, kako naj bi sprejeti ukrepi odpravili žgoče probleme.

Idejo so sprejeli z navdušenjem. Pripravili so nekaj grafikonov za prezentacijo; računovodja je narisal nekaj krivulj rasti.

Delavcem iz prodajne službe je bil direktorjev govor resnično všeč. Dajal jim je prav tako samozavest, kot so jo potrebovali. Vsa zamisel je bila tako logična in očitna, da ga je zares zaskrbelo. Če lahko opredeliš problem takrat, ko je še majhen, ga lahko odpraviš z majhnim naporom ali izdatkom. Še več, če najprej ugotoviš, zakaj nastajajo problemi, se lahko izogneš vsem kasnejšim neprijetnostim.

Nenadoma je direktorju postalo jasno, da je njegov program »ozdravitve« povsem neprimeren. Ostanek dneva je preživel tako, da je padal iz ene krize v drugo. Mora biti boljša pot. Odločil se je, da bo zadevo temeljito premislil.

Nekaj dni kasneje je direktor podjetja poklical direktorja za kakovost. Poskrbel je, da ju ne bi motili in začel govoriti.

Dejal je: »Al, mislim, da je pred nami zadeva, ki jo nismo obravnavali na pravi način. Prepričan sem, da razumeš, da ne krivim tebe. Naredil si vse, kar sem ti naročil in to zelo dobro. Teami, ki si jih postavil, so že začeli odpravljati probleme v zvezi z našimi izdelki in servisno službo. In mislim, da so tvoja poročila o stanju točna in korigirna.

Vendar pa sva pred problemom, za katerega mislim, da ga morava rešiti midva. Problem je, tako kot ga jaz vidim, sestavljen iz dveh delov. Prvič, vse podjetje je usmerjeno v gašenje namesto v preprečevanje. Drugič, mislim, da imamo v najvišjem vodstvu podjetja napačen odnos do kakovosti. Potrudimo se samo toliko, kolikor je potrebno, da jo še zvozmimo. Spoznati moramo, da je treba spremeniti naš odnos, in to v pozitivno smer. Doseči moramo, da se bodo začeli zanimati in ukvarjati s preprečevanjem napak. No, mislim, da je moja dolžnost dati spodbudo, naloga direktorja za kakovost pa je, da jo uresniči. Kaj misliš o tem?»

Al je za trenutek pomislil in odvrnil: »Hugh, če govoriš o programu za izboljšanje kakovosti, in mislim da o tem govoriš, potem bi bila to čudovita stvar za podjetje in za mojo službo posebej. Je to tisto, kar hočeš?»

Hugh je prikimal in odgovoril: »Točno. Za začetek hočem pripraviti ljudi do tega, da bodo začeli opravljati delovne naloge bolje kot doslej. In to hočem začeti čimprej. se nadaljuje



KAKO USTVARJAMO



V Rovtahn za jesen

»Trenutno izdelujemo gornje dele za žensko jesensko obutev, gležnjarije in škornje«, je povedala mojstrica Kati Jereb.

»Delo teče kar dobro, včasih pride do kakšnih problemov zaradi strojev, če je treba hkrati izdelovati gornje dele za dva različna artikla (dvoiglavka). To rešujemo s šivanjem na drugih strojih, vendar se tako manj naredi in tudi kakovost dela ne more biti tako dobra.

Norme, norme, to pa so tisto, na kar imamo pripombe. Predvsem zato, ker imamo za isto vrsto dela tri različne stroje; potem pa nujno pride do razlik. Tisti, ki ima slabši stroj, je na slabšem tudi pri zaslužku.

Mislím, da doplačevanje ne more biti najboljša rešitev ...

Sicer pa plan kar dobro dosegamo, posebno takrat, ko so serije dovolj velike.

Težave, ki jih ne moremo rešiti sami, skušamo odpravljati tako, da pokličemo odgovorne v Žiri. Največje težave imamo z defekti ali pa tedaj, ko sestavni deli niso pravilno skompletirani, kar se kar večkrat zgodi. Radi pa bi ob istem času delali le po eno vrsto obutve; tako bi se naredilo več.

Vzdrževanje strojev pa lahko pohvalim. Kot že rečeno, pa rezervnih strojev nimamo, prostora zanje v oddelku pa tudi ni. Drugače je v pritličju, kjer je prostor tak, da bi lahko organizirali kakšno sodobno organizirano proizvodnjo,« je še menila mojstrica Kati.

Nejko **PODOBNIK**



Iz obrata Rovte

Aktualni intervju

Prilagajanje je pogoj za preživetje



Pogovarjamo se z vodjem proizvodnje Jankom Rejcem Janko Rejc, novi vodja proizvodnje, je študiral na fakulteti za elektrotehniko — smer uporabna informatika.

Po uspešno končanem študiju je v Alpini sedem let, od tega je pet let delal v računalniškem centru kot organizator. Alpino zato kar dobro pozna.

Delo-življenje:

Zadnji dve leti ste se za to novo delo pripravljali tako, da ste delali v planski službi. Verjetno ste bodoče delo res dobro poznali?

Janko Rejc:

Mislím, da res; zavedam se, da je od dobrega načrtovanja proizvodnje odvisno tudi to, kako bo delo potekalo v resnici. Organizacija mora spremljati usklajena dokumentacija.

Delo-življenje:

Kaj pa je tu prioritarna naloga?

Janko Rejc:

Stalna naloga, ki je pred nami, je prav gotovo — kako se prilagajati hitrim spremembam. To pa za nas pomeni, da se moramo tesno povezovati s komercialno in doseči, da bodo zapolnjene proizvodne zmogljivosti in da bo proizvodnja tudi učinkovita s pozitivnim poslovnim rezultatom. Veliko vzrokov za težave pa je zunanjih; so pa seveda tudi notranje rezerve, ki smo jih z ukrepi deloma že začeli razreševati. S tem bo treba še nadaljevati.

Delo-življenje:

Na kaj mislite pri tem?

Janko Rejc:

Marsikateri ukrepi, tako v organizacijskem kot tehničnem smislu, so vezani na naše finančne (z)možnosti. Vemo, da je čevljarstvo delovna, intenzivna panoga in ni veliko avtomatizacije. Na vsak način morajo biti investicije dobro premišljene, kar brez dvoma vodi v strategijo podjetja.

Delo-življenje:

Kako torej preživetje?

Janko Rejc:

Vedno bolj se srečujemo z realnostjo, ki pa zahteva, da vse naše delo naravnamo v smeri prilagajanja zahtevam komercialne oz. tržišču. Le to je lahko osnova za preživetje.

Nejko **PODOBNIK**



Investicijsko vzdrževanje ni poceni

V tekočem letu so bila skladno s planom opravljena nekatera dela pomembna za celotno firmo.

Kot prvo naj omenim obnovo kritine na proizvodni hali plastike. Ta poseg je bil nujen, saj je ob vsakem deževju zamakalo notranjost delovnih prostorov, voda pa je povzročala škodo tako na objektu, materialih in opremi.

Ob zamenjavi kritine so bile nad delom proizvodnje vgrajene tudi svetlobne kupole tako, da smo sedaj v oddelek montaže smučarske obutve dobili tudi nekaj dnevne svetlobe. Upamo, da bo nova kritina držala veliko dlje kot je stara. Delo smo zaupali firmi AKRIPOL iz Trebnjega, ki je s svojimi kooperanti to dobro opravila.

Stroški za kritino, vključno s svetlobnimi kupolami, znašajo 2,7 milijonov din. V tem znesku niso upoštevana potrebna dela, ki smo jih opravili v lastni režiji. To je razstavljanje (demontaža) konstrukcije na mestih, kjer so

bile vgrajene kupole in razstavljanja in ponovno postavitev strelododov.

Naslednji večji poseg je bil potreben v kotlovnici za ogrevanje celotnega obrata v Žireh. Obnovili smo oba kotla, pri katerih so bile dotrajane plamene cevi. Ta dela so izvajali delavci firme REPAKO, enota ladjedelnice Izola, ki je specializirana za popravila kotlov. Delo so opravili kakovostno in v dogovorjenem roku.

Stroški za obnovo obeh kotlov so bili več kot 400.000 din. S tem, ko smo uspeli obnoviti kotlovnico, pripravljani pričakujemo novo kurilno sezono tako v obratu v Žireh kot v ostalih obratih.

Popravila pri kurilnih napravah pa bodo potrebna tudi v Gorenji vasi, kjer je kurilnica najstarejša, s tehnološko zastareli mi kotli in lahko najprej pride do okvare (puščanja). Zato bo potrebno pripraviti ustrezno dokumentacijo in v kratkem popraviti, kar je potrebno.

Anton **ŽIBERT**



Poslovodska konferenca v vojnih razmerah



Začetek letošnje poslovodske konference, z desne: Aleš Dolenc, vodja MPM, Mišo Čepлак, vodja splošnoorganizacijskega sektorja in vodja službe za dokup Ivo Pivk

Vodja maloprodajne mreže Aleš Dolenc je poudaril, da je bil promet na domačem tržišču, kljub neugodnim razmeram, v prvih šestih mesecih tega leta kar dober, saj smo po parih prodali le 6% manj, in nadaljeval: »Po vrednosti je to, izraženo v nemških markah, približno toliko kot lani. Temu pa so sledili zadnji meseci, ki so bili katastrofalni, najprej zaradi vojne v Sloveniji, še bolj pa sedaj zaradi vojne na Hrvaškem, pri čemer so se razmere pred tem ravno začele izboljševati. To se še posebno pozna sedaj, ko smo v obdobju, ko je že tako običajno najmanj prilivov tudi z drugih področij.

Ob tem pa se stroški ne prestopajo povečujejo, še posebno, ker smo za svet rizično območje. To pa pomeni, da na vsakem koraku poslujemo v oteženih razmerah. Dobavitelji bolj neredno dobavljajo obutev; tudi pod manj ugodnimi pogoji. Denarja za nakup ni, tu nastaja še problem kurza dinarja, zaradi česar je uvoženo blago postalo drago. Prav zato smo

se morali odločiti za določene ukrepe in omejitve. Seveda imamo rezerve tudi znotraj, vendar lahko rečem, da za razmere nismo toliko krivi sami.

Kar zadeva cene, jih usklajujemo s Pekom in Planiko. Kolikor moremo tudi racionaliziramo poslovanje; manjše je že število zaposlenih. Za naprej gradimo na reorganizaciji mreže. Računamo, da bomo na ozemlju Hrvaške in Bosne in Hercegovine osnovali mešani podjetji z večinskimi deležem Alpine. S tem računamo na večji interes bodočih solastnikov (delavcev oz. poslovodij), s tem na bolj racionalno delo, na drugi strani pa tudi na zavarovanje našega premoženja, saj so razmere v razpadajoči Jugoslaviji zelo nepredvidljive.

Prav zato opozarjam, da morate biti že previdni tudi pri samem naročanju na konferenci; zlasti tisti izven Slovenije naj bi naročali le 70% naročil, ki bi jih običajno, v drugačnih razmerah. Tudi kupna moč bo zaradi vojnih razmer izredno padla.

Prav zares, organizatorji redne jesenske poslovodske konference so se bali, da bodo prišli samo poslovodje iz Slovenije. To bi brez dvoma dokaj razvrstilo konferenco in onemogočilo prepotrebne dogovore in naročanje obutve za naprej.

Pa so prišli, kar v precejšnjem številu; skoraj vsi bosansko-hercegovski razen Banjaluke, celo dve iz Srbije iz prodajal, ki sta še v sklopu Alpine, s Hrvaškega seveda ni bilo poslovodij iz Slavonije, iz Dalmacije pa so prišli delno.

Pripotovali so z letali preko Celovca ali celo z ladjo.

Kljub tem začetnim težavam pa je konferenca tekla nemoteno. Ob uvodnem delu in pogovoru z direktorjem oz. predstavnikmi splošno-organizacijskega sektorja, je delo potekalo v treh skupinah, ki so jih sestavljali Slovenci, Hrvatje, v tretji pa so bili vsi ostali.

Pa pojdimo najprej k splošnemu delu konference.

Skratka, sprijazniti se bomo morali s tanjšim kosom kruha.

Kar zadeva samo delo pa mislim, da lahko ohranimo isti način.

V nadaljevanju je spregovoril vodja splošnoorganizacijskega sektorja Mišo Čepлак, ki je uvodoma izrazil zadovoljstvo, da so poslovodje prišli v takem številu, glede na razmere, ki vladajo in najprej spregovoril o splošnih razmerah, ki vladajo: »Lahko rečem, da je vsepovsod občutiti anarhijo. To, kar se sedaj dogaja, je še več, je nemorala. Razumljivo je, da je zaradi tega težko delati in Alpina bo morala te pogoje upoštevati in se ustrezno ravnati, da bo zaščitila svoje interese.

Kljub temu, da je v Alpini sedaj zaposlenih le nekaj preko 1600 delavcev, smo še vedno velika firma, ki ima zaradi tega še več težav. V teh balkanskih razmerah moramo drugod (in pod težjimi pogoji) kupovati material, za obutev pa dobimo manj, kot bi v normalnih okoliščinah.

Z novoustanovljeno firmo Alpina Italia bomo skušali olajšati uvoz in izvoz na tržišča Evropske skupnosti ali drugam, pa tudi izboljšati vodenje kooperacijskih poslov.

Kar zadeva organizacijske spremembe, je predvsem važno, da vsebinsko spremljamo delo, v skladu z zakonom o privatizaciji pa bi na Hrvaškem in v Bosni upoštevali nekatere osnove »Markovičevega« zakona. Računamo, da bi 10 do 20% zaposleni dobili brezplačno, 30% pa bi lahko kupili delavci sami, pri čemer bi del tega plačali takoj, drugo pa v več letih. Firmi na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini bi imeli svoja sedeža v Zagrebu oz. v Sarajevu.

S tem računamo na zaščito premoženja in postopek, da zaposleni postanejo delni lastniki prodajal. To bi bilo v obdobju po osamosvojitvi najbolj primerno, pa tudi s poslovnega vidika, saj bi se sigurno povečal interes solastnikov.

Kar zadeva tehnološke viške, je sedaj položaj glede na število, spremenjen. Odsšla je večina delavcev iz Srbije, ki so ustanovili svoje firme. Ustanovitev je sicer po vseh pravnih normah nelegalna, toda taka je trenutna realnost, s katero bomo morali še računati.

Ivo Pivk je razložil položaj pri dokupu obutve za malo-prodajno mrežo. Le-te je letos 30% manj kot lani.

Uvoz se je podražil, zato poskušamo dobiti blago doma (lani smo uvozili 90.000 parov, letos le 7.000), predvsem s preusmeritvijo proizvodnje, saj iz drugih delov Jugoslavije praktično ne dobivamo nič.

Za jesen-zimo smo uvozili le nekaj hišnih copat, drugega uvoza pa ne bo...

Konferenca se je nadaljevala z modno revijo, na kateri je Jana Erznožnik predstavila kar bogato kolekcijo, ki ima kar dobre možnosti za prodajo, če bodo le druge okoliščine to dovoljevale.

Kot običajno, so v naslednjih treh dneh poslovodje delali v skupinah in naročali obutev.

Konferenco sta še enkrat obiskala vodja splošnoorganizacijskega sektorja Mišo Čepлак in vodja pravne službe Mojca Gantar.

Podrobneje so se pogovarjali o privatizaciji v hrvaških in bosansko-hercegovskih prodajalnih, s tem, da bi v obeh republikah ustanovili firme.

Kot je pokazala razprava, so bili vsi za ta predlog, zato se bodo priprave nadaljevale.

Nejko PODOBNIK



Jana Erznožnik in Vida Balantič predstavljata kolekcijo



na temo: **KAKO NADOMESTITI RAZPAD JUGOSLOVAN-SKEGA TRŽIŠČA?**

V razgovoru so sodelovali: **Aleš DOLENC**, vodja MPM, **Boris MARKELJ**, vodja komercialne športne obutve in **Franci KAVČIČ**, vodja komercialne modne obutve.

Delo-življenje:

Kakšne so vaše ocene z domačega tržišča (MPM in grosistična prodaja) ta trenutek?

Aleš DOLENC:

Trenutno so razmere zelo neugodne, če pomislimo samo na to, da smo izgubili precejšen del domačega tržišča, kjer smo zaslužili največ. Tega ne bo mogoče tako hitro nadomestiti. Tudi razmere se sučejo tako, da bodo kmalu vsi trgi enako zahtevni in nikjer ne bo mogoče zaslužiti zlahka. Na vse to smo računali že takrat, ko smo zbirali naročila. Toda nekako nismo hoteli priznati vseh ekonomskih težav, ki so se pokazale sedaj. Vedeli smo, da bomo morali na domačem tržišču ta denar zaslužiti, sicer bomo propadli, oz. ustvarili veliko izgubo. Računati bomo morali s tem, da se je domače tržišče precej zmanjšalo, zato bomo morali napeti vse sile, da ohranimo vsaj to, kar še ni izgubljeno.

Na poslovodski konferenci naj bi zato naročili precej manj obutve kot običajno, kako pa se bodo stvari odvijale naprej, še ne moremo natančneje predvidevati.

Če se bodo razmere še poslabšale, potem verjetno proizvodnji ne bomo mogli naročiti niti tako obutve. Če pa se bodo razmere uredile, bomo naročila seveda povečali.

Res pa je tudi, da obutve primanjkuje na celotnem področju Jugoslavije, vendar je zaradi nezanesljivih razmer tudi mi ne pošiljamo. Dobave potekajo normalno edino v Sloveniji, medtem ko obutev na druga področja prodajamo le za gotovino ali takojšnje plačilo, oz. posle kompenziramo. To pomeni, da nabavljeno blago »plačamo« s tem, da zamenjamo za blago sami ali s pomočjo partnerjev, s katerimi poslujemo, na drugi strani pa se je tudi prodaja močno preusmerila na prodajo modne obutve. Zato lahko rečem, da je bil domači trg z našim športnim programom še premalo oskrbovan in s tem izkoriščen. Res smo delali na podlagi ugotovitev o možni prodaji naših programov, nismo pa mogli računati, da se bodo razmere tako zaostriale, da se bomo znašli v vojni. Sedaj vemo, da moramo računati tudi na take stvari.

Spomnimo se tudi, da so nam očitali, da imamo preveč programov, torej tudi vse preveč razdrobljeno proizvodnjo. Moram pa reči, da smo vedno skušali doseči neko specializacijo. Dej-

stvo je, da moramo delati obutev, ki jo bomo lahko prodali in ne ravno narobe. Če lahko dosežemo neko določeno specializacijo in ohranimo kvaliteto, ni narobe, če program nekoliko razširimo.



Menim, da smo se prilagodili in zapolnili tudi kakšno praznino na trgu (npr. s tenis programom); zaradi ustavljenega uvoza je taka usmeritev gotovo pozitivna.

Trgi si resnično postajajo vedno bolj podobni; tudi Vzhod je začel poslovati s konvertibilnim načinom. Sedaj se soočamo s celotno svetovno konkurenco. Moramo tudi računati, da tudi domači trg ne bo več zaščiten. Sposobni bomo morali biti konkurirati na tem edinem enako zahtevnem svetovnem trgu, na katerem bo treba preživeti.

Poiskati bo treba rezerve, ki v tovarni zagotovo so; te pa so predvsem v službah vodenja, priprave in koordiniranja. Trdim, da bodo ljudje pripravljeni delati, če bo delo v redu pripravljeno; mislim, da se odnos do dela tudi izboljšuje.

Franci KAVČIČ:

Kar zadeva možnost pospešene in načrtnejše prodaje na obstoječih tržiščih lahko rečem, da bo program lahke obutve precej bolj prizadet kot športni. Srečujemo se z vprašanjem, kako nadomestiti velik izpad in lahko rečem, da smo že povečali intenzivnost prodaje v dogovoru z našimi zunanji partnerji, predvsem s tistimi, s katerimi smo sodelovali že doslej. Računamo, da bi ponudili nekatere vrste obutve, ki smo jih pred časom že opuščali, in seveda moški program, ki smo ga začeli delati. Vendar posli še niso dogovorjeni in če nam bo uspelo, bomo sku-

šali vsaj 50% izpad na domačem tržišču nadomestiti z izvozom. Pri tem ostaja odprto vprašanje tudi izvoz v Sovjetsko zvezo, ki ga bo treba speljati preko drugih zastopnikov direktno iz naše republike, kajti sodelovanje s Centrotexilom ne pride več v poštev.

Kažejo se možnosti na tržišču Francije in že smo uspeli navezati stike s predstavniki tega trga.

Boris MARKELJ:

Dogovarjamo se tudi kako izkoristiti naša dosedanja poznanstva na trgih, na katerih že prodajamo del naše obutve. V zvezi s tem bo potrebno izdelati neke kolekcije, glede na sezono, ki bi bila sprejemljiva za vse te trge in z manjšimi korekcijami za vsako drugo tržišče. Skušali bomo dobiti ustrezne informacije tudi s pomočjo naših dosedanjih distributerjev.

Vsekakor bomo morali razširiti naše prodajne možnosti.

Franci KAVČIČ:

Bistveno pri tem je tudi pravočasna izdelava kolekcije, kajti zdaj se prilagajamo potrebam domačega trga. Vse to delamo z veliko zamudo. Če pa bomo hoteli tržiti na Zahodu, bomo morali takšno kolekcijo ponuditi veliko hitreje (prej).

Veliko informacij smo že dobili od naših kupcev, vendar je tudi tako izredno težko prodati. Za vse je pogoj predvsem dobra kolekcija.

Delo-življenje:

Torej bomo dosegli povečanje prodaje le z boljšo organizacijo kompletnega poslovanja, boljšim izborom kolekcije in manjšimi stroški? Vse to namreč pripomore h konkurenčnosti.

Boris MARKELJ:

Kar zadeva športno obutev, so vsekakor na prvem mestu novi programi. Vsi naši distributerji



so doslej dokaj dobro živeli le od enega (to je zimskega) programa. Zaradi okoliščin, ki so nastale po vsem svetu (slaba zima in s tem tudi prodaja), pa so ugotovili, da bi morali imeti tudi obutev za poleti, da bi lahko prodajali preko celega leta. Razmišljamo, kako bi to, kar znamo delati (velja tudi za letni športni

program), ponudili svetu na podoban način kot to delamo z zimskim programom. Vemo, da trge imamo, čeprav povsod nismo enako uspešni. Očitno bo treba naše poslovanje dosledneje spremljati in tudi vplivati na naše partnerje, da bodo učinkovitejši.

Delo-življenje:

Kako torej ocenjujete povezavo od trga, preko prodaje in proizvodnje?

Aleš DOLENC:

Lahko rečem, da se ta povezava izboljšuje in mislim, da smo z razvojem lepo sodelovali. Upoštevali so vse naše želje, ki jih je bilo le mogoče. Menim, da so se ljudje v razvoju res do skrajnosti potrudili.

Manj tesno pa sodelujemo z razvojem športne obutve.

Vsekakor pa težave so in treba se bo potruditi, da bo sodelovanje še bolj neposredno in učinkovito.

Franci KAVČIČ:

Kar zadeva modno obutev, skrbi za povezavo vodja programa; njegovo vlogo ocenjujem po-



zitivno, čeprav se včasih preveč opiramo nanj. Zavedati bi se morali, da strokovno obvlada del nalog, ni pa strokovnjak za poznavanje materiala. Trenutno dela za domači trg, čeprav spremlja trženje tudi na izvoznih trgih, kar pa bo v bodoče gotovo še bolj pomembno, ker bo večina morali izvažati.

Boris MARKELJ:

Pomembna naloga komercialne je tudi, da določimo usmeritve (trende) na določenem programu. Menim, da se premalo zavedamo, da nekaj znamo, da se podcenjujemo, hkrati pa lahko tudi rečem, da »ne poznamo na uro«.

Delo-življenje:

Kako pa je trenutni položaj v zvezi z nabavo materialov in kako smo povezani z dobavitelji?

Franci KAVČIČ:

Glede na to, da trenutno delamo veliko dodelanih poslov, pri katerih nam kupec preskrbi tudi material, se ne moremo trdneje vezati na nekega dobavitelja. Sicer pa material kupujemo v glavnem pri večjih stalnih dobaviteljih. Problem pa je v tem, ker zaradi lon poslov, ki se jih lotevamo, da bi preživeli, ne ku-

Kako nadomestiti razpad jugoslovanskega tržišča



KAKO USTVARJAMO



Prvič na konferenci

Kot je navada, sem se tudi letos pogovarjal s poslovodji, ki so po prevzemu vodenja prodajaln prvič na poslovodski konferenci.

To sta bili tokrat Cilka Treven iz Logatca in Dubravka Volf iz Čakovca. Prvič je bila na poslovodski konferenci tudi Helena Korošec, ki vodi prodajalno v Bohinjski Bistrici, ki pa ni v sklopu Alpine, temveč Mercatorja. Alpina ima z Mercatorjem le pogodbo za prodajo naše obutve v njihovih prodstarih.

Takole so govorile:



Cilka Treven, poslovodkinja iz Logatca:

Prodajalno vodim od 1. septembra letos dalje. Prehod na to mesto zame ni bil težak, saj sem v tej prodajalni že od vsega začetka; tudi izučila sem se tu. Lahko pa bo »prišlo za mano«, saj sedaj prejšnja poslovodkinja ne bo več le na dopustu.

Kar zadeva prodajo, lahko rečem, da gre kar dobro. Tudi razmere v prodajalni so sedaj ugodne in lahko dobro delamo.

V tem sproščnem vzdušju težave, na katere naletimo, rešujemo v sodelovanju z vodstvom maloprodajne mreže.

Dubravka Volf iz Čakovca:

Tudi jaz sem prevzela vodenje prodajalne s septembrom. V prodajalni sem sicer že osem let in sem to delo pravzaprav že poznala in tudi delala. S tega vidika težav ne pričakujem. Drugo pa je seveda odvisno od razmer na tržišču. Tu že doživljamo preplah zaradi možnih letalskih napadov. Ljudje razmišljajo predvsem o tem, ne pa o nakupih. Problematika prodajalne je sicer podobna kot drugje. Potrebovali bi športno obutev, gumijasto obutev, škornje. Tu se pojavljajo tudi težave, ki so vezane na transport.

Helena Korošec:
Moram reči, da prodajamo kar dobro. Prodajalna je sicer solidno založena, manjka pa nekaj vrst, predvsem športne obutve, medtem ko imamo smučarskih čevljev do grla, saj smo jih dobili 200 parov.

Tudi ni otroške obutve, moške, pa tudi polškornjev, skratka obutve, ki bi jo tako moški

kot ženske kupovali jeseni. Upam, da se bo to z dogovorom izboljšalo.

Še za zaključek: Očitno poslovodje ne izgubljajo veliko časa s tarnanjem; kljub težavam poskušajo prodati kar največ blaga. Tako je tudi prav, saj je le v tem rešitev.

Nejko **PODOBNIK**

Sejem v Bologni potrjuje naše usmeritve

V prvih dneh septembra je bil v Bologni sejem modne obutve. Obseg razstavnih prostorov je bil sicer manjši, vendar je bilo vseeno veliko novih modelov, tako, da smo lahko dobili dobro predstavo o novih usmeritvah.

Pri ženski obutvi, predstavljene so bile predvsem sandale in salonke, so zastopane močne, žive barve — modra, rdeča, rumena, zelena, violet in njihovi odtenki. Barve se pojavljajo v kombinaciji s črno ali pa so modeli enobarvni. Pri nubuku in velurju pa so v igri nežnejše pastelne barve.

Prevladujejo naravni materiali: gladka napa za elegantno obutev, nubuk in velur ter buffalo, pri čemer modeli dobijo končni izgled šele po pravilnem finišu.

Kroji, tako pri sandalih kot pri salonkah, so višji in bolj zaprti, zato je pogosto uporabljena elastika. Salonski kroji so gladki in kombinirani z jermenčki za zapenjanje. Pri sandalih prevladujejo jermenčki razli-

čnih oblik in širin ali gladki modeli z luknjicami in odprtini, ki so podložene z raznobarnimi mrežicami.

Moda ponovno teži k širokim petam, tako nizkim kot srednje visokim, ter podplatom s platoji. To so debelejši podplatni vložki, oblečeni v zgornje usnje. Precej je videti tudi blok pete.

Moški modeli so lahki in udobni. Prav tako so izdelani iz naravnih materialov kot so rustiko, razni buffalo ter boljši boks v različnih rjavih odtenkih, podloženo s pisano tekstilno podlogo.

Moška moda je usmerjena k pletenju naložkov in našitkov, ki so pogosto v kombinaciji z različnimi »prešami«. Podplati so izdelani iz naravnega usnja ali neolita.

Kot ugotavljamo že dalj časa, se teži k naravnim materialom, oblikovalci pa črpajo svoje ideje tudi iz preteklih desetletij (pete, podplati, linije ...).

Irena ENIKO

RAZGOVOR ZA

pujemo večjih količin, kar bi bil pogoj za nižje cene.

Boris MARKELJ:

Za naš program materiale v glavnem dobimo pri dobaviteljih, s katerimi delamo že vrsto let; v glavnem pa je material iz uvoza. Ob tem se zavedamo: Če hočemo slediti razvoju, bomo morali v to tudi vlagati.

Delo-zivljenje:

Govorimo o preživetju, vemo pa, da moramo razmišljati tudi za naprej — torej o razvoju.

Boris MARKELJ:

Težiti moramo k temu, da bo firma konkurenčna tako danes kot dolgoročno. Trdim, da programe imamo, če smo uspeli že doslej izvoziti 60% naše proizvodnje. Na tem pa je treba graditi naprej. Biti konkurenčen pa pomeni, zadeve analizirati — trg, produkt. Sami, ob upoštevanju vrednostne analize itd. Vse te stvari so sestavni del našega poslovanja in tu bomo morali biti fleksibilni.

ZAKLJUČEK:

Kako torej nadomestiti razpad jugoslovanskega tržišča. V prvi vrsti z izkoriščanjem možnosti, ki jih še imamo. To sta tržišče in ugled, ki ga deloma že imamo. Analizirati bo treba tržišče tudi z vidika, kakšne možnosti so še glede vrste in količin obutve in drugih pogojev poslovanja. Na vsak način pa bomo nabavno-proizvodno-prodajno verigo morali organizirati tako, da bomo kos vsem zahtevam trga tudi glede cen. To pa pomeni, da bomo morali bistveno zmanjšati stroške, ki spremljajo ves poslovni proces.

Doslednost in prilagodljivost bosta morali biti vedno v pravem razmerju.

mi vam vi nam

Organizacija: Ko se odločamo, kaj bomo delali, je odločilno, da vemo tudi, kako bomo to izvedli. Sicer je vse zaman.

Organizacija: Ko govorimo o hitrem prilagajanju trga, je organizacijska sposobnost dve tretjini uspeha.

Kadri: Podjetnik je tisti, ki upa tvegati v pogojih tržne, tehnične in splošne negotovosti. Ko bomo dosegli to stopnjo zavesti, bomo za delo v sedanjih razmerah mnogo bolje pripravljeni.

Kadri: Spodbudno delovno okolje je kot pognojena njiva — za rast kadrov.

Denar: Imamo podjetja, kjer ljudi motivirajo s profitom; lahko pa je profit končni cilj podjetja.

Denar: Denar prinaša visoka kakovost, ki jo lahko dosežemo tudi tako, da vsem priznamo manj upravičenih stroškov.

Uredništvo



O privatizaciji in še o čem

Poslovodska konferenca je tudi prilika za Delo-življenje, da se pogovorimo s poslovodji.

O nekaterih aktualnih vprašanjih sem se tokrat pogovarjal z nekaterimi izkušenejšimi poslovodji.

Ivo Likar iz Velenja, ki je bil v prvi generaciji naših prodajalcev, ki je to delo začel s čevljarско predizobrazbo.

»Ob vprašanju okrog privatizacije bi rekel, da se vsaj poslovodje v Sloveniji čutimo zelo prizadete. Mislim, da smo z delom in tudi s sodelovanjem pri upravljanju veliko vložili v našo maloprodajno mrežo. S tega vidika mislim, da bi tudi mi morali imeti možnost delovati na višji ravni in soodločati. Lastnik ima

dveh nekdanjih vojašnic in sem zato dobro čutil strahote vojne. V vsem tednu sem spal le nekaj ur. Sem tudi v kriznem štabu, in bil sem zraven, ko je polkovnik Popov grozil, da bo Varaždin zravnal z zemljo. No, vse se je dobro končalo.

Kar zadeva prodajalno, kakšnih fizičnih posledic vojne ni doživela. Nekaj časa smo jo sicer imeli odprto, prodali pa nismo v enem tednu praktično nič.

Dobro si bom zapomnil, kako sem se dobesedno priplazil do prodajalne, ki jo je bilo treba zapreti, pod najhujšim ognjem...

Mislim pa, da bomo, če bo mir, hitro vzpostavili normalno življenje, čeprav je vprašanje, kako bo s prodajo, saj se je kupna moč zelo zmanjšala. Kar pa zadeva privatizacijo, sem tudi zato; treba pa bo vzpostaviti prave odnose, da bo motivacija večja. Vse to bo treba ljudem dobro pojasniti.«

Iso Mandarić iz Mostarja:

»V Alpini sem že od vsega začetka. Najprej sem bil v Sisku, kasneje v Slavovskem Brodu,



Zaenkrat imamo z novonastalim podjetjem predvsem veliko dela, pravi poslovodja prodajalne v Nišu Josip Kasaić



Jadran Rajčić, poslovodja v Zadru: »Če se bodo razmere umirile, bomo takoj začeli v redu delati.«

Josip Kasaić je poslovodja iz Niša:

»Kar zadeva privatizacijo, moram reči, da v Nišu te stvari sicer formalno urejemo, vendar kakšnih večjih dosežkov doslej še nismo imeli. Predvsem pa imamo veliko več dela, zlasti z birokracijo.

Morda je ta privatizacija spodbuda za smotrno gospodarjenje, vendar mene osebno skrbi, kako bo potem, ko bomo živeli v različnih državah. Čeprav smo registrirani tudi za zunanjetrgovinske posle, se lahko zgodi, da nam bo kdo nagajal.

Pa še to: na konferenco sem se pripeljal z letalom iz Skopja do Celovca in od tu z avtomobilom na Bled.«

Jadran Rajčić je poslovodja v Zadru:

»Doživeli smo kar hude čase. Ogrožen je bil Stari grad, kjer so neprecenljive vrednosti. V teh razmerah smo imeli prodajalno odprto od 8.30 do 13. ure, čeprav moram reči, da brez rezultata. Mislim, da bomo položaj okoli prodaje hitro izboljšali, če bi se le malo umirilo. Tukaj se ljudje v okolici ukvarjajo s po-

ljedelstvom, ob obali pa s turizmom in mislim, da imamo še nekaj rezervnih sredstev tudi za nakupe. Problem pa je v tem, da kupcev iz okolice ni, ker so tudi prometne blokade.

Na vsak način pa mislim, da bo prodajal tisti, ki ima dobro blago. To je tudi osnova za podjetništvo, saj bo tako nastala konkurenca, kar bo zahtevalo boljše delo.«

Nejko PODOBNIK



Ivo Likar iz Velenja je naš najstarejši poslovodja

večji interes za poslovanje in tako pride tudi do večjih uspehov. Čisto mimo tega pa bi predlagal, da bi po osamosvojitvi naše države bolj spoštovali svoj jezik in na konferencah govorili slovensko; to sem se spomnil zlasti tu na Bledu, ko smo dobesedno v srcu Slovenije.«

Mirko Ribić, Varaždin:

»V Varaždinu smo zadnje čase živeli v znamenju vojne. Potem, ko se je vojska v mestu vdala in



Poslovodja prodajalne Varaždin Mirko Ribić

se odpeljala, je tudi nekakšno premirje. Moram reči, da smo doživeli strahotne trenutke. Naj povem, da stanujem v bližini



Iso Mandarić vodi prodajalno v Mostarju

potem pa sem z enaindvajsetimi leti postal poslovodja v Mostarju.

Po obnovi je naša prodajalna gotovo najlepša v vsej maloprodajni mreži. V zvezi s privatizacijo bi rekel, da smo se o tem že pogovarjali, da bi postali firma.

Vemo, da bo treba dobro delati, če bomo hoteli tudi dobro živeti, tu so ljudje tega vajeni.

Mislim pa, da bo potreben pravi dogovor, da bodo delavci zaščiteni.

Kar zadeva sedanjo krizo, doslej še nismo občutili kakšnih posebnosti, če izvzamem nekatere, ki so vznemirjale ljudi.

Kot zanimivost naj še povem, da smo se s kolegi na konferenco pripeljali iz Sarajeva z letalom preko Celovca.«



VAŽNO JE...

... DA VEMO



Kadrovske novice



V mesecu septembru 1991 se je tudi izkazovala kar precejšnja fluktuacija delavcev. Delovno razmerje je v tem času nastopilo 17 novih delavcev, z delom pa je prenehalo še 13 prodajalcev v avgustu in 14 delavcev v septembru.

V tem mesecu so začeli delati predvsem pripravniki, in sicer v proizvodnih oddelkih v Žireh: Marica Demšar, Klara Podobnik, Marinka Mahnič, Karmen Modic, Milena Oblak, Bojan Kunc, Helena Tolar, Miha Kavčič, Judita Oblak in Metka Banič. V službah skupnega pomena je nastopila delo pripravnica Jerneja Čadež. S služnja vojaškega roka se je na delo v obrat Gorenja vas vrnil Uroš Dolinar; v obratu na Colu pa sta nastopili delo kot

pripravnici Anica Pregelj in Nataša Mikuž. Delovno razmerje pa so nastopili prodajalci: Sanja Špoljarič v prodajalni Čakovec, Sanja Pajtak, v prodajalni Vinkovci in Bahrija Bajramović v prodajalni Zenica.

Že avgusta pa so prenehali delati naslednji prodajalci: Nada Herga iz prodajalne Ptuj, Dobrila Pakter in Nevena Grudič iz prodajalne Vinkovci, Olgica Vorkapič iz prodajalne Osijek I., Majda Vrabl iz prodajalne Ptuj, Milka Torbica iz prodajalne Zadar in celotni kolektiv prodajalne Niš: Josip Kasaić, Jadranka Marković, Branišlava Stanković, Slobodanka Stanković, Jasmina Djurić, Gordana Kasaić in Dragica Lazarević.

V mesecu septembru pa so z delom prenehali Nadija Šestić iz prodajalne Zenica, Olga Molk iz prodajalne Logatec, Zdenka Podmišljak iz prodajalne Ljubljana 4, Mira Kajtuz iz prodajalne Sisak in Danica Manevski iz prodajalne Ljubljana 2.

Iz avtoprometa je prenehala z delom Franci More, iz prodaje pa Karla Križnar.

Irma DOLENEC

OB UPOKOJITVI:

Svojo delovno pot v Alpini so zaključile naše dolgoletne sodelavke: Marija Rupnik in Mihaela Arhar iz šivalnice, Marta Klemenčič iz montaže pancarjev, Nadija Šestić iz prodajalne Zenica in Olga Molk iz prodajalne Logatec.

Ob upokojitvi želimo vsem dobrega počutja, zdravja, mnogo vedrine in zadovoljstva v domačem okolju.

POROČILI SO SE:

Sodelavkama Karmen Slovša iz obrata Šentjošt in Bernardi Sečnik iz obrata Gorenja vas iskreno čestitamo in jim želimo mnogo sreče, zdravja in zadovoljstva v zakonskem življenju.



Svobodni sindikati so tudi letos poskrbeli za ozimnico

Juliju Mazziniju v slovo



V začetku oktobra smo se za vedno poslovili od našega upokojenca Julija Mazzinija, rojenega januarja 1915.

V Alpini je pričel delati med prvimi delavci — že v decembru 1947. kot kvalificiran čevljar. Kasneje — leta 1966 — mu je bila z interno kvalifikacijo priznana visoka kvalifikacija za izdelavo spodnjih delov, delal pa je večinoma na zahtevnih delih v montažnih oddelkih. V juniju leta 1970 se je upokojil.

Našega nekdanjega delavca in upokojenca bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.

Umrla je Julijana Bernik



Komaj smo se od Julijane Bernik poslovili v tovarni ob odhodu v invalidski pokoj, že nas je po nekaj mesecih presenetila vest, da je ni več med nami.

V Alpini je prvič pričela delati leta 1961 kot priučena delavka v šivalnici, kjer je delala do leta 1971. Ponovno je nastopila delo leta 1974, najprej v šivalnici, leta 1987 pa je bila premeščena v vzdrževalne obrate. Upokojila se je invalidsko v mesecu marcu letos.

Julijano Bernik bomo delavci Alpine ohranili v lepem spominu.

Zapustil nas je Janez Oblak



Konec septembra smo se poslovili od našega upokojenca Janeza Oblaka, rojenega leta 1925. V Alpini je pričel delati leta 1951 najprej kot vratar, kasneje leta 1958 pa je bil skladiščnik pomožnega materiala. Delo skladiščnika je opravljal vse do leta 1972, ko se je invalidsko upokojil.

Janez je sodil med najbolj prizadevne in dolgoletne sindikalne delavce, saj je kot borec NOB, pošten človek in dober tovariš občutil stiske delavcev in jim skušal pomagati.

Nekdanjega delavca in upokojenca Alpine bomo ohranili v trajnem spominu.



Naši otroci se šolajo v dobrih razmerah



Sodobni pouk na osnovni šoli v Žireh

Našo šolo letos obiskuje 610 učencev, kar je 9 učencev več kot lani. Pogoje za delo šoloobveznikov v naši ustanovi lahko ocenim kot zelo dobre.

Šolsko leto 1991/92 pričenjamo z enako organizacijo pouka kot lani. Pouk je enozmenny za vseh 24 oddelkov.

V prvi razred je vpisanih 89 otrok — trije oddelki. Po novem normativu bi morali biti štirje, vendar smo s soglasjem izvršnega sveta skupščine občine Škofja Loka ostali pri treh, ker bi četrta moral delovati v drugi izmeni od 11.30 do 15.00.

Na šoli delujejo trije oddelki podaljšanega bivanja in zdravstvena telesna vzgoja — 9,5 ure tedensko, varstvo vozačev.

Šolski koledar še ni znan, ker bo odvisen od novega zakona o praznikih. Znano je le, da bodo božične počitnice od 25. decembra do 3. januarja 1992, zimske pa od 3. februarja do 10. februarja, če se ne bodo nadaljevale kar za božičnimi.

Šolski organi bodo nekoliko spremenjeni. Svet šole bo sestavljen tripartitno: starši, delavci šole, predstavniki ustanovitelja — občine. S 1. januarjem 1992 naj bi osnovne šole prešle pod financiranje republike z novimi standardi in normativi.

Imamo tudi nekaj novih učiteljev: za kemijo in spoznavanje narave — Lili Justin, za oddelek podaljšanega bivanja pa Breda Dolenc in Mojca Mivšek.

Poteka nov program za angleški jezik v 4. r. eno uro tedensko, ki smo jo razdelili na dva dela: 25 min. od 7.30—7.55 in 20 min. od 12.20—12.40 zaradi zmogljivosti četrtošolcev. Poteka tudi program male šole: en oddelk v skupini VVE in trije oddelki izven (dva dopoldne, eden popoldne).

Participacije so naslednje: učbeniki — 50,00 din za izvod, za OPB 200,00 din mesečno, za pouk drugega tujega jezika (nem.) 800,00 din letno, za čipkarsko šolo pa 400,00 din in 600,00 din. Po soglasju sveta staršev smo bili žal primorani vnesti še prispevek za fotokopirni papir, in sicer 100 din letno, kar starši plačujejo v dveh obrokih. Če se bo inflacija nadaljevala, s tem tem-

pljen tripartitno: starši, delavci šole, predstavniki ustanovitelja — občine. S 1. januarjem 1992 naj bi osnovne šole prešle pod financiranje republike z novimi standardi in normativi.

pom, bo moral biti drugi obrok verjetno večji.

Nekaj učbenikov je novih: berila za 5. r., ki jih pokrije občina, kemija za 8. r., poteka prenova dosedanjega predmeta družbenomoralna vzgoja, ki se preimenuje v etiko in družbo, kjer so tudi novi učbeniki. Novi učbeniki so še: berilo za 2. r. in gospodinjstvo za 8. r.

Organizirani so prevozi do šole nad 4 km. Organizirana je šolska malica, kamor so vključeni skoraj vsi učenci. Možno se je naročiti na kosila, učenci v po-

daljšanjem bivanju imajo zajtrk, ki stane 7,00 din, obvezni topli obrok, ki stane 25,00 din. Malica stane 300,00 din (50,00 din za papirne servete in papirne brisače). Cena kosila je naslednja: 1.—4. r. 50,00 din, 5.—8. r. 80,00 din, odrasli 100,00 din.

Interesne dejavnosti ostajajo v istem obsegu kot doslej. Kar 43 je raznih dejavnosti, ki potekajo v šoli ali vzporedno s šolo za šoloobveznike.

Pionirske in mladinske organizacije ni več, nadomešča ju organizacija skupnosti učencev, ki pokriva program ukinjenih organizacij.

Slobodan POLJANŠEK

Prometna varnost = življenje

Varnost v cestnem prometu je odvisna od več različnih dejavnikov, ki morajo biti medsebojno povezani. To so vsi udeleženci v cestnem prometu, urejenost površin, ki so namenjene prometu, in vreme, ki ga moramo kot dejavnik varnosti v prometu vedno upoštevati in temu prilagoditi svoje ravnanje v prometu.

Prometne površine gradimo, urejamo in vzdržujemo kot družba preko krajevne skupnosti, občine ali republike. Danes lahko trdimo, da je urejenost teh površin v Žireh zelo dobra. Poleg dovolj široke glavne ceste in pločnikov je zadovoljiva tudi prometna signalizacija na vozišču in ob cesti. O prometni varnosti torej odloča udeleženec v prometu.

Ljudje smo v prometu udeleženi kot pešci, kolesarji, motoristi, vozniki avtomobilov in traktorjev. Prav zaradi tako številnih udeležencev, različne hitrosti gibanja in različne zavarovanosti udeležencev v prometu zakon odmerja vsakemu udeležencu primerno mesto na cestišču.

Človek z leti pridobiva izkušnje tudi v prometu, zato so le-te v prometu zelo pomembne. Vedno manj je ljudi, ki so brez voznškega izpita; pri izpitu pa je potrebno pokazati določeno znanje. Vseeno ali gre za izpit za ko-

lo, kolo z motorjem, avto ali delovni stroj. Lahko bi rekli, da postajamo prometno izobraženi in to prometno znanje pokažimo na cesti. Bodimo disciplinirani pešci, pozorni kolesarji, ki z vožnjo ne oviramo pešcev in drugih voznikov, in kulturni vozniki, ki ne skrbimo samo za pločevino, v kateri se prevažamo, ampak na cesti upoštevamo tudi druge.

Kot udeleženci v cestnem prometu moramo izkoristiti svoje znanje in prometne izkušnje. Naj sedaj opozorim še, na kaj velja še posebno paziti.

Pešci — hodite po pločnikih, oziroma ob skrajnem robu ceste ne delu ceste, kjer pločnika ni;

Vozniki dvokole — ne zmanjšujte svoje stabilnosti z različnimi tovari na krmilu ali v roki; pravočasno nakažite spremembo smeri;

Vozniki avtomobilov — okrog in okrog ste zaščiteni s pločevino, pripeti z varnostnim pasom, vendar je kljub temu vaša varnost in varnost drugih odvisna od vas samih.

Avtomobil je prevozno sredstvo, ki je povsem odvisno od voznika — človeka.

Vsakodnevno se lahko prepričamo, da geslo **prometna varnost = življenje**, drži.

Branko FILIPIČ

Za mir, ko je vojna

Dramatični dogodki v Jugoslaviji, še posebej na Hrvaškem, kažejo, da strani v vojni ne uspejo najti načina za prekinitev ognja. Čeprav je svetovno javno mnenje seznanjeno s temi dejstvi, do sedaj ni bilo odločne akcije, ki bi prinesla ustavitve sovražnosti.

Vsako življenje je neponovljivo in zdi se nam nemogoče, da mora na koncu tega stoletja ugasniti toliko življenj zaradi vojne, ki pretresa nas vse, ter pušča globoke sledove na obličinu zemlje in še bolj v srcih narodov.

V imenu vseh narodov, narodnosti, ver in ljudi dobre volje, ki živijo v Jugoslaviji, pošiljamo te podpise Vam, gospod predsednik Združenih Držav Amerike, ki so simbol svobode, prepričani v Vaše razumevanje, ko preživljamo te tragične trenutke. Rotimo Vas, posredujte z vso svojo avtoriteto za ustavitve te nesmiselne vojne!

Trdno smo prepričani, da je Vaše takojšnje posredovanje lahko odločilno za naše narode, ki imajo samo eno željo: to, da svojim sinovom pustijo svobodo.

September, 1991



Kako varno čez cesto?



Radio Žiri deluje že dvanajst let



Potem, ko je skupina mlajših Žirovcov pred dvanajstimi leti dobesedno prisilila krajevno skupnost z gradnjo radijske postaje, saj sta v začetku akcijo podprli le mladinska organizacija in tedanja Socialistična zveza, kasneje tudi krajevna skupnost oz. delovna organizacija v Žireh, je razvoj stekel, z zapleti — pa vendarle.

Letos se je delovna organizacija za obveščanje odločila, da s pomočjo raziskovalne organizacije Zamorec izdela študijo — Mesto Radia Žiri v medijskem prostoru občine.

Izkušeni anketarji so povpraševali blizu tristo občanov od petnajstega do sedemdesetega leta. Z anketo so želeli vedeti, kaj o radiu mislijo poslušalci, o njegovih oddajah in vlogi, ki jo ima radio v občinskem prostoru. Očitno je želja radia, da ohranja stik s poslušalci in se prilagodi njihovim željam in potrebam. Kot kaže, je radio kar pomembna institucija, saj ga ljudje poslušajo in mu zaupajo.

Rezultati ankete so opremljeni tudi s skicami, ki nazorno kažejo, kaj ljudje mislijo. Upamo, da bo na podlagi mnenj poslušalcev radio lažje snoval svoj program in uspešno opravljal pomembno družbeno funkcijo, hkrati pa načrtoval tudi svoj razvoj v spremenjenih razmerah, ko se bodo oblikovale nove občine.

Nejko PODOBNIK



Razstavo slikarjev iz Save so obiskali tudi otroci

Konrad Peternelj v Slovenijalesu

Septembra so v Galeriji Slovenijales odprli razstavo Konrada Peternelja.

Njegova dela je predstavil dr. Ivan Sedej, ki je med drugim povedal, »da gre za ustvarjalca, ki mu gre v skupini žirovskih samorastnikov posebno mesto, saj gre za ustvarjalca, ki se je znal upreti vabljivim ponudbam in zankam komercialnega uspeha. Podzavestno ga zanimajo globlje dimenzije podeželskega življenja in sodi sicer med tako imenovane navivne slikarje, vendar je znal ta okvir prerasti in preseči. Slikarju je uspelo ustvariti mit, ki ga moramo hote ali nehoti sprejemati brez predsodkov,« je še menil dr. Ivan Sedej.

Nejko Podobnik

Tudi Jože Peternelj je uspešen

V Bayersoienu se je med petimi slovenskimi slikarji avgusta predstavil tudi Jože Peternelj-Mausar.

Nemško časopisje njegovo delo ocenjuje zelo pozitivno, zlasti njegov slog, ko s pomočjo svojih podob prijazno slika življenje s posebno vrsto humorja.

Naši slikarji se očitno neprestano potrjujejo in se uveljavljajo. To pa je dobro tudi za Žiri in našo novo državo.

V Žireh skupinska razstava slikarjev iz Save v Kranju

Sedmerica slikarjev iz Save Kranj je prejšnji mesec popestrila delo žirovske galerije. Brane Škofic, Jože Valenčič, Mirjam Pavlič, Dore Vrhovnik, Stane Kristan, Fredo Vidic in Agata Trojar so predstavili vsak po nekaj svojih del; Agata Trojar pa ob tem še svojo pesniško zbirko JAGODE. Vsak po svoje so nam skušali predstaviti svoj pogled na svet, ki je nekoliko drugačen, kot smo ga navajeni v Žireh. Prav zato so bili zanimivi.

Literarni kotiček

Agata Trojar, pesnica in slikarka

Iz zbirke Jagode

Vidim, prišel je dan...
in zdaj prost letim čez in čez...
zdaj prost gledam preteklost...
se smejem pošastim in spakam na cesti.

Vidim, živim!
Odgnal sem laži
in zdaj nisem več...
... norec?

Da, bil sem norec...
... bilo je lepo,
vendar podlo na drugi strani.
Ostalo je le nekaj nejasnega
kajti... sprašujem se...
zakaj sem se pačil...
zakaj sem se smejal...
zakaj sem se...

vsega tega ne vem...
Toda, zdaj vidim in živim!



TO JE NAŠ KRAJ



Dolge vrste ob zamenjavi dinarjev za tolarje so, kljub vsemu, zgodovinski dogodek



Po pouku se nekaj sladkega kar prileže. Biljali Esad se je z novim programom v Žemlci še bolj približal otrokom.



Prodajaln z živili je v Žireh že precej. Novo je pri Bahaču odprl Marjan Eniko, kjer lahko med splošno ponudbo dobite poceni žlikrofe.



Naša najboljša biatlonca Janez Ožbolt in Sašo Grajf

ČRNA PIKA



Upamo, da bo sneg kmalu padel

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Meta Bogataj, Jana Erzenožnik, Bogo Filipič, Anuška Kavčič, Marija Kavčič, Marija Košir,

Betka Pišlar, Jernej Podobnik — glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj.