



8. marca je vodenje delniške družbe prevzela nova uprava

Potem, ko je skupščina delniške družbe na zadnji seji sprejela spremembe statuta, bomo imeli v naši delniški družbi dvočlansko upravo, v kateri sta generalni direktor mag. Franci Mlinar in delavski direktor Zoran Kopač. Taka je odločitev nadzornega sveta, ki je v družbi pristojen za imenovanje članov uprave.

Kot smo že pisali, bo v skladu s statutom imenovan tudi poslovodni svet, ki ga bodo sestavljali nosilci poslovnih funkcij, lahko pa tudi drugi strokovnjaki, ki jih bo generalni direktor pritegnil k sodelovanju. Nadzorni svet bo odslej imel manj dela, saj naj bi se, kot računajo, sestajal le vsake tri mesece. Je pa ta pomemben organ delniške družbe resno zastavil svoje delo in postavil upravi tudi nekatere zahteve, zlasti v zvezi z obvezno predložitvijo pomembnih usmeritev poslovne politike, npr.: letni plani, pomembnejše poslovne usmeritve, pomembnejše finančne odločitve ali prodaje izven planov itd.



mag. Franci Mlinar, predsednik uprave in generalni direktor delniške družbe



Tone Eniko, namestnik predsednika nadzornega sveta

Andreja Grašič svetovna vojaška prvakinja

Potem, ko je naša najboljša biatlonka Andreja Grašič že kmalu po začetku letošnje sezone naglo stopnjevala formo in se uveljavila v samem svetovnem vrhu in se abonirala na zmagovalnih stopničkah, je ob višku sezone imela nekaj krize in še smole povrh, tako da na svetovnem prvenstvu ni dosegla rezultatov, kot smo si želeli in upali.

Toda Andreja ne bi bila prava šampionka, če ne bi premagala vseh ovir in se s skupno zmago v svetovnem pokalu na 15-km progi spet pojavila prav na vrhu.

Za nameček je zmagala še na svetovnem vojaškem biatlonskem prvenstvu, kjer je komaj kaj slabša konkurenca kot na svetovnih prvenstvih, saj je na tem prvenstvu premagala celo skupno zmagovalko svetovnega pokala v biatlonu Francozinjo Baverel. Za nameček je nastopila še v teku na 10 km in osvojila peto mesto.

Tako lahko strnemo: čeprav ni bilo tistega najbolj sladkega (kolajne na svetovnem prvenstvu), so uspehi izredni. To pa je odlično



Andreja Grašič, najboljša biatlonka na svetu na 15 km

izhodišče za naprej. Čas beži in kaj hitro bodo tu nove preizkušnje.

Lojze OBLAK

Načrtna krepitev Alpine Cro

Med poslovodsko konferenco v Kranjski Gori se je sestala tudi skupščina Alpine Cro, ki se je je udeležil tudi generalni direktor mag. Franci Mlinar in direktor domače prodaje Aleš Dolenc.

Prisotni so ugotovili, da je bilo poslovanje, zlasti glede na slabe pogoje, kar uspešno.

Z Alpino Žiri sodelujejo dobro, blago sedaj plačujejo že sproti. Prizadevajo si za dvig nivoja poslovanja in seveda ponudbe, zato računajo, da bo Alpina preskrbela nekaj več obutve za hrvaško tržišče, ki bo zadovoljilo kupce.

Po drugi strani pa so zainteresirani, da bi dobili tudi nekaj blaga, ki ga bi eventualno lahko prodajali v industrijski prodajalni, o kateri tudi že razmišljajo. Tudi v urejanje prodajaln nameravajo vložiti več. Posebno je to važno, da v razmerah, ki vladajo na Hrvaškem, ko mnoga podjetja »tonejo«, z dobro ponudbo in poslovanjem dosežejo lepe rezultate.

Zavzemajo se tudi za krepitev firme in večji delež družbenikov v lastni Alpine Cro.

Kot kaže, za to obstajajo nekatere možnosti, čeprav zakonodaja temu ni preveč naklonjena.

N. P.

Svet delavcev se je seznanil s poslovanjem delniške družbe

Ob koncu meseca se je sestel svet delavcev. Obravnaval je rezultate poslovanja v letu 1995, pa tudi druga aktualna vprašanja.

O poslovanju v lanskem letu je poročal generalni direktor in predsednik uprave mag. Franci Mlinar, ki je med drugim rekel: »Lanskoletna realizacija je bila 76 milijonov nemških mark (DEM), tretjino od tega smo iztržili doma.

Če se primerjamo z največjimi tovarnami naše panoge, smo bili mi najuspešnejši, saj smo dosegli razmeroma ugoden rezultat.

Toda ne moremo biti povsem zadovoljni. Npr. s kvaliteto, ki je pod pričakovano. Tudi zaloge so odločno previsoke. Izkoriščenost delovnega časa ni taka, kot bi si želeli. Predvsem pa so stroški poslovanja previsoki.

Zadolženost je previsoka; z likvidnostjo imamo težave ves čas. Kljub temu smo kar dobri plačniki in na denarnem trgu veljamo kot soliden partner.

V letu 1996 naj bi izdelali 1.825.000 parov čevljev in dosegli realizacijo 79 milijonov DEM. Struktura proizvodnje bo podobna kot lani.

Poslovati bomo morali skrajno racionalno, z nekoliko manjšo zadolženostjo. Več sredstev bomo morali nameniti za nujne investicije.

Če razmišljamo o dolgoročnih usmeritvah, se moramo zavedati tako svojih prednosti (bližina evropskega trga, kar sodobna oprema, delovne navade, lastne blagovne znamke, sposobnost prilaganja, usposobljenost vodstva za poslovanje z zahodom) kot slabosti (predolgi izdelavni časi, preveč zaposlenih v režiji, težave z organizacijo in nedoločena odgovornost, premajhni učinki, zastoji, ker niso vedno razščiščeni postopki in s tem zahteve po materialih).

Borzni kot(i)ček

Delničar – imetnik delnice oz. večjega števila delnic. Imetniku delnice pripadajo na tej osnovi, glede na razred delnice, določene pravice. Imetniku navadnih delnic npr. – glasovalna pravica na skupščini delničarjev, prednostna pravica pri izdaji novih delnic, kakor tudi določene obveznosti – predvsem dolžnost plačila delnic oz. zagotovitev stvarnih vložkov. Če tako odloči skupščina delničarjev, je vsak delničar upravičen do izplačila pripadajoče dividende. Delničar ima prav tako pravico do obveščeni in pravico do dela stečajne oz. likvidacijske mase v primeru prenehanja delniške družbe.

Delniška družba je oblika gospodarske kapitalske družbe, ki ima lastno pravno sposobnost oz. je pravna oseba. Delničarji odgovarjajo za obveznosti družbe zgolj do višine vložnega kapitala, delniška družba pa odgovarja nasproti tretjim za svoje obveznosti z vsem svojim premoženjem. Osebna odgovornost za obveznosti pri delniški družbi ne obstaja, razen v izjemnih primerih (spregled pravne osebnosti). Pri ustanovitvi mora osnovni kapital znašati najmanj 3 mio SIT. Statut delniške družbe določa firmo, sedež dejavnosti, višino osnovnega kapitala, nominalne vrednosti delnic, vrste in razrede delnic, itd.

Dividenda je del dobička delniške družbe, ki se izplača delničarjem. Višino dividende določi običajno enkrat letno (možno tudi polletno oz. četrtletno – vmesne dividende) skupščina delničarjev na predlog uprave in nadzornega sveta. Drugače, kot to velja za obresti, je dividenda odvisna od dobička delniške družbe.



Predsednik sveta delavcev Marko Kavčič

Čimprej se bomo morali rešiti visoke zadolženosti. Če nam bi to uspelo, bi kmalu lahko dosegli vsaj nekajodstotni dobiček.

Ob racionalnem poslovanju in boljši (prilagodljivejši) organizaciji, bomo pri plačah spoštovali kolektivno pogodbo, če bodo zahteve ostale na sedanjih ravni. Poskrbeti bomo morali, da bo dobro in strokovno delo bolje plačano. Do konca tega leta naj bi izdelali sistemizacijo delovnih mest, ki bo osnova

Glede na to lahko višina dividend niha oz. se le-te sploh ne izplačajo, če poslovanje delniške družbe tega ne omogoča oz. se dobiček reinvestira v bodoče investicije. Obstaja možnost, da se delničarjem zajamči izplačilo minimalne dividende – zajamčene dividende. Izplačilo dividende je mogoče v denarju oziroma v obliki dodelitve novih delnic.

Običajno se v tečajnicah izplačana dividenda označuje v denarnih in ne v odstotnih zneskih.

PRAVILA

- lepe zgradbe še ne zagotavljajo razvojno sodobnega in uspešnega kolektiva
- celo v razdrapanih zgradbah lahko prizadeven in ustvarjalen kolektiv ustvari lepe dobičke
- predvsem pa: delo in poslovanje brez dobička – to je zgrešeno, to ni nič

143. člen Zakona o trgu vrednostnih papirjev določa notranjo informacijo:

»Za notranjo informacijo po tem zakonu se šteje vsaka natančna informacija, ki se nanaša na enega ali več izdajateljev vrednostnih papirjev ali na enega ali več vrednostnih papirjev, ki še ni postala dostopna javnosti in ki bi, če bi postala dostopna javnosti, verjetno imela pomembnejši vpliv na ceno vrednostnih papirjev.«

za stimulatívnejše nagrajevanje in seveda tudi celotno kadrovsko politiko.

Uvajali bomo ISO standarde; to pomeni uvajanje kvalitetnega dela in poslovanja v celotnem procesu. Tu bo potrebno prizadevanje in sodelovanje vseh.

V nadaljevanju je namestnik predsednika nadzornega sveta Tone Eniko poročal o sedanjem delu in o dogodkih v preteklem obdobju. Med drugim tudi o zahtevah, ki jih NS postavlja upravi (v skladu z 274. čl. zakona o gospodarskih družbah), po katerem mora uprava poročati NS oz. dati v potrditev določene strateške usmeritve.

Poročal je tudi delavski direktor Zoran Kopač. zlasti s kadrovskega in socialnega področja, ki so bolj njegova domena.

Ob tem se je razvila živahna razprava o sistemizaciji delovnih mest in sistemu nagrajevanja tako za celotno tovarno kot tudi za MPM.

Nejko PODOBNIK

Na seji skupščine spremembe statuta

Skupščina delniške družbe se je sestala 7. marca.

Med drugim so razpravljali o zaključnih računih za leto 1993 in 1994, da te po preoblikovanju Alpine v delniško družbo potrdijo tudi novi lastniki. Po predpisih naj bi se ustvarjeni dobiček najprej preusmeril na rezerve, dokler le-te ne dosežejo 10 % deleža kapitala.

Skupščina je sprejela tudi spremembe statuta, po katerih bomo v Alpini d.d. odslej imeli upravo, katero bosta sestavljala generalni direktor (kot predsednik uprave) in delavski direktor. Osnuje se tudi poslovodni svet, ki je pomožni organ generalnega direktorja in ga sestavljajo nosilci poslovnih funkcij in drugi vodilni delavci.



Andrej Miklave, zmagovalc v Park Cityjvo

S tekmovalci za promocijo in razvoj

Ob koncu sezone je čas, da na kratko ocenimo tudi sodelovanje z našimi smučarji, s katerimi sodelujemo predvsem zaradi razvoja izdelkov oz. promocije.

Če se najprej ozremo po rezultatih, ki so jih dosegli smučarke in smučarji, ki nastopajo z našimi čevlji, lahko rečem, da so nekateri tekmovalci (Andrej Miklavc, Rene Mlekuž) dosegli celo boljše rezultate, kot smo pričakovali. Miklavc se je kar večkrat uvrščal med najboljše, najbolj pa je bila odmevna zmaga v Park Cityju, medtem ko je Mlekuž opozoril nase z drugim mestom v enem od slalomov za svetovni pokal. Matjaž Vrhovnik je bil kar uspešen v evropskem pokalu in obeta vstop v »klub najboljših petnajstih«.

Pri ženskah je razveseljiva »vrnitev« Nataše Bokal, ki bi z malo sreče bila še uspešnejša. Druge tekmovalke so zaradi bolezni, poškodb, pa tudi zaradi preobremenjenosti dosegale slabše rezultate, kot smo upali pred sezono.

Iz ozadja pa se že kažejo nekatere mlajše smučarke, ki obetajo, da bodo s sistematičnim in trdim delom še napredovale.

Torej, z vidika promocije naše obutve, sodelovanja z našimi tekmovalci nismo mogli kaj posebno izkoristiti (razen posameznih izrednih uspehov), saj se ve, da v reklamne namene služijo le zmage – sicer pa je bilo sodelovanje z našimi tekmovalci ves čas korektno in delovno. Poskušali smo opremiti tekmovalce in tekmovalke tako, kot je treba, in prilagoditi obutev njihovim zahtevam. Mislim, da smo v tem kar uspeli.

Tudi po sezoni smo že testirali obutev, zaenkrat le z mlajšimi tekmovalci. Kaže, da je A2 z različnimi trdotami in materiali ter popolnoma novim notranjim čevljem kar ustrezen. Bomo videli, kaj bodo rekli A in B reprezentanti, ko jih bodo po krajšem zasluženem oddihu preizkusili.

Kot kaže, bomo v naslednji sezoni nastopali z istimi tekmovalkami in tekmovalci, pridružilo pa se jim bo nekaj mladih. Skratka, sodelovanje tekmovalcev pri razvoju čevlja je stalno in koristno, promocijske učinke pa še bolj čakamo.

Peter JEREB



Nataša Bokal in Peter Jereb

Iskrice

Organizacija je pravzaprav prilaganje potrebam, pri čemer je učinkovitost na prvem mestu, poslovna uspešnost pa logična posledica racionalnosti tega procesa.

Organizacija:
Kakor mora tehnolog upoštevati zamisli modelirja, mora modelir poznati dobre in slabe strani svojih idej pri izvedbi.

Kadri:
Pripravnštvo ni le most med teorijo in prakso; je trg soočanja posameznika z okolico (sodelavci) in obratno.

Kadri
Če nekomu pravimo strokovnjak, še ni rečeno, da je dober; uspešnost je prava ocena.

Denar:
Če dobro pomislimo, se nam je večina investicij vrnila. Neuspešna vlaganja so bila ali posledica poslovnega tveganja ali višje sile.

Denar:
Kdor misli na denar, niti za trenutek ne sme pozabiti na splet pogojev, strojev in ljudi!

Uredništvo

Prva promocija rolerjev

Sredi prejšnjega meseca so na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani odprli v okviru Alpe-Adria kar tri sejme hkrati: turizma, športa in umetnosti.

Sejem je odprl znani slovenski morjeplovec Jure Šterk, ki je opozoril, da z novimi simboli turizma ne prispevamo k lastni promociji, vprašal se je – kje je lipov list, ki se je kar dobro uveljavil. Opozoril je vse odgovorne, naj se ne igrajo z našim denarjem.

Sicer pa je ugotovil, da je sejem dobro obiskan; preko 250 razstavljalcev iz 16 držav. Tu razstavljalci predstavljajo od motornih čolnov do ribiške palice; od čipke do umetniških slik.

Tudi za športno obutev je bilo precej prostora. Alpina je tokrat v svojem malem paviljonu predstavila le naš novi program rolerjev, ki smo jih hkrati tudi prodajali.

Pokazalo se je, da so nekateri tuji razstavljalci nastopili tako s širokim asortimanom kakor tudi s konkurenčnimi cenami. Tako na začetku tudi nismo ne vem koliko prodali. To pa je po svoje razumljivo, saj je to program, ki ga potrošniki pri Alpini niso pričakovali.

Če stvari ocenjujem procesno, je treba vedeti, da je veliko odvisno od dobrega razvoja in potem proizvodnje, preko prvih informacij (sejmov), do konkurenčnega poslovanja (produkt, cene, roki). Prvi korak smo napravili; od vseh, ki se bodo vključevali v ta program, pa bo odvisno, kako uspešni bomo. Kljub temu, da smo pred leti morda zamudili nekaj časa, ko smo oklevali, ali naj se tega programa lotimo ali ne, verjetno še ni prepozno.

Še beseda o samem paviljonu: bilo je preprosto iz desk zbito razstavišče, kar povsem ustreza zvrsti predstavljenih artiklov. Tudi zato je marsikomu padel v oči, čeprav se je v začetku spet komaj videlo, da gre za razstavnici prostor Alpine.

Nejko PODOBNIK

Aktualni intervju

Pogovarjamo se z delavskim direktorjem Zoranom Kopačem



Zoran Kopač je bil kot delavski direktor član začasne uprave od 26. maja 1995, ko je bila delniška družba Alpine vpisana v sodni register, vse do prve skupščine delniške družbe oktobra lani, na podlagi katere je nadzorni svet upravi podaljšal mandat do 1. marca 1996.

Na podlagi sprememb statuta, ki jih je sprejela skupščina delniške družbe 7. marca, ga je nadzorni svet imenoval za člana uprave (v kateri je kot predsednik še generalni direktor) s petletnim mandatom.

Delo-življenje:

Kakšni so prvi vtisi v tej vlogi?

Zoran Kopač:

Delo se odvija približno tako, kot sem si predstavljal. Glede na to, da je vloga delavskega direktorja v zakonu opisana zelo slabo, si v različnih okoljih to vlogo predstavljajo zelo različno – tudi v praksi. Tako je moja vloga v Alpini kot povezovalnega člana med upravljanjem (vodenjem) družbe in soupravljanjem. Ali poenostavljeno, krepitvi sodelovanja med vodstvom in zaposlenimi. To ni samoupravljanje kot je bilo včasih, res pa je, da smo skoraj vsi zaposleni tudi solastniki in da se tako oblikuje tudi odnosi.

Delo-življenje:

Kako pa se vključujete v delo uprave?

Zoran Kopač:

Preden smo prevzeli prvi petletni mandat, je začasno upravo sestavljalo sedem vodilnih, na čelu z direktorjem in delavskim direktorjem, sedaj pa se dvočlanska uprava sestaja skupaj s poslovodnim svetom, ki ga sestavljajo nosilci poslovnih funkcij.

Sam se lotevam bolj kadrovskih in socialnih vprašanj in pri tem sodelujem tudi z ustreznimi strokovnimi službami. Konkretno pa sem doslej sodeloval tudi pri:

- osnutku kriterijev za sklenitev individualnih pogodb
- spremembah sistema nagrajevanja
- spremembah nagrajevanja pripravnikov
- pregledu del in časovnih planov za izdelavo sistemizacije delovnih mest v komisiji, katere član sem tudi sam
- socialni pomoči
- varnosti pri delu
- peticiji za dopust

Kot že rečeno, delniško družbo vodi uprava samostojno in na lastno odgovornost, ki sprejema odločitve soglasno. Iz tega izvira tudi odgovornost za poslovne rezultate.

Delo-življenje:

Kakšno pa je sodelovanje z drugimi organi?

Zoran Kopač:

Svet delavcev preko nadzornega sveta imenuje delavskega direktorja. Iz tega izhaja tudi moja odgovornost do sveta delavcev, katerih sej se redno udeležujem in poročam o delu. Imam pa pogoste stike tudi med sejami, saj se je treba marsikaj dogovoriti. K sodelovanju me povabi tudi sindikat, oglašajo se posamezniki v zvezi s problemi, ki jih imajo – in le-te poskušam rešiti ali pomagati reševati.

Delo-življenje:

Kako vidite svojo vlogo v prihodnje?

Zoran Kopač:

Imam petletno pogodbo člana uprave; poleg tega pa bom seveda še opravljal svoje dosedanje delo. V bližnji prihodnosti se bom bolj ukvarjal s sistemizacijo delovnih mest, varstvom pri delu, delovnimi razmerji, varstvom pravic delavcev...

Kot sem že omenil, pri vsem tem računam na sodelovanje odgovornih strokovnih služb. Upam, da bo to pripomoglo k uspešnemu reševanju vprašanj.

Nejko Podobnik



Andrej Rupnik, neformalni vodja skladišč materialov

Skladiščenje je tudi stroka

Poleg prevzemnega oddelka, ki ga vodim (po odločbi), imamo v Alpini še naslednja skladišča materialov: naravnega materiala, podplatov, notranjkov, formitur (v to sodi tudi skladišče vnetljivih snovi), umetnih materialov, kartonov, rezervnih delov, zaklopk in pisarniškega materiala. Največja skladišča so za naravne materiale, rezervne dele, podplate in umetne materiale.

V teh skladiščih nas dela 14, 4–5 manj kot pred petimi leti. Pogoji dela so v večini skladišč zelo slabi. Gre pogosto za kletne prostore, neogrevane prostore in barake, kjer delajo ljudje še na prepihu. Ponekod (prevzemni oddelki) so že dotrajani podi, ki bi jih morali zamenjati. Če pogledamo po skladiščih, so zadovoljive razmere v skladiščih formitur, rezervnih delov in zaklopk. Skladišče podplatov je v kletnih prostorih in v baraki, kjer je tudi skladišče umetnih materialov. V barakah pa je mraz, premalo svetlobe, veliko prahu itd.

Iz teh okvirov lahko izvzamemo le skladišče naravnih materialov, kjer je tako primerna temperatura kot tudi vlaga. Tu je problem le premajhno dvigalo za dostavo materiala. Del tovorov je zložen v paletah, kar olajša transport z viličarji, del pa je še vedno v refuzi (razsut tovor), to je zložen po kosih ali skatlah.

Prevzem blaga je praktično povečini »iz rok v usta«; torej, da gre direktno v zbirnico ali v posamezne proizvodne oddelke. Tako ni časa niti za dobro količinsko kontrolo, kaj šele kakovostno. Včasih se celo zgodi, da moramo blago odpeljati direktno v proizvodnjo že popoldne, kar še zmanjšuje možnost (jutrnanje) kontrole. Vse to, kar pogrešamo, pa bi lahko (ali celo) morali delati; za to pa bi morali imeti človeka. Tako

pa se zgodi, da skladiščnikom jemljejo pomočnike, ponekod je v skladišču en sam človek. Ne morem si misliti, kaj bi se zgodilo, če bi še ta zbolel. Seveda pa kljub naglici ob prevzemu, marsikaj ugotovimo in to sporočimo odgovornemu nabavnemu referentu. Da ne bi govoril le o slabih stvareh, naj povem, da smo dobili dvižno rampo, kar bi morali imeti že pred leti. To nam olajša razkladanje in nakladanje.

Imamo tudi dober diselski viličar za zunanji transport, v prostorih pa le ročne paletarje. Omeniti moram, da je ves material sedaj voden z računalnikom, saj ima vsako skladišče terminal. To je dobro.

Za naprej si želim, da bi kdaj prišlo do tega, da bi bila vsa skladišča (razen vnetljivih snovi) v eni stavbi. To bi olajšalo in z manj ljudmi izboljšalo delo, ki ni zahtevno le zaradi delovnih pogojev. Skladiščnik mora poznati materiale, s katerimi dela, poznati mora različne pristope pri skladiščenju in podobno. Skladiščenje je tudi stroka. Poleg tega se moramo zavedati, da moramo biti na razpolago 24 ur na dan, če nas pokličejo. Mislim, da vse to ni dovolj cenjeno.

Sedaj se govori, da bi nas (prevzemni oddelki) preselili v nekdanjo športno montažo, kjer pa bomo imeli še manj prostora kot tukaj, kjer ga imamo premalo. Ta lokacija je tudi preveč oddaljena od vratarja, ki sedaj marsikdaj reši kakšno zadrego.

Organizacijsko sodimo sicer pod vodjo vseh skladišč, ki pa nima veliko časa ukvarjati se z vsemi stvarmi v skladiščih materiala. Zato se ljudje obračajo name kot nekega neformalnega vodjo, kar pa se nikjer nič ne pozna.

Andrej RUPNIK

Kako uresničiti letošnje plane

Delo-življenje:

Glede na to, da je osnovna dejavnost naše družbe proizvodnja in prodaja obutve, vas prosimo, da v nekaj stavkih predstavite osnovne količinske kategorije plana na svojem področju.

Janko Rejc:

Letošnji plan proizvodnje je izdelati 1.825.000 parov obutve. Že sedaj pa se kaže, da bo med letom prišlo do določenih sprememb.

Mi planiramo predvsem v minutah, ker je obutev različno zahtevna in je uresničevanje planov zelo odvisno od strukture proizvodnje. Pri tem moramo upoštevati, da je prišlo do korektur norm.

Kot že veste, naj bi modne obutve izdelali nekaj čez 1.200.000 parov, športne pa 600.000 parov. Lahko povem, da bomo letos delali več trekking obutve, dodatno bomo izdelovali rolerje.

Obseg kooperacije bo verjetno nekoliko manjši.

Seveda pa lahko pride med letom do kakšnih sprememb.

Boris Markelj:

Plan prodaje je naslednji: 300.000 tekaške obutve, 167.000 smučarskih čevljev in snoborda in 80.000 trekking obutve, rolerjev in druge obutve.

Prodajne aktivnosti po svetu tečejo in že lahko ugotovljamo, da smo plan prodaje tekaške obutve postavili pravilno (morda celo več), pri smučarskem programu pa bo plan zelo težko uresničiti, trekking kaže na povečanje; opremljali bomo tudi našo vojsko; pri rolerjih se tudi kaže dokaj veliko zanimanje, tako da se bomo približali 50.000 parom tovrstne proizvodnje (kar je dobra dvomesečna proizvodnja – tako imenovane mrtve sezone).

Franci Kavčič:

V planu imamo prodajo 370.000 parov ženske nizke obutve, sandalov približno 190.000 parov, škornjev 170.000 parov, moških lepljenih 28.000 parov, brizgane pa okrog 468.000 parov. Od skupnega plana 1.225.000 parov naj bi doma prodali 209.000 parov.

Boris Markelj:

Na športnem programu bomo izvozili okoli 83% obutve, ostalo pa prodali doma. Računamo, da bomo doma prodali nekaj več smučarske obutve, saj smo letos kar dobro prodajali, napovedi pa so tudi ugodne.

Franci Kavčič:

Na modni smo za sezono pomlad-poletje pridobili kar dobra naročila, sedaj pa čakamo naročila za jesen-zimo. Odločali se bomo za bolj zanesljive posle, zaenkrat je naročil bolj malo. Pri naročilih za modni ženski program (Simona) predvidevamo, da ne bo izpada in da bo proizvodnja tekla tja do konca septembra: za brizgano obutve pa je ponekod zanimanje, drugje pa ne. Tudi konkurenca je izredna, zlasti glede na cene.

Delo-življenje:

Konkurenca je izredna, pogoji poslovanja še vedno težki. Kako si v teh razmerah predstavljate realizacijo?

Franci Kavčič:

Lani smo napravili velik korak s tem, da smo pri brizgani obutvi obdržali ista naročila (ob razmeroma ugodnih cenah materialov). Treba pa se bo bolj potruditi za kvaliteto. Kot že rečeno, je konkurenca v vzhodnih državah izredna, zlasti zaradi cen.

Mislil pa, da bomo morali tudi tu uvajati nove, boljše programe. V Nemčiji se kaže za to obutev manj zanimanja, na drugi strani pa to obutev kar dobro sprejemajo v nekaterih skandinavskih državah.

Kriza seveda tudi vpliva na povpraševanje, pri čemer tržimo tako preko blagovnih znamk Alpina in Simona (to velja za brizgano obutev).



Kar zadeva modno obutev pa čutimo zanimanje za naše čevlje (Francija, Nemčija), hkrati pa moramo iskati še nove trge.

Prizadevati si moramo v smeri zmanjševanja kolekcije, toda širjenja trgov.

Pri tem je seveda zelo važno, da dobimo pravega človeka, ki se bo zavzel in osvojil tržišče. V nekaterih vzhodnih državah (Češka, Madžarska) je čutiti zanimanje, huda cenovna konkurenca z Daljnega vzhoda (Tajvan) pa to zavira. Upamo, da bodo kljub temu začeli posegati po kvalitetnejši obutvi. Tu so še velike možnosti, ker ni toliko konkurence zahodnih proizvajalcev.

Delo-življenje:

Na športnem programu je mreža prodajnih poti bolj utučena. Povsod pa vendarle ne.

Boris Markelj:

Absolutno moramo prisluhniti trgu. Zelo pomembno je, da trgu ponudimo lep, funkcionalen, cenovno konkurenčen izdelek. Zadovoljen kupec bo še kupoval.

Pomembna je tržna mreža distributerjev (informacije). Skupaj pa moramo analizirati konkurenco, ki je izredna, potem pa postaviti svojo pozicijo na trgu. Splet dejavnikov lahko daje dober rezultat. Tržna situacija se kar veliko spreminja (založenost, želje, možnosti). Temu se moramo čimbolje prilagajati, vsekakor smo morali vedno upoštevati, kaj ponuja konkurenca, pri tem pa svoje delo opraviti dobro.

Vem, kaj se dogaja na trgu, zato velja razmisliti, kje poskušati prodajati neposredno, kje pa preko distributerjev. Mislil, da še vedno premalo razmišljamo o tem, zakaj je naš izdelek dražji. Ali samo zaradi nas (notranje rezerve) ali so rezerve v prodajni verigi. To je važno za ohranitev tržnih deležev, da bomo ponekod ohranili količine in zaslužek. Zaradi direktnega posla distributer še vedno lahko zasluži (za tisto, kar je vložil v posel).

Kar zadeva možnosti, mislim, da jih imamo tudi še na Češkem, Poljskem, Madžarskem. Tu je še velik trg Rusije, kjer pa moramo hiteti počasi. Možnosti so tudi še v nekdanji Jugoslaviji, kjer Alpina še vedno nekaj velja.

Nič pa ni večno. Japonska je npr. ogromno tržišče, toda ima velike zaloge tovrstne obutve.

Skratka, »mrežo« moramo vzdrževati in izboljševati.

Z veseljem ugotavljam, kako važni so kontakti, posebno če imamo (ponujamo) tako letne kot zimske programe. Prodajamo tudi na južno poloblo, čeprav še ne veliko.

Delo-življenje:

Kako napreduje proizvodnja rolerjev?

Janko Rejc:

Seveda imamo razumljive začetniške težave, zlasti zaradi podvozi. Kar zadeva moški program, še vedno ne upravičuje vse investicije, konkurenca je huda.

Franci Kavčič:

Mi bi radi prodali z moškimi programom, kjer ni toliko sprememb, je pa problem cen, pa še to, na tem

področju nismo uveljavljeni. Sicer so pa naše možnosti v boljših, elegantnejših in zahtevnejših izvedbah.

Janko Rejc:

Stroški so povezani s količinami. Mi gledamo na to z vidika trošenja – do logistike. Tu nastopajo veliki stroški razvoja.

Pomembna je seveda organizacija, ki teži k temu, da proizvodnja teče hitreje in bolje in da se bolj kvalitetno dela.

Upoštevati moramo, da gre za industrijsko proizvodnjo (ring sistem).

Kar zadeva specializacijo, je lahko prednost; zato razmišljam o tem, da so nekateri oddelki bolj primerni za izdelovanje določenih programov. ISO standardi bodo mehanizem, ki bodo bolje uredili določene postopke, utvar pa si ne smemo delati. Največ je še vedno odvisno od ljudi.

Seveda pa v razvoj moramo vlagati (v skadu s tržnimi zahtevami).

Delo-življenje:

Kaj narediti, da bomo še bolj uspešni pri poslih?

Franci Kavčič:

Če bomo hoteli širiti trge, bomo morali biti za to pripravljeni. Npr., da z novo organizacijo naredimo več vzorcev. Novi trgi bodo seveda zahtevali tudi več kvalitetnih kadrov. S kvalitetno obutvijo in ustreznim trženjem se da uspeti tudi na področjih, kjer je le peščica premožnejših ljudi, le da jim ponudimo pravo obutev (srednji in višji cenovni razred).

Boris Markelj:

Tržna cena je odraz kakovosti našega poslovanja. Kakovost poslovanja pa dosežemo, če so vsi dejavniki v tem procesu popolnoma angažirani. Najprej znotraj, potem pa to lahko zahtevamo še od drugih.

Delo-življenje:

Kaj pa investicije?

Janko Rejc:

Investicij ne smemo zanemariti, kar se je že pokazalo. Tako se kaže še naprej, pa če govorimo o zamenjavi strojev ali izboljšanju tehnologije. Tudi v usposabljanje moramo investirati.

Boris Markelj:

Seveda pa moramo vedno vlagati načrtno, tako da nam to nekaj da. Tako v trg ali kadre. Če tega ne delamo, zaostajamo.

Franci Kavčič:

Investirati moramo v trge, sejme, reklamo. S tem gradimo image in vlagamo v svoj uspeh.

Janko Rejc:

Dilema očitno postaja ne samo trg, temveč tudi take odločitve, kot so specializacija na proizvodni strani in kvaliteta, celovita ponudba na prodajni strani. Vsaka od odločitev ima (lahko) določene posledice in terja pretehtane strateške usmeritve, ki spet nikoli niso dokončne.

Na vsak način pa moramo izkoristiti možnosti, ki jih imamo: kadrovske, proizvodne, prodajne, pa tudi finančne. Brez načrtnega vlaganja v razvoj in poslovanje ni uspeha.

V tem okviru iskati svoje mesto in napredovati (manjši stroški, višja kakovost, image, cene itd.). Zadovoljen kupec je dober kupec; seveda pa tudi zadovoljen proizvajalec je dober proizvajalec.

Zaključek:

Če je za uspeh na trgu potreben moden in kakovosten izdelek, po primarnih cenah in v pravem času, imamo prav gotovo še nekaj rezerv, kot seveda organizacija, ki nam bi pocenila proizvod v pravem koraku, in kvalitetno poslovanje (roki, servis) tudi.



Ob otvoritvi prenovljene prodajalne na Jesenicah je spregovoril direktor domače prodaje Aleš Dolenc

Potek kataloške prodaje

V času neizprosne boja za čim večji tržni delež na zelo zahtevnem slovenskem trgu z obutvijo, se je pojavila potreba in zahteva po iskanju in odpiranju novih prodajnih poti. Razvoj novih prodajnih poti je ponavadi zelo težak, seveda pa tudi ni poceni. Kot ena izmed možnih novih prodajnih poti se je pojavila kataloška prodaja. Kataloška prodaja v razvitem zahodnem svetu ni nič novega, poznajo jo že preko dvajset let. Najbolj zanimivo pri tem je, da obvladuje vedno večji tržni delež, v primerjavi z ostalimi oblikami prodaje. Strokovnjaki na tem področju navajajo podatke od 15 do 30% deleža kataloške prodaje od celotne prodaje po klasičnih načinih.

Osnovni smisel kataloške prodaje je skrajšanje prodajne poti od proizvajalca oz. nekega centra, ki zbira določene izdelke, do končnega kupca. Na ta način se iz prodajne poti izloči najmanj eden ali pa celo več členov. Prodajna pot postane na ta način cenejša in pa tudi hitrejša. Zelo hitro pa se na ta način tudi testira trg oz. sprejemljivost (perceptija) trga za nek izdelek.

Seveda je prodaja obutve, precej specifična vrsta prodaje, zaradi večjega števila dejavnikov, ki vplivajo nanjo. Vpliv modnih trendov je tu precej zaznaven; na samo prodajo precej vplivajo tudi vremenske razmere in velikostne številke. Vse dejavnike je še posebej težko združiti ravno pri kataloški prodaji, kjer kupci fizično niso prisotni. Torej, vsakršno pomejanje obutve tu ne pride v poštev. Vendar pa konkurenca, predvsem tuja, ki ima na tem področju že dolgoletne izkušnje, dokazuje, da se da s kvalitetnim in ustreznim pristopom premestiti tudi te težave in tudi obutev prodajati preko kataloške prodaje.

Kvaliteten pristop obsega več dejavnikov, na katere je potrebno še posebej paziti:

- pravočasen izid katalogov,
- pregleden katalog, z izčrpnimi opisi obutve in podatki o možnostih naročila ter navodili za lažjo izbiro obutve,
- stranka mora biti prepričana, da bo dobila kvalitetno obutev,
- dobava artiklov v rokih,
- hitro in kvalitetno reševanje reklamacij,
- stranka mora biti prepričana, da je z nakupom preko kataloga dobila nekaj več.

Tako smo 1. marca začeli s kataloško prodajo tudi v Alpini, d.d., Žiri. Prvo leto kataloške prodaje je naš cilj, da se prebijemo na trg tudi s tem načinom prodaje in postajamo prepoznavni nasproti konkurenci, ki tako prodaja že dobri dve leti. Prepoznavni bi radi postali predvsem po zagotovljeni kvaliteti naše obutve, tržili pa bi radi tudi to, da smo edino slovensko podjetje, ki preko kataloga prodaja izdelke, ki so izdelani doma, torej v Sloveniji.

Prednost, ki jo imamo nasproti neposredni konkurenci, je tudi možnost plačila preko kreditnih kartic. Potrudili pa se bomo, da bomo poiskali še kakšno ugodnost, ki jo bodo deležni kupci naše obutve preko kataloga, zaenkrat je to plačana poštnina, ki jo plača naša družba vsem naročnikom.

Odziv potrošnikov v prvih dneh marca je bil kar soliden, tako da je bilo prodanih že kar nekaj izdelkov, iz katerih lahko sklepamo, da je bilo nekaj novih grup obutve kar solidno sprejetih, npr. grupa STRADA.

V tem prispevku sem nanizal značilnosti kataloške prodaje nasploh ter nekaj prvih vtisov o kataloški prodaji v Alpini; za kakšne bolj konkretne zaključke pa je zaenkrat še prezgodaj.

Stanko KRANJC

Prenovljena prodajalna na Jesenicah

Trinajst let je od tedaj, ko je naša prodajalna na Jesenicah v teh prostorih. Od tedaj se v prodajalni ni kaj dosti spremenilo; dodatno so dobili v prodajalno športni program, ki je predstavljal tudi največjo težavo, saj niso imeli ne ustreznih polic ne pripomočkov za tovrstno ponudbo.

Ko je padla odločitev pa so prenovno opravili v treh tednih in to generalno: od stropa do tal in opreme. Le skladiščni prostor je ostal tak, kot je bil. Za to je poskrbelo projektivno podjetje Šenk s sodelavci, medtem ko so naše sodelavke vse blago natrpale v vrečke v enem prostoru.

Naš gost, župan Jesenic dr. Božidar Brudar, je prav tako izrazil zadovoljstvo: »Občina sicer nima posebnih sredstev za sofinanciranje razvoja različnih dejavnosti. Podpiramo pa prizadevanja podjetij, da se lotevajo podjetniških akcij. Od te vaše prenovne, do splošnih pogojev, kot je določitev podjetniške cone, kjer zainteresirani lahko dobijo možnost za svoje delovanje oz. gradnjo, saj je ta cona infrastrukturno že opremljena. Za to se zanimajo celo iz tujine.

Kar zadeva vašo prodajalno, smatram, da je tudi to prispevek k razvoju, zato vam želim, da bi tu v prenovljenih prostorih uspešno poslovali.«



To pa so res lepi čevlji



Še pozornost prijateljic iz konkurenčnih prodajaln

O teh razmerah je ob odprtju prenovljene prodajalne spregovoril tudi direktor domače prodaje Aleš Dolenc: »Sedaj je to sodobno opremljen lokal, ki nam bo hkrati tudi preizkus primernosti za tako vrsto ponudbe, kot je naša. Zahvaljujem se vsem, ki so sodelovali pri obnovi, tudi županu jeseniške občine, da je pokazal zanimanje za nas in nas obiskal. Delavkam prodajalne pa želim, da bi se v novih prostorih dobro počutile; želim, da bi bile čimbolj uspešne in da bi vsi skupaj dobro sodelovali.«

Lepih funkcionalnih prostorov so vesele tudi delavke v prodajalni. Poslovodkinja Jožica Brus je menila: »Ocenjujemo, da je prodajalna ne samo lepa, temveč tudi veliko bolj pregledna in funkcionalna. Saj je bil že čas, da se to uredi. Sedaj se bomo potrudile, da bomo upravičile to investicijo in čim bolj prodajale.« Navdušena je bila tudi nekdanja poslovodkinja Cirila Šorn, ki so jo sodelavke povabile na otvoritev.

Kot kaže, bodo optimizem in boljši delovni pogoji lahko dobra osnova za prodajo. **N. P.**

Prvič z rolerji

Konec marca je bila v Kranjski Gori poslovodska konferenca, ki je letos postregla vsaj s tremi novostmi: prvič je poslovdjem spregovoril novi direktor mag. Franci Mlinar, predstavljena je bila kolekcija rolerjev in po letih vojne so bili na konferenci nekateri poslovodje iz Bosne in Hercegovine.

Kot običajno je bil prvi dan konference najprej pogovor z generalnim direktorjem, predstavitev športne in modne kolekcije, dan kasneje še kolekcije rolerjev. Predstavitvam so sledila naročanja...

Konferenco je odprl direktor domače prodaje Aleš Dolenc, ki je predal besedo Franciju Mlinarju, ki je med drugim povedal:

»Naša panoga je v visokih izgubah; če s temi razmerami primerjamo Alpino, smo lahko razmeroma zadovoljni.

Samokritično lahko ugotovimo, da ni razlogov za posebno zadovoljstvo, posebno še zaradi stroškov, ki so previsoki.

Če sedaj povem nekaj podatkov o poslovanju v letu 1995, ugotovimo, da smo lani izdelali 1.800.000 parov, kar je manj kot leta 1994. Za to je več razlogov: manj so delali s kooperanti, zmanjšalo se je število ljudi, tudi v proizvodnji, delali pa smo zahtevnejšo obutev.

Kljub temu s produktivnostjo ne moremo biti povsem zadovoljni, zato bomo na področju organizacije proizvodnje morali narediti korak naprej – z oblikovanjem manjših proizvodnih enot – ring sistemov, kjer skupina delavcev izdelava obutev od začetka do konca – brez posebnega transporta. Tako računamo na prihranek pri stroških in času. Taka prilagodljiva organizacija naj bi pripomogla tudi k večji kakovosti, ki je bila lani slabša kot prejšnja leta. Težiti moramo, da iz proizvodnje prihaja le obutev prve kvalitete.

Kar zadeva prodajo v MPM, ki je ena ključnih dejavnosti, ohranjamo tržni delež, ki pa ga moramo z večjo agresivnostjo povečevati. Trenutno na domačem trgu prodamo okoli 15% vse obuteve, od tega nekaj več kot polovico preko MPM, polovico pa preko grosistične prodaje, in ustvarimo dobro tretjino vrednostne realizacije.

Zaloge še vedno vežejo veliko finančnih sredstev; čas vezave zalog

je veliko predolg, kar smo lani skušali izboljšati z več znižanji. Razumljivo je, da imamo zato težave z likvidnostjo in da nam krediti znižujejo dohodek. Čeprav (gledano s svetovnega vidika), razpolagamo kar z dobrim deležem lastnih sredstev, bomo morali v prihodnje poskrbeti, da bomo prišli do dodatnih sredstev za zmanjšanje obsega kreditov in to z dokapitalizacijo.

Skratka, razmišljamo o prihodnosti, pri čemer bomo morali izkoristiti naše prednosti in odpravljati slabosti. Kvaliteten produkt, kvalitetno poslovanje in doseganje višjih cen – so naš cilj. Prav zato bomo sistematično uvajali ISO standarde.

V nadaljevanju je spregovoril direktor domače prodaje Aleš Dolenc:

»Lani smo dosegli rast prodaje (promet Alpine večji za 9%) posebno pri dokupljeni obutvi. Ve se, da je k temu pripomogla »dobra« zima, tako da smo tudi pri zalogah napravili korak naprej. To velja tudi za prodajalne, kjer smo v sodelovanju s poslovdjji skušali »čistiti« prodajalne.

Tak pristop je potreben, saj »v centrali« ne poznamo točno vseh potreb potrošnikov. S tako usmeritvijo bomo nadaljevali še naprej, tako da bi imeli v prodajalnah res kvalitetno, modno blago, ne pa stare nekurantne zaloge. Z ustanovitvijo industrijske prodajalne v Žireh se je pokazalo, da je taka usmeritev prava, vendar je stare obutve preveč le za eno prodajalno. Razmišljamo, da bi podobne prodajalne organizirali še v Ljubljani (BTC), v Mariboru in v Kranju (v delu sedanjne prodajalne).

Kar zadeva investicije, bomo poleg Jesenic (adaptacija) investirali še v Mariboru, Murški Soboti in v Šentvidu. Sredstva od prodaje stavbe na mestnem trgu v Ljubljani bomo namenili za obnovo prodajaln.

Tudi za reklamo (plakati, katalogi, aranžerski material) bomo namenili več sredstev.

Kar zadeva Alpino Cro, se razmere počasi stabilizirajo. Ta firma v težkih razmerah posluje kar solidno; in sproti plačuje izdobljeno blago. Podobno kot v Sloveniji, si bomo tudi tu prizadevali, da bodo imeli aktualno blago in ne pet let starih zalog.



Poslovdjem sta spregovorila generalni direktor mag. Franci Mlinar in direktor domače prodaje Aleš Dolenc



Nova vodja programa modne obutev Majda Trček, vodja rajona slovenskih prodajal Olivera Jereb, direktor Alpine Cro Bojan Končan, študentka 4. letnika ekonomske fakultete Mateja Debeljak in vodja službe za dokup Ivo Pivk.



Tudi letos sta na konferenci novo kolekcijo predstavili manekenki Vida Balantič (na sliki) in Mateja Debeljak

V razpravi so prisotni razpravljali med drugim o morebitni dokapitalizaciji in hkrati o ohranitvi vpliva na gospodarjenje v delniški družbi. Beseda je tekla o tem, da bi proizvodnja z novo organiziranostjo bolje premostila mrtve sezone tudi z nekaterimi programi (lepilna in tekaška obutev).

Alojz Bratkovič iz Murske Sobote je menil, da morajo biti hitre prilagoditve take, da bodo krepile Alpino.

Kar zadeva zaloge, je nujno, da se jih rešimo, sicer pa zagotovimo kvalitetne usluge in servis – in dosežemo primerne poslovne rezultate.

kako POSLUJEMO

Sklepi nadzornega sveta, sveta delavcev, uprave, mnenja lastnikov, menagerjev, delavcev, sindikata...



Tone Kavčič, vodja programa smučarske obutve, je nazorno prikazal razvojne usmeritve

Kot kažejo podatki, v MPM dosegamo kar dobre rezultate, kar se lahko odrazilo tudi pri plačah.

Na to je direktor Aleš Dolenc menil, da so včasih pričakovanja večja, kot so možnosti. Vemo, da je od večjega iztržka (prometa) odvisen večji dobiček, potem pa se lahko pogovarjamo o nekem kompromisu glede plač.

Generalni direktor Franci Mlinar je še menil, da se bomo držali kolektivnih pogodb, če bodo ostale v razumnih mejah. Seveda je pogoj za to pozitiven rezultat poslovanja.

Aleš Dolenc je tudi menil, da je investiranje v MPM nujno; le-to pa je treba voditi več let, saj ni dovolj sredstev, da bi obnavljali vse hkrati.

V nadaljevanju konference je smučarsko kolekcijo za alpsko smučanje (klasično smučanje in snobord) in smučarski tek predstavil vodja razvoja Tone Kavčič, ki je v uvodu med drugim omenil, da položaj na trgu ni rožnat, saj je zaradi slabih zim že sedaj dovolj zalog najmanj za nekaj let.

Če v teh razmerah primerjamo še cene, je ključ do uspeha – servis. Prihaja tudi do delnih preusmeritev na snobord in tekaški program. Alpina se skuša čim bolj prilagajati tudi s svojo smučarsko kolekcijo in pri tem misliti na različne vrste smučarjev in njihova pričakovanja. To velja tako za klasično alpsko smučanje kot snobord. Pri tekaških smo v samem vrhu; vemo tudi, da je sedaj prišlo do povpraševanja po set ponudbi (celotna oprema).

Uvod v predstavitev modne kolekcije je pripravila Jana Erznožnik, ki je opozorila, da je razvoj naredil velik korak naprej tako na športnem kot modnem področju: »Pri tem je zlasti odločilno, da smo

uspeli začeti celo za Zapad prodajati pod lastno blagovno znamko 60% modne obutve, kar je velik uspeh. Podobno velja za napredek v cenovnih razredih. Do tega ni prišlo samo od sebe, temveč z načrtnim delom razvojnih timov.

S tem moramo še nadaljevati in v zvezi s tem je tudi organiziranje posebnega oddelka, ki bi izdeloval manjše količine obutve (vzorčne in potniške kolekcije).

Kar zadeva modne trende, bi lahko rekla, da je še vedno veliko črne barve ali črnobelih kombinacij. Seveda gre za naravno usnje, lak, prešane materiale. Nubuk se, kot kaže, poslavlja. Oblika kopita postaja modna – kare, to je spredaj z oglato konico. Podplati so različni; od grobih, celo s platojem – do finejših, s precej visoko, rahlo ubočeno peto.

Samo kolekcijo je ob pomoči Vide Balantič in Mateje Debeljak predstavila nova vodja programa Majda Trček.

N. P.

Rolke za nemškega kupca – še enkrat

V zadnji številki Delo-življenja nam je v sestavku Rolke za nemškega kupca (Mici Bogataj) tiskarski škrat ukradel kar celo vrstico.

Zadnji stavek v prvem odstavku drugega stolpca bi se moral glasiti:

Naš kupec nam namreč ni mogel sproti dobavljati vseh potrebnih podvozij zaradi napak na orodjih za brizganje pri njegovem dobavitelju podvozij.

Opravičujemo se!

UREDNIŠTVO



Franc Štampfelj – Novo mesto: »V naši prodajalni si želimo, da bi uspeli povezati oba oddelka, kjer sedaj prodajamo ločeno. Ne samo, da bi bilo to bolj praktično, tudi manj ljudi bi bilo treba, da bi obvladali vse, kar je potrebno v prodajalni. Tudi celotna stavba, ki je sedaj naša, ni izkoriščena. Tako sedaj

sodelujemo z različnimi smučarskimi športnimi društvi v okoliških krajih (tudi v Krškem in Brežicah) in smo tako prodali kar precejšnje število smučarskih čevljev.

Tudi sedaj upam, da bomo imeli možnost za dobro izbiro, da bodo naša naročila dobra osnova za ugodno prodajo jeseni.«

Kaj menijo o razmerah na trgu nekateri poslovodje



Dragica Jurgec – Ptuj: »Kljub hudi konkurenci in starim zalogam smo presegli planirane količine prodane obutve in to s petimi ljudmi. Če razmišljam o naših možnostih, bi še rekla, da bi bilo dobro, če bi imeli v prodajalni tudi športni program, saj tovrstne obutve tu ni dovolj. V ta namen bi lahko uporabili del skladišča.

Prodajalna sama je v tej okolici med najbolj zastarelimi in bi jo bilo potrebno posodobiti. Računam, da bomo imeli na konferenci tako izbiro (kolekcijo), da bomo lahko dobro naročili.«

Stanislava Rožič – Nova Gorica: »Naša prodajalna je na Vrtojbi, torej ob meji z Italijo. To pomeni veliko konkurenco. Ob tem pa še zvemo, da Alpinino blago prodajajo tudi v



prostocarinski coni. Moti nas tudi to, da se nekateri artikli pojavljajo v prodajalni pet let za pored, saj je smiselno, da bi se ponudba določene obutve lahko ponovila le nekajkrat. Sicer pa mislim, da dobro delamo, čeprav delamo že v zastareli prodajalni, ki je bila odprta pred šestindvajsetimi leti in obnovljena okoli leta 1980. Konkurenca tu okrog je velika, tudi vsi zasebniki imajo sodobne prodajalne, mi pa pri tem zaostajamo. Kar zadeva pričakovanja na poslovodski konferenci, upam, da bomo dobro naročili in seveda še boljše prodajali.«

KADROVSKE NOVICE – MAREC 96

Mesec marec je za nami in iz kadrovske spremembe je razvidno, da je z delom pričel le en delavec, z delovnim razmerjem pa je v tem razdobju prenehalo 7 delavcev. Stanje delavcev v Alpini, d.d. konec prvega tromesečja leta 1996 je tako 1421 delavcev.

V delovno razmerje smo sprejeli pripravnika Domna Klemenčiča, z delom v Alpini pa so v tem razdobju prenehali: dosedanji direktor Bojan Starman, iz nabave Judita Čadež-Mikuletič, iz razvojno pripravljalne službe modne obutve Marijan Bogataj, iz proizvodnih oddelkov v Žireh pa: Niko Štremfelj, Urška Bogataj, Polonca Ržek ter iz obrata Rovte Mihaela Jereb.

Irma DOLENEC

Mladi strokovnjaki imajo perspektivo



Prilagoditev so pozorno prisluhnili generalnemu direktorju in vodji kadrovske službe



Po daljšem času so se pripravniki spet zbrali. Tokrat sta jim predavala generalni direktor mag. Franci Mlinar in vodja kadrovske službe Marta Mlinar.

Franci Mlinar je govoril o sedanjih razmerah in poslovanju Alpine, o načrtih, zlasti poslovnih usmeritvah in organizaciji, še posebej pa je postavil vizijo razvoja in vlogo kadrov pri tem.

Pripravniki so z vprašanji razširili tematiko in pokazali, da razmišljajo o razmerah, v katerih so se znašli najprej kot pripravniki, kasneje pa tudi kot delavci in strokovnjaki.

Marta Mlinar je razložila organizacijsko zgradbo Alpine po preoblikovanju v delniško družbo in odprla vprašanja, ki zadevajo interes vsakega od zaposlenih.

Razgovor je pokazal, da imajo mladi v Alpini perspektivo, zlasti še, če se dela tudi sami lotijo načrtno in prizadevno.

Seveda pa učinkovito delo pokaže pravo vrednost v uspešnem poslovanju, če se zavedamo, da rezultate lahko dosežemo le z združenimi močmi.

N. P.

Poslovili smo se od Stanislave Podobnik



Kako neizprosno je življenje. Konec meseca marca smo se poslednjič poslovili od naše dolgoletne in pred nekaj leti upokojene delavke Stanislave Podobnik, rojene leta 1948 v Otllici.

Komaj petnajstletna je prišla v Žiri in takoj pričela z delom v Alpini kot priučena delavka v šivalnici. Življenje je teklo; z možem sta si ustvarila družino, tu med nami v Žireh. Na vseh področjih tako dejavno Stanislavo Podobnik smo vsi poznali kot dobrovoljno in pridno delavko. Iz šivalnice je bila leta 1977 premeščena na delo v proizvodnji plastike, kasneje pa je ponovno opravljala delo na pripravi dela v šivalnici.

Kar verjeti nismo mogli, da jo je bolezen pred nekaj več kot sedmimi leti tako onemogočila, da ni mogla več opravljati dela v tovarni in da je bila leta 1990 invalidsko upokojena.

Z veliko volje, ob razumevanju in pomoči njenih najbližjih, je premagovala svojo težko bolezen.

Kar naenkrat pa Stanislava Podobnik ni več med nami; odšla je tako nepričakovano, še vedno polna vedrine in volje do življenja.

Sočustvujemo z njenimi domačimi, delavci in upokojenci Alpine bomo Stanislavo Podobnik za vedno ohranili v dobrem in lepem spominu.

V slovo Jožetu Jezeršku



V začetku meseca aprila smo se za vedno poslovili od našega upokojenega delavca Jožeta Jezerška.

Jože Jezeršek se je rodil v Hobovšah, leta 1935. Od otroštva dalje je delal na kmetiji. V Alpini je pričel delati aprila leta 1957. Kljub temu, da ni imel čevljarске izobrazbe, je bil priznan kot dober in vesten delavec, predvsem v montažnih oddelkih.

Po dobrih tridesetih letih dela v Alpini, se je odločil, da poskusi delati še pri zasebnem delodajalcu, toda že po dveh letih dela se je vrnil v Alpino, kjer je vedno veljal za dobrega delavca.

Ob možnosti predčasne upokojitve, se je sredi leta 1991 upokojil, kar mu je dalo moči za lepo in umirjeno življenje.

Toda bolezen ne izbira in že nekaj časa smo vedeli, da je Jože Jezeršek hudo bolan. Boril se je za življenje, toda bolezen je bila, žal, na koncu močnejša. Poslavljamo se od našega upokojenca Jožeta Jezerška, ki je bil dolga leta vzor in zgled mlajšim delavcem.

Ob tem, ko se žalostni poslavljamo, domačim izrekamo iskreno sožalje; Jožeta Jezerška pa bomo ohranili v najlepšem spominu.

Dom na Goropekah v zasebnih rokah

Pretekli mesec je prišlo do dogovora med Alpino in Marto Maček, ki sedaj vodi gostišče, o prodaji tega nekdanjega planinskega doma.

Planinci, ki so ta dom zgradili, so seveda s težkim srcem pristali na to, čeprav jim po dogovoru gre odškodnina v višini 25 % prodajne cene.

Toda, spomnimo se: planinski dom je bil potreben temeljite obnove, ko ga je prevzela Alpina, planinci sami tega niso zmogli. In res, Alpina je v dom vlagala ves čas in to od kozarcev, preko ostrejša, do vodovoda. Po nekaterih zanesljivih informacijah skupaj toliko, da je z odškodnino planinskemu društvu znesek že blizu sedanje prodajne cene.

Navsezadnje pa takole: v Žireh ta dom potrebujemo zlasti izletniki, planinci in še kdo. Priljubljena točka je lahko odgovornost ali pa tudi prilika za zaslužek.

Tega se zaveda tudi Marta Maček, ki je v zadnjih letih kot najemnica vodila ta dom. Lotila se je novih prijemov, da bi dvignila raven ponudbe in privabila goste. Pred kratkim so odprli razstavo del akademskega slikarja Krištofa Zupeta iz Horjula, ki razstavlja portrete, akte in pokrajinske motive v obeh gostinskih prostorih in na hodniku doma.

Kot pravi Marta Maček, bo s takimi razstavami, ki bodo združene s priložnostnimi prireditvami, še nadaljevala.

N. P.



Gašper Poljanšek je v nordijski kombinaciji v mladinski kategoriji uspešen, v absolutni konkurenci pa je na državnem prvenstvu dosegel 4. mesto.

Starejši skakalci v krizi

V mladinski kategoriji do 18 let smo imeli dva reprezentanta. Jaka Eniko je svoj status upravičil, kljub nihanju v formi, in na koncu sezone pristal na 9. mestu med mladinci v COCTA pokalu. Dosegel je tudi točke v alpskem pokalu, kar je njegov največji uspeh.

Gašper Poljanšek je nastopal v solo skokih in v nordijski kombinaciji. Zaradi intenzivnega treninga v smučarskem teku in poškodb na koncu prejšnje sezone, se mu je porušil ritem tehnike na skakalnici. Uvrščal se je v vrh slovenskih kombinatorcev v vseh kategorijah. Ostali klubski tekmovalci so dosegli točke v pokalu COCTA.

Absolutna kategorija: rezultatsko niso dosegli vrhunskih dosežkov. Vsi so osvajali točke na domačih tekmovanjih in v inerkontinentalnem tekmovanju. Najboljši rezultat ima Primož Kopač z 11. in 12. mestom, kar je odlično, po dobrem skakanju na plastiki pa se je ob prehodu na sneg vsem »podrlo«. Vzroke so individualni in potrebni obravnave v strokovnih krogih. Po začetnih neuspehih v sezoni je padla motivacija, še naj-

bolj Marku Bogataju, od katerega smo pričakovali največ, saj je bil član A-representance.

Vzroke za neuspeh pa mora skakalec (ker ge za individualen sport) najprej iskati v sebi, v svojem delu in šele nato analizirati svojo okolico, ki posamezniku pri delu pomaga. Zoran in Marko pa tega nista storila, zato je kriza trajala.

Janez POLJANŠEK

MLAJŠI MLADINCI – REZULTATI

Jure Kosmač: 1. mesto, državni prvak v nordijski kombinaciji; 5. mesto na OPA igrah; zmagovalec pokala COCTA v nordijski kombinaciji.

Simon Šturm: 2. mesto v nordijski kombinaciji v pokalu COCTA; 15. mesto na OPA igrah; 2. mesto na pokalu COCTA v nordijski kombinaciji – skupno.

Davorin Stanonik: 4. mesto na državnem prvenstvu v nordijski kombinaciji; 19. mesto na OPA igrah; 3. mesto na pokalu COCTA skupno v nordijski kombinaciji.

DEČKI DO 15 LET

Miha Albreht: 6. mesto na državnem prvenstvu v solo skokih; 14. mesto na pokalu COCTA – skupno; 3. mesto na državnem prvenstvu v nordijski kombinaciji; 18. mesto na OPA igrah v nordijski kombinaciji.

MLADINCI DO 18 LET

Jaka Eniko: 3. mesto na pokalu COCTA Žiri; 9. mesto na pokalu COCTA – skupno; 8. mesto v alpskem pokalu – Kandersteg.

Gašper Poljanšek: 10. mesto na državnem prvenstvu v solo skokih; 3. mesto na pokalu COCTA skupno v nordijski kombinaciji; 4. mesto na državnem prvenstvu v nordijski kombi-

naciji v absolutni kategoriji; 6. mesto v alpskem pokalu v Planici.

Jernej Kumer: 13. mesto na pokalu COCTA Žiri

Miloš Krek: 14. mesto na pokalu COCTA Žiri

Jernej Pisk: 17. mesto na pokalu COCTA Žiri

ČLANI

Primož Kopač: 11., 12., 18. mesto v I. C. C. (Interkontinentalni pokal)

Marko Bogataj: 18., 21., 24. mesto v I. C. C.; OSEBNI REKORD Harachow – 161 m

Zoran Zupančič: 25. mesto v I.C.C. Vsi so osvajali točke v COCTA POKALU, vendar so dosegali slabše rezultate kot v sezoni 1994/95.



Kupi snega še v začetku aprila

Tudi tokrat se v Zborniku ljudskih piscev upokojencev Slovenije predstavljajo trije žirovci: Peter Naglič objavlja šest svojih pesmi, Tončka Reven osem, medtem ko je Ivan Reven napisal troje pričevanj iz naše preteklosti iz naše bližnje okolice.

Ljudski pisci upokojenci

Na pragu pomladi, ki letos nikakor noče priti, naj nas navdihujejo vsaj pesmi:

Peter Naglič;
Pomladna

*Prišla je tiho k nam pomlad,
osula s cvetjem breg, dolino,
zapušča nas ta zimski hlad,
v soncu poje kos, budi ledino.*

*Spet reber v resju zacveti,
nas sonce toplo vnovič greje,
vmes bel se teloh bohota,
vesela vigred se nam smeje.*

*Strnad prijazno poskakuje
in svojo pesem žvrgoli,
trobentica se v soncu greje,
se čebelic pridnih veseli.*

*Spet darilo imam zate,
če prideš k meni vasovat,
v škrlat sem spet oblekla trate,
ga dobila boš, če boš moj svat.*

*V tem ritmu rad bi, v topli rebri
še enkrat, v sreči, dan prebil,
bi zaukal in zapel med bori,
se med njimi vnovič veselil.*

Kolofon

»DELO ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Ivo Pivk, Helena Kavčič, Slavko Kristan, Jožica Kacin, Silva Pivk, Neško Podobnik – glavni in odgovorni urednik. Naklada: 2.400 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič. Tisk: Gorenjski tisk Kranj.



O italijansko-slovenskih odnosih je žirovskim članom združene liste in ostalim občanom govoril predsedujoči odbora za mednarodne odnose Republike Slovenije Borut Pahor



Nosilci transporta, kot sodobne veje logistike, so šoferji, ki so pred kratkim imeli občni zbor

Združenje šoferjev in avtomehanikov Žiri, katerega sedanji predsednik je Anton Kržišnik iz Gorenje vasi, je letos organiziralo redni letni občni zbor v Partizanu v Gorenji vasi.

Na občnem zboru je bilo več kot polovico vseh članov združenja, ki se združujejo v ZSAM Žiri iz cele Poljanske doline. Občni zbor je uspešno vodil delovni predsednik Janez Miklavčič, v delovnem predsedstvu pa so bili še Marijan Dolenc, Leopold Jereb in Janez Vehar.

Govornik na sliki je predsednik ZSAM Kranj Albin Zevnik, v ozadju je blagajnik Jože Cankar.

Naj bo črno rdeči lintvern?



Pa imamo spet lepo polemiko; ne toliko o tem, ali bomo imeli v Žireh simbol ali grb kraja. To se ve, da grb, ker pač bolujemo za manjvrednostnim vaškim kompleksom; tudi ne o tem, da ne živimo v srednjem veku ali koliko nas bo to stalo, direktno ali indirektno; sedaj je važno, ali bomo imeli zmaja ali lintverna. Gre namreč za to, da je »dokazano«, da ima lintvern dve nogi več kot zmaj. Nič ni važno, kaj kdo razmišlja o avtorstvu in pravicah, ki izvirajo iz tega. Saj je vendar »jasno«, kako izgleda žirovska pošast: rdeče črna je in ima dve nogi več kot nagrajeni zmaj. Kaj pa, če je zmaj dve nogi skril, samo zato, da bi nagajal Žirovcem? Ali še huje, da bi nas spril?

Toda odločitev je padla: izbrana je varianta: ne zmaj, lintvern z žirom – in to potrjeno na komisiji in med občinskimi možmi. Nerodno je le to, da zmaj in lintvern nista niti toliko v sorodu kot tiger in domača muca, saj imata različno število nog.

Če pa že mora biti tako, kot so sklenili predstavniki ljudstva, bo naš žirovski zaščitnik (s ščitom!) črno rdeči lintvern (kot so ga predstavili že študentje), pa mu po sklepu sveta prirušimo še dve nogi? Lahko pa bi mu npr. zamenjali glavo. Simbolika pa je že sedaj prava in tradicionalna. Študentje očitno niso vedeli, kaj so zbudili...

Zgodba pa tako ali tako močno diši po Franu Milčinskemu in njegovih junakih.

Nejko PODOBNIK



Z odprtja razstave akademskega slikarja Krištofa Zupeta iz Horjula, ki je bila pretekli mesec v Domu na Goropekah



S proslave ob materinskem dnevu, ko je dramska skupina nastopila z igro Marmornati križ

Razpis za letovanje v Termah Čatež

za obdobje od 15. junija 1996 do 31. decembra 1996

Alpina, tovarna obutve, d.d., Žiri objavlja razpis za letovanje v TERMAH ČATEŽ, in sicer za obdobje od 15. junija 1996 do 31. decembra 1996.

V Čatežu vam ponujamo dve montažni počitniški hišici. Večja ima štiri ležišča oz. dva ločena spalna prostora, opremljeno kuhinjo in WC s tušem, manjša pa ima en spaln prostor s tremi ležišči, opremljeno kuhinjo in WC s tušem. V obeh hišicah je tudi možnost ogrevanja – električni radiator.

Izmenje so 7-dnevne, zamenjava je na soboto, s pričetkom 3. junija in zaključkom 30. decembra.

Na razpis za letovanje se lahko prijavijo vsi zainteresirani, prednost pri razporejanju pa bodo najprej imeli zaposleni v Alpini, nato upoko-jenci Alpine in potem ostali prijavljene. V slučaju, da z razpisom ne bi zapolnili naših kapacitet, bomo za še proste termine vpisovali vse, ki bodo za letovanje zainteresirani. Pri tem pa ne bomo več upoštevali prednosti zaposlitve v Alpini.

Razpis traja od 15. aprila do 7. maja 1996. Prijavnice lahko dobite v kadrovske službi Alpine.

Kadrovska služba