



Alpina delniška družba

Okrožno sodišče v Kranju je 26. maja 1995 sprejelo sklep o vpisu pravnih posledic lastninskega preoblikovanja Alpine v sodni register. S tem je postopek lastninskega preoblikovanja Alpine zaključen, Alpina pa je postala delniška družba.

OKROŽNO SODIŠČE V KRANJU Stran 0001
64000 KRANJ, Zoisova 2 Srg 95/00684
64000 KRANJ, št. vložka 1/00032/00

SKLEP

OKROŽNO SODIŠČE V KRANJU, 64000 KRANJ, Zoisova 2 je dne 26/05/95 v registrski zadevi zaradi:

"VPIS PRAVNIH POSLEDIC LASTNINSKEGA PREOBLIKOVANJA"

sklenilo:

Pri subjektu vpisa ALPINA TOVARNA OBUTVE

vpisanem pod vložno številko 1/00032/00, se v sodni register tega sodišča vpiše sprememba oziroma dopolnitev naslednjih podatkov

MATIČNA ŠTEVILKA: 5034728

FIRMA: *ALPINA TOVARNA OBUTVE

FIRMA: ALPINA, tovarna obutve, d.d., žiri

SKRAJSANA FIRMA: *

SKRAJSANA FIRMA: ALPINA, d.d., žiri

PRAVNO ORG. OBLIKA: *p.o.

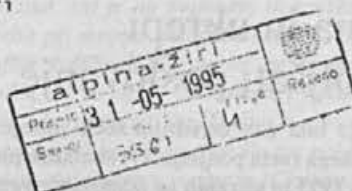
PRAVNO ORG. OBLIKA: delniška družba

SEDEŽ: *64226, 64226 ŽIRI

SEDEŽ: 64226 žiri, ŽIRI

OSNOVNI KAPITAL: *0,00 SIT

OSNOVNI KAPITAL: 1.647.750.000,00 SIT



Od 26. maja 1995 dalje torej poslujemo s firmo Alpina, tovarna obutve, d. d., Žiri (skrajšana firma: Alpina, d.d., Žiri). Družbo vodi uprava, katere predsednik je generalni direktor Bojan Starman, ostali člani pa so: direktor proizvodnje Janko Rejc, direktor komercialne modne obutve Franci Kavčič, direktor komercialne športne obutve Boris Markelj, direktor domače prodaje Aleš Dolenc, direktor financ in računovodstva mag. Franci Mlinar, direktor za splošne in kadrovske zadeve Mojca Gantar in delavski direktor Zoran Kopač.

Nadzorni svet, ki bo nadzoroval vodenje poslov družbe, sestavljajo: Tomaž Košir (predsednik), Tone Eniko (namestnik), mag. Bogo Filipič, Helena Kavčič, Milan Sovinc, Polona Žakelj, Marjan Bogataj in Tone Možina.

Člani obeh organov so imenovani za opravljanje omenjenih funkcij do prve skupščine, nakar bo v skladu z zakonom člane obeh organov potrebno ponovno imenovati.

Mojca GANTAR

Preobrazba je nujna tudi na finančnem področju

V zadnjem obdobju smo veliko govorili o preobrazbi v delniško družbo. Bili smo v nekakšnem mrzličnem pričakovanju dokončanja lastninskega preoblikovanja. Obstoječim (60%) lastnikom se z visokim deležem (40%) pridružujejo zunanji lastniki – investicijski in drugi skladi. Ob vsem tem pa me spreletava občutek, da veje med nami neko pričakovanje boljšega jutri kot rezultata vseh teh sprememb.

Zagotovo bodo spremembe tako v lastništvu, upravljanju in vodenju Alpine, vendar pa ostali problemi ostajajo. To so problemi visokih zalog, preniknih naročil za zapolnitev kapacitet, razvojne težave na vseh programih, previsokih fiksnih stroškov, previsoke režijske. Ob tem pa velja poudariti osrednji problem, to je, da za naše poslovanje rabimo veliko preveč kreditov.

nadaljevanje na str. 2

Novi podobi na poti

S to številko skušamo obeležiti začetek novega obdobja v razvoju Alpine, saj smo postali delniška družba. Zares, bolj obeležili, kajti pravo prilagajanje časopisa potrebam podjetja, ki nastaja, šele sledi. Vedeti namreč moramo, da kot formalno preoblikovano podjetje še ni delniška družba z vsemi odnosi že prvi dan; prav tako velja za časopis, ki ga sicer za bodoče pogoje preoblikujemo že nekaj let – sprememba ne more biti hipna. Odvisno bo od dogajanj v podjetju – kar časopis spremlja; in potreb – kar bo narekovala praksa.

Zato brez posebne samohvale sporočamo, da danes začenjamo izhajati z nekoliko spremenjeno podobo, ki jo je v likovni podobi predvidel Matjaž Mazzini, in delni spremenjeni vsebini, z nekaj dodatnih rubrik, ki bodo šele ostrile svojo vsebino in namen. Ta bo v začetku bolj v podnaslovihi tematskih strani kot v vsebini rubrik samih.

Kar zadeva vsebino – bomo počasi uvažali novosti iz panoge in pogojev, ki nam jih oblikuje država. Bolj na tekočem bomo s finančnimi vprašanji, tudi z borzo; spoznali bomo problematiko in prizadevanja strokovnih služb in namen njihovega dela; predstavljali dosežke tako proizvodnje, prodaje, pisali o inovacijah, ukrepih, morda razpisovali nagrade za posebne dosežke.

Seveda bomo spremljali tudi delo nadzornega sveta, uprave in delavskega direktorja, sveta delavcev, v časopisu bo mesto tudi za mnenja sindikatov.

Predstavljali bomo mnenja (so)lastnikov in menedžerjev, mnenja naših partnerjev...

Ne bomo pozabili na delo naših podjetij v tujini, obratov, prodajaln.

Objavljali bomo komentarje, pisma, ankete, reportaže...

Spoznavali vas bomo s tekočo problematiko, kadrovske načrti, stimulacijami. Predstavljali bomo ljudi, ki uspešno študirajo in diplomirajo.

Del časopisa bo še vedno posvečen širšim interesom, saj navsezadnje v tovarni delamo, da lahko v kraju normalno živimo. Tu mislim na predstavitev razmer v občini, šolstvu, zdravstvu, socialni, okolju, kulturi, športu...

Tudi vaše mnenje bomo radi sprejeli.

Uredništvo

Preobrazba ...

nadaljevanje s 1. str.

Z vsemi temi težavami se bo treba spoprijemati tudi jutri, vendar bolj učinkovito!

Glede na mojo vlogo, bolj razmišljam prav o zadolženosti Alpine. V poslovnem svetu je normalno, da podjetje financira poslovanje s svojim kapitalom, vloženim v podjetje, ki ga vlagajo lastniki (delničarji) in tudi drugače (npr. tudi z izposojenim denarjem, to je krediti ali na drugačen način pridobljenim kapitalom, npr. izdajo obveznic).

V Alpini v povprečju poslujemo z nekaj več kot polovico lastnega kapitala (v bodoče s kapitalom lastnikov), drugi del finančnih virov pa so obveznosti do dobaviteljev in krediti pridobljeni pri bankah ali drugje. V razvitem svetu je tako razmerje zdravo. V povprečju podjetja uporabljajo za poslovanje več kot polovico izposojenih



Mag. Franci Mlinar

sredstev. Vendar pa to ne velja za Slovenijo. Pri nas je višina realnih obresti nekajkrat višja kot v svetu, kar pomeni, da bi bilo za Alpino najbolj racionalno poslovati praktično brez kreditov oz. samo za financiranje sezonskega poslovanja. Rezultat vsega tega je, da kljub pozitivnemu poslovanju, doseganju dobička iz rednega poslovanja, smo v zadnjih letih le-tega v celoti porabljali – za plačilo obresti. V kratkem, delali smo samo za banke – in druge posojilodajalce. Vprašanje, ali je to cilj našega truda in dela?

Z normalizacijo pogojev Slovenije do ostalega sveta, se odpirajo možnosti zadolževanja v tujini, kapitalskih vložkov tujcev v naša podjetja in vrsta drugih oblik kapitalskih povezav. Alpina sama se v položaju, v katerem je, in trenutnih pogojih poslovanja, v kratkem času ne more finančno povsem opomoči. Tu imam v mislih doseči tako strukturo finančnih virov, kar bi preprečilo prekomerni odliv za plačilo stroškov

tujega financiranja – obresti. Zato bo treba iskati tovrstno rešitev preko meja. Ena od oblik bi bila pridobiti vlagatelja, ki bi bil pripravljen vložiti kapital v Alpino, ne kot kredit, ampak kot lastninski delež preko nakupa delnic. Pri tem poudarjam, da bi moral biti vlagatelj nevtralen v tem smislu, da ne bi posegal na komercialno področje in s tem povzročil odhod dela ostalih kupcev. Interes takega vlagatelja bi moral biti dolgoročni zaslužek pri prodaji delnic Alpine nekeje v prihodnosti in ne delitev čim višje dividende ob koncu leta.

S tem bi se izognili odlivu sredstev za plačilo obresti (kot je to danes) in tudi odlivu za plačilo dividende jutri v prekomerni višini. V kolikor uspemo zaježiti ta dva odliva, bi v poslovanju ostajal velik del finančnih sredstev, kar bi jačalo Alpino, s tem pa tudi dvigovalo ceno v očeh potencialnih bodočih kupcev delnic. Na ta način bi bila tudi izpolnjena pričakovanja poslovne odločitve vlagatelja v Alpino.

Skratka, tako kot se poslovno-komercialno povezujemo s svetom; in je to pogoj za naš obstoj, bomo ta korak morali storiti tudi na finančnem področju na predlagani ali pa kak drug način.

Franci MLINAR

Kako z rebalansom plana in ukrepi izboljšati poslovanje

To je bila ena osrednjih točk zadnje seje delavskega sveta podjetja. O rebalansu planov za leto 1995 in ukrepih za izboljšanje rezultatov je poročal direktor Bojan Starman.

Povedal je, da so po obdelavi podatkov o zaključeni prodaji pomlad-poletje 1995 ter po zbranih naročilih za sezono jesen-zima 1995-96, komercialne izdelale rebalans planov. Prvotni plan 1.950.000 parov obutve je bil previsoko postavljen. Alpina ima zaenkrat premalo naročil, zato so komercialne sprejele zadolžitev, da poiščejo dodatne tržne možnosti, da bi letos izdelali in prodali 1.775.000 parov obutve.

V zvezi z realizacijo letošnjih naročil moramo tudi vedeti, da jih bomo morali realizirati v poletnih mesecih.

PROBLEM	NALOGA MANAGERJA
Razumeti spremembo	Diagnoza spremembe
Zmeda	Razviti jasno vizijo spremembe
Odpor	Motivirati za odprtost spremembe
Nadzor	Razviti proces za spremembo
Podpora	Razviti podporo (kulturo) za spremembo
Moč	Razviti okolje (politično) za spremembo

V razpravi so ugotavljali, da je bilo poslovanje lansko leto slabše, saj se je povečal obseg zadolženosti, povečale so se zaloge, uspeh pa so poslabšale tudi tečajne razlike.

Tega se vodstvo podjetja zaveda, zato predlaga ustrezne ukrepe, ki bi zagotovili pozitivno poslovanje.

Opozorjeno je bilo tudi, da je cena dela v strukturi stroškov še vedno previsoka (režije je preveč).

Ugotovljeno je bilo, da bomo ob dosledni uredništvu zastavljenih aktivnosti in ukrepih (ki že tečejo), dosegli rezultat, ki ne bo prinesel izgube.

Ukrepi so bili predstavljeni le okvirno, vodstvo podjetja (po novem uprava) se je zavezalo, da to konkretizira in operacionalizira.

Direktor je spregovoril tudi o strateških usmeritvah, kar bi omogočilo boljše delovanje podjetja in tudi višje plače, ki naj bi dosegle višino 90 % povprečja gospodarstva Slovenije.

Povzetek razprave na DS

Borzni kot(i)ček

Donedavnega so nastajale besede, s katerimi smo označevali novosti na ekonomskem ali finančnem področju. Nastajale so seveda drugače, kot sicer nastajajo nove besede.

Tako smo imeli »združeno delo«, »združevanje dela in sredstev«, »preseganje kreditnih odnosov«, »skupni prihodek«, »interne, temeljne in združene banke«.

Uporabljale so se tudi besede, kakor so denar, kredit, posojilo, obrestna mera, banka, vrednostni papir, čeprav ni šlo za to, kar so s temi besedami razumeli v tržnih gospodarstvih.

Vendar pa je prav področje financ, ožje – finančnega trga in najožje – borze vrednostnih papirjev tisto, za kar v mnogih primerih niti besede nismo imeli. Zato je gotovo pomembno imeti svoje besede za kolikor mogoče velik del borznih izrazov.

Pa ne samo to; tudi vedeti moramo, kaj ob borzi; to naj bi izvedeli v tej rubriki.

AGENCIJA za trg vrednostnih papirjev je ponavadi javna, neodvisna organizacija, ki jo poznajo predvsem anglosaksonski finančni sistemi in je zadolžena za urejanje in nadzor trga kapitala. V skladu s slovensko zakonodajo je agencija zadolžena za opravljanje nalog v zvezi s poslovanjem z vrednostnimi papirji, kot to določa Zakon o trgu vrednostnih papirjev in Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje.

V svetu je najbolj znana ameriška Komisija za vrednostne papirje in borzo (SEC – Securities and Exchange Commission), v Evropi pa poznajo tovrstno komisijo predvsem romanske države. V nekaterih, zlasti germanskih državah opravljajo vlogo agencije posebni oddelki v okviru ministristva za finance.

Vedno v stiku s svetom

Če ocenjujemo splošne razmere na nabavnem tržišču, bi najprej opozoril, da filozofija nabave sloni na prilagajanju potrebam razvoja (novi materiali, produkcija), na drugi strani pa cenovnim razmeram.

Ta dejstva so že pred leti narekovala, da smo se, kar zadeva športno nabavo, selili z domačega, nemškega in avstrijskega tržišča na italijanskega. Ta usmeritev izpred štirih, petih let se je izkazala za pravilno, tako v razvojnem kot cenovnem pogledu, posebno še po valutnih razmerjih, ki so nastala v zadnjem letu. Na ta račun smo v zadnjih dveh letih veliko prihranili in deloma kompenzirali slabši izkupiček pri izvozu obutve. Seveda pa ta prilagoditev nikoli ni dokončna, saj se razmere lahko spremenijo. Medtem marsikdaj slišimo očitke sicer solidnih domačih dobaviteljev, toda trg nas sili v iskanje maksimalno konkurenčnih dobaviteljev.

To delamo z vidika štirih znanih kriterijev: kvaliteta materialov, kvaliteta servisa, dobavni roki, plačilni in drugi pogoji.

Seveda ni ničesar dokončnega, zato se ukvarjamo tudi z raziskovanjem tržišča materialov; če se pokažejo možnosti in prednosti, se pogovarjamo tudi o tesnejšem in dolgoročnejšem sodelovanju.

Ob upoštevanju, vseh teh kriterijev se včasih še vedno zgodi, da kakšnega materiala kljub obljubam dobavitelja ne pripeljemo pravočasno. V pojasnilo velja omeniti, da so roki za dobavo sedaj bistveno krajši, naročila pa vse bolj razdrobljena. Težav, ki jih ima zato proizvodnja, se zavedamo.

Tudi sejem v Bologni, ki je za našo panogo eden najpomembnejših sejmov na svetu, kjer spoznamo modne usmeritve, nove materiale, dobimo pa tudi pregled nad cenami. Poleg že omenjenih proizvajalcev (z italijanskega tržišča) so se pojavili letos novi ponudniki iz Španije, Portugalske in deloma tudi z Daljnega vzhoda.

Zavedamo se, da izdelujemo obutev tako za spodnji, srednji in zgornji cenovni razred. Torej si ne moremo privoščiti nabavljati samo slabših in cenejših materialov.

Kar zadeva uvoz, se je tehnika res poenostavila, čeprav še vedno plačujemo 1 % uvoznih dajatev, kar je ob takih količinah, kot uvažamo mi, (pre)velik denar.

Skrbi pa nas nov carinski zakon, ki je že sprejet in naj bi po prvotnem načrtu stopil v veljavo s prvim junijem. Sedaj je dogovorjeno, da bi zakon začeli uveljavljati v začetku prihodnjega leta. Če bo zakon ostal tak kot je, se nam obeta več operativnega dela in administriranja in ne manj, kot bi radi v smislu zmanjševanja režije in administracije.

Ob koncu bi poudaril, da moramo biti vedno na tekočem z vsemi novostmi, da ne bi zaostali za konkurenco, saj le tako lahko upamo, da bomo konkurenčni tudi s končnimi izdelki.

Tone MOŽINA

Aktualni intervju z vodjem službe za dokup

Delo-življenje:

Kakšen je pravzaprav obseg dokupa?

Ivo PIVK:

V enem letu za približno 4 milijone mark, kar znese okoli 180.000 parov obutve (po dobavnih cenah). V strukturi (po vrednosti) 40 % blaga dokupujemo, 60 % pa je Alpininega. V zadnjem letu smo obseg dokupa po vrednosti povečali za 10-15 %. Od skupne vrednosti 4 milijone DEM dobro polovico uvažamo, kar je v sedanjih okoliščinah razumljivo.

Delo-življenje:

Kako pa bo letos?

Ivo PIVK:

Sedaj se zaključujejo dobave za pomlad-poletje, ki predstavljajo več kot polovico letnega dokupa. Tudi za jesen-zimo je sklenjena že večina poslov.

Delo-življenje:

Kako utemeljujete tako strukturo dokupa?

Ivo PIVK:

Na eni strani z razmerami na področju tečaja lire in dolarja, na drugi strani pa zaradi tržnih razmer. Če bi se specializirali in prodajali le Alpinino obutev, bi se izpostavljali veliko večjemu riziku, saj je na majhnem slovenskem trgu potreba po mnogo različnih artiklih, čeprav v manjših količinah. Če se mi ne bi temu prilagodili, bi to delal (in zaslužil) nekdo drug. Sedaj vsi prodajamo vse. Dokup iz uvoza je tudi razumljiv, saj je doma propadlo kar nekaj proizvajalcev določenih vrst obutve (Ciciban).

Naša največja dobavitelja sta Kopitarna Sevnica (cokle in bio obutev) in Šober iz Trziča, od katerega tudi kupujemo bio obutev (natikače, sandale itd).

Če smo želeli kompletirati ponudbo, smo se morali obrniti v tujino (zlasti s področij, kjer so plačila v lirah in ameriških dolarjih). Res pa je, da so npr. Italijani tako za PVC kot usnjeno obutev že začeli dvigovati cene, kar na letošnje nabave še ne bo vplivalo; ker so bile pogodbe sklenjene že pred tem.

Delo-življenje:

Kako pa je z dokupom z drugih trgov?

Ivo PIVK:

Na področju uvoza platnene in športne obutve sodelujemo z velikim dobaviteljem (z Nizo-

zemske), ki od proizvajalca kupuje velike količine (in zato po ugodnih cenah) in jih prodaja tako na Nizozemskem pa tudi nam.

Sicer pa je naša uvozna politika dokaj samostojna, ugotovimo, kaj nam manjka, in to potem poskušamo dobiti po čim bolj ugodnih pogojih. Poslužujemo se tudi različnih oblik nadalje prodaje (npr. reeksport), tako, da del skupne količine preusmerimo n. pr. na Hrvaško.

Delo-življenje:

Pri tem je seveda pomembna tehnika ukrepanja, kajne?

Ivo PIVK:

Da, tudi tu smo napredovali. Uspelo se nam je dogovoriti z italijanskimi proizvajalci, da našo kupljeno obutev že sami opremijo z etiketami.



Prilaganje je torej na eni strani nujno, če želimo kaj zaslužiti. Očitno nam to pri dokupu uspeva in vsaj deloma izravnava slabši izkupiček našega izvoza.

Nejko PODOBNIK

Ustanovitelji delniške družbe

001. SLOVENSKI OSKODNINSKI SKLAD	61000 LJUBLJANA	MALA ULICA 5	20/01/94
	Vložek:	164.770.000,00	Odgovornost: 00 Ne odgovarja
002. KAPITALSKI SKLAD POKODNINSKEGA IN INVALIDSKEGA ZAVAROVANCA	61000 LJUBLJANA	KOLOVORSKA UL. 15	20/01/94
	Vložek:	164.780.000,00	Odgovornost: 00 Ne odgovarja
003. SKLAD ZA RAZVOJ LJUBLJANA	61000 LJUBLJANA	KOTNIKOVA UL. 28	20/01/94
	Vložek:	329.550.000,00	Odgovornost: 00 Ne odgovarja
004. IZDELEŽENCI NOTRANJNEGA ODKUPA			20/01/94
	Vložek:	659.100.000,00	Odgovornost: 00 Ne odgovarja
005. UPRAVILENICI INTERNE RAZDELITVE			20/01/94
	Vložek:	329.550.000,00	Odgovornost: 00 Ne odgovarja

Proizvodnja brizgane obutve

Letni plan za proizvodnjo brizgane obutve v letu 1995 predvideva izdelavo 466.000 parov obutve.

Realizacija je v primerjavi z letnim planom v prvi tretjini leta 1995 znašala 158.000 parov od planiranih

154.000 parov. To pomeni, da je v tem času plan presežen za 2,5 % (4.000 parov).

Glede naročil pa je stanje takšno, da so šivalnice pokrite do konca julija, montaže pa do konca avgusta.

Andrej BOGATAJ

V športni montaži tudi izboljšave

Uredništvu ves čas skuša spremljati razmere v proizvodnji, zlasti ko gre za določen napredek ali izboljšave, ki pripomorejo k večji produktivnosti. Ob spremembah v montaži modne obutve, kjer so uredili ring sistem, so tudi v športni montaži izboljšali delo tako, da so skrajšali trak, z avtomati za cvikanje pa so dosegli, da lahko na istem traku delajo več proizvodov (artiklov). Tako ni več čakanja (zastojev) in lahko naredijo več kot prej, ko so

morali v slučaju, da je zmanjkalo določenih sestavnih delov, prenehati delati.

Franc Oblak, vodja montaže, pripoveduje: »Očitno je možno organizacijo proizvodnje izboljšati še kako drugače, ne le z ring sistemom. Pri nas smo skrajšali tekoči trak in na takem skrajšanem traku omogočili proizvodnjo še dodatnega artikla. Tako nam dnevno uspe proizvesti od 1250–1300 parov. Seveda je veliko odvisno od artikla, ki

ga izdelujemo. Če bi hoteli izdelati še kaj več, bi morali imeti včasih še večjo zasedbo pri mazanju. Sodim celo, da trak ni toliko občutljiv gle-

de oskrbe (kot je npr. ring). Kar zadeva strojno opremo, lahko rečem, da smo zaenkrat kar zadovoljni.«

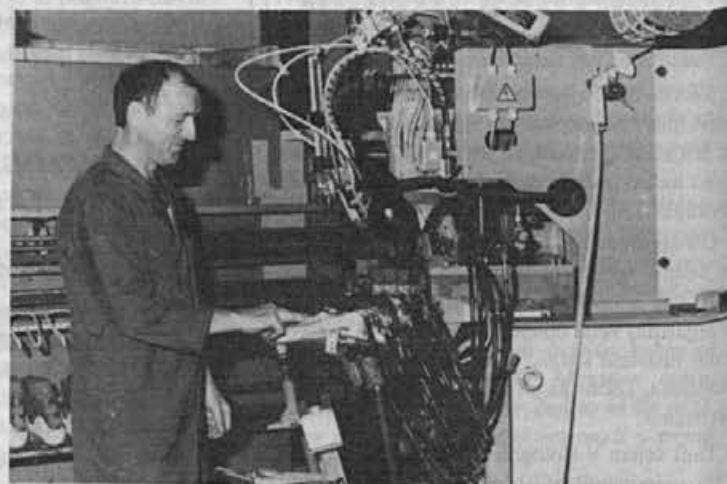
N. P.



Z našega rink sistema



Desma zahteva temeljito strežbo



Stane Andreuzzi dela na avtomatu za cvikanje opetja

Tudi dokup tekstilnih izdelkov športne opreme prilagajamo povpraševanju

Izhodišče za delo na področju dokupa športne opreme in tekstilnih izdelkov, ki jih kupcem nudi osem naših prodajal, je »zaključevanje«. To izbiro blaga pripravljajo posamezni proizvajalci tovrstnih artiklov dvakrat letno in sicer spomladi in jeseni. Na tem zaključevanju se tudi vidijo modne smernice za prihodnjo sezono. Iz vseh modelov različnih proizvajalcev poskušam zbrati za nas najprimernejše blago. Odbrane vzorce mi potem pošljejo na naše interno naročanje v Alpino, kjer potem vsak poslovodja naroči ustrezne količine. Predvidoma naj bi to predstavljalo vsaj 80 % blaga za prodajo v prihodnji sezoni. Manjkajoče artikle dokupujem sproti, glede na potrebe prodajal.

Če je le mogoče, ustrezemo tudi željam posameznikov, ki iščejo določeno blago, ki ga trenutno nimamo v ponudbi.

V zadnjem letu opažam, da so naši kupci postali zahtevnejši, saj iščejo predvsem blago dobre kvalitete. Menim, da je blago izdelano v Sloveniji, zelo dobro, čeprav marsikdo rad

poseže tudi po Lottu, Nike-u, Fruit of the loomu, ki ga tudi lahko dobijo v nekaterih naših prodajalnah. V ponudbi imamo tudi zelo pestro in kvalitetno raznovrstno blago znamke Brugi, ki je zanimivo tudi po cenah in ne samo po lepih modelih. S tem bi marsikomu lahko prihranili tudi pot čez mejo v Italijo, če bi se pred tem oglasil v naši prodajalni.

Gledano s finančnega vidika, je za nas dobro, da imamo večji del tekstila v komisijski prodaji. To pripomore k pestrejši ponudbi, plačamo pa le toliko, kolikor prodamo. K takemu načinu prodaje je seveda pripomoglo veliko število domačih proizvajalcev in uvoznikov, ki iščejo svoje mesto na prezasičenem tržišču.

O širitvi programa trenutno ne razmišljamo, edino pri ponudbi ženskih torbic razmišljamo o boljši usklajenosti z našo obutvijo.

Konkurenca je huda, čeprav tudi potrebna, vendar mislim, da jo bomo skupaj z zaposlenimi v prodajalnah uspešno obvladali.

Nada GOVEKAR



Rado Kunc pri stroju za cvikanje konic

S slogo za boljše delo

S SLOGO ZA BOLJŠE DELO, na katerem so sodelovali: Bojan Starman, generalni direktor in predsednik uprave, Zoran Kopač, delavski direktor (dosedanji predsednik delavskega sveta) in Nataša Demšar, predsednica svobodnih sindikatov Alpine.

Delo-življenje:

Katerim zadevam boste pri ukrepih in kasnejših strateških usmeritvah dali prednost? Kaj pričakujete od organov družbe in sodelavcev na vseh ravneh? Kako bo z operativno usmeritvijo usmeritev?

Bojan Starman:

Pravzaprav so bili ljudje obveščeni, celo iz zapisa, ki smo ga razmnožili.

Seveda pa velja povedati, da se včasih kakšna zadeva res lahko razume na več načinov.

Kar zadeva ukrepe, bomo dali prednost natančno tistim, kjer je to najbolj potrebno. Na ta način lahko realno pričakujemo boljše rezultate, vendar bomo morali delati drugače kot delamo sedaj. To velja za vse zaposlene in za vse ravni. Vsi tisti, ki so odgovorni za izvajanje dejavnosti v smeri boljšega dela, so dobili pismena izhodišča in vsak natančno ve, česa se mora lotiti.

Nekatere ukrepe bomo vodili prav od vrha. Poudaril bi zlasti, da moramo izredno povečati obrate zaloga in kvaliteto dela. Niti ne gre za neke nove usmeritve, temveč za preciziranje dodatnih nalog in akcij, glede na pogoje, v katerih smo. Na vseh področjih bomo morali pritisniti na plin. Zlasti velja to za tiste zadeve, ki se same po sebi ne premaknejo in jih je treba še dodatno pospeševati.

Verjetno so interesi lahko različni, čeprav mislim, da ko gre za podjetje, interesi ne morejo biti tako vsaksebi, pa če gre za nadzorni svet, upravo ali delavce. Pomembno je zlasti, da imamo enake cilje, za katerimi stojimo vsi. Mogoče so poti za doseganje ciljev različne. Kar zadeva delovanje delniške družbe pa mislim, da bo sedaj treba poiskati določene dogovor med upravo (dosedanjim kolegijem), ki bo pripravila predloge (na podlagi poslovnika) in nadzornim svetom, zlasti potem, ko bo skupščina postavila trajne (in nečasne) organe.

Prva skupščina, ki bo potrdila nadzorni svet, bo verjetno po kolektivnem dopustu. Sklic, za katerega poskrbi uprava, bo na podlagi dogovora tudi s tistim, ki bo kupil 20 % našega premoženja in seveda z vsemi dejavniki znotraj podjetja. Priprave trajajo kar nekaj časa. Mimosre, morda bi se v tem času kazalo dogovoriti, da bi nadzorni svet povečali na 10 oseb, da bi lažje dosegli ustrezno zastopanost. Kar zadeva ukrepe v zvezi z izboljševanjem dela, morajo zadeve potekati tako, kot je dogovorjeno.

Delo-življenje:

Delavski svet je na zadnji seji potrdil predlagane usmeritve za boljše delo, za kar mora biti nekdo tudi odgovoren. Kaj menite o izvajanju tega programa oz. kakšna bo pri tem vaša vloga, kot dosedanji predsednik delavskega sveta in začasnega delavskega direktorja? Sedaj boste prisotni na sejah

uprave, saj ste njen enakopravni član, tudi z vsemi odgovornostmi?

Zoran Kopač:

Preden bi začeli delati, res mislim, da bi bilo prav, da se sestaneta nadzorni svet in uprava. Sicer pa so seje ločene. Nadzorni svet se praviloma sestaja nekajkrat letno.

Moja vloga je gotovo v zastopanju kadrovskih in socialnih interesov in verjetno, da bo uprava z menoj vred vabljen na zasedanja sveta delavcev, kjer se bodo ta vprašanja razreševala. Moja vloga v upravi bo poudarjena zlasti na prej omenjenih področjih in gotovo bom moral sprejeti v svetu delavcev posredovati upravi. Ker gre za mojo enakovredno in odgovorno vlogo v upravi, ne vidim nobene potrebe, da bi se posebej sestajal kolegij, posebej pa potem še uprava.

Ukrepi se morajo izvajati z bolj trdo roko – seveda na podlagi dogovorov. Je pa res, da pričakujemo, da se bodo ljudje obračali na nas vsaj s pritožbami, ko se bodo čutili ogroženi. Če bo šlo le za utemeljene tehnološke viške, ko naj bi bili nekateri npr. premeščeni ali upokojeni, ne bomo posredovali. Pozorno pa bomo spremljali sam postopek, da bo pravilen in pravičen. Če bo sindikat ugotovil, da se delajo nepravilnosti, bomo posredovali.

Kar zadeva druge ukrepe, se dobro zavedamo, da se mora marsikaj spremeniti, sicer bomo »pogrnili«. To velja za vse, še toliko bolj za vodstvo kot tudi za vse ostale zaposlene. Če priznavamo, da so kje kakšne rezerve, je treba to razčističevati na vseh ravneh.

Zato bom vesela, če bodo te stvari dosledno



Na osrednji temi razgovora *Kako izboljšati poslovanje*, so sodelovali: generalni direktor in predsednik uprave Bojan Starman, delavski direktor Zoran Kopač in predsednica svobodnih sindikatov Nataša Demšar

Delo-življenje:

Vsi ukrepi in razmere, ki bodo v zvezi s tem nastale, bodo prav gotovo vplivale na razmere, v katerih bodo delali delavci. Kaj menite o vplivu konsenza med vsemi dejavniki v podjetju in na katerih stališčih bo deloval v okviru tega sindikat?

Nataša Demšar:

Kar zadeva ukrepe za izboljšanje gospodarjenja, lahko rečem, da je sindikat več kot zadovoljen, da so bili sprejeti, in upam, da se bodo tudi izvajali. To je nujno, če želimo, da se bomo rešili iz težkih razmer. Seveda ni pričakovati, da nam bo uspelo izvesti vse kar smo si zastavili; če bomo opravili večino zastavljenega, bo uspeh. Vem, da bo šlo tudi za nekatere krute stvari, hkrati pa se dobro zavedamo, kaj bi pomenilo, če se tega sploh ne bi lotili. Potem bi bile posledice za večino zaposlenih še dosti hujše. Prav zato smo predlagali, da se naloge opravljajo dosledneje. Pri tem je razumljivo, da sodelujemo z vodstvom podjetja. Včasih smo zahtevali in dajali pobude, ki bi jih morali vodilni sami. Zahtevali smo sanacijo gospodarjenja, kar je sedaj nekako

delali pristojni, ne pa da se s tem ukvarja sindikat, katerega naloga to ni.

Bojan Starman:

Res v tovarni ne moremo voditi dveh različnih politik. Ni važno kdo vodi, važno je, da gre za eno usmeritev, v kateri so potem vsi vključeni. Zato se bodo vse skupine interesov morale uskladiti in se vpreči v en voz, ki ga bomo vlekli v isto smer.

Nataša Demšar:

In če ne bo odgovornosti in discipline na vsakem posameznem delu, tudi ne bomo uspešni.

Zaključek:

Kar zadeva izboljšanje gospodarjenja, bomo torej sledili sprejetim usmeritvam vodstva. Ob tem pa se velja zamisliti o vseh zadevah, ki bi lahko bile boljše urejene in se lotiti izboljšav. Morda bi to morali delati tudi usklajeno z vsemi ostalimi aktivnostmi, po nekem vrstnem redu potrebnosti in predvsem ne deklarativno, temveč čisto konkretno.

Prenovljeni na novi lokaciji

Zasebna prodajalna čevljev in športne opreme, ki jo v Tolminu kar uspešno vodi Vesna Kavčič, se je ob koncu prejšnjega meseca preselila na novo lokacijo v staro mestno jedro Tolmina. Doslej je bila na pro-

metno dokaj živahnem kraju, vendar v prodajalni upajo, da bo ponovna oživitve starega mestnega jedra pripomogla tudi k dobri prodaji. Sredi trga z markantnimi mestnimi stavbami, ki čakajo na prenovitev in



Tudi za mlade več obutve



Za hiter nakup nagrada



Kolektiv prodajalne v Tolminu

primerne dejavnosti, ki bi oživile to lepo arhitekturo, so obnovili fontano. Območje starega mestnega jedra naj bi bilo, kar zadeva promet, namenjeno le za dostavo, sicer pa bi tu imeli prednost pešci oz. sprehaljci. Nova prodajalna je lepo urejena in ima veliko skladišnega prostora v ozadju, kar je pomembno. V ponudbi imajo vseh vrst obutve in športno opremo, skratka vse tisto, kar imajo Alpinine prodajalne: obutev, nogavice, vložke za čevlje, vezalke, pa vetrne jopiče, majice, torbe, loparje, kape, nahrbtnike... »Konkurenca je seveda kar velika.« pripovedujeta zakonca Vesna in Mitja Kavčič. »Tu je prodajalna Planike in Borova in še kak zasebnik. V bližini je seveda italijanska meja, z vso ponudbo, ki jo vsi poznamo. S preselitvijo smo pridobili po našem mnenju ugodno prodajno točko. Mislim, da je naša ponudba dobra. Najbolje v zadnjem času prodajamo žensko obutev, otroške športne copate, planinske čevlje... Pogrešamo pa modno obutev za mlade; upamo, da bomo imeli še nekaj več galanterije. S sodelovanjem z Alpino smo kar zadovoljni.« Zanimivo je bilo povprašati kupce, ki so že kakšno uro pred otvoritvijo z zanimanjem kukali v prodajalno. Marjan Čebokelj iz Sedla pri Bre-

ginju je bil prvi, ki se je odločil za nakup planinske trekking obutve, zato mu je vodja MPM Aleš Dolenc obutev podaril (kot je v navadi ob takih prilikah): »V Alpini sem že kupoval, saj sem s ponudbo zadovoljen. Tudi cene se mi zdijo primerne, zlasti sedaj, ko imate popust.«

Mira Galia: »Vaši čevlji so udobni, kar je zelo pomembno. Lani takih čevljev nisem dobila nikjer in sem odšla v Italijo.«

Eva Čermelj: »Kar zadovoljna sem z vsem; tako s trgovino, kot tudi s ponudbo. Pogrešam le obutev z bolj okroglimi konicami, ki bi bila primerna za starejše.«

Nevenka Dejan: »S športnim programom sem zadovoljna, pri ponudbi obutve pa bi se dalo kaj razširiti.«

Andrijana Fon: »V Žireh sem se nekoč učila, sedaj stanujem v bližini in oglasila sem se, ker me zanima.«

Torej je nov začetek kar obetajoč. Upamo, da bo tudi naprej tako.

Nejko PODOBNIK

Jürgen Bühler, predstavnik firme Gemini GmbH, o Alpini in sodelovanju

Kaj mislite o sodelovanju z Alpino?

Skupina mladih, s katero skušamo reševati probleme in zahteve zahodnega trga je postavljena. Z njo so postavljeni tudi temelji dela in posledično tudi rezultati dela.

Z našo skupno prodajno politiko in našim servisom smo dosegli nivo, ki ga sprejema nemški kupec in ga tudi spoštuje. Na tem mestu bi se rad zahvalil za dosedanje uspešno sodelovanje.

V času sodelovanja z Alpino smo osvojili znaten tržni delež na področju brizganega programa. Na žalost je dober začetni razvoj ovirala slabša kvaliteta in problemi z dobavami v zadnjih sezonah. Upam, da bomo te probleme lahko rešili. Upam, da bomo količine na brizganem programu še povečali (zlasti na ženskem), s pomočjo nove forme, ki jo v tem trenutku pripravljamo.

Alpina ima v primerjavi z drugimi proizvajalci v srednjem cenovnem razredu višje cene, kot proizvajalci, ki se pojavljajo na nemškem trgu in

imajo že uveljavljeno ime. Srednji nivo cen si zagotavljajo s proizvodnjo na Češkem in Portugalskem, nemški potrošnik pa tega ne ve. To velja zlasti na moškem brizganem programu, kjer je konkurenca za Alpino precej hujša kot na ženskem brizganem programu. Zato ocenjujem, da tu ne moremo pričakovati povečanja količin. Dolgoročni razvoj in povečanje količin pa pričakujem na ženskem brizganem programu.

Kaj pa prihodnost?

Verjame, da je edina možna pot za uspešen nastop na Zahodnem trgu razvoj lastne kolekcije, kar že uspešno uvajamo na modnem lepšem programu. Zdravi temelji so postavljeni, vendar moramo za uspešno nadaljnjo prodajo predvsem dvigniti produktivnost na nivo ostalih konkurenčnih firm. Sodelovanje firme Gemini z Alpino je zelo pomembno, zato se bomo trudili za uspešen skupen nastop na trgu.

Jana ERZNOŽNIK

Kadrovske novice

Mesec maj je za nami, v katerem smo doživeli precej večji odliv kot priliv delavcev. Tako smo na novo zaposlili le 2 delavca, z delovnim razmerjem pa je v tem času prenehalo 11 delavcev.

V maju sta pričela delati dva prodajalca in sicer v prodajalni Alpine v Trbovljah pripravnik Aleš Ojsteršek, v prodajalni v Kopru pa prodajalka Nadježda Zobotkin.

V mesecu maju so z delovnim razmerjem prenehali iz oddelkov v Žireh: Frida Vehar iz RPS modne obutve, Vida Zajc in šivalnice, Gorazd Bogataj in Vojko Erznožnik iz lahke montaže, Sebastian Jereb iz športne montaže, Peter Kogovšek iz prirojevalnice in Gašper Čadež iz skladišča končnih izdelkov. Iz obrata v Gorenji vasi je z delom prenehala Ljudmila Čukman. Več prenehanj je bilo tudi v maloprodajni mreži in sicer Tatjana Vehar iz prodajalne Žiri 2, Mihela Dolenc iz prodajalne Logatec in Irena Frlan iz prodajalne Škofja Loka 1.

Irma DOLENC

V premislek

Vsak ima, oziroma bi moral imeti določena načela, po katerih živi in ravna pri poslih. Vendar pa je zaradi »načel« storjenih več grehov kot zaradi česar koli drugega.

Mark H. McCormack

Majhne stvari ne pomenijo veliko; pomenijo vse.

Harvey Mackay

V primerjavi s fanatiki iz akcijskih »tigrov«, zapad nima nobenih drugih šans, kot da vzame tisto, kar bodo garaški poslovneži vzhoda zanemarili.

Philip B Crosby

Firma mora biti sposobna odjemalce prepričati, da je boljša od konkurence, ne le zato, da bi dobila delo, temveč tudi zato, da bi dosegla višje cilje.

Cliff Bowman

Menedžerji so odgovorni za načrtovanje usode podjetja. Ustrezna izvedba pa je rezultat dela kvalificiranih operativnih menedžerjev, ki kontrolirajo in izvajajo delo v skladu s planom.

Kinney

Občasno šepanje nas lahko opozori na nevarnosti.

prof. dr. Anton Franovič

V POKOJ ODHAJAJO:

Dolgoletnim sodelavkam Fridi Vehar iz RPS modne obutve, Vidi Zajc iz šivalnice v Žireh in Ljudmili Čukman iz obrata Gorenja vas želimo ob upokojitvi vse dobro, mnogo trdnega zdravja, veselja in zadovoljstva med domačini, na prehojeno delovno pot v Alpini pa lepe spomine.

POROČILI SO SE:

Ob vstopu na novo življenjsko pot sodelavcem Heleni Jesenko iz prirojevalnice, pripravniku Dušanu Justinu, Mihelci Oblak iz obrata Rovte in Cirili Oblak iz obrata Gorenja vas iskreno čestitamo in jim v zakonu želimo mnogo sreče, zdravja in medsebojnega razumevanja.

Štipendije tudi letos

Šolsko leto se končuje, vsaj za srednješolce in najprirednejše študente, veliko pa jih bo moralo potegniti preko počitnic, tja do konca septembra. Misliti moramo že naprej in zato so v našem razpisu za šolsko leto 1995/96 naslednje štipendije:

- pomočnik izdelovalca spodnjih delov obutve, skrajšani program 1
- pomočnik izdelovalca zgornjih delov obutve, skrajšani program 1
- izdelovalec zgornjih delov obutve 3
- izdelovalec spodnjih delov obutve in sestavljalec obutve 3
- obutveni tehnik 6
- inženir usnjarskopredelovalne tehnologije 3
- diplomirani ekonomist 3

Prijave zbirata kadrovska služba (Franja Novak) do 15. julija 1995. K izpolnjeni prijavi, ki naj bo na obrazcu SPN-1, naj bo priloženo še zadnje spričevalo in potrdilo o šolanju ali potrdilo o vpisu.

Franja Novak

Kolofon

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

Obetajo

Največkrat se je odrezal Miha More



Miha More

Miha More je sodeloval kar na treh tekmovanjih, dveh državnih: iz angleščine (rezultati do tega trenutka še niso znani) in matematiki, kjer je dobil zlato Vegovo priznanje. Sodeloval je tudi na regijskem tekmovanju iz kemije.

Miha Vehar, učenec 6. a razreda je na državnem prvenstvu v teku na 300 metrov osvojil 4. mesto.

KOŠARKA: mlajši dečki so se uvrstili v finale državnega tekmovanja, mlajše deklice ravno tako. Manjkajoče rezultate bomo objavili kasneje.

Slobodan POLJANŠEK

Modna rubrika



BYBLOS

Zato so za nas še kako pomembni stili oblačenja, ki jih uvajajo veliki modni ustvarjalci, saj mora tudi obutvena proizvodnja slediti temu, če hoče ob hudi konkurenci preživeti.

Da je ta soodvisnost res velika, se kaže tudi v naših kolekcijah. Zadnja leta namreč vsi priznani modni ustvarjalci (za njimi pa velike oblačilne in obutvene industrije) ne postavljajo v ospredje ene zveličavne mode, ki naj bi veljala za vse ljudi, ampak pripravijo za eno sezono več različnih stilov za razne osebnosti, saj je zadnje čase vsepovsod tako močno prisotna želja po individualnosti, neuniformiranosti. Znotraj vsakega stila pa je razvejana mala filozofija mode.

Vsemu temu skuša v borbi za vsakega potrošnika posebej slediti celotna oblačilna industrija. Prav tako tudi obutvena in, seveda, trudimo se tudi mi. In ta soodvisnost se kaže, kot sem že rekla, tudi v naših kolekcijah, ko imamo vedno več skupin (grup), da bi zaobjeli čimveč modnih stilov in s tem potrošnikov, hkrati pa, da bi bili s tem konkurenčni na tržišču.

To je za nas precej težavna naloga (tudi draga), ker vse zahteva svoj razvoj in zato smatramo, da neke primerjave oz. še dodatne informacije o modi in kje se nahaja Alpina znotraj tega, ne bi bile odveč.

Irma Dolenc

Polix Žiri je dobil certifikat ISO-9001

Konec maja je v dvorani Gasilskega doma v Žireh Polix organiziral tradicionalni Polixov dan, ki ga je združil tudi s slavnostno podelitvijo oziroma promocijo certifikata ISO-9001.

Na prireditvi so bili prisotni predstavniki kupcev in poslovni partnerji, direktorji žirovskih firm, predstavniki Gospodarske zbornice Slovenije, predstavniki političnega življenja na čelu z žirovskim županom Bojanom Starmanom.

Direktor Polixa Ciril Kacin je pozdravil prisotne, z nekaj besedami predstavil firmo, sledil pa je uradni del promocije. Jožko Čuk, predsednik Slovenskega združenja za kakovost in podpredsednik Gospodarske zbornice Slovenije je slavnostno podelil certifikat kakovosti. Hkrati je orisal razmere na področju kakovosti v Sloveniji, dotaknil se je tudi gospodarske situacije v državi.

Pohvalil je prizadevanja Polixa za potrditev sistema v mednarodnih institucijah ter zaželel še nadalje uspehe pri zadovoljevanju interesov kupcev. Kot vodja službe zagotavljanja kakovosti je Anton Beovič, ml. predstavil ta prizadevanja:

»Prvi pokazatelji želje kupcev po celovitem obvladovanju kakovosti in po potrditvi le-tega s certifikatom ISO-9001 so se pojavili že daljnega leta 1991.

V Polixu smo se tedaj po temeljitih razmisleku odločili, da uvedemo sistem zagotavljanja kakovosti. Pričeli smo z raziskavami, ki so nas pripeljale do sklepa, da smo za samostojno uvajanje premalo izkušeni oz. podkovani. K sodelovanju smo pritegnili takrat vodilno svetovalno firmo BIT iz Ljubljane, obenem pa smo zaposlene začeli intenzivno uvajati v zahteve standardov

serije ISO-9000 ter se interno in eksterno izobraževati.

V letu 1992 smo pričeli z izdelavo internih predpisov in poslovnika kakovosti in uvajanjem zahtev v prakso. V tistem času smo, kakor ste verjetno informirani, imeli precej težav zaradi več vzrokov, kot so izguba južnega trga, določene organizacijske spremembe ipd., tako da je proces uvajanja sistema malce »zaspal«. Vrstile so se tudi pripombe glede življenjskosti določenih zahtev predpisov, ki nam jih je predlagala svetovalna firma.

Zatem smo nadaljevali delo s »hčerinsko« firmo BIT, Gama system. Glede na to, da tudi poslednjemu ni bilo zelenih rezultatov kljub trudu svetovalcev, smo v letu 1994 sklenili pogodbo s firmo QEB Maribor, njeni svetovalci so pomagali pri prilagoditvi zahtev ISO naši firmi in nas pripravljali na certificiranje.

Konec leta 1994 smo po našem mnenju dozoreli za certifikat, nakar smo navezali stike z mednarodno priznanim certifikacijskim organom BVQI, kateri je že 9. decembra 1994 izvedel predpresjo sistema. Glede na to, da ni bilo ugotovljenih večjih odstopanj, smo sprožili potrebne aktivnosti za izvedbo certifikacijske presoje 9. in 10. februarja.

Po odpravi nekaterih drobnih odstopanj nam je BVQI potrdil sistem in nam 28. februarja 1995 podelil certifikat kakovosti po ISO 9001. Omenil bi, da smo med prvimi dobitniki certifikata na našem področju – torej proizvodni armatur, ravno tako pa smo tretji v Sloveniji, kateri smo certificirani po novih, dopoljenih zahtevah iz leta 1994.

V Polixu se zavedamo, da s pridobitvijo certifikata naše delo še ni končano, saj moramo doseženo vse skozi nadgrajevati in težiti pred-

vsem k popolnemu zadovoljstvu kupca.

Zahvala velja gospodu Skodlarju iz Gama-systema, ki je skupaj z gospodom Ravličem prvi zaoral ledino pri osvajanju zahtev standarda ISO-9001 in gospodu Kosiju in gospe Kozarjevi iz QEB za veliko truda, ki sta ga vložila v takimenovan »projekt Polix«.

Njun pristop je v veliki meri prepričal v prednosti sistema tudi redke omahljivce.

Priznanje velja tudi firmi BVQI, podružnica Ljubljana za korektno opravljeno delo pri predpresji in

predstavil novosti v proizvodnem programu Polixa in z nekaj stavki predstavil izdelke tudi v celoti.

Pridobitev certifikata ima za Polix kakor tudi za žirovsko gospodarstvo velik pomen, saj pomeni potrditev njihove želje po najvišji kakovosti. Odmevi na to so že vidni, saj so med prvimi v Sloveniji, v proizvodnji armatur.

Tudi ostale žirovske firme že razmišljajo o uvedbi sistema in potrditvi le-tega s certifikatom serije ISO-9000 (Kladivar, Etiketa, Alpina...), kar je lahko samo pohvalno.



Direktor Polixa Ciril Kacin prejema certifikat kakovosti

presoji. Seveda pa velja omeniti tudi vse sodelavce v Polixu, posebej pa gospoda Pivka, ki je v sodelovanju z Gama-systemom pripravil podlago za uspešno delo, ter seveda direktorju Kacinu, ki je vodil ustrezno politiko do tega vprašanja.

Besedo je prevzel Gorazd Justin, vodja glavnega programa, ki je

Lahko rečemo, da so prednosti sistema vidne, stvar posamezne firme pa je, v kolikšni meri jih želi izkoristiti.

Zavedati se je pač potrebno, da je glavni »recept« za obstoj na tržišču zadovoljen kupec.

Nejko PODOBNIK

Hitenje z občinskim statutom in proračunom že zahteva popravke

V nasprotju z dosedanjimi praksami dokaj učinkovitega dela žirovskega občinskega sveta se je na tokratni seji zapletlo že na začetku, saj so se več kot eno uro ukvarjali z dnevnim redom in zapisnikom seje.

Ob koncu so le sprejeli zahtevo, da se za vsa področja pripravijo (ovrednoteni) programi, in do tedaj se sredstva ne smejo porabljati.

Podobno kot s proračunom, ki naj bi na prihodnji seji doživel svojo preveritev in morda tudi že prve popravke, so na tokratni seji sprejemali popravke statuta, saj so z njim toliko hiteli, da so prehiteli sprejem sprememb zakona o lokalni samoupravi. Tako so morali sedaj statut prilagajati tem spremembam. Pri tem lahko omenimo, da nekatere spremembe med svetniki povzročajo nejevoljo in zavračanje, zato so si komaj dopovedali, da je pač zakon potrebno spoštovati.

Osrednjo pozornost so tokrat vzbudile komunalne naprave in storitve, saj so svetniki od Loške komunale dobili že drugi letošnji predlog za podražitev (2,4 odstotka), kar so tudi sprejeli,

sprejeli so tudi predlog osnovne šole za podražitev oskrbnin v vrtcu (za 4,58 odstotka). Zaradi slabo pripravljene gradiva pa so zavrnili predlog za povečanje cen pogrebniških storitev, za katerega ni bilo niti jasno, kdo ga predlaga, in kolikšno povečanje v bistvu pomeni. Veliko več razprav pa je bilo ob dokaj izčrpnem poročilu odbora za infrastrukturo, ki je predstavil vsa evidentirana dela na cestah, vodotokih, kanalizaciji, vodovodnih in drugih napravah, kot osnova programa teh del za letos.

Če samo omenimo, da je v programu kar 19 cest, je to dovolj zgovoren podatek, kako obsežni so letošnji načrti.

Po članku Štefana Žargija v Glastu

Največji uspehi v zgodovini SSK Alpina

Smučarji skakalci so ta čas že začeli priprave na novo sezono, zato je to prilika za kratko oceno pretekle sezone.

Na letni konferenci Smučarskega skakalnega kluba (SSK) Alpine so tekmovalci skupaj s starši in trenerji, sodniki in člani upravnega odbora (UO) pregledali opravljeno delo pretekle sezone 1994/95.

Ugodno so ocenili delo trenerjev in rezultate tekmovalcev v vseh starostnih kategorijah, predvsem v absolutni kategoriji, kjer je bila sezona najuspešnejša v zgodovini kluba. Najpomembnejši dosežki:

Točki v svetovnem pokalu (WC): Marko Bogataj – Oberstdorf – po leti

Zoran Zupančič – Sapporo

Zmaga v ICC: Primož Kopač

Bronasta kolajna v ekipnem delu –

takoj za tistimi, ki pogoje za delo – treninge imajo in daleč pred klubi, ki teh pogojev nimajo. To pa je urejen center za vadbo preko celega leta z 10-, 20-, 30- in 50-metrsko skakalnico. Dokler teh ciljev ne dosežemo, bodo napor trenerjev, tekmovalcev preveliki, da bi lahko pričakovali več. Kdo danes še vozi na treninge 50 km daleč 11-, 12- ali 13-letnega fantiča?

Na osnovi dosežkov pretekle sezone so se naslednji naši tekmovalci uvrstili v reprezentance:

A – ekipa: Marko Bogataj

B – ekipa: Zoran Zupančič, Primož Kopač

A – Nordijska kombinacija: Gašper Poljanšek

Mladinska ekipa: Jaka Eniko

Kadetska ekipa: Jernej Kumer

Kadetska ekipa – nordijska kombinacija: Davorin Stanonik, Jure Kosmač, Boris Oblak, Simon Šturm.

Naš klub je tudi ekipni zmagovalec v nordijski kombinaciji v pokalu Cockta za sezono 1994/95.

Janez POLJANŠEK

V planinskem društvu lahko ohranjamo in krepimo svoje sposobnosti

Osmega aprila je Planinsko društvo Žiri v lovski koči na Javorču organiziralo že 45. redni letni občni zbor, katerega se je udeležilo okoli 70 članov Planinskega društva Žiri. Poročal je predsednik Planinskega društva in predstavniki sekcij in odborov, ki delujejo v okviru Planinskega društva Žiri. Sklepna ugotovitev prisotnih je bila, da je Planinsko društvo v letu 1994 delovalo uspešno, v okviru finančnih možnosti, ki so društvu na razpolago. Pred koncem uradnega dela občnega zbora so prisotni izvolili še nov upravni in nadzorni odbor društva in podelili priznanja mladim uspešnim alpinistom ter priznanje za prehojeno slovensko planinsko pot. Za novega predsednika društva je bil soglasno izvoljen Igor Šorli.

Po končanem uradnem delu se je srečanje žirovskih planincev v prijetnem in sproščenem vzdušju še nadaljevalo.

Novo ustanovljeni upravni odbor je že konec aprila imel prvo zasedanje, na katerem so se dogovorili, katerim problemom naj bi v bodoče namenili največ pozornosti in časa.

Vsi prisotni so se strinjali, da se morajo bolj posvetiti vzgoji mladih. V ta namen je bil že pred leti v osnovni šoli v Žireh ustanovljena mladinska sekcija, ki jo trenutno vodi Valentin Lukan. Delo mladinske sekcije bi bilo potrebno popestriti, saj je bil v preteklem letu le en izlet, katerega se je udeležilo 24 otrok. Upravni odbor je sprejel sklep, da je potrebno mladinsko sekcijo povezati z delom foto sekcije, hkrati pa povečati število izletnikov, ki jih bodo pod vodstvom vodnikov PD Žiri opravili mladi planinci.

Hkrati bi se bilo potrebno povezati tudi z ljubitelji pohodništva pripadniki starejše generacije. V ta namen bi se bilo dobro povezati z društvom upokoencev, ki je zelo aktivno pri organiziranju izletov.

Kljub temu, da je bilo v preteklem letu v društvu organizirano kar 19 vodenih izletov, s približno 350 udeleženci, z doseženim v društvu niso zadovoljni. Število udeležencev vodenih izletov iz leta v leto upada. Pri tem bi opozoril na možnost, ki je, kot kaže še premalo znana in jo lahko koristijo vsi člani društva. To je samoorganiziranje izletov, kar pomeni, da si lahko v

primeru, da se osem članov društva odpravlja na planinski izlet, pri PD najamejo vodnika, hkrati pa PD izletnikom v višini 50 % sofinancira prevoz s kombijem. Trenutno je v društvu približno 10 vodnikov, ki bodo z veseljem pomagali pri vodenju in posredovanju potrebnih informacij. Naslovi vodnikov z njihovimi telefonskimi števkami bodo objavljeni na novi oglasni deski na Partizanu, kjer bodo občasno objavljene tudi fotografije članov foto-sekcije PD.

Ena večjih pridobitev za PD Žiri bo v tem letu ureditev društvene sobe, ki jo nameravamo urediti še ta mesec skupaj z žirovskimi taborniki v Partizanu. V društveni sobi bodo enkrat tedensko v popoldanskih urah uradne ure, kjer bodo planinci lahko plačevali članarino, nabavljali in si izposojali željeno literaturo in koristili druge storitve. Hkrati bodo lahko v teh prostorih ljubitelji pohodništva in alpinizma prišli do informacij izkušenih vodnika in inštruktorjev.

Zvone KOPAČ

Iskrice

Organizacija:

Sedaj, ko se dogovarjamo o izboljšanju poslovanja, pomislimo, kako bomo delo čim bolj organizirali.

Organizacija:

Vsi smo organizatorji, nekateri si cer le svojega ozkega dela, časa in sebe...

Kadri:

Usposobljenost se pokaže zlasti tedaj, ko so razmere najtežje.

Kadri:

Problem je v tem, da nekateri predolgo »prihajajo«, drugi predolgo »odhajajo«, tretji pa so preveč uko-reninjeni v tradicijo.

Denar:

Denar lahko zaslužimo z delom, s prodajo svojega dela ali z izkoriščanjem tujega dela.

Denar:

Tragika tega sveta je v tem, da premoženje zbiramo desetletja, potem pa je naša vrednost odvisna le od enega samega trenutka: ko nas prodajo na trgu.

Uredništvo



Na podelitvi priznanj COCTA POKALA od leve: generalni direktor Slovina, zmagovalac do 10 let Jure Kumer – Alpina, 2. mesto Jure Šinkovec – Ilirija, 3. mesto Gašper Mlinar – Alpina in bivši direktor klasičnih smučarskih disciplin Lojze Gorjanc.

UNIVERZIADA:

Zoran Zupančič in Primož Kopač

Nastop na mladinskem svetovnem prvenstvu:

Gašper Poljanšek – 31. mesto

Velik napredek v tehniki in na tekmovalnih je dosegel Jaka Eniko, ki je bil uvrščen v mladinsko selekcijo za sezono 1995/96

1. mesto v COCTA POKALU – D

– 10 let – Jure Kumer

3. mesto v COCTA POKALU – D

– 10 let – Gašper Mlinar

4. mesto v COCTA POKALU –

člani – Primož Kopač

Točke je osvojilo 24 tekmovalcev v COCTA POKALU. Lani maja pa smo našli le 22 aktivnih. To so najodmevnejši dosežki skakalcev v pretekli sezoni. Ekipno smo ponovili 5. mesto v COCTA POKALU in prav sem tudi spadamo, saj smo





Nov avtosalon Renault v Žireh

Podjetje Avto Frelj je ob koncu prejšnjega meseca razširilo prodajo celotnega programa vozil Renault, ki jih prodajajo kot agent podjetja Alpetour Remont iz Kranja. Zaradi razširitve dejavnosti so dogradili nov prodajni salon avtomobilov Renault. V prenovljenem servisu opravljajo vsa garancijska in druga popravila. Poleg prodaje vozil, ki jih je mogoče kupiti tudi na kredit ali leasing, servisa in prodaje rezervnih delov ter dodatne opreme, opravljajo tudi kleparske storitve, ročno pranje avtomobilov in hitri servis, tako da je lastnikom avtomobilov na voljo vse na enem mestu.

Otvoritev salona so popestrili še s testnimi vožnjami avtomobilov, ki jih prodajajo.

Avtosalon vozil Renault podjetja Avto Frelj je odprt vsak dan od 9. do 15. in od 16. do 18. ure, ob sobotah pa od 7. do 13. ure, servis pa od 7. do 15., ob torkih in četrkih do 20. ure, ob sobotah pa od 7. do 13. ure.



Asfaltiranje krajevnih cest resda pomeni napredek, po drugi strani pa se kažejo mnoge nedorečenosti s področja načrtovanja, standardizacije, spoštovanja prostora... To povzroča tako investitorjem kot izvajalcem mnogo preglavic in seveda tudi nesporazumov.

Zamislimo se

Cela veriga težav nas spremlja od razmer v svetu, preko neuskkljenih ukrepov države – do lastnih notranjih slabosti. Tako je krog sklenjen in čisto mirne vesti se bi lahko prepustili toku – in propadli.

Ker pa to ni v interesu nikogar od nas (ne(so)lastnikov, ne menedžerjev, ne delavcev), moramo storiti vse, da se iz zagat izkopljemo. Toda tudi v tem ozkem krogu smo nagnjeni k temu, da vzroke iščemo izven nas in ugotavljamo, da težave zanesljivo ne povzročamo mi sami. Toda kar malo premislimo: ali dobro izkoristimo delovni čas; ali naredimo vse kolikor je mogoče najboljšje; ali razmišljamo o strateških ciljih... Skratka, ali res ravnamo kot da bi bilo podjetje naše?

Še vedno je v nas polno izgovorov: ker ta dela tako, bom še sam špekuliral. In tako minevajo leta: padamo iz krize v krizo; rešitev pa ne iščemo dovolj načrtno, začrtanih planov ne izpolnjujemo!

O seveda, nimamo vsi enakega dela in enakih odgovornosti. Nekateri bi morali v takih razmerah narediti več.



Ekološki kotiček - kažipoti

Odnos do narave je pravzaprav odnos do nas samih in naših naslednikov. Če izhajamo iz dejstva, da nam je zemlja in okolje samo dano v zaupanje za čas, ko smo tu, bomo morda začeli razmišljati drugače.

K temu lahko primaknemo vsak svoj kamenček. Nekatere organizacije, društva in gibanja ne bi to delala že po svojem osnovnem namenu.

Če že govorimo o tržnem gospodarstvu, lahko razmišljamo, kako z okoljem, ne na njegovo škodo, lahko tudi kaj zaslužimo. Turizem je ena od najbolj donosnih dejavnosti v tem pogledu. Potem tega je večplastna in silno postopna. K tej postopnosti bi morda lahko prispevali tudi učenci, če bi npr. na vseh križiščih v okolici Žirov s pomočjo občine postavili kažipote, kam vodi kakšna pot (vasi, zaselki, kmetije), ki naj bi bile označene. To droben predlog je eden tisočih, kolikor jih lahko damo Žirovcem.

Nejko PODOBNJ