

## Složno vztrajati v prestrukturiranju dela

Za nami je spet burno leto.

Težavam prejšnjih let — »zelene« zime, ki so dodatno zmanjšale povpraševanje, zlasti pri smučarski obutvi, se je letos pridružil še kompleten izpad vzhodnega tržišča in dokajšen del nekdanjega jugoslovanskega tržišča. V treh letih smo izgubili 80 % prodajnega tržišča.

Sedaj se trudimo, da poiščemo nove ustrezne programe in tržišča, oz. da nato celotno poslovanje prilagodimo težavnejšim pogojem.

Kar zadeva tržišče, vidimo rešitev v močni usmeritvi na zahodni trg. Že dejstvo, da nameravamo od 1.900.000 parov kar 1.500.000 parov izvoziti na Zahod, je dovolj zgovorno.

Zadnji razgovori, ki smo jih imeli z evropskimi partnerji, kažejo na to, da lahko računamo na nekoliko stabilnejše okolje.

Kot kaže, bo sedaj naš poudarek na proizvodnji in prodaji zimske športne obutve na eni strani, oz. ženske in moške modne obutve na drugi strani.

Svoj položaj na tržišču naj bi utrdili, da bi tako dosegli večjo stabilnost in sigurnost. Skratka, če ne bo kakšnih blokad, upamo, da bodo naše proizvodne zmogljivosti bolj tekoče pokrite z naročili.

Naš osnovni koncept je, kljub ogromnim spremembam, ostal isti kot na začetku mojega mandata.

Sedaj smo v fazi, ko nas razmere silijo, da pospešimo tempo v smeri takega dela (in stroškov), ki nam bo omogočilo poslovanje s svetom po svetovnih cenah.

Pri tem se nadajamo tudi stabilnejših razmer doma; med drugim tudi upamo, da se bo uveljavil realen kurz, kar bi nam omogočilo tudi, dohodkovno gledano, normalno življenje. Še enkrat poudarjam, da bomo morali poslovati z nižjimi stroški, sicer bo nova vrednost nižja kot v letu 1991.

Kar zadeva finančni položaj, lahko zatrdim, da smo letos naredili korak naprej k zmanjševanju zadolžitve. V tem pogledu je naše izhodišče v letu 1992 normalnejše.

Ob teh pogojih računamo celo na rahlo realno povečanje osebnih dohodkov, s tem, da moramo doseči hitrejšo rast osebnih dohodkov tistih delavcev, ki delajo produktivneje oz. več prispevajo k boljšemu rezultatu.

Razumljivo je, da bomo naše cilje lahko dosegli le s skupnimi močmi; s tem lahko prihranimo težave; propadli bomo le, če se bomo notranje razdvojili.

Leta 1992 moramo nadaljevati z dolgoročno zastavljenim prestrukturiranjem, ki se mora odraziti na večji produktivnosti, manjših stroških in izboljšanju dela na ostalih področjih dela.

Naj ponovim mojo staro misel: uspeli smo, četudi težak voz, vleči v isto smer. To pa je v smeri tržnega gospodarstva, ki je kruto bolj kot smo mislili.

Kljub vsemu računamo, da bomo obdržali sicer skromno rezino kruha.

S to mislijo vam želim v novem letu čim več zdravja in uspehov pa tudi prijetno novoletno praznovanje!

Bojan STARMAN



Pod drobnogledom je vsaka težava videti še strašnejša, ali morda bolj nevarna. To velja tudi za naše težave. Kar oglejmo si jih: nelikvidnost, slaba organizacija, slaba informiranost, pomanjkanje organiziranega inoviranja, nenačrtna uporaba znanja, zastarela tehnologija, podrejenost interesom kupcev in kooperantom, to je le nekaj pojavov, ki veljajo tudi za nas.

Pa pogledjmo, če smo na posameznih področjih naredili (ali hoteli narediti) dovolj za izboljšavo.

Ali smo naredili analizo finančnih tokov, z načrtom za finančno sanacijo?

Smo odkrili notranje vzroke za zatikanje naše proizvodnje in vgradili ustrezno metodologijo izvedbe, z upoštevanjem težav, ki lahko nastanejo?

Kako reagiramo ob pobudah, češ da je poglavitna značilnost podjetništva inoviranje na vseh področjih?

Smo pomislili, kako bi vsakomur od zaposlenih omogočili tako delo, da bo kolikor mogoče lahko uporabil svoje sposobnosti in znanje?

Ali smo pomislili o načrtnem (tudi timskem) posodabljanju dela?

Kakšne so naše prednosti (in slabosti) v odnosu do trga in kooperantov in kako jih izkoristiti (izboljšati)?

Mislím, da imamo resnično še veliko možnosti.

Nejko PODOBNIK

Srečn\* in uspešn\*  
20\* let\* 1992  
Vam želim\*!



# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



## Nekaj ocen o našem poslovanju, ki jih je na zadnji seji delavskega sveta povedal direktor podjetja Bojan Starman

Smo v obdobju pridobivanja naročil. Kot vse kaže, bomo morali praktično izvoziti na Zahod 80 % celotne proizvodnje. Delno računamo tudi na vzhodno tržišče, doma pa bomo skušali prodati preostanek.

Ta čas pripravljamo tudi letne plane za prihodnje leto, pri čemer moramo upoštevati razmere, v katerih poslujemo.

Kar zadeva zadolženost, je devizna nekoliko nižja kot je bila.

Tudi problem zadolženosti je manjši, s plačili tudi manj kasnimo. Likvidnost se je nekoliko izboljšala, pri čemer pa nas še vedno skrbi, kako bo v prihodnje.

Kljub težavam začenjamo z odpremljanjem obutve v prodajalne na jugu, kjer je to mogoče.

Ob tem pa nam grozijo še različne blokade. V tem trenutku smo še posebno zainteresirani za normalno poslovanje s Skandinavijo (Norveška), kamor moramo poslati precej naročene obutve. Če bodo carine višje, bomo praktično ostali brez zasluka. K sreči smo obutev za alpsko smučanje že poslali. Ob tem upamo, da se bodo stvari normalizirale v kratkem.

Ob vseh teh težavah z Evropo, pa imamo skoraj še večje na meji s Hrvaško, saj dobave s tovrstnim prihajajo v 2-4 dneh, kar zelo moti proizvodnjo.

S seje delavskega sveta



Kako uporabiti zgornje usnje, da bo izkoristek čim večji, razmišljata vodja obrata Vinko Bogataj in Marko Broder

V Gorenji vasi se zavedajo razmer

## Blišč in beda tržnega gospodarstva

Po že ustaljeni navadi vsaj enkrat na leto obiščem vse obrate; tokrat je bil na vrsti obrat v Gorenji vasi.

Najprej sem se pogovarjal z vodjem VINKOM BOGATAJEM, ki je ocenil delo in razmere v tem našem najstarejšem obratu izven Žirov.

»Trenutno izdelujemo še preostalo obutev iz sezone jesen-zima. Tu imam v mislih ženske škornje, katerih proizvodnjo dokončujemo skupaj s ponaročili. Izdelujemo pa tudi zgornje dele za nizko moško obutev, ki je v glavnem namenjena za Interconti - okoli 13.000 parov.

Kakšnih večjih težav nimamo. V tem pogledu se mi zdi pomembno omeniti, da je oskrba obrata z materiali dobra. Prav dobro lahko ocenim tudi sodelovanje s strokovnimi službami; nikoli nismo zapostavljeni zara-

di tega, ker smo oddaljeni od matične tovarne.

Seveda pa vse to še ne pomeni, da ne občutimo vsega tistega, kar se dogaja v svetu okoli nas in nedvomno vpliva na delo.

Očitno se že kažejo posledice razpada gospodarstva na Vzhodu. Prehod na zahodno tržišče se odraža tudi na našem delu. Vemo, da je ta orientacija zahtevna, saj bomo na koncu morali le ugotavljati, koliko smo zaslužili.

Konkretno se to v Alpini čuti kot mrtva sezona, medtem ko



Iz obrata v Gorenji vasi



### Organizacija:

Kakor niti dvoje voženj na isti cesti ni povsem enakih, tako tudi delovni proces (ob vseh pripravah) ni nikoli povsem identičen. Za to dejstvo pa moramo biti vnaprej pripravljeni.

### Kadri:

Kot v vsaki stroki, je logika tudi pri razmeščanju ljudi zelo pomembna. Kaj če bi pomislili: kaj vse bomo morali delati in kdo bi lahko to najbolje opravil (brez vseh drugih predsodkov)?

### Denar:

Ko bomo vsi razmišljali, kako devize in druge prihranke usmeriti v poslovne naložbe in ne v nogavice, ne bomo več imeli potrebe po prihrankih.

## Na Colu ustrezna koordinacija

V zvezi s predstavitvijo delovanja obrata Col se je v prejšnji številki v tekst prikradla »trditev«, češ »da tu lahko naredimo uspešen obrat za izdelavo zgornjih delov«.

Vsi pa vemo, da na Colu že leta in leta delajo tudi zgornje dele.

V kontekstu pogovora, ko se je govorilo o težavah, ki nastajajo s spreminjanjem programov, ko se morajo vsi naučiti še kaj dodatnega, je bila omenjena trditev mišlje-

na, da je obrat sposoben ustreznega prilagajanja novim potrebam.

Ne vodja obrata in ne pisec sestavka nista niti pomislila, da bi šlo za obrat, ki ga bi bilo šele treba narediti. Vemo iz kakšnih pogojev je ta obrat izšel in po čigavi zaslugi je tu z leti nastala urejena tovarna. Vsem tistim, ki bi morda zato ocene okrog prilagajanja smatrali za podcenjevanje, pa se seveda opravičujemo. Uredništvo



Marija Galičič seka zgornje dele že petindvajset let

smo prejšnja leta v tem času delali za Sovjetsko zvezo. Dobe- sedno je treba »loviti« delo. Zah- tevnost zahodnega tržišča pa tu- di poznamo, tako glede na kako- vost kot tudi na roke, ki so zelo kratki.

V takih razmerah je razumlji- vo, da v prilagajanju prihaja v proizvodnji do premestitev ali pa da moramo včasih delati ob sobotah.

Mislím, da smo to nekateri pričakovali pred leti, saj so v trž- nem gospodarstvu Zahoda v pr- vi vrsti ekonomske zakonitosti. Imam pa občutek, da še nismo na najnižji točki, da se bodo raz- mere še poslabšale. Verjetno bo- mo morali biti zadovoljni tudi, če bo še slabše, saj je veliko že to, da lahko delamo. Tu mislim zlasti na efektivno delo, ki je na Zahodu osem ur dnevno, pri nas pa veliko manj. Razumeti bomo morali, kakšne težave vse bo morala doživeti proizvodnja ob prepoznih naročilih in kakšna požrtvovalnost je potrebna, da kljub vsemu obutev naredimo kvalitetno in pravočasno. Tu ne mislim toliko na plan proizvod- nje v parih, temveč v minutah, ki je boljši pokazatelj naše učinkovitosti.

To je pač blišč in beda Zaho-

da, toda pokazalo se je, da je ekonomsko vendarle najbolj uspešen. Plačano bomo dobili le tisto, kar bomo res zaslužili. Mi- slím pa, da bomo vse več morali narediti na področju organizaci- je,« je še zatrnil Vinko Bogataj.

V proizvodnji sem nekaj bes- sed spregovoril tudi z dvema de- lavkama.

Ljudmila Tavčar dela na kan- tiranju že osem let;

»Delo je zelo zahtevno, ker na- pak ni možno popravljati. Seve- da pa vse to delamo ob dokaj zahtevni normi. Kljub temu sem zadovoljna, saj sem delala že tu- di bolj zahtevno obutev. Zaslu- žim okoli 10.000 tolarjev.«

Marija Galičič dela v sekalni- ci že več kot petindvajset let.

»To rada delam že ves čas. Je pa res, da je treba zelo paziti. Posebno to velja za naravne ma- teriale, ki jih je že zelo veliko. Paziti moramo, da sekamo tako, da se deli čevlja pravilno vlečejo in da usnje čim bolje izkoristi- mo. Seveda smo plačani na nor- mo, po drugi strani pa tudi za prihranek, kjer pa mislim, da so glede na visoko ceno materiala, premije preнизke.

Kljub vsem težavam se mi zdi, da drugje ne bi mogla delati.«



Kantiranje sodi med zahtevnejše faze, ki jo že več let uspeš- no opravlja Ljudmila Tavčar

## Ugodni signali iz Skandinavije

Skandinavske dežele sva obiskala skupaj z direktorjem: osnovni namen pa je bil, da se pogovorimo o pripravah na sezono 1991/93 in začnemo pogovor o cenah. Seveda so bile pomembne tudi ugotovitve, kaj se dogaja na tem tržišču.

Pogovori na Norveškem so potekali v vzdušju dobrega začetka sezone 91/92, kar je v razpravo vneslo optimizem.

Naš partner se zaveda, da je z Alpino na tem trgu izredno močan. Zlasti na tekaškem programu je na Norveškem najzanimi- vejši. Toda to zahteva nepresta- no aktivnost, kajti konkurenca je vedno pripravljena nastopiti, kakor hitro se pokaže prilož- nost. V firmi Bergen Trader se tudi zavedajo, da je važno vede- ti, kaj se dogaja v Evropi. Poslov- ne verige so namreč vedno bolj povezane; evropski trg se zdru- žuje; meje so vedno nižje...

Naslednje leto lahko pričaku- jemo prodajo 80–90.000 parov tekaškega programa. Zaradi hu- dega pritiska konkurence bo zelo težko zadržati ta položaj. Tre- nutno nam to omogoča dejstvo, da imamo na tekaškem progr- amu najboljšo in tudi najbolj kompletno ponudbo; od tekmo- valnega čevlja — do modelov za začetnike.

Kar zadeva smučarski pro- gram, je norveški trg dokaj skromen. Prodane količine so majhne, zaradi česar je na trgu težko ohraniti konkurenčnost. Načrtujejo, da bi s pospešeno aktivnostjo dosegli prodajo blizu 10.000 parov.

Švedska firma Pelan se je v zadnjih letih preoblikovala, kar je gotovo vplivalo tudi na rezul- tate. Sedaj imajo v tej firmi ja- sno začrtane cilje. Tako so ener- gijo lahko usmerili v produkt in prodajo. Podobno kot velja na Norveškem, tudi tu ocenjujejo, da imajo najboljšo ponudbo. Za- vedajo se, da imajo kakovosten produkt, s katerim naj bi v sezo- ni 92/93 prodali okoli 25.000 pa- rov tekaške obutev. Konkurenca je tudi tu huda, saj so se pojavili



Vodja komerciale športne obutev Boris Markelj

proizvajalci npr. iz Češke in Slo- venske republike, ki prodajajo obutev tudi 30 % ceneje.

Svojo mesto na tekaškem pro- gramu bo naš partner skušal uveljaviti tudi pri prodaji smu- čarskega programa in prodati od 6.000–7.000 parov.

Za zaključek lahko zatrdim, da bo uspeh našega dela odvisen od kvalitetnega in funkcionalne- ga izdelka na eni in dobre pro- dajne mreže na drugi strani.

Vemo, da sta oba naša distri- buterja v Skandinaviji dobra. Na nas je, da pripravimo dobro in funkcionalno obutev.

Dejstvo je, da imamo produkt, da pa bi se morali v vsem prilagajati z vsemi aktivnostmi, ki bodo zagotavljale končni uspeh. Usmeritev je pravzaprav enosta- vna: izdelovati tisto, kar se bo dobro prodajalo.

Boris MARKELJ

## Čim hitreje na trg

Dobro je, da tu in tam pokukamo v skladišče končnih izdelkov, kjer se vedno kaj dogaja. Ta čas največ obutev pošiljajo na slovensko tržišče. Milan Dragovan, vodja skladišča je menil:

»Da, pošiljamo zimsko obutev, zlasti apreski v prodajalne po Sloveniji. Otroške apreski gredo iz skladišča še vroči.«

Kot zanimivost naj povem, da smo poslali po eno pošiljko tudi v Bosno in Hercegovino, razen Banjaluko. Na Hrvaško ne pošiljamo blaga na krizna področja, kjer pa je enajst naših prodajaln.

Ta čas pošiljamo nekaj tudi v izvoz; Jugotekstil je na primer, kupil 10.000 parov za Sovjetsko zvezo; ta firma bo po drugi poti prodala še drugih nekaj tisoč parov.

V Sovjetsko zvezo pošiljamo blago tudi preko angleške firme Petraco (11.000 parov).

Seveda pa redno pošiljamo blago tudi v Skandinavijo. N. P.



## Sovjetska zveza ostaja pomembno tržišče

Novembra sem obiskal Sovjetsko zvezo, z namenom, da kupcem predstavimo program Alpine. Gre zlasti za ženski in moški modni program. Predstavitel je organiziral Slovenijales iz Ljubljane, ki naj bi bil zastopnik slovenskih podjetij v Sovjetski zvezi.

V teh kritičnih časih v Sovjetski zvezi sicer primanjkuje denarja, bistveno pa je, da si zaradi širokega tržišča, kljub vsemu, zagotovimo kanale za izvoz na to področje.

Edina realna možnost za prodajo našega blaga je trenutno z vezanimi oz. barter posli. To pomeni blago za blago, s tem, da posel teče preko zahodnega posrednika. Slovenska podjetja imajo velike težave s pridobivanjem blaga za izvoz iz Sovjetske zveze, ki se pojavlja kot kontra postavka pri našem izvozu. Večina blaga je slabe kakovosti ali pa je njihova cena dosti višja kot je svetovna. Tako je uvoz takega blaga cenovno nezanimiv.

Pojavlja se tudi problem licenc, saj določenega blaga v SZ ne morejo izvažati oz. morajo dobiti potrdilo ustrezne institucije, da se lahko izvozi. Ugotovljamo tudi, da v Sovjetski zvezi primanjkuje obutve in ostalega blaga široke potrošnje.



Komercialo modne obutve vodi Franci Kavčič

Vemo, da je distribucija preko Centrotekstila iz Beograda izredno tvegana, oz. je tudi prekinjena, zato moramo najti druge distribucijske kanale, najbolje preko že ustaljenih slovenskih poti v Sovjetsko zvezo.



Mehanizacija pomaga tudi v skladišču končnih izdelkov

Za predstavitev v organizaciji Slovenijales je bilo veliko zanimanje; povabljeni so bila podjetja, ki se ukvarjajo z zunanjetrgovinskim poslovanjem. Poleg centralnih oblasti, so bili navzoči tudi predstavniki republiških ministrstev.

Kar zadeva Alpino, moram reči, da so izbrali dvajset naših modelov, kar je dobro. To predstavlja našo ponudbo, oni potem dajo kontra ponudbo. Seveda mi vseh njihovih pogojev ne moremo sprejeti; mislim pa, da bomo soglašali v 6-7 modelih. Problematično je pri ženskih visokih modelih, kjer je njihova cenovna usmeritev za nas nezanimiva. Zavedamo pa se, da bomo morali narediti tudi nekaj škornjev, če bodo to pogojevali s poslom kot celoto.

Moram reči, da računamo na

skupno količino okoli 100.000 parov.

Prodali smo tudi nekaj drugih zalog, ki jih skušamo čimbolj zmanjšati.

Sodelujemo tudi z angleško firmo Petraco, ki z Vzhoda uvažata nafta, tja pa izvažata druge izdelke. S to firmo smo se dogovorili za posel, da bi prodali okoli deset modelov s krznom podložene ženske in moške obutve. To je posel, za katerega računamo, da bi se lahko nadaljeval še v prihodnjih letih.

Sedaj se bližamo mrtvi sezoni v proizvodnji in radi bi premostili to čim manj boleče.

Sodelujemo tudi z Gospodarsko zbornico in drugimi firmami, da bi se vključili v različne posle, se dogovorili za proizvodnjo in prodajo in tudi kaj zaslužili.

Franci Kavčič



## Inovacije

Phillip B. Crosby

### Kakovost je zastoj

#### Prva faza: Zaveza vodilnih delavcev

Prvi ukrep za izboljšanje stanja je, da si vodilni delavci v podjetju vzamejo trenutek časa za premislek in se sami odločijo, da resnično hočejo izboljšati poslovanje. Odločitev pade takrat, ko sklonejo določiti načelo preprečevanja napak za svoj osebni standard.

Zakaj je to tako pomembno, je jasno samo po sebi, vendar ponavljanje ni odveč. Gre za politiko kakovosti. Politika kakovosti v podjetju je preveč pomembna, da bi jo prepustili tistim, ki so odgovorni za ugotavljanje sprejemljivosti izdelka. Direktor za

kakovost, ki bi moral stalno presojati, če je izdelek ali storitev dovolj dobra ali ne, bi presojal pač v skladu s svojimi ali njenimi izkušnjami in osebnim pričanjem.

Kaj je politika kakovosti. To je enotna zamisel vseh zaposlenih v podjetju o tem, kako dobro morajo opraviti svoje delo. Ta politika je tista, pa če je objavljena ali ne, ki vnaprej določa, kako uspešno bo opravljena naslednja delovna naloga.

Če vodstvo organizacije ne določi uradne politike, potem bodo delavci izbrali svojo — vsak zase. Najvišje poslovno vodstvo organizacije mora določiti in razglasiti politiko kakovosti na podoben način kot finančno politi-

ko. To nalogo je nevarno prenesti na direktorja za kakovost ali na drugega vodilnega delavca. Če hočemo določiti, kakšna naj bo ta politika, moramo najprej ugotoviti, kakšna ne bi smela biti:

1. Ne bi smela biti razprava o »ekonomski kakovosti«. Kakovost pomeni skladnost z zahtevami. Ne obstaja nič takega, kot je ekonomika skladnosti z zahtevami; vedno je ceneje opraviti delo pravilno. Obstaja ekonomičen obseg za kontrolo, preizkušanje, laboratorijsko opremo, tajnice, obroke prehrane in druge funkcije, ekonomike kakovosti pa ni.

2. Politika kakovosti ne sme vsebovati nobene številke. Če zapišemo dovoljeno odstopanje od zahtev, potem za gotovo ne bomo dosegli, kar želimo, kajti številke nihče ne bo pravilno dojel. Vsi si bodo zapomnili samo, da številka tam je in da dovoljuje odstopanja.

3. Politika kakovosti ne bi smela dopuščati nobene možnosti za odstopanje od nje. Če bi, potem bi takoj začeli opisovati postopke za izjeme in sklicevati sestanke, na katerih bi na širo-

ko usposabljali delavce za izvajanje — z vsemi odstopanji od prvotnega namena.

4. Odgovornosti za ocenjevanje, kako se politika uresničuje, ne bi smeli prenašati na druge. To mora biti izključno pravica najvišjega vodilnega delavca, čeprav bodo drugi zbrali informacije zanje.

5. Politika kakovosti ne bi smela biti skrita v knjigi, rezervirani samo za vodilne delavce. Morali bi jo objavljati, ponavljati in širiti naokrog, da bi jo vsi poznali, razumeli in ji verjeli.

Sporočilo politike kakovosti bi moralo biti: »Izvajaj natančno v skladu z zahtevami... ali pa sproži postopek uradne spremembe zahtev, da bodo zahteve izražale tisto, kar mi in naši poslovni partnerji res potrebujemo.«

Tako sporočilo politike kakovosti in njena razlaga drugim vodstvenim delavcem bosta izpostavili prava izhodišča za proces izboljšanja kakovosti.

se nadaljuje



# KAKO USTVARJAMO



Naši prodajalci so z zanimanjem spremljali nasvete Lojzeta Oblaka

## Z večjim znanjem do boljše prodaje

Novembra je bil v Žireh dvodnevni seminar za okoli 25 prodajalcev (ne poslovodje, kot je bilo to v navadi v prejšnjih letih), in druge trgovce, na katerem je bilo govora kako prodajati predvsem športno obutev; kaj in kako svetovati našim kupcem. Posebno pozornost so posvetili novostim, ki so bile pri smučarski obutvi uvedene v zadnjem letu.

Prejšnja leta so bili ti seminarji po večjih mestih tudi v sodelovanju z Elanom.

Mislím, da je ta nova oblika učinkovitejša, tudi zato, ker so predavanja poslušali prodajalci, ki imajo običajno več stikov s kupci kot poslovodje. Naj povem, da je s tehnološko-razvojnimi novostmi prisotne seznanil Tone Kavčič, kako svetovati kupcem pa je razložil Lojze Oblak.

Drugi dan seminarja so bile iste teme predstavljene tudi gosistom in trgovcem, s katerimi poslujemo.

Moram pa reči, da so naši trgovci pokazali bistveno večje zanimanje, kot naši drugi partnerji.

Ob koncu bi veljalo poudariti, da h kakovostni ponudbi in zadovoljstvu strank pripomore poleg kvalitetne obutve tudi pravilno informiranje, strokovni nasveti in tudi organizacija ustreznega servisa.

Olivera Jereb

## Na sejmú kupujejo predvsem naše pancarje

Tudi letošnji zimski smučarski sejem pomeni uvod v smučarsko sezono. Letos je trajal od 4. do 8. decembra.

Kaže, da zanimanje Slovencev za smučanje še ne bo kmalu pojenjalo. Čeprav prave zime še ni, življenjska raven in prihodnost je negotova: vse to ne vpliva na obisk letošnjega sejma.

Verjetno je koristno za obisk, da letos ni vstopnine. Seveda smo izdelovalci športne opreme, med katere sodi tudi Alpina, zainteresirani, da pride čim več ljudi. Lahko rečemo, da je bilo zanimanje za naše izdelke že takoj v prvih dneh sejma izredno veliko. Kot vedno, smo s pomočjo prodajalne na Kraigerjevi ploščadi, ki se je zelo potrudila, dobro poskr-

beli za široko ponudbo našim kupcem.

Poleg pancerjev, tekaške in apreski obutve, ki jo tudi prodajamo, je predstavljen tudi program poletne trekking obutve, po kateri kupci povprašujejo že sedaj, vendar bo v prodaji šele spomladi, ter drsalk, ki jih bomo ponudili tržišču prihodnjo zimo. Kmalu se je sicer pokazalo, da primanjkuje zlasti otroške obutve.

Za kupce je prav gotovo zanimiv 20 % popust, kar poleg kvalitetne ponudbe tudi precej vpliva na dobro prodajo.

Tudi serviserja imata dovolj dela s svetovanjem kupcem, skrbita pa tudi za steljke, oblikovane po nogi.

Lahko rečemo, da je sejem pokazal, da je Alpina na področju smučarskih čevljev še vedno št. 1. Kljub široki

ponudbi konkurence iz uvoza, ljudje kupujejo predvsem naše izdelke.

Anuška KAVČIČ

## Aktualni intervju

### Rešujemo kar zmoremo

Pogovarjamo se z vodjo maloprodajne mreže Alešem Dolencem

**Delo-življenje: Kako ocenjujete delo na vašem področju v teh neurejenih razmerah?**

**Aleš Dolenc:** Mislím, da smo zlasti v Sloveniji dovolj dobro delali, medtem ko na drugih področjih nekdanje Jugoslavije improviziramo. S Hrvaško poslujemo preko začasnih računov. Ta rešitev pa še ne omogoča normalnega sodelovanja. Preko omenjenih računov plačujemo naše obveznosti na Hrvaškem, tudi z denarjem, ki se steka v naših prodajalnah na tem področju. Pri tem naj omenim da je sreča, da slovenska podjetja na Hrvaškem v terjatvah nimajo veliko denarja, medtem ko ima Alpina tu mnogo več denarja kot obveznosti. Opažamo, da že deluje zakon ponudbe in povpraševanja...

**Delo-življenje: Na vsak način pa želite boljše urediti poslovanje s Hrvaško:**

**Aleš Dolenc:** V ta namen ustanovljamo firmo, ki bo povsem samostojna, s tem, da bomo mi večinski lastniki. Sicer pa bo med Alpino in novo firmo na Hrvaškem veljal čisto običajen kupoprodajni odnos. Pri tem bomo omogočili sovlaganje zaposlenih v teh prodajalnah. Zaradi položaja, ki je nastal, bomo morali upoštevati hrvaško zakonodajo, saj slovenske še ni. To je zelo nerodno, vendar druge možnosti trenutno ni.

Na vsak način pa bo ta firma imela vlogo zastopnika Alpine na tem področju: pri plačilih, grosistični prodaji, uvozu, itd. Seveda v okviru dogovorjenih limitov. Samo poslovanje s Hrvaško bo temeljilo na neke vrste kliringu, saj bo šlo za poslovanje blago za blago.

**Delo-življenje: Ali lahko pride do tega, da bosta obe Alpinini firmi konkurirali druga drugi, saj je trg zelo zožan?**

**Aleš Dolenc:** Mislím, da je konkurenca v vsakem pogledu zdrava, čeprav je res, da nekateri grosisti, ki od nas kupujejo blago, cen ne formirajo skladno z nami, kar ustvarja nenavadno konkurenco, toda naše prodajalne bi morale biti konkurenčne, saj imajo celovitejšo ponudbo. Poleg tega pa moramo težiti k temu, da se blago pojavlja na čim več prodajnih točkah. Naj pa ob tem poudarim, da morajo naše usmeritve temeljiti na tržnih raziskavah in ne na improvizaciji, pri čemer moramo najti odgovore na vprašanje kaj, zakaj in kako prodajati.

**Delo-življenje: Kakšen pa je položaj v Bosni in Hercegovini?**

**Aleš Dolenc:** Tu se položaj komplicira. Kot kaže, uveljavljajo zakonodajo, da podjetja ne bi mogla razpolagati z nepremičninami. Možna je drugačna vladna rešitev, toda to se lahko zavleče. Moram pa reči, da so naši nameni pošteni; upam, da nam bo uspelo organizirati zasilno firmo.

Prav gotovo pa je pomemben sporazum o plačilnem prometu med Slovenijo in Bosno in Hercegovino.

**Delo-življenje: Kako pa je s Srbijo?**

**Aleš Dolenc:** O tem v Srbiji govorijo eno, delajo pa drugo. Lahko zatrdim, da je tu trgovanje s Slovenijo prepovedano in onemogočeno.

Nejko Podobnik

## Sejem rabljene opreme

Tradicionalni sejem rabljene smučarske opreme v organizaciji SK Alpina je bil letos v nedeljo, 24. novembra v domu Partizana. Vsekakor je bil čas pravilno izbran, saj je bil naš sejem kmalu po prejemu plač, ko imajo ljudje še nekaj tolarčkov za te namene, posebno še, ko sta tu Miklavž in dedek Mráz, ali ko je treba posebno otrokom zamenjati premajhno opremo. Sejem je obiskalo preko tristo ljudi, ki so bili zadovoljni tako s ponudbo rabljene opreme, kot z možnostjo nakupa nove opreme s popustom. Tudi organizacija sejma je bila po mnenju obiskovalcev zelo dobra, kar ne preseneča, saj sejem organizira uigrana ekipa smučarskih delavcev.

Tak sejem je Žirovcem očitno dobrodošel, zato se bomo trudili tudi naslednja leta. Opazno je bilo tudi to, da se tekaška oprema in z njo ta šport, še vedno ne more prav uveljaviti, čeprav ima ravno tek na smučeh precej prednosti pred alpskim smučanjem. Je namreč cenejši, lažje in hitreje pridemo do rekreiranja ter je, pri pravilnem tekanju, mnogo bolj zdrav. Upamo, da bo zanimanje za ta šport v prihodnje raslo; k temu pa gotovo lahko prispeva šolska vzgoja.

Stane Čar



## RAZGOVOR ZA UREDNIKOVO MIZO NA TEMO »KAKO POSPEŠITI PRODAJO NA VAŠEM PODROČJU«

V razgovoru so sodelovali: Miha GOVEKAR, Olivera JEREB in Bojan KONČAN. Razgovor je vodil Nejko PODOBNIK, zapiske pa pripravila Danijela Vehar.



### Delo-življenje: Kako ocenjujete razmere na terenu?

**Miha GOVEKAR:** Trenutno je v Srbiji smo izgubili 8 prodajal; ena prodajalna je registrirana kot družba z omejeno odgovornostjo, za prodajalno Čačak pa se ne ve, ali bo ostala naša ali ne. Problem pri teh dveh firmah je predvsem s plačili, ker Srbija ne dovoli nobenih plačil za slovenske firme, pa tudi kompenzacije niso dovoljene. Lahko plačaš le v primeru, da dobiš račun njihove firme, prineseš denar in plačaš na SDK. Plačila so samo v dinarjih. Kar bomo materiala peljati v Srbijo, ga bomo dobili plačanega samo tako, da bo blago kupila prodajalna v Nišu, ki je registrirana kot samostojna d.o.o. Le-ta lahko blago dostavlja v druge naše prodajalne v Bosni in Srbiji, medtem ko ne sme pošiljati čevljev v slovenske in hrvaške prodajalne. Tako je mogoč pretok denarja in blaga samo na relaciji Bosna-Srbija. Ravno sedaj razmišljamo, kako bi poslali čevlje v Niš preko Sarajeva. Upamo, da nam bo to uspelo.

Za dokup pride v poštev samo izvoz iz Slovenije; dokup iz Srbije pa lahko opravi za nas prodajalna Niš.

Ko pa bomo imeli registrirano firmo v Sarajevu, bo lahko ta prodajalna izvozila blago. V Srbiji obstaja tudi problem cen, ker so višje kakor pri nas zaradi 20 % uvozne carine na blago slovenskega in hrvaškega porekla. Močno so dvignili tudi davke, npr. pri otroški obutvi, od 7 na 37 %, pri športni obutvi od 30 na preko 60 %. Tako se je naše blago podražilo za dvakrat.

**Delo-življenje: Kakšen pa je promet v teh prodajalnah?**

**Miha GOVEKAR:** Tudi promet s čevlji je zelo slab, saj že dva meseca nismo poslali nobenega blaga, ker ga zaradi razmer nismo upali; pa tudi prevoza ni. Prav veseli bomo, če nam bo uspelo poslati obutev v Niš.

Sicer je prodajalna Niš samostojna; sami morajo naročiti blago. Po pogodbi vodji prodajalne pripada 15 % od neto vrednosti cene (za poslovanje, stroške in režijo). Ostalo pripada nam. Če se bo pokazalo, da je to premalo, se bomo dogovorili za večji odstotek. Večji problem je v tem, ker so tu prodajali široko ponudbo Slovenijašporta in Elanam, od smuči, palic, vezi; tega blaga sedaj ne dobivajo več.

Za prodajalno Čačak že vemo, da so nam jo zaplenili, denar pa so spravili na poseben račun, samo zato, ker se poslovodja ni hotel pridružiti nobeni srbski firmi. Prodajalna sicer posluje normalno, denar prihaja na tekoči račun, razpolagati pa z njim ne sme, razen v primeru, da sama kupi npr. 100 parov čevljev in jih plača po računu. Denar lahko namenja za osebne dohodke in prispevke.

V Bosni imamo 9 prodajaln. Od teh se je Banjaluka, ki je v SAO Krajini, organizirala kot samostojna. Ravno tako se jim denar zbira na posebnem računu, denar pa ne sme iz SAO Krajine. Vse druge prodajalne v Bosni pa so ustanovile skupno firmo Alpina-Impeks. Ob registraciji je bilo nekaj težav, saj je skupščina BiH vztrajala na nekaterih načelih in pogojih, vključno s plačilom 2.000 DEM za registracijo.

Prodajalci v Bosni so zelo zainteresirani, da bi ostali pod okriljem Alpine. Vodja te firme bo v Alpini, namestnik pa v Sa-

rajevu. Naš cilj je, da taka firma obstoja, da bi čim več našega blaga preko te firme prodajali na trg Bosne. Ker bomo blago izvozili, imamo s tem tudi možnost, da uvozimo določeno obutev s tega področja (Izbor Brčko, Viteks Visoko), pa tudi material iz KTK Visoko. Vse blago bomo plačevali s kompenzacijo, nič z dinarji.

Mislím, da smo bili na take razmere premalo pripravljeni, posebno na postopke za izvoz obutev, saj so le-ti ravno taki kot za izvoz na Zahod. V Nišu in Sarajevu smo firmam nabavili telefon, saj po telefonu Niša ne moremo klicati.

**Delo-življenje: Kakšna menjava dinar-tolar, se je uveljavila?**

**Miha GOVEKAR:** To je zelo različno; od menjave 0,80 do 0,90 pa tudi 1:1.

V zadnjem mesecu sem bil dvakrat na sestanku s poslovodji. Vsi so zainteresirani, da bi delali za Alpino, saj so prodali vso našo obutev. Poslovodje so podjetni, vendar pa rajši vidijo, da delo nekdo koordinira in servisira, od nabave blaga, reklame, do osebnih dohodkov. Po drugi strani pa se pri dobaviteljih lažje doseže olajšave, če nabavljamo skupaj za 20 prodajaln, kot če bi nabavljali za vsako prodajalno posebej. Pslovodje tu ne razmišljajo tako kot so poslovodje v Srbiji, ki so se odcepili, sedaj pa bi radi sodelovali z nami.

**Delo-življenje: Ali se je začela srbska politika preusmerjati, saj že govorijo o sodelovanju?**



**Miha GOVEKAR:** Pogoj za sodelovanje je, da najprej poravnajo dolgove za nazaj. Smo za sodelovanje, sodelovale bi rade tudi manjše prodajalne. Predvidevali smo, da bodo dobro delale velike prodajalne v Beogradu, ker imajo dobro lokacijo, manjše pa slabo (Valjevo, Arandjelovac, Kragujevac). Te male prodajalne so bile odcepljene na silo, zaradi dnevne politike. Zato so sedaj neoskrbovane. Zaloga so prodali, novih pošiljk pa ni.

V zvezi s športnim programom, moram povedati, da se športni artikli prodajalo le še v Sloveniji. V Bosni imamo prodajalno, ki je prodajala športne iz-

delke, vendar jim sedaj ne pošiljamo novega blaga.

Glede na razmere, kakršne so na trgu, lahko rečem, da nam je uspelo s športnim programom kolikor toliko dobro založiti vse prodajalne. Problem pa je v tem, ker se ne obnašamo dovolj poslovno. Dobavitelje pričujemo, da bomo plačali v pogodbenem roku, potem pa kasnimo.

Za športni program nas oskrbujejo mali zasebniki in če jim ne plačamo, drugič ne dobimo več materiala. Za dopolnitev športnega programa pa rabimo tudi drobne stvari, kot so kape, nogavice, trakovi. Mislím, da bi morali izboljšati poslovnost, s tem pa bi obdržali dobavitelje.

Sicer smo na športnem področju trenutno kar dobro založeni, prodaja se tudi dobro, saj smo blago dobili po še kar ugodnih pogojih. Mislím tudi, da je kombinacija prodaje športne obutev in športne opreme posrečena. V začetku je bila ponudba preozko zastavljena, sedaj pa smo jo začeli širiti. Razmišljali smo že, kaj bi še dodatno uvedli v prodajalne. Pri tem bomo seveda morali upoštevati prostorske možnosti.

**Bojan KONČAN:** V moj rajon spadajo hrvaške prodajalne. Veliko prodajaln zaradi vojnih razmer sploh ne dela. To so: Dubrovnik, Vinkovci, Vukovar, Osijek. Druge prodajalne, kot so Našice, Slavonška Požega, Slavonški Brod, prodajalne v Zagrebu, Varaždin in Karlovac so bile zaprte nekaj dni. Obmorska prodajalna v Šibeniku je bila zaprta 7 dni. Poškodovane prodajalne so v Karlovcu, kjer so bila razbita stekla, Vukovar je uničen, verjetno tudi Vinkovci, v Bjelovarju, kjer boji potekajo izven mesta, je poškodovalo prednjo stekleno steno. Prodaja je tekla kar dobro, prodali so vse, kar so imeli, novega blaga pa jim nismo dostavili.

Tudi na Hrvaškem še ni ustanovljena firma, saj kar naprej dopolnjujemo vloge. Dogovarjali smo se z VIS Varaždinom, da bi uvozili naše blago in ga dostavili v naše prodajalne. Upam, da bomo na ta način še ta teden odpremili za tovornjak obutev. Na tem področju so imeli denar v blagajni več kot mesec dni; banka denarja sploh ni sprejemala, tako da prodajalna ni mogla poravnati niti svojih stroškov (telefon, elektrika). Sedaj nam je uspelo odpreti dva začasna računa v Varaždinu in Zagrebu, kjer se zbira denar iz prodajaln. Lahko pa povem, da smo denar že tudi izkoristili. Nekaj smo ga zamenjali za tolarje, poravnali smo tudi račune.

Velik problem je tu zato, ker ne moremo pošiljati blaga. Upam, da bo potem, ko bo v Zagrebu registrirana firma, lažje, saj bo le-ta lahko uvažala blago.

**Delo-življenje: Kakšna je primerjava prodaje na Hrvaškem v predvojnih časih in sedaj?**

**Bojan KONČAN:** Primerjati je težko. Kar so imeli, so prodali



li, novega blaga pa ni. Nekaj časa smo se bali, da bodo tudi hrvaške prodajalne sledile prodajalnam v Srbiji. Pokazalo se je, da vidijo dlje, saj je poslovodja iz Zagreba na primer, celo izjavil, da v primeru, da Alpina ne bi bila več njihov dobavitelj, ne pričakuje dobre prodaje, ker drugih dobav ni.

**Miha GOVEKAR:** Za primerjavo moram poudariti, da smo prejšnji mesec imeli v našem rajonu dobro prodajo. Ves denar, ki smo ga dobili, smo takoj koristno uporabili. Tako sedaj v prodajalnah ni velikih zneskov, saj smo našli način, kako se denar lahko obrne, zato bomo blago še pošiljali.

**Delo-življenje:** Poslovanje med novonastalimi državami je očitno komplicirano. Boste to lahko še izpopolnili?



**Bojan KONČAN:** Nismo se še povsem dogovorili. Ko bo ustanovljena firma v Zagrebu, bo potreben nek finančni strokovnjak, ki bo to urejal. Novoselac bo firmo vodil, v Sloveniji pa bom stvari urejal jaz. Problem je, ker ne vemo, kaj nas sploh še čaka. Na sestanku z vodjem FRS in vodjem prodaje smo se dogovorili, da bi se zaenkrat še vsa administracija vodila iz centrale. Podatke bi obdelovali centralno po firmah, dokler ne bi usposobili ljudi. Predvideva se, da bi v prodajalnah dobili terminale, kjer se bodo stekali vsi podatki. Zaenkrat jih bomo servisirali iz centrale, kar pa jim bomo zaračunali glede na promet, ki ga bodo ustvarili.

Velik problem so prometni tokovi, saj iz Bosne in Srbije že ves mesec nismo dobili pošte, kar je zelo neugodno tudi za denarno politiko. Pri nas, npr., povišujemo cene na 15 dni. Tako se delajo tudi obračuni. Iz prodajaln tako pošiljajo podatke, ki so stari ves mesec. Za prodajalne so to tekoči podatki, za nas pa so stari, kar je v odnosu na cene zelo neprijetno.

**Olivera JEREB:** V Sloveniji prodaja poteka še kar normalno,

tega pa ne morem trditi za dobave. Prodaja se v glavnem Alpino blago (razmerje 80:20), le nekaj blaga je dokupljenega, imamo še starih zalog dobaviteljev, medtem ko smo novo blago dobili iz Jugoplastike in nekaterih drugih firm. Prodali smo tudi vso obutev, ki je bila namenjena za tretji rajon, pa bi jo še več, če bi bile dobave našega podjetja bolj redne. Kasnili so škornji in apreski. Prav škoda, saj s tem izpustimo dober zaslužek...

**Delo-življenje:** Kako pa je s prodajalnami, ki so bile oskrbovane z obutvijo iz tujine — uvoza?

**Olivera JEREB:** Vse te obutev je precej manj. Alpina se je prilagodila, posebno pri športni obutvi (copate). Res pa je, da je zato ponudba ožja kot bi lahko bila. Vemo pa, da se ne izplača uvažati, zato uvožene obutev skorajda nimamo.

**Delo-življenje:** Se vam zdi, da je maloprodajna mreža organizacijsko in kadrovske sposobna prodati več in kako?

**Olivera JEREB:** Glede na kadrovske strukture bi verjetno lahko prodali več. Do sedaj je veljalo, da je trgovska šola tisto, ki opredeljuje kvaliteto kadra. Kader pa je lahko bolj ali manj kvaliteten. V letošnjem letu smo zmanjšali število delavcev in nimamo več nobenih rezerv.

Prav bi bilo, da bi delo pomenilo več kot pa sama izobrazba. Za usposabljanje kadra sedaj organiziramo nekatere seminarje, od aranžiranja izložb do svetovanja kupcem in podobno.

Kar zadeva organizacijo, mislim, da so zmogljivosti dobro izkoriščene. Vemo pa, da je vprašanje, kako urediti prodajalno, še odprto.

**Miha GIOVEKAR:** V Srbiji in Bosni bomo praktično začeli od začetka. Dejstvo je, da bo promet padel, ne glede na to, kako se bomo organizirali. Če se bo uredil pretok denarja, plačil in blaga, bomo lahko poslovali normalno. Če pa bodo še nove carinske vojne, bomo morali biti zadovoljni s takim obsegom prodaje kot ga bomo pač dosegli.

Na boljše prodajo vpliva tudi plačilo prodajalcev po prometu. Ob zmanjšanju števila delavcev v prodajalnah so delavci spoznali, da dobijo boljše OD. Tako so ugotovili, da se jim plača boljše delati.

Za del prodajaln, ki nam je še ostal, lahko rečem, da je kader dovolj dober. Morda bi morali biti prilagodljivejši, zlasti pri uvajanju novosti na športnem programu.

Alpina je v prejšnjih letih vzgojila veliko novega kadra, od vajenca do poslovodje, danes tega ni več. Danes šola ne vzgaja prodajalcev čevljev, ampak jih moramo naučiti sami.

**Delo-življenje:** Ali imate kakšne predloge oz. metode, kako na manjšem terenu prodati več?

**Olivera JEREB:** Izvedli smo informiranje prodajalcev, saj za kupca veliko pomeni, da dobi od prodajalca ustrezno informacijo. Organizirali smo tudi ogled sejma.

**Bojan KONČAN:** Najbolj važna je dobra organizacija. Ali kako doseči, da bo dobra obutev, ob pravem času in primerni ceni na pravem kraju? Razmišljali smo tudi o prodaji vezalk in krem za čevlje in drugih pritliklinah. To je koristno, mora pa biti razstavljeno na vidnem mestu.

**Delo-življenje:** Kako ocenjujete interes prodajalcev za poslovanje?

**Bojan KONČAN:** Zanesljivo se trudijo, še posebej sedaj. Vsakdo ve, da ob slabem delu lahko ostane brez dela.

Vemo pa tudi, da v primeru, če bomo uvedli evropski delovni čas, da bo preveč 40 % prodajalcev.

**Delo-življenje:** Ste poskušali z drugimi oblikami prodaje?



**Olivera JEREB:** V lanskem letu smo poizkušali na Jesenicah prodajati obutev po manjših krajih, vendar ni bilo učinka. Ravno pri obutvi je potrebno imeti širšo izbiro, tega pa po terenu ni mogoče narediti, tako da za obutev niso najbolj primerne sindikalne prodaje. Na smučarske sejme po manjših krajih pa hodimo, če je le možno prodajati.

**Delo-življenje:** Ali je možen tak način prodaje na Hrvaškem in v Bosni?

**Miha GOVEKAR:** V Bosni so sejni drugačni kot v Sloveniji. Tam so v glavnem razprodaje, mi zato zaradi previsokih cen nismo zanimivi. Imeli pa smo obli-

ko sindikalne prodaje, delavci so nabavili obutev v prodajalni, plačal pa jo je sindikat. Vendar smo tak način prodaje opustili, ker je sindikat slabo plačeval.

**Olivera JEREB:** V Sloveniji prodamo sindikatom obutev preko pogodbe, ki jo delavci v prodajalni nabavijo, sindikat pa plača na tri obroke z določenimi obrestmi. V Novem mestu imamo več takih pogodb, firme so zainteresirane in se tudi držijo dogovorjenih rokov. Podobno delamo tudi v manjših krajih.

**Delo-življenje:** Se vam zdi, da je dober servis dejavnik za prodajo?

**Bojan KONČAN:** Seveda je, vendar se v Sloveniji servisira v glavnem v tovarni, manj pa po prodajalnah. Na terenu so seveda tudi serviserji, toda tudi v prodajalnah bi morali imeti določeno dodatno znanje.

**Delo-življenje:** Kaj je še pomembno za razvoj in perspektivo prodajaln?

**Bojan KONČAN:** Ko bodo boljše časi, bo potrebno veliko prodajaln obnoviti.

**Miha GOVEKAR:** Mislim, da je usmeritev, ki jo imamo v Sloveniji dobra; torej prodajamo tudi v trgovskih hišah, ki niso naša last. Tukaj delamo z določenim interesom in določenim dobičkom. To je v glavnem v manjših krajih: Medvodah, Bohinju, na to pa se pripravljamo tudi v Tolminu.

**Delo-življenje:** Ali ljudje kaj razmišljajo o privatizaciji?

**Olivera JEREB:** Dejstvo je, da se je največ vprašanj pojavilo takrat, ko se je začela reorganizacija v Bosni in Hercegovini in na Hrvaškem. Trenutno ne vemo, kako bo s slovenskim zakonom o lastninjenju. Prav gotovo pa bomo v to šli.

## ZAKLJUČEK

Očitno se razmišljanja in tudi praksa za izboljšanje prodaje na terenu že uveljavlja.

Res je položaj sedaj nenormalen, malo zaradi vojne, malo zaradi popolnoma nedorečenih in netočnih blagovnih in denarnih tokov, pa tudi zaradi nelzdelane zakonodaje.

Upamo, da se bodo vse te stvari čimprej pomirile in uredile, saj le tako lahko pričakujemo, da se bodo zares uveljavile nove vrednote kot so podjetništvo, pravo tržno gospodarstvo, plačilo za učinkovitost na delu. Tako se bo uveljavilo tudi znanje, ki pa ga ima vsak od nas še premalo.





## Kadrovske novice



V mesecu novembru se je na novo zaposlilo 8 delavk, z delovnim razmerjem pa so v tem razdobju prenehali 4 delavci.

V obratu na Colu je začela delati pripravnica Nataša Vidmar, v šivalnici v Žireh so nastopile delo naslednje delavke: Olga Zupančič, Melita Žakelj, Olga Gabrovšek, Martina Radej, Nataša Bodlaj, Saša Možina in Mojca Levec.

Z delovnim razmerjem so v tem razdobju prenehali Ivana Gabrijel iz šivalnice Žiri, Marija Vavken iz obrata Rovte ter Irena Rovan in Marija Puc iz obrata Col.

## Ob upokojitvi

Sodelavkam Ivani Gabrijel iz šivalnice, Mariji Vavken iz obrata Rovte in Mariji Puc iz obrata Col, ki odhajajo v zasluženi pokoj, želimo mnogo zdravja, dobre volje in zadovoljstva, predvsem pa razumevanja v domačem krogu.

## Ob poroki

Ob sklenitvi zakonske zveze sodelavkama Silvi Česnik in Tatjani Tominec — obe iz obrata Col, iskreno čestitamo in jima v zakonu želimo mnogo sreče, zdravja, zadovoljstva in razumevanja!

Irma DOLENEC

## ✓ premislek..

Eden osnovnih ciljev gospodarstva bi moral biti uresničevanje vizije inovacijske družbe.

(Andrej Gulič)

Informacija je prosta dobrina, ki jo lahko izkoristimo ali ne. Kratko potegne tisti, ki jo za razliko od konkurence, ne izkoristi.

(Bojan Pretnar)

## Jerneju Peternelju v slovo



V mesecu decembru smo se poslovili tudi od našega upokojenca Jer-

neja Peternelja, rojenega leta 1933. Jernej Peternelj je v Alpini pričel delati leta 1955 kot kvalificiran čevljar v neposredni proizvodnji. Leta 1966 je bil premeščen v skladišče zgornjih materialov, na tem delu je delal vsa leta naprej. Leta 1967 si je pridobil visoko kvalifikacijo izdelovalca zgornjih delov in tako je lahko še uspešneje opravljal delo v skladišču. V pokoj je odšel oktobra leta 1988. Sedaj pa ga ni več med nami.

Jerneja Peternelja bomo delavci Alpine in upokojenec ohranili v lepem in trajnem spominu.

## Alojzu Seljaku v slovo



Našega upokojenca Alojza Seljaka ni več med nami; od njega smo se za vedno poslov-

vili v sredi meseca novembra.

Alojz Seljak je svojo delovno pot v Alpini pričel leta 1949 kot kvalificiran čevljar. Izpit za visokokvalificiranega čevljarja je opravil leta 1959. V tem času je bil že razporejen v prikojevalnico za prevzemalca zgornjega usnja. Leta 1966 je pričel opravljati dela manipulanta zgornjega materiala, kasneje pa je delal na sestavljanju partij za sekanje v prikojevalnici. Invalidsko se je upokojil leta 1983.

Alojza Seljaka, ki je odšel po dolgotrajni hudi bolezni, se bomo spominjali kot dobrega in vestnega delavca.

## V slovo Kati Osredkar

Pota življenja so neizprosna in nesreča preži na vsakem koraku. Tako nas je nenadoma zapustila naša nekdanja delavka in upokojenka Alpine Kati Osredkar.

Kati Osredkar, rojena leta 1921, je v Alpini pričela delati junija 1960. Pred prihodom v Alpino je delala v gostinstvu in tako je bila z mnogimi izkušnjami okrepitev v kuhinji, dokler se ni v oktobru 1976 upokojila.

Našo nekdanjo delavko in upokojenko bomo pogrešali, ohranili pa jo bomo v lepem in trajnem spominu.



## V slovo Francu Moretu



V začetku decembra nas je presenetila vest, da našega upokojenca Franca Moreta ni več med nami. Odšel je nenadoma, še vedno delaven

in poln načrtov.

Franc Moret je z delom v Alpini pričel leta 1970, pred tem pa je dalj časa delal v Cestnem podjetju. V Alpini je najprej nastopil delo skladiščnega delavca, čeprav je bil po poklicu kovač.

Kasneje, v letu 1977, je pričel opravljati dela, primerna njegovemu poklicu, vendar je bil v letu 1980 zaradi slabega zdravja invalidsko upokojen. Po upokojitvi pa mu je zdravje dopuščalo, da je delal še mnogo koristnih stvari.

Franca Moreta, ki je tako nepričakovano odšel od nas, bomo delavci Alpine in upokojenec ohranili v lepem spominu.





## Veliko zanimanje za ugoden odkup stanovanj

Z novim Stanovanjskim zakonom je dosedanjim imetnikom stanovanjske pravice dana možnost, da svoje stanovanje odkupijo po zelo ugodnih pogojih.

V Alpini imamo 90 stanovanj in že kmalu po sprejetju zakona je bilo zanimanje za nakup zelo veliko. Tako smo do 22. novembra, ko je še veljala vrednost točke 66,6 SLT, prodali 33 stanovanj. 15 kupcev se je odločilo za takojšen odkup stanovanja, z zakonsko določenim 60 % popustom. Za obročno odplačevanje se je odločilo 18 kupcev, od teh jih bo deset odplačevalo stanovanje 20 let, štirje bodo odplačevali stanovanje 15 let in prav tako štirje 10 let.

Prodali smo sedemnajst dvosobnih stanovanj, enajst trosobnih stanovanj, štiri enosobna stanovanja, ter eno garsonjero. Med kupci je bilo več interesentov za nakup večjih stanovanj, vendar to ni izvedljivo, ker tre-

nutno praznih stanovanj ni.

Prodaja 33 stanovanj bo našemu podjetju prinesla priliv nekaj več kot 7 milijonov tolarjev. Od tega zneska moramo določeni del (20 % od enkratnih odplačil, 1. in 7. obrok od obročnih odplačil) nakazati na republiški stanovanjski sklad. Ostala sredstva bomo namenili na stanovanjski del sklada skupne porabe in naj bi jih namenili za razreševanje stanovanjskih vprašanj. Izračun nam pokaže, da bi od prodaje 33 stanovanj po trenutno veljavni ceni za kvadratni meter lahko kupili le dve novi dvosobni stanovanji, kar kaže, kako so pogoji za nakup stanovanj ugodni.

Z imetniki, ki niso odkupili stanovanja, bomo sklenili najemno pogodbo. Kot najemniki bodo potem Alpini plačevali najemnino, še vedno pa bodo imeli možnost, da stanovanje odkupijo in sicer do oktobra 1993.

Mihaela Oblak



Tečaj nemščine vodi Duško Dudič, italijanščino na I. in II. stopnji pa poučuje Silva Praprotnik



## Alpina druga Nov človek na krmilu rekreacije

Tudi letos so se športniki Alpine udeležili občinskih športnih iger; v moški konkurenci skoraj v vseh panogah, le v ženskih disciplinah smo imeli slabšo udeležbo.

Rezultati, ki so jih dosegli, pa so vsekakor zelo dobri, saj smo osvojili 2. mesto in s tem tudi lep pokal. Lahko rečem, da tudi to delno prispeva k uveljavitvi imena Alpine. Ob tem so bili stroški minimalni, ker so se športniki udeleževali tekem tudi na svoje stroške in niso obremenjevali sindikalne blagajne, medtem ko je stroške za nekaj prevozov krijo podjetje.

Zavedamo se, da so brez ustreznega rekreacijskega udelež-

stovanja fizične zmogljivosti delavcev manjše. To pa seveda nekaj stane, kar si dandanes večina delavcev že ne more privoščiti. Zato je razumljivo, da tudi na tem področju ne napredujemo — bojim se, da celo nazadujemo. Potrebna bo velika zagnanost, da bomo obdržali kakovost in množičnost vsaj na dosedanji ravni.

Za konec naj še omenim, da me bo zaradi mojega novega delovnega mesta in potrebne osvežitve kot športnega referenta zamenjal mlajši Roman Krvina, ki mu želim pri njegovih prizadevanjih veliko uspehov.

Stane Čar



Po dolgih letih se je v Žireh spet pojavil Miklavž s svojim spremstvom

## Literarni kotiček

dr. France Prešeren 1800  
(3. dec.)—1849 (8. februar) največji slovenski pesnik

### GLOSA

*Slep je, kdor se s petjem ukvarja,  
Kranjec moj mu osle kaže;  
pevcu vedno sreča laže,  
on živi, umrje brez dnarja.*

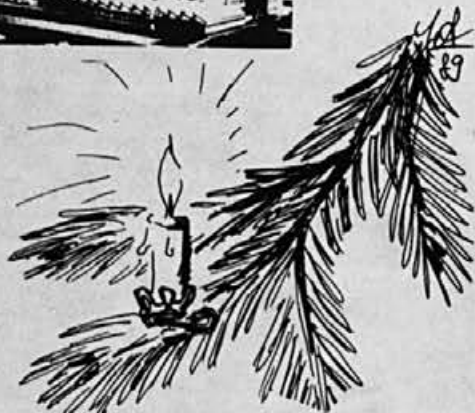
Le začniva pri Homéri,  
prosil reva dni je stare;  
mraz Ovidja v Pontu tare;  
drugih pevcev zgodbe beri:  
nam spričuje Alighiéri,  
kako sreča pevca udarja;  
nam spričujeta pisarja  
Luzijáde, Don Quixota,  
kakošne Parnasa pota, —  
slep je, kdor se s petjem ukvarja.

Kaj Petrarkov, kaj nam Tasov  
treba pevcev je prijetnih?  
Slišim od butic neukretnih  
prašat zdanjih, prednjih časov.  
Komur mar prijetnih glasov  
pesmi, ki pojo Matjaže,  
boje krog hrovaške straže,  
mar, kar pevec pel Ilirje,  
mar Čebelce rōji štirje,  
Kranjec moj mu osle kaže.



Lani je slepar starino  
še prodajal, nosil škatle,  
meril platno, trak na vatle,  
letos kupi si graščino.  
Naj gre pevec v daljno Kino,  
še naprej se pot mu kaže,  
naj si s tinto prste maže,  
naj ljubezen si obeta  
vneti lepega dekleta,  
pevcu vedno sreča laže.

Vendar peti on ne jenja:  
grab'te dnarje vkup gotove,  
kupovajte si gradove,  
v njih živite brez trpljenja!  
Koder se nebo razpenja,  
grad je pevca brez vratarja,  
v njem zlatina čista zarja,  
srebrnina rosa trave,  
s tem posestvom brez težave  
on živi, umrje brez dnarja.



## Konrad Peternelj v Vodnikovi hiši

Novembra so v Vodnikovi hiši v Ljubljani odprli razstavo Konrada Peternelja.

Konrad je tu razstavil 15 oljnih slik na steklu in nekaj grafik.

Dela je ocenil znani kritik Ivan Sedej, ki je spet ugotovil nova iskanja in napredek našega slikarja.

Že sama otvoritev je bila v prijetnem vzdušju, ki ga je s citrami obogatil Miha Dovžan, ob množici gostov.

»Zares, nisem računal, da bo tako,« pravi Konrad.

In kakšni so načrti za naprej?

»Odločil sem se, da bom sedaj, ko imam več časa, iskal nove izrazne možnosti. Bolj se nameravam posvetiti figuraliki in temam iz kmečkega življenja, kjer nameravam naslikati ciklus slik, pri katerih bom še bolj poudaril pomembne detajle.

Tudi razstavljal bom; v načrtu imam razstave v Celovcu, Novi Gorici, Udinah, Dunaju, potem pa še v Nemčiji.

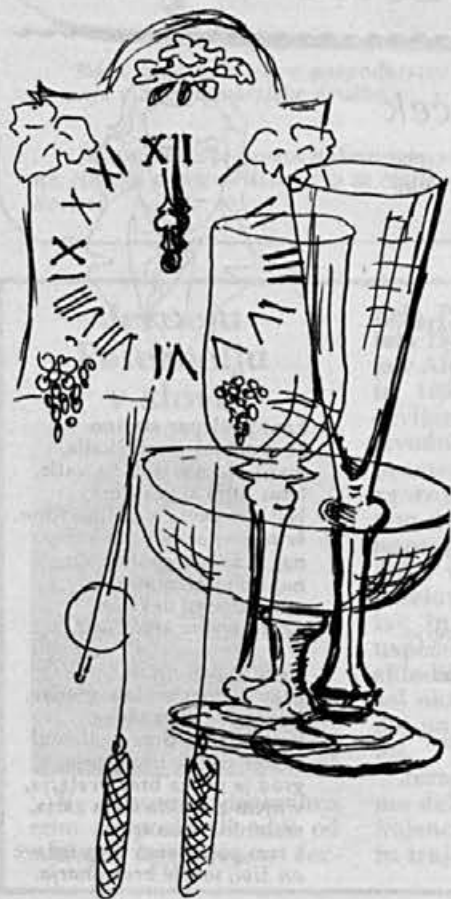
Nejko Podobnik



Eden najtrših orehov v Žireh je prav gotovo telefonija. Še s skupnimi močmi ga bo težko streti; to je ugotovitev sestanka jeznih naročnikov pri Aleksu na Dobračevi



Zahtevna dela na jezu pri Fužinah



## ČRNA PIKA



Ob cesti proti Račevi lahko opazite kup uničenih mostnih ograj in prometnih znakov

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

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