

Razmišljanje o našem poslovanju

Dobiček je legitimacija uspešnosti

Rezultate poslovanja v letu 1992 bo mogoče natančneje analizirati šele, ko bo izdelan zaključni račun. Takrat bomo točno vedeli, kakšen bo poslovni in finančni izid in kakšna bo bilanca stanja na koncu leta. Vendar so nam podatki že toliko znani, da lahko dokaj celovito ocenjujemo poslovanje v letu 1992. Dosežki na posameznih področjih so bili večinoma že predstavljeni v sredstvih informiranja podjetja. Nekateri dosežki so brez dvoma dobri, zlasti tisti, ki jih lahko merimo v fizičnih enotah. Dajanje vrednostnih sodb pa je mnogo zahtevnejše, saj ne smemo pozabiti na visoko inflacijo in gibanje tečajev.

Poglavitni namen podjetja je gotovo, da dosega dobiček. Zato je prav, da skušamo poslovanje oceniti tudi z vidika dobička, ki je nekakšen skupni imenovalček uspešnosti in v mnogočem daje odgovor tudi na uspešnost angažiranja kapitala. Ko presojamo posamezne učinke, ki prispevajo k dobičku, bi bilo prav, da kriterije ustrezno ponderiramo in tako dobimo pravo težo prispevka. Poslovanje z dobičkom je nujno predvsem na dolgi rok. Za leto 1992 lahko z gotovostjo pričakujemo, da ne bomo dosegli dobička, ki bi za Alpino nekaj pomenil. Že iz tega lahko sklepamo, da je poleg pozitivnih učinkov, ki prispevajo k temu, precej tudi negativnih. Predmet posebne analize je, da to snov obdela in pokaže na probleme in prednosti v poslovanju.

Dosežek lanskega leta, kakor tudi kakšnega leta prej moramo nujno presojati tudi z vidika časa in prostora, v katerem smo poslovali. Ker je bilo o tem že veliko napisanega, naj omenim samo veliko izgubo v premoženju in izgubo precej donosnega tržišča. Toda zdaj smo tu iz okolje, v katerem smo se znašli, nam je zopet mnogo bolj znano, kot nam je bilo v zadnjih letih. To pa je ena od zelo



Tone Eniko — vodja knjigovodstva

pomembnih osnov prihodnega razvoja. Ne glede na preteklost, si v prihodnosti poslovanja brez dobička ne bomo smeli privoščiti. Živimo v času, ki od

nas zahteva, da sočasno mislimo velike misli, ki merijo proti naslednjemu tisočletju ter da učinkovito in kvalitetno tekoče poslujemo, kvaliteta in učinkovitost morata biti rešena stvar, da lahko pričakujemo uspešen razvoj v bodočnosti. Tega se v razvoju ne da preskočiti. Nekdaj poglavitni dejavniki razvoja (npr. tehnologija), vse bolj postajajo rešena stvar. Za razvoj postajajo odločilnejši novi kvalitativni dejavniki. Vse večji poudarek mora biti dan ljudem in organizaciji. Prav organizacija je tista, ki opredeljuje odnose med ljudmi, da le-ti naredijo podjetje uspešno. Iz tega izhaja, da imajo zelo veliko vlogo npr. razvojni in podobni kadri, največjo pa gotovo vodstveni kadri (bodoči management).

Brez znanja, idej, pobud, inovativnosti, uspešnega razvoja ne bo. Prav na podlagi teh vprašanj moramo v Alpini aktualizirati vizijo podjetja ter opredeliti poslanstvo in filozofijo. Pri tem pa moramo upoštevati tudi že doseženo raven kulture podjetja v Alpini.

Tone ENIKO

Pretnarjeva šesta

Delavci Alpine se še posebej veselimo uspehov tistih smučark in smučarjev, ki vozijo z našimi čevlji. Med njimi je tudi ŠPELA PRETNAR, ki je na svetovnem prvenstvu v alpskem smučanju v Morioki na Japonskem osvojila odlično 6. mesto.



Prav ta čas tudi v številkah ocenjujemo lanske letošne rezultate. Pravi, da bomo še kar »dobro prišli skozi«. In da se po uspešnosti uvrščamo med boljše podjetja v naši državi, posebno še, če upoštevamo, v kakšnih razmerah delamo, oz. kako stojijo druga podjetja. To je verjetno res, posebno še, če vzamemo nekatere standardne kazalce.

Brez slabega namena pa sprašujem sebe in sodelavce:

— Smo naredili dovolj, da bi ugotovili, kaj se spleča delati in kam prodajati?

— Smo v organizacijskem pogledu storili vse potrebno, da bi bili maksimalno učinkoviti?

— Naredimo vse, da je delo vedno dobro in pravočasno opravljeno?

— Uvajamo novosti (vseh vrst), ki jih pozna svet v naši panogi?

— Ali smo pomislili, kako priti do denarja, da bomo ostali konkurenčni še naprej?

— Imamo dovolj znanja za tisto, kar nas čaka čez pet, deset let in kako priti do tega znanja? Ali izkoriščamo znanje, ki ga že imamo v podjetju?

— Ali neprestano iščemo tržno-proizvodne in druge izboljšave in to samoiniciativno?

— In končno: pomislimo kako bi delali v podjetju, katerega lastnik bi bili?

Ko bomo delali vse to, se nam res ne bo bati prihodnosti.

N. P.



Alpina na sejmu Garda v Italiji lepo sprejeta

Kvaliteta in točnost sta naše edino upanje

Lago di Garda je jezero znano po svojih lepotah in zato vse leto privablja številne turiste. Na njegovi obali najdemo številne hotele, v bližini pa je tudi znan zabavišni park Gardaland. Do jezera se pripeljemo, če takoj za Verono zavijemo na desno in se peljemo v smeri proti Trentu.

Naš cilj Riva del Garda je kraj na severu jezera. Le-ta je od vseh krajev ob jezeru najbolj znan in tu veliko poslovnih ljudi preživlja novoletne počitnice. Zato so se domislili, da bi združili prijeto s koristnim in tu organizirali sejem modne obutve.

Zato ta sejem ni sejem v klasičnem pomenu besede: da bi bili vsi razstavljalci na enem mestu oz. na nekem skupnem razstaviščnem prostoru.

V preteklosti se je večina poslov sklepala po hotelskih sobah, kjer so poslovneži razstavljali svojo obutev. Tako je bilo potrebno hoditi iz kraja v kraj, od hotela do hotela in obiskovati različne sobe.

Tokrat je sejem potekal večinoma v različnih paviljnih prostorih po vsem mestu in okolici, kljub temu pa so nekateri razstavljalci še vedno ostali v hotelih, vendar ne po sobah, pač pa v sprejemnih dvorinah (kot npr. ASPO).

Sejem je potekal od 9. do 14. januarja.

Uradno so se na tem sejmu lahko predstavili samo prodajalci ne pa tudi proizvajalci. Zato Alpina ni bila uradno prijavljena, pač pa smo imeli razstavni prostor skupaj z našim distributerjem za Nemčijo. Pridružil se nam je tudi naš zastopnik za francoski trg.

Tu je bilo mogoče videti obutev vseh vrst. Od kvalitetne obutve po visokih cenah, do različne uvožene obutve iz Daljnega vzhoda kot npr. iz Kitajske, Hong Konga, Brazilije in Čila, z res zelo nizkimi cenami.

Ko sem si tako ogledovala našo številno konkurenco, čevlje vseh vrst in cen, sem premišljevala, kako je sploh mogoče, da kdo kupi tudi naše čevlje. Danes ni več problem izdelati kvalitetne čevlje iz kvalitetnih materialov. To zna skoraj vsak proizvajalec. Vendar pa trg prizna visoke cene samo tistim, ki imajo uveljavljeno ime in



Polona Žakelj – vodja izvozne službe za modno obutev

predstavljajo pojem mode in kvalitete.

Za vse ostale pa velja, da bodo konkurenčni le v primeru, če bodo znali iz cenejših materialov izdelati kvalitetne čevlje. Kdor bo to znal narediti najbolje, bo najbolj konkurenčen in bo zaslužil največ. Kupčevo prvo vprašanje je vedno: Kakšna je cena? V primeru, da vgradimo predrage materiale, nam kupci povedo, da so naši čevlji zanimivi, lepi, vendar pa predragi in zato se raje odločijo za nakup drugje.

Na sejmu smo predstavili Alpinino kolekcijo modne obutve za jesen zimo 93/94, ki je pri kupcih naletela na ugodno oceno, saj je marsikdo mislil, da predstavljamo italijansko obutev. Vsakomur smo potem razložili, da to niso italijanski, pač pa slovenski čevlji in da prihajamo iz Slovenije in ne iz Italije. Na srečo smo imeli s sabo zemljevid, tako da smo lahko vsakomur pokazali od kod prihajamo.

Ob tem sem se vprašala, kaj je tisto, kar nas razlikuje od drugih dobaviteljev in na-

ših konkurentov z Vzhoda. Cena ne more biti, saj daljne dežele proizvajajo kvalitetno in poceni obutev. Na srečo pa so vezane na prevoze, ki vzamejo kar precej časa. Zato je naš edini argument, s katerim prepričujemo naše kupce, kvaliteta in točno izpolnjevanje rokov. To pa je trenutno tudi edino orožje, ki ga imamo v rokah v boju z našo konkurenco.

Kljub temu pa smo imeli veliko obiska in število naročenih vzorcev je bilo povsem nad našimi pričakovanji.

Zato se je pred nami pojavil nov problem, kako pravočasno izdelati vse vzorce, kajti zmogljivosti vzorčne šivalnice niso zadostovale. Bili smo prisiljeni, da del vzorcev izdeluje redna proizvodnja.

Trenutno je bila to edina rešitev, gledano naprej, pa je potrebno najti drugačno rešitev.

Jasno je tudi, če želimo prodajati pod svojim imenom in lastno blagovno znamko, bomo vedno morali izdelovati veliko število vzorcev, saj brez vzorcev ni prodaje. Zato bo potrebno na novo organizirati poseben trak za vzorce. Na ta način se bomo izognili motnjam redne proizvodnje, obenem pa bo možna večja kontrola kvalitete vzorcev.

Predvsem se bomo morali vsi skupaj čimbolj truditi, da bodo ne samo vzorci, pač pa tudi obutev iz redne proizvodnje kvalitetna in s pravim »italijanskim«
finišem.

Italijani so znani po modni obutvi, vsi pa vemo, da je ta obutev slabše kvalitete, vendar ima fini, ki skrije vse napake. Tudi naši čevlji lahko poleg tega, da bodo kvalitetni, postanejo paša za oči, vendar le pod pogojem, da bo vsak zaposlen živel z mislijo, da mora biti vsak kucec, ki bo kupil naše čevlje, z njimi zadovoljen in da bo tak kupec postal naša redna in zadovoljna stranka.

Zaman je namreč pripovedovati kupcu, da so naši čevlji kvalitetni, če pa so na izdelki nepopolni in neprofesionalni.

Polona ŽAKELJ

Kaj pa je novega v Ameriki

Namen mojega obiska v Ameriki je bil predstaviti obe naši kolekciji potnikom in hkrati dobiti informacije od ljudi, ki se več ali manj srečujejo z našimi končnimi kupci. Te informacije so za nas zelo zanimive. Ocene, ki smo jih slišali do obeh naših kolekcij, so prav tako zelo ugodne. Seveda ob nekaterih pripombah, ki pa ne vplivajo bistveno na oceno naših kolekcij oz. vtise, ki smo jih zbrali. Imeli smo tudi priliko, da smo preizkusili dva naša modela na snegu, in sicer SRX in Neo Gaiter. Moram reči, da je ta snežni krst v Ameriki kar dobro izpadel. Dejstvo, da je kolekcija dobro sprejeta, daje človeku nekakšno upanje, da bo prodaja tekla podobno kot so prve ocene kolekcije in drugih pogojev, ki smo jih tudi spoznali. Med drugim je ugodno tudi to, da je prodaja v Ameriki tekla dobro, da imajo razmeroma normalne zaloge in da tudi firma sama, torej Alpina Sports Corporation, deluje pozitivno. Sklepamo, seveda, če stvari ocenjujemo optimistično, da bo prodaja tekla najmanj tako dobro, če ne še boljše, kot so bili dosedanja rezultati na tem trgu.

Pogovarjali smo se tudi o tem, kako organizirati promocijo firme Alpina in pa naše obutve oz. kolekcij s tem, da bi oglaševanje in sploh promocijo poenotili, po možnosti tako, da bi lahko do politiko promocije uveljavili tudi na drugih trgih.

Podobne razgovore kot v ZDA smo imeli tudi v Kanadi v firmi Alpina Monark, kjer so podobno kot v ZDA ugodno ocenili naše kolekcije. Tu bi omenili še dejstvo, da smo na tekaškem programu zelo visoko, medtem ko so določeni problemi na področju smučarske obutve, kjer je naš tržni delež močno padel.

Boris MARKELJ



Pri nabavi upoštevamo naravnost konkurence

Naše največje nabavno tržišče je Italija. Tu kupujemo granulate, zaklopke, naravno in umetno usnje, deloma tudi že furniture. Kar zadeva nabavo, se je tako delež uvoza v primerjavi z domačo nabavo povečal, tako da na športnem programu sedaj upoštevamo kar 80% materialov. Za to usmeritev je seveda več utemeljitev; na eni strani je nujno, da se prilagajamo konkurenci, ki prav tako največ kupuje na italijanskem tržišču, s tem seveda lahko dosežemo, da nabavimo prav take materiale, v isti kvaliteti, kot naša konkurenca, po svetovnih cenah in ostalih pogojih poslovanja. Na to našo usmeritev je lanske jesen še posebno vplivala devalvacija lire, ki je z 20% padcem dodatno spodbudila nakupe na tržišču, saj se nam to izplača. Moram omeniti, da je to vplivalo tudi že na domače tržišče, kjer se popravljajo oz. nižajo cene domačih surovin, za katere lahko rečemo, da prej niso bile svetovne, domači proizvajalci teh materialov so prisiljeni, da se temu prilagodijo, sicer bodo izgubili delo.

Ko sem omenil ugodne pogoje poslovanja, imam v mislih tudi roke plačil, ki so v tujini od 60 do 90 dni, kar je za nas ugodno. Na drugi strani pa tudi kaže, da se bodo razmere, kar zadeva plačevanje, uredile tudi doma z zakonom o zavarovanju plačil, kar bo zanesljivo vneslo več reda v plačilni promet. Ko sem omenil nujnost nabave na italijanskem tržišču kot našo možnost, da ostane konkurenčni z ostalimi proizvajalci tovrstne obutve, naj povem, da ne gre samo za nabavo v Italiji, temveč tudi na ostalih trgih, ki proizvajajo za svetovni trg in tudi naše konkurente (to so npr. Švica, Avstrija, Nemčija in tudi druge države). V zadnjem času se pojavljajo tudi

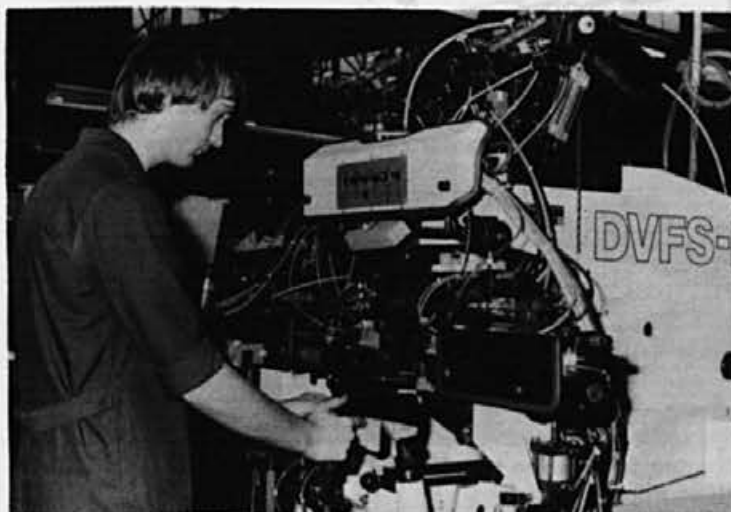
države Vzhoda in Daljnega Vzhoda.

Naša želja je, da imamo seveda vedno zagotovljene ustrezne surovine v ustrezni kvaliteti, po ustreznih cenah in z vsemi ostalimi pogoji. Poskušamo se dogovarjati srednjeročno in dolgoročno s proizvajalci surovin in sestavnih delov, tako poznajo naše potrebe pogosto za leto dni naprej, kar jim omogoča načrtno delo, prilagajanje našim potrebam, na drugi strani pa nam zagotavlja ustrezno nabavo surovin in sestavnih delov v pravi kvaliteti, v ustreznih barvah in v pravem času.

Omenil sem tudi Daljni Vzhod, kjer se že pojavljajo nekateri materiali, ki so sicer poceni, toda problem je v tem, ker je rok dobave zelo dolg (približno 2-3 mesece), to pa nam ne ustreja. Kar zadeva nabavo, je seveda zelo važno, da je o potrebah, ki jih ima tovarna, pravočasno obveščena.

Lahko rečem, da je sedanja prepletenost od komercialne, plana proizvodnje, do nabave kar ustrezna, tako da informacije hitro krožijo in da z dogovarjanjem o potrebah, zahtevah in rokih nimamo posebnih težav, vsaj kar zadeva športni program. Ob tem, ko v Alpini nabavljamo material za našo lastno proizvodnjo, spoznavamo tudi tokove v svetu. V zvezi s tem bi še povedal misel, s katero se bo morala Alpina v prihodnje bolj ukvarjati, to pa je: kako izkoristiti znanje in naš razvoj, ki ga imamo in potem to znanje prodajati tako, da na podlagi našega razvoja zaslužimo čim več, tako da proizvodnja teče drugje, (ni nujno, da v naši državi), kajti važno je predvsem, da zaslužimo, saj je navsezadnje smisel podjetništva profit.

Tone MOŽINA



Matej Peternejl dela na stroju za cvikanje opetja in zgiba že nekaj mesecev

Nov stroj za cvikanje opetja

Kljub temu, da ni denarja, kot pravimo, v naši proizvodnji vendarle skrbijo za posodobitve. Eno izmed zanimivih novosti smo odkrili v montaži modne obutve, in sicer gre za stroj za zgibanje in cvikanje opetja, nemške firme USM iz Frankfurta. Ta stroj je po besedah vodje oddelka Janka Rupnika stal okrog 170.000 nemških mark in v svojem delu nadomesti kar tri delavce. Dnevna zmogljivost je 1.500 parov čevljev, to pomeni, da lahko dela za dva krogotoka, seveda če gre za istovrstno obutev oz. za podobne ali enake gornje dele. Toda ni vse samo v strojni opremljenosti. Velik napredek so v naši montaži dosegli na področju finiša. Naši kupci po svetu zahtevajo vedno bolj izpopolnjen čevlji, pa ne samo po kvaliteti same izdelave,

ampak predvsem finiša. V zadnjem času lahko rečem, da smo v tem pogledu zelo napredovali. Imamo veliko past, krem in sličnih apretur, ki pripomorejo, da je naš čevlji, ko gre v skladišče, veliko lepši, kot bi bil sicer. Moram reči, da je Milan Poljanšek, ki se največ ukvarja s tem, zelo izpopolnil ta naš način dela in da smo dosegli finiš, ki ga od nas zahteva inozemski kipec. Seveda ta način dela z vsemi prednostmi prenašamo tudi na drugo vrsto obutve, ki jo prodajamo doma oz. ki jo sami oblikujemo praktično na vse kolekcije modne obutve. Mislim, da smo s tem dosegli veliko večjo prodajnost naše obutve in da se s tem približujemo evropski kvaliteti.

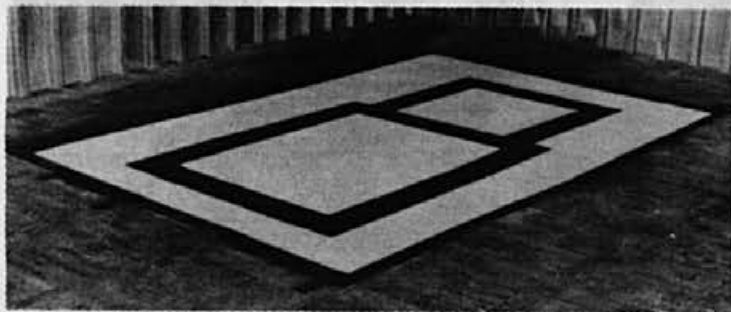
Nejko Podobnik



Namestitev podplatov sodi med pomembnejše faze montaže



Novosti v orodjarni



Prostor, kjer bomo v naši orodjarni postavili novo računalniško kopirko

Potem, ko v orodjarni deset let nismo kaj prida vlagali v prenovitve, je vendarle prišlo do odločitve za nakup za orodjarno ključne tehnologije — kopirnega rezkanja modelov. Tako smo sedaj v obdobju priprav na dobavo stroja in tehnologije, ki se bo v marsičem razlikovala od obstoječe, saj so se (razvojno gledano) od leta 1974, ko smo nabavili obstoječi kopirni stroj, pa do danes, zamenjale že tri generacije strojev.

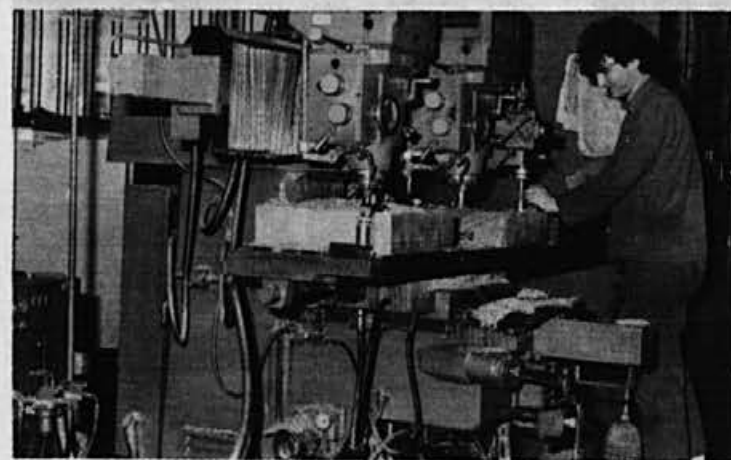
Dvovretenski kopirno rezkalni stroj, proizvajalca PAMPAS (PD) ITALIA, je namenski stroj moderne, kvalitetne konstrukcije in tehnoloških rešitev, za izdelavo gravur s pomočjo FIDIA F1 krmiljenja v orodjarstvu čevljarstva industrije. Služi za prostorsko tridimenzionalno oblikovanje gravur — kalupov pri izdelavi orodij za smučarske čevlje, tekaške čevlje in tudi za elemente, tako čevljev za športno hojo, kot tudi cestno obutev. Je nadomestek starega — iztrošenega hidravličnega (PAMPAS) stroja in obenem nova, bolj produktivna in natančnejša tehnologija. Le-ta daje možnost izdelave serij

orodij na osnovi referenčnih modelov, brez dodatnih vlaganj v mozaik in kopirne modele za celotne sortimente izdelkov.

Nova tehnologija kopirnega rezkanja bo omogočala dvig kvalitete pri izdelavi kalupov, saj bo izključila veliko dosedanjega ročnega, orodjarskega dela. Obenem pa bo ta vplival tudi na storilnost, saj pričakujemo do 25% porasta produktivnosti na področju kopirne tehnologije. V celotni razvojno-produkcijski verigi proizvodnje kalupov pa bo investicija pomenila še nekoliko večji kvaliteten premik.

Pomembnost nove tehnologije je odločujoča za prodajo lastnih produktov na svetovnem trgu. Alpina lahko prodaja pod svojim imenom na svetovnem trgu izdelke, ki so plod njenega razvoja. Imeti lastni razvoj pa pomeni imeti svojo orodjarno, ki bo sposobna razvojne zamisli realizirati skozi pripravo v proizvodnji produktov. Torej je nova investicijska oprema sestavni del pogojev za uspešno prodajo na zahtevnih konkurenčnih trgih.

Stanislav SEMIČ



Delo na stari kopirki

Tudi v letošnji sezoni dobri rezultati

Sredi sezone smo in prav je da pogledamo, kako uspešni so smučarji, ki vozijo z našimi čevlji. Med alpskimi smučarkami velja omeniti rezultata Maje Škerjanc in Alenke Dovžan, ki sta zmagali na FIS tekmah, medtem ko je bila Špela Pretnar sedma v veleslalomu v svetovnem pokalu, na svetovnem prvenstvu v Morioki na Japonskem pa je bila ta tekmovalka šesta v veleslalomu.



Peter Jereb opremilja tekmovalce za alpsko smučanje



Serviser Lojze Oblak

Med biatlonci so pomembnejše rezultate z našimi čevlji dosegli naslednji: Pieralberto Carrara iz Italije je zmagal v tekmi na 10 kilometrov, to je takoimenovani sprint v Antholdzu na tekmovanju svetovnega pokala. Johann Passler, prav tako iz Italije, je tudi zmagal na eni tekmi svetovnega pokala, Iva Škodreva iz Bolgarije je bila prva na 15 kilometrov prav tako v Antholdzu. Od domačih tekmovalcev je bil Sašo Grajf osmi v svetovnem pokalu, Uroš Velepec v Antholdzu na 10 kilometrov enajsti, že omenjeni Italijan Johann Passler pa deseti prav tako v Antholdzu.

Na Pokljuki, v tekmi svetovnega pokala, je bil Oleg Riženkov iz Belorusije tretji, medtem ko je na Pokljuki Igor Horjakov prav tako iz Belorusije, dosegel šesto mesto, Viktor Majgorov iz Belorusije je bil deveti, medtem ko je bil naš Boštjan Lekan štirinajsti.

Tekače naj omenimo v Ramsau, kjer je bil Vjančeslav Plaksunov iz Belorusije peti, na 10 kilometrov v prosti tehniki, Terje Langli pa je bil sedmi na isti tekmi.

Čeh Jiri Teplý pa je bil osmi prav tako na isti tekmi.

Na tekmi v Bohinju je bil zadnji mladinski svetovni prvak Alsgaard četrti, Silvano Fauner pa peti. Italijanska reprezentanca je na svetovnem pokalu v štafeti 4 x 10 kilometrov zmagala, pri čemer velja omeniti, da je v zadnji predaji z našimi čevlji tekel italijanski reprezentant Silvano Fauner.

V tem trenutku o rezultatih svetovnega prvenstva oz. svetovnih prvenstev še ne moremo govoriti, prav gotovo pa se bo slika po teh tekmovalnih bistveno spremenila, predvsem kar zadeva rezultate, na drugi strani pa lahko rečem, da je večina tekmovalcev, ki vozijo z našimi čevlji, našimi tekaškimi čevlji zelo zadovoljna in interes za našo obutev se širi. Če pri tem omenim samo Mirjam Bedard iz Kanade, ki je prav gotovo v svetovni špici in vozi trenutno z Rosignol smučkami in obutvijo, sama ugotavlja, da je bila Alpinina obutev boljša. K vsemu temu seveda pripomorejo tudi zelo pogosti stiki s tekmovalci, direktno ali indirektno, tako da tekmovalci čutijo, da je Alpina zainteresirana za njihove rezultate, za njihovo počutje, to pa na eni strani pripomore, da so tekmovalci sami uspešnejši, na drugi strani pa ti stiki, ki jih imamo s tekmovalci, omogočajo, smotrnejši razvoj naše obutev, kar je prav gotovo poleg promocije eden glavnih ciljev tekmovalne službe.

Lojze OBLAK in
Peter JEREB



KAKO USTVARJAMO



Zaloge se manjšajo

Veseli smo, ko slišimo, da dobro prodajamo in da se skladišče prazni. To pa je seveda povezano tudi z odpremo in zato sem se odpravil v skladišče končne obutve, kjer je o teh dogodkih pripovedoval vodja Milan Dragovan.



Čevlje, ki prihajajo iz proizvodnje, je treba razporediti po skladišču



Način pakiranja in opreme pošiljk je v našem skladišču dokaj izpopolnjen

»Kar zadeva odpremo v zadnjih štirih mesecih lanskega leta, od septembra do decembra, se je res zelo povečala. Mesečno smo povprečno odpremili okrog 200.000 parov čevljev. Po večini je šlo za Alpinino obutev. Deloma pa smo poslali tudi obutev, ki smo jo dokupili. S tem pa so se seveda zmanjšale tudi zaloge končne obutve v skladišču ob koncu leta. Če strnem, lahko rečem, da smo v skladišču opravili za približno mesec dni dodatnega dela. To seveda ni šlo zlahka, saj je bilo treba pogosto delati nadure, kar pa so delavci sprejeli z razumevanjem. Zares mo-

ram pohvaliti celotno ekipo, ob tem pa seveda razmišljam tudi o naslednjem: res nas je v skladišču zaposlenih 23, direktno na sami odpremi pa 12 delavcev, ki pakirajo in nakladajo. Mislim, da bi bilo dobro, da bi imeli v vsaki skupini še po enega delavca, da bi pošiljke lahko res 100 % skontrolirali. Vedeti je namreč treba, da so tu tudi dopusti, bolniške, tako da res pogrešam vsakega delavca, ki je odsoten.

Če govorim o problematiki, bi omenil še to, da je že v začetku bilo napačno zastavljeno vprašanje transporta, saj obutev prihaja na koncu velikih skladiščnih hal, kar



Posebna ekipa v ekspeditu predvsem nalaga in odpremlja obutev

pomeni, da je potrebno določeno vrsto obutve voziti oz. transportirati preko vsega skladišča, kar povzroča veliko težav vsem štirim delavcem, ki se ukvarjajo z razvažanjem obutve po skladišču. Veliko bolje bi bilo, da bi transportni trak oz. vsa obutev, ki prihaja v skladišče, prihajala v sredino hal, s tem pa bi se skrajšale tudi razdalje, ki jih morajo prevoziti tisti, ki razvažajo obutev po skladišču. Kar zade-

va novosti, naj povem, da prehajamo na čitalce kod, najprej na prevzemu, kasneje pa se bomo tega lotili še pri odpremi. Tako bomo odpravili reklamacije pri odpremi, vse delo bo potekalo natančneje in hitreje.

V investicijskem planu imamo tudi nakup stroja za zapiranje in lepljenje zbirnih kartonov, s čimer bi dosegli večjo hitrost pakiranja in to z manj ljudmi.»

N. P.

mi vam vi nam

Organizacija

Fleksibilnost je ena temeljnih predpostavk učinkovitosti podjetja. Če tega ne bomo neprestano dosegali, ne bomo konkurenčni.

Organizacija

Čeprav je samozavest pomembna za uspeh, je precejevanje lastnih sposobnosti, poslov ali izdelkov lahko začetek propadanja.

Kadri

Ena ključnih pomanjkljivosti kadrov je v hubristični napaki. To pomeni, da preveč delujejo po načelu »bo že nekako«.

Kadri

Kaj pa, če je treba zamenjati najnižje doge pri škafu...?

Denar

Menedžerske plače so višje za toliko, kolikor naj bi le-ti o podjetju razmišljali ves dan (in ne le delali 8-10 ur dnevno).

Organizacija

Čisto potihem si priznajte — sploh ne naredim za tovarno toliko kot bi lahko!

Uredništvo



Kako vidijo svojo in Alpinino perspektivo mladi strokovnjaki

V razgovoru so sodelovali: Jerneja ČADEŽ, Bogo FILIPIČ, Andreja DEBELJAK in Peter MOČNIK. Razgovor je vodil Nejk PODOBNIK, zapiske je uredila Lidija KLEMENČIČ.

Delo-življenje:

V čem se razmere v Alpini razlikujejo od tistega, kar ste si kot teoretično osnovo pridobili v dosedanem šolanju?

Peter MOČNIK:

Razlika je očitna, čeprav tovarno kot celoto še premalo poznam. Zlasti ne poznam podrobnosti. Sicer pa je tako, kadarkoli sem prišel v Alpino na prakso, vedno sem se ob določenih delih spomnil, kako so nas učili v šoli, tu pa je delo potekalo bistveno drugače.

to na področju izvoza, in sedaj tam tudi delam.

Kar zadeva vprašanje, naj povem, da nas v šoli učijo osnovne ekonomske pojme, praksa pa je vse kaj drugega. Potrebno je znati še veliko več. V šoli je vse preveč takih predmetov, ki ti v življenju v takem podjetju kot je Alpina, pa tudi v drugih, zelo malo koristijo. Mi smo bili generacija, ki smo se učili še veliko po starem sistemu, imeli smo (na primer) še marksizem, vse premalo pa je bilo izobraževanja za tržno gospodarjenje, ki je sedaj v prodoru. Ogromno izkušenj in znanja si človek pridobi, ko prične delati. Je pa res, da se v nekaterih službah premalo zavzemajo za pripravnike in nudijo premalo znanja. Tu v komerciali mi veliko pomagajo, dobila sem tudi nekaj literature, tako da se doma dodatno izobražujem v zvezi z zunanjetrgovinskim poslovanjem. Moram reči, da si tu res zelo prizadevajo, da bi pridobila dovolj znanja. V finančnem sektorju, kjer imam tudi seminarsko nalogo, je vodja veliko odsoten, zato iščem pomoč pri drugih. Ljudje radi pomagajo, ponekod pa dobiš tudi občutek, da si jim (ob veliki količini dela) odveč. Tu ponavadi praksa mine, ne da bi človek pridobil kaj prida znanja.

Bogo FILIPIČ:

Razlika med tem, kar se učimo in kar potem doživljamo, je predvsem v tem, da pri teoriji vsa stvar izgleda zelo urejena, v praksi pa je drugače. Resnica je, da se teorija razvija na podlagi prakse. V knjigah pa je to napisano zato, ker neke obstaja taka praksa. Mi sedaj delamo v razmerah med socialistično ureditvijo in med tisto zahodno, na katero se šele privajamo. Prizadevati si moramo, da se znajdemo v vseh razmerah. Smo pa v Alpini navajeni nekakšnega rutinskega dela in si večina ne želi kakšnih bistvenih sprememb dela. Imajo pa slovenski managerji prednost pred zahodnimi, ker bolje obvladujejo (npr.) razmere ob inflaciji, kar je na Zahodu nepoznan pojav.

Jerneja ČADEŽ:

V času študija na srednji šoli in fakulteti (prva leta), nam je bilo predstavljeno kot edino uspešno in pravično gospodarstvo, socialistično plansko gospodarstvo. Sčasoma so se že začele omenjati tudi dobre strani tržnega gospodarstva. S svojo diplomsko nalogo, katere naslov je bil »Križa in reforma socialističnega gospodarstva« sem ugotovila, da je bil osnovni vzrok za krizo, v kateri so se znašla ta go-



sodarstva, nespoštovanje ekonomskih zakonitosti; tega dejstva so se začele zavedati tudi socialistične dežele, čeprav so sprva to težko priznale, saj je bil s tem ogrožen tudi sam socialistem kot sistem. Izredno težke gospodarske razmere so jih prisilile, da so klonile in začele uvajati elemente tržnega gospodarstva.

Ko sem se zaposlila v Alpini kot pripravnica, je bila njena politika že tržno usmerjena. Prehod od tistega, kar so nas učili in dejanskim stanjem ni bil težak, kar pa mi je omogočila predvsem diplomatska naloga, ki mi je razkrila dobre in slabe strani obeh gospodarstev.

Kot študent pridobivaš neka splošno teoretična znanja. V teoriji so skoraj vsi problemi rešljivi, seveda ob določenih predpostavkah, ki pa so se meni zdele takrat nepomembne, in problem je bil seveda enostavno rešljiv. V dejanskem »svetu« pa ugotoviš svojo zmoto in se zavedaš, koliko notranjih in zunanjih vzrokov vpliva na določene probleme, ki jih sedaj ni mogoče kar odmisli, ampak se je potrebno z njimi spopasti ter poskušati maksimizirati dobro in minimizirati slabo in tako doseči kolikor mogoče dober rezultat.

Peter MOČNIK:

Pojavlja se še nek problem, ki ga bo potrebno rešiti. Kot prvo je to strokovna izobrazba. Komercialna smer je višje ovrednotena kot čevljarska. Mislim, da ne bomo smeli gledati tako, temveč kdo ima boljše ideje, kdo je bolj koristen pri delu.

Andreja DEBELJAK:

Mislim, da na to, kdo več pomeni, vplivajo tudi dogovori in njihovo dosledno izpolnjevanje. Če se določeni ljudje nekaj dogovorijo in to tudi upoštevajo, ne bi smelo biti problemov. Tudi

ne bi smelo biti pomembno kdo je šef in kdo delavec, važno je, da delo poteka tako, da je za vse dobro in sprejemljivo. Šef pa mora seveda delo koordinirati in odločati v določenih trenutkih.

Delo-življenje:

Kaj predlagate glede poslovnih usmeritev, organizacije, metode dela, tehnološkega prenavljanja in kadrovske rasti?

Andreja DEBELJAK:

Kar zadeva poslovne usmeritve, mislim, da bi v komerciali morali skrbeti za to, da bi čimveč prodajali pod lastno blagovno znamko. Lon posli so le sredstvo za preživetje.

Peter MOČNIK:

Lastno blagovno znamko bi res morali uveljaviti. Vendar bi zato morali najprej dvigniti strokovnost kadrov. Prav tako bi se morali tehnološko preurediti, kar pomeni (med drugim) tudi nakup novih strojev, s tem pa bi se spremenile tudi metode dela. To bi spremenilo samo organizacijo proizvodnje, mogoče v manjše enote, tu mislim ring sistem, spremeniti bi morali poslovne usmeritve. Tu pa bi spet igral pomembno vlogo strokovni kader. Potrebovali bi kreatorje, tehnologe. Mislim, da je pravih tehnologov v takem podjetju absolutno premalo. Če bo ta krog sklenjen, bo možno oblikovati tudi cene, amortizacijo in plače.

Andreja DEBELJAK:

Opazam, da izgubljamo vzhodni trg in bilo bi dobro, da bi (npr.) poskušali osvojiti francoskega. Vemo pa, da smo na modnem programu manj uveljavljeni in prodajamo obutev nižjega cenovnega razreda. Bistvena pomena pri prodaji obutve je kvaliteta, modnost in cene, če pa obutev prodajamo v tujino, pa so tu še roki izpolnitve izdelave in ustrezna dostava obutve.

Peter MOČNIK:

Pomemben dejavnik pri prodaji obutve je tudi ta, iz kakšnega materiala je obutev. Nekateri gledajo, da bodo kupili obutev, ki je cenejša, drugim pa to ni toliko pomembno, ampak je važno predvsem, da je iz kvalitetnega materiala.

To da smo v Sloveniji nekako v sredini med Vzhodom in Zahodom moramo nekako izkoristiti tudi pri prodaji obutve. Sicer pa mislim, da v Žireh nekaj veljaš, ko ti teče od glave; takrat si priden, drugače pa v Žireh nisi cenjen. Prevladuje mišljenje, da če ti ne teče od glave, enostavno ne delaš. To seveda ne velja le za Alpino. Mislim, da bi tu morali doseči napredek, kot so ga povsod v razvitem svetu.

(Nadaljevanje na 7. strani)

Kako vidijo svojo in Alpinino perspektivo mladi strokovnjaki



Kar zadeva izdelovanje obutve, mislim, da so nas tudi v šoli učili, da se čevlji izdelava ravno tako kot zdaj tu vidim. Kako pa se lahko izdelava, da je cenejši, spoznavam tu.

V Alpini me npr. moti predvsem to, da organizacijsko zelo šepa, sicer se pa v to še nisem kaj dosti poglobljal in mislim, da bom to spoznaval sproti. Povezava med proizvodnjo in strokovnimi službami ni zadostna, tehnologija prav tako ni dorečena, teamsko delo bi bilo tu nujno potrebno uveljaviti. Informatika je zelo pomembna za tiste, ki jo znajo uporabljati. Je pa opazno, da veliko ljudi tega ne zna in še vedno se prelagajo ogromni kupi papirja. V Alpini se informacijski sistem vse premalo uporablja. Občutek imamo, da če se neke stvari ne zapišejo na papir, da se čez čas izgubijo in pozabijo. Vendar, če bi znali vsi prav uporabljati terminale, bi imeli veliko več pregleda nad dogajanjem v vseh oddelkih.

Andreja DEBELJAK:

Kot pripravnica še nisem imela možnosti spoznati različnih del v drugih službah, kajti v Alpino sem prišla ravno v času, ko se je pokazala potreba po novih ljudeh v komerciali modne obu-



VAŽNO JE... ... DA VEMO



Kadrovske novice



Fluktuacija delavcev se je izkazovala tudi v drugi polovici

meseca januarja in v začetku februarja letošnjega leta, s tem da v tem razdobju nismo na novo zaposlovali; z delovnim razmerjem pa je v tem času prenehalo 7 delavcev.

Z delovnim razmerjem so v januarju oz. v začetku februarja 93 prenehali iz oddelkov v Žireh: Silva Zajc, Matija Pipan, Roman Bogataj, Miha Kavčič, Roman Demšar in Saša Pivk, ter iz obrata Rovte Marija Jereb.



Tudi letos veliko pozornost posvečamo učenju tujih jezikov, saj hkrati tečejo kar štirje tečaji, dva tečaja nemščine in dva italijanščine

Ob upokojitvi

Delavki Mariji Jereb iz obrata Rovte želimo ob upokojitvi še mnogo zdravja, trdne volje in dobrega počutja vnaprej, ter da bi ji preživeta leta v Alpininem obratu Rovte ostala v lepem spominu.

Kako vidijo svojo in Alpinino perspektivo mladi strokovnjaki



Andreja DEBELJAK:

Kako dobro bomo prodajali čevlje (npr. smučarske) je odvisno veliko od tega, kakšne čevlje nosijo najboljši smučarji. Veliko ljudi posega potem po takih čevljih, pa čeprav v kvaliteti niso nič boljši ali pa morda še slabši kot Alpinini.

Peter MOČNIK:

No, meni je poznana npr. Nordica. Ta ima spodnji del čevlja star 15 let, ampak to je tekmovalni čevlji, ki se ni nič spremenil v načinu izdelave, so pa znali to nadgraditi in so tudi poslovno uspešni.

Bogo FILIPIČ:

O metodah dela je seznanjen le določen krog menedžerjev, ki prebirajo določeno literaturo ali pa obiskujejo razne seminarje s tega področja. Predvsem bi bilo v Alpini važno, da bi vzpostavili neko inovacijsko klimo; to bi bilo osnova za marsikaj.

Tehnološka prenova v podjetju je odvisna od denarja. Koliko ga bomo imeli pa je odvisno od uspešnosti poslovanja. V raz-

merah, ko ni veliko denarja, pa je edina pot pot majhnih korakov, preden bi lahko nadaljevali z večjimi (tudi investicijskimi).

Ena možnih poti je, da za določene naloge vodstvo postavi skupine, ki bodo delale na teh nalogah, ki bi tako povezovale ljudi različnih poklicev, oddelkov in celo generacij.

To bi morali začeti že z pripravništvom. To bi morala predvideti politika kadrov; to bi bil začetek v načrtovanju kariere vsaj za tiste, ki pridejo v podjetje z višjo izobrazbo kot srednjo. V kadrovski službi bi morali skrbeti za to, da bi bili le-ti vedno v stiku z mentorjem, ki bi se čim večkrat moral pogovarjati s pripravnikom in skupaj reševati probleme, se pogovarjati o možnih izboljšavah. Znan bi moral biti celoten program usposabljanja, od praktičnega dela do seminarjskih nalog. Stimulacija za to pa so lahko projektne naloge, po katerih bi lahko ocenili, ali je pripravnik sposoben začeti delo ali ne.

Nagrajevanje bi moralo biti sestavni del načrtovanja kadrovske kariere. Največji učinek pa bi imelo, če bi bilo pravilno zastavljeno. Predvsem bi moralo biti tako, da ljudje popoldne ne bi razmišljali samo o tem, kaj bodo delali doma, da si bodo s tem izboljšali standard, ampak, da bi popoldne lahko z veseljem razmišljali, kaj in kako bolje narediti, da bi bilo v podjetju še boljše. V razmerah kakršnih smo, pa o podjetju v popoldanskem času nečemo niti slišati.

Jerneja ČADEŽ:

Velik korak je dosežen že s tem, ko se zavedamo, da bomo preživeli le v primeru prilagoditve trgu in njegovim zakonom. Cilje poznamo, poiskati je potrebno še načine, ki nas bodo pripeljali do njega. Dobra kvali-

teta naše obutve, narejena s čim manjšimi stroški, je prav gotovo eden izmed njih. Da pa pridemo do tega, je potrebna dobra organizacija dela v proizvodni in ne-proizvodni sferi podjetja. Mislim, da ima Alpina tu še veliko rezerv za zmanjšanje stroškov. Vsak posameznik bi se moral truditi, da na svojem delovnem mestu čimbolj izrabljuje delovni čas, hkrati pa poskuša posamezne delovne postopke z boljšo organizacijo tudi skrajšati in izboljšati.

Kljub marljivosti zaposlenih ne moremo doseči optimalnega učinka ob fizično in tehnološko zastarelih storjih. Nujno je spremljanje sodobne tehnologije na področju čevljarstva in usmerjanje dela sredstev za nabavo novih strojev, ki so hitrejši in natančnejši saj nam omogočijo prihranek na času in večjo kvaliteto, s čimer bi pridobili boljši položaj na trgu, pri potrošnikih. Da pa lahko izpeljemo vse kar sem omenila, je nujno vlaganje v pridobivanje dobrega kadra, saj pravijo, da ta prinese podjetju najboljše rezultate. Zelo pomembna je že sama štipendijska politika. Razlike med štipendijami (za posamezen uspeh) bi morale biti tako visoke, da bi bil vsak štipendist že zaradi same denarne nagrade zainteresiran za doseg čimboljšega uspeha. Na ta način bi mnogo mladih ljudi odkrilo sposobnosti, katerih se drugače morda ne bi niti zavedali; s tem pa bi bila narejena tudi velika škoda podjetju. Vsem zainteresiranim štipendistom bi moralo biti omogočeno tudi udeleževanje raznih tečajev znotraj podjetja ali morda zunaj njega (jezikovni in računalniški tečaji...). Na ta način bi lahko pripravnik določene stvari že obvladal in se posvetil drugim znanjem, ki jih potrebuje pri delu. Posebno uspešnim na posameznih področjih pa bi morali omogočiti izpopolnjevanje v tujini.

Le s tako kadrovsko politiko bi pridobili najboljše delavce in strokovnjake za kvaliteto dela in primerno plačo pa bi se zainteresiranost verjetno še povečala.

Bogo FILIPIČ:

Podjetništvo je nuja. Razviti svet se razvija na podlagi podjetništva. Podjetniško razmišljanje pa je tako, da ves čas razmišljaš, kje so možnosti za napredek in s tem tudi boljši zaslužek.

To dejstvo bi morali upoštevati tudi v celotnem našem delu, organizaciji, s katero bi cilje lahko dosegli.

Jerneja ČADEŽ:

Edini cilj vseh nas zaposlenih je čim večja uspešnost našega podjetja, saj nam je s tem omogočen obstoj in materialna ter osebna kvaliteta našega življenja, in sicer ne glede na to v kateri službi smo, kakšen poklic imamo ali koliko smo stari. Združiti je treba moči in tako doseči cilje.

ZAKLJUČEK:

Pogovori z mladimi delavci torej pokažejo podobne ocene, kot jih ponavljajo tudi starejši. Redikalnost ocen je seveda pri mlajših večja, kar kaže na to, da z večjo občutljivostjo (kot starejši, že deloma otopeli rutinerji) hočejo graditi most med teorijo in prakso; zahtevajo premik k sodobnejšim oblikam dela in poslovanja; predvsem pa pričakujejo premik od opravljanja dela k ustvarjalnemu delu.

In končno: od tega, da zaslужimo za preživetje, do želja, da bi živeli tako kot na Zahodu. To so normalne težnje, ki pa hkrati zahtevajo spremembe — in to globoke. To bo ob vedno hujši konkurenci tudi edina možnost, da se podjetje razvije in preživi.



Aktualni intervju

Združiti moramo moči



Pogovarjamo se z vodjo splošno organizacijskega sektorja Mojco Gantar, diplomirano pravnico.

Delo-življenje:

Kdaj ste doštudirali, kdaj ste se zaposlili v Alpini?

Mojca Gantar:

Solanje sem zaključila leta 1985 na pravni fakulteti v Ljubljani, kot štipendistka Alpine. Isto leto sem se zaposlila v Alpini kot pripravnica in opravila pripravniško prakso. Leta 1988 pa sem bila na sodišču v Kranju, kjer sem po enoletni pripravniški praksi leta 1989 opravila pravosodni izpit.

Delo-življenje:

Kakšno delo ste potem prevzeli?

Mojca Gantar:

Po zaključku pripravniške prakse sem se lotila pravnih vprašanj kot pravni referent in sem opravljala različna dela do leta 1989, ko sem prevzela vodenje pravne službe.

Delo v pravni službi je zelo raznoliko, saj se srečujemo z reševanjem pravnih vprašanj z različnih pravnih področij.

Delo-življenje:

Zlasti v zadnjem času, v procesu lastninjenja, so naloge verjetno še drugačne in še bolj zahtevne.

Mojca Gantar:

S spremembo zakonodaje se seveda spreminja tudi naše delo. Drugačna zakonodaja, če se omejim le na zakonodajo, ki se nanaša na status podjetij, je že zahtevala prilagajanje v praksi. Pred nekaj

leti smo ukinili tozde in osnovali družbeno podjetje. Sedaj smo pred tem, da bomo morali Alpino preoblikovati v kapitalsko družbo, podjetje z znanim lastnikom. Pri tem bo pravna služba gotovo morala igrati pomembno vlogo.

Delo-življenje:

In kakšna bo ta vloga?

Mojca Gantar:

Kakšno bo naše podjetje, torej na kakšen način se bo olastnilo, se bo odločalo na ravni podjetja. Prav gotovo pa pravna služba pri tem lahko odigra pomembno vlogo svetovalca in vpliva na določene odločitve, predvsem tako, da bodo sprejete v skladu oz. v mejah, ki jih določa zakon. Pomembno in predvsem konkretno vlogo pa bo pravna služba imela pri sami izvedbi postopka preoblikovanja podjetja, od spremembe statuta in drugih aktov, firme, registracije in vseh drugih vzporednih opravil, ki jih je potrebno v zvezi s tem opraviti.

Delo-življenje:

S 15. februarjem ste prevzeli vodenje splošnoorganizacijskega sektorja. Kako vidite vlogo tega sektorja v sedanjih razmerah?

Mojca Gantar:

Prav gotovo sedanja preobrazba družbe in samih podjetij spreminja tudi vlogo tega sektorja. Poleg že omenjene pravne službe, opravljamo v našem sektorju tudi druge naloge, ki jih posebej ne bi naštevala, so pa pomembne za celotno podjetje.

Vemo, da smo bili v krizi in da smo v krizi še vedno. Podjetje se je moralo novim razmeram hitro prilagoditi, da je lahko preživel. Sedaj pa je tudi že čas, da več razmišljamo o ljudeh, kot pomembnem elementu uspešnosti, o tem, kako jih čimbolj motivirati, vzpodbujati njihovo ustvarjalnost in vzpostaviti načine, ki bodo omogočali njihovo napredovanje.

Gre za to, da spreminjamo nas same, da z našimi postopki in strokovnim delom izboljšamo našo kakovost dela v celoti, da ne mislimo samo na količino, temveč na človeške potencialne, ki bodo v končni fazi oblikovali prihodnost podjetja. Zavedati se moramo, da smo eno, kljub temu da nas je veliko. Vemo, da imamo do posameznih vprašanj različna stališča, vendar ob skupno začrtanem cilju jih je lahko uskladiti in se dogovoriti za skupno delo. Le tako bomo lahko uspešni.

Delo-življenje:

Torej želite, da vas osebno, vaše načrte in delo splošnoorganizacijskega sektorja tako sprejemajo tudi druge v podjetju?

Mojca Gantar:

Seveda, vsak v tovarni, vsak sektor oz. služba ima svojo vlogo in le s trdnim povezovanjem, dogovarjanjem in izvajanjem skupnih nalog lahko dosežemo, da bo naše podjetje uspešno in perspektivno.

Nejko PODOBNIK

Stanku Mravljetu v slovo



uspešno zaključil. V Alpini je pričel delati leta 1946 — delo kvalificiranega čevljarja je opravljal do leta 1960, ko je bil razporejen na delo mojstra. Le-tega je opravljal na različnih trakovih v montažnih oddelkih. Leta 1963 je uspešno opravil tudi izpit za visokokvalificiranega čevljarja, tako da je bil s svojim znanjem in sposobnostjo eden izmed najboljših mojstrov v montažah. Po upokojitvi od leta 1971 dalje ni zamenjal svojega čevljarstva, saj je bil daleč naokoli znan kot čevljar, ki se je lotil popravila raznovrstne obutve.

Sočustvujemo z domačimi, našega dolgoletnega upokojenca Stanku Mravljeta pa bomo še dolgo ohranili v lepem in dobrem spominu.

Konec januarja se je zaključila življenjska doba našemu dolgoletnemu upokojenecu Stanku Mravljetu, rojenemu leta 1914.

Stanku Mravlje je po osnovni šoli obiskoval poklicno šolo za kvalificiranega čevljarja in jo tudi

V Račevi se vedno nekaj dogaja

Predsednik društva Martin Eniko je na zboru račevskih gasilcev med drugim povedal, da koordinira delo med posameznimi delovnimi skupinami. Veliko pozornost posvečajo preventivnemu obveščanju krajanov, da večkrat ne zagori. »Zelo pomembno je,« pravi Martin Eniko, »da se pri nas vedno nekaj dogaja, kar vpliva na večjo dejavnost tudi na gospodarskem področju in boljši življenjski standard,« za kar so pravzaprav tudi zgradili gasilski dom. Leta 1986 smo prvič sedeli v tej novi dvorani in se veselili uspehov; sedaj ugotavljamo, da se dom stara in potrebna so obnovitveno-vzdrževalna dela. Vsa zunanja okna, vrata pa tudi kovinski deli so izpostavljeni vremenskim neprilikam in so potrebni temeljite obnove, to je pleskanja ali še kaj drugega. Kovinske snegobrane na strehi je preteklo leto s prostovoljnimi delom prepleskal Stane Oblak. Na vsa okna v pritličju so preteklo leto montirali železne križe, ko so ugotovili nevarnost vdora v ga-

silske prostore. Vsa gasilska društva na Žirovskem z roko v roki rešujejo gasilsko problematiko.

Poveljnik društva Franc Treven pravi, da so v tečajih usposobili več nižjih gasilskih častnikov in nižjih gasilskih častnikov prve stopnje, ki dvigajo usposobljenost članov. Imeli so več društvenih in sektorskih vaj, sodelovali na paradah in pogrebih. Na tekmovanjih so imeli 7 gasilskih desetini, od najmlajših mešanih pionirjev-pionirk, do najstarejših veteranov in ženskih desetini. Mladinci so odšli na vsakoletni pohod na Blegoš in sodelovali v gasilskem kvizu v Škofji Loki, kjer so bili zelo uspešni. Gasilski veterani so se udeležili vsakoletnega občinskega srečanja veteranov, ki je bilo lansko leto v Gorenji vasi. Tudi v lanskoletnem sušnem obdobju so morali s priklopno traktorsko cisterno prevažati pitno vodo do hribovitih domačij, kjer so presahnili vodni viri.

Trojka v Žirovskem vrhu je »spravila pod streho« svojo ga-



silsko orodjarno in znotraj npravila grobi omet. Strešno kritino jim je brezplačno odstopil Albert Oblak. Ko bodo finančne možnosti dopuščale, bodo orodjarno še dodatno usposobili. Ta trojka je tudi pomagala pri odstranjevanju ruševin hleva, ki se je podrl pri Golcu.

Tudi članice kljub odstopu njihove požrtvovalne mentorice Cvetke Poljanec niso držale križem rok. Svoj ženski dan so proslavile s pestrim kulturnim programom in seveda tudi malo zaplesale. Udeležile so se predavanja o prvi pomoči in drugega o nevarnosti v gospodinjstvu. Vsakokrat so se tudi pristrčno poslovile od članic, ki so odhajale na novo življensko pot. Vse leto so vzorno skrbele za čistočo v domu in okolici njega.

Član predsedstva občinske gasilske zveze Škofja Loka ugotavlja, da je sedaj novo razvrščanje gasilskih enot v splošno ljudski obrambi, kot to želi Janez Janša, denarja za uspešno delovanje gasilskih društev pa ni, še manj kot ga je bilo v prejšnji teritorialni obrambi. Prav tako prejšnje leto ni bilo finančne pomoči zavarovalnice Triglav.

Vsa gasilska društva ugotavljajo, da vsa skromna finančna sredstva večinoma rabijo za zavarovanje gasilskih objektov in najnujnejše vzdrževanje domov in gasilske opreme, za nabavo gasilske opreme pa že ni več denarja. Servisiranje gasilske tehnike in opreme ostaja še naprej v gasilskem centru na Trati pri Škofji Loki.

Gasilske veselice dajejo kljub obilici prostovoljnega dela članov le skromne prihodke, pa še to lahko onemogoči vsak dežek. Velik strošek so tudi godbeni ansambli. K temu pripomore tudi skromna potrošna moč ljudi, ki mu pravimo življenjski standard. Vprašanje je ali se sploh splača prirejati veselice, kjer je več vložnega dela kot pa je prihodkov.

Ob podelitvi priznanj članom in spričeval za nižje gasilske častnike in nižje gasilske častnike prve stopnje, se je društvo obvezalo, da bo v mesecu oktobru poslalo natečaj tudi člane za gasilske častnike, ki bo v Škofji Loki. Seveda bodo nadaljevali tudi druga usposabljanja članov in članic in z gasilsko preventivo.

Ivan REVEN



V okviru praznovanja kulturnega praznika je v Galeriji v Žireh predaval ravnatelj Mestnega muzeja Idrija prof. Samo Bevk, ki je govoril o kulturni dediščini na Idrijskem



Po dolgem času smo v Žireh spet videli žirovsko postavitev Molierove komedije KAZNOVANI SOPROG

Apel podobo na ogled postavi



dr. France Prešeren
slovenski pesnik
3. dec. 1800 – 8. febr. 1949

*Apel podobo na ogled postavi,
ker bolj resnico ljubi kakor hvalo,
zad skrit vseppek poslušaj, kaj zijalo
neumno, kaj umetni od nje pravi.*

*Pred njo s kopiti čevljarček se ustavi;
ker ogleduje smolec obuvalo,
jermenov meni, da ima premalu;
kar on očita, koj Apel popravi.*

*Ko pride drugi dan spet mož kopitni,
namest, da bi šel dalj po svoji poti,
ker čevlji so pogodu, meč se loti;
zavrne ga obraznik imenitni,
in tebe z njim, kdor napčen si očitar,
rekoč: »Le čevlje sodi naj Kopitar!«*

ČRNA PIKA



Tudi to je ena izmed investicij, ki nič ne prinaša

v premislek..

V PREMISLEK

Če podjetje razumemo kot v gospodarske namene vloženi kapital, je jasno, da mora tudi organizacijska zgradba temeljiti na kapitalu.

dr. Rado Bohinc

Vsako napredovanje delavca temelji na psihološki stimulaciji, ki v sodobnem podjetništvu najde svoj odraz pogosto tudi v višji plači.

Jože Florjančič

Odnosi se spremenijo, ko se spremeni kultura podjetja ali delovno okolje, nič prej.

Philip B. Crosby

Izvršitev skupne naloge je skupni tehnični cilj vsake organizacije.

dr. Štefan Ivanko

Zaradi urejenosti in poenotenosti poslovanja je pametno važnejše dogovore o organizaciji poslovanja zapisati v obliki organizacijskih predpisov.

dr. Štefan Ivanko



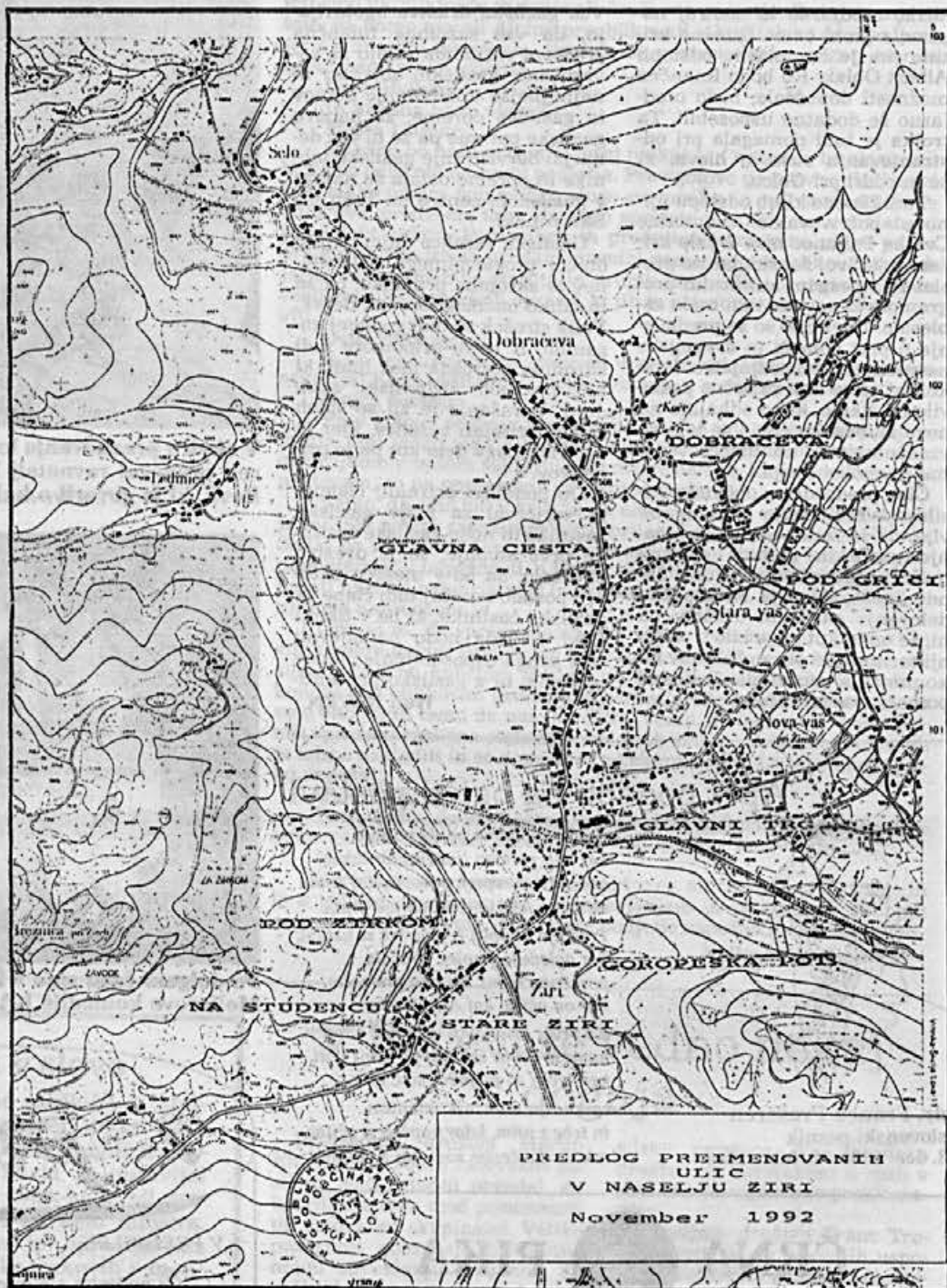
Preimenovanje ulic v Žireh

Geodetska uprava občine Škofja Loka je naslovila na Krajevno skupnost Žiri predlog za preimenovanje ulic v naselju Žiri. Ta predlog je končna inačica tistega, ki ga je pripravil žirovski odbor; strokovno ga je nato obdelala Geodetska uprava, potrdila pa ga je tudi komisija za poimenovanje cest, ulic, trgov in krajev v občini Škofja Loka. Končni predlog se glasi:

1. del Ceste XXXI. divizije (od Sela do mostu čez Soro) se preimenuje v **Glavno cesto**;
2. del Ceste XXXI. divizije (od mostu čez Soro do Osojnice) se preimenuje v ulico z imenom **Stare Žiri**;
3. del ceste XXXI. divizije se preimenuje v ulico z imenom **Na Studencu**;
4. Dobračevska ulica in prvi del Ceste Jurišnega bataljona se preimenujeta v ulico z imenom **Dobračeva**;
5. ostali del Ceste Jurišnega bataljona se preimenuje v ulico z imenom **Pod griči**;
6. Trg osvoboditve se preimenuje v **Glavni trg**;
7. Pot talcev se preimenuje v ulico z imenom **Goropeška pot**;
8. Pod Žirk se preimenuje v ulico z imenom **Pod Žirkom**.

Ta predlog je v javni razpravi od 15. februarja do 15. marca 1993. Izvirnik je na vpogled v pisarni KS, kopija pa na oglasni deski v veži Zadrúžnega doma. Morebitne pripombe naslovite pisno na KS Žiri.

Miha Naglič



PREDLOG PREIMENOVANIH
ULIC
V NASELJU ŽIRI
November 1992

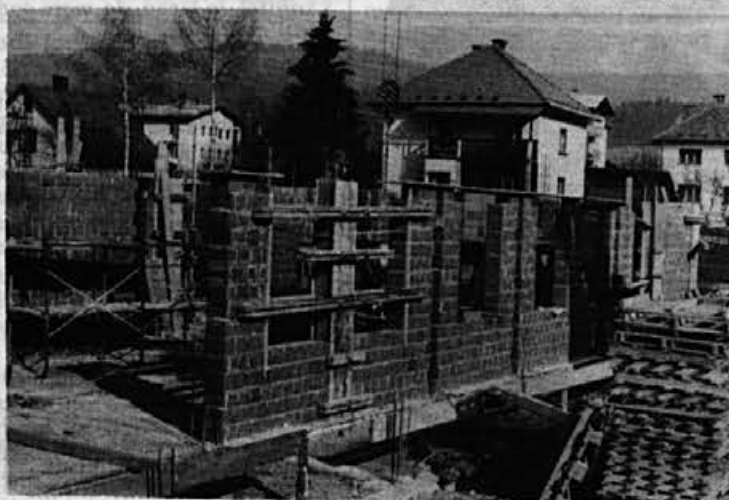


»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.

Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Bogo Filipič, Helena Kavčič, Slavko Kristan, Tatjana Pirnat, Silva Pivk, Neško Podobnik — glavni in odgovorni urednik.

Naklada: 2.000 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič.

Tisk: Gorenjski tisk Kranj.



Zdravstveni dom raste

Koliko nas je

Na dan 31. decembra 1992 je bilo 4.720 prebivalcev Žirov; od tega 2.412 žensk in 2.308 moških.

Lani je bilo rojenih 65 otrok, od tega 38 moških in 27 žensk. Umrlo je 35 ljudi, od tega 17 moških in 18 žensk.

Naravni prirast otrok je bil v letu 1992 20 otrok, kar je 10 več kot leta 1991.

V to statistiko so vštetni tudi vsi Žirovci, tudi tisti, ki so v tujini.

Anka KAVČIČ