

## Kako doseči letos zastavljene cilje

Leto 1995 se razlikuje od leta 1994 že v samih pričakovanjih. Lani smo v naših planih izkazovali zelo dobra pričakovanja, ki so se številčno izrazila v planirani bistveno nižani ravni zadolžitve konec leta 1994. Vsa izhodišča na začetku leta so bila tudi dejansko taka, da so nam omogočala velik optimizem. Preko leta pa so se pričele kopičiti same negativne stvari. Če katastrofalni politiki, ki nam z nemogočo tečajno politiko (banka Slovenije), ouderškimi obrestmi (banderškimi davki) in nenormalnimi davki (država) pobira večino zaslužka, dodamo še nekatere notranje nesporazume in napake, ni čudno, da je bil naš nivo zadolženosti konec leta bistveno večji, kot smo planirali in pričakovali. Po nepotrebnem so se tudi povečale naše zaloge.

Nivo zadolženosti in leto zalog ter nadaljevana politika države precejšnje politične tolarje nam je izredno slabo izhodišče za tekoče leto.

Ponovna zelo natančna analiza planiranega tekočega leta nam konec marca 1995 kaže izgubo v tekočem poslovanju, v višini približno 2 milijona DEM.

Izhodiščna situacija za leto 1995 je zato bistveno slabša, kot je bila leta nazaj.

Situacija je torej težka; posebej pa bi rad poudaril, da ni brezizhodna ali ne da obvladljiva.

Prav pa je, da se prav vsi zaposleni v Alpini zavemo, da je naš položaj težak in da bomo morali prav vsi in da bomo morali prav vsi poskrbeti, da ga v tem letu bistveno izboljšamo. Če tega ne bomo storili takoj, bo jutri še težje, pojutrišnjem pa ne bo več mogoče. Toda kaj moramo narediti?

Najprej mora vsak od nas opraviti svoje delo tako



Direktor podjetja Bojan Starman

kot je treba in se bolj ukvarjati s svojim delom kot z ugotavljanjem, česa niso naredili drugi. Vsi skupaj moramo narediti veliko več kot naredimo sedaj. Za primerjavo lahko povem, da na zahodu enako količino dela kot ga opravimo v Alpini, opravijo s polovico manj zaposlenimi.

Racionalnejša poraba vseh vrst materialov v proizvodnji. Analize kažejo, da so naši normativi porabe materialov v povprečju za 10% ohlapnejši, kot pri naši konkurenci.

Za tak obseg proizvodnje in prodaje imamo vsaj 20% previsoke stroške.

Toda kaj bi našteval, saj vsakdo od nas natančno ve, kaj dela prav, kaj pa narobe. Če bi naštevali česa vse nismo naredili tako kot bi bilo treba, bi moral naš časopis izhajati vsaj dvakrat mesečno in bi bil samo s tako rubriko popolnoma zapolnjen. Zato bi rad še enkrat poudaril, da sta naša usoda in naš zaslužek popolnoma odvisna od rezultatov našega skupnega dela.

Če bomo delali slabo in malo, bomo goljufali sami sebe in se tako onemogočili.

Bojan Starman

## Delnica ne ve, da ste vi njen lastnik

V tem mesecu se bodo ali so se že (članek pišem 4. aprila) zgodile zaključne aktivnosti pri lastninjenju našega podjetja. V prvem tednu meseca bomo dobili drugo soglasje Agencije, ki hkrati pomeni, da se lahko vpišemo v sodni register kot delniška družba.

Izvedli bomo volitve v svet delavcev, delati bosta začela začasna organa družbe - uprava in nadzorni svet za pripravo prve skupščine delniške družbe Alpine.

13. aprila si bodo predstavniki pooblaščenih družb za upravljanje oziroma pooblaščenih investicijske družbe ogledale podjetje. Hkrati bodo imeli razgovore z vodilnimi delavci podjetja. Pripravili smo precej obširno pisno gradivo (predstavitev podjetja) po navodilih Agencije. Zanimala jih bo ocena položaja podjetja na trgu, stanje tehnologije v primerjavi z domačo

in tujo konkurenco, poslovanje v tekočem letu, finančni in likvidnostni položaj podjetja, ocena razvoja in investicij za srednjeročno obdobje in še marsikaj, kar naj bi vedeli bodoči solastniki. Te družbe bodo namreč sodelovale na tretji javni dražbi delnic v lasti Sklada za razvoj v juniju.

(Nadaljevanje na 2. strani)

NAŠ KOMENTAR

Kot vse kaže, bomo v kratkem postali delniška družba.

Spomnimo se ob tem na teorijo (prakso) Zahoda, da gre za gospodarstvo, kjer ima primat kapital (lastniki), delavci (ostali zaposleni) pa prodajajo svojo delovno silo (in znanje). S tem imajo delavci zagotovljeno (kolikor toliko) socialno varnost, čeprav je trg (tudi kar zadeva delovno silo), osrednji cilj (in malik) takega gospodarstva.

Cilj zahodnega (kapitalističnega) gospodarstva pa je seveda dobiček, ki ga lahko »pridelajo« le uspešna podjetja.

Lastnikom gre v prvi vrsti za dividendo, ki jo seveda lahko izplačujejo le uspešna podjetja.

Lastniki za izvedbo svojih ciljev zaposlijo strokovnjake (menežerje), ki so izučeni - kako se gospodari. Tudi mi se bomo nenadoma (kljub dolgotrajnim pripravam) znašli v različnih vlogah. Večinoma bomo (solastniki, tako da imamo veliko skupnih ciljev. Čistih odnosov (lastniki - dividenda, menežerji - dobra plača in uveljavitev, delavci - plača) seveda ne bo. Vsi pa (verjamem) imamo isti cilj - uspešno in perspektivno podjetje.

N. P



# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



## Logika Zahoda ni samo plačilo idej



Na področju razvoja tekaške obutve sodelujemo tudi z italijanskim modelirjem Maurizijem Martignagom.

Spodbuda za razgovor je bilo moje nedavno srečanje z njim, ko sem opazil za koliko svetovno znanih firm dela modelir. Torej ima tudi veliko informacij, ki bi nam lahko koristile.

V njegovi vzorčni sobi sem tudi videl zanimiv sistem predstavitve artiklov.

Odprtost, ki je lastna Italijanom, dobra informiranost in tudi večletno sodelovanje z nami pa naravnost silita v razgovor.

### Delo-življenje:

**Kot vem, z Alpino sodelujete že nekaj časa?**

**Maurizio Martignago:**

Da, z vami sodelujem že kakih šest let, zlasti sem sodeloval s Tonetom Kavčičem, ponavadi z različnimi projekti.

## Delnica ne ve, da ste vi njen lastnik



**Predsednik delavskega sveta Zoran Kopač**

(Nadaljevanje s 1. strani)

Kupile bodo lahko 20 % delnic Alpine, ki smo jih morali obvezno prenesti na Sklad. Investicijske družbe zastopajo in delajo za svoje vlagatelje certifikatov. Izlicitirana cena naših delnic bo pokazala njihovo oceno vrednosti podjetja.

Odgovoril bi še na nekaj vprašanj, ki jih postavljajo zaposleni in delničarji v zvezi z lastninjenjem.

**Zakaj se je ustavilo, kaj čakamo?**

Večja zakasnitev pri lastninjenju je nastala zaradi pogodbe o

vzpostavitvi izvenbilančne evidence sredstev, kar pomeni prenos premoženja v bivši Jugoslaviji na državo. Pogoji so bili neugodni, zato se je s soglasjem Komisije za lastninsko preoblikovanje in delavskega sveta podjetja iskalo možnost prenosa na občino, kar bi bilo precej ugodnejše za nas. To ni uspelo, vzelo pa je precej časa.

### Ali bomo delili dividende?

Ne, dobiček v letih 1993 in 1994, iz katerega bi smeli razdeliti dividende, je bil premajhen in tega ne omogoča.

### Ali si lahko premislim in dobim nazaj svoj certifikat?

Tudi to ni mogoče. Za prodajo delnic sedanji predpisi zahtevajo dveletno prepoved prodaje (moratorij). Državni sekretar za privatizacijo pa napoveduje novo ureditev tako imenovanih notranjih trgov delnic, to je trgov znotraj podjetja. To imamo mi sedaj urejeno s pravilnikom notranjega odkupa.

Več kot 80 % slovenskih podjetij ima tako strukturo lastništva kot mi, to je 60 odstotno notranje lastništvo, kar je zakon spodbujal s popusti. Sedaj pa bo potrebno s temi lastniki komunicirati, sodelovati, jih izobraževati. Spoznati bo treba pričakovanja delničarjev in njihove namene. Rezultat raziskave kaže, da oddelki za informiranje in komuniciranje v angleških korporacijah porabijo kar 30 odstotkov svojih zmogljivosti za delo z lastniki. Znan je izrek enega največjih ekonomistov, da delnica ne ve, da ste vi njen lastnik.

**Zoran Kopač**

Sodelovanje je bilo dobro, le tu pa tam sem opazil, da se je v proizvodnji marsikaj spremenilo in da so bili čevlji na koncu drugačni, kot so bili prvotni modeli...

### Delo-življenje:

**Opazil sem, da delate za mnogo znanih firm...**

**Maurizio Martignago:**

Res delam modele za Rossignol, Cronos, Adidas, Patric Dachstein, Head in še mnoge druge. Imajo že razlog za sodelovanje...

### Delo-življenje:

**Torej vse te firme imajo občutek, da imate veliko informacij?**

**Maurizio Martignago:**

Najvažnejše so ideje, potem pa seveda tudi informacije. Če to povežem z Alpino, vem, da je le-ta odvisna od informacij svojih agentov (zastopnikov). Kar zadeva mene, izdelam model, Alpina pa izbira in odloča. Mislim, da pri tem manjka inovativnosti in poguma.

### Delo-življenje:

**Kaj pa bi lahko svetovali našim strokovnjakom, ko dobijo v roke vaše modele?**

**Maurizio Martignago:**

Tu je kup stvari, ki jih je treba še razviti in upoštevati. Moja zamisel je kreativna, morda futuristična kolekcija. Kako se to odraža v samih izdelkih, je odvisno od vaših ljudi. Obstojajo pa neke zakonitosti, ki jih je treba upoštevati. Na primer, da cenen brizgan podplat ne gre k dragemu zgornjemu delu iz naravnega usnja...

Pomembno vlogo ima tudi cena... Skratka, design, uporaba materialov, tehnologija, vse je odvisno od tega, za kakšno ceno nameravamo prodajati izdelano obutev. Pri tem moramo paziti, da ne prihajamo v protislovja oz. da ne delamo nesmislov, (npr. kdaj uporabimo določeno podlogo). Mislim, da bi morali imeti več zaupanja in poguma. V poslovnem svetu vemo, da ni nič zanesljivega, toda če drugim samo sledimo, ni pravega uspeha. Samozaupanje pa mora seveda priti do izraza v doslednosti, od ideje do izvedbe kratkoročnih ali dolgoročnih načrtov.

### Delo-življenje:

**Se vam zdi, da bi z Alpino lahko sodelovali bolj?**

**Maurizio Martignago:**

Odvisno od tega, če gre za neko konkretno sodelovanje. Na ISPU je bilo letos čutiti veliko evolucijo majhnih firm, ki imajo lahko tudi v povezavi z večjimi firmami (kot je Alpina) veliko vloγο. Tu gre za specifično razmerje, ko mora vsak od partnerjev videti svoj interes. Zakaj npr. delam design za tekaške čevlje za Alpino tako kot sedaj (npr. 2-3 modele), ali pa bi ga lahko tudi drugače (povsem nova, celovita podoba). Mislim, da so druge firme bolj agresivne kot je Alpina. Napaka Alpine je, da ponudi le malenkost več, kot je trenutno že na trgu, oz. kar drugi prodajajo že eno leto. Tako prave ideje ne pridejo do izraza. Vse se nekako ve že vnaprej. Kaj pa bi bilo, če bi poiskali nekaj potencialnih kupcev?

Moje mišljenje v takih razmerah je: če za nekaj dobim 10 dolarjev, zakaj bi moral za ta denar ponujati več, kot dobim!

Sicer pa mislim, da trg poleg izvirnih rešitev išče predvsem kvaliteto, povezano z ustrezno primerno ceno, to pa je povezano z organizacijo. Konkurenca pa zahteva, da razmišljamo, da bi isto količino izdelali z manj ljudmi, ali da bi z istim številom ljudi delali dvakrat več. Če bi v nekem podjetju prevladala taka miselnost, bi prav rad sodeloval.

### Delo-življenje:

**Pa bi bili pripravljene vzeti na prakso kakšnega od naših pripravnikov, ki so končali oblikovno šolo?**

**Maurizio Martignago:**

Seveda, če bi šlo za dolgoročno sodelovanje, bi bil to razlog več, da bi tudi sam delal z Alpino, da bi ideje izpeljali do perfekcije. Nisem pa zato, da nekdo pride, pobere ideje, dobi znanje, potem pa pravzaprav z »ukradeno idejo« delo konkurenco.

### Delo-življenje:

**Torej, logika zahoda ni samo konkurenčna borba, temveč sodelovanje, ki teče od plačila ideje - do skupnih ciljev, ki so lahko osnova za dolgoročno sodelovanje.**

**Nejko PODOBNIK**



## Dobro se je treba znajti



**Mojstrica na traku Zlata Rupnik**

«Trenutno izdelujemo notranje čevlje za pancarje za japonskega kupca. To je serijska proizvodnja in lahko rečem, da nam gre kar dobro,» je ocenjevala mojstrica **Zlata Rupnik**.

«Vmes izdelujemo še snowbord (snowboard) obutev v celoti, torej notranji in zunanji del s podplati. S temi čevlji imamo več težav; dnevno naredimo po 400 parov kompletnih čevljev.

Kar zadeva izdelavo notranjih čevljev, je kupec zelo zahteven, saj terja izredno natančnost in absolutno čistočo. Mislim, da smo kar v precejšnji meri dosegli to.

Je pa seveda težko usklajevati zahteve za neoporečno kakovost z doseganjem norm. Za nemoteno delo je pomembna dobra tehnološka priprava, za katero ocenjujem, da je dobra, in pravočasna oskrba z vsem potrebnim. Če kaj ni, kot bi moral biti, je takoj problem.

Kar zadeva opremljenost, smo dobili nekaj novih strojev za šivanje, nekaj stolparic in za cik-cak šivanje pa bi si še želeli. Na splošno pa lahko ocenim, da smo se v zadnjem času posodobili tudi

na Colu. Pred kratkim smo dobili tudi stroj (pištolo) za nanašanje lepila, kar poveča kakovost in zmanjšuje porabo.

Posodabljanje strojne opreme gre z roko v roki z usposabljanjem delavcev. Mislim, da pri nas znamo delati, seveda pa se moramo usposabljati neprestano. Več faz, ko kdo zna, več vrst dela lahko prevzame.»

**Marija Tratnik** (prej Šemrl) vodi novoustanovljeni oddelek za izdelavo snowbord obutve.

«To delamo šele mesec dni. Uvajamo delo, ki so ga prej delali v Žireh. Na obeh izmenah naredimo 140–150 parov te obutve. Upam, da nam bo sčasoma uspelo narediti na eni izmeni 100–120 parov, če ne bo kakšnih težav oz. zastojev.

Tudi sama mislim, da je težko uskladiti normo in vrhunsko kvaliteto. Kljub temu mislim, da smo na področju kakovosti v Alpini naredili še premalo.»

**Martina Kladnik** občasno nadomešča mojstrico, sicer pa dela na šivanju: «Končali smo s tekaškimi programom in prehajamo na izdelavo snowbord obutve. Pri tekaških smo bili kar dobro izurjeni, pri snowbordu pa naredimo manj tudi zato, ker moramo izmenoma (oz. istočasno) izdelovati notranji in zunanji del.

Kljub temu, da je delo dobro opravljeno, je normo pri teh izdelkih težko doseči, čeprav delavke znajo dobro delati. «Minute» je težko doseči. Na traku prihaja do tega, da tu in tam ni kakšne delavke, pri tem pa skrbimo, da so vedno zasedeni najboljši stroji.»

**Silva Bolko**: «Kot so že druge povedale, smo dobro delali notranje čevlje za pancarje, medtem ko je snowbord kar zadeva storilnost, veliko bolj zahteven.»

**Martina Štefančič**: «V Alpini delam dve leti; sem nekvalificirana, vendar skušam čim bolje delati. Vstavljam kapice in strojno nalepljam podlogo.

**Alenka Žgavec**, sekanje podloge: «V Alpini sem sedaj že osem let in mislim, da delo kar dobro



**Pri sestavi stranskih delov dela Silvana Bolko**



**Joža Trošt na kontroli zgornjih delov**



**Alenka Žgavec seka podlogo na mostnem sekalnem stroju**



**Vzdrževalec Miro Rupnik**

obvladam. Seveda pa se premalo zasluži.

Če bi se dalo, bi ob prvi priliki rada naredila ob poklicni še tehnično šolo, da bi imela več možnosti. Pred leti so nas v Kranju tiste, ki smo imeli (samo) dober uspeh, razporedili v razred za poklicno šolo in ne v srednjo. Takrat smo bili otročki in smo na posledice premalo mislili.»

**Joža Trošt**, kontrola: «Samo še dve sva tukaj od vsega začetka obrata na Colu. Kot izkušena delavka na tem delu hitro ugotovim, kaj je narobe. Izločim gornje dele z napako, kar potem rešujejo mojstrice. Največkrat je treba zamenjati kak del, včasih pa morajo delavke popraviti tudi svoje napake.»

**Miro Rupnik** kot dolgoletni vzdrževalec pozna v obratu že vsako malenkost. «Kljub temu so nam seminarji v Kaiserlanternu dobrodošli, saj je vedno več novosti, ki jih moramo obvladati. Moram reči, da je sedaj obrat neprimerno bolj opremljen, kot je bil v začetku.

Sam moram tu in tam (poleg popravil) naravnati še kak stroj, ker gre za elektronske stroje. Če imam kakšne težave, se ponavadi v Žireh povežem z Vilijem Kogovškom.»



**Šivanje tekaških čevljev: Brigita Furlan, Tatjana Koren, Slavica Bajec**

### Dopisujte



**Nejko PODOBNIK**



# KAKO USTVARJAMO



## Aktualni intervju

### Pogovarjamo se s predstavnikom japonske firme Daiwa Asaijem Yasušijem



Predstavniki firme Daiwa Asai Yasuši obutev temeljito preizkusi

#### Delo-življenje:

Vaša firma sodeluje z Alpino že več let. Tudi vi sami naše podjetje prav gotovo že dobro poznate. Kakšni so bili pravzaprav razlogi za sodelovanje z nami?

#### Asai Yasuši:

Začeli smo sodelovati zaradi razvoja smučarskega čevlja in njegove proizvodnje. Bili smo v dilemi ali se odločiti za kakšno podjetje v Avstriji, Italiji ali pri vas. Odločili smo se za vas.

Od takrat teče to sodelovanje dobro, moram pa reči, da v začetku nisimo računali, da bo treba priti sem tolikokrat.

#### Delo-življenje:

##### Od česa pa je to odvisno?

#### Asai Yasuši:

Postopek, ki smo ga spremljali, je sedaj bistveno boljši, kot je bil v začetku. To velja tudi za kvaliteto, s katero smo imeli tudi nekaj težav.

Na vsak način pa skušamo vsem dopovedati japonsko filozofijo kvalitete, to pa je: kako vsako fazo dela izdelati tako, kot da to svoje delo prodajamo drug drugemu. Tudi kar zadeva čistočo, je sedaj viden napredek. Prav malo vam manjka do najboljših proizvajalcev tovrstne obutve. Zakaj ne bi s prizadevanjem vseh tega dosegli.

#### Delo-življenje:

##### Ste tudi zaradi tega danes na Colu?

#### Asai Yasuši:

Da, seveda, spremljam delo, ki se tu odvija. Moram reči, da je bil tudi v tem oddelku, ki izdeluje polizdelke in tudi končne izdelke za nas, narejen velik napredek.

Šivanje je postalo povečini kvalitetno, bolj bi morali paziti na navidezne malenkosti. Razne smeti, nitke in podobno bi morali odstranjevati sproti, vsak na svoji fazi in hkrati paziti, da se obutev ne umaže.

#### Delo-življenje:

##### Sodelovanje torej napreduje; kako pa se sicer počutite pri nas?

#### Asai Yasuši:

Ljudje so prijazni in kooperativni. Vaši kraji so mi všeč, imate pa bolj slabe, ozke ceste, na katerih pa vozniki vozijo veliko prehitro. V začetku nas je bilo kar malo strah.

#### Delo-življenje:

Za zaključek pravzaprav ne kaže komentirati samih izjav. Upamo, da nam bo sodelovanje koristilo, da bomo napredovali in si povečali tržne možnosti na Japonskem, ki je veliko, a zelo zahtevno tržišče.



**Nataša Bokal:**  
**letošnja sezona  
naložba  
za naprej**

Konec marca je naš servis obiskala reprezentantka Nataša Bokal, da bi si s pomočjo Petra Jereba uredila smučarske čevlje za naslednje nastope.

Zaključek sezone je tudi priložnost za pogled nazaj in načrte.

»Z letošnjo sezono nisem najbolj zadovoljna,« je zatrnila Nataša. »Zlasti to velja za slalom, kjer sem pričakovala boljše uvrstitve. Kljub temu sem si s posameznimi uspehi izboljšala FIS točke, kar mi bo koristilo v prihodnje. Z nastopi v veleslalomu in superveleslalomu pa sem pravzaprav zadovoljna.

Lahko pa rečem, da sem težko čakala zaključek sezone, ki smo jo dočakali z državnim prvenstvom, ko sem bila druga v slalomu in peta v veleslalomu. Lahko bi bila še boljša...

Sedaj me čaka operacija, potem več tednov mirovanja, šele potem bom počasi začela z rahlo vadbo. Avgusta se začne trening za prihodnjo sezono, za katero upam, da bo uspešnejša, kot je bila letošnja.

Tudi mi želimo Nataši, da bi ji tudi naši čevlji pomagali k še večjim uspehom.

N. P.

## mi vam vi nam

#### Organizacija:

Organizacija je kot potovanje v gostem prometu, kjer je treba za srečno pot nekaj znati in upoštevati pravila za varno in ekonomično vožnjo, sicer lahko pristanemo v »koprivah«.

#### Organizacija:

Če je zanesljivo, da je ena in ena dve, je prav tako sigurno, da je želja in organizacija – uspeh.

#### Kadri:

Kader je tisti, ki zna misliti in delati, ceniti sebe in pravilno vrednotiti okoliščine v katerih dela.

#### Kadri:

Moč je lahko v mišicah ali v možganih, uspeh je lahko le v pravilni uporabi.

#### Denar:

Če so podjetja zato, da podjetni ljudje lahko uspevajo s svojimi podjetji, je denar zato, da pomnožen z denarjem – naredi denar.

#### Denar:

Mnogi so svoje bogastvo ustvarili tako, da so začeli s prvim dolarjem; nikomur pa ni uspelo, če je pričel s premalo možganov.

Uredništvo

Nejko PODOBNIK



## Bo prvi pomladni dan kaj

### pripomogel, da bodo posli bolj cveteli

Prvi dan konference je poslovodjem spregovoril direktor podjetja Bojan Starman, ki je ocenil lanskoletno poslovanje, začetek letošnjega leta in pripovedoval o usmeritvah v letošnjem letu.

»Lansko leto smo izdelali 1.895.000 parov čevljev, maloprodajna mreža je v Sloveniji prodala 350.000 parov. Poslovanje smo zastavili dobro, kasneje pa smo zaradi negativnih razlogov poslovne politike na eni strani, na drugi strani pa iz ne povsem izkoriščenih notranjih možnosti zaostali za pričakovanji. Med drugim nam ni uspelo znižati ravni zadolžitve, temveč se je le-ta še povečala. Tako smo poslovanje zaključili z minimalnim dobičkom. Letošnje leto smo začeli kot smo predvidevali; tudi naročila smo kar dobro pridobili, tako da smo angažirali tudi kooperante.

Po planu naj bi letos izdelali okoli 2 milijona parov obutve.

Zaloge, ki so se nakopičile, bomo skušali sistematično zmanjšati; na tem že intenzivno delamo, saj je od tega odvisno nadaljnje nemoteno delo v tovarni.

V samem poslovanju podjetja bo prišlo letos do nekaterih sprememb (med drugim usiha program Rockport).

Pomembna pa so naša prizadevanja na področju finančnih tokov; pri čemer si prizadevamo zlasti za znižanje zadolžitve, kar v teh razmerah ni lahko. Prav zato se bomo tega lotili bolj načrtno.

Seveda se bomo morali zamisliti tudi nad stroški poslovanja. Tudi teh se bomo lotili bolj organizirano.

Vodja MPM Aleš Dolenc je povedal, da smo si lani postavili visoke cilje, toda promet je bil za 10% manjši kot smo načrtovali, tako po pari kot po vrednosti, oz. 6% manjši kot v letu 1993. Zaloge so porasle za 6%. Pri tem smo doživeli strukturne spremembe

prodaje, saj smo bolje kot prejšnje leto prodajali dokupljeno obutev, slabše pa Alpinino (pri tem smo zlasti nekatere grupe, npr. Atary, prodajali pod pričakovanji).

**V nadaljevanju je Aleš Dolenc podrobno analiziral razmere v MPM.**

Prioriteta je sedaj v tem, da znižamo zaloge in prihranimo pri stroških. Pri tem bomo iskali tudi nove oblike prodaje, med drugim bomo nekatere prodajalne usposobili, da bodo pospešeno prodajale zaloge in viške itd. Seveda dobre, kvalitetne obutve ne bomo prodajali na samopostrežen način, temveč bomo še poglobili sodelovanje s strankami.

Uvajamo pa tudi stimulacijo na obrat zalog, s čimer bodo stimulirani tudi v pogodbenih prodajalnah. Da bi ne delali dodatnih zalog, bo vsak poslovodja moral upoštevati dana navodila.

Zavedamo se, da smo vedno med dvema zahtevama; na eni strani trga, ki zahteva proizvode za vse vrste stranke, na drugi strani pa proizvodnje, ki teži k večjim serijam.

Aleš Dolenc je med drugim navzoče seznanil, da proces preoblikovanja gre tudi v tej smeri, da bi MPM postala profitna enota, kar naj bi še pospešilo motivacijo in uspešnost poslovanja.

Presenetljivo, na uvodne analize in pojasnila ni bilo razprave, kar pravzaprav daje misliti. Nekateri so se zanimali le, kako napreduje lastninjenje in kako bo to urejeno na Hrvaškem.

Direktor je pojasnil, da v kratkem pričakujemo drugo soglasje Agencije za lastninjenje, potem pa bo formalni proces preoblikovanja



Direktor Bojan Starman in vodja maloprodajne mreže Aleš Dolenc sta poročala o rezultatih dela v lanskem letu in o letošnjih načrtih



Vida Balantič prikazuje modele, da jih bodo poslovodje lahko boljše izbrali



Vodja razvoja smučarske obutve Tone Kavčič je predstavil novo kolekcijo

podjetja v delniško družbo hitro stekel.

Kar zadeva lastninjenje na Hrvaškem, je proces počasen, na kar vpliva veliko nerešenih stvari v obeh državah. Mi si prizadevamo za tako rešitev, da se bi povečal delež lastništva zaposlenih v Alpini Cro.

V nadaljevanju sta vodja razvoja smučarske obutve Tone Kavčič in vodja programa modne obutve Jana Erznožnik izčrpno in strokovno seznanila navzoče s kolekcijami, ki bodo na razpolago za prodajo v naslednji sezoni.

Nejko Podobnik



S plenarne razprave na poslovodski konferenci



# KAKO USTVARJAMO



## Dragocene informacije naših partnerjev

Ob koncu marca je v regijskih središčih in v Žireh potekalo naročanje (zaključevanje) obutve na področju veleprodaje (ali kot pri nas pravimo - grosistične prodaje).

Izbiri in naročanju v Žireh sem se pridružil tudi sam in se zapletel v pogovore se predstavnicami nekaterih firm, ki so si ogledovale obutev in jo naročale.

Andreja Tus iz Maksimarketa v Ljubljani sodeluje z Alpino že dvanajst let in je zadovoljna s kvaliteto naše obutve pa tudi s cenami: »So pa vaši čevlji povečini preozki in so zato številke obutve premajhne. Prav tako imate preveč konicaste obutve. Ljudje povprašujejo bolj po širši in udobnejši obutvi, tudi mladi. Seveda pa je veliko odvisno od tega, kje prodajamo obutev. V Maksimarketu

uvažamo 80% obutve, da imamo res široko ponudbo. Pri nas prodamo tudi čevlje za 16.000 tolarjev; iz tega se vidi, da tisti, ki imajo denar, ne »vprašajo za ceno«, če jim je obutev všeč. Je pa seveda razumljivo, da vsem željam potrošnikov ni mogoče popolnoma ustreči.»

Joži Ocepek zastopa kmetijsko zadrugo iz Izlake: »Tudi mi že več let sodelujemo z vami. Za



Marija Tus iz Maksimarketa v Ljubljani dobro pozna Alpinino kolekcijo

razliko od Maksimarketa, mi lahko prodajamo tudi artikle, ki jih oni ne. Naj povem, da k nam prihajajo tudi potrošniki iz Trbovelj in Hrastnika, čeprav ima Alpina v Trbovljah svojo prodajalno.

Tudi mi uvažamo približno petino obutve. Vašo kolekcijo, ki je na vpogled, ocenjujem kot zelo uspešno, saj drugače ne bi prihajali in kupovali. Kar zadeva kakovost, je reklamacij na vašo obutev malo, pa še to z vašimi komercialisti hitro uredimo.»

Ana Arbiter, Obuteks iz Ivančne Gorice: »Res ne smemo pozabiti na starejše kupce. K nam hodijo npr. iz Grosuplja do Litije - in iščejo največ širšo in udobno obutev. Kar zadeva obutev za mlade, pa mislim, da bi tako za ženske kot za moške morali imeti obutev z nizkimi petami.

Ženske, ki so voznice, povprašujejo po obutvi, pri kateri pete ne bi bile oblečene z usnjem. Mislim, da bi te stvari morali upoštevati.»

Res, taki predlogi so poleg informacij, ki jih dobimo preko lastne maloprodajne mreže in izsledkov naših strokovnjakov, dragocene za nadaljnjo usmeritev, čeprav gre za majhen in izredno konkurenčen domači trg. Zakaj pa ne bi skušali izboljšati svojega deleža tudi doma, čeprav vemo, kako težko je vse zahteve in želje povezati z našimi možnostmi.

Nejko PODOBNIK



Po temeljitem ogledu predstavljene kolekcije sta Joži Ocepek iz Izlake in Ana Arbiter iz Ivančne Gorice naročili obutev za prihodnjo sezono

## Vedno hujša konkurenca

»V Kranju je prodajalna odprta že od leta 1962. Isto leto sem tu začel delati tudi sam, potem, ko sem se v Žireh izučil za čevljarja in se začel uvajati v skrivnosti prodaje. Od tedaj smo doživeli dve prenovitvi, zadnja je bila leta 1988,« pripoveduje poslovodja Ivan Pevec.

»Lahko rečem, da je bilo do pet let nazaj mnogo lažje prodajati kot je sedaj, ko je konkurenca izredno huda. Prodajaln je vedno več, vse sicer ne uspevajo, vendar se takoj pojavi nova prodajalna.

V naši prodajalni prodajamo vseh vrst modne obutve: žensko, moško in otroško; kar zadeva športni program, smo ga nekoliko zožili in se namesto za oblačila - specializirali za prodajo več vrst športne obutve (tudi uvožene).

Sicer pa je obseg prodaje športne in modne obutve približno uravnotežen. Kot že rečeno, je sedaj težko prodajati; uspešno smo uvedli novost prodaje s polic na ulici; ugotavljamo, da to obutev največ kupujejo upokojenke.

Sicer pa lahko rečem, da imamo dobro, dovolj široko ponudbo; tudi dostava je povečini pravočasna.

Mislim pa, da bi v tovarni morali imeti organizirano raziskavo tržišča. Tudi v reklamo bi morali vložiti več; tudi sami nameravamo bolj sodelovati z

### Vodja MPM Aleš Dolenc o konferenci meni:

»Konferenca je bila ena težjih; največ zaradi visokih zalog v prodajalnah; zaradi tega je bilo naročanje veliko bolj zahtevno. Poslovodje so bili že prej v pripravi kolekcije zelo kritični, zahtevali smo več novosti in svežine pri modelih, ker je »starih« modelov v naših prodajalnah že precej.

Poleg tega se zavedamo zalog v skladišču, zato smo del teh zalog predstavili na konferenci, da so poslovodje lahko naročili del teh zalog. Naročanje je zaradi desortiranega blaga trajalo dolgo (1 dan), zaradi česar smo morali zelo hiteti z naročanjem letošnje kolekcije.

V bodoče bo treba ta koncept dobro premisliti in poiskati druge, boljše rešitve za naročanje zalog. Tudi na konferenco se bodo morali nekateri poslovodje še bolje pripraviti.

Naročanje je utečeno in nismo imeli pri tem kakšnih težav. Pripombe na kolekcijo smo zbrali in jih bomo posredovali proizvodnji ali dobaviteljem.

Še enkrat bi rad opozoril na dogovor v Alpini, da je MPM samostojna profitna enota, kar pomeni, da bi morali biti odnosi bolj jasni, kar je naša velika priložnost hkrati pa tudi velika obveza, kajti za vse napake, ki jih bomo naredili pri poslovanju, bomo sami krivi, oz. bomo nosili tudi posledice. Tako MPM kot celota, vsaka prodajalna posebej. Novi odnosi ne pomenijo samo več pravic, temveč tudi večjo odgovornost.»



Dragica Šumah iz Raven na Koroškem: s prodajo sem kar zadovoljna, tudi ponudba je za naše razmere ustrezna, le obutve za mlade je premalo. Na kvaliteto nimamo pripomb. Tudi modeli, ki so tu razstavljeni, so v redu, opozorila bi le na to, da Alpina dela preozke čevlje. Sodelovanje z Alpino teče nemoteno



Razgovor za urednikovo mizo na temo KROŽNI SISTEM ORGANIZACIJE PROIZVODNJE TUDI V ALPINI, na katerem so sodelovali: Marjan BOGATAJ – vodja linije modne obutve, Franc OBLAK – vodja oddelka in Mitar PERIĆ – tehnolog. Razgovor je vodil Neško PODOBNIK.

**Delo-življenje:** Kakšne so izkušnje s krožnim (ring) sistemom organizacije proizvodnje v svetu?

**Marjan BOGATAJ:** Pred nekaj leti sem si ogledal dve tovarni v ZDA, kjer je ta sistem (za razliko od Evrope) še napredoval. Tu so organizirali ring sistem tako v montaži (kot Evropa) kot tudi v šivalnici.

Za vzorec si lahko ogledate šivalko v modelirnici, ki ob svojem delu povečini stoji. Sicer sistem



izhaja iz Japonske, od tu se je uveljavil preko Anglije, ZDA, itd. Montaze organizirajo tako zelo pogosto, šivalnice pa bolj poskusno. Manj če je operacij, lažje je organizirati tak sistem. **Učinki od**

lokalno radijsko postajo Kranj. Razmišljam o novih oblikah prodaje, saj se zavedamo, da je sedaj treba hoditi okoli strank, čeprav je to utrudljivo, ne takrat, kadar uspešno prodajamo, temveč takrat, ko si ljudje le ogledujejo (ali pa še to ne), prodaje pa ni.

Sicer je v prodajalni dovolj prostora, toda mesečna najemina je 500.000 SIT (ali 6.000 DEM).

Tudi z aranžerskim materialom nimamo kakšnih večjih težav. Kakšni napisi nam včasih ne služijo. Te stvari poznam malo bolj zato, ker tudi sam aranžiram izložbe.

Kar zadeva predvidene stimulacije v prodaji, se z njimi strinjam, seveda, če na to lahko sami vplivamo.

Na koncu lahko rečem, da se trudimo kolikor moremo; sam sem v podjetju dvaintrideset let in lahko rečem, da z Alpino živim. Morda imamo še rezerve; tudi upanja nismo izgubili, saj mislim, da vsi skupaj (ob pomoči vodstva) lahko naredimo več. **N. P.**

prihranka so v prikojevalnici s takim načinom dela zane-marljivi, v montaži zadovoljivi, v šivalnici pa presenetljivi (dobri).

Organizacija temelji na timskem delu. Medtem ko je na nekem tekočem traku, kjer je kakih 70 ljudi, težko doseči enake cilje v pogledu storilnosti, prizadevnosti, skupnih interesov itd., je v ring sistemu to lažje doseči, ker gre za manjše enote. Ljudje morajo biti med seboj solidarni, prijatelji oz. sposobni opravljati več del, da se lahko zamenjujejo (in to hitro).

Sedaj je na traku (od navlačenja konic do kontrole) predolg ciklus – in šele tedaj ugotovimo napake in nanje reagiramo, čas procesa izdelave je več kot za polovico krajši (na traku 1,15 ure, v ringu 25 do 30 minut).

Seveda pa ima tudi slabosti, na primer: ponekod (rockport) se zahteva, da je čevljev na kopitu 4 ure, tu pa bo le 1/2 ure. Zato bo treba zgornje dele primerno pripraviti (navlažiti), da bi deloma nadomestili to pomanjkljivost. Z ring sistemom je zato lažje izdelovati enostavnejšo obutev. Tega se pri nas tudi bojimo.

Zadnji dve leti smo se na to pripravljali, pridobivali informacije in z razvojem opreme samo ugotovili, da nimamo več kaj čakati. Ponekod sicer ugotavljajo določene pomanjkljivosti (industrijski psihologi, sociologi) in organizacijo spreminjajo.

Pod vplivom nemške organizacije, ki je v tem pogledu zaostajala za ostalim svetom, moramo sedaj, ko stvari poznamo, slediti svetu dokaj smelo.

**Delo-življenje:** Kakšni so načrti v Alpini v zvezi s tem načinom dela? Morda bi o tem kaj povedal Mitar Perić, saj je to tematiko obravnaval v diplomski nalogi – organizacije dela.

**Mitar PERIĆ:** Moje ugotovitve so bolj teoretične in manj praktične. Povsod po svetu ugotavljajo, da je to prednost. Seveda sem tedaj menil, da gre za sistem tam, kjer se izdeluje večje serije.

Naš načrt je, da bi za prvomajске praznike pripravili poskusni ring sistem in potem, če bodo rezultati v redu, bomo tako postavili celotno lahko montažo. Tu se predstavlja tudi vprašanje izkoristka strojne opreme; ali postaviti večje število ringov ali ne.

Kar zadeva število strojev, ugotavljamo, da jih ne bomo potrebovali več. Paziti pa bomo morali, da bomo s stroji, ki omogočajo navlačenje, sušenje in hlajenje, dosegli, da bodo čevlji po končanem delu imeli (in obdržali) pravo obliko. Seveda, če bomo želeli dvigniti kakovost, bodo morali biti uporabljeni tudi boljši stroji.

**Franc OBLAK:** Mislim, da tu ne gre za tekmovanje, kdo bo prej prešel na ring sistem ali da bi se kako drugače zaletavali. Tega ne moremo (prvič) narediti zaradi določenih dodatnih strojev in (drugič) – zaradi prostora, ki ni nov in prilagojen za ring sistem. Tu moramo misliti tudi na inštalacije (odsosavanje, odplinjevanje, itd.). Tega pa ni možno narediti le v nekaj dneh.

**Marjan BOGATAJ:** Naj sedaj še enkrat omenim človeški dejavnik, o katerem sem že govoril. Nekateri obvladajo več del, drugi se težje privadijo. Zato bomo morali to upoštevati pri kadrovski zasedbi, če želimo, da bomo dosegli pričakovan učinek. Razporeditve, tako na ringih kot na drugih delovnih mestih, bodo morale biti podrejene pričakovanemu učinku.

Seveda smo v proizvodnji odvisni od obsega in vrste naročil in temu bomo morali prilagajati tudi organizacijo dela. Poudaril pa bi še nekaj. Neprimerno večje zahteve na področju tehnološke priprave proizvodnje, kakor tudi pri oskrbi, če želimo, da bo nova organizacija res delovala.

Naša želja je, da bi na tak način izdelovali tudi zahtevnejšo obutev in hkrati tudi dosegli višjo kvaliteto. Prednost je v tem, da obutev izdeluje manj ljudi.



**Mitar PERIĆ:** Res bo morala biti priprava dela za ring sistem boljša; tu ne bomo mogli improvizirati, če delo ne bo dobro pripravljeno, se bo ustavilo.

Kadrovska struktura se pomlajuje in mlajši se bodo lažje prilagajali novim načinom dela.

**Marjan BOGATAJ:** Če naročila kasnijo in ni potem ustreznega časa ne za nabavo in ne za pripravo, je že tu lahko začetek težav. To pomeni, da se bodo zahtevam morale prilagajati mnoge službe. Vemo, kako prihajajo naročila; mi v proizvodnji bi to radi združili, vendar moramo upoštevati roke. Majhne količine pa so za tehnološko pripravo dodatna oteževalna in omejevalna okoliščina. Tudi z izdelavo orodij je podobno; včasih je preveč dela, drugič ga je premalo.

**Delo-življenje:** V montaži se pokažejo napake vseh predhodnih služb, kajne?



**Franc OBLAK:** Pritisk na področju kadrovske politike je v žirovskih razmerah prav gotovo velik in ga moramo upoštevati.

Kar pa zadeva tehnološko pripravo, je dodatna težava res tudi zato, ker isti artikel delamo po večkrat. Pri tem nas ne motijo toliko zaloge materiala ali polizdelkov, če vemo, kdaj jih bomo uporabili. Se pa zgodi, da manjka ena sama stvar in proizvodnja se ustavi, začeti moramo izdelovati nov artikel, ki pa je še manj pripravljen. Na to bomo morali pri novi organizaciji paziti še veliko bolj. Ne vem, če smo dovolj pripravljeni, prav gotovo pa se bomo morali učiti še sproti.

**Marjan BOGATAJ:** Dve kritični točki imamo: na eni strani je zahteven kupec, na drugi strani pa proizvodnja, ki je ponavadi kriva, če ni obutev pravočasno in kvalitetno izdelana.

Vemo za terminski plan, kjer se upošteva celotni postopek (kdaj naj bi bilo to opravljeno v normalnih okoliščinah). Ker pri nas tega ni, so težave zelo velike. Drug dejavnik pa so majhne serije, kar povzroča drobljenje v vseh pogledih. Slabe stvari naštevamo zato, da bi se pomanjkljivostim čimbolj izognili in pripravili ljudi.

**ZAKLJUČEK:** Nov preizkus naših sposobnosti in volje je torej pred nami. Naj še enkrat poudarimo, da gre pri ring sistemu za manjšo skupino ljudi, ki izdeluje obutev, pri čemer je preštudirani vsak gib. Vsak delavec bo moral vedeti, kam natančno mora odložiti ali podati čevljev in kako. Polovičarstva za to v pripravi in oskrbi ne bo smelo biti. Tudi izgovorov ne. Isto velja za samo izvedbo, ker bomo le tako uspešni z novo organizacijo dela. Vse bo moralo biti pripravljeno, oskrbljeno in izvedeno ravno pravi čas.

Končajmo z glavnim načelom ring sistema: to je organizacija dela, ki poteka od stroja do stroja, iz roke v roko. Ne vzemi čevlja v roko ali ga ne odloži, če ne veš, kako bi temu čevlju dodal novo ustvarjeno vrednost.



## V Logatcu zadovoljni s kolekcijo



Na poti na Col smo se ustavili še v prodajalni v Logatcu. S poslovodkinjo Cecilijo Treven sva izmenjala nekaj besed o prodaji.

»Decembra smo prodajali dobro, potem pa slabše. Najbolje smo prodajali zimsko obutev, smuči, vezi in drugo opremo.

Sedaj imamo tu pomladno blago, za katero mislim, da predstavlja dobro ponudbo, da res lahko ponudimo to, kar si ljudje želijo, in mislim, da je letošnja kolekcija dobra. Vemo pa, da na konferenci ne bo lahko, da bomo morali v omenjenih pogojih res dobro presojati, kaj in kako naročiti. Upamo, da bomo še naprej uspešno prodajali.

N. P.

## Rockport v Alpini usiha

Konec prejšnjega meseca so se na sestanku zbrali delavci oddelka 618, ki smo ga popularno imenovali kar Rockport trak - zaradi tradicionalne proizvodnje, ki so jo vsa zadnja leta tu izdelovali.

Na sestanku sta vodja proizvodnje Janko Rejc in vodja linije modne obutve Marjan Bogataj povedala, da se bo proizvodnja tega programa najprej zmanjšala s 1200 parov na 800 parov dnevno.

To bomo napravili zaradi različnih razlogov; v ozadju pa je verjetno zmanjšana prodaja tega ameriškega kupca. Do dokončne opustitve te proizvodnje ima Alpina še nekaj mesečne obveznosti, v tem času bomo tudi oskrbljeni z materiali.

Tako se je oddelek 618 zmanjšal za dvajset ljudi, ki so bili prerazporejeni v druge oddelke, v skladu z njihovo usposobljenostjo.

Kot kaže bo tako preostali del organiziran v tako imenovani ring (rink) sistem, krožno organiziran delovni proces, ki se je v svetu uveljavil že pred leti kot način organizacije, kjer naredijo več. Za to pa je potrebno nekaj pogojev, od primerne opreme (strojev za stoječe delo), do delavcev, ki obvladajo več operacij, ki so sposobni držati približno enak tempo dela in se tudi kot ljudje med seboj razumejo. Vse to in še marsikaj bo moralo biti bolje urejeno (zlasti, kar zadeva tehnološko pripravo, oskrbo itd.).

Kot je videti, bo prvi »ring« deloval kot poskusni - in če bomo ugotovili, da nam to ustreza, bi s podobno organizacijo proizvodnjo nadaljevali tudi drugje.

N. P.

## Biatlonci z našimi čevlji izvrstni

To ugotovitev utemeljujemo z naslednjimi podatki.

Tekmovalci, ki nastopajo z našimi čevlji, so na obeh konkurencah (moški 10 in 20 km in ženske na 7,5 in 15 km), zasedli vidna mesta v svetovni konkurenci.

Moški 10 km: 1. mesto: Ole Einar Björndalen, 5. Patrick Faure, 7. Pier Alberto Carrara; najboljši Slovenec je Jože Poklukar, 23.

Moški 20 km: 1. Faure, 11. Björndalen; najboljši Slovenec Janez Ožbolt - 37.

V obeh disciplinah skupaj so kar trije »Alpinci« med prvimi enajstimi tekmovalci: 2. Faure, 4. Björndalen, 11. Carrara; najboljši Slovenec Janez Ožbolt - 37.

Ženske: Andreja Grašič je bila najboljša med vsemi, ki tekmujejo z

našimi čevlji: na 7,5 km je 8.; Elin Kristiansen pa je 13. Na 15 km je Andreja Grašič 10., Elin Kristiansen pa 11.

Omeniti velja še dva uspeha z našimi čevlji: Antonina Ordina je dobila na svetovnem prvenstvu bronasto medaljo v teku na 30 km, Thomas Alsgaard pa z zmagovalno štafeto Norveške osvojil zlato kolajno v teku 4 x 10 km.

Tudi v generalni uvrstitvi je Andreja Grašič 8., Kristiansenova pa 11.

Najbolj nas seveda zanima, kako so tekmovalci zadovoljni z našimi čevlji. Kratka ocena je: izredno lepi, topli in udobni. Naši čevlji že nekaj let vzbujajo pozornost; to je spodbuda vsem nam, da postanemo še boljši.

Lojze Oblak

## Telemark smučanje







# KAKO USTVARJAMO



## Andreja Grašič postaja samozavestna

Oče Vinko si je zaradi hčerinih uspehov letos obril brado, za prihodnje pa obljublja, da si bo za zmago v svetovnem pokalu omislil uhan.

Tako je v družini Andreje Grašič, biatlonke iz Križev pri Trziču, ki je letos nepričakovano dosegla izredne uspehe v svetovnem pokalu in na svetovnem prvenstvu. V Lillehammerju je bila druga na 7,5 km, na svetovnem prvenstvu je bila šesta, druga pa je bila tudi na svetovnem vojaškem prvenstvu, kjer je konkurenca tudi izredna. V razvrstitvi tekmovalk na 7,5 km je tako 8., v generalni razvrstitvi biatlonk v svetovnem pokalu je prav tako 8.

To so glavni podatki o rezultatih te tekmovalke, ki se z biatlonom tekmovalno ukvarja šele drugo leto, saj je bila prej tekačica.

Sicer pa je Andreja čevljarska tehničarka, torej nam je blizu tudi po stroki. Pa ji prepustimo besedo!

«Rezultatov, ki sem jih dosegla letos, si pred sezono nisem niti zamišljala; mislila sem si, da bo dobro, če bom tam okoli dvajsetega mesta. Potem pa je prišlo najprej 14. mesto, pa 7., pa 2. in tako naprej. Z uspehi mi je rasla samozavest, vodstvu pa tudi pričakovanje, tako da z malo vrhunskimi rezultati že niso bili več zadovoljni...»

Moja prednost je, da treniram skupaj s fanti, tako sem se sedaj že marsikaj naučila. Moram reči, da se med seboj dobro razumemo in se spodbujamo. Tako okolje je skupaj z vadbo dobra osnova za uspeh. Seveda brez podpore doma ne bi šlo...

Kar zadeva vaše čevlje, s katerimi tekmujem, lahko rečem, da so med najboljšimi na svetu, lepi, topli in udobni. To lahko rečem po izkušnjah, ki jih imam z drugo obutvijo. Vedno več tekmovalcev se zanima za te čevlje.

Sicer bomo sedaj mesec dni prosti, potem pa se začnejo priprave za naslednjo sezono; upam, da mi bo uspelo doseči podobne uspehe kot letos.

Tako torej meni naša najboljša biatlonka, ki je sicer poddesetnica v slovenski vojski.

Tudi mi vsi skupaj ji želimo veliko uspehov z Alpininimi čevlji.

Nejko PODOBNIK



Pri Andreji Grašič je bilo veselo

## Prodaja oblačil pomemben del naše ponudbe

Ta trditev se vsiljuje po zasedanju komisije za izbor, ki jo pod vodstvom Nade Govekar sestavljajo poslovodje, ki prodajajo športna oblačila. Saj je vendar smisel tega, da na dogovorjenih mestih, kjer za to obstajajo možnosti, ponujajo ob obutvi tudi oblačila in s tem kompletirano ponudbo. To širjenje prodaje izboljšuje poslovno uspešnost. Na začetku razprave je Nada Govekar seznanila poslovodje z nekaterimi izhodišči, saj se v povpraševanju nakazujejo nekatere spremembe (npr. ljudje ne povprašujejo več toliko po smučarskih bundah).

«Predstavljena je približno polovica kolekcije več firm za jesen-zimo», je povedala Nada Govekar, »le Elegant je predstavljal celovito kolekcijo. Zanimivi so izdelki iz termovelurja iz uvoza.

Vzorcev je veliko kombinacij materialov in barv, prav tako, da se da izbirati.»

Zanimivi sta tudi mnenji dveh poslovodij.

**Jožica Brus, Jesenice:** To blago prodajamo presenetljivo dobro, še posebno zato, ker je konkurenca izredna. Na Jesenicah občutimo tudi bližino italijanske in avstrijske meje. Sicer pa najbolje prodajamo bunde (zlasti ženske) program za otroke pa bolj slabo.

Kar zadeva kolekcijo za prihodnjo zimo, lahko rečem, da so mi modeli všeč. Zlasti blago firme Elegant se mi zdi v redu. Izbor je velik, tudi informativne cene so primerne...

Kar zadeva asortiman, ki ga imamo v naših prodajalnah, mislim, da zadostuje. Več v naših prodajalnah ni prostora, saj vendarle v prvi vrsti prodajamo obutev.»

Nejko PODOBNIK

## ni le moda

Medtem ko v Sloveniji te vrste smučanja skoraj ne poznamo, v Skandinaviji, Kanadi in tudi drugje to atraktivno smučanje vzbuja izredno zanimanje. Alpina pravzaprav čevlje za tovrstno smučanje že prodaja, čeprav ne doma.

Naj najprej povem, da gre za smučanje na urejenih smučiščih, ko smučar na zavoju skoraj poklekne z »notranjo nogo«. Smučiči so ožje kot za alpsko smučanje in enako dolge. Vezi so močnejše kot za tek (Rotefella); čevlji so mešanica čevlja za alpsko smučanje in tekaškega čevlja. Podplat pri čevlju je profiliran, upogljiv in ima spredaj kovinski del, ki ga vpnemo v vez. S to opremo je možno tudi hoditi.

Kot že rečeno, je smučanje v svetu zelo uveljavljeno; pri nas pa sta se smučarska učitelja in demonstratorja Iztok Ivančič in Miran Stanovnik odločila, da spodbudita razvoj tega smučanja. Pred kratkim sta bila na Japonskem, kjer je bilo svetovno srečanje smučarskih učiteljev. Norvežani so ju kot izredna smučarja te vrste vključili v demonstracijsko vrsto.

Doma sta dala pobudo, da bi s sodelovanjem Elana, Alpine in drugih opremljevalcev na osrednjih smučiščih, demonstrirali to zvrst smučanja in s tem širili tudi tržišče. Smučarski centri kot so: Krvavec, Rogla, Vogel, Areh in drugi so že izrazili pripravljenost in zanimanje za to smučanje.

Lojze Oblak



Jožica Brus - poslovodkinja z Jesenic



Janez Kavčič - poslovodja prodajalne v Škofji Loki



## Kadrovske novice



V mesecu marcu 1995 smo se v kadrovske službi srečevali predvsem s prenehanji delovnih razmerij, saj jih je bilo kar 11, delati pa so v tem času začeli 3 delavci.

Poglejmo naprej nastope oz. sklenitve delovnih razmerij: Dušan Justin je nastopil

delo kot pripravnik v službah skupnega pomena, Suzana Vrbnjac je začela delati v prodajalni Ptuj, Mirica Kavčič pa na normiranih delih v obratu Col.

Z delovnim razmerjem so v mesecu marcu prenehali iz oddelkov v Žireh: Marjan Tolar, Božo Plešec, Amela Prek, Damijan Poljanšek, Barbka Kosmač in Tomaž Jereb ter iz obrata na Colu Anica Sajevec, Matilda Dorič iz prodajalne Mežica, Marija Kopač iz prodajalne Žiri 1, Suzana Cuder iz prodajalne Koper in Nataša Cizej iz prodajalne Trbovlje.

### OB UPOKOJITVI:

*Dolgoletni sodelavki Matildi Dorič, poslovdji prodajalne Alpina Mežica, želimo ob odhodu v pokoj vse dobro, mnogo trdnega zdravja, zadovoljstva in razumevanja med domačimi, na prehojeno delovno pot v Alpini pa lep in prijeten spomin.*

Irma Dolenc

## Razpis za letovanje v Termah Čatež za obdobje od 3. junija 1995 do 31. decembra 1995

Alpina, tovarna obutve Žiri objavlja razpis za letovanje v TERMAH ČATEŽ in sicer za obdobje od 3. junija 1995 do 31. decembra 1995.

V Čatežu vam ponujamo dve montažni počitniški hišici. Večja ima štiri ležišča oz. dva ločena spalna prostora, opremljeno kuhinjo in WC s tušem, manjša pa ima en spaln prostor s tremi ležišči, opremljeno kuhinjo in WC s tušem. V obeh hišicah je tudi možnost ogrevanja (električni radiator). Izmene so 7-dnevne, zamenjava je na soboto, s pričetkom 3. junija in zaključkom 30. decembra.

Cena najema hišic bo:

	mala hišica	velika hišica
– do 15. 6. 1995	32 DEM/dan	38 DEM/dan
– od 15. 6. do 15. 9. 1995	32 DEM/dan	40 DEM/dan
– od 15. 9. do 31. 10. 1995	32 DEM/dan	38 DEM/dan
– od 1. 11. 1995	bo cena odvisna od zasedenosti kapacitet.	

Zaradi visoke cene najema hišic boste lahko letovanje poravnali v 2 obrokih (delavci z odtegljaji od plače, ostali pa po položnici). V ceni najema je zajeta uporaba hišice ter karte za bazen za največ 5 oseb. Kartice so programirane na 2 uri kopanja dnevno v zimski termalni rivieri ali pa na 2 vstopa dnevno na poletni termalni rivieri, ko ta obratuje. Turistično takso plačate še dodatno.

V Termah Čatež so obljubili, da bodo v letu 1995 še popestrili svojo ponudbo, in sicer bodo v okviru poletne termalne riviere dogradili bazen z valovi, s površino 1250 m, odpri bodo samopostrežno restavracijo in pivnico ter nočno zabavišče.

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

**Razpis traja od 14. aprila do 16. maja 1995.** Prijavnice lahko dobite v kadrovske službi Alpine.

Razpis za morje (Strunjan, Mareda...) bo objavljen predvidoma v prvi polovici meseca maja.

Kadrovska služba

## V slovo Emi Gabrovec

V mesecu marcu 1995 smo se poslovili od naše upokojenke Eme Gabrovec, dolgoletne prodajalke v prodajalni Alpina v Mariboru.

Emi Gabrovec, rojena leta 1942, je po končani trgovski šoli nastopila delo v prodajalni Maribor, septembra leta 1962. Vso svojo delovno pot je bila zvesta prodajalni

Alpine v Mariboru, kjer so jo spoštovali in imeli radi kot pridno in dobro sodelavko in prodajalko. Invalidsko se je upokojila leta 1985. Sedaj jo je prerana smrt izrgala iz vrst upokojeencev Alpine.

Nekdanjo sodelavko v prodajalni Alpina v Mariboru bomo ohranili v lepem spominu.



## Prodajalna Velenje in Ivo Likar jubilaranta

Dvajset let prodajalne v Velenju in »štirideset na dvajset podlage«, kot pravi sedanji poslovdja Ivo Likar, da o vrsti ostalih jubilejev sploh ne govorimo.

**Delo-življenje:**

O čem razmišljate ta čas, če pogledate nazaj?

**Ivo Likar:**

Več kot štirideset let sem že povezan z Alpino, saj sem se v Žireh najprej izučil za čevljarja in sem bil v skupini mladih ljudi, ki smo se odločili, da se preusmerimo v trgovino. Moja pot je vodila preko Ljubljane, kjer sem se učil pri znanem Feriju Selicharju; kasneje sem bil poslovdja v Idriji, sedaj pa že 15 let v Velenju in danes sem na poslovdski konferenci že sedemdeseti.

**Delo-življenje:**

Kakšne pa so bile razmere v prodaji takrat in kako bi jih primerjali s sedanjimi?

**Ivo Likar:**

Prodajalo se je laže in ni čudno, če smo govorili o 7-kratnem obratu zalog (kje so tisti časi, ko so ljudje na naše čevlje včasih čakali v vrsti op. ur.). Sedaj so se stvari spremenile, zlasti v zadnjih letih so se razmere spremenile, v nekaterih pogledih smo celo ostali za konkurenco. Stranke že ugotavljajo, da ne ponujamo dovolj novosti in da prodajamo obutev bolj za srednjo generacijo, medtem ko obutev za mladino ne izdelujemo. Tudi za reklamo dajemo premalo, oz. je ta premalo načrtna in preštudirana. Nekateri pa še ob tem menijo, da je reklama »metanje denarja stran«.

**Delo-življenje:**

Kaj pa trgovci sami; ali ste usposobljeni za delovanje v oteženih razmerah?

**Ivo Likar:**

Mislím, da smo; res pa je tudi, da za kakšno drugačno delo tudi nismo posebej stimulirani. Na naše pobude tudi ni pravega odziva. Tudi odnosi med proizvodnjo in trgovino niso čisti in bi jih bilo treba urediti.

**Delo-življenje:**

Kako pa bi vi delali, če bi bila prodajalna vaša?

**Ivo Likar:**

Sigurno bi povečal oglaševanje preko lokalnih medijev. Prav gotovo bi iskali še novih poti za prodajo, iskali bi tudi rezerve. Seveda bi poskrbeli, da bi bila ponudba v trgovini prilagojena povpraševanju, saj bi bilo le od nas samih odvisno, če bi uspeli.

**Delo-življenje:**

Ob vseh vaših številnih jubilejih vam iskreno čestitamo in želimo še naprej veliko uspehov in hvala za pogovor.

Nejko Podobnik



## Deset naših v reprezentanci

Sredi februarja je kar 10 naših tekmovalcev – skakalcev in nordijskih kombinatorcev nastopilo za Slovenijo na različnih mednarodnih tekmovanjih.

Marko Bogataj je končno dobil priložnost za nastop med najboljšimi. Na poletih v Oberstdorfu je odlično, kljub slabemu vremenu, predstavil žirovske napore za vključitev v svetovni vrh – osvojil je točko v svetovnem pokalu.

Primož Kopač in Zoran Zupančič sta osvojila bronasto kolajno v ekipnem delu tekmovanja na 90 m skakalnici v Jasi – Španija. Velik uspeh za vsakega študenta – športnika je že nastop na univerziadi, kolajna pomeni toliko več. Gašper Poljanšek je z nastopom na mladinskem svetovnem prvenstvu dosegel cilj sezone. Na

Svedskem je odlično skakal in bil 8. po prvem delu tekmovanja. Žal po končanem teku na 10 km ni bilo tako. Zaradi lažje bolezn je zdrknil na 31. mesto med 62 nastopajočimi.

Jaka Eniko se je uvrstil v mladinsko ekipo za ALPSKI POKAL. Žal svoje forme na tekmovanju ni izkoristil, kajti tekmovanje v Nemčiji je odpadlo zaradi pomanjkanja snega.

Prvi podvig so pripravili dečki do 15 let, saj se jih je kar 5 uvrstilo na pionirsko tekmovanje v Predazzu v Italiji. Na OPA igrah so dostojno zastopali nordijsko kombinacijo Jernej Pisk, Jure Kosmač, Davorin Stanovnik, Simon Šturm in Boris Oblak. Izplačal se je njihov trud in napor trenerjev.

Pred številnim občinstvom – starši, sorodniki in v izrednem vzdušju so bili najboljši:

### mala šola

- |                    |         |
|--------------------|---------|
| 1. Andraž Podobnik | 37 točk |
| 2. Žan Kunc        | 33 točk |
| 3. Aljaž Podobnik  | 32 točk |

### 1. razred

- |                 |         |
|-----------------|---------|
| 1. Matic Sedej  | 17 točk |
| 2. Tadej Homec  | 16 točk |
| 3. Tine Šuligoj | 15 točk |

### 2. razred

- |                  |         |
|------------------|---------|
| 1. Samo Kolenc   | 25 točk |
| 2. Martin Kavčič | 20 točk |
| 3. Darjan Grof   | 14 točk |

**Janez POLJANŠEK**

Terenski TEAM SSK ALPINA je s svojimi člani in zunanji strokovnjaki organiziral smučarski tečaj za najmlajše fantiče iz male šole, prvega in drugega razreda na Mrzlem vrhu od 28. 3.-2. 4. 1995.

Zelo uspešen tečaj v pravih zimskih razmerah je bil namenjen učenju smučanja, smučarskega teka in smučarskih skokov. Udeležilo se ga je 30 učencev in nekaj deklic, ki so z velikim navdušenjem sprejemali in osvajali znanje v vseh treh smučarskih disciplinah. Zadnji dan smo organizirali smučarski troboj: veleslalom, smučarski skoki na 5-metrski skakalnici in smučarski tek.



Perspektivni žirovski tekmovalci, z leve: Jernej Pisk, Jure Kosmač, Davorin Stanovnik, Simon Šturm, Boris Oblak

## Tradicionalni dvoboj Alpina – Trio tudi letos

### Moški do 30 let:

- |                   |       |
|-------------------|-------|
| 1. Bojan Podobnik | 33.47 |
| 2. Matevž Reven   | 37.11 |
| 3. Janez Lazar    | 37.76 |

### Moški od 30 do 40 let:

- |                     |       |
|---------------------|-------|
| 1. Drago Krolnik    | 34.54 |
| 2. Tone Krvina      | 34.92 |
| 3. Andrej Poljanšek | 35.24 |



S srečanja med Alpino in Triom



S tekme za občinsko prvenstvo Žirov

## Občinsko prvenstvo v veleslalomu

Tekmovanje je bilo v Goropkah, najboljši pa so bili:

### Moški do 30 let:

- |                   |       |
|-------------------|-------|
| 1. Bojan Podobnik | 16.81 |
| 2. Igor Podobnik  | 16.95 |
| 3. Marjan Naglič  | 17.74 |

### Moški od 30 do 40 let:

- |                 |       |
|-----------------|-------|
| 1. Dušan Seljak | 16.21 |
| 2. Tone Krvina  | 17.16 |
| 3. Tone Tavčar  | 17.32 |

### Moški od 40 do 50 let:

- |                    |       |
|--------------------|-------|
| 1. Marjan Oblak    | 16.83 |
| 2. Lojze Oblak     | 17.41 |
| 3. Zdravko Pišljar | 17.76 |

### Upokojenci:

- |                   |       |
|-------------------|-------|
| 1. Lojze Podobnik | 20.24 |
| 2. Ernest Kokelj  | 20.34 |
| 3. Lojze Čadež    | 21.89 |

### Ženske do 30 let:

- |                    |       |
|--------------------|-------|
| 1. Beti Jereb      | 18.25 |
| 2. Adrijana Kavčič | 19.68 |
| 3. Lili Poljanšek  | 20.07 |

### Ženske od 30 do 40 let:

- |                  |       |
|------------------|-------|
| 1. Anuška Kavčič | 19.80 |
| 2. Vida Mlinar   | 20.70 |
| 3. Rada Žakelj   | 24.66 |

### Skupno:

- |          |         |
|----------|---------|
| Alpina   | 75 točk |
| Etiketa  | 42 točk |
| Kladivar | 36 točk |

### Moški od 40 do 50 let:

- |                    |       |
|--------------------|-------|
| 1. Zdravko Pišljar | 35.39 |
| 2. Rajko Kosmač    | 35.77 |
| 3. Jože Modic      | 35.89 |

### Moški nad 50 let:

- |                  |       |
|------------------|-------|
| 1. Rado Podobnik | 34.44 |
| 2. Silvo Trček   | 36.14 |
| 3. Stane Čar     | 38.54 |

### Ženske do 35 let:

- |                  |       |
|------------------|-------|
| 1. Mojca Pečelin | 17.88 |
| 2. Beti Jereb    | 18.17 |
| 3. Rada Žakelj   | 20.80 |

### Ženske nad 35 let:

- |                  |       |
|------------------|-------|
| 1. Anuška Kavčič | 19.78 |
| 2. Vida Mlinar   | 20.25 |
| 3. Helena Kavčič | 20.85 |

Nasvidenje na Zelenici!



# TO JE NAŠ KRAJ



## Razstava obrti – spet dokaz izredne delavnosti

Tridnevna razstava, ki jo je v gasilskem domu na Dobračevi sredi marca pripravil aktiv kmečkih žena ob pomoči žirovskih čebelarjev in turističnega društva, je sicer pod uradnim naslovom pridelitve Domača obrt na Žirovskem postregla še z nekaj več kot le s predstavitev tradicionalnih obrti in umetne obrti.

Ze sam »okvir« so popestrili žirovski umetniki s svojimi deli, začetno pridelitev, ki so ji dale svoj pečat že uveljavljene Kresnice, so popestrile članice aktiva kmečkih žena, ki so predstavile svoje pesmi ali korajžno zaigrale na harmoniko in zraven še zapele (Ivanka Erznožnik). Za razliko od stahniziranega sveta, bolj tekmujočega kot čutečega, smo bili priče izrazu hvaležnosti prvi organizatorici in mentorici aktiva kmečkih žena Anici Loštrek in spodbud za naprej tako vsem članicam aktiva kot vodstvu. Predsednica aktiva je že ves čas Marta Kavčič, mentorica pa je sedaj Majda Luznar.

Po besedah je žirovski aktiv kmečkih žena med najboljšimi v državi. O tem pa ne pričajo samo podatki o predavanjih in razstavah, ki so jih pripravili. To smo spoznali tudi po besedah predstavnice kmetijske zadruge Škofja Loka in nekdanje tesne sodelavke aktiva Mire Primožič in Milene Kulovec, predstavnice uprave za pospeševanje kmetijstva pri ministru za kmetijstvo in gozdarstvo vlade Republike Slovenije, ki že dvajset let spremlja uspešno delovanje žirovskega aktiva kmečkih žena.

Videli smo izredno prizadevanje za ohranjanje delovnih in kulturnih vrednot našega naroda, prepleteno s pristno in neprisljano prijaznostjo, čemur so naše kmečke soobčanke dodale še samozavest, ki temelji na novih znanjih in položaju, ki so si ga izborile v zadnjih desetletjih.

Čebelarji so še bolj obogatili razstavo, saj so predstavili tako tradicijo čebelarstva na Sloven-

skem (literatura) do izdelkov, ki jih poleg medu pripravljajo. Če k temu dodamo nekatere izvirne domisljice, človek vedno bolj razmišlja: zakaj ne bi vsega tega znanja prodajali bolj organizirano.

Seveda vse to velja tudi za ostale obrti, ki so se predstavile.

In če to misel povežem še s tistim, kar smo pred kratkim videli v osnovni šoli, ko je turistični podmladek prav tako dokazal spoštovanje tradicijam in ustvarjalni

razpravi, bi vsem skupaj res kazalo omogočiti nadaljnjo promocijo in možnost dodatnega zaključka. To ne bi bila samo spodbuda posameznikom, temveč tudi promocija Žirov kot celote. Če se povrnem k raziskavi, ne morem mimo prijaznosti organizatorjev, ki so znali postreči s šilcem kratkega, bobi ali še s čim.

Prava škoda, da je bilo prostora premalo...

Nejko PODOBNIK



Z razstave aktiva kmečkih žena – govori predsednica aktiva Marta Kavčič



Prva mentorica aktiva kmečkih žena Ančka Loštrek je obujala spomine na preteklost in zaželela aktivu še naprej veliko uspehov

## ČRNA PIKA



Takole kaj hitro nastane novo smetišče

## Ni bojazni za usklajen razvoj

Na drugi seji občinskega sveta, ki je bila v začetku februarja, je bil obravnavan in sprejet statut, ki ga je pripravila statutarna komisija.

Statut se povečini ujema z zakonom o lokalni samoupravi, kar pa je bilo kasnejših sprememb zakonodaje, bo svet na predlog komisije vnesel v statut z dvotretjinsko večino vseh članov občinskega sveta.

Na tretji seji konec februarja so bili ustanovljeni občinski odbori in določeni nosilci izmed članov sveta. Zadolženi so bili, da skupaj s komisijo za volitve in imenovanja skličejo zainteresirane ter oblikujejo predloge za člane občinskih odborov. Rok za pripravo predlogov je bil 13. marec.

Sestava občinskih odborov je bila dokončno oblikovana na četrti seji 21. marca. Odbori so bili ustanovljeni z namenom, da podrobneje razčlenijo postavke v proračunu, preverijo predvidena sredstva in glede na svoje programe (vsebinske in finančne) dajo svoje predloge. Do 7. aprila so se v razpravo o proračunu lahko vključili tudi občani, in sicer tako, da so svoje predloge in pripombe lahko v pisni obliki oddali na občinski upravi.

Celoten proračun je trenutno okrog 200 milijonov tolarjev. Od tega je dobrih 51 milijonov SIT namenjenih investicijam, ostalo pa za tekoče obveznosti v občini. Podrobnejše informacije lahko vsak, ki ga proračun zanima, dobi na občinski upravi.

Delitvena bilanca nekdanje občine Škofja Loka bo na dnevnem redu po sprejetju proračuna.

Na vsaki seji se pojavlja vrsta odprtih vprašanj. Najbolj pereči sta gradnja poslovno stanovanjskega centra v Žiri in stanje DD Partizan. Za rešitev obeh je občinski svet zadolžil župana občine Bojana Starmana. Sestava občinskega sveta je zelo raznolika (tako politično kot tudi strokovno), zato ni bojazni, da bo razvoj Žirov neuravnotežen.

Marian Žakelj



»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.