



ZAJEC ALFONZ
LOŠKA C. 56
64226 ŽIRI

POŠTINA PLAČANA PRI
POŠTI 64226 ŽIRI

19.10.95

Plače so odvisne tudi od znanja

V vseh nas je stalno prisoten občutek, da ob koncu meseca premalo dobimo. In to ko v mislih razporejamo, za katere namene bomo plačo porazdelili in zopet, ko v Informatorju ali dnevnem časopisu preberemo podatke o povprečnih plačah v državi, negospodarstvu, v celotni industriji.

Ne bi razglabljal o pomenu plače za posameznika, ne o razlogih vodstva podjetja, ki noče in noče nameniti več za plače.

Vendar skupno lahko ugotovimo, da so plače ena najpomembnejših stvari za nas posameznika kot tudi za podjetje. Posamezniku omogoča preživetje in pa kdaj tudi lepši trenutek življenja, za podjetje pa so plače v zadnjem obdobju postale najpomembnejša stroškovna postavka.

Plača je vedno povezana z usposobljenostjo, to je izobrazbo, kar je osnova za to, kaj kdo v podjetju dela.

V nadaljevanju si lahko ogledate podatke o kvalifikacijski strukturi po posameznih področjih in dosežene povprečne neto plače. Podatki so za leto 1994, kateri pa vseeno odražajo podobno sliko kot velja tudi danes. Iz tega boste spoznali, zakaj plače v Alpini zaostajajo za plačami na drugih področjih.

V tabelah 1 in 2 so predstavljeni podatki o številu zaposlenih po skupinah strokovne izobrazbe v Sloveniji, in za Alpino po kvalifikacijski strukturi - kolona 3 nam pokaže koliko odstotkov zaposlenih v posamezni grupi strokovne izobrazbe, v koloni 4 je podatek o letih šolanja oz. času pridobitve posamezne strokovne izobrazbe, v zadnji koloni pa vidimo, koliko časa je povprečno posamezna enota porabila za strokovno izobraževanje.

V tabeli 3 pa so predstavljeni podatki o povprečnem času strokovnega izobraževanja še za nekaj drugih skupin v Sloveniji (gospodarstvo kot celota, negospodarstvo ter usnjarsko predelovalna industrija, Alpina), s podatki o povprečnih neto plačah. Za oba podatka je izračunan indeks primerjave na podatek za Slovenijo = 100.

Vidimo, da smo v Sloveniji povprečno porabili 3 leta za pridobitev strokovne izobrazbe, v Alpini pa le 1,9 let, kar pomeni Indeks 63,1, to je za 37 odstotkov časa manj kot v povprečju v Sloveniji. Indeks za Alpino 72,7 pri povprečnih plačah pa pomeni, da je naša plača zaostajala za 27% za slovensko povprečno plačo.

nadaljevanje na str. 2

Če nam drsi - se lovimo

Verjemite, marsikje v današnjem časopisu boste lahko prebrali: Alpina ima dobro kolekcijo, med prvimi ste, dobro sodelujemo, hitro razrešujete težave.

Te besede, za katere mislim, da niso samo zaradi lepšega, so lahko dobra osnova za naše nadaljnje delo.

Ugled (image) je namreč že pol uspeha. To nam lahko omogoči hitrejšo prodajo in celo boljši zaslugek. To pa je cilj - kajne?

Seveda pa se moramo ob vsem tem zavedati tudi naših pomanjkljivosti, ki jih ni malo.

Če premalo vemo v zvezi z delom, se kaže kaj naučiti - in to sproti, kot se razvija stroka.

Če delamo napake pri delu; kaj nas stane, če rečemo - odslej bom pazil.

Če smo slabo organizirani; se domenimo, kako naprej - in to dosledno.

Na vsak način pa moramo izkoristiti svoje možnosti; če imamo prednosti - jih ne kaže zamešavati. Seveda pa jih moramo spoznati.

Isto velja za slabosti in pomanjkljivosti. Kdo jih nima, bi rekli. Toda katere trg še sprejema; zaradi katerih lahko trg izgubimo.

Potem pa - saj vemo; če ni trga, ni dela. Če ni dela - ni zaslužka, ne dobička. Tudi ne razvoja. Potem pa tudi obstoja ni. In nenadoma tudi ni službe.

Kaj pa potem? Kako bomo preživel, kaj bomo lahko delali?

In potem je krog sklenjen s tisto znano frazo (toda resnico): delajmo tako, kot da bi delali zase doma!

Dobro vem, da vse to ve vsak izmed zaposlenih v Alpini. Takole razmišljam predvsem zato, ker nam drugačno ravnanje, ki bi nam zagotavljalo nadaljnji razvoj, obstoj - in službo nekako ni čisto v krvi.

Nikomur! Vsi nekako mislimo: bo že nekako šlo. Kaj pa če bo nekoč prepozno?

Ko nam zdrsi, tedaj vemo, da se je treba loviti, sicer pademo. Ko opažamo težave, ki ogrožajo naše delo, velja pomisliti prav na to.

Nejko **PODOBNIK**



Direktor komercialne športne obutve je odprl posvet s partnerji z vsega sveta

nadaljevanje s 1. str.

Plače so odvisne...

Tabela 1.

ZAPOSLENI PO STANJU 31. 12. 1994 – SKUPAJ SLOVENIJA

Strok. izobr.	Zaposl. sk. Slovenija	Str. iz. v %	Leta str. izobražev.	Skupaj – Povprečna leta strokov. izobr.	
Visoka (dr., dipl., mag.)	49.961	7,8	8.0	399.688	–
Višja	48.622	7,6	6.0	291.732	–
Srednja	157.620	24,7	4.0	630.480	–
Nižja	12.065	1,9	2.0	24.130	–
VKV	13.572	2,1	5.0	67.860	–
KV	184.300	28,8	2.5	460.750	–
PKV	42.902	6,7	1.5	64.353	–
NKV	122.845	19,2	0.0	0	–
Neznano	6.985	1,1	0.0	0	–
Skupaj	638.872	100,0		1.938.993	3.0

Tabela 2.

ZAPOSLENI PO STANJU 31. 12. 1994 – ALPINA

Strok. izobr.	ALPINA ZAPOS.	Str. iz. v %	Leta str. izobražev.	Skupaj – Povprečna leta strokov. izobr.	
Visoka (dr., dipl., mag.)	24	1,6	8.0	192	–
Višja	48	3,2	6.0	288	–
Srednja	212	14,1	4.0	848	–
Nižja	4	0,3	2.0	8	–
VKV	21	1,4	5.0	105	–
KV	562	37,5	2.5	1.405	–
PKV	15	1,0	1.5	23	–
NKV	613	40,9	0.0	0	–
Neznano	0	0,0	0.0	0	–
Skupaj	1.499	100,0		2.869	1.9

Tabela 3.

Primerjava med povprečnim številom let strokovnega izobraževanja in povprečnimi neto plačami v letu 1994.

	Povprečno št. let strokov. izobraž.	INDEX	Povpr. neto pl. dec. 94	INDEX
Slovenija skupaj	3.0	100,0	68.306	100,0
Gospodarstvo	2.6	86,9	64.399	94,3
Negospodarstvo	4.4	145,6	80.550	117,9
Ind. in rud.	2.3	74,6	59.235	86,7
USNJAR PRED. IND.	1.6	52,7	45.223	66,2
A L P I N A	1.9	63,1	49.672	72,7

Morda v nekaterih delih naše družbe ni bilo uveljavljeno načelo, da kolikor narediš – toliko dobiš; za nas v Alpini je to več ali manj vedno veljalo. Zavedajmo se, da bo to v prihodnje še bolj pomembno. Delili bomo le tisto, kar bo ostalo na mizi. V preteklosti smo bili res odvisni sami od sebe, vendar sta sistem in razmere omogočale (neekonomski pogoji) lažje življenje. Sistem je različnim socialnim kategorijam dodajal k plači različne ugodnosti v vsakdanjem življenju. Do neke mere zaprt domači trg je omogočal boljši zaslužek pri prodaji na slovenskem in nekdanjem jugoslovanskem trgu. Kot posledica tega smo lahko, vsaj včasih kaj dodatno razdelili. In kaj nas čaka jutri?

Sliši se kot nakladanje, je pa res.

Že zadnji dve, tri leta smo soočeni s trdo svetovno konkurenco. Tudi domači trg se je odprl svetu. Krepe klofute nam deli nihanje vrednosti tujih deviz na svetovnih finančnih trgih, konkurenti nas na več trgih že obravnavajo kot resnega tekmeča; azijska konkurenca je prevladala tudi v ceneni proizvodnji obutve. Še enkrat. Vsemu gornjemu bomo kos s kvalitetnim izdelkom, dobrim delom in znanjem. Iz podatkov lahko razberemo veliko povezavo (skladnost) med znanjem, ki si ga pridobimo s strokovnim izobraževanjem, in plačo. Še pomembnejše pa je znanje, ki si ga pridobimo in dograjujemo s prakso na delovnih mestih. Pri tem ne smemo pozabiti, da ob novem praktičnem znanju mnogi še naprej pridobivamo znanje, ki nam ga nudi teorija (učbeniki). To velja tako za pridobitev kvalifikacije za proizvodna dela, kot za strokovno zahtevna dela. Vsi se moramo krepko zavedati, da bomo uspeli le s kvalitetnim delom ustvariti tako veliko pogačo, da bomo morda lahko še kaj razdelili.

Franci Mlinar



Nov tip čevlja za leto 1996/97

Svet delavcev se seznanja

V začetku oktobra se je svet delavcev sestel že na svoji tretji seji. Na videz nezahtevna točka dnevnega reda – odgovori na vprašanja in pobude, je tokrat razsvetlila naše težave pri poslovanju.

Predsednik uprave Bojan Starman, direktor proizvodnje Janko Rejc in direktor MPM Aleš Dolenc so pojasnjevali zastavljena vprašanja.

Aleš Dolenc: »Poleg zatrpanega skladišča, so velike zaloge v prodajalnah (tudi blaga, ki ga poslovojdje sami niso naročili). To pa pomeni, da se nova (aktualna) obutev »izgubi« v tej ponudbi in se zato tudi ta slabše prodaja. Letos smo imeli že 7 akcijskih prodaj, ki so dale določene rezultate. Da bi bila mera polna, so težave tudi s pošiljkami; v skladišču je premalo ustrezno usposobljenih ljudi, zato prihaja do zamud in napak. Posledice so spet manjša prodaja...«

Janko Rejc je poročal o zasedenosti proizvodnih zmogljivosti. Zmogljivosti proizvodnje športne obutve so zasedene do novembra, hkrati pa se že zbirajo naročila za sezono Pomlad – poletje, torej zapolnjevanje proizvodnih kapacitet od decembra do marca.

Pri brizgani obutvi morebiti kakšen dan ne bo dela.

Za težave (neuskkljena zasedenost oddelkov z delom) je več vzrokov. Me drugim je to tudi izdelavni čas potreben za en par, kjer med oddelki prihaja do velikih razlik.

»Zaloge se kopičijo, vežejo sredstva, zato se povečuje tudi naša zadolženost. Kljub vsemu obstoja realna možnost, da do konca leta znižamo nivo zadolženosti,« je ocenjeval Bojan Starman.

»Zavedati se moramo, da trg prizna le optimalne elemente stroškov. Mi s takimi navadami, težnjami in sistemom dela ne moremo biti uspešni. Poiskati bomo morali načine, da prideemo do dolgoročnih izhodišč za boljše delo. To pa pomeni, da se bomo v vsem morali primerjati z Zahodom. Kot izhodišče za prizadevanje bi bila lahko akcija, ki bi jo podprli vsi, da bo delo bolje plačano.

V razpravo so se vključili tudi člani sveta in sindikata in opozorili na konkretne pomanjkljivosti, ki jih opažajo.

Predstavniki svobodnih sindikatov je opozoril na pravice delavcev, ki jih je treba tudi upoštevati (kolektivna pogodba).

V nadaljevanju so se člani sveta seznanili z organiziranjem združenja delničarjev, ki se bo prvič sestalo 14. oktobra. Doslej se je za članstvo v združenju odločilo preko 1880 delavcev, ki jih bo na skupščini zastopal vodja združenja, ki ga bomo izvolili na prvem sestanku.

Kot kaže, bomo prodali planinski dom v Goropekah, ker ga ne uporabljamo za svojo osnovno dejavnost.

Povzetek razprave

Komisija za izbor kolekcije pomlad-poletje 96

Sredi septembra se je sestala komisija za izbor modne kolekcije za pomlad-poletje 1996. Šlo je za predstavitev Alpinine kolekcije; to je tistega dela, ki bo v Alpinini ponudbi predstavljal večino.

V začetku je spregovorila Jana Erznožnik, vodja programa modne obutve, ki je med drugim povedala:

»Vrnili smo se s sejma v Milanu v Italiji z veliko vtisi. Lahko pa rečem, da smo bili za ta sejem bolj pripravljeni, ker smo se pred tem že večkrat sestali in usklajevali tendence, ki so se kazale. Zato tudi sejem v Italiji ni predstavljal za nas kakšnega posebnega presenečenja. To je dobro, da bomo vsi skupaj imeli dovolj časa za nadaljnje priprave. Pri tem je še posebno važno, da te težnje pozna tako komerciala kot tudi tehnološki razvoj.

Sicer pa je bilo na sejmju opaziti močno zastopanost veliko svetlih (celo bele barve) in drugih pastelnih barv, pa tudi črne, temno rjave, temno modre.

Kar zadeva materiale, je vedno več naravnih materialov.

Podobna bo tudi naša usmeritev, saj bomo usnjeno obutev delali za nekoliko višji cenovni razred.

Sicer bomo našo obutev prilagodili še možnostim in odzivom na predstavljeno kolekcijo.

Vida Balantič je vsem prisotnim oseežila spomin na sejem v Milanu, nakar je komisija začela z delom in ga po več urah končala z nekakšnim »testnim« naročanjem.

Zanimivo je bilo izvedeti, kaj menijo o predstavljeni kolekciji.

Danica Wolf, Maribor: S kolekcijo sem res zadovoljna. Še posebno se mi zdi v redu, ker je v kolekcijo vključeno tudi nekaj modelov za mlade. Mislim, da bo šla obutev, ki je predstavljena, dobro v prodajo.

Sicer pa v Mariboru ljudje sploh bolj iščejo modno obutev, saj je podedeških kupcev manj.

Breda Mikec, Šentvid: Glede na sejem, ki smo si ga ogledali, v naši kolekciji ni posebne razlike; to pomeni, da smo že sedaj dobro usklajeni s tokovi v svetu. Mislim, da je ta kolekcija primerna za naše tržišče. Všeč mi je tudi, da je več usnjene obutev in manj plastike.

Ponudba bo primerna tako za mlade kot starejše, kar je pomembno, sicer gredo kupci drugam.

Stjepan Novoselec: Mislim, da je kolekcija dobra. Tudi to, da smo vključili v ponudbo obutev za mlade, smatram za uspeh. Doslej smo bili namreč znani, da smo izdelovali obutev za kupce nad 35 let; to pa je premalo perspektivno. Moramo pridobiti tudi kupce od 15 do 20 let.

Tudi barve in materiali so dobro izbrani.

Sedaj je pomembno, da proizvodnja ne bi kasnila, kot se dogaja včasih in da bo kvaliteta na dostojni višini. K vsemu temu lahko pripomore dobro sodelovanje vseh, ki so vključeni v delovni proces.

Nejko PODOBNIK

Padus povzroča težave



V montaži modne obutve je pred finišem vedno večja gneča

»Trenutno izdelujemo salonnarje in gležnarje za Padus, poleg tega pa še škornje in gležnarje iz kolekcije jesen-zima za domače tržišče, poleg tega pa še več drugih artiklov. Skratka, menjave so dokaj

pogoste«, je zatrdil vodja montaže modne obutve **JANKO RUPNIK**.

»Moram pa reči, da nisem zadovoljen, saj dnevno izdelamo od 1.100 do 1.200 parov čevljev, morali pa bi jih okoli 1.500 parov.

Na to največ vpliva proizvodnja za Padus, kjer je veliko zastojev, zlasti v finišu pa se kopiči obutev, saj naročnik tu zahteva izredno natančnost, potrebno je veliko delave, zato tudi proizvodnja na traku ne teče kot bi morala; imamo veliko zastojev. Polizdelkov je vedno več, roki pa nas priganjajo.

Pomanjkanje kadrov v finišu skušamo nadomestiti z ljudmi iz drugih oddelkov, ki pa se ne morejo tako hitro priučiti, namesto tistih, ki so odšli ali so na bolniški.

Delo tudi ni vedno dovolj dobro pripravljeno; npr. zgornji deli, ki jih izdelujejo v Gorenji vasi, niso ustrezno oblikovani (balhani). Velike težave nastopajo tudi zaradi

prevelikih podplatov (ki jih sicer dobavlja naročnik obutve sam), tako da morata pri namestitvi podplatov delati dva delavca, lahko pa bi delal en sam. Tudi zaradi zgubanega materiala so težave. Moramo greti, likati, brusiti, obdelovati s pasto, polirati. To pa predstavlja veliko zamudo časa.

Pri odpravi napak pogosto dela 5 ljudi, namesto da bi samo dva.

Za tako proizvodnjo bi morali v pripravi proizvodnje opraviti postopek poskusne proizvodnje, da bi se v redni proizvodnji napakam lahko izognili.

Tudi dovolj usposobljenih ljudi je premalo.»

N. P.

Jeseni prodaja slabša

»Sedaj sem sama« pripoveduje Sonja Cenček, ki vodi prodajalno v Kranjski Gori.

»Delam vse dni in kar naporno je.

Sem pa v zadnjih mesecih kar dobro prodajala (julij, avgust), po 15. septembru pa se je ustavilo. Najbolje so se prodajali gorski čevlji, pa tudi druga športna obutev, slabo pa salonnarji in sandale.

Prodaja je bila dobra, dokler so bili tu turisti (Avstrijci, Italijanov pa ni več).

Sedaj čakam, da bodo začeli z delno izpopolnitvijo prodajalne. Že z razširitvijo prostora smo veliko dosegli, upam, da bo sedaj urejeno tako, da nas bodo kupci lažje opazili.»

Na Rockportu zadnje količine

Šest let je od tedaj, ko smo v Alpini uvedli proizvodnjo za tega ameriškega kupca in osnovali poseben proizvodni trak - Rockport. V teh letih so tu izdelali velike količine obutve in uspešno izpolnjevali zadane naloge.

Vodja oddelka **Janko Demšar** pripoveduje:

»Lahko rečem, da smo res delovali kot uglašen orkester. Prav škoda, da sedaj proizvodnja ugaša. Sedaj okoli 24 ljudi (skupaj jih je

Seveda so bili naši delavci tudi nekoliko prizadeti, ker so kriteriji kvalitete za ta oddelek ostrejši kot za druge.

Če ocenjujem sedanje razmere, ko smo se morali seliti na drugi tekoči trak modne montaže, je kar nekaj težav, zlasti s kontrolo kvalitete, ker je proizvodnja veliko bolj raztegnjena, kot je bila prej.

Težave imamo tudi s stroji, ki so povečini stari.

Kar zadeva priprave proizvodnje, moram reči, da so sestavni deli



Z rockport traku, kjer zaključujejo s proizvodnjo

30) dnevno izdelava 750 do 800 parov kvalitetne obutve, ne da bi pri tem imeli kakšne težave. Pozna se, da obutev delamo že dolgo, in prav zato, ker je zahtevna, smo se v tem času veliko naučili. Začetne težave so se nam kasneje poplačale.

v redu; gornje dele v zadnjem času izdelujejo v Rovtahn, prej pa so to delali v Zireh.

Veliko pa se je izboljšalo na področju transporta po zraku, ki je sedaj speljan vse do ringa in Rockporta.»

N. P.

Zaključevanje grosistične prodaje po področjih uspešno

V grosistični prodaji so pravkar zaključili eno pomembnejših faz prodaje - sklepanje poslov ali kot temu pravijo, zaključevanje.

Kot kaže, se je sistem naročanja obutve po področjih (in pokrajinskih središčih) kar dobro obnesel, kar kažejo tudi okvirne številke, saj so zbrali 27.000 parov naročil. Že nekaj let prakticirajo ta način dela, saj želijo kupcem približati izbiro, tako fizično, kakor tudi glede na ponudbo.

Na srečanju v Kostanjevici (za področje Dolenjske) so povabili 15 predstavnikov, povetini družbenih firm.

Jani Jerman in Igor Šorli sta blago razstavila v posebnem prostoru gostišča Žolnir, ki je za take namene primerno.

Počasi so povabljeni začeli prihajati in si z zanimanjem ogledovali vzorce nove kolekcije modne in športne obutve in obutve, ki je bila na razpolago še iz sedanje ponudbe.

Nekateri trgovci so pravi poznavalci trga in naše obutve, drugi poznajo manj; vsem pa je skupna želja, da bi naročili res tisto, kar bodo potem tudi prodali.

Z nekaterimi sem se tudi pogovarjal.

Zinka Tomše, Blagovnica Posavje: Obutev prodajam že preko trideset let in moram reči, da jo je sedaj težko prodajati.

Vsak kupec ima svoje zahteve; cene so postale pomemben dejavnik prodaje; konkurenca na trgu je vedno hujša. K nam so včasih hodili nakupovat tudi s Hrvaškega, sedaj jih pa ni.

Moram pa reči, da ljudje vprašujejo po domači obutvi in Alpino kar cenijo. Kar zadeva prodajo, dobro gre klasična ženska in moška obutev (tudi ponudba je ustrezna). Primanjkuje pa modelov za starejše ženske, saj imamo na našem področju precej kmečkega prebivalstva. Tudi otroške obutve ni. Naj pri tem povem zanimivost: hrvaški starši mnogo bolj skrbijo za obutev svojih otrok; ne vprašajo za ceno, le da je obutev ustrezna. Slovenski starši na to gledajo drugače.

Sicer pa je vaša ponudba ustrezna. Tu in tam je problem cena, saj ljudje sprašujejo, če se kaj dobi ceneje.

Ljudje potrebujejo tudi gumijaste škornje.

Mirica Blažinc, Blagovnica Brežice: Samo kolekcijo sedaj še težko ocenim; mislim pa, da brez korajžnih modelov ni uspeha. Pri tem je seveda treba upoštevati specifične razmere tudi na posameznih področjih. Kot so že drugi povedali, je konkurenca res veli-

ka, saj se poleg ponudbe domačih proizvajalcev pojavlja ponudba iz uvoza (TURBO SCHUH itd.).

Ljudje iščejo udobno obutev in važno je, da imamo nekaj klasičnih modelov tudi za srednjo generacijo, s 4-5 centimetrsko peto.

Poskrbeti moramo tako za mestne kupce kot tiste s podeželja. Z lahkoto smo prodajali nekatere standardne modele z brizganim podplatom. Dobro smo prodajali tudi sandale.

Nada Panjan, Blagovnica Črnomelj: Z Alpino sodelujem štiri leta in lahko rečem, da imate super kolekcijo. Dobi se tako za mlade kot za starejše kupce. Če pa bi imeli še kakšen model več, bi bilo tudi v redu. Kvaliteta obutve je dobra in je ni mogoče primerjati z uvoženo italijansko.

Zato vašo obutev dobro prodajamo: le določena obutev je ostajala (simpateks). Izgleda, da ljudje tega ne poznajo dovolj. Upoštevati pa moramo različne interese kupcev.

Boris Kerin, Mercator Preskrba, Krško: Sem sicer vodja športnega oddelka, v okviru katerega prodajamo tudi obutev. Poleg modelov (mode) in kvalitete ljudje gledajo tudi na cene in včasih iščejo cenejše blago, pač zaradi razmer, saj je tu propadlo več firm. Stranka ima pač vedno prav; tega se moramo zavedati.

Z vašo ponudbo sem sicer zadovoljen. Tudi sodelujemo dobro že vseh petnajst let. Tudi reklamacije (če so), hitro rešujejo.

Anica Derganc, zasebna prodajalna obutve Krško: Pregledujem vašo ponudbo, ocenjujem, tehtam svoje možnosti. Pri tem se zavedam hude konkurence. Na primer, cene uvožene obutve so nižje, tako da si res kar ne upaš naročiti. Kar zadeva vašo ponudbo, mislim, da imate boljše ženske modele kot moške. Mislim, da bi morali to še dopolniti. Tudi ponudbo športne obutve ima Planika boljše.

Dobro vemo, da moramo zadovoljiti kupce, če ne, tudi ni zaslužka.

Sama sem se morala zelo truditi, da je posel stekel, čeprav so še vedno težave; vendar je sedaj nekako lažje.

Kar zadeva oceno sodelovanja z Alpino - je to stvar zaupanja. Mislim, da kar dobro delam z vašimi ljudmi, tudi z dobavami nikoli nismo imeli težav.

Komentar torej ni potreben. Misel vodje grosistične prodaje, da si prizadevamo obdržati stranke in razširiti prodajo tudi na tak način. In pa trditev, da zaradi nepravočasnih dobav (kje so vzroki?) izgubljam prodajo tisočev parov, bo čisto dovolj.

Nejko PODOBNIK



Predstavnici Blagovnice Posavje Zinka Tomše in Mirica Blažinc sta si z zanimanjem ogledali naše modele



Poslovodja športnega oddelka Mercatorja Preskrbe iz Krškega Boris Kerin z vodjem grosistične prodaje Janijem Jermanom



Zelo se je treba truditi, pravi Anica Derganc, ki ima zasebno prodajalno v Krškem

V Žireh odprta industrijska prodajalna



Industrijsko prodajalno je odprl predsednik uprave Bojan Starman, levo poslovođkinja Tanja Lazar, desno prodajalka Marja Mlakar

15. septembra smo nad našo športno prodajalno v Žireh odprli še industrijsko prodajalno, kjer bomo prodajali viške proizvodnje, ostanke obutve namenjene za izvoz, vzorce, nekaj obutve druge in tretje kvalitete in seveda obutev, ki tako ali drugače polni naša skladišča.

Kljub temu, da ne moremo reči, da gre za manj vredno blago, bo vodstvo maloprodajne mreže skušalo oblikovati dostopne cene.

Velja omeniti, da so naši delavci v rekordnem času uredili to prodajalno, prav tako sta se tudi zaposleni delavki hitro priučili novemu delu.

Tu bosta v prodajalni prodajalki Tanja Lazar kot poslovođkinja in Marja Mlakar kot prodajalka.

Na otvoritvi prodajalne je najprej spregovoril generalni direktor Bojan Starman, ki je ocenil, da bo prodajalna v danih razmerah zelo koristna.

"To je dobra poteza maloprodajne mreže in prizadevanje za hitrejšo prodajo in vsaj k delnemu zmanjševanju zalog.

V prodaji so zanimivi artikli in upam, da bo tako še naprej. To bo privabilo kupce in upam, da jih bo veliko. Obenem zaposlenima v prodajalni, kakor tudi vsem, ki

bomo pri tem sodelovali, želim, da bi uspešno prodajali."

Direktor domače prodaje Aleš Dolenc je prav tako opozoril, da gre za vredno blago, ki je za kupce zanimivo, razporejeno po številkah, kar olajša izbiro.

"Vem, da nas ta prodajalna ne more rešiti velikih zalog, kljub temu pa lahko k temu pripomore."

Kot je v navadi, je prvemu kupcu, ki se je odločil za nakup, direktor domače prodaje podaril čevlje.

S Cirilom Svetikom iz Cerkna sem se ob tej priliki zapletel v pogovor: "Čisto slučajno sem zvedel, da je tu ta prodajalna; sploh nisem vedel, da sem prišel prav na otvoritev.

Moram reči, da vaša obutev že poznam, mislim, da je kvalitetna. Pri nizki obutvi za prosti čas z vlitim podplatom sem imel sicer slabo izkušnjo, saj je notranjik puščal barvo na nogavicah.

Mislím, da je drugače vaša obutev v redu, tudi cene so sprejemljive."

Start je torej kar obetajoč. Tudi obe delavki prodajalne sta se zelo podjetno lotili dela in iščeta možnosti, kako čimbolj povečati promet.

Nejko PODOBNIK

Tekstilni izdelki dopolnjujejo našo ponudbo

Pod vodstvom Nade Govekar, referentke za dokup tekstilnih izdelkov v osmih naših prodajalnah, so se v začetku meseca v Žireh zbrali poslovodje omenjenih prodajal, da bi se odločili, kaj bodo naročili za posamezne prodajalne.

V uvodu je Nada Govekar predstavila, kaj bodo lahko naročali iz ponudbe, ki so jo za ta izbor za

sezono pomlad-poletje pripravile firme Elan, E Sport, Univerzale, Tekstil Ljubljana, Bolero Kranj, Kokalj, Trebija.

V ponudbi je sicer tisto, kar smo že doslej dobro prodajali, saj smo praktično prodali vse, kar ni bilo v konsignaciji. Tu je izjemna ponudba za otroke, za katere je res kriza. Če smo izdelke že imeli, niso bili tržno zanimivi.

Od Bruggija smo naročili dobro idoče izdelke (npr. hlače, trenirke). Nekatere izdelke naročamo bolj previdno.

Kakorkoli že, mislimo, da moramo v ponudbi imeti dva cenovna razreda, saj imajo kupci različne možnosti. Moram pa reči, da se cene niso veliko povišale.

Videti je, da je veliko blaga izdelanega na Daljnem vzhodu, kjer delajo zelo poceni.

Med dobavitelji bi izpostavili zlasti ponudbo Lotta, ki je najcenejša, po drugi strani pa je z barvami v trendu mode (npr. trenirke: bele, rdeče, rumene, črne).



Tudi tekstilna ponudba bo dobra

Modna rubrika

Čeprav se je prodaja jesenske obutve v septembru šele začela, smo mi, ki sodelujemo pri pripravi in izboru kolekcije za domači trg (modna obutev), imeli oči uprte že v prihodnjo pomlad – POMLAD '96. Ogledali smo si največji sejem obutve MICAM v Milanu.

Sejmišče v Milanu je ogromno, tako da sprejme veliko število razstavljalcev. Vsa italijanska obutvena industrija, ki pa ima v Evropi primat, predstavi svoje bodoče kolekcije. Razstavljena je bila vsa obutev – ženska, moška, otroška; vse od butiške, da ne rečem barske, do japonk za na plažo. Mene je seveda najbolj zanimala ženska obutev, ker sodelujem pri oblikovanju naše ženske kolekcije. Če strnem osnovne vtise:

kopita in pete ostajajo na eni strani še vedno zelo groba, z okroglimi ali močno prisekanimi konicami, pete pri teh kopitih so močne, čolaste, različnih višin. Na drugi strani pa so kot protiutež zelo elegantna, ozka kopita ošiljena spređaj, z visoko rahlo zvončasto peto (od zelo tanke do močnejše pete). Zelo veliko je sandal z ozkimi paščki, ki poudarjajo ženskost, vendar pa so to sandale, ki razkrijejo vse – lepe ali pa tudi malo manj lepe noge.

Glavni okras čevljem so različni paščki čez nart, kar imajo potrošnice rade, ker se čevlji lepše prilagajo nogi in boljši je oprjem (tudi model s paščkom iz grupe INES v jesenski kolekciji se že lepo prodaja).



Grupa Frami iz naše kolekcije pomlad-poletje 1996

Največja novost pa so bili čevlji in sandale z masivnimi platoji.

Nubuk se počasi umika, na njegovo mesto pa stopajo gladko usnje, svetleče perlato usnje, lak in reptili (plazilci).

Od barv močno izstopata bela in črna, potem je perla, tu in tam se pojavljata rdeča in rjava barva za bolj športne modele. Naša kolekcija je bila oblikovana že prej. Na podlagi ugotovitev s sejma smo imeli dokončen izbor modelov, določili smo materiale in barve. Naredili smo manjše popravke in korekcije na modelih. Novosti so v naši kolekciji zastopane, sicer ne tako agresivno, ker kljub vsemu naš potrošnik rabi čas, da se privadi, pa tudi standard je za te reči še kako pomemben.

Konferenca je mimo, naročila grosistov so zbrana, za nas se začena proizvodni cikel za naslednjo pomlad, zato smo to pot pogledali malo naprej.

Nada Govekar

Optimistična ocena o športnem programu

V Kranjski Gori so predstavniki naše komercialne športne obutve povabili distributerje in predstavnike firm, ki po svetu prodajajo našo obutev športnega programa.

Če je skoraj popolna udeležba vabljenih gostov dobro znamenje, potem upamo, da se »po jutru dan pozna« - in da bo prodaja dobra.

Poudarim naj, da je bila predstavitev kolekcij res temeljita.

Jakob Haugen, Alpina Norge, Norveška:

»Potem, ko je bila predstavljena kolekcija, lahko rečem, da sem z njo zadovoljen, zlasti kar zadeva design. V pogledu funkcionalnosti pa bo morda treba še kaj izpopolniti in potem to dosledno izvesti. Tu mislim na tekmovalno in turing obutev. Sicer pa mislim, da so na trgu še



Miro Kavčič je predstavil program trekking obutve

Potem, ko sta gostom spregovorila predsednik uprave Bojan Starman in direktor komercialne športne obutve Boris Markelj, so kolekcije predstavili vodje športnih programov: Bogo Filipič - tekaški program, Miro Kavčič - trekking, Tone Kavčič - smučarski program in program rolerjev.

Kot gostu so seveda dali prednost predstavniku proizvajalcev tekaških vezi Rottefella.

Po predavanju sem se z njim tudi pogovoril. Takole pravi gospod Dagfin Ragg:



Dagfin Ragg je učinkovito predstavil program vezi firme Rottefella

»Vsekakor je Alpina med našimi najpomembnejšimi partnerji. Tako zaradi širokega programa, kvalitete in designa. To v Skandinaviji znamo ceniti, saj je smučarski tek nacionalni šport Norvežanov.

Tudi naša firma s svojimi izdelki skuša ustreči zahtevnim kupcem. Zato jih stalno izpopolnjujemo in to se pozna v našem tržnem deležu. V ZDA in na Norveškem smo zastopani s 50 % tržnega deleža in smo po številu prodanih tekaških vezi daleč presegli Salomona.

Tudi sedaj pripravljamo nov sistem, ki naj bi še bolj utrdil naš položaj na tržišču.

V pripravah na nove programe in promocijo se med drugim poslužujem srečanj, na katere povabimo strokovnjake, tekmovalce, šole, učitelje. To nam pri našem razvoju veliko pomaga. Brez testiranja ne gre.

Seveda so naši programi usmerjeni tudi v druge programe, da dosežemo večje ravnotežje. Tako delajo tudi ostali proizvajalci opreme v svetu (Salomon - tenis, golf).

Sodelovanje med firmami pa že imamo. To je nujno, saj vsega ne moremo delati sami. Kot primer - razvoj imamo na Norveškem, kjer delamo tudi vezi; podplate pa izdelujejo v Italiji.

Toshi Tanihara, Elan - Japonska:

»Najprej bi kot prednost omenil program (ponudbo), ki jo ima Alpina.

Mislim, da je dobro, da firme, ki prodajajo izdelke, od vsega začetka sodelujejo pri razvoju. Za partnerske odnose in sodelovanje pa se zavzemam vse bolj. Elan že sodeluje v našem upravnem odboru, Alpino dva sedeža še čakata, če se boste odločili. Japonski trg je sicer res zahteven, vendar bi bilo mogoče tržni delež nekoliko povečati, če bo razvoj in program v redu.



Jakob Haugen

rezerve. Poslujem sicer le na Norveškem, kjer smo najmočnejši. Z intenzivnostjo pa bi se dalo še kaj narediti, v širino pa ne nameravamo iti. Bolj temeljito bomo skušali prodajati program, ki ga imamo, za sodelovanje s firmami, s pomočjo katerih naj bi ponujali širši program, pa se ne zavzemam.

Namesto rezimeja morda le misel: Zakaj ne bi vse dobro zamišljeno tudi dobro izpeljali...?

N. P.



Toshi Tanihara vodi firmo na Japonskem

Kako uspeti z dražjimi modeli

Letošnja predstavitev nove tekaške kolekcije v Kranjski Gori je bila izredno dobro obiskana, saj so se je udeležili naši poslovni partnerji iz več kot 15 različnih držav.

Letos smo razvojne dejavnosti usmerili predvsem v modele srednjega in višjega cenovnega razreda. Modeli so tu sicer bolj zahtevni (prav tako kot kupci), vendar pa je iztržek boljši. Čeprav večletni trend kaže pozitivno rast prodaje dražjih tekaških modelov, želimo in moramo to razmerje izboljšati. Boljši iztržek pomeni več denarja za ostale poslovne aktivnosti, končno pa tudi več denarja za osebne dohodke.

Kako smo torej izboljšali dražje modele? Za srednji cenovni razred smo razvili novo plastično manšeto, ki bo pri posameznih modelih nudila dodatno oporo gležnju pri smučarskem teku. Razvili smo nove visokofrekvenčne pokrove iz povsem novega, brušenega umetnega materiala ter naredili še nekaj notranjih izboljšav. Modelirji so oblikovali atraktivne izdelke; z barvami nekaterih detajlov smo ta izgled še poudarili.

V višjem cenovnem razredu smo razvili nov opetnik, ki omogoča snemanje plastične manšete s čevlja, če uporabnik zamenja tehniko teka z drsalne na klasično. Za pokrove bomo uporabili nov tekstilni material, ki se da tudi boljše prebarvati in se lahko tudi pere. Izboljšali smo tekmovalni model NNN 622, kjer smo oblazinili in predelali obstoječo manšeto, hkrati pa popolnoma predelali notranjost čevlja. Model nima več notranjega jezika, kar je na prvi pogled čudno, vendar pa je rešitev dobra (kar so testi že pokazali) in povsem originalna. To dejstvo bistveno pripomore k boljši funkcionalnosti obutve.

Podobne izboljšave so bile narejene tudi na ostalih modelih; vse so kupci dobro sprejeli, kar se je pokazalo tudi v pogovoru z njimi.

Očitno so s celotno tekaško kolekcijo zadovoljni ter dokaj optimistično napovedujejo nadaljnjo prodajo. Obetavne napovedi je motil le podatek, da se je zaradi slabe zime, celotna prodaja tekaške obutve v svetu precej zmanjšala, kar se je letos poznalo pri naročilih tudi v Alpini. Vendar pa optimizem ostaja in prav bi bilo, da ostane tudi v ljudeh, ki vsak dan delajo in živijo za Alpino.

Bogo FILIPIČ



Bogo Filipič je poslovnim partnerjem prikazal program

»Outdoor« sejmi so tudi vodilo za nas

Avgusta in septembra se tako po Evropi, kot drugje po svetu odvijajo pomembni sejmi za letne športe ali specializirani takomenovani »Outdoor« sejmi, ki so specialno namenjeni zunanji aktivnostim, kamor spada tudi trekking in gornišvo. Letos sem obiskal tri take sejme in sicer »ISPO« v Münchnu, ki je najpomembnejši evropski, če ne celo svetovni sejem za letne športe in dva specializirana »Outdoor« sejma v Friedrichshafnu ob Bodenskem jezeru in Grenoblu.

Splošna ugotovitev tako naših distributerjev, kot ostalih poznavalcev je, da se tržišče vse bolj množično polni s cenejšimi modeli iz azijskih dežel, kar z drugimi besedami pomeni pritisk na cene naše obutve. Ocenjujemo, da se vse več tvrstne obutve prodaja v večjih blagovnicah, kar pomeni zmanjšanje prodaje v specialnih trgovinah, kjer se lahko doseže višja cena. Če hočemo v tem okolju ostati, nam za doseganje normalnega dobička manjka približno enak odstotek, kot ga je omenjal planiški direktor v odnosu do Adiddasa in so ga sredstva obveščanja potem populistično skritizirala (30%). Kakorkoli že, ukrepati bo treba radikalno, če bomo v takih razmerah želeli preživeti. Dobro vem, da take trditve niso popularne, vendar je še vedno bolje ugrizniti v kislino, kakor v gnilo jabolko.

Glede kolekcije lahko ugotavljamo, da osnovni skelet kolekcije počasi postaja zastarel. Že letos zato za bolj razgibani francoski trg pripravljamo dva nova modela, ki sta na tem trgu že uspešna.

Taanus je tipični predstavnik francosko-italijanskega okusa in za naslednje leto predvidevamo prilagoditev redne kolekcije na omenjeni tip. To velja posebno za nižji in nižji-srednji razred, kjer bo treba tako stroške materiala kot vložnega dela maksimalno zmanjšati. Vse bolj je popularna tudi uporaba vodotesne membrane, kar je razvidno tudi iz ocene prodaje naših distributerjev, tako v Franciji kot v Nemčiji. V Friedrichshafnu in Münchnu se je pokazal interes tudi za »ekološke« čevlje, ki naj bi jih prodajali tudi v ženskem sortimentu. Seveda bi veljalo še malo počakati, da po

preudarku ugotovimo, v kateri smeri se usmerjajo trendi. Poleg čevljev z membrano se naj bi v Nemčiji, ki naj bi precej presežala lanske količine, prodajali še Eiger in Bernina (nova modela), Triglav in Allgäu. V Franciji, kjer v glavnem delamo specialne modele za verige, pričakujemo prodajo v Ramblerju, specialnih Aspenih in Jockerjih ter Taanusu in Buberonu. Z zadnjim modelom poskušamo priti v največjo francosko verigo Decathlon.

Več pozornosti bo treba posvetiti tudi anglo-ameriškem trgu, ker smo zaenkrat tu najslabši. To velja tako za marketinške aktivnosti kot pripravo ustreznih modelov.

Miro KAVČIČ

Mislijo o nas

Intervju z g. Mirekom Burzynskim

1. Vzhodnoevropske države postajajo vse bolj zahteven trg. Ali se vam zdi Alpinina ponudba ustrežna?

Alpina ima na našem trgu dokaj dober položaj, njeno ime je že precej poznano. Kupci pri alpskih čevljih iščejo predvsem kvaliteto, pa tudi design je zelo pomemben. Cenovno spada Alpina v srednji razred, kvaliteta pa je dokaj visoka. Letos bomo pravič prodajali tudi nov čevljev z ustopom zadaj, ki je oblikovano zelo zanimivo.

2. Kako imate vi organizirano prodajo?

Na Poljskem imamo okrog 500 specializiranih športnih trgovin, mi pa smo prisotni v približno 300 trgovinah, ki jih pokrivamo s štiri-ri potniki.

3. Kako gledate na prihodnost?

Glede prihodnosti sem velik optimist, saj ima Alpina zelo dober proizvod. Z novim letom naj bi vladila Slovenije in Poljske podpisali tudi sporazum o prosti trgovini, kar bi zelo povečalo naše konkurenčne prednosti. Velike možnosti vidimo tudi v novem »in-line« programu, ki ga je danes predstavila Alpina. Trekking pa žal ne predstavlja pomembnejšega deleža v naši prodaji, ker so cene za naš trg previsoke.

4. Kaj menite o novi kolekciji?

V splošnem je naš vtis glede nove kolekcije dober. Zelo smo zadovoljni z novo kolekcijo tekaške obutve; pri kolekciji smučarskih čevljev pa pogrešamo svetleše oz. bolj žive barve pri ženskih čevljih. Tudi predstavitev trekkinga je na nas naredila dober vtis, še posebej nam je bil všeč novi ECO čevljev (čevljev iz recikliranih materialov).



Nov tip čevlja za leto 1996/97



Mirek Burzynski prodaja našo obutev na Poljskem

Šport, ki je že tu

Kot že veste, se v zadnjih letih v svetu izredno hitro razvija rolkanje (ne kotalkanje).

Na to kaže že podatek, da proizvajalci v svetu že prodajajo več milijonov parov različnih rolerjev, pa tudi pri nas se prodaja že ocenjuje na več desetisoč parov. To je šport, s katerim se v svetu tako ali drugače ukvarjajo najmlajši, pa tudi starejši.

Kot proizvajalka športne opreme je Alpina v svetu znana; imamo pa tudi proizvodne zmogljivosti, ki bi nam omogočile izdelavo tega programa, distribucijsko (prodajno) mrežo po vsem svetu, pa tudi vzporedno servisno mrežo (samo v Sloveniji 30 servisov).

Če se najprej pomudim pri samem športu in rolerjih, gre za:

- rolkanje začetnikov, ki morajo imeti svojim sposobnostim primerne rolerje

- sledijo rolerji s hitrejšimi in boljimi kolesci in stabilnejšimi čevlji za zahtevnejše rolkarje. Med temi so tudi npr. alpski smučarji, ki imajo rolkanje za dopolnilni šport

- spretnostno rolkanje (skoki, slalom, akrobatika)

- hitrostno rolkanje
- med igrami z rolerji, ki jih je sicer lahko veliko, se v svetu najbolj uveljavlja hokej, saj v ZDA že nekaj let deluje celo profesionalna hokejska liga.

Tudi naša mladina kaže veliko zanimanje za ta šport.

Če se je Alpina odločila, da bo to proizvajala in prodajala, je seveda pomembna promocija tega športa in lastnih izdelkov. Za začetek bi lahko na našem parkirišču pri-

pravili propagandni nastop, da bi sami spoznali možnosti rolkanja. Tudi po Sloveniji je veliko tovrstnih asfaltnih površin, kjer bi s pomočjo ostalih zainteresiranih pripravili take prireditve.

Poleg hokeja se pri nas zelo uveljavlja hitrostno rolkanje. Za Alpino je na državnem prvenstvu v Luciji nastopilo več posameznikov, med njimi je Rok Oblak celo zmagal. To je lahko spodbuda, da si v prizadevanjih za uveljavitev naše firme (in izdelka) omislimo lastno ekipo, ki bo nas zastopala na tekmovanjih in utirala pot.

Morda še nekaj zanimivosti: svetovni rekord v skoku v višino z rolerji je 230 cm; vedno večje hitrosti dosegajo rolkarji v spustu v strmini; prave vragolije izvajajo akrobati.

Kot je zatrdil predsednik Kotalkarske zveze Slovenije Peter Brlec, bodo ta šport v kratkem tudi bolje organizirali. Kot kaže bo zaživela tudi hokejska liga.

Skratka, to je šport, ki se vedno bolj uveljavlja in postaja množičen. Prav to bi morala Alpina kot proizvajalka športne opreme tudi izkoristiti. Kot že rečeno, imamo zato vse proizvodne, prodajne in servisne zmogljivosti. Celotno za proizvodnjo, ne samo rolerjev, temveč tudi zaščitne opreme (čelade, rokavice, ščitnike za kolena in komolce).

Mislím, da je čas za tehten premislek, da ne bomo zamudili dobrih obetov, tudi za zaslužek. Ideja, ki se je rodila že pred petimi leti, naj bi se nadaljevala s proizvodnim programom in dobrimi poslovnimi možnostmi.

Lojze OBLAK

Od tekmovalca do vrhunskega trenerja

Volodja Korolkevič je nekdanji nastopal za Sovjetsko reprezentanco kot biatlonec. Po končani karieri je kmalu prevzel vadbo Sovjetske mladinske reprezentance.

Pred šestimi leti je prišel v Slovenijo in od takrat se je začel vzpon slovenskega biatlona. Nam seveda to tudi veliko pomeni, saj vsi tekmovalci nosijo našo obutev. Izkoristil sem njegov obisk v našem servisu, s katerim že ves čas sodeluje.

«In mislim, da uspešno,» pripoveduje Volodja Korolkevič, »posebno preko servisera Lojzeta, kateremu sporočim tudi vse pripombe glede obutve. Moram reči, da Alpinini tehnologi upoštevajo tudi naše želje in leto za leto vnašajo izboljšave. Lahko rečem, da obutev ne zaostaja za Salomonom ali Adidasom.»

Kar zadeva tekmovalce, je seveda tudi važno, da imamo kompletno opremo dobro urejeno. Tudi

obutev mora biti pravočasno prilagojena vsakemu tekmovalcu. To pri vas zelo dobro delate, saj se z Lojzetom srečujemo na pripravah in tekmovanjih.»

Delo-življenje:

Kako pa ocenjujete razvoj in napredek naše reprezentance?

Volodja Korolkevič:

Pred leti smo začeli z Grafom, Velepcom in drugimi. Gledano z vidika sveta, so dosegali povprečne rezultate.

S sistematično vadbo in novimi prijemi, zlasti pa z novimi tekmovalci smo začeli napredovati.

Sedaj imamo najmlajšo ekipo na svetu, v kateri je Ožbolt s petindvajsetimi leti najstarejši.

Letos smo že začeli s pripravami in mislim, da bomo dobro pripravljene. Še posebno pa se pripravljamo za prihodnjo olimpijado, do katere imamo še nekaj sezon. Upam na uspeh.»

Nejko PODOBNIK



Rok Oblak je tudi v Medvodah zmagal na rolkah in s tem uspešno predstavil tudi Alpino

V premislek

Podjetje potrebuje navzoče sodelavce, njihove mozgane, njihovo osebnost in njihovo razvito identiteto.

dr. Pavao Brajša

Veliko planiranje predpostavlja, da je prihodnost predvidljiva. Dobro planiranje predpostavlja, da prihodnost ni predvidljiva.

Robinson

Matjaž Vrhovnik vedno boljši

«Preteklo leto sem prvič tekmoval z Alpininimi čevlji in lahko rečem, da sem zelo zadovoljen,» je zatrdil Matjaž Vrhovnik, član A-reprezentance Slovenije.

«Čevlji so kvalitetni in z njimi nisem imel nobenih težav. Če pa je bilo treba kaj urediti, so mi tukaj na servisu to takoj uredili in to maksimalno hitro.»

Mislím, da je tudi vse to pripomoglo k mojim uspehom v pretekli sezoni, s katero sem tudi kar zadovoljen. Mislím, da sem veliko napredoval, zlasti kar zadeva slalom, saj sem se pri FIS točkah uvrstil na 13. mesto in bom v naslednji sezoni startal na 30.-35. mestu. To pa je že dobro izhodišče za boljše uvrstitve.

Kar zadeva veleslalom, delam na tem, da bi bil še boljši.

Za prihodnjo sezono upam na finale svetovnega pokala v slalomu oz. okrog 20. mesta.»

Seveda tudi mi želimo, da bi mu to uspelo.

N. P.



«Upam, da nas bodo sedaj, ko bodo prodajalno nekoliko izpopolnili, bolj opazili,» pravi Sonja Cenček

Le za dobro delo dobro plačilo

Prvi dan poslovske konference je, kot že običajno, minil v znamenju pogovora z najvišjim vodstvom podjetja in predstavivju kolekcij.

Najprej je o gospodarskih gibanjih v podjetju govoril **PREDSEDNIK UPRAVE BOJAN STARMAN**.

Le-ta je ocenil, da na naš poslovni rezultat vplivajo tako zunanje razmere, v katerih poslujemo (precejšen tolar itd.), kakor tudi notranji dejavniki.

«To je vplivalo na to, da se je zadolžitev precej povečala, saj nikakor ne uspevamo bistveno znižati stroškov. Nižja proizvodnja je zato še bolj obremenjena. Poleg tega so se kopičile zaloge obutve, ki so spet nastale zaradi različnih razlogov. Tako imamo veliko sred-

meniti miselnost in razmišljati bo treba kot bi delali doma.

Prehod na smotrno poslovanje bo moral biti hitrejši. Tudi kvaliteto bomo morali dvigniti. Tudi s tem, da bomo dosegli ISO standarde, si lahko pomagamo pri poslovanju. Vemo da je 70% vzrokov za slabo kakovost v pripravi dela, 20% v proizvodnji in 10% na trgu. Zato je pravočasno odpravljanje vzrokov nujno. Pa še najmanj stane.

Tudi prepozna naročila vplivajo na to, da proces priprave ni dovolj kvaliteten.

Kar zadeva programe, bomo morali poiskati rezerve in morda vključiti kak nov program, ki bi lahko pomenil nov zasluzek - npr. rolerji.

Na vsak način pa bo treba doseči, da bo proizvodnja uravnotežena, da bodo kapacitete enakomerno zasedene preko leta, pri čemer, bo treba doseči, da bo dovolj časa za kvalitetno pripravo kolekcij in seveda proizvodnje.

V komercialah bo treba delati bolj premišljeno, da bo manj viškov.»

Direktor MPM Aleš Dolenc, je prav tako ocenil poslovanje in ugotovil, da je maloprodajna mreža veliko naredila za pospešeno prodajo.

Opozoril pa je, da kljub temu zaloge že motijo normalno prodajo. Del tega problema bo mogoče reševala industrijska prodajalna.

Ugotovil je, da smo letos v MPM res malo investirali, za kar bo treba sedaj zastaviti vse sile.

Kar zadeva težave z dostavo pošiljk, kjer so se pokazale pomanjkljivosti (in zamude), naj povem, da imamo v skladišču premalo usposobljenih ljudi. Zlasti se to pozna, kadar je največ dela. V zvezi s prodajo pa še tole:

Čeprav smo v prvih petih mesecih prodali več kot lani, ne moremo biti zadovoljni. Zlasti to velja za zaloge Alpinine obutve, ki smo jih prodali precej manj kot dokupljenih.

Zaloge so se vseeno veliko povečale (zlasti starih zalog je veliko preveč). Kot že rečeno, smo naredili precej uspešnih akcij in obseg znižanj je bil bistveno večji.

Tudi za reklamo smo dali veliko. Kar zadeva Alpino Cro, lahko ocenim, da so delali dobro. Tudi tu računajo na izboljšan sistem nagrajevanja. Izboljšali smo jim tudi pogoje plačil; dosedanji dolg Alpini pa so vrnili. Upamo, da bo s prenehanjem vojne uvedeno bolj sproščeno poslovanje.

Alojz Bratkovič iz Murske Sobote se je v razpravi zavzel za višje osebne dohodke in utemeljeval z rezultati dela in pogoji. Opozoril je tudi na premajhno investiranje v MPM.



Predsednik uprave Bojan Starman in direktor domače prodaje Aleš Dolenc na poslovodski konferenci



Vida Balantič prikazuje modele iz nove kolekcije

Avgust Grah iz Ljubljane pa je kritiziral napake pri pakiranju pošiljk.

V nadaljevanju konference je bila še mini modna revija, s pomočjo katere je vodja programa **Jana Erznožnik** predstavila prihodnjo kolekcijo, da bi poslovojem olajšala naročanje. Svoje kolekcije so pred naročanjem predstavili tudi vodje športnih programov.

Če strnemo: Kolekcije so obetajoče, ljudje so pripravljeni delati, tudi organizacijsko tehnične možnosti (prodajna mreža) niso tako slabe. Tudi ugled Alpine je lahko dober tržni instrument. Vse skupaj moramo dobro pravočasno pripraviti. Seveda to ni enostavno. Toda, ali ni za vsako delo nekdo plačan?

Nejko PODOBNIK



S plenarne razprave na poslovodski konferenci v Kranjski Gori



Mileva Petrič je prevzela prodajalno v Metliki

stev vezanih v izdelkih, materialih in tudi polizdelkih. V takih razmerah je nujno čim bolj racionalno poslovanje, s posebnim poudarkom na večjem nagrajevanju tistih, ki ustvarjajo dodano vrednost. To naj bi dvignilo produktivnost in povečalo tudi prodajo.

V zvezi s tem je bilo letos več pospeševalnih akcij, od popustov do uvedbe kataloške prodaje. Morala se bo tudi spre-



Poslovodkinja Marija Čeršnjak je zadovoljna s prodajo v Slovenj Gradcu

KADROVSKE NOVICE

V mesecu septembru se je fluktuacija delavcev zopet nekako uravnala, tako da je v tem času delovno razmerje nastopilo 8 delavcev, z delovnim razmerjem pa je prenehalo 7 delavcev. V začetku meseca septembra so nastopili delovno razmerje naši stipendisti, sedaj pripravniki v proizvodnih oddelkih in službah skupnega pomena in sicer Marinka Eržen,

Franci Kranjc, Nataša Oblak, Metka Stanonik in Nadja Oblak in delavki z dokončano drugo stopnjo čevljarke smeri Marija Bogataj in Nada Košir. Na delo v neposredni proizvodnji v Žireh se je vrnil iz slovenske vojske Peter Kavčič.

Z delovnim razmerjem so v tem mesecu prenehali iz neposredne proizvodnje v Žireh Gabrijela Benedik, Janez Mlinar, Stanislava Trček in Bojan Eniko. Iz obrata na Colu je z delovnim razmerjem prenehala Tanja Milavec. Z delovnim razmerjem je prenehala tudi Katja Trojar iz skupnih služb.

UPOKOJILI SO SE:

Iz naše delovne sredine sta odšla v pokoj dolgoletna sodelavca Gabrijela Benedik iz lahke montaže in Janez Mlinar iz sekalnice. Ob upokojitvi jima želimo še mnogo let trdnega zdravja, dobrega počutja in zadovoljstva med domačimi ter lep spomin na delovna leta v Alpini.

OB SKLENITVI ZAKONSKE ZVEZE:

Sodelavcem Anki Šubic in Mariji Kavčič iz obrata Šentjošt, Julijani Polanc in Brigiti Žgavec iz obrata Col ter Janezu Šubicu in Miranu Jesenku iz Žirov želimo ob vstopu na novo življenjsko pot veliko sreče, medsebojnega razumevanja in zadovoljstva v zakonu – največ pa zdravja.

Zdravniki odslej zasebniki

S prvim oktobrom so se v žirovski zdravstveni postaji oba zdravnika splošne prakse: dr. Ratko Radošević in dr. Dušan Sedej kakor tudi oba zobna zdravnika odločili za zasebno prakso. Postali so torej zasebni podjetniki, ki so vsak zase sklenili pogodbo z Zavodom za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS).

S tem so si pridobili možnost opravljati svoje strokovno delo kot zasebniki, pri čemer pa sami pacienti po zagotovilu prav vseh tega niti ne bomo neposredno čutili.

Kar zadeva osnovno zdravstvo in zobozdravstvo, bo vse tako kot je bilo doslej, tudi v pogledu cen. Tudi urnik bo enak ali pa še ugodnejši za uporabnike zdravstvenih in zobozdravstvenih storitev. Zasebna pobuda bo omogočila še boljše zdravstveno varstvo; to pa je najpomembnejše.

Preostali del nalog zdravstvene postaje: ginekološko in pediatrično ambulantno ter patronažno službo bo še naprej opravljala javna zdravstvena služba.

Kaj pa o tem in o prvih vtisih pravijo zdravniki:

Dr. Ratko Radošević: Pri samem delu bomo uvedli nekaj izboljšav, da bomo lažje opravili delo, ki nas čaka. Npr.: poenostavili bomo pridobitev receptov za kronične bolnike, da jim ne bo po-

trebno čakati. Prav tako bomo za odvzem krvi nadaljevali s prakso, da je odvzem ob 7. uri; prevezave pa opravljamo od 7. do 9. ure.

Želimo, da bi ljudje pridobili na času in da bi bili čimbolj zdravi. Naj ob tem povem, da je izbira osebnega zdravnika pokazala, da imava s kolegom daleč več pacientov, kot je povprečje v državi.

Kot že rečeno, bomo osnovne preiskave opravljali v Žireh, oba pa želiva poleg sedanje opreme kupiti opremo za hematološke, biokemične in mikrokemične preiskave. Za tako delo so sestre usposobljene, zato to ne bi smel biti problem. Želimo posodobiti ambulantno za EKG, merjenjem kisika v krvi itd. Vsak od naju ob obdržal svoje prostore, saj želimo zdravstveno varstvo še bolj humanizirati, ne osiromašiti. Le soba za manjše kirurške posege in urgentne primere naj bi bila skupna. Prav tako laboratorij in kartoteka.

Kot že rečeno, opremo bova odkupila, nekatere stroške pa si bova delila. Kar zadeva najemnino prostorov (in opreme), še ni dogovorjeno, računamo pa, da bo to urejeno na relaciji Osnovno zdravstvo Gorenjske (OZG) – ZD Škofja Loka – Občina Žiri – in mi uporabniki.

Računava seveda na določeno širitev, s tem da bomo sklepali pogodbe z različnimi specialisti, ki bodo lahko pokrili potrebe, ki se bodo pojavile. Na primer, tudi

Z letovanjem povečini zadovoljni

Prva ocena, ki jo lahko dam o letovanju je, da je leto tudi letošnje sezono lepo uspelo.

Terme Čatež so zasedene vse leto, kritična meseca sta le januar in februar, ko je zaradi mraza povpraševanje manjše. V letošnjem letu so Terme Čatež ponovno razširile svojo ponudbo. Zgrajen je hotel Toplice, nov bazen z valovi, uredili so restavracijo ter nočno zabavišče. Temu primerne so tudi cene, ki nam jih postavljajo za najem zemljišča, ki so vsako leto višje. Za poletno sezono je npr. cena najema za hišico 1000 DEM na mesec. Pozimi so cene nižje, vendar je velik strošek za elektriko, saj so naše hišice slabo izolirane. Stalna zasedenost hišic zahteva stalno obnavljanje. Tako nam je v letošnji sezoni uspelo, da smo obnovili strehi na obeh hišicah ter zaščitili lesene dele hišic. To je bil tudi sicer največji strošek (poleg najema), ki smo ga imeli.

Letovanje ob morju je vse bolj zanimivo; to velja tako za slovensko kot hrvaško obalo. Presenetilo nas je veliko zanimanje za Cres, kjer smo postavili dve prikolici, ki bosta tam tudi ostali. Cene so bile tako za najem kot tudi hrano sprejemljive.

Mareda – stanovanje je bilo zasedeno tja do polovice septembra, kar se ni zgodilo že nekaj let nazaj. Mareda zaenkrat ostaja edini kraj, kjer nič ne vlagamo oz. obnavljamo. Vsakoletna letovanja pa terjajo, da bo nekaj treba storiti.

V Strunjanu je bilo veliko zanimanja. Brez problemov bi lahko imeli še dve stanovanji. Nekaj težav je še vedno s kopalnimi kartami, ki predstavljajo velik strošek za vsako družino.

Slišali smo nekaj pripomb zaradi vlage v spodnjem stanovanju. Računamo, da bo morda že jeseni oz. najkasneje spomladi tudi ta problem odpravljen. Na zadnjem sestanku Počitniškega društva Škofja Loka smo se dogovorili, da se sanirata stanovanji Alpine in Etikete. Stroške sanacije bo prevzelo Počitniško društvo Škofja Loka, ki bo tudi poskrbelo za vsa dela.

Za prihodnje leto težimo k temu, da bi ohranili kapacitete v istem obsegu kot letošnje leto. Ker pa bo zanimanje najbrž zelo veliko, bomo po vsej verjetnosti morali spremeniti pravilnik o točkovanju, ki je za sedanje razmere že zastarel.

Mihela OBLAK



Oba zdravnika splošne prakse, ki sta s 1. oktobrom začela z zasebnim delom, levo dr. Ratko Radošević, desno dr. Dušan Sedej s sodelavkama Alenko Trček in Brigito Žakelj



Dr. Matija Jereb pravi: »V petih minutah boste imeli rentgensko sliko zob.«



Dr. Anđelka Radošević že 16 let skrbi za preventivo na področju otroškega in mladinskega zobozdravstva



V pediatrični ambulanti je tudi živahno

potrebe podjetij, sodelovanje pri športnih tekmovanjih in podobno.

Kar zadeva dežurno službo, bo še naprej delovala v Škofji Loki – ves dan. Načeloma naj bi se jo posluževali, razen če pride do izrednih nujnih primerov, bo pač posredoval najbližji zdravnik.

Skratka, v Žireh sedaj prihaja v življenje odločba ministrstva za zdravstvo iz leta 1992 in 1994, ker ob sodelovanju z zdravniško zbornico in ZZS uvajamo koncesije za zasebno zdravstvo.

Dr. Dušan Sedej: Tudi jaz ne čutim kakšne posebne razlike, kar zadeva samo delo. Spremlja pa vse to kup težav; od čisto administrativnih (statusnih), do ureditve partnerskih odnosov v OZG. To je pomembno, sicer lahko pride do težav. Tudi kar zadeva tarife za zdravstvene storitve, ki presegajo osnovno zdravstveno varstvo, še ni urejeno.

Pomembno je, da lastninske odnose uredi tudi občina, da bomo lahko sklenili normalne najemne pogodbe. Pri tem se moramo vsi zavedati, da ne gre za profitno dejavnost. Že sedaj pa lahko trdim, da bo cenejše, kot je bilo doslej, če bomo vsi (štirje) partnerji (2 splošna zdravnik, zobni

zdravnik, OGZ) poleg osnovnih prostorov, ki jih najemamo in vzdržujemo, pokrili tudi stroške za preostale prostore. Mislim, da bi nam sprejemljivi stroški delovanja omogočili izpopolnjevanje zdravstvenega varstva, kar gre v korist tako občanov kot občine v celoti.

Med prvimi nalogami vidim tudi preventivno delovanje v podjetjih; tu je kar veliko možnosti in potreb.

Dr. Matija Jereb: Predvsem je pomembno, da zaradi uvajanja zasebne prakse v zobozdravstvu za paciente ne bo večjih sprememb ali kakršnegakoli poslabšanja.

Kar zadeva naše delo, smo podpisali pogodbo z ZZS na podlagi predloženega programa. Lahko za trdim, da se bo delo še izboljšalo, tako pri standardnem zobozdravstvu, pri protetičnih storitvah in samoplačnikih. Čakalna doba bo kratka, urgentne, bolečinske primere bomo reševali takoj. Kar zadeva same zobozdravstvene storitve, so na evropski ravni. Delamo z najsodobnejšimi napravami in materiali (keramika).

Tu je tudi zobni rentgen, s pomočjo katerega dobimo sliko v petih minutah. Kar je opreme, jo nameravam odkupiti in izpopolniti. Med drugim še z enim stolom

za ordinacijo, kar bo omogočilo hitrejšo opravljanje storitev.

Urnik ordinacije bo od torika do petka od 7. do 13. ure, v ponedeljek od 13. do 20. ure, v četrtek pa ves dan, od 7. do 12. in od 13. do 20. ure. Izven tega časa pa se s samoplačniki lahko dogovorimo posebej ali v podaljšanem času. Urgentne primere pa bodo odslej (ob sobotah npr.) reševali v Kranju, v Žireh se bova nadomeščala s kolegico dr. Radoševićo.

V zvezi s prostori računamo, da bomo sklenili najemno pogodbo z žirovsko občino. Upam, da se bomo sporazumeli tudi z Osnovnim zdravstvom Gorenjske, kar bo v prid pacientom.

Skratka, res bomo delali racionalno, toda standard zobozdravstvenih storitev se bo zanesljivo dvignil.

Dr. Anđelka Radošević: Kot zasebnici bo seveda otroška in mladinska zobna ambulanta še vedno v prvem planu. Za tiste, ki morda še ne vedo, to pomeni, da tu skrbim za predšolske otroke in

šolajočo mladino, vse dotlej, dokler se ne zaposlijo. Torej sodijo v to populacijo tudi srednješolci in študentje.

Po pogodbi z Zavodom za zdravstveno zavarovanje Slovenije imam poleg mladine lahko 10 % ostalih pacientov, v okviru koncesije. Mimo tega pa imam seveda lahko izven delovnega časa še samoplačnike. Otroško ambulanto imam na žirovski osnovni šoli že 16 let. Takrat sem bila prva v občini, ki sem se lotila tega dela, danes sem prva zobozdravnica, ki bom imela zasebno prakso.

Lahko rečem, da je za mladino najvažnejša preventiva in mislim, da se pri Žirovcih to že zelo pozna, saj si za to prizadevam že ves čas. V zadnjem času smo pridobili tudi poseben prostor, kjer si otroci čistijo zobe.

Opremo, ki je tu, bom vzela v najem ali odkupila, odvisno od tega, kako se bomo sporazumeli z občino, šolo in OZG.

Nejko PODOBNIK

Roman Stanonik novi predsednik, častni predsednik Pihalne godbe Alpina je Viki Žakelj

4. oktobra so se godbeniki pihalne godbe Alpina zbrali na izrednem obnem zboru.

Ocenili so razmere v godbi in izvolili novo vodstvo.

Predsednik bo odslej Roman Stanonik, Viki Žakelj pa je zaradi velikih zaslug za razvoj godbe postal častni predsednik.

Godbeniki so se zavzeli za pospešeno in dosledno delo in vadbo. Zlasti veliko pozornost bodo posvetili vzgoji mladih glasbenikov. Tudi predstavniki občine Žiri so podprli zamisel o oddelku glasbene šole v Žireh, kar bi omogočilo pomlajevanje godbe.

N. P.

Iskrice

Pojem podjetja kot družine je na Japonskem rezultat verskih, gospodarskih in družbenih dejavnikov. Budičem poudarja filozofijo »dela kot poti, po kateri ljudje poglobijo in razvijajo svoje življenje v čast bogu«.

Philip Kotler

Dve poti vodita k večjemu učinku: ali postanete najcenejši v panogi ali pa spremenite svoje izdelke in storitve toliko, da bodo kupci zanje plačali nadpovprečno ceno.

Michael Porter

Kolofon

»DELO ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Erzenožnik, Bogo Filipič, Helena Kavčič, Slavko Kristan, Tatjana Pirnat, Silva Pivk, Nejko Podobnik – glavni in odgovorni urednik. Naklada: 2.400 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič. Tisk: Gorenjski tisk Kranj.

Zgodbi o uspehu bodo lahko prav populistične »bombe« odnesle platnice. Rešitev je v pravočasnem demontiranju teh bomb.

Dušan Snoj

Nikoli ne presojam o menedžmentu, ker vem, da se včasih celo to, da ravnaš prav, obrne narobe.

Philip B. Crosby

Uredništvo

Uroš Vehar svetovni vice prvak v balinanju



Ob velikem uspehu Uroša Veharja, ki je postal vice prvak sveta v hitrostnem izbijanju, je spregovoril predsednik Balinarskega športnega društva Jure Gregurovič



»Bravo Uroš,« je bila misel vseh, ki so ga prišli pozdravit



Svetovnemu prvaku je v imenu odbora za šport čestital tudi Janez Kosmač

Pred kratkim smo pisali o naglem napredovanju mladega, devetnajstletnega Uroša Veharja, ki se uveljavlja sedaj še v članski konkurenci. Po dveh letošnjih naslovih državnih prvakov je nastopil z velikim uspehom še na svetovnem balinarskem prvenstvu v Hamiltonu v Kanadi – saj je kar takoj osvojil srebrno kolajno v natančnem izbijanju.

»Njegov uspeh je spodbuda vsem žirovskim balinarjem, zlasti pa najmlajšim in obetajočim, ki so dobili svojega pravega vzornika. Je tudi spodbuda vsem žirovskim športnikom in hkrati uveljavitev Žirov in naše nove občine.

Zato računamo, da bodo občina in občinski svetniki še naprej podpirali taka prizadevanja. Že dolgo so sanje in potrebe pokrito balinišče, v sklopu ostalih rekreacijskih dejavnosti, kjer bo

mo starejši ohranjali čilost, mladi pa bodo imeli možnost in perspektivo za športni razvoj,« je v pozdravnem govoru povedal predsednik Balinarskega športnega društva Jure Gregurovič na sprejemu pred Zadrudnim domom.

Morda je bilo zaradi zgodnje ure nekaj manj ljudi, saj vemo, da Žirovci do trde noči nekako nimajo časa. Bili pa so navdušeni, ko se je Uroš pripeljal s srebrno kolajno okrog vratu.

Uroša je pozdravil župan občine Bojan Starman, spregovorili pa so še: Janez Kosmač v imenu odbora za šport pri občinskem svetu; v imenu prijateljev je Polde Kavčič zlasti poudaril, da moramo biti ponosni, da imamo med nami take športnike. Za njimi rastejo še drugi, katerim je treba omogočiti nemoten športni razvoj, s tem, da bi zgradili pokrito balinišče. Tako bi mladi lahko vadili doma, ne pa da se z našimi ljudmi ponašajo sosednje občine.

Čestitkam se je pridružil tudi predstavnik balinarskega kluba Trata, kjer je Uroš kot član vadil in tekmoval.

Daril je bilo kar nekaj; med drugimi so balinarji Urošu podarili sliko Ivana Gluhodedova, športni in drugi prijatelji so mu podarili grafiko Konrada Peternelja, Milan Oblak (Pekarstvo podjetja Magušar) je podaril umetelno spleteno srce iz testa itd.

Pihalna godba Alpine je prireditev lepo začela, kar s himno, skrbela za glasbene predahe med programom sprejema in učinkovit zaključek.

Vse skupaj je z energično svežino povezovala Saša Pivk.

Za tem pa je nastopil ansambel Maj, balinarji pa so skrbeli, da obiskovalci ne bi bili žejni.

Očitno pa je bilo še prezgodaj pa tudi premrzlo za večjo zabavo.

Borzni kot(l)iček

Donosnost – v odstotkih izraženo razmerje med denarnim donosom (npr. dividenda, obresti, povečanje vrednosti naložbe) in ceno naložbe ob nakupu.

Dražba – javno licitiranje cen oziroma tečajev določenega blaga oziroma vrednostnih papirjev. Na Ljubljanski borzi je to najpomembnejši del borznega sestanka, v okviru katerega se po načelu prostega izklicovanja določajo tečaji vrednostnih papirjev.

Študentje obnovili trim stezo



V zadnjem času je bila sicer lepo speljana trim steza spet dodobra uničena, zato so se člani kluba žirovskih študentov odločili, da jo obnovijo.

Odbor za šport pri občini Žiri se je vključil v akcijo, ki je tekla v državi in res smo dobili naprave, ki so jih potem študentje vgradili in primerno opremili trim stezo. 7. oktobra je župan Bojan Starman odprl prenovljeno trim stezo – hkrati z zanimivim tekmovanjem, na katerem je nastopilo preko 100 ljudi, zlasti mladih.



Čestitka župana

Nejko PODOBNIK