

Glavni cilji: produktivnost, kakovost, likvidnost



Franci Mlinar, vodja finančno računovodskega sektorja

Ob tem, ko ocenjujemo poslovno uspešnost in načrtujemo, kako delati vnaprej, velja najprej poudariti značilnosti, ki so oblikovale naše delo v preteklem letu.

Že z letnim načrtom za leto 1989, ko so bili vidni tokovi v našem gospodarstvu (hitra rast inflacije), smo zato predvidevali nekatere cilje. Vedeli smo, da bo težko in da bo treba naše delo intenzivirati, zlasti pa zmanjšati zadolžitve, ki je posledica dela na mnogih področjih.

Posebno smo se v načrtih zato zavzeli za izvajanje nekaterih ključnih usmeritev:

- izboljšati obrat kapitala in zmanjšati zaloge
- doseči večjo uskladitev med proizvodnjo in prodajo
- povečati produktivnost
- iskati programe v mrtvih sezonah in sploh delati večjo selekcijo programov, glede na donosnost in doseči čim hitrejšo prodajo teh artiklov
- znižanje investicij le na nujne potrebe

— poleg tega smo se dogovorili za racionalizacije na vseh področjih

— načrtovali smo tudi stopno rast osebnih dohodkov, tako da bi 20 % zaostanek za republiškim povprečjem ob koncu leta 1988, ob koncu leta 1989 zmanjšali kolikor je mogoče največ.

Ob vseh teh načrtih smo računali na normalne vremenske pogoje in s tem tudi normalno prodajo zimske in smučarske obutve. Čeprav tega ni bilo, ocenjujem, da smo se precej približali načrtovanim ciljem, saj lahko že danes zapišem, da bo letni rezultat pozitiven, seveda brez večje akumulacije. Še enkrat pa bi rad poudaril, da Alpina v zadnjih dvajsetih letih še ni delala v tako nemogočih pogojih, kot so bili lani, saj je na rezultat poleg nezanesljivih pogojev poslovanja, vplivala tudi izredno zmanjšana kupna moč prebivalstva. Tako smo lani med letom zmanjšali nivo zadolženosti za kakih 30–40 %. Položaj se je sicer ob koncu leta poslabšal, saj smo zaradi izpada prodaje izgubili okrog 2 milijona nemških mark.

Čas vezave sredstev (zaloge) smo vse leto (razen decembra) zmanjšali. Koeficient obračanja zalog materiala se je skrajšal za 11 dni, koeficient obračanja zalog končnih izdelkov pa za 12 dni. To kaže na našo večjo doslednost in spoštovanje rokov in večjo usklajenost na relaciji nabava—proizvodnja—prodaja. Toda tu so še rezerve; če smo to dosegli z doslednostjo, bodo za nadaljnje uspehe na tem področju potrebni dodatni organizacijski prijemi, saj je vezava materiala in končnih izdelkov (30 dni) še vedno predolga. Tu bodo potrebne neka-

tere vsebinske spremembe v našem delu.

Iz analize produktivnosti lahko razberemo, da se je ta povečala za več kot 4 %, da pa posamezni oddelki še vedno veliko odstopajo v negativni smeri. Torej so rezerve tudi tu. Očitno bo potrebno bolj organizirati celotni poslovni proces, skratka, načrtnejše delo.

Kar zadeva selekcijo programov in iskanje donosnih artiklov lahko rečem, da smo spremljali vsak posel in da smo se izogibali poslov, ki niso obetali vsaj minimalne donosnosti. Kot že rečeno, smo v preteklem letu vodili zelo omejitveno (restriktivno) investicijsko politiko. Kot pomembnejšo bi omenil le gradnjo v Rovtah, kjer pa je deloma sodelovala tudi občina Logatec, in pa nabavo najpotrebnejše strojne opreme za proizvodnjo.

Prizadevanja v smeri racionalizacije so tudi bila, vendar jih je težko podkrepiti s številkami; se je pa to zanesljivo odrazilo na skupnem rezultatu.

Ob koncu te ocene še beseda o osebnih dohodkih; leti so januarja 1989 znašali v masi 900.000 DEM januarja 1990 pa smo za OD namenili že kar 1.600.000 DEM.

Letos bomo morali začeti procese še nadaljevati. Glavni cilj pa bo morala biti večja produktivnost in kakovost na vseh področjih. Kako biti kos omejitveni monetarni politiki, ki bo grozila s sanacijo vsem, ki ne bodo dosegli solventnega poslovanja? (to pomeni, da bodo vsak trenutek z zasluženim denarjem poravnali svoje obveznosti). To bo glavna os našega poslovanja. Mislim, da smo to sposobni.

Franci Mlinar

NAŠ KOMENTAR

Če vas nekdo vpraša, kaj je največji problem Alpine, verjetno ne boste v zagredi — to je denar.

Denar potrebujemo za sprotne stroške, nabavo materiala, plače... Seveda pa tudi za investicije, celo več, sredstva za prestrukturiranje proizvodnje, saj se v svetu pojavlja vse več računalniško podprte tehnologije tudi za potrebe čevljarke industrije.

Hitra prilagodljivost, kakovost in solidno poslovanje so sedaj vedno bolj pogoj konkurenčnosti. Mislim, da so nam prav slabi časi v tem pogledu odprli oči.

Ostane vprašanje: kako do denarja: ali s splošnim varčevanjem, boljšim poslovanjem, uvedbo delavskih delnic ali celo z ustanovitvijo mešanega podjetja, v povezavi s tujimi partnerji. Trdim, da se ne bomo mogli ogniti nobeni teh variant. Spoznati bomo šele morali, da je cilj podjetja predvsem profit in dobre plače, to pa, ob ohlapni, res pravi odgovornosti vseh, ki smo v tem procesu, ni možno doseči. Samostojnost je namreč zelo relativen pojem.

N. P.



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Direktorji so za skupni nastop

Konec prejšnjega meseca se je v Alpini sestalo nekaj direktorjev usnjarsko predelovalne industrije, ki delujejo v okviru splošnega združenja usnjarsko predelovalne industrije pri gospodarski zbornici Slovenije. Na srečanju je bil tudi sekretar združenja Tomaž Menih.

Kot je navada, je kot gostitelj srečanja najprej govoril naš direktor Bojan Starman, ki je najprej ocenil splošne gospodarske razmere v državi in nekatere ukrepe, ki smo se jih lotili v Alpini.



S posveta direktorjev usnjarsko-predelovalne industrije Slovenije

Bojan Starman je izrazil upanje, da se bo inflacija ustavila, kot je ocenil kot pozitivno naravnost reforme, opozoril pa je tudi na večje stroške porabe materiala, višje obresti, kot je bilo napovedano, višje prispevke, davke in carine, višjo raven BOD (bruto OD) iz katerih izhaja večina dajatev...

Ob tem pa smo pričali mnogo slabši prodaji na domačem tržišču (vreme, kupna moč); prodaja na Vzhod je nezanesljiva; manjša se naša konkurenčnost na zahodnem tržišču. Menil je tudi, da je dinar precenjen za

30-50%. Nelikvidnost je vedno večji problem, težko je tudi izterjati denar na domačem tržišču, prav tako od vzhodnega izvoza, ki poteka preko Centrotekstila.

Menil pa je, da smo v Alpini skušali te razmere ublažiti. Kot pomembno dejstvo je ocenil enotnost v podjetju, povečanje produktivnosti, ustrezna denarna in cenovna politika, prizadevanja za ustrezno selekcijo programov in tržišč, racionalizacija proizvodnje in investicij.

Naš cilj je, je zatrdil Bojan Starman, da dosežemo raven kvalitete in storilnosti

kot je na Zahodu in s tem približevanje tudi z osebnimi dohodki. Za leto 1990 je napovedal nadaljnja prizadevanja za zmanjševanje stroškov, večjo storilnost vseh, večjo intenzivnost dela v vseh procesih, zlasti z uvajanjem vrednostne analize...

Svojim kolegom je predlagal razpravo o tem, da bi se po pogojih poslovanja čim bolj približali zahodni konkurenci: zmanjšanje prispevkov, uvoznih dajatev in taks; prizadevanje za pridobivanje sredstev za reševanje pajožne podkapitaliziranosti; zaustaviti skrito prelivanje dohodka iz naše panoge; izboljšati stimulacije za izvoz.

V zvezi s tem bi se kazalo obrniti tudi na izvršni svet Slovenije.

Predlagal je tudi, da bi se dogovarjali za skupne akcije na področju nabavnih in prodajnih pogojev; bodoči nastop v Sovjetski zvezi; zavzel se je za večjo medsebojno informiranost, zlasti pri nastopanju na tujih trgih; morebitne skupne firme v tujini, itd.

Prisotni so se v daljši razpravi večinoma strinjali z ocenami in predlogi.

Ugotovili so, da je glede na značaj panoge (delovno intenzivna) potrebno ustrezno in odločno ukrepati, sicer lahko razmere postanejo pogubne.

Omenili so tudi nove razmere, ki nastajajo: od kolektivnih pogodb, do prispevkov. Menili so, da bi le-ti morali biti vezani bolj na dobiček (in ne na dohodek).

Posebno so poudarili prizadevanja za skupni nastop v tujini, zlasti še, če se bodo razmere slabšale. Pri tem pa so se zavzeli za predhodne načrtne razgovore s Centroteksilom.

Ob koncu so na pobudo sekretarja združenja govorili o novi organiziranosti gospodarske zbornice in združenj. Menili so, da mora biti organiziranost GZ taka, da bo res koristila gospodarstvu in da bo hkrati učinkovito zastopala interese tako v republiški, kot zvezni gospodarski zbornici.

Nejko PODOBNIK



Inovacije

TEKAŠKA OBUTEV ŠE BOLJ IZPOPOLNJENA

Zimski sejem ISPO v Münchnu predstavlja proizvajalce športne opreme, ki je namenjena zimskim športom, obenem pa je tu razstavljena športna oprema, ki se uporablja vse leto.

Alpina na tem sejmu predstavi smučarske in tekaške čevlje. Je pa to za nas prilika, da si pogledamo izdelke, našo konkurenco in njihovo napredovanje v razvoju.

Letos na področju tekaških čevljev ni bilo videti posebnih novosti. V glavnem ostajajo izboljšane kolekcije iz prejšnjih sezon, popostrene z novimi barvnimi variantami, okraji in napisi.

Pri tekaških čevljih se pojavljata dve skupini proizvajalcev. Prva je Salomonova, ki se s svojo vezjo in podplatom povezuje z drugimi proizvajalci tekaških čevljev. Druga je Rottefella, firma s katero sodeluje tudi Alpina. Sistem vezi Rottefella je, glede stabilnosti čevlja na smučki, bolj izpopolnjena, vendar sta si (po funkciji) s Salomonovo vedno bolj podobni. Kdo bo v borbi za tržišče uspešnejši, je vprašanje, ki je pomembno tudi za nas.

Na splošno je zaradi zim brez snega čutili upadajoče povpraševanja za smučarsko in tekaško opremo.

Janez SEDEJ

mi vam vi nam

Objavljamo nekaj mnenj in izzivov. Upamo, da se boste oglasili z vašimi mnenji.

Organiziranost:

Če se menedžer do svojih sodelavcev ne bo obnašal pozorno in kazal, da ve, da je od njih odvisen uspeh oddelka, ne bo uspeha.

Organiziranost:

Treba se bo naučiti poslušati sodelavce in jih ne-nehno spodbujati in dograjevati.

Kadri:

Za uspešno delo je važna motivacija, ki jo menedžer svojim sodelavcem lahko izraža na različne načine. Ustvarjalne ideje namreč ne padajo z neba.

Denar:

Položaj kot je danes, ko imamo družbeno lastnino in menedžerje, ki pravzaprav niso nikomur odgovorni, obstaja velika nevarnost za usihanje premoženja.

UREDNIŠTVO



KAKO USTVARJAMO



Vtisi s sejma v Zagrebu

Odločili smo se, da tokrat povprašamo za vtise več naših delavcev, da bi dobili informacijo z več vidikov. Sodelujejo: Magda Rupnik, Marjeta Sporiš in Slavko Kristan.

Več novosti v opremi kot modelih

Na letošnjem sejmu v Zagrebu je bilo največ obutve, nekaj galanterije, oblačil iz usnja, spodnjih sestavnih delov obutve, umetnega in naravnega usnja. Razstavljale so tudi firme, ki izdelujejo razne stroje in naprave, ki se uporabljajo za izdelovanje obutve, kakor tudi za predelavo kože in dodelavo usnja.

Alpina je na lepo urejenem razstavnem prostoru predstavila svoj zimsko športni program, med ostalo obutvijo pa sta najbolj izstopala Peko in Lilet. Na splošno sem dobila vtis, da izdelovalci obutve niso ponujali posebnih novosti, razen nekaterih, ki so imeli na policah posamezne modele s strojno vezanimi motivi.

Večji napredek je bilo opaziti med izdelovalci strojev. Tu ima vse vidnejšo vlogo računalništvo. Pri USM so razstavljali šivalni avtomat, v katerega vstavi-

mo program šivanja, ki ga izdelamo posebej na računalniški postaji.

Avtomat nam omogoča, da program izdelamo neposredno na šivalnem avtomatu in ga direktno uporabimo. Tako lahko funkcije šivanja spreminjamo po želji in potrebah, brez večjih komplikacij. Preko komandne plošče pa lahko različne faze šivanja izvajamo ročno.

IKOS je predstavil senzorski sekalni stroj, ki avtomatsko spreminja višino hoda mostu, glede na material, ki ga določimo. Med stroji za navlečenje konic je USM predstavil stroj, ki prime čevljev v konici in nabriza ga lepilo; ob straneh konice pa dve pomični glavi nanašata lepilo. Na montirnem ekranu ob tem lahko kontroliramo vse podatke, ki jih rabimo.

Marjeta SPORIŠ

Računalnik že tudi v proizvodnji

Po nekaj letih sem letos spet obiskal Zagrebški sejem. Za tiste, ki te možnosti niso imeli, naj povem, da gre za komercialni sejem usnja in obutve.

Tako so bile razstavljene kolekcije končnih izdelkov vseh jugoslovanskih proizvajalcev — od velikih družbenih tovarn do uspešnejših zasebnikov. Iz tujine so bili predvsem Italijani in Francozi in celo podjetni Tajvanci.

Samo po sebi se ponuja vprašanje — primerjave naših izdelkov z drugimi. Kljub temu, da na programu lahke obutve neposredno ne sodelujem, lahko zelo neobremenjeno zapišem, da naša kolekcija sodi v vrh jugoslovanske ponudbe. Vendar se ob tej pohvali ne kaže uspavati, dobri, pa še kako dobri so tudi naši najbližji tekmeči v boju za preživetje. Zelo očitno kaže zobe tudi konkurenca izza odprtih meja.

Alpina je razstavljala tudi smučarski program, ki pa je bil na tem prostoru brez primerljive konkurence.

Poleg izdelanih čevljev smo si lahko ogledali razne materiale in stroje za izdelavo čevljev. Mo-

goče ni odveč ugotovitev, da se bodo najboljši in najdražji čevlji še vedno izdelovali iz naravnih materialov.

Vidi se tudi, da je sodobna tehnika storila svoje tudi v tehnologiji izdelave raznih umetnih materialov.

Razstavljeni in delno tudi v obratovanju so bili prikazani tudi stroji za čevljarsko in spremljajočo industrije. Poseben vtis je dajala računalniška oprema. Razvoj te opreme in selitev računalniško podprtih sistemov iz razvoja v neposredno proizvodnjo (zaenkrat le še na ključne stroje) dokazuje, da se je Alpina v preteklosti dokaj pravilno orientirala. Razstavljenih je bilo še veliko raznih strojev, tudi bolj enostavnih in seveda mnogo cenejših. Kot zanimivost lahko povem, da so bili ti zadnji v glavnem sejmsko prodani zasebnikom.

Vse to kaže, da bomo uspešno preživeli le, če bomo v stanju obvladati osnovne zakonitosti kot so: dober design, trženje, produktivnost in kvaliteta, kvaliteta!

Slavko KRISTAN

Uporabljen je vsak konček

Kot že leta doslej, je tudi letos Alpina sodelovala na Zagrebškem sejmu usnja, oblačil, obutve in modnih dodatkov.

Predstavili smo našo smučarsko in apreski obutev. Razstavljalo je veliko sorodnih podjetij, izjema so bili le smučarski čevlji, katere je bilo najti le na na-

šem razstavnem prostoru. Razstavni prostor je bil primerno urejen. Kolekcija obutve je bila usklajena s kolekcijami proizvajalcev oblačil, tako barvno, kot po modnih značilnostih.

Proizvajalci obutve in oblačil so predstavili svoje izdelke v naravnih barvi usnja ter različnih

barvnih kombinacijah. Okrasi so bogatejši, uporabljajo se metalizirani materiali, zlasti v zlato in srebrni barvi. Veliko je potiskanih materialov. Posebno se to opazi pri podlogi zgornjih delov in streljki, ki je ponavadi v barvni kombinaciji z zgornjim delom. Torbice so usklajene z obutvijo; so raznih geometrijskih oblik, z modnimi dodatki. Po izgledu, obliki in posameznih linijah je izstopala italijanska modna obutev. Poudarjena je uporaba naravnih materialov.

Pri otroški obutvi je bilo videti, kako spretno je mogoče vsak najmanjši odpadki materiala pri sekanju, uporabiti za sestavne dele otroških čevljev. Videli smo prav zanimive barvne kombinacije.

O strojih pa tole: šivalnih strojev ni bilo veliko. PFAFF je poskrbel za primerno demonstracijo svojih strojev. Stroji imajo programsko nastavitve šivanja naprej-nazaj, dolžine šivov, pri-

lagaganje debelini materialov, šivanje geometrijsko določenih standardnih oblik. Ročni razrez zgornjih delov pri šivanju je avtomatski; s tem se skrajša čas izdelave. Za nas je bil zanimiv STROBEL, kjer je problem enakomerne ubiranja zgornjega dela pri šivanju notranjka. Razstavljani stroj je izpopolnjen, tako da sam ubira, delavka notranjik in zgornji del samo vodi ob vodilu.

Razstavljen je bil tudi stroj za tanjšanje s programsko nastavitvijo.

Izpopolnjeni stroji, ki se pojavljajo na tržišču, bistveno skrajšajo čase izdelave in s tem tudi pocenijo proizvodni proces. Že ob domači ponudbi na trgu se velja zamisliti, koliko časa bomo lahko še z našo strojno opremo konkurirali s cenami in kvaliteto, da ne govorimo o konkurenčnosti s tujimi podjetji.

Magda RUPNIK

V razvoju morajo paziti na mednarodne predpise

V pogojih vse večje konkurence je pravni red še pomembnejši: To velja tudi za področje pravnega monopola, ali z drugimi besedami zaščite naših proizvodov, inovacij, patentov...

To je bil povod za pogovor s prof. dr. Krešom Puharičem, izvedencem za to področje, ki so se ga udeležili nekateri delavci razvoja, komercialne in pravne službe.

Kot je povedal dr. Krešo Puharič, se bomo ob izraziti izvozni usmerjenosti tudi mi povsem prilagodili civilizacijskim dosežkom na trgu in vzpostavili učinkovito informacijsko povezavo s svetom.

Kar pa zadeva naše ravnanje v praksi, je še posebej opozoril na kaj vse moramo paziti.

Vedno moramo paziti, da ne bomo trčili na interese drugih, ki nam bi onemogočili normalno poslovanje na tržišču, kar konkurenca vedno poskuša. Zato moramo razvojne odločitve graditi na osnovi informacijske baze podatkov.

Zavedati se namreč moramo, da je naša možnost (ob slabem domačem povpraševanju) vedno bolj v izvozu, zato se bomo morali prilagoditi mednarodnim predpisom.



Dr. Krešo Puharič nas je opozoril na nujnost prilagoditve našega dela mednarodnim predpisom, med drugim tudi zaščite patentov. Škoda, da je bila za razgovor le jedilnica



V sekalnici za boljšo organizacijo in kakovost

»Smo sredi viška sezone za pomlad-poletje« je povedal vodja sekalnice ZDRAVKO PIŠLJAR.

»Predvsem izdelujemo polizdelke: salonke za Sovjetsko zvezo in sandale za domače tržišče.



Vodja sekalnice Zdravko Pišljar

Značilnost sekalnice je, da je včasih zelo veliko dela, ko kljub dodatnim delavcem, ki pridejo iz drugih oddelkov, moramo delati tudi nadure. Moram reči, da polizdelki modne obutve prihajajo bolj sproti, medtem ko je proizvodnja športne obutve bolj razdrobljena in je zato tudi pri nas več menjav. Dejstvo pa je, da je treba pri nekaterih artiklih za izdelavo več minut, pri nekaterih pa manj. Tako se dogaja, da pri (po minutaži) manj zahtevnih artiklov včasih kak dan ni dovolj dela, drugič pa je ravno obratno.

Kar zadeva samo pripravo proizvodnje, kakšnih večjih pripomb nimam. Le po predvidenem redu vse ne gre.

V zvezi s polizdelki, ki jih dobimo, imamo večkrat težave z napakami kooperantov, medtem ko iz naših šivalnic prihaja boljša kakovost.

Tudi sestavni deli niso vedno povsem usklajeni, čeprav se je to že precej izboljšalo.

Naše najbolj pogoste napake, ki včasih povzročajo škart obutev pa se pojavijo pri pribijanju napetnikov, namestitvi cantos podplatov (odstopa v krčki). Take stvari se dogajajo večinoma zaradi hitrosti in ne zaradi neznanja.

Tudi v teh primerih mislim, da bi morali bolj misliti na delo in ne samo na plače...

Sicer pa je tudi sodelovanje med oddelki dobro. To pride predvsem v poštev ob menjavah sezon, ko včasih težko dosežemo, da delavci gredo v druge oddelke, še težje pa jih je potem dobiti nazaj.

Skratka, mislim, da delo kar dobro poteka, želim si le, da bi pravočasno vedeli, kaj bomo delali in da bi dobivali kvalitetne sestavne dele, je zaključil Zdravko Pišljar.

Jože Modic dela na namestitvi podplatov.

»Včasih pridejo preširoki, drugič pa preozki podplati«, pravi. »Mislim, da do škartov pride ker v pripravi dela ni vse zadosti preizkušeno, premajhna pa je tudi vmesna kontrola, od sestavnih delov, pokvarjenih sekal, strojev... Norma je tu kar huda, kar 750 parov je treba narediti.

Milena Kunc (mazanje) in Marija Kavčič (oblačenje) pa pripovedujeta: »Obroba je včasih slaba; ali iz slabega materiala ali ni ustrezno potanjšana (posebno to velja za sestavne dele kooperantov). Včasih so tudi pete škart. Take stvari bi morale videti že kontrole v oddelkih, kjer sestavne dele delajo.

Tako pa je povsod premalo odgovornosti, tudi tistih, ki nam delo pripravljajo. Potem pa smo za vse me krive, ko nam vračajo iz montaže...»

Tu delamo na 5. oz. 6. skupini, kar je premalo; to se vidi že po tem, da nobena mlada delavka tega ne more delati.

Irena Pustavrh kot krojilka gornjih delov v sekalnici spodnjih delov dela že več let.

»Večinoma sekam notranjke za surf, kadar pa tega dela ni, pa tudi kaj drugega. Kakšnih posebnih težav ni; pri delu (razvijanju bale) mi včasih kdo pomaga. Sicer pa kar gre. Le zaslužek ni posebno visok. Za normo je tre-

ba nasekati 3000 parov in če hočem boljšo plačo, moram nasekati precej več.

To je bil bežen utrip iz naše sekalnice. Morda teh nekaj vtisov ne ponazarja dejanskih razmer, pa je vendar

možnost za razmišljanje, predvsem organizatorjem, o bolj usklajenem delu, vsem skupaj pa za kakovost, kot naši edini možnosti na trgu.

N. P.



Jože Modic in Branko Leskovec



Milena Kunc in Marija Kavčič



Irena Pustavrh seka sestavne dele



KAKO USTVARJAMO



Sami ne moremo izdelati vsega

Kooperacija ali bolj po domače: skupno sodelovanje, teče z dvema podjetjema nepretrgoma že nekaj let. Prvo je v Vinici, ki leži dobrih 15 km pred Varaždinom. Obrat sodi v podjetje VIGO (Varaždinska industrija gornjišta) iz Varaždina. V oddelku v Vinici je zaposlenih 188 delavcev, pretežno žensk, ki izdelujejo za Alpino gornje dele za brizgani program. Tako dosegajo tudi boljše rezultate. Delajo dvoizmensko pa tudi veliko sodelovanja je prišlo letos celo do pobude in prizadevanja za pripojitev oddelka k Alpini. Zaradi vsesplošne gospodarske negotovosti je ostalo še tako kot je in čas bo pokazal nadaljnjo pot.

Drugo podjetje je v Novem Marofu, ki je 17 km naprej od Varaždina, v smeri proti Zagrebu. Letos že poslujejo kot samostojno podjetje. Iz enega podjetja, imenovane ga Tatjana Marinič, sta nastali dve samostojni podjetji.

Eno je obdržalo staro poimenovanje, drugo pa si je nadelo novo ime Zagorka. Slednje sodeluje z nami in zaposluje čez 450 delavcev, pretežno mladih. Delajo vse programe za Alpino. Že drugo leto zapored so izdelali tudi kolekcijo za športni program.

Torej, preko 600 delavcev v obeh podjetjih se stalno trudi in izdeluje gornje dele za Alpino skozi vse leto.

Modeli so od sezone do sezone različni in vpliv mode močan, zato so tudi potrebe po gornjih delih različne. To povzroča iskanje dodatnih kapacitet. Tu pa se že pokaže tržno gospodarstvo, ki zahteva višjo ceno.

Od srede lanskega leta nam izdeluje gornje dele tudi DERBY iz Križevcev, ki se je odcepil od matičnega podjetja Šimecki iz Zagreba. Od Novega Marofa je še 42 km do tja.

Dodatne količine trenutno izdeluje tudi KTK Visoko (Kožno tekstilni kombinat),

z oddelkom v Knežini, 80 km naprej od Sarajeva, preko Romanije. Zaradi oddaljenosti je sodelovanje tu veliko težje usklajevati.

Lansko leto so nam prišli skočili na pomoč še v Beogradu. Firma Branko Babič. Letošnjo ponudbo za sodelovanje je morala odkloniti, ker je že imela pokrite kapacitete.

Veliko lažje je poslovati s prvimi tremi podjetji na Hrvaškem, ker so praktično skupaj — v enem predelu, pokrajini. Vsak dan vozi tja kamion. Tja material — nazaj gornje dele. Spotoma še čevlje v Ptuj, Varaždin, ali skoči po material v Čakovec ali Maribor.

Samo bežna ilustracija že pokaže kolikšne količine gornjih delov potrebuje Alpina vsak dan in jih dodaja k tistim iz domače šivalnice v Žireh, Gorenje vasi, Cola, Rovt.

Sodelovanje in tesnejše povezovanje bo še potrebno in želje, da bi zmogli vse narediti sami doma ali v večji bližini, so neuresničljive.

Alfonz ZAJEC

Za zaključek je morda zanimivo vprašanje, ki si ga moramo zastaviti takoj: kako realizirati novosti, ki se pojavljajo v modelih, tehnologiji, strojni opremi? Čisto zanesljivo se ne moremo zadovoljiti z odgovorom — možnosti.

Pot moramo najti!

Trideset godina prodavaonice Alpina u Karlovcu

Medu prodavaonicama, koje su u protekloj godini slavile jubilej, našla se i prodavaonica u Karlovcu. Otvorena je davne 1959. godine, u kolovozu mjesecu, u blizini nekadašnje tržnice, vrlo frekventnom mjestu. Razvojem grada i preseljenjem tržnice, prodavaonica je radila sve slabije, te je valjalo naći bolju lokaciju.

U proleće 1976. godine došlo je do preseljenja u današnji prostor, međutim ni sada nije u strogom trgovačkom centru grada. Uz to ima i drugih nedostataka, kao što su mali skladišni prostor, sanitarni čvor i voda koji su van prodavaonice.

Od otvorenja 1976. godine pa do danas nismo imali neku veću adaptaciju. Međutim drvene okvire izloga, te ulazna vrata, sa kojih se oljuštila boja, obojali smo sami, kao i promijenili tapisone.

Karlovac je grad sa oko 60.000 tisuća stanovnika i mnoštvom prodavaonica obuće, od kojih su većina u strogom centru grada. Nama, koji smo malo dalje, ne preostaje drugo nego da maksimalnim zalaganjem zadržimo stare i pridobijemo nove potrošače. Ovo je utoliko teže što je kupovna moć pala, a proizvode Alpina prodaju i druge prodavaonice u Karlovcu, po znatno nižim cijenama.

Statistički gledano, prodavaonica je proteklu godinu završila na 43. mjestu, sa 84 % ispunjenog parovnog plana. Smatramo da je to jedna od lošijih godina, ali ni početni rezultati nas ne ohrabruju. Unatoč svojoj situaciji nadamo se, da će zalaganjem svih zaposlenih, ova godina biti uspješnija na opće zadovoljstvo svih.

Kolektiv Alpine Karlovac, koji od 1979. godine čine prodavači: Basarac Ana, Juračević Ivanka, Duić Biserka i poslovodkinja Medved Blaženka, zahvaljuju na čestitkama za jubilej i žele svima skupa više poslovnog uspjeha u ovoj godini.



zagrebački velesajam

MEĐUNARODNI TJEDAN
KOŽE OBUĆE I ODJEĆE

20 - 23. 2. 1990.

NA PRIJEDLOG STRUČNE KOMISIJE

DODJELJUJE SE

PRIZNANJE

ALPINI

Žiri

za cjelovito uspješno uređenje
izložbenog prostora



Prisjednik
stručne komisije
DRAGO KREŽOVIĆ, dipl. ing.

Generalni direktor
Zagrebačkog velesajma
VERA ŠODANJAN



na temo: **KA KOVOST V PROIZVODNJI**. V razgovoru so sodelovali: Anica KAVČIČ, Ciril STANONIK, Miran TRČEK, Ciril VIDMAR, Robert BOGATAJ in Stane ČAR.

Razgovor je vodil Neško PODOBNIK, zapiske je uredila Anuška KAVČIČ.

Delo-Življenje:

Kako ocenjujete kakovost v proizvodnji danes?

Stane ČAR:

Za kakovost v proizvodnji lahko rečem, da dokaj niha, tako po posameznih programih, kot pri modelih. Razlogi so zelo različni in nemogoče je vse naštet. Vedno je tu človek, ki vpliva na kvaliteto izdelka že v fazi priprave modela, od modeliranja, predstavitve kupcem (modeli so večkrat neustrezni, ker je vprašanje, če smo sposobni nabaviti ustrezen material in čevlje izdelati tako, kot smo jih predstavili z vzorcem).

Velik problem je zagotoviti ustrezen material za izdelavo obutve v zahtevni kvaliteti. Prav tako so problemi in napake tudi v konstrukciji modelov, ki dostikrat ne izpolnjujejo osnovnih zahtev modne in udobne obutve. Eden izmed bistvenih stvari, ki tudi bistveno vpliva na kvaliteto je še sama izdelava v proizvodnji.

Skratka, gre za celo verigo, v kateri je cela vrsta členov, ki lahko odpovejo, največkrat prav zaradi človeških napak. Skupek vseh teh napak pa je nekaliteten izdelek.

Podatki kažejo, da je škart včasih v dovoljenih mejah, nemalokrat pa je precej prekoračen (glede na mednarodno določeno normo). Seveda pa ni vedno vse tako slabo in nemalokrat se čudimo, da smo uspeli, ob vseh težavah, s katerimi smo se srečevali, izdelati dokaj lepe in kvalitetne čevlje.

Opozoril bi tudi na to, da se še vse preveč težav in slabe kakovosti rešuje v skladišču in pri prevzemanju, tik preden pošiljke odpošljemo. To bo težko preprečiti. Tega se zavedamo že leta in leta, pa so težave še vedno enake. Zavedati se moramo, da tudi to, da s travok pobiramo delavce, da popravljajo obutev v skladišču, precej stane.

Kljub temu, da skušamo izdelati in odposlati najboljše, se pojavijo tudi reklamacije. Najpoveč, da je zelo težko oceniti vzrok reklamacije, saj so napake, lahko posledica različnih dejavnikov. Tudi reakcije kupcev na napake so dokaj različne. V nekaterih primerih ljudje nosijo čevlje, ki niso dobri niti za v smeti, po drugi strani pa nekateri reklamirajo vsako malenkost, ki bi jo s pazorno nego ali popravilom, lahko odpravili tudi sami.

Takšne reklamacije ocenjuje komisija za pregled reklamacij in neupravičene zavrne z ustreznimi obrazložitvijo.

Kot primer lahko navedem reklamacijo, ki je postala že kar kritična; to je odpadanje okrasnih pentelj. Lani je bilo kritično tudi pokanje podplatov pri čev-



Stane Čar

vljih. Pojavlja se pokanje podplatov na ženskih gumaricah, kar smo reklamirali pri dobavitelju podplatov iz mikropor gume.

Omenil bi še odlepljenje podplatov pri italijanskih izdelkih, ki smo jih dobavili od kupca, kateremu obutev tudi izdelujemo. Tudi to smo takoj reklamirali.

Kritičen problem, ki ga še nismo uspeli rešiti, je tudi luščenje usnja na škornjih, ki jih imamo sedaj v skladišču (oluščijo se že pri pakiranju, kaj šele pri nošnji).

Z izdelki, ki smo jih prodajali; to so bili sicer naši najboljši artikli, smo res izgubili veliko ugleda.

Anica KAVČIČ:

Škart v proizvodnji bi razdelila na dve skupini, in sicer glede na izvor nastanka. To so množični škarti, ki nastanejo pri napakah na modelih, skritih napakah na materialih. Te škarje v proizvodnji zelo težko odkrijemo, nanje imamo zelo majhen vpliv in največkrat se pojavijo šele na koncu proizvodnega procesa (v montažah, ali šele pri nošnji).

Povzročajo tudi zelo veliko škodo, saj so ponavadi množični, vendar se na srečo redkeje pojavijo.

Druga vrsta pa so vsakdanji škarti, ki nastajajo predvsem



Anica Kavčič

zaradi menjav artiklov, spremenjavanja tehnološkega procesa, zlasti pa zaradi človeškega faktorja (malomarnosti, brezbrzičnosti na določenih operacijah enega ali skupine delavcev).

Na te škarje pa v proizvodnji lahko bolj vplivamo in jih lažje rešujemo ter sproti odpravljamo; škoda pri tem je manjša. Kar zadeva kvaliteto pa menim, da se od artikla do artikla menja in je kljub vsemu v porastu.

Ko govorimo o kvaliteti, moramo vedeti, da ima več plati; predvsem moramo vedeti, kaj smatra naš kupec za kvaliteten izdelek. Že takrat, ko začnemo delati za nekega kupca, moramo vedeti, čemu daje največji podarek in na kaj moramo biti še posebej pozorni (material, izdelava, posebnosti v izdelavi ali oblika modela).

V proizvodnji ob koncu meseca vemo, koliko škarta smo naredili, oz. koliko je bilo slabše kvalitete in sortirano v B in C kvaliteto. Vemo tudi, koliko je bilo reklamacij od kupcev. Ne naredimo pa vedno slabih čevljev; prav zagotovo se dogaja tudi, da v nek artikel vložimo preveč; vgradimo predeber material, na kar pa nas seveda ne bo nihče opozoril.

Seveda se nam to potem vrača z druge strani (preveliki stroški) in lahko bi rekli, da je za nas tudi to škart.

Predvsem je pomemben odnos: kupec—cena—proizvodnja.

Z vidika oddelka šivalnice lahko rečem, da je zelo pomemben material in seveda model (zahtevnost, kako je pripravljen) in človeški faktor — za mnogo napak smo krivi predvsem ljudje.

Miran TRČEK:

Na kvaliteto obutve vpliva mnogo dejavnikov. V prvi vrsti



Miran Trček

je to priprava proizvodnje, nato pa še proizvodnja sama, pri kateri se lahko na vsaki fazi pojavi določen škart. Vpliv imajo tudi različni materiali; gornje usnje, podloga, podplati, pete in ostali sestavni deli. Teh materialov je za zahtevnejši ženski čevlji do

70 vrst, zato se prav pri teh materialih začne izbira za dobro obutev.

Zelo pomembno pa je tudi, kako so posamezni modeli prilagojeni za izdelavo, in to že od samega krojenja, preko šivalnice, montaže do finiše. Napake se pokažejo zlasti v montažah, kjer se vsi sestavni deli združijo; pokažejo se tudi pomanjkljivosti pri izdelavi ali pa na materialu, na katerem napaka ni bila predhodno ugotovljena.

Možne so tudi konstrukcijske napake, predvsem če kaj ni narejeno po šablonah, kar pa vedno ne drži.

Nemalokrat je krivda pri naših kooperantih, ki izdelujejo sestavne dele in zelo moramo biti pazljivi, ko primerjamo vzorec in izdelek, ki nam ga dobavijo. Težave so, če ni narejeno točno po vzorcu in kljub temu material gre v proizvodnjo; kajti zavrne mo le, če je napaka večja, če pa so odstopanja manjša, skušamo to še sprejeti in reševati, kolikor se pač da. Ponavadi so sestavni deli v začetku dobri in solidno izdelani, kasneje pa je včasih kvaliteta slabša, kar lahko vpliva na končni rezultat — torej količino škarta nekega artikla.

Drugače pa je naloga nas tehnologov, da vsak model, ne glede na material in njegovo ceno, čimbolje pripravimo za proizvodnjo, kar pa vedno ne uspe. Če je model dražji, moramo biti še bolj pozorni, narediti še več preizkusov...

V glavnem pa morajo biti tehnologji v stalnem kontaktu s proizvodnjo.

Ciril STANONIK:

Lahko rečem, da se je v montaži kvaliteta v zadnjem času nekoliko izboljšala. To pomeni, da se je premaknila s tiste kritične točke. Tudi pri nas je največ odvisno od modela in priprave proizvodnje; če je model dober in dobro sestavljen v šivalnici, tudi v montaži ponavadi nimamo večjih problemov, seveda če so tudi sestavni deli dobri in prilagojeni.

V montaži je kvaliteta precej odvisna tudi od delavcev in tu imajo pomembno vlogo predvsem medsebojni odnosi — med delavci in mojstri, način dela in postopki, po katerih delavci delajo. Predvsem na tem področju se je stanje precej popravilo. Delavci so med seboj usklajeni, spoštujejo navodila mojstrov. Pomembno vlogo ima avtokontrola, ki smo jo uvedli pred kratkim in se bo postopoma še razvijala in krepila.

Za dobro kvaliteto so pomembni tudi stroji in orodja, ki jih uporabljamo. Predvsem je pomembno, da delavci stroje poznajo in jih znajo ustrezno na-

Kakovost v proizvodnji



Ciril Stanonik

staviti in prilagoditi svojemu načinu dela.

Delo-življenje:

Napakam, ki se pojavljajo pri delu, marsikdaj botruje tudi pomanjkanje znanja. Kako je s tem v vašem oddelku?

Ciril STANONIK:

Tu bi poudaril, da se veliko pozna ustrezna kvalifikacija (šola v Kranju), ker so ponavadi delavci, ki so naredili šolo, bolj resni in zavzeti pri delu in imajo določeno znanje, ki so si ga pridobili že v šoli. Delavci, ki pa pridejo v tovarno že iz osnovne šole, pa še niso osebno dozorili in to se pogosto kaže pri delu.

Ciril VIDMAR:

Teško bi rekel, da smo se bistveno popravili pri kvaliteti, čeprav si prizadevamo, da bi jo izboljšali. Kje je torej vzrok za to? Vsako leto delamo popolnoma nove artikle, nastopajo novi materiali, barve in vedno se moramo na novo učiti in prilagajati. Vendar tudi pri modelih, ki jih delamo že dalj časa, ni kakšne bistvene razlike in jih marsikdaj izdelamo slabše, kot smo jih že pred časom. Tu so ponavadi vzrok tudi orodja, ki so po daljši uporabi neprimerna in jih je treba popravljati; ali pa včasih kakšno napako celo spregledamo. Tako seveda ne more biti kakovostnih izdelkov.

Tudi nova orodja so včasih problematična, posebno v začetku sezone, ko smo ponavadi v časovni stiski in pride do »izsiljevanja potrditve orodja«. Tako ostane orodje nedodelano.

Te probleme skušamo reševati skupaj z razvojem, vendar nam vedno ne uspe, ker so roki neizprosni.

Velikokrat pri testiranju ugotovijo, da kaj ne odgovarja in je treba popravljati. Zelo pogost pojav je neujemanje barv in to je vzrok v različnosti materialov. Tudi z novimi tampoprinti (barvami) imamo težave.

Pri vsem tem imamo srečo, da imamo v našem oddelku že nekaj časa stalne in dokaj dobre delavce, saj se ne menjavajo tako pogosto, kot so včasih. Tisti, ki so že dalj časa v našem oddelku, obvladajo stroje in do-

bro vedo, kakšen mora biti izdelek. To seveda ne velja za vse delavce.

Robert BOGATAJ:

Strinjam se z dejstvi, ki so jih navedli že drugi, da je kvaliteta vhodnih surovin bistven dejavnik, ki vpliva tudi na kvaliteto končnega izdelka. Nabavna služba je zadolžena za nabavo naravnega in umetnega usnja in drugih sestavnih delov, v zadnjem času pa smo začeli opravljati še kontrolo pri prevzemu. Velik problem pri nas je pomanjkanje kadra za prevzemanje materiala. Včasih smo imeli tri prevzemalce, zdaj imamo samo enega in tako morajo to funkcijo opravljati tudi referenti in kontrolorji. Tako se zgodi, da dobimo material tudi brez prevzema.



Robert Bogataj

Tudi pri nas se zavedamo, da moramo stroške zmanjšati, vendar je težko najti ravno pravi material, ki ne bo predrag in hkrati še ustrezen za kvaliteto obutev. Zato se pospešeno ukvarjamo tudi z raziskavo tržišča in kot zanimivo tržišče za nas se kaže Južna Amerika.

Kar zadeva kvaliteto in reklamacije, so le-te najbolj pogoste prav na domačem trgu.

Druge stvari je tudi, kako informiramo potrošnika, kakšen izdelek je kupil. Navajamo še premalo podatkov o izdelku in njegovem vzdrževanju, kar bo treba izpopolniti, tako kot delajo to, na primer, v Italiji, kjer skoraj ni možnosti, da bi kupljen izdelek lahko reklamirali.

Na kvaliteto tudi zelo vplivajo majhne in razdrobljene serije, ki so že dalj časa problem, saj v nabavi težko zagotovimo primeren material za majhne serije. Problem so tudi ponaročila, kar zadeva ponovne dogovore z dobavitelji.

Tudi roki so kratki; imamo več kooperantov, ki jim moramo zagotoviti delo; čas od vhoda materiala, do končnega izdelka pa je za nas predolg.

Delo-življenje:

Kako zastaviti delo, da bomo dosegli napredek?

Stane ČAR:

Rešitev je v spremembi miselnosti ljudi. Kadar se bomo prav

vsil, vsak na svojem delovnem mestu, zavedali, da bo treba delati drugače (bolje), če bomo hoteli konkurirati na tržišču, ki ga bo vedno težje ohranjati.

Treba bo tudi bolj upoštevati in nagradjevati ter omogočiti napredovanje stroki, kajti tudi kadrovanje pri nas ni ustrezno. Ni prav, da ljudi premeščamo na tista dela, za katera niso bili usposobljeni; nekatera najodgovornejša mesta pa zasedajo kadri brez ustrezne prakse in izkušenj...

Anica KAVČIČ:

Če hočemo, da bomo dosegli napredek je potrebna predvsem doslednost vsakega pri vsaki operaciji, kar sicer pogosto poudarjamo. Mislim, da je bodočnost v avtokontroli, kajti klasična oddelčna kontrola, ki jo imamo že trideset let, se ne obnese več. Medfazni kontrolor naj bi opravljal druga dela (pripravljallec partij). Omenila bi še velike serije, ki nam vsekakor prinesejo največ; želimo si več takih naročil. Tu je pomemben faktor tudi nagradjevanje in z avtokontrolo bi lahko delavce tudi ustrezno stimulirali.

Milan TRČEK:

Korak naprej na našem področju bi napravili tudi z uvajanjem standardizacije, ki jo že dolgo poznamo in skušamo prenesti v naše delo. To delamo skupaj s Pekom in Planiko in vsekakor se tu kažejo velike prednosti za vso čevljarstvo pagono.

To pomeni poenotenje raznih sestavnih delov in s tem znižanje stroškov ter boljše kvaliteto. Seveda, preden bo to možno izpeljati v praksi, bo še precej stroškov (menjava orodij pri kooperantih ipd.). Na tem projektu dela posebna komisija, ki se uradno sestaja in upamo, da bodo rezultati koristili vsem. To je izrednega pomena tudi zaradi tega, ker vemo, da velikih serij ne bo in bi na ta način skrajšali tudi čas priprave proizvodnje ter zmanjšali možnost napak, vse v prid zmanjšanju težav v proizvodnji in s tem boljši kakovosti izdelkov.

Ciril STANONIK:

Za dosego napredka je treba upoštevati več dejavnikov:

Omenil bi predvsem prilagajanje tržišču po kvaliteti, ki jo zahteva nek artikel in da je na trgu uspešen.

Pomembno je, da bi imeli sposoben strokovni kader, ki bi dobro sodeloval med celotnim poslovno-proizvodnim procesom. Prav tako so pomembni medsebojni odnosi in vseh oddelkih in službah. Skratka, gre za koordinacijo po celotni poslovni verigi.



Ciril VIDMAR:

Tudi jaz menim, da bo potrebno več samokontrole. Vsak delavec bi moral skrbeti za to, da bi delal le kvalitetne izdelke.

Zaključek:

Kvaliteta je torej tisto, kar od nas pričakuje tržišče in ne tisto, kar si vsak od nas misli o našem delu.

To pa je sedaj že nekaj več kot samo kakovosten izdelek; mora biti tudi moden in lep, pravočasno na trgu in v primerno široki ponudbi, za ustrezno ceno.

V podjetju pa to zahteva sodobno organiziranost, podprto s sodobno tehnologijo v organizaciji, tehnologiji in pripravi dela in seveda tudi sami proizvodnji.

Ob jasnih programskih ciljih, bo seveda lažje ukrepati sproti.



Z izbora športne opreme, ki jo prodajamo v šestnajstih naših prodajalnah. Za dokup skrbi Karla Križnar



Kako pospešiti domačo prodajo

Na domačem tržišču prodaja zadnje čase precej upada. Vzroki so znani. Vse višje cene na domačem trgu in vse manjša kupna moč. Po zadnjih podražitvah hrane in ostalih življenjskih stroškov, ostane le še malo sredstev za take nakupe, kot je obutev ali oblačila.

Obutev zimske sezone smo prodali slabo. Ostalo nam je veliko obutve. Kolekcijo za sezono jesen-zima 89 smo prodali tudi našim grosistom. Naj ob tem omenim še tole: pri visoki inflaciji v novembru in decembru, smo bili skoraj edini, ki smo s cenami sledili inflaciji. Grosisti pa žal cen naše obutve niso dvigovali, zato so bili naši škornji pri njih precej cenejši kot pri nas.

To kaže na to, da bi grosistom morali ponuditi drugačno kolekcijo kot za ostali del domače prodaje. Za različne modele so lahko tudi cene različne, za enake modele pa naj bi veljale približno enake cene. Vsi vemo, da kot potrošniki obiščemo vse več prodajaln, preden se odločimo v kateri bomo kupili čimbolj ugodno.

Na domačem tržišču se moramo potruditi, da bo naša kolekcija (tako po modelih, kot po ceni in kvaliteti) boljša od konkurence in tako pristopnejša za kupca.

Morda je to ena izmed misli, o kateri bi se kazalo pogovoriti. Ali pa je rešitev kje drugje?

Bojan KONČAN

(Aktualni intervju)

Največji problem

je prostor

— ki ga ni



(Pogovarjamo se z aranžerjem Branetom Ruparjem.)

Delo-življenje: Brane Rupar je pri nas aranžer že nekaj let. Katero so pravzaprav vaše naloge?

Brane Rupar: Urejam izložbe v prodajalnah na Gorenjskem; pa štirikrat letno pripravljam dekoracije in sporočila za vseh 72 Alpininih prodajaln. Ob sejmih pa sodelujem tudi v firmi, ki pripravlja razstavnih prostor . . .

Delo-življenje: Kako ocenjujete trenutno urejenost Alpininih izložb?

Brane Rupar: V tem pogledu moja ocena ni najboljša. Na to vpliva več dejavnikov. Polovica izložb v prodajalnah je namreč odprtih, vsakomur dostopna in ko se iz izložbe vzame le en čevlji, je izložba praktično podrt.

Drug problem je v tem, da so naše izložbe zelo različne; za neko izložbo je dekoracija zato primerna, za drugo ne . . . Res je tudi to, da v prodajalnah moja navodila in dekoracijo uporabijo bolj ali manj posrečeno, odvisno od interesa in smisla, ki ga imajo.

Mislím, da bi morali pri urejanju izložb najti pravi odnos med razstavljenimi obutvijo in dekoracijo.

Delo-življenje: Tako je torej sedaj; kaj pa nameravate naprej?

Brane Rupar: Letos smo se res lotili obširnega projekta, pri katerem sodelujemo z zunanjimi strokovnjaki, ki bodo v nekaj mesecih pripravili predlog koncepta aranžiranja naših prodajaln. V bistvu gre za izdelavo standardnih elementov za opremo izložb. To ne bo poceni, mislim pa, da bo lahko to lep napredek.

Delo-življenje: Naloge so zahtevne; kakšni pa so pogoji za delo?

Brane Rupar: Ti pa so res slabi; niti risalne mize ne morem postaviti nikamor. Nujno bi moral imeti atelje z ustrezno opremo; potrebno bi bilo tudi kupiti sitotiskarski stroj . . .

Kasneje pa bi kazalo zaposliti še vsaj dva aranžerja, saj v drugih firmah na tem področju delajo celotni timi z arhitektom vred.

Delo-življenje: Vendar poskušate vseeno, kajne?

Brane Rupar: Da, toda ni enostavno ustreči vsem različnim interesom v prodajalnah. Mislim, da bi bil napredek že v tem, če bi lahko tu v centrali napravili načrt, koncept urejanja prodajaln, organizirali dejavnost, predvsem pa dosegli dogovor s prodajalnami na terenu, kako se stvari lotiti. Mislim, da bi se v zvezi s tem moral srečati s poslovodji nekajkrat letno.

N. P.

Dvadeset godina Alpine u Zagrebu IV.

Krajem februarja 1970. godine otvorena je prodavaonica Alpina Zagreb IV.

Prodavaonica se nalazi u općini Dubrava, u glavnoj ulici Prosinačkih žrtava 29 i smještena je u privatnoj stambenoj zgradi, sa ukupnom površinom 70 m².

Konkurencija u općini Dubrava, što se tiče obučene, je dosta velika, međutim od otvaranja naše prodavaonice mi možemo biti zadovoljni sa postignutim rezultatima.

Prodavaonica je imala svoju prvu adaptaciju 1979. godine, kad smo dobili novi interijer te centralno grijanje.

Najveći nedostatak je skućeni prostor te neadekvatan izlog.

Postavljen plan za 1990. godinu dosta je velik, imajući u vidu situaciju na tržištu, te pada kupovne moći.

Ipak se nadamo da sa dobrom kolekcijom, pravovremenom dobavom obučene uz maksimalno zalaganje nas zaposlenih u prodavaonici možemo realizirati postavljene planove.

Cijelom kolektivu Alpine mnogo uspjeha žele prodavači prodavaonice Alpina Zagreb IV.: Tomislav Šparavac, Vlasta Gustović, Gracija Sokači i poslovođa Nikola Fortunić.

V ZAČETKU TEGA MESECA IZBOR KOLEKCIJE ZA SEZONO JESEN—ZIMA — 90/91

Sodelovalo je 14 poslovođij, ki so naročili športna oblačila iz vnaprej izbranih izdelkov dobaviteljev Topra, Elana, Visa, Slovenijašporta in Korsaa.

Gre predvsem za oblačila za smučanje in prosti čas. Ocena je bila, da je ponudba primerno široka, izboljšati pa bi kazalo sistematiko naročanja.

Očitno pa je bilo, da so v prodajalnah še zaloge tovrstnih oblačil, ker so bila naročila dokaj previdna.

Načrtovana prodaja

Če izhajamo iz tega, da ljudje imajo zimsko obutev, posebno še, če je zima taka kot je zadnja leta, potem res težko pričakujemo dobro prodajo.

Pravzaprav lahko le na različne načine spodbujamo oz. pospešujemo prodajo; na primer s prodajo na tri čeke, s ponudbo cenejše obutve in s časovno pravilno tempirano ponudbo. To pomeni, da iz skladišča prihaja v prodajalne sproti, ravno pravi čas.

Pospešujemo tudi dokup obutve, ki v tem trenutku vseeno gre. Pri tem bi omenila, da take obutve, kot so smučarski čevlji, ne kaže razprodajati, ker so preveč dragoceni.

Nekateri menijo, da bi s sindikalnimi prodajami prodajo lahko pospešili. Mislim, da je sedaj tudi to precej nemogoče.

Olivera JEREB



Kadrovske novice



Postopno zaposlovanje se je nadaljevalo tudi februarja. Delovno razmerje je nastopilo 7 delavcev, z delom pa je v tem razdobju prenehalo 18 delavcev. Delati so pričeli: Uroš Dolinar in Janez Bogataj, ki sta nastopila delo v obratu Gorenja vas, Albin Celarec in Francka Kavčič sta v obratu Šentjošt, Milan Poljanšek kot pripravnik v RPS športne obutve, v neposredni

proizvodnji pa sta v oddelkih v Žireh začela delati Marjeta Podobnik in Valentin Benedičič.

V mesecu februarju so z delovnim razmerjem prenehali naslednji delavci: iz skladišča in odpreme Franc Grošelj in Anton Debeljak, iz RPS športne obutve Marija Kavčič, iz oddelkov v neposredni proizvodnji v Žireh Zofija Bogataj, Vera Benedičič, Marija Kavčič, Amalija Kogovšek, Jakob Dolinar, Francka Capuder, Martina Gregorač, Stanislav Novak in Sanda Kopač, iz obrata Gorenja vas sta prenehala Marija Ažbe in Pavel Miklavčič. Z delom so iz prodajaln prenehali: Ljubica Magdič iz Bjelovarja 2, Dejan Elez iz Sarajeva 2 in Gordana Grozdanič iz Zemuna in Franc Kukman iz Novega mesta.

Ta čas v krajevni skupnosti

»V začetku marca bomo nadaljevali z gradnjo tretje faze referendumskega programa, to je gradnja tretje etape pločnikov do mostu čez Rakulščico«, je pripovedoval tajnik KS Vinko Kopač.



v celoti dograjena do konca leta 1991«.

Ob tem si dovoljujemo uredniški komentar v obliki vprašan predvsem PTT in ostalim strokovnjakom: Kako bi ravnali, če bi se nenadoma pojavila konkurenčna firma. Tu mislimo na absolutni monopol, ki skriva vse stroške in racionalnosti pod zaveso podražitev materiala in nemogočih pogojev poslovanja. Kako neki uspejo drugače delati v tujini, ko ni nikogar, da bi taki firmi kaj podaril?!

»Druga pomembna postavka v krajevni skupnosti so ceste«, zatrjuje Kopač.

»Cesta proti Goropekam ima že spodnji ustroj in če bo vse po sreči, bo letos asfaltirana. Vemo, da bo za to cesto 2/3 sredstev prispeval kraj oz. krajan 1/3 pa občinski odbor za komunalno: Tu so odprte ceste: asfaltiranje na Lednici, Cesta Jurišnega bataljona, cesta na Breznico ...

Povsod so potrebe, zahteve, volja. Denarja pa ni«, je zaključil Vinko Kopač.

Regulacija se je pričela in kaže, da za letos tudi končala. Reguliran je bil le manjši del od Logaške ceste do izliva v Soro; potem pa je zmanjkalo denarja ...

Tudi na pitno vodo v krajevni skupnosti razmišljamo, predvsem na pobudo krajanov, ki prihajajo z vseh strani. Prav gotovo bo tudi za to treba usmeriti del sredstev.

Kaj naj rečemo ob koncu: potreba je vedno več kot možnosti; vrstni red pa naj postavljajo organi krajevne skupnosti (prav zares) ob strokovno utemeljenih dejstvih.

Ob pomanjkanju informacij pa ljudje dvomijo, sumijo, izgubljajo prizadevnost, na katero pa bo morala še naprej računati vsaka krajevna »vlada«.

N. P.



Z desne: Marija Kavčič iz sekalnice, Marija Kavčič RPS, Pavel Miklavčič, Veronika Benedik, Malči Kogovšek na sprejemu pri direktorju

OB VSTOPU NA NOVO ŽIVLJENJSKO POT

Sodelavcem Renati Gomboc iz obrata Gorenja vas ter Mariji Jesenko in Jožetu Modicu ob sklenitvi zakonske zveze iskreno čestitamo, na novi življenjski poti jim želimo mnogo razumevanja, zdravlja in sreče!

Literarni kotichek

(Jože Šmit (1922), slovenski pesnik)

NE UBEŽIŠ

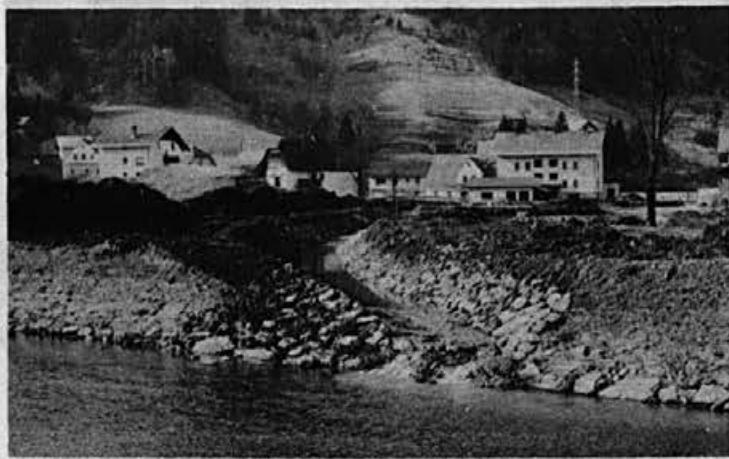
Kdor bil na zemlji je spočet, je bil zato, da bi jo ljubil, ah, vse premajhen je ta svet, da bi pozabil jo in zgubil, četudi si morda poet.

Četudi včasih ubežiš od nje v svetove onostranstva, kjer lepih sanj se veseliš, spet k zemlji kakor iz pregnanstva skesan in nežen pohitiš.

In spet zaljubiš se na smrt v pokrajino deževno, v ceste, ki hodiš kdaj po njih potri, in v zemske ljubice nezveste in v prazen vrč, ki z njim si sprt.

Upokojili so se

Dolgoletnim sodelavcem Francu Grošlju, Antonu Debeljaku, Mariji Kavčič, Zofiji Bogataj, Veri Benedik, Mariji Kavčič, Amaliji Kogovšek, Jakobu Dolinarju, Francki Capuder, Martini Gregorač, Mariji Ažbe in Pavlu Miklavčiču, ki so v mesecu februarju odšli v pokoj, želimo v nadaljnjem življenju mnogo zdravja, zadovoljstva ter veliko veselja pri aktivnostih, za katere jim je v času delovnega razmerja primanjkovalo časa.



Regulacija Osojnice se je začela in tudi končala. Pravijo, da je zmanjkalo denarja. Kako daljnovidni načrtovalci!



TO JE NAŠ KRAJ



Odrto pismo predsedniku skupščine krajevne skupnosti žiri in vsem družbenim gibanjem in strankam

Spoštovani predsedniki!

Vemo, da je s spremenjeno zakonodajo skupščina mnogo bolj odgovorna za predvolilna dogajanja; poleg tega pa, menim, prav skupščina mora skrbeti za osnovne pogoje sožitja v kraju, saj je to temelj za skupna prizadevanja krajanov.

Za to pismo sem se odločil po zboru volilcev, ko so iz dvorane (za mnoge neopazno) začeli odhajati nekateri krajanji, ki so svoj čas imeli (ali še imajo) ugled, zaupanje in spoštovanje širšega kroga ljudi. Odhajali so s izrazom ogorčenja in zagrenjenosti, po nič kaj prizanesljivih reakcijah aktivistov novih družbenih gibanj. Ob tem sem se spomnil na leto 1960, tedaj, ko smo se po razformiranju okrajev odločali, kako bo s našimi občinami.

Tedaj je v Žireh prvič prišlo do razkola in to v sami svesi komunistov, med tistimi, ki so bili za referendumsko odločanje in "vladajočimi". Poraženci so bili reformisti in ostalo je veliko smer in sovraštva. Vse skupaj se je ponovilo čez približno deset let, le da je bil rezultat obraten. Tedaj tudi ni bilo važno, kakšnega nazora je kdo - in to je bil napredek. Toda spet je na drugi strani ostalo polno smer in sovraštva. Od tedaj naprej žirovske "vlade" nikoli niso bile ideološke, temveč praktične, s vsemi dobrimi in slabimi lastnostmi in prakso. Tako je tudi sedaj.

Torej modri možje in bistré žene te zelene doline!

Tu živimo skupaj garaši, intelektualci, svetovljani in sapečkarji; različnih prepričanj, malo dobri in malo slabi, torej čisto navadni ljudje...

Ne smemo dovoliti, da se v sviforiji spet razplamtijo strasti, politikanstvo, sovraštvo, duševna in s tem materialna beda. Predlagam zato, da se vodilni vseh družbenih gibanj takoj sestanejo, skliče pa naj jih predsednik skupščine krajevne skupnosti - kot se spodobi.

Takoj je potrebno dogovarjanje, kako bomo delali skupaj in ne vsak posebej. Vlananje je namreč služenje ljudem in ne manipuliranje s njimi. Tega odločilnega trenutka za nadaljnjih deset let ne smemo zamuditi, zato naj vsak pokaže svojo pripravljenost in odgovornost.

Ne dopustimo, da spet ostanejo zamere in sovraštvo.

Marec 1990

Rejco P. Rejca

ČRNA PIKA



V tako lepo urejenih Žireh najdemo tudi takole svinjarijo. Na obrobju Žirov, ob mostu čez Soro je dobiti vse: ostanke cest, stavb, bele tehnike, razpadajoče živinske ostanke...



S predvolilnega zbora volilcev za potrjevanje kandidatov v ZZZ občinske in republiške skupščine.

Za zbor ZZZ občinske skupščine smo potrdili naslednje kandidate: Aleš Dolenc, Franci Kavčič in Janko Rejc, za ZZZ republiške skupščine pa Borisa Marklja in Francija Mlinarja.



2. marca se je v Žireh prvič predstavil DEMOS - združena opozicija Slovenije. Med gosti so bili tudi Spomenka Hribar, Izidor Rejc in Viktor Blažič



Z zbora volilcev v Žireh, kjer smo potrjevali kandidate za zbere občinske in republiške skupščine in vodilne funkcije v republiki

Za mrliško vežico so darovali

Ob smrti Ivane Kristan s Sela:

- Ciril in Branko Lahajnar - 200 din
- Marija Logar s Sela 65 - 50 din

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Meta Bogataj, Jana Erzenožnik, Jožica Kacin, Marija Košir, Tanja Mohorič, Vladimir Pivk, Anuška Kavčič in Jernej Podobnik - glavni in odgovorni urednik. - Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografija: Tone Pintar. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj.