

Naš skupni cilj je uspešnejše poslovanje

Po vseh dogodkih in spremembah v preteklem letu, ki so bolj ali manj vplivali tudi na naše življenje in delo, lahko prvo četrletje letošnjega leta označimo kot obdobje urejanja razmer. Negotovost ob izpadu proizvodnje za nekdanje zanesljive in donosne trge (Sovjetska zveza, bivša Jugoslavija), je z usmeritvijo na zahodna tržišča prebrodena, kar pokažejo tudi rezultati same proizvodnje.

V prvih treh mesecih je bilo izdelanih 470.000 parov obutve, kar je približno 15.000 parov več kot smo planirali. Sama proizvodnja je potekala dokaj nemoteno, kljub težavam na nabavnem in likvidnostnem področju. Na modnem programu smo izdelovali obutev za naše stalne kupce (Padus, Interconti, Sioux, Rockport, SM SCHUH MEISEN) in našo maloprodajno mrežo. Na športnem programu smo poleg lastnih programov (tekaški, pancerji, treking, tenis), izdelovali tudi obutev za KRONOS.

Z večino omenjenih kupcev se sodelovanje nadaljuje, pojavljajo pa se tudi novi, tako, da so, v celoti gledano, naše kapacitete zasedene do pozne jeseni, na nekaterih programih pa do konca leta.

Sodelovanje z našimi stalnimi kooperanti na Hrvaškem je teklo dokaj normalno. Na nove razmere, ki jih je prinesla državna meja, smo se morali pač privaditi. Carinski postopki na meji so precej krajši kot so bili v začetku. Kljub temu vsak prehod meje predstavlja dodaten strošek in precej vložnega dela za pripravo dokumentacije naših tovorov in pošilk.

Vzporedno s tekočo proizvodnjo so tekale tudi

aktivnosti na razvojnem področju, tako na modni kot na športni liniji. Izdelane in predstavljene so bile kolekcije in prototipi za naslednjo sezono oz. prihodnja leta.

Kljub razmeroma dobrim rezultatom pa se bomo morali v prihodnje bolj posvetiti negativnim pojavom, ki so posredno močno vplivali na naše poslovanje:

— KVALITETA: v prvih treh mesecih je naša kontrolna služba ugotovila, da smo napravili 11.700 parov obutve neustrezne kakovosti. Če k temu prištejemo še reklamacije iz MPM in od naših distributerjev iz tujine, pa je bilo nekakovostno izdelane obutev še več.



Janko Rejc, vodja proizvodnje

— DOBAVNI ROKI: poleg kvalitete in cene je za uspešno prodajo pomembno pravočasno pošiljanje izdelane obutve. V prvem četrletju si izdobra (predvsem brizgane obutev), ne moremo šteti v čast, kljub razumevanju in nadurnemu delu delavcev v montaži brizgane obutve in v šivalnicah v Žireh, Šentjoštu in Rovtuh. Še enkrat se je pokazalo, da brez sistematičnega in usklajenega ukrepanja, od komercialne (naročila, nabava materialov), do proizvodnje, ni želenih rezultatov.

(Nadaljevanje na 2. strani)



Bojan Starman, levo, je bil ponovno izvoljen za direktorja



Neprestano nam manjka denarja! Stroški našega dela so previsoki! Vedno smo v časovni stiski! Spet in spet nekaj manjka, da bi lahko nemoteno delali! Izgubili smo ogromno tržišča, kupna moč je vedno manjša...

To je le nekaj pojavov, za katere smo za ene kriči sami, za druge pa okoliščine. Vse pa manjša naša uspešnost.

Naš odnos do teh pojavov pa je tak, kot da bi bili s tem zadovoljni. Vemo, da to ne drži, toda stvari se lotevamo tako, da o njih pišemo ali govorimo. To še nič ne pomeni, zlasti, če odpravljamo le posledice in ne vzrokov.

Vloga vodstva in strokovnjakov bi morala biti veliko bolj smotrna, usmerjena v učinkovito odpravljanje naših pomanjkljivosti, ali izogibanju le-teh oz. iskanju možnosti, v slučaju, ko nam niso naklonjene razmere v okolju.

Določiti moramo pojav (po možnosti rangirati), da se bomo stvari lotevali v pravem zaporedju, načrtno pa iskati rešitve in potem to tudi izvajati.

Morda pa bo le kdo resneje vzel takole razmišljanje.

Uredništvo



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Kaj moramo vedeti o delnicah

Tudi v zahodnem svetu je po posameznih državah delničarstvo kot oblika lastnine in upravljanja različno organizirano.

Tako je izrazito močno razvito v ZDA, medtem ko v evropskih državah delničarstvo nima tako močne tradicije. Predvsem v majhnih državah država »drži roko« nad premoženjem; to pa zaradi tega, ker se boji tuje kapitala, ki bi preko delničarstva prevzel upravljanje nad večjim delom premoženja. Vendar to zopet ni pravilo.

Tako je tudi v Avstriji in še v marsikateri drugi evropski državi, kjer je večji del industrije do nekaj let nazaj ostajal v lasti ali vsaj v kontroli države. Šele v zadnjih letih stopajo na pota delničarstva, vendar predvsem na osnovi ugotovitev, da so državna podjetja potratna in neracionalna.

Samo področje delničarstva je izredno široko in poleg splošnih pravil in zakonodaje, ki urejajo odnose med delničarji, kapitalom, managementom in delavci, te odnose urejajo tudi s posebnimi delničarskimi pogodbami, katere pa se v podrobnostih razlikujejo od pogodbe od volji strank, ki take pogodbe sklepajo.

Če se spustimo na tla naše države, vemo, da so osnove delničarstva že postavljene, niso pa še sprejeti temelji lastninjenja družbenega premoženja. To pa je nujna osnova razmahu delničarstva pri nas.

To zadnje je v glavnem politično vprašanje, ki pa je bistvenega pomena za razvoj gospodarstva in celotne naše družbe. V slučaju podpravljanja bi šli korak nazaj, prevelika svoboda pri razpolaganju s premoženjem bi ravno tako lahko povzročila večje negativne učinke v obliki neracionalnega gospodarjenja, saj že odnos do podarjenega ni enak kot do zasluženega premoženja.

V Alpini smo se po večkratnih razpravah na kolegiju dogovorili, da se bomo lastninskega preoblikovanja lotili po sprejetju ustrezne zakonodaje — in to iz več razlogov, ki narekujejo previdnost.

— Če bi preoblikovali lastnino pred sprejetjem zakonodaje, bi lahko to zahtevalo ponovno delo pri uskladitvi z zakonodajo.

— Že doslej smo ves čas delali s svetovnimi tržnimi gospodarstvi, zato smo se morali tudi z organizacijskega vidika prilagajati razmeram tako, da smo imeli čimmanj stroškov, kar je pogoj, da smo konkurenčni.

— Vse privatizacije, ki so jih nekateri začeli uvajati v naših podjetjih, so bile tako ali drugače ožigosane kot špekulacije in neupravičeno prisvajanje premoženja.

Naše stališče je, da so tovarno ves čas gradili, ustvarjali in razvijali ljudje, ki so tu delali ali še delajo. Le-ti so prispevali k širjenju zmogljivosti (kapacitet),

iskanju novih trgov, pa tudi k njenemu ugledu v svetu. Država ves čas obstoja tovarne ni podpisala naše dejavnosti: lahko celo trdim, da smo bili ves čas v slabšem položaju na račun razvoja drugih dejavnosti. Zato zagovarjam stališče, da mora znaten del premoženja Alpine ostati v rokah zaposlenih (podarjen ali poceni prodan). Bolj se nagibam k prodaji z znatnim popustom.

Zakaj poceni prodan?

Zato, ker mora Alpina do dela svežega denarja; in denar od prodaje dela podjetja bi moral ostati v podjetju, da bi v procesu preoblikovanja lastnine dosegli tudi dokapitalizacijo podjetja, kar je za nas nujno potrebno. Ta kapital bi v teh kritičnih časih v prvi fazi omogočal normalnejše poslovanje, posebno še v smislu nadomestila kratkoročnih kreditov, ki so zelo dragi.

Treba je namreč vedeti, da mora Alpina z vsem svojim poslovanjem postati zanimiva za druge domače ali tuje investitorje. Za to pa moramo imeti dober program, tržišče, biti mora-

mo finančno stabilno podjetje, imeti ustrezen razvoj, s kadri, ki bodo kos tržnim razmeram, tako v pogledu produkta kot poslovanja v celoti.

Znižati moramo raven naše zadolženosti v minimalne okvire.

Skratka, moramo biti podjetja, ki vzbujajo zaupanje. Postati moramo atraktivna firma, zanimiva za bodoče investitorje ali kupce naših delnic (vrednostnih papirjev). Zainteresirani smo za vloške nevtralnega značaja; to pomeni, za kapital, ki ne bi direktno posegal v poslovno politiko.

Tako sedaj čakamo zakonodajo, vendar to ni odločilno. Zavedamo se, da moramo v podjetju delati dobro, če se želimo ohraniti. Sama izvedba lastninjenja pa bo seveda poleg že omenjenih programov, usmeritev in vizije zahtevala organizacijsko prizadevanje in določen čas.

Končni cilj je vendarle uspešno podjetje, ki bo ustvarjalo profit.

Franci Mlinar



Inovacije

Philip B. Crosby

Kakovost je zastonj

ŠESTA FAZA: POPRAVNI UKREPI

Namen: Zagotoviti sistematično metodo za dokončno razrešitev problemov, ki so bili odkriti v poprejšnjih fazah.

Splošen postopek

1. Problemi, odkriti s postopkom ugotavljanja primernosti ali na kakšen drug način, morajo biti dokumentirani in potem organizirano razrešeni. Najbolj neposreden način je, da ustanovimo štiri ravni stalnih aktivnosti:

a) dnevne sestanke med vodjem delovnega področja in inženirjem za kakovost ter mojstrom, na katerih se prouči nakazani problem. Določiti je treba metode za korigiranje obstoječega stanja, tako da se hkrati prepreči ponavljanje napak v prihodnje. Vse točke s sestanka bi morale biti dokumentirane na tabeli aktivnosti, kjer se zapiše problem, vzrok zanj, pa tudi, kdaj bo kdo kaj naredil.

b) Tedenske sestanke med vodstvom proizvodnje in vodstvom službe za kakovost za razrešitev problemov, ki niso bili ali niso mogli biti rešeni na nižji ravni. Na te sestanke bi morali povabiti tudi delavce iz drugih

služb, ki se jih problem tiče. Te sestanke bi morali zabeležiti na enake vrste gantogramu kot je omenjeno.

c) Mesečne ali posebne sestanke med glavnim direktorjem in vodstvom, da bi pregledali narešene probleme. Primeri za to raven bi morali biti specifični; taki, ki zahtevajo kompleksne ali daljnosežne akcije, za katere je potrebno določiti projektne skupine.

č) Projektno skupino bi morali sestavljati odgovorni delavci vsakega prizadetega organizacijskega področja, izmed katerih bi enega določili za vodjo. Naloge projektne skupine bi morali skrbno opredeliti in določiti rok za izvedbo. Skupina bi se lahko sestajala dnevno, dokler ne bi rešila problema. Ko bi presodili, da je problem odpravljen, bi skupino lahko razpustili.

Komentar: Popravni ukrepi so najbolj uspešni takrat, kadar se izvajajo po dobro znanem Paretovem načelu: da se največji in najbolj pomembni problemi razrešujejo najprej, potem drugi največji in tako naprej. Usmerjenost v preprečevanju napak zagotavlja, da se problem odpravi enkrat za vselej, tako da se nikoli več ne ponovi.

se nadaljuje

Naš skupni cilj ...

(Nadaljevanje s 1. str.)

— **STROŠKI:** dejstvo je, da stroški, ki so neposredno povezani s proizvodnjo, naraščajo mnogo hitreje kot naš zaslužek oz. cena naših proizvodov. Na sam obseg nekaterih stroškov, ki so posledica monopolov, nimamo neposrednega vpliva, težiti pa moramo k temu, da bodo na enoto proizvoda čim manjši. Akcija za zmanjšanje porabe električne energije, konične moči in porabe vode je že začeta, rezultat pa je v dobršni meri odvisen od nas vseh.

— **ZASTOJI:** vse preveč je majhnih zastojev, ki so posledica nepravočasnih

dobav materialov ali slabe tehnološke priprave. Posledica je slabša realizacija, več nepotrebnih menjav in slabši zaslužek.

Rešitev teh problemov moramo vsekakor najti sami pri sebi, saj ni pričakovati, da bi vse bolj zahtevno tržišče popuščalo pri osnovnih zahtevah. Razmere se bodo kvečjemu le še zaostrovale.

Za uspeh je potrebno tudi sodelovanje vseh služb in oddelkov, za kar pa mislim, da ne bi smelo biti ovir. Naš skupni cilj mora biti še uspešnejše poslovanje.

Janko REJC



Timsko delo je vedno bolj potrebno

»Naloge tehnološke priprave modne obutve so predvsem v tem, da pripravi vse potrebno za proizvodnjo obutve (opis čevlja, iz katerih materialov je sestavljen, določitev normativov materiala...),« je pripovedoval vodja Bernard Jesenko.

Ta oddelek predpisuje tehnološke postopke za izdelovanje modne obutve, poleg tega pa sodeluje tudi pri izdelavi kolekcij. »Pripravljamo potrebno orodje za izdelavo posameznih artiklov.

Seveda imamo pri tem tudi težave. Ena osrednjih je dejstvo, da je velikokrat prepozno določen, oz. dogovorjen (definiran) izdelek (produkt). Gre za odnos med kupcem in našo prodajo.



Za 5-parsko proizvodnjo zgornje dele režemo ročno



Modele za preizkusno proizvodnjo je treba sešiti

Kaj za nas pomeni zaostajanje tečaja

Alpina je zaradi poslovnih usmeritev zelo vezana na gibanje vrednosti tujih valut; še posebno to velja za letošnje leto, saj na zahodna tržišča izvažamo kar 80 % celotne proizvodnje.

Zaostajanje tečaja tujih valut za inflacijo povzroča dnevni izpad prilivov. Ob svobodnem razpolaganju z devizami za nabavljanje repromaterialov, druge stroške in odplačilo kreditov smo načrtovali prodajo tretjine deviznih sredstev poslovnim bankam in drugim podjetjem in tako pridobiti tolarska sredstva za plačila na domačem tržišču.

Zaenkrat smo v tem delu v Alpini utrpeli manj škode, saj smo skoraj celotne prilive porabili v tujih valutah za plačila tujim dobaviteljem in odplačila kreditov iz tujine.

Dinamika prilivov je pomladi manjša kot jeseni; večji presežek deviz pričakujemo v jesensko-zimskih mesecih.

Naj za tiste, ki tega ne vedo, povem, da tečaj Banke Slovenije (uradni tečaj) odraža gibanje vseh tečajev, ki se oblikujejo pri trgovanju z devizami: to so tečaji medbančnega deviznega trgovanja z devizami med poslovnimi bankami in Banko Slovenije; med podjetji in bankami ter menjalniški tečaj.

Vendar Banka Slovenije upošteva za oblikovanje deviznih rezerv (in skozi to tudi tečaja), devizna sredstva, ki bi jih morala usmeriti v odplačila dolgoročnih tujih kreditov. Ker pa še vedno velja moratorij na odplačila dolgoročnih tujih kreditov, pomeni, da bankam ni potrebno vračati teh kreditov v tujino, ostajajo te devize v deviznih rezervah Banke Slovenije. Ker ima zaradi tega Banka Slovenije dovolj deviznih rezerv, ne povprašuje po devizah in s tem zadržuje tečaj na nizki ravni. Po našem mnenju je nepravilno, da te devize (iz moratorija) vplivajo na dnevno oblikovanje tečaja.

Drug motiv, ki vpliva na nizek tečaj (kurz) pa izhaja iz skrajno omejitvene monetarne politike Banke Slovenije. Zaradi majhne količine tolarjev v obtoku, ni povpraševanja po devizah s strani uvoznikov blaga za široko potrošnjo (kljub nizkemu tečaju).

Uvoz te vrste je nižji tudi zaradi tveganja uvoznikov, ki se zavedajo nizke kupne moči prebivalstva; povpraševanje je tako manjše, riziko pa večji.

Ločiti moramo tudi med tečajem, s katerim se srečujemo z njim v bankah; (to je menjalniški tečaj), in nakupnim in prodajnim tečajem poslovnih bank, po katerem prodajajo oz. odkupujejo devize od podjetij. Slednji je bil dosedaj praviloma nižji od menjalniškega in se je gibal blizu uradnega.

Sredi aprila so banke občutno dvignile menjalniške tečaje zaradi razmeroma visokega povpraševanja po devizah vsled nizkega tečaja. Že naslednje dneve so morali, zaradi popolnega izpisa povpraševanja, znižati tečaje na raven okrog 60 SLT. Do tako visokih nihanj prihaja tudi zaradi prvih tržnih korakov bank.

V tem času pa so odkupni tečaji za devize podjetij ostali nespremenjeni (za eno DEM 51.80 SLT) do konca aprila in vse kaže, da bodo taki ostali še nekaj časa.

Predvideva se še nadalje omejitvena monetarna politika, ki bo povzročila, da ne bo velikega povpraševanja po devizah. Tako bodo tečaji še naprej rasli počasneje kot inflacija.

To pa ima seveda svoje posledice in vpliv na poslovanje. Ob predpostavki, da bo država podobno politiko vodila tudi v drugi polovici leta, bomo poslovno lahko ustrezno reagirali in s tem omilili negativne posledice.

Franci Mlinar



Šele potem, ko je to znano, je namreč mogoče začeti z izdelovanjem opisov. Mi smatramo, da je model definiran takrat, ko dobimo naročilo na mizo. Običajno ostane malo časa za izdelavo opisov, nabava pa takoj pričakuje podatke za naročilo potrebnih materialov.

To je začaran krog, ki se začne in konča v komerciali.

V drugi fazi izdelujemo preizkusno proizvodnjo (5-parsko), katero izdelujemo v treh velikostnih številkah. Na podlagi tega se tehnologi lotijo gradiranja.

Z vsako novo grupo pa je treba narediti preizkusno proizvodnjo v vseh velikostnih številkah (8-12 parov). Ob tem preverimo vse sestavne dele čevlja.

Gornje dele za preizkusno proizvodnjo odrežejo po šablonah (brez sekalnih nožev, sešijejo, nacvikajo in sestavijo, za kar sta določena dva človeka v montaži. V tem procesu sodeluje tudi tehnični modelir,« je v nekaj stavkih predstavil delo tehnološke priprave Bernard Jesenko.



Bojan Žakelj je tehnolog za pripravo spodnjih delov. Takole pravi: »Ko dobim vzorčni čevlj in šablono, je treba še marsikaj narediti. Pripravim vse potrebno za 5-parsko preizkusno proizvodnjo. Treba je preizkusiti res vse in potem predpisati tehnološke postopke in potem še vse pripraviti za redno proizvodnjo.

(Nadaljevanje na 4. strani)



KAKO USTVARJAMO



Timsko delo je vedno bolj potrebno

(Nadaljevanje s 3. strani)

(Če pa pride do sprememb, je treba postopek ponoviti).

Pripravi je treba opise (materiali, sekala, tehnološki postopki).

Pripravi je treba tudi vsa orodja, sekala, stroje, žige, skratka vse, kar je potrebno za normalno proizvodnjo.

Vedno je problem čas. Vsak čevljar (vzorec) mora iti skozi veliko rok. Če se kaj spremeni, moramo spet vse popraviti.

Tu je potrebno veliko koordinacije in priganjanja ljudi, da vse naredijo dobro in pravočasno.

Sicer je moj stik s proizvodnjo zelo neposreden, zlasti s prirovnico in šivalnico, medtem ko z montažo sodelujem manj. Na kratko bi rekel, da je pogosto vse na kupu.



kdo pred menoj mudi; potem zamudim tudi jaz. Problem je če se zgodi, da manjka kakšnega materiala ali če pride do kakšnih sprememb. Sicer pa najprej naredim šablone in sicer na podlagi kopita. Doslej smo dobivali iz Sevnice kopita in šablone, sedaj naj bi dobivali samo šablone, gradirali pa bi sami na podlagi tega — vse sestavne dele bi oblikovali preko računalnika. Upam, da se bo ta proces kmalu utekel.

Sodelujem s TRIOM iz Tržiča, kjer nam izdelujejo notranjke, medtem ko nam v Slovenji Gradcu izdelujejo usnjene podplate (na podlagi naših šablon). Kar zadeva samo delo, so najbolj zahtevne pete, tako za izdelavo šablon kot za orodja.



Snežana Seljak je kalkulantka na modnem programu:

»Moje delo pride za tehnologi in temelji na popisih modelov. Dobim naročilo (artiklov) in izračunam srednjo številko sortimenta. Narišem vzorce (muštre) in izračunam porabo materialov. Iz tega se potem izračunajo naročila materialov (to velja tako za zgornje kot za spodnje dele).

Probleme povzročajo spremembe od naročila do serijske

proizvodnje, zaradi česar ne morem pravočasno oddati naročila. Zgodi se tudi da komerciala ne ve, kateri čevljar je sprejet (najbolj to velja za izvoz).«

Vse to pa dobi v roke še administratorka **Frida Vehar**, ki zbira vso dokumentacijo, ki jo dobi od tehnologov in normircev. Deloma to dobi preko računalnika, kar pa ne, je treba še natipkati (na primer predpisi za sekala).

»Vse to moram skompletirati (opisi, cenik, delovne operacije, predpisi za sekala) in oddati v oddelke in skladišča.



Frida Vehar kompletira vso tehnično dokumentacijo

Lahko rečem, da je kar veliko dela, vedno se mudi; veliko je »letanja«. Vse moje delo se veže na tehnologe, opravljam pa tudi ostalo administrativno delo v oddelku. Ničesar ni moč odložiti na jutri.«



Tomi Eržen, tehnični modelir

Ob teh ključnih delavcih oddelka velja omeniti tehničnega modelirja **Tomija Eržena**, ki sicer dela v modelirnici. O tem delu pravi: »Mojo vlogo vidim v tem, da je vse prilagojeno tehnološkim in strojnim možnostim, pa tudi materialom. S tehnologi se dogovarjamo, kaj bi se dalo narediti in kako.

Gre za timsko delo, usklajevanje, stalno dogovarjanje in spremljanje. To omogoča, da rešujemo tudi težave »če ne gre kaj skupaj.«

Nejko PODOBNIK



Aktualni intervju

Pogovarjamo se z vodjem tehnološke priprave modne obutve

Bernardom Jesenkom

Bernard Jesenko je najprej redno obiskoval srednjo tehnično šolo čevljarstva; potem je pa v prvi generaciji ob delu doštudiral na Višji obutveni šoli v Ljubljani. Nekaj let je bil delavec Peka in je dve leti delal v Alžiru, kjer si je nabiral izkušnje.

Delo-življenje: Povejte, prosim, nekaj o tem obdobju.

Bernard Jesenko: Kot delavec Peka sem se dve leti in pol ukvarjal s projektom uvajanja proizvodnje v Alžiru, kjer sem tudi dve leti delal. To je bila zame dobra izkušnja; tudi francoščine sem se učil...

Delo-življenje: Od tedaj ste v Alpini že šest let, približno tri leta pa vodite tehnološko pripravo. Kje vidite ključne probleme Alpine?

Bernard Jesenko: Osrednji problem je še vedno slaba strateška informiranost; kljub temu, da posamezniki do takih informacij pridejo, ne krožijo v strokovnih krogih, tako kot bi morale.

Delo-življenje: Se vam zdi vloga strokovnih kadrov ustrezna?

Bernard Jesenko: Za tehnični strokovni kader lahko rečem, da je premalo upoštevan in cenjen. To velja tako za upoštevanje strokovnih mnenj pri razvoju, kot pri plačah. Po nekaterih drugih strokovnih službah bi tudi morali imeti več znanj s področja čevljarstva.



Miran Trček je tehnolog spodnjih delov:

»Največ problemov pri mojem delu izhaja iz tega, če se v preizkusni proizvodnji ugotovi, da niso usklajeni sestavni deli (veličine, barve itd.).

Postopek se mora ponoviti, čas pa hitro teče. Težave so včasih tudi zaradi neustreznih materialov in je treba izdelati oz. naročiti nove (če so iz uvoza).

Pripravi je treba vsa orodja (noži, šablone). Tudi to je včasih treba izdelati na novo.

Sodelujem s proizvodnjo, predvsem v začetku uvajanja novega artikla. Tudi v redni proizvodnji se včasih pojavijo težave, zato to spremljam.

Pri svojem delu sodelujem seveda s svojim vodjem, pa tudi z ostalimi tehnologi. Veliko delamo lon posle; pri tem imamo veliko težav zlasti v zvezi z materiali za pakiranje; kasnijo tudi materiali in drugi sestavni deli.

Vinko Podobnik, podplatni modelir

»Skrbim za modeliranje podplatov, notranjkov, peta, kapi itd. Najbolj problematično je, če



KAKO USTVARJAMO



Črtna koda tudi v Alpini

S črtno kodo se vsakodnevno srečujemo vsi, le da je običajno niti ne opazimo. Črtna koda je tako na embalaži na skoraj vseh artiklih, ki jih dnevno kupujemo v blagovnici ali marketu, — pri bombonih, testeninah, olju, pivu, cigaretah itd.



alpina®

MODEL: 3360-1
COLOR: BLACK
SIZE: 42



8 690886 005124

Črtna koda služi za avtomatsko odčitavanje šifre artikla v tistih prodajalnah, ki so opremljene z računalnikom in čitalcem črtna koda. Tako prodajalno ima, na primer, Kokra v Žireh. Gre za to, da računalnik po izvršenem branju šifre artikla, poišče v svojem spominu ceno za ta artikel, avtomatično izstavi račun, zmanjša zalogo za ta artikel itd. Uporaba črtna koda se je v svetu zelo razmahnila, saj omogoča hitrejši potek prodaje (cena delovne sile je zunaj precej večja), obenem pa omogoča tudi bistveno natančnejše vodenje podatkov o zalogah, itd, kar je za vsakega dobrega gospodarja zelo pomembna stvar. Ni vseeno, če mislimo, da imamo v skladišču na zalogi 100 parov čevljev, v resnici pa jih imamo le 50, ali pa 150. V obeh primerih bi imeli lahko veliko škodo — v prvem primeru bi prodajali čevlje, ki jih sploh nimamo, v drugem primeru pa bi najverjetneje ostalo 50 parov neprodanih, četudi bi kupci po njih povpraševali.

Tudi v samem kolegiju čevljarstva stroka ni ustrežno zastopana. V tujini je delitev v gospodarski sferi drugačna: imajo managerje, pravne strokovnjake, ki urejajo splošne odnose, in strokovnjake, ki se ukvarjajo s stroko — tehnologijo.

Delo-življenje: Kaj pa razmišljate o Alpini in njeni učinkovitosti?

Bernard Jesenko: Tovarna, taka kot je, je prevelika; preveč imamo različnih programov, če pa že to imamo, bi morali doseči, da bi bili programi bolj samostojni. Notranje podjetništvo bi moralo priti bolj do izraza. Tako vsestranski kot smo mi, niso v tujini nikjer.

Tudi programi niso dovolj definirani. Potrebna je delitev dela, kljub temu, da se zavedam žirovske »fovšije«.

Nejko PODOBNIK



Franc Filipič in Slavko Kosmač vzorčno obutev dodelujeta v montaži

Črtno kodo bomo v Alpini v kratkem vpeljali na naslednjih treh področjih:

1. Na parske škatle bomo lepili nalepke, ki bodo vsebovale tudi črtno kodo. S tem poskušamo loviti korak s svetom — gre predvsem za to, da bomo s tem omogočili tistim našim kupcem, ki že imajo opremo za delo s črtno kodo, tudi uporabo le-te. Črtna koda, ki se bo lepila na parske škatle, je nekaj posebnega v tem, da je tu potrebno upoštevati svetovni EAN standard. Slovenija bo 20. maja 1992 sprejeta v EAN združenje in takrat bo tudi dobila svojo šifro. Gospodarska zbornica v Ljubljani mora Alpini zatem še podeliti šifro.

2. Črtna koda se bo kmalu pojavila na spremnih listkih v proizvodnji (tu seveda ne bomo upoštevali EAN standarda, ampak bomo uporabili eno od kod, ki se običajno uporabljajo v industriji, vendar na oko med te-

mi kodami niti ni bistvene razlike). Črtno kodo na spremnih listkih bomo uporabili za evidentiranje koliko čevljev, oziroma zgornjih delov je že izdelanih. Tako se bo te listke odčitavalo najprej na koncu šivalnic in pa na koncu montaž. Če se bo ta način pokazal kot uspešen, bi kasneje to uvedli tudi na koncu prikojevalnic itd. V šivalnicah bodo podatke o izdelanih parti-jah odčitavali, na primer, s pomočjo ročnega terminala (na zunaj je ta podoben nekoliko večjemu kalkulatorju, in pa s pomočjo peresnega čitalca črtna koda — na zunaj je ta podoben svinčniku. Delo s to opremo je zelo enostavno — gre za to, da s tem »svinčnikom« potegnemo čez črtno kodo in »kalkulator« zapiska, pomeni, da je bilo branje uspešno. Konec dneva pa bo potrebno »kalkulator« oddati v računalniški center, kjer bodo te

(Nadaljevanje na 8. strani)

NEKAJ ZNAČILNIH
MODELOV IZ NAŠE
KOLEKCIJE ZA
JESEN—ZIMO



7871
PANDA
35 42

Športni gležnjarji, pri katerih je modna značilnost pleten ovratnik in grob, rebast podplat (nordijski stil). Prevladujejo predvsem različni toni rjave barve.



8828
SAMANTHA
2 1/2 - 7 1/2

Najprej vam predstavljamo nepogrešljive salonke iz velur cepljenca ali gladkega usnja, v črni barvi.



7865
DAŠA
35 - 41



7858
INGRID
35 42

Elegantne ženske gležnjarje bomo izdelovali z zaponkami ali z vezalkami. Izdelani bodo v gladkem meh-kem usnju, s krznenim ovratnikom; obutev je tudi trend letošnje jesensko—zimске mode.

Ženski škornji, izdelani iz velur cepljenca, še vedno v modni, črni barvi. Višina škornjev je dvojna: do kolena in nad kolonom.

Vida BALANTIČ



Razgovor za urednikovo mizo na temo:

KAKO V NAŠEM POSLOVANJU PRESEČI DIKTAT KAPACITET OZ. PRESKOČITI NA VIŠJO RAVEN POSLOVANJA

V razgovoru so sodelovali: Boris MARKELJ, vodja komercialne športne obutve, Franci KAVČIČ, vodja komercialne modne obutve in Janko REJC, vodja proizvodnje. Razgovor je vodil Nejko PODOBNIK, zapiske je uredila Lidija KLEMENČIČ.

Delo-življenje:

Kako ocenjujete sedanje razmere na področju usmeritev komerciala—proizvodnja? Kje so slabosti, kje prednosti?

Boris MARKELJ:

Kot sem že večkrat poudaril, je celoten proces, od naročila do proizvodnje, en sam krog, v katerem moramo vsi dobro delati. Če bi si prizadevali, bi »diktat kapacitet« avtomatično odpadel, ker bi vsi vedeli, da tisto, kar smo si zastavili, moramo tudi doseči. Ko pa bomo še napredovali, da nam plan (kapacitet) ne bo več potreben, bomo lahko začeli svoje znanje tudi prodajati. Sedaj pa še vedno iščemo svoje osnovne programe in se ubadamo z zapolnjevanjem zmogljivosti, tako proizvodnih kot prodajnih. Ko govorimo o naših zmogljivostih, bi morali reči: najprej naredimo to kot je treba; potem pa bi se morali pogovoriti in razmišljati o tem, kaj storiti, če se te kapacitete povečajo. Do tega pa lahko pridemo le z upoštevanjem stroškov, ki tu nastajajo, učinkovitostjo in rentabilnostjo. Nikakor se poslov ne smemo lotevati za vsako ceno. Vedno moramo gledati, da nam na koncu kaj ostane.

Delo-življenje:

Kako priti do naše ponudbe, kakšna je naša tržna usmeritev, kako je z raziskavo trga, kakšna je naša politika cen, politika do dobaviteljev?

Franci KAVČIČ:

No, na športnem programu imajo drugačne usmeritve kot pri nas na modnem programu. Tu so že zapeljane določene distribucijske poti, medtem ko je modni program odvisen od kupcev samih, ki »te lahko vsak čas pustijo na cedilu«. Ta povezanost je na športnem programu bistveno drugačna.

Z »diktatom kapacitet« imamo na modnem programu več problemov.

Na modnem programu velik problem predstavlja izpad trgov. Izgubili smo Sovjetsko zvezo in večji del domačega trga. Ravno zato smo uvedli moški program. Smo pa v času razgovorov in lahko se zgodi, da bodo kupci naročili celo več obutve, kot smo jo sposobni narediti. Tu se potem postavlja vprašanje, kako stvar rešiti. Ali bo potrebno iskati zunanega partnerja za izdelavo te obutve? Temu pa bo spet sledila »mrtva« sezona in spopadali se bomo z vprašanjem, kako zapolniti kapacitete. Še posebno je treba pri iskanju zunanjih partnerjev pomisliti na cene in stroške.

Naša strategija naj bi bila, da poskušamo z lastno blagovno znamko prodreti v svet. To pa je posebno sedaj, v času recesije, izredno težko, ko vsi naši kupci iz Francije in Nemčije tarnajo, da je obutev zelo težko prodajati.

Res pa je tudi, da je konkurenca zelo močna, mi pa smo prepočasni. Sedanja naša ugotovitev je, da bi na svetovni trg lahko prodrli le s klasičnimi skupinami obutve.

Idealno bi seveda bilo, da bi imeli samo en program in to v velikih količinah. Sedaj pa je ravno obratno, programe smo razširili, količine so majhne, stroški pa visoki.

Janko REJC:

V primerih iskanja tujih partnerjev je zelo važno, da vemo kaj in kam bomo dali nek posel v delo. Vedeti moramo, da smo v Sloveniji tri take tovarne, ki poslujemo dokaj normalno, in še nekaj manjših. Nekaj kooperantov sicer že imamo, najbrž pa bi bilo sodelovanje ugodno na Češkem in Madžarskem, vendar je tja zelo usmerjena že Evropa.

Boris MARKELJ:

Zelo pomembna je distribucijska mreža, da imamo nekoga, ki nam prodaja. Če ni za to usposobljenih, je prodor na svetovni trg zelo težak.

Sedaj pa smo v zelo »zanimivem« položaju, ko na eni strani sprejemamo lon posle, na drugi strani pa naj bi mi drugim dajali lon posle. Za tako nalogo pa nismo kadrovsko dovolj podkovani. Imeti bi morali ekipo ljudi, dobre tehnologe, dobre kontrolorje in komercialiste.

Gledamo, da imamo ljudi zaposlene, da delajo, kar delajo zdaj. Morali pa bi se stalno izpopolnjevati, da bi bili kos tudi zahtevnejšim poslom.

Franci KAVČIČ:

Če pogledamo npr. Italijo, leta vedno bolj opušča lastno proizvodnjo in jo usmerja v države Vzhodne Evrope, kjer je proizvodnja cenejša kot pri nas.

Boris MARKELJ:

Ko se bomo pogovarjali o tem, bomo najprej morali ugotovljati, ali lahko Alpina s proizvodnjo 2 milijona parov visoko kvalitetne obutve normalno živi?

Delo-življenje:

Nove in večje kapacitete najbrž iščemo tudi zato, da ne bi ljudje ostali brez dela, bojimo se brezposelnosti?

Boris MARKELJ:

S tem se ne strinjam popolnoma. Spet poudarjam: ko bomo oblikovali nek stalnejši program, bomo močnejši in ne bomo vzeli v delo vsake stvari.

Delo-življenje:

Kako doseči večjo storilnost? Kako več iztržiti iz znanja strokovnjakov? Kaj lahko prinese sodelovanje med službami?

Janko REJC:

Produktivnost je gotovo proces, ki ni nikdar zaključen. Vsako postavljanje planov in njihova selekcija govori v prid storilnosti.

Kar zadeva sodelovanje med službami, pa bi rekel, da je sodelovanje pač tako, kot se dogovorimo. Ko govorimo o diktatu kapacitet je to verjetno eden največjih problemov. Pojavijo se obdobja, ko je določen krog delavcev brez dela. To, da kapacitete niso zasedene, da ni naročil, najbolj moti proizvodnjo.

Boris MARKELJ:



Seveda pa ne moremo mimo dejstva, da proizvodnja mora imeti delo. Ne moremo iti v proizvodnjo in reči delavcem: sedaj boste pa 14 dni doma, češ da je to najcenejše.

Sicer pa je moje osebno mnenje, da je Alpina za tako proizvodnjo prevelika. Zato smo razdelili izdelavo obutve na programe, vsak program je torej zaključena celota.

Janko REJC:

Mislil, da vsega ne smemo gledati le s črne plati. Določene stvari in programe nam je v teh kriznih časih v obdobju pol do enega leta nazaj le uspelo uspešno opravljati. Mislil, da prodor na trg le zahteva določen čas in da uspešnega poslovanja s tujimi distributerji ni mogoče doseči v enem letu.

Boris MARKELJ:

Morda ne bi bil tako kritičen, če ne bi vedel, kakšne so poti do boljšega poslovanja. Imamo podatke iz Francije in Nemčije, ko so trgi prenasršeni z obutvijo, trgovine in skladišča so polna, trg je vedno bolj zahteven. Ko si enkrat vpleten v tako verigo poslovanja, je potrebno zelo paziti, da te na lep način ne izključijo, s tem, da namesto 10.000 parov naročijo le 5.000. Izkoristiti moramo možnosti, da napredujemo, ne pa da bi nazadovali. K temu pa lahko pripomore poleg znanja tudi zavest o pripadnosti Alpini in temu ustrezno delo.

Kljub vsemu, danes program, ki bi ga Alpina na svetovnem trgu zelo uspešno prodajala, nima ustreznega nosilca razvoja. Spomnim se, da smo že pred leti skušali narediti vizijo izobraževanja. Vendar se je nekaterim zdelo nemogoče napraviti program za 10 do 15 let naprej: kakšne kadre bomo potrebovali.

Janko REJC:

Na področju izobraženega kadra je bilo že več sprememb. Ljudi moramo razporediti tja, kjer jih potrebujemo. Za ustrezno kvaliteto dela so potrebni kadri. Sedaj, ko je prišlo v podjetje precej izobraženih ljudi, ne vidim nikakršnih ovir za njihovo zaposlitev.

Delo-življenje:

Včasih lažje razmišljamo racionalno, da si predstavljamo, da bi delali v zasebnem sektorju. Kako bi si ravnali v primeru, da bi bili zasebnik? Kaj bi svetovali drugim?

Boris MARKELJ:

Najprej bi se pojavilo vprašanje možnosti ustreznega sodelovanja, kaj drug od drugega pričakujemo. Zahteval bi tudi, da tisto, kar smo se dogovorili, tudi absolutno izpolnjujemo.

Če bi šlo za trgovsko prodajno-nabavno firmo, bi organiziral proizvodnjo, povedal partnerju za kakšno ceno gre; to bi bil sistem lon poslov. Dobavitelj bi potem pretehtal, če mi lahko po takih cenah dobavi material in stvari bi bile vpeljane. Mi smo vsi eno, ampak živimo s proizvodnjo in za proizvodnjo, pričakujem pa tudi, da proizvodnja



KAKO USTVARJAMO



Kupec je kralj tudi v Tolminu

»Pravzaprav sva se z ženo na to delo pripravljala že nekaj časa,« je pripovedoval Mitja Kavčič.

»Začela sva že jeseni, spomladi pa bolj zares. Žena je kvalificirana prodajalka in vodi prodajalno, čeprav več kot deset let ni delala v prodajalni. Sam sem se pridru-

žil in pomagam, kar je treba. Lahko pa rečem, da sva zadovoljna, tako s sodelovanjem z Alpino, s ponudbo, ki jo imava, kakor tudi s povpraševanjem v naši prodajalni. Zelo se za našo ponudbo zanimajo ženske, pa tudi moških ne manjka. Seveda pa ljudje pri tem kupujejo

kar izbirčno, saj imajo tudi možnost, saj je na razdalji nekaj deset metrov več prodajaln. Ljudje pridejo pogledat in mnogi se tudi vrnejo; to kaže, da smo zanje zanimivi.

Čeprav smo zadovoljni, mislim, da še vedno ne prodamo dovolj.

Razgovoru se je pridružila tudi Vesna Kavčič, ki je vodja te zasebne prodajalne, ki pa prodaja predvsem Alpinino blago. Takole meni:

»Pravzaprav se imamo kar za Alpinino prodajalno. Moram reči, da nam je vodstvo maloprodajne mreže pri uvažanju prodajalne veliko pomagalo. Tudi pomoč poslovdje iz Žirov (Vital Justin) je bila zelo koristna.

Zavedam pa se, da bi za učinkovito prodajo morali vedeti še veliko več, da bi znali svetovati svojim kupcem. Upam, da nam bo vod-

stvo maloprodaje v Alpini pri tem pomagalo. Moja udeležba na poslovdski konferenci v Varaždinu je bila prav zaradi tega zame zelo koristna in prav navdušena sem bila.

Prodajo skušamo seveda tudi pospeševati, med drugim tudi s prodajo na obroke.

To je le nekaj misli, ki jih kot izkušnje ne sme pozabljati tudi Alpina in njeno vodstvo v MPM.

Optimistične in upajoče izjave lastnikov, kot: nismo še začeli prav prodajati; upamo, da bomo dobili dovolj čevljev, kot vse ostale prodajalne; všeč nam je, da so nam vsi pripravljeni pomagati, kažejo na veliko voljo, ki je ne kaže izneveriti. Kupec je namreč kralj, sem še izvedel, resnica, ki jo pozna ves poslovno uspešen svet.

N. P.

RAZGOVOR ZA UREDNIKOVO MIZO

dela in živi s komercialo in za komercialo. Potem smo Alpina taka kot smo, s tako kvaliteto. Organizacija so ljudje. Lahko naredijo dobro ali pa jo spodbijajo.

Kolekcija mora biti izdelana pravočasno, da lahko pravočasno ponudim distributerjem kvalitetno obutev in servis. Želim, da imamo čimmanj reklamacij.



Franci KAVČIČ:

V primeru, da bi bil zasebnik, bi verjetno gledal, da bi s čim manj delavci čim več proizvedel. Kot zasebnik bi imel verjetno tudi drugačen vpliv na podreje, kot pa je to sedaj.

ZAKLJUČEK:

Takole bi lahko še razpredali štrene; pa bi še vedno ostalo pri tem, da obe strani (komerciala in proizvodnja) na drugi strani iščeta možnosti »za zapolnjevanje svojih kapacitet«.

Kakorkoli že, v končni fazi bo moralo biti podjetje konkurenčno v vseh pogledih. Temu se bo treba prilagoditi in zato izločiti najšibkeje člene, ki bi morda to onemogočali.

Seveda pa je preskok — od izvajanja del, do pravega podjetništva, kjer poleg svojega dela poskušamo prodajati (vnovčiti) še vse kaj drugega kot »le svoje roke«.



Janko REJC:

Mislim, da bi vsak od nas treh propadel, če bi bili zasebniki, z vsemi temi dejavnostmi, kot jih ima Alpina. Sicer pa mislim, da morata tako komerciala kot proizvodnja delovati usklajeno ob medsebojnem upoštevanju. Če npr., na neke dogovorjene cene za obutev porabimo več materiala kot je bilo kalkulirano, potem je vse delo komerciala, ki je pridobila kupca in se je dogovorila za posel in s tem zapolnila kapacitete proizvodnje, nepomembno in zaman.

Boris MARKELJ:

Veljati bi moralo načelo: komerciala s proizvodnjo, proizvodnja s komercialo, vse skupaj za dobro Alpine. Vsi bi morali svoje ravnanje podrediti temu.

Kapacitete so tudi naše neizkoriščene možnosti na področju strategije podjetja. Prav tako so možnosti v izboljšani organizaciji dela, kjer »škarf drži toliko, kolikor je visoka najnižja doga«. To je treba poiskati in »jo zamenjati«.

Kapacitete so tudi še neodkrita tržna niša; prav tako razvojne niše v povezavi z našim znanjem (v ekonomskem, organizacijskem in tehnološkem pogledu).

Kakorkoli stvari obračamo, znanje bi moralo biti največja investicija v vsakršno ravnanje. Kako to znanje učinkovito prodati, bi moralo biti pravzaprav osnovno vprašanje.

Naš cilj je preživetje

Zaradi razmer v bivši Jugoslaviji, smo bili prisiljeni na Hrvaškem ustanoviti mešano podjetje; 18. novembra 1991 je bilo ustanovljeno podjetje za zunanjo in notranjo trgovino, pod imenom Alpina-CRO. Ustanovitelji tega mešanega podjetja so bili poslovodje prodajaln in Alpina Žiri. Do 31. decembra 1991 so bile prodajalne na Hrvaškem še v okviru Alpinine prodajne mreže, s 1. januarjem 1992 pa je Alpina-CRO postala samostojno podjetje. Podjetje je pričelo delovati samostojno v zelo težkih razmerah. Od 24 prodajaln, kolikor jih sestavlja podjetje, jih posluje samo 13, ostalih 9 prodajaln pa je na kriznem področju in od njih ne moremo pričakovati dobrih rezultatov, saj so prodajalne zaradi večkratnih vojnih nevarnosti večkrat zaprte, dve prodajalni pa sta deloma porušeni (Vukovar in Vin-kovci).

Veliko težav imamo tudi z oskrbovanjem obutve po prodajalnah. Na hrvaškem tržišču deluje zelo malo tovarn z obutvijo. Razlogi za to so znani: veliko delavcev je vpokli-

canih, tovarne pa so tudi deloma uničene. Tudi Alpinino blago do hrvaških prodajaln zaradi carine potuje precej dalj časa kot je bilo to pred nastankom države Hrvaške in Slovenije.

V prvih treh mesecih smo poslovali bolj slabo, saj je bila »mrtva« sezona, kupna moč pa je zelo slaba. Zaradi tečajne razlike dinar:tolar je obutev na Hrvaškem veliko dražja kot v Sloveniji. Osební dohodki pa so v povprečju precej nižji; tako je razumljivo, da ni visoke prodaje.

Aprila je bil promet boljši kot v preteklih mesecih. Sicer hrvaške dinarje pretvarjamo v tolarje tako, da plačujemo izdelavo zgornjih delov Alpininim kooperantom na Hrvaškem. Preko Alpine-CRO uvažamo tudi razne tekstilne izdelke in obutev, ki jih potem prodajajo Alpinine prodajalne v Sloveniji.

Za letošnje leto smo si postavili cilj, da preživimo, saj dokler traja vojna na Hrvaškem, ne moremo pričakovati kakšnih večjih uspehov.

Bojan KONČAN



KAKO USTVARJAMO



(Nadaljevanje s 5. strani)



V planskem oddelku bodo razpisali spremne listke, ki bodo vsebovali tudi črtno kodo. Hkrati se bo izpisalo ustrezno število nalepk za na parske škatle



V računalniškem centru izpisujejo spremne listke

podatke prenesli na glavni računalnik. Tu bodo potem ti podatki dostopni vsem, ki jih potrebujejo. Podatke iz oddaljenih oddelkov bo seveda možno na enostaven način poslati po telefonu.

Kakšne bodo predvidoma konkretne koristi od tega: Tisti, ki delate na programu brizgane obutve, gotovo poznate probleme v zvezi z MEISSENom — gre

za kupca z izredno razdrobljenimi naročili, (zgornje dele za brizgano obutev izdelujejo v oddelkih Vinica, Sentjošt in pa 690). Gre za to, da v kritičnih časih nihče v tovarni ni natančno vedel, koliko in katerih zgornjih delov je že prišlo s Hrvaške, koliko pa nam jih je kooperant še dolžan. Tako je prihajalo do nepotrebnega dodatnega droblje-



Podatke iz oddaljenih obratov bodo v Žiri posredovali po telefonu

nja proizvodnje zato ker se je, na primer, najprej odbrizgalo 460 čevljev, nato pa je čez teden dni prišlo iz Vinice še 40 parov manjkajočih zgornjih delov. V



Ko bo večina čevljev opremljena s črtno kodo, bo olajšana (natančnejša) tudi inventura; možna pa bo tudi natančna kontrola odpreme.



Po opravljeni zadnji fazi v šivalnici bodo izdelano partijo registrirali v prenosni terminal; te podatke bodo nato »prenesli« v centralni računalnik.



Prevzem v skladišče bodo natančnejše kot doslej opravljali s pomočjo čitalcev črtne kode

skladišču pa prejšnjih 460 parov ni bilo možno odpremiti, ker niso bili skompletirani. Ta novi način evidentiranja nam seveda sam po sebi ne bo »izdelal« tistih manjkajočih 40 parov, bomo pa vsaj vedeli pri čem smo in bomo lahko prej ukrepali in poiskali manjkajoče zgornje dele. — To pa je že stvar, ki je izven dosega tehnike, ampak stvar pametne organizacije in vestnega dela.

3. Tretje področje uvajanja črtne kode (predvidoma konec poletja) pa je skladišče končnih izdelkov. Tu bodo najprej prevzemali obutev v skladišče s pomočjo črtne kode, evidenca prevzema na skladišče bo obenem tudi evidenca izdelanosti po montažah. Gre za to, da bodo ob prevzemu partije na skladišče, najprej s čitalcem črtne kode prebrali črtno kodo na spremnem listku, nato pa še črtno kodo na posameznih parskih škatlah. S tem bo računalnik preveril, ali se podatki na spremnem listku ujemajo s podatki na parskih škatlah (na primer). Če pa je v parski škatli napačen čevljev, pa seveda ni sposoben odkriti noben računalnik. Naj ob tem opozorim na dejstvo, da bo potrebno nalepke za na parske škatle lepiti že na koncu proizvodnje, če bomo hoteli, da bo sistem tekel normalno. Kasneje naj bi s pomočjo črtne kode opravljali tudi kontrolo pakiranja parskih škatel v zbirne kartone po kupcih (začetek predvidoma v jeseni 1992). S pomočjo črtne kode bo v skladišču končnih proizvodov omogočeno tudi hitrejši in kvalitetnejši izvajanje inventure.

Če povzamemo — črtna koda nam bo omogočila hitrejši, in pa predvsem bolj natančno evidentiranje dogodkov in s tem povezanimi problemi v proizvodnji in v skladišču končnih izdelkov. Vselej pa je najbolj pomembno to, da se probleme začne reševati čim prej — takoj, ko se jih ugotovi.

Borut OBLAK





VAŽNO JE ...

... DA VEMO



Skoraj polovica stanovanj je menjalo lastnike

Od sprejema stanovanjskega zakona v oktobru 1991 pa do konca aprila 1992 smo v Alpini prodali imetnikom stanovanjske pravice 42 stanovanj. Dobra tretjina kupcev se je odločila za enkratno odplačilo, ostali pa za obročno odplačilo, z različno dobo odplačevanja. Vrednost točke, po kateri izračunamo vrednost stanovanja, se je v zadnjih mesecih dokaj dvignila, in sicer s 66,6 SLT v oktobru 1991, na 99,37 SLT, kolikor znaša sedaj. Vrednost točke je določena na podlagi rasti menjalniškega tečaja nemške marke (DEM), in se spreminja mesečno.

V Alpinini lasti je tako ostalo še 49 stanovanj, od tega so tri stanovanja prazna. Z imetniki stanovanjske pravice teh stanovanj bomo predvidoma v kratkem sklenili najemne pogodbe. Kolikšna bo po novem najemnina, še vedno ni znano, saj metodologija za izračun najemnin še ni določena.

Kljub podpisu najemne pogodbe, se bodo najemniki še do oktobra 1993 lahko odločili za nakup stanovanja, ki ga imajo sedaj v najemu.

Mihaela OBLAK

V slovo Mariji Klemenčič



Konec meseca aprila smo se za vedno poslovili od naše upokojenke Marije Klemenčič iz Gorenje vasi.

Marija Klemenčič, rojena leta 1920, se je zaposlila v Alpini, v obratu Gorenja vas, januarja leta 1965. Po poklicu je bila kvalificirana prešivalka in je dolgo vrsto let opravljala delo mojstrice v šivalnici obrata Gorenja vas. Leta 1976 je bila zaradi bolezni invalidsko upokojena.

Dolgoletno sodelavko iz obrata Gorenja vas in našo upokojenko Marijo Klemenčič bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.

Kadrovske novice



Za mesec april 92 je značilno, da smo zopet zaposlili večje število novih delavcev, in sicer kar 19, z delom pa je v tem razdobju prenehalo 6 delavcev.

Delovno razmerje sta nastopili pripravnici Mojca Albreht in Andreja Bogataj, absolventki na višji čevlarski šoli. V neposred-

ni proizvodnji v Žireh, v oddelku šivalnice in v montažnih oddelkih so z delom pričeli Lilijana Belinger, Verineja Prosen, Peter Kogovšek, Sebastian Jereb, Gorazd Rupnik, Erika Seljak, Damijan Poljanšek, Katja Žakelj, Borut Grošelj, Nenad Stožinič, Gorazd Bogataj, Tatjana Kosmač, Bojan Leskovec, Polonca Kopina in Tanja Mlinar. V obratu Šentjošt sta nastopili delo Marija Trček in Danica Trček.

Z delom so v tem času prenehali: Dragoslav Mlakar iz oddelka brizgane obutve, Stanko Žust in Alojz Strlič iz oddelka lahke montaže, Ciril Eržnožnik iz RPS pancarji, Margareta Šesek iz šivalnice in Filomena Maček iz prodajalne Trbovlje.

OB UPOKOJITVI:

Dolgoletnemu sodelavcu Alojzu Strliču iz lahke montaže, ki je v mesecu aprilu odšel v pokoj, želimo vse dobro, predvsem veliko zdravja, zadovoljstva in dobrega počutja v domačem krogu.

POROČILI SO SE:

Sodelavcema Metki Kavčič in Milanu Primožiču ob sklenitvi zakonske zveze iskreno čestitamo in jima želimo mnogo razumevanja, sreče in zadovoljstva, predvsem pa zdravja na skupni življenjski poti.



Dopust čim bližje Sloveniji

Bližajo se počitnice in dopusti. Naše misli bomo zopet usmerili proti morju, z željo, da bi svoj dopust lahko preživeli čimbolj brezskrbno in seveda po zmerni ceni.

Razmere v lanskem letu so pokazale, da si želimo preživeti svoj dopust čim bližje Sloveniji. Zaradi vojne so bile prikolice v lanskem letu na Hrvaškem prazne, zlasti je bilo to očitno na otokih. Izjema v zasedenosti so bili le Umag, Mareda in Lanterna, kjer tudi letos ohranjamo svoje počitniške zmogljivosti. Menimo, da bo interes delavcev za letovanje v teh krajih tudi letos, čeprav se postavljajo vprašanja glede menjave denarja ter izvoza v tujo državo.

Prikolice, ki so bile v prejšnjih letih nameščene v hrvaških kampih, smo letos preusmerili na slovensko obalo. Uspešno nam je dobilo mesto v kampu v Ankaranu ter v kampu v Luciji pri Portorožu. Delavci se bodo lahko odločili tudi za letovanje v Strunjanu ali pa za zdraviliški turizem v prikolicah v Atomskih toplicah v Podčetrtru oz. v hišicah v Termah Čatež.

Izmenje bodo povsod 7-dnevne, in sicer zato, da bi lahko letovalo čimveč družin. Menim pa, da tudi standard družin naših de-

lavcev ne bo omogočal, da bi se odločili za daljše obdobje dopustovanja.

Kako pa je s počitniškimi zmogljivostmi?

Na Hrvaškem razpolagamo z 10 hišicami v počitniškem naselju Zlatorog pri Umagu. Prehrana je organizirana v restavraciji. V Maredi imamo v lasti enosobno stanovanje, primerno za letovanje 3-4 članske družine.

V Lanterni pri Poreču imamo na razpolago dva kontejnerja.

Na slovenski obali imamo v kampu v Ankaranu postavljeni dve prikolicah, v kampu v Luciji pa eno.

V Strunjanu imamo na razpolago dve stanovanji, prehrana je organizirana.

Kogar zanima zdraviliški turizem, se bo lahko odločil za Terme v Čatežu (dve hišici) ali pa za prikolicu v Atomskih toplicah v Podčetrtru.

Cene za letovanje bodo odvisne od cen, ki nam jih za najem zemljišča oz. za postavitev prikolic postavijo naše pogodbenne stranke. Pri tem delavci ne plačajo polne cene. V Umagu in v Strunjanu pa nam ceno določi upravitelj naselja in je za delavce Alpine nižja kot za ostale zunanje člane.

Mihaela OBLAK



Počitniške prikolice odhajajo na obalo in čakajo na nas



Konec aprila je bila v Druženem domu Partizan v Žireh razprava o prostorsko ureditvenih pogojih v Žireh.

Brane Murnik in Alma Vičar sta peščili krajanov uvodoma razložila, zakaj pravzaprav gre.

Prostorsko ureditveni pogoji (PUP) so pravzaprav nekaj izvedbeni del, ki določa načela za poseganje v prostor. Ta načela so drugačna kot so bila sprejeta leta 1986, saj upoštevajo spremenjene okoliščine in perspektivo, ki nakazuje ureditev po sedanjih krajevnih skupnostih, ki bodo lahko postale bodoče občine.



Z razprave o prostorsko ureditvenih pogojih v Žireh



Klepet doma je bila zanimiva prireditev Radia Slovenije, podprli so jo Zavarovalnica Triglav, Union iz Ljubljane in Alpina. Kot gost je sodeloval minister za industrijo in gradbeništvo Izidor Rejc, ki je bil v letih 1966–1976 direktor Alpine.

V kulturno-zabavnem programu so sodelovali: ansambel Don Juan, Miha Dovžan, Moped show in Ditka Haberl, prireditev pa je vodil Rado Časl. Zbralo se je precej ljudi, ki so se prijetno zabavali.



Pevski zbor Alpine je na zadnjem nastopu pokazal viden na predek

ne. Odslej naj bi ta načela veljala dlje časa in naj ne bi omejevala; nasprotno — pomagala naj bi, da bi lažje razreševali vprašanja, na katera bi naleteli.

Akt ločeno ureja stanovanjsko območje, industrijsko območje, centralne dejavnosti, ob upoštevanju strokovnih osnov, ki jih že imamo (izdelane s pomočjo FAGG).

Bodi zelena moja dolina

Kako naj se rešim svojih smeti, da ne bom ogrozil okolja?

Kaj hitro se vsi navdušimo, da velja obvarovati čisto naravo, hkrati pa odločitve tudi zelo hitro pozabimo in odložimo smotrnejše ravnanje za določen čas, če to terja naša trenutna potreba. Zares, odnos do okolja se spreminja veliko prepočasi.

To je dokazala tudi letošnja akcija čiščenja bregov Sore in pritokov v organizaciji osnovne šole in šolske mladine. Kakšne so naše ugotovitve ob tem: bregovi Sore so dokaj čisti, veliko slabše je s pritoki, kjer se šopirijo zasebna smetišča. Vemo za dvoje takih smetišč in člani Ribiške družine Žiri bodo pojav

— Ali so v mulju Sore težke kovine?

— Kako delujejo čistilne naprave v podjetjih?

— Kaj je z Raskovcem?

— Kako je s pretirano uporabo umetnih gnojil?

Gre za preprosta dejstva, da z ekološkim romantizmom ne bomo rešili ničesar.

Ekološki realizem pa bo trdo, umazano in zamerljivo delo. Toda zelo potrebno. V zahodnih državah imajo podjetja največ strahu pred ekološkimi inšpekcijami, saj so kazni za kršitelje izredno visoke. Pri nas pa zadeve kasnijo, saj se Zeleni raje ukvarjajo z mandatarskimi igricami, kot s svojim poslanstvom. Zato kasnijo tudi komunalni zakoni, ki bi pospešili očiščenje narave.

Kljub vsemu predlagam ustanovitev področnega odbora Zelenih Slovenije v Žireh. Veliko ljudi — krajanov je že izrazilo svojo željo po sodelovanju v tej organizaciji (stranki), ki naj bi začela do jeseni.

Za konec objavljam fotografijo — turistično razglednico Žirov iz leta 1932, ki je nekako v povezavi s čistim okoljem in čisto reko Soro. Iz nje je razvidno, da je s Škofjo Loko obstajala avtobusna zveza le enkrat dnevno, imeli pa smo turizem!

Danes imamo avtobusno zvezo vsako uro, s turizmom pa ni nič!

Slobodan POLJANŠEK



smetišča sporočili ustreznim organom.

Če lahko svoje razmišljanje razširim na splošno problematiko ekologije, potem lahko ugotovim, da razveseljuje sprememba miselnosti pri vodarjih o pretiranih regulacijah rek, na kar je vplivala zadnja večja poplava. Čim več zavojev rek, pragov, jezov — vse to manjša rušilno moč vode in pospešuje življenje v vodi (kisik). Zahvaljujoč poplavi, bomo ohranili Soro od Lednice dalje neokrnjeno.

Kaj pa je v Sori? To je težje vprašanje, ki se ga bo treba lotiti v prihodnosti.

— Ali čistilna naprava deluje tako kot bi morala; ali bi bila Sora čistejša, če naprave sploh ne bi bilo?



»DELO-ZIVLJENJE« 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: 2.000 izvodov.

Fotografija: Brigita Zemljarič.

Tisk: Gorenjski tisk Kranj.