

Doseženi športni uspehi uveljavljajo ime Alpine na vseh programih

Alpina svetovni prvak

Kakšno usmeritev postavlja pred nas čas? Kakšne so dileme? Tu mislim zlasti za športni program, kjer sodelovanje z vrhunskimi smučarji pomaga našim ljudem v razvoju, rezultati, ki jih tekmovalci dosegajo z našimi čevlji pa tudi pripomorejo, da se hitreje uveljavljamo v svetu in tako postopoma postanemo uspešnejši: kaj je torej prej »kura ali jajce«?

Če hočemo prehajati na trgu v višje cenovne razrede, potem je to brez sodelovanja s tekmovalci nemogoče. Pri prepričevanju potencialnih kupcev o kakovosti nekega blaga je najboljši argument zlata medalja na nekem tekmovalstvu. S tega vidika me moti dejstvo, da se v Alpini večina ne identificira (ne živi z uspehi) z rezultati tekmovalcev, ki tekmujejo z našimi čevlji.

Morda je za to kriva premajhna tovrstna informiranost, ali pa se odgovorni ne zavedajo, kaj to za nas pomeni.

Alpina ima možnost, da sporoči svetu, da so štirje tekmovalci z našimi čevlji postali svetovni prvaki. V rokah imamo dejstva, s katerimi se da graditi ime tovarne.

Poudariti moram, da je ime tovarne pomembno za cloten program Alpine, ne le za športni program, kjer so tekmovalci dosegli nek športni uspeh. Najuspešnejše firme v prodaji so Salomon, Atomic, Rossignol itd; vse te firme pa se na vso moč trudijo za čim boljše tekmovalne dosežke.

Kar pa zadeva vpliv na razvoj naših izdelkov, bi rekel naslednje: Kakor so športni rezultati rezultat razvojnega dela mnogih ljudi, je dober razvoj odvisen od izsledkov, ki se kažejo v praksi in to v najtežjih razmerah. To pa pomeni tisoče kilometrov tekmovalnega smučanja.

Zato razvoj nekega modela ni možen v enem letu, temveč sta potrebni vsaj dve leti. Vsak čevlji (po prototipu) moramo v prvi sezoni testirati, da bi tako dobili res prave ugotovitve, kaj velja napraviti za dokončen razvoj modela.

Na podlagi tega naredimo spremembe in jih ponovno testiramo. Kje smo z našim razvojem, kažejo torej rezultati v teku in biatlonu, kjer se je pokazalo, da so naši čevlji po funkcionalnosti (uporabnosti, praktičnosti) enakovredni najboljšim proizvodom sveta.

Dober pokazatelj je tudi to, da okoli 10 % vseh tekmo-

valcev uporablja našo obutev. Tako smo tretji za Salomonom in Adidasom.

Govoril sem med drugim z Jakobom Haugnom, ki je na Norveškem zadolžen za prodajo naše obutve. Zelo je bil vesel rezultatov norveških tekmovalcev, ker ti izredni dosežki vplivajo na norveško javno mnenje in s tem tudi na prodajo. Se posebej pa je to pomembno, ker bodo olimpijske igre po Albertvilu v norveškem Lillehammerju.

Kaj je torej prej, je težko presoditi, prav gotovo pa gre za pomembno povezavo.

Janez ŠMITEK

Nekaj rezultatov, ki so jih dosegli tekmovalci z našimi čevlji

Na svetovnem prvenstvu v nordijskem smučanju v Val di Fiemme so smučarji, ki tekmujejo z našimi čevlji, dosegli naslednje rezultate:

- Terje Langli — zlata medalja na 10 km v klasični tehniki
- Terje Langli — (v štafeti 4 × 10 km) — zlata medalja
- Gabriella Paruzzi (Italija) v štafeti 4 × 15 km — srebrna medalja
- Thomas Eriksson (Švedska), v štafeti 4 × 10 km — srebrna medalja

(Nadaljevanje na 2. strani)



Terje Langli je postal svetovni prvak z našimi čevlji

NAŠ KOMENTAR

Ko posamezna prizadevanja za spremembe v načinu dela v tovarni padajo v vodo, začne človek razmišljati o psiholoških vzrokih za tako ustaljeno prakso, ki velja tudi za naše podjetje.

Verjetno bi bilo prav, da bi se predlagatelj sprememb najprej vprašal, kaj je v zvezi z zahtevanim sam zanemaril ali naredil narobe. Ali morda vse predlagano le ni na mestu; ali pa ni pravi čas za to?

Ko je zahteva po drugačnem delu s tega vidika kritično ocenjena, se morda res odkrije kakšna pomanjkljivost... Toda tu je še vse tisto, zaradi česar do sprememb ni prišlo (oz. ne prihaja). Vzroki za to pa so silno številni: od čisto navadne malobrižnosti, preko ustaljenih navad (razvad), pomanjkanja znanja, do različnih vrednot, ki jih imajo zaposleni kar vse zavira spremembe. Priznati pa morate, da vse te pomanjkljivosti niso v prid razvoju podjetništva.

Tudi tako razmišljanje mogoče mnogim nič ne pomeni. Pa bi bilo morda koristno, vsaj do te mere, da bi tedaj, ko se nekdo z nekom (ali nekim predlogom) ne strinja, vsaj iskal možnosti, kako bi sam delal koristneje in z manjšimi stroški.

Če pa ni niti te pripravljenosti, ni čudno, da smo v taki situaciji.

Nejko PODOBNIK



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Ob rob sklepom delavskega sveta

Delavski svet je na svoji seji v februarju obravnaval poročilo o inventurnem popisu. Inventura je v glavnem dobro potekala in komisije niso ugotovile večjih odstopanj. Komisija za popis osnovnih sredstev ugotavlja, da se pri kooperantih pojavljajo isti problemi kot prejšnja leta, v oddelkih doma pa je stanje zadovoljivo. Predlagano je bilo, da se v letu 1991 uveljavi doslednejše računalniško vodenje podatkov za osnovna sredstva, da se poenostavi vodenje teh podatkov, poveča preglednost in olajša delo komisij.

Ponovno je bil obravnavan predlog plana za leto 1991 in delež celotnega prihodka po profitnih enotah. Po tem popravku plana so bili vsi stroški znižani za 18,3%. To izhaja iz dejstva, da so bili stroški preračunani s tečajem dolarja, ki se v letu 1990 ni povečeval, dinarski stroški pa so naraščali. Tu je nastalo nesorazmerje in je bilo treba upoštevati pri sestavljanju plana za leto 1991.

Delegati so imeli na predlog več pripomb in sicer, da je glavnina znižanja na račun osebnih dohodkov; da je premajhno znižanje stroškov pri kooperantih, da so naloge posameznih nosilcev premalo konkretizirane. Po obravnavi je bil popravek plana sprejet, ob tem pa je bilo poudarjeno, da je najbolj pomembno kaj in koliko bomo naredili, da ob koncu leta ustvarimo minimalno akumulacijo.

Delavski svet je obravnaval tudi problematiko prodajaln v Srbiji, s tem da se prodajalna v Arandelovcu proda skupaj z

opremo, ali pa najde ustrezno zamenjavo v ostalih delih Jugoslavije. Odobri se nakup prostorov v katerih je prodajalna v Trbovljah.

Sprejet je bil sklep, da se razpiše javna licitacija za odprodajo strojev, ki niso bili prodani na zadnji licitaciji.

O tekočem poslovanju in kako nam kaže za naprej je poročal direktor. Poudaril je, da je tekoče poslovanje zelo oteženo. Vzhod po donosnosti prihaja na raven Zahoda; ponudbe, ki jih imamo ogromno pa se ne realizirajo. Že izdelana obutev čaka na meji ali v skladišču. S tem imamo vezana ogromna sredstva in zato kasnimo s plačili dobaviteljem.

Odnos do stroškov zaostreujemo na vseh ravneh. Rezultat lanskega leta je še kar zadovoljiv, vendar nam tekoči problemi v začetku leta zmanjšujejo poslovno uspešnost. Likvidnostna situacija je težavna; prilive koristimo za izplačilo osebnih dohodkov in poravnavo tekočih obveznosti. Položaj bi se izboljšal, če bi uspeli izvoziti naročene čevlje v Sovjetsko zvezo in dobiti denar ali material.

Računamo, da se bo v marcu in aprilu, ko bo stekla prodaja pomladne obutve, likvidnostna situacija izboljšala.

Delavski je sprejel še sklep, da se osebni dohodki izplačujejo le enkrat mesečno, okrog 15. v mesecu.

A. K.

Nekaj podatkov

Proizvodnja

V letu 1990 smo izdelali 2.044.000 parov obutve, kar je 0,6 % ali skoraj 12.000 parov manj kot v letu 1989.

Planirana proizvodnja za leto 1990 je znašala 2.128.000 parov, naredili pa smo 84.000 parov ali 4 % manj.

Produktivnost dela

Ker se je število zaposlenih zmanjšalo, je proizvodnja na zaposlenega na delovni dan porasla za 2,9 %, znašala pa je 6,8 parov.

Doseganje norm

Norme so bile v letu 1990 povprečno presežene za 24,3 %.

Kvaliteta

Od skupne proizvodnje je bilo škartirane 24.553 parov obutve.

Odstotek škarta je znašal v skupni proizvodnji 1,2 %, kar je bolje kot leto prej.

Zaposlovanje

Ob koncu leta 1990 je bilo v Alpini zaposlenih 1.716 delavcev, od tega 1.207 žensk. Število zaposlenih se je glede na začetek leta zmanjšalo za 139, kar je 7,5 % manj.

Z delom je v letu 1990 v Alpini prenehalo 190 delavcev (Proizvodnja 145, mreža 26 in skupne službe 16).

Nadurno delo

V letu 1990 je bilo v Alpini opravljenih 28.326 nadur, kar je 23 % manj kot v predhodnem letu. Število plačanih nadur je upadlo v vseh organizacijskih enotah.



Kakšna bo nova kolekcija? Na komisiji jo predstavlja Jana Erznožnik in Anka Burjek

mi vam vi nam

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

Organizacija

Organizacija bo učinkovita le, če bo ta za vsakogar izmed nas postala čisto samoumeven način dela.

Organizacija

V trenutku ko se najbolj otepamo reorganizacij, moramo ponavadi zaradi razmer uvajati največje spremembe.

Kadri

Koristni delavci so tisti, ki v sodelovanju z drugimi ustvarijo novo vrednost. Znanje, ki ga ne vložimo v tako delo, je le konjiček posameznika.

Kadri

Kolikor več uporabnih informacij ali idej dajete sodelavcem, toliko boljši delavec ste...

Denar

Dobro bi bilo, da bi vsak posameznik pomislil, koliko denarja je potrošil v času, ko ni bilo nobenega rezultata.

Denar: Kaj mislite, koliko časa boste še kaj imeli, če si boste izposojali denar in za vsak dinar plačali pol dinarja obresti?

Uredništvo

NEKAJ REZULTATOV, KI SO JIH DOSEGLI TEKMOVALCI Z NAŠIMI ČEVLJI

(Nadaljevanje s 1. strani)

Na svetovnem prvenstvu v biatlonu v Lahtiju:

- Gottlieb Taschler in Simon Demetz (Italija) ekipno na 20 km — zlati medalji
- Ženska ekipa Bolgarije na 15 km — srebrna medalja
- Iva Škodreva (Bolgarija) na 15 km — bronasta medalja.

Vodilni v svetovnem pokalu Čepikov (SZ), ki je dobil eno srebrno in eno bronasto medaljo, je teklen naš čevljar NNN 580 in s tem dokazal, da je naš proizvod med najboljšimi.

Poleg tega so tekmovalci z našimi čevlji dosegli še štiri zmage v svetovnem pokalu (dvakrat Myriam Bédard, Kanada, po enkrat pa Pieralberto Carrara iz Italije in Iva Škodreva iz Bolgarije).

- Jan Ottosson je v soboto, 2. marca že drugič v karieri zmagal na VASA teku — največjem maratonu na svetu.
- Terje Langli je teklen v zmagoviti štafeti Norveške na svetovnem pokalu v Falunu.
- Rune Kristiansen je dosegel že šest zmag v baletu in krepko vodi v svetovnem pokalu.



KAKO USTVARJAMO



o poslovanju v letu 1990

Prodaja in izvoz

Skupni parovni izvoz predstavlja 79,4 % proizvedene obutve: Zahod 58 % in Vzhod 21 %. (V letu 1989 smo izvozili 73 % količinske proizvodnje, 51 % na Zahod in 22 % na Vzhod).

Zahodna neto realizacija je znašala 14. milj. USD, kar je 8 % več kot leto poprej, vzhodna realizacija pa je znašala 9,3 milj. obračunskih dolarjev, kar pa je 17 % manj v primerjavi z letom 1989.

Prodaja v MPM

Preko MPM smo v letu 1990 prodali 1.402.000 parov obutve, kar je 1 % manj kot v letu 1989. Parovna prodaja Alpina obutve se je povečala za 5 %, dokupljena pa zmanjšala za 3 %. Delež

Alpina obutve v količinski prodaji je v letu 1990 znašal 31 %.

Stanje zalog

Glede na 1. 1. 1990 so vse zaloge skupaj porasle za 41 %, od tega so se zmanjšale zaloge materiala za 18 %, zaloge nedovršene proizvodnje za 12 %, porasle pa so zaloge v MPM za 54 % in zaloge končnih izdelkov za 217 %.

Skupaj znašajo zaloge proizvodnje (material, nedovršena proizvodnja in končni izdelki (112 milijonov din, zaloge v MPM pa 158 milijonov din.

Povprečni neto OD za redno delo

Povprečni neto OD je v Alpini v letu 1990 znašal 4.648 din.

Po poslovnem poročilu

Kako z minimalnimi stroški izboljšati lastno delo

Naša prihodnost je v naših rokah

Majhna in srednje velika podjetja, kamor spada tudi Alpina, bodo preživela le, če bodo inovativna. Proizvodnja je premajhna, da bi tako podjetje lahko imelo pomemben delež svetovnega trga. Ker pa njihovi izdelki dosežejo premajhen krog kupcev, njihova blagovna znamka preprosto ne more postati svetovno znana.

Prihodnost našega podjetja je torej v inovativnosti. Bistvo le-te pa so nove, ustvarjalne ideje, ki prinašajo napredek na katerem koli področju našega dela.

Če pogledamo, kje je danes inovativnost v Alpini, lahko ugotovimo, da je sploh ni. To lahko pomeni samo, da kot posamezniki nimamo nobenih idej, torej da nismo ustvarjalni, ali pa, da te ideje so, a jih ne znamo poiskati.

Trdim, da ljudje so ustvarjalni, da imajo polno idej kaj bi bilo v Alpini treba narediti oz. izboljšati, da bi bilo naše delo boljše in cenejše. Očitno je torej, da do teh idej ne znamo ali pa nočemo priti.

Če do idej nočemo priti (če niso česar ne storimo, da bi do njih prišli), lahko to pomeni le, da se jih bojimo. Nove ideje ponavadi vedno prinašajo tudi spremembe v našem delu, le-teh pa se marsikdo boji. Ker pa zavračamo novosti, se tudi spreminjamo počasi. Čas pa zahteva drugače.

Ideje so pomemben in hkrati najcenejši kapital. Potrebno pa je poznati pot do njega. Pri tem je važen odnos do novih idej in tudi do tistih, ki te ideje imajo, še bolj pomemben pa je sistem nagrajevanja teh idej, saj lahko le pravičen sistem nagrajevanja ustvarja zdravo, tekmovalno in ustvarjalno klimo. Odpasti mora vsaka nevoščljivost, zapostavlja-

nje ali nagajanje. Tukaj bi se lahko zgledovali po drugih državah. V Nemčiji na primer, nagradijo vsako idejo, o kateri se sploh da razmišljati, najprej z denarno nagrado 50 DEM, nato pa je nagrada odvisna od učinkov. Na Japonskem mora vsak zaposleni v določenem obdobju obvezno dati predlog za izboljšanje izdelka, delovne operacije ali poslovnega sistema. Ljudje so prišli tekmovalni med seboj s količino predlaganih izboljšav. Kaj so Japonci na tak način dosegli, ni treba posebej poudarjati.

Do dobrih idej, ki so skrite v ljudeh, lahko pridemo z minimalnimi stroški — potreben je le pravi pristop. In ker naj bi bila posledica teh idej naše boljše delo, lahko z majhnimi stroški izboljšamo tako delo posameznika, kot podjetja v celoti.

Druga stvar, ki jo z minimalnimi stroški tudi lahko izboljšamo, pa je organiziranje lastnega dela. Dogaja se namreč, da so naloge, ki jih dobivamo od drugih ali pa jih drugim dajemo, večkrat nedorečene in neizdelane. To vodi k napakam pri delu, k izgubljenim delovnim uram in materialni škodi.

Svoje delo bomo izboljšali le, če bomo sami tako hoteli. Pri vsaki stvari moramo vedeti, kaj hočemo in kakšni naj bi bili cilji, vendar pa moramo tudi natančno opredeliti poti do teh ciljev.

Ali drugače; ni dovolj, da rečemo — naš cilj je doseči to in to. Potrebno je tudi povedati KAKO to doseči — z vsemi strokovnimi argumenti in izračuni. Šele takrat lahko govorimo o strategiji — torej tudi o naši prihodnosti.

Za zaključek lahko rečemo: zadnji čas je, da začnemo upoštevati, uporabljati in ceniti tudi lastno znanje in izkušnje. Do tega skritega potenciala pa bomo prišli, če bomo ustvarili pravo spodbudno vzdušje; to pa je stvar predvsem vodilnih. Prav tako pa mora vsak zase boljše načrtovati svoje delo, biti bolj samodiscipliniran in pri svojem delu upoštevati tudi znanje in izkušnje drugih. Naša prihodnost je namreč najprej v NAS 92. MIH — šele nato pa v Evropi 92.

Bogo FILIPIČ

Kdor prej pride, prej melje



večjimi prodajnimi mrežami in poslovnimi hišami, od katerih imajo nekatere tudi lastno proizvodnjo. Omenil bi Ledo iz Knjaževca, Kraš Karlovac in KTK Visoko iz Bosne; poskušamo sodelovati tudi s Pekom.

V položaju kot je sedaj, ko je splošna nelikvidnost, se namesto plačil poslužujemo kompenzacij, to pomeni, da mi pošljemo svojo obutev, poslovni partner pa svojo in se tako izognemo velikim plačilom.

V zadnjem času pa strmo raste število zasebnikov, ki kupujejo našo obutev. Le-ti so povedli iz Slovenije in Koroške, nekaj pa jih je tudi iz drugih delov Jugoslavije. Trgujemo le s preverjenimi kupci, z rokom plačila dveh mesecev — po načelu tisti, ki ne plača, ne dobi nove obutve, čeprav naročeni obseg blaga še ni zaključen. Tako se izognemo večjim težavam. S tem se srečujejo tudi v drugih velikih podjetjih (Planika, Peko).

Prav ta čas se zaključuje naročila za jesensko sezono. Rok je kratek, ker prvi računamo na to, da bomo zbrali skupna naročila, da bi proizvodnja eno vrsto obutve hkrati izdelovala tako za MPM kot za grosistično prodajo.

Računam, da bodo naročila za jesen približno za 20 % večja kot so bila spomladi.

Največje zanimanje je za žensko in moško modno obutev, ponujamo pa tudi trekking in tenis copate.

Kot zanimivost naj omenim še komisijsko prodajo, ki jo bomo organizirali preko Slovenijašporta, Elana, Trima Celje in Emone-obale iz Kopra. To bomo prodajali poleti — ob mesečnem obračunu.

Poglavitno pri vsem tem je, da bi čimbolj skrajšali čas od naročanja do pošiljanja obutve. Kdor bo prej prišel na tržišče, ta bo pobral smetano.

Jani Jerman

HUMOR

Kolega finančnika se dobila na posvetu. Kar hitro sta zagazila v usklajevanje skrbi...

»Ti, a veš kaj, to je pa že preveč, še tisto kar ustvarimo, nam pobere davkarja. Človek bi znozel,« ugotavlja prvi.

»Mi pa smo raje šli v stečaj; pa nam sanacijo plačuje država, brez davkov smo, delavci pa dobivajo plače na skupnosti za zaposlovanje,« se samozavestno pobaha kolega.

Prijateljici noči se srečata v nočnem baru. Klepetata o tem, da je sedaj kriza, da je vedno manj strank, pa še klienti nimajo dovolj cvenka.

Nenadoma bistrejši šine v glavo odrešilna misel: »Bolj sodobno, podjetniško se bo treba obnašati. Strokovnjaki pravijo: ugotovi kaj imaš, pretehtaj kaj najraje in najbolj uspešno delaš in s čim se da največ zaslužiti... Vidiš, pa bova imeli podjetje.«



KAKO USTVARJAMO



Reorganizacija v plastiki

V okviru športnega programa je v oddelku termoplastov zaposlenih okoli 35 delavcev. Večina dela dopoldne, nekaj pa tudi v izmenah, odvisno od dela. Oddelek vodi Ciril Vidmar, s katerim se danes pogovarjamo.

»V okviru oddelka smo imeli doslej brizganje, obrez in dodelavo, sedaj pa se bo k nam preselila montaža šal«, je pripovedoval Ciril Vidmar. »Dnevno delamo okrog 500 parov sestavnih delov za pancerje. Če povem, da so vlti deli smučarskih čevljev sestavljeni iz najmanj petih delov (pa tudi preko deset), je to kar precej dela. Trenutno pripravljamo prednaročila za junior 411, LS 710, MS 711, junior 210 (bambino in junior 150 je že narejen). Gre za skupno 16.000 parov. Kar zadeva težave, ki jih imamo pri delu, naj omenim, da najbolj motijo nihanja, ki nastopijo vsako sezono od začetka novembra do februarja, ko zaradi pomanjkanja

dela proizvodne zmogljivosti niso zasedene. Mislim, da bi v ta namen morali poiskati nek program, da bi stroje ustrezno izkoristili.

V zvezi z oskrbo kakšnih posebnih težav nimamo, če pravočasno izvemo, kaj bomo delali. Material, za katerega okvirno že vemo, kje ga dobiti, naročam preko nabave kar sam.

Daljši dobavni roki pa so seveda potrebni, če gre za pancerje z notranjim čevljem, ker so za to potrebni tudi drugi materiali.

Želimo torej čimbolje organizirano delo, zato naj ob tem omenim novost, to je preselitev montaže šal v naš oddelek. Gre za dvajset ljudi, za katere smo pripravili

prostor, ki ga bo treba še dodatno opremiti (luči, parket), ker je bil prvotno namenjen za skladišče. Tako bo tu delalo skupaj kakih 55–60 ljudi.

Poleg dobre organizacije in oskrbe je pomembna priprava dela. Le-ta je kar utečena. Pri nas se spreminjajo barve in kombinacije, včasih pridejo novi materiali. Lahko pa rečem, da kolekcija (ko je pripravljena) več ali manj teče tako vse leto.

Za dobro delo so potrebni tudi usposobljeni ljudje. Tu je nihanja malo in ni novih ljudi, tako da večina dobro obvlada svoje delo.

Upam, da bodo zmogljivosti v naši proizvodnji zasedene vse leto. To bo deloma pokazal že sejem v Münchnu. Poleg sestavnih delov za smučarske čevlje, vlivamo tudi pete in napetnike, kjer pa proizvodnja precej niha, odvisno od naročil.

Za tekaški program smo začeli vlivati opetnike, pa tudi nekatere enobarvne podplate. Na teh delih dela blizu 10 ljudi. Skratka, zaenkrat delo teče kar v redu; upam, da bo še naprej tako, pravi Ciril Vidmar.

Nejko Podobnik

Aktualni intervju

Sproti v stiku s svetom



Pogovarjamo se z oblikovalcem Tonetom Pintarjem.

Delo — življenje: Koliko časa se že ukvarjate s tem delom?

Tone Pintar: V začetku sem v Alpini delal predvsem v prodaji in v zvezi z propagando. To je bilo okrog leta 1980. Kasneje pa sem začel sodelovati v projektni skupini za oblikovanje modela smučarskega čevlja Alpha.

To je bil začetek; od takrat sodelujem praktično pri oblikovanju vseh novih modelov smučarskih čevljev. Tu pa sem se še posebno ukvarjal z likovno opremo modelov (aplikacije).

Delo — življenje: Kaj je tisto, kar bi moralo biti na tem delu drugače?

Tone Pintar: Zelo pomembne so informacije in stiki s tujino. Žal pa grem na sejem le enkrat letno. Še sreča, da določene stvari izvem ob delu samem. Na primer, ko sodelujem z izdelovalcem prototipov v Italiji, spoznavam tehnologijo izdelave le-teh (kar je pomembno pri oblikovanju katalogov). To je tudi ena mojih dejavnosti, saj je moja naloga tudi kompletno oblikovanje katalogov, od organizacije posnetkov, do oblikovanja osnutkov, izdelave ogledala — do izvedbe. Udeležujem se tudi vsakoletnega srečanja v Portorožu, to je festivala tržnih komunikacij.

Delo — življenje: Pa je sicer odnos do oblikovanja primeren?

Tone Pintar: Vsi vpijejo, koliko bo treba narediti v zvezi z designom; v praksi pa se to pokaže čisto drugače; ni čutiti pravega razumevanja za to. To je še bolj čudno, saj gre za ugledno podjetje, ki se lahko uveljavi prav z napredkom pri oblikovanju. Pričakoval bi tudi, da bo Alpina letos, ko je v Ljubljani svetovni kongres oblikovalcev, več naredila v tej smeri.

Delo — življenje: Kaj si poleg tega še želite?

Tone Pintar: Veliko časa porabim za drobne stvari; mislim, da je tu dela vsaj za dva oblikovalca.

Sicer pa kot že rečeno, več stikov s svetom, saj je brez spoznavanja modnih in drugih razvojnih tokov nemogoče delati.

N. P.



Montaža šal se je preselila v razširjeni oddelek termoplastov, kjer bo tako tekla zaokrožena proizvodnja



Igor Štucin pri izdelovanju sestavnih delov



V Šentjoštu perspektiva

2. marca je minilo štiri leta, ko so z delom začeli v obratu Šentjošt. Po nekajmesečnem usposabljanju v Žireh je začelo delati osem delavk, sedaj jih je preko trideset.

Nekaj prvih delavk smo ob tem povprašali za vtise:



Karmen Slovša: Ko se vpelješ, kar dobro gre. Sedaj delamo mnogo bolj zahtevne gornje dele kot v začetku. Upam, da bo šlo dobro še naprej, da bi delo čim hitreje obvladali. Od tega je odvisen zaslužek.



Marija Grdadolnik: Še preden sem prišla v Alpino, sem delala pri Zmagi v Ljubljani, zato nisem bila začetnica. V oddelku se je delo počasi izpopolnjevalo. Zaenkrat sem zadovoljna. Upam, da bo tudi v prihodnje dovolj dela.

Helena Krek: V teh nekaj letih smo se usposobile tudi za bolj zahtevna dela. Ko se človek privadi, se da doseči in preseči normo in tako še



kar primerno zaslužiti. Za naprej si želim, da ne bi vse to propadlo.



Francka Kavčič — mojstrica: Mislim, da naredimo toliko kot od nas pričakujejo. Veliko je odvisno od tega, če je za delo vse pripravljeno. Menim, da bi nekdo moral skrbeti za obrat, kot je to prej delal Vinko Podobnik. Na vsako delo pa se je treba privajati, da dosežemo pričakovano storilnost in kakovost.

Mislim, da bi morali imeti nekaj boljših strojev, čeprav se na vzdrževanje ne morem pritoževati. Mehanik iz Rovt pride hitro, manjše napake pa že popravi kak spretnejši fant.

Predlagala bi tudi, da bi razmišljali o uvedbi prikojevalnice, saj imamo prostora dovolj. Velikokrat se zgodi, da je treba zamenjati kak del, kar bi lahko reševali tukaj že z eno delavko, ki bi vskočila tudi na druga dela.

Za naprej si želim tudi, da bi bilo dovolj dela.

N. P.

Iz prodavnice Zagreb I

Prodavaonica Zagreb I otvorena je kao druga prodavaonica maloprodajne mreže Alpina godine 1954.

Lokacija prodavaonice u samom zagrebačkom trgovačkom centru obezbijedilo je našoj prodavaonici i vodeće mjesto (sa ponekim izuzetkom) u maloprodajnoj mreži.

U toku ovih 37 godina postojanja prodavaonice bilo je niz gibanja u poslovnim rezultatima, ali smo uvijek bili pri samom vrhu, koliko prema ostvarenom prometu, toliko i prema rezultatima.

Naša je prodavaonica na dobroj lokaciji, ali je poslovni prostor dosta otežan za dobru poslugu kupaca, jer je sam lokal dosta uzak, i proteže se više u dubinu, što nam kod jačih prometa stvara usko grlo za potrošače.

Želja svih zaposlenih u našoj prodavaonici je da bi i nadalje nastavili sa poslovnim rezultatima ako ne boljim, kao do sada da zadržimo dosadašnje rezultate, što bi u ovoj krizi bilo zadovoljavajuće.

Koristimo priliku da troje zaposlenih iz naše prodavaonice prilikom odlaska u zasluženu mirovinu od 1. marta 1991, zaželimo puno zdravlja i dug život u mirovini a to su: Josipa Vrbanc, Slavica Navračić i Nedeljka Đapić.

Zaposleni u našoj prodavaonici: Josipa Vrbanc, Slavica Navračić, Franjo Tolić, Zdenka Cinčić, Koviljka Jagar, Ivanka Komin, Štefaniya Valjavec, Milorad Sakan, Marinko Ceronja, Jadranka Kolarec, Vesna Šparavac, Nedeljka Đapić i Stjepan Novoselec, želimo svim zaposlenim u Alpini na čelu sa rukovodstvom, da svi skupa u što kraćem vremenu pokušamo stati na vlastite i zdravije noge, to je izvući se iz sadašnje krize.

Lijepi pozdravi iz naše prodavaonice — za bolje sutra!

Poslovodja: Stjepan NOVOSELEC

Malodušje se zdravi s šokom

Nerealna konvertibilnost dinarja je v letu 1990 povzročila prodor italijanske obutve na jugoslovansko tržišče. To je pokazal tudi letošnji zagrebški sejem obutve in opreme. Cele nove sejemske hale so ponujale italijansko obutev številnih proizvajalcev. Tudi ostale naše in tuje firme so ponujale uvoženo italijansko obutev. Sposobni trgovci se vedno prilagajajo kupcem; tako je povsem jasno, da so kvalitetni italijanski čevlji predragi za jugoslovanske kupce. Veliko večino ponujene obutve je izdelano v nerazvitih državah (Brazilija, Tunizija, Tajvan, Jugoslavija) seveda pod italijansko firmo.

S tem hočem povedati, da je zlasti uvozna trgovina tisto, v čemer vidijo posamezniki ali podjetja svoj obstoj. Dober trgovec pa je tisti, ki zna izdelke tudi izvažati. Proizvodnja je več ali manj nepriljubljeno področje dela, s številnimi problemi, katerih se človek želi znebiti. Izčrpana čevljarska industrija nima več sredstev za razvoj. K temu je pripomogla splošna kriza, še posebej na vzhodu.

Na sejmu je bila razmeroma skromna ponud-

ba opreme, ponudnikov različnih materialov pa je bilo celo nekaj več, saj jih je k temu prisilil trg.

Kljub splošnemu malodušju glede nadaljnje usode panoge pa se nadaljuje iskanje novih tehnologij in organizacijskih prijemov. Pri znani mednarodni firmi Internacional smo si ogledali film najnovejše organizacije dela v ameriški tovarni obutve. Organizacijo proizvodnje so uvažali japonski inženirji iz znane firme Toyota.

Šokantna ugotovitev je, da v celi proizvodni hali ni nobenega sedečega delovnega mesta. Torej vsa do danes tipična sedeča dela, kot so tanjšanje, zapogibanje in šivanje, se opravljajo stoje. Enaki stroji kot jih imamo pri nas so prirejeni za stoječe delo. Ves medfazni transport je na klasičnih vozičkih. Po njihovih ugotovitvah je bila povprečna storilnost povečana za 40 %, pri posameznih delih pa tudi 90 %.

Torej nobena organizacija dela ni dokončna, čeprav si še v sanjah težko zamislimo stoječo šivalko zgornjih delov, v glavnem zaradi zakoreninjene miselnosti.

Marjan BOGATAJ



Med plačo in visokimi življenjskimi stroški

V razgovoru so sodelovali: Bojan KONČAN, Mihaela OBLAK, Nataša DEMŠAR in Marta MAČEK.

Razgovor je vodil Nejko PODOBNIK, zapiske pripravila Anuška KAVČIČ.

Delo-življenje:

Vsi poznamo razmere v zvezi z OD in življenjskimi stroški na drugi strani. Kako se ta položaj odraža pri delavcih?

Marta MAČEK:

Danes je postal položaj ljudi z nizkimi osebnimi dohodki res že precej težak. Mi, ki stanujemo v blokih, na primer, damo približno polovico osebnega dohodka samo za položnice. Tu mislim predvsem na tiste, ki imamo povprečno plačo ali celo nekaj višjo, veliko pa je takih, ki zaslužijo še precej manj in imajo otroke. Res da imajo mnogi tudi subvencije, vendar se stroški kljub temu višajo, plače pa ostajajo na isti ravni in so, glede na življenjske stroške, dokaj nizke. Podobno velja tudi za tiste, ki živijo v svojih hišah.

Bojan KONČAN:

Zdaj se že po vsem primerjamo z Zahodom in tak sistem uvajamo predvsem pri tistih stvareh, ki nas obremenjujejo. S tem pa se zavaruje predvsem država. Skrbi pa nas, kdo bo zavaroval delavca in kdo bo dal denar za uničeno gospodarstvo in možnost boljšega zaslužka delavcem.

bo vplivalo tudi na padec proizvodnje. S prodajo na Zahodu ne bomo mogli nadomestiti tega izpada. Gledati bi morali na to, da bi ustrezno delo poiskali za vse delavce in da bo imel vsak s svojim delom možnost doprinese k skupnemu rezultatu. To pa bo možno le, če bo vsak delal tisto, kar zna.

Delo-življenje:

Ugotavljamo, da še vse preveč živimo v starih kolesnicah in nismo pripravljeni na korenite spremembe. Kaj bi nas lahko potegnilo iz tega?



Marta MAČEK:

Produktivnost je prav gotovo ena izmed pomembnih dejavnikov. Prav tako pa tudi miselnost ljudi, ki še ni naravnana tako, kot to od nas zahteva sedanji trenutek.

Seveda pa na produktivnost najbolj vpliva spet organizacija dela in hitro se vidi, kje je to urejeno, ker je tudi produktivnost višja. Kjer se pokažejo pomanjkljivosti, bi morali takoj ukrepati. To bi moral urediti tisti, ki je za to plačan; če pa ni sposoben, naj prepusti svoje mesto drugemu.

Bojan KONČAN:

Tudi pomembnosti prodaje ne smemo zanemariti, kajti če bomo samo proizvajali, nam prav nič ne pomaga, če tega ne bomo uspeli prodati. Prodati pa bo treba tako, da bomo od tega tudi kaj imeli, torej z dobičkom.

Delo-življenje:

Kako je v Žireh s standardom. Ali je prednost ali slabost, da smo nekoliko odmaknjeni od večjih središč?

Bojan KONČAN:

Kar zadeva življenje v manjšem in bolj oddaljenem kraju je pozitivno predvsem to, da imajo skoraj vsi ljudje svoje vrtove ali njive in pridelajo vsaj zase potrebno zelenjavo, kar se v današnjih časih kar precej pozna. Drugače pa so osebni dohodki v mestih precej višji, vendar je tudi življenje dražje.



Mihaela OBLAK:

Menim, da je v sedanjem času odmaknjenost od večjih središč prejšnja slabost kot prednost. Življenje v Žireh, kljub lastnemu vrtu, ni toliko cenejše, kot mislimo. V večjih središčih imajo večjo izbiro artiklov, vemo pa tudi, kako različne so lahko cene. Pri nas smo več ali manj prisiljeni kupovati in vzeti tisto, kar nam ponudijo.

Tudi v primeru, da v Žireh večje število ljudi izgubi službo, menim, da so v mnogo slabšem položaju kot v mestih. Nimamo podjetij, ki bi lahko reševala ostale, saj so vsa v težkem položaju.

Marta MAČEK:

Žirovci so poznani kot pridni ljudje in marsikdo izboljšuje svoj standard s popoldanskimi dejavnostmi, zato je tudi pritisk na osebne dohodke manjši.

Vemo pa, da se bo z novim sistemom obdavčevanja zaostri tudi položaj ljudi, ki se ukvarjajo z raznimi popoldanskimi dejavnostmi.

Nataša DEMŠAR:

Sindikalna organizacija v podjetju je danes v absurdni situaciji, ko postavlja zahteve, ki jih podjetje ne more izpolniti, kajti trenutno so zadeve takšne, da smo lahko zadovoljni, da sploh dobimo osebne dohodke. Kljub temu sindikat računa, da bodo zahteve iz kolektivne pogodbe, ki jih je potrdil tudi delavski svet, upošteevane in da 20 % znižanje, ki ga pogodba tudi dopušča, zaenkrat še ne bo potrebno. Če pa bi take razmere nastopile, se bomo o tem predčasno pogovorili. Občasno se sestajamo z vodstvom podjetja in tako smo seznanjeni, da je položaj izredno kritičen. Ne vemo ali bomo imeli denar za plače ali ne, čeprav se nam doslej še ni zgodilo, da jih ne bi dobili. V sindikatu smo govorili tudi o tem, kaj narediti, če bi prišlo do tega. V takem slučaju bomo verjetno morali počakati, da se ta denar nabere in zahtevamo, da je denar predvsem za plače. Če bi se zadeve zaostriale do te mere, da

plač dalj časa ne bi bilo, tudi sindikat ne more narediti kaj dosti, saj denarja za socialno pomoč delavcem nima.

Zato razmišljamo tudi o pomoči v drugih dobrinah, na primer: sindikat poskrbi za delo ozimnice in jo delno subvencionira svojim članom; če bi se zgodilo, da plač ne bi bilo, bi delavci imeli vsaj to.

Prav tako bi bilo težko, če ne bi bilo denarja za nakup materiala, ker nam v tem primeru ne preostane drugega kot da smo doma. Položaj pa se iz tedna v teden precej spreminja in prav veliko vnaprej ne vemo.

Bojan KONČAN:

Menim, da ima delavski svet bolj formalno vlogo in bo potem, ko bodo podjetje upravljali lastniki in bo namesto delavskega sveta upravni odbor, le-ta imel precej več besede. Šele takrat se bo dosledno zahtevalo le profit. Kdor bo delal z dobičkom bo dobil podporo, nekaj časa bodo podpirali tudi tiste, ki bodo trenutno nekoliko slabši, vendar bodo še imeli neko perspektivo; to velja za vsakega delavca posebej in ne samo za posamezno profitno enoto.

Marta MAČEK:

Menim, da bo potem bolje, ko bodo podjetje dejansko upravljali lastniki, delo organizirali in vodili managerji, delavci pa prodajali svoje delo.

Prav gotovo bomo vsi skupaj še bolj primorani gledati na vsak dinar, ki bi ga lahko prihranili. Ljudje še nimajo pravega občutka za lastništvo, ko pa bodo lastniki, se bodo gotovo bolj zanimali in potegovali za svoj denar in bolj kvaliteten reševali vse spremljajoče težave.

Nataša DEMŠAR:

Opozorila bi še na nekaj. V zdajšnjem sistemu je bilo vedno tako, da je v glavnem delavec za strojem odgovarjal in občutil napake nadrejenih. Ko pa bo organizacija, kot jo poznajo v razvitem zapadnem svetu, zaživila tudi pri nas, bo to ravno obratno. Tam pomejejo najprej z odgovornimi, ki niso naredili vsega, da bi delo normalno potekalo. Pri nas pa še vedno iščemo razloge le v tem, da se premalo dela; v glavnem so vzroki za to v organizaciji in drugih stvareh, na katere delavec za strojem nima večjega vpliva.

Menim, da za to niso krive le zunanje razmere in da imamo znotraj ogromno rezerv — na vse to leta in leta opozarjamo, vendar se stvari bistveno ne premaknejo — tudi zaradi tega, ker je interes premajhen.

Delo-življenje:

Za kakšna merila pri opredeljevanju tehnoloških viškov se bo zavzemal sindikat v primeru, če se zgodi, da dela za vse ne bo dovolj.

Med plačo in visokimi življenjskimi stroški



Bojan KONČAN:

Prav gotovo bo treba gledati na to, kdo več zna in je za podjetje koristnejši, če bomo hoteli, da bo potem koristno tudi za posameznika.

Mihaela OBLAK:

Menim, da bo pri opredeljevanju viškov vendarle treba upoštevati tudi socialno stanje naših delavcev. Alpina ima zaposlenih veliko delavcev — obeh zakoncev in če bi bila oba tehnološki višek, ju bomo porinili v težko situacijo. Enako velja za samohranilce.

Nataša DEMŠAR:

Če bi v tovarni vse v redu potekalo, potem sociale sploh ne bi potrebovali. Kar zadeva merila, pa predlagam takšna, kot jih imajo delniške družbe na Zahodu, ki strogo opredeljujejo odgovornost vsakega posameznika.

Kriterije za tehnološke viške imamo opredeljene in če bo prišlo do take situacije, bomo ravnali po sprejetih kriterijih in v skladu z zakonskimi možnostmi.

Vsem pa bi rada povedala še tole:

Naša tovarna je zaenkrat še vedno v družbeni lasti; torej vsi smo tu zaposleni in imamo delovne knjižice. Nikakor pa ne pomeni, da so naša delovna mesta s tem zagotovljena in da lahko »zganjamo anarhijo«. Strinjali smo se, da ima direktor večje pristojnosti, kajti red in disciplina morata biti, vendar naj tega vodstvo ne izkorišča.

Marta MAČEK:

Rekla bi, da je danes tako, da se delavci bojijo predvsem tega, da bi izgubili delo in le to jih še stimulira za delo. Menim, da je zavest do dela in tovarne na precej nizki ravni.

Vse preveč je še nediscipline in rešitev je le v spremembi teh odnosov. To se vidi po tem, da mojster ali vodja nimata več nobene besede in vpliva na to, kako se bo delalo ter na red in disciplino.

Delo-življenje:

Menimo, da bi se morali tudi v kraju na nek način organizirati, da bi neko socialno vlogo imel tudi kraj. Tukaj ima delno vlogo krajevna skupnost, kjer deluje posebna komisija za socialno varstvo, deloma pa tudi sindikat.

Nataša DEMŠAR:

Pobuda, da bi se v kraju oz. z drugimi organizacijami dobili in izmenjali izkušnje, doslej ni obrodila sadov.

Mihaela OBLAK:

Menim, da bo v prihodnosti krajevna skupnost ali občina tista, ki bo morala reševati in spremljati socialne razmere svojih krajanov. Sociala se seli iz podjetij v časi, ko so postale socialne razmere delavcev najbolj pereče.

Bojan KONČAN:

Vedno več je problemov, ki se porajajo, vendar jih podjetje ne bo moglo reševati. Vemo, da je pri prehodu montaž na eno iz-

meno, nastalo pri ljudeh precej problemov in o takih stvareh bi se morali pravočasno pogovoriti in ljudi obvestiti, da ne bi prihajalo do slabe volje.

Nataša DEMŠAR:

Lahko povem, da o prehodu montaže na dopoldansko delo sindikat ni bil posebej obveščen; čeprav so to poslovne zadeve, se



po drugi strani nanašajo tudi na sindikat, ki bi moral o tem povedati svoje mnenje. To je bilo narejeno prehitro, da bi lahko ljudje, ki so s tem prizadeti, predvsem zaradi varstva otrok, tudi kaj uredili.

Delo-življenje:

Kako torej ocenjujete življenjske razmere in kaj bi kazalo še narediti?

Mihaela OBLAK:

Glede na to, da so v našem podjetju plače v povprečju nizke, stroški življenja pa visoki, bi rekla, da velika večina naših delavcev gleda na vsak dinar. Kako nizke so naše plače, kaže že to, da se je precej povečalo število upravičencev do socialno varstvenih pravic. Menim, da v času ko se življenjski stroški še višajo, osebni dohodki pa padajo, ne bo lahko živeti. Predstavlja te si mlado družino, ki si želi urediti svoje življenje. Plače so nizke, stanovanj ni, posojil tudi ne. Ves svoj dohodek bodo porabili za hrano, vrtec, za reševanje drugih problemov pa ga ne bo ostalo veliko. Obenem pa bodo veseli, če bodo imeli zagotovljeno delovno mesto.

Med življenjskimi stroški so velika postavka tudi stanarine oz. stroški za stanovanje.

Stanarina predstavlja velik strošek, predvsem v zadnjem času, ko se nenehno viša, osebni dohodki pa ostajajo na istem ali so celo nižji. Zaenkrat je ena od socialno varstvenih pomoči delno nadomeščanje stanarine, ki jo prejema velika večina naših delavcev, ki stanujejo v blokih.

Prav tako je z ostalimi stroški. Za stanovanje oz. individualne stanovanjske hiše kot so kurjava, voda, komunalni stroški. Podjetja, ki zvišujejo svoje cene ne pomislijo, kako bodo ljudje to zmogli.

Problem subvencij

Menim, da se največji problem kaže pri delavcih, ki so ra-

vno na meji cenzusa, ki je določen za socialnovarstveno pomoč. Le-ti ne dobijo nobenega nadomestila in morajo stanarino plačati v celoti.

Lastništvo stanovanj

Z novim zakonom, ki bo sprejet predvidoma sredi letošnjega leta, se upravljanje s stanovanji prenese na lastnike stanovanj. Le-ti bodo svojim delavcem lahko stanovanja prodali ali oddali v najem. Ali bodo delavci sposobni stanovanje odkupiti, bo predvsem odvisno od pogojev odplačila; dejstvo pa je, da so v naših stanovanjih imetniki, ki imajo nizke dohodke, mlade družine z otroki, upokojeanci. Stanovanja smo v preteklosti delili delavcem, ki so bili več ali manj socialno ogroženi in tudi sedaj komaj shajajo s svojimi dohodki.

Vse to so vprašanja, s katerimi se bodo tudi morali ukvarja-

ti: socialna služba v podjetju, sindikat, krajevna skupnost pa tudi občina. Treba bo v težkih razmerah doseči neko znošno življenje in pravičnost.

Zaključek:

Ta misel bi bila lahko izhodišče za naša skupna prizadevanja. Kljub drugačnim razmeram, bo treba pomagati zlasti tistim, ki v težave niso zašli po svoji krivdi. Ali pa, če si sami ne morejo pomagati. Seveda pa to ni več prvenstvena naloga podjetja.

Življenjske težave doživljamo pravzaprav v kraju, zato se bomo morali v tem pogledu tudi bolj organizirati kot družba, ki kljub tržni ekonomiji, ni pozabila na človeka.

Med plačo in visokimi življenjskimi stroški



Na vlivanju šal za smučarske čevlje dela tudi Mirko Seljak

Naša anketa

Kaj vas moti, kaj predlagate

BERNARD BOŠKO:

Vodenje podjetja — to je najvažnejše...

Iskati je treba delo, ker je škoda da bi bili stroji neizkoriščeni.

NADA BOGATAJ:

Za nas, ki smo na normi, je predvsem važno, da je delo dobro organizirano. Glavno je, da imamo delo.

FRANI KAVČIČ:

Sem kvalificirana za izdelavo spodnjih delov, vendar se ne prestano selim; ponavadi me premestijo med prvi.

JANA REVEN:

Vsak bi se moral bolj zavdati, da mora dobro delati. Velja za vsa dela in tako bi bilo manj napak. Uveljaviti bi se morala izobrazba in praktične izkušnje.

IVANA GABRIJEL:

Predvsem se bojimo, da bo zmanjkalo dela. Verjetno bo le še slabše...

To so le drobci razmišljanja nekaterih naših sodelavcev; odražajo pa neke razmere, ki niso spodbudne in bi jih kazalo s skupnimi močmi izboljšati.

Uredništvo



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



kadrovske novice



V mesecu februarju smo na novo zaposlili eno delavko, z delom pa je v tem razdobju prenehalo 15 delavcev.

Delovno razmerje je v maloprodajni mreži v prodajal-

ni Tuzla nastopila Slavica Milić — za določen čas, za čas odsotnosti delavke.

Z delom so v februarju prenehali v proizvodnih oddelkih v Žireh: Alojzija Jereb, Alfonz Zajec, Pavel Filipič, Ana Jereb, Jože Pisk, Marija Štumberger, Hermi-na Pečelin, Matilda Bizovičar, Jelka Novak in Franc Mur. Iz prodajnega oddelka je prenehala delati Hela Likar, iz maloprodajne mreže pa: Nedeljka Džapić, Josipa Vrbanc in Slavica Navračić — vse tri iz prodajalne Zagreb 1, ter Memnuna Goro iz prodajalne Sarajevo 1.



Na sprejemu pri direktorju ob odhodu v pokoj; z leve: Alojz Sporiš, Alojzija Bogataj, Jožica Jereb, Franc Kogovšek, Vekoslav Ferlan, Anton Pintar, Franc Mahnič, Stana Kisovec, direktor Bojan Starman in Franc Zalar.



Inovacije

Kakovost je zastoj

ŠTIRINAJST FAZ

Prva faza: Zaveza poslovnega vodstva

Akcija: Razpravljajte o potrebi po izboljšanju kakovosti z vodilnimi delavci in poudarite potrebo po preprečevanju napak. Veliko filmov, vizualnih pripomočkov in drugega materiala je že na razpolago za to komuniciranje (ne zamešajte »komuniciranja« z »motiviranjem«. Rezultati komuniciranja so pravi in dolgotrajni; rezultati motiviranja so plitvi in kratkotrajni). Pripravite politiko kakovosti, v kateri navedite, da se od vsakega posameznika pričakuje, da bo »deloval točno v skladu z zahtevami ali da si bo prizadeval zahteve uradno spremeniti v skladu z našo ali kupčevo potrebo«. Dosežite soglasje o tem, da je izboljšanje kakovosti praktičen način za povečanje dobička.

Dosežek: S tem ko pomagamo poslovnemu vodstvu spoznati, da se mora osebno zavezati in sodelovati v programu, se hkrati uveljavi spoznanje o nujnosti izboljšanja kakovosti in takoj se zagotovi sodelovanje vseh toliko časa, dokler je stanje še mogoče izboljševati.

OB ODHODU V POKOJ:

Dolgoletnim sodelavcem Pavlu Filipiču iz vzdrževalnih služb, Alfonzu Zajcu iz oddelka kooperacij, Alojziji Jereb, Matildi Bizovičar in Francu Muru iz lahke montaže, Ani Jereb iz šivalnice, Jožetu Pisku iz oddelka brizgane obutve, Hermini Pečelin iz oddelka montaže pancarjev, Jelki Novak iz oddelka termoplasti, Mariji Štumberger iz težke montaže, Heli Likar iz prodajnega oddelka ter prodajalkam Nedeljki Džapić, Josipi Vrbanc, Slavici Navračić iz prodajalne Zagreb 1, ob odhodu v pokoj, želimo še mnogo zdravih let, predvsem pa zadovoljstva, razumevanja in dobre počutja v domačem krogu.

POROČILI SO SE:

Ob sklenitvi zakonske zveze sodelavcema Sabini Mlakar in Bernardu Jesenku iskreno čestitamo in jima v zakonu želimo mnogo zdravja, sreče in zadovoljstva, predvsem pa medsebojnega razumevanja.

Druga faza: Delovna skupina za izboljšanje kakovosti

Akcija: Zberite predstavnike posameznih služb podjetja in oblikujte skupino za izboljšanje kakovosti. Člani skupine naj bi bili delavci, ki lahko govorijo v imenu svojega oddelka in ki bodo v njem lahko izpeljali določeno akcijo (zaželeno je, da vsaj v prvi izvedbi programa sodelujejo vodje oddelkov). Seznanite člane skupine z vsebino in namenom programa. Razložite njihovo vlogo — ki je v tem, da speljejo potrebne akcije v svojem oddelku oziroma podjetju.

Dosežek: V skupini so zbrani vsi potrebni za izvedbo programa. Dobro je, če izmed članov določite predsednika oziroma vodjo teama.

Tretja faza: Merjenje kakovosti

Merjenja dejavnosti zunaj neposredne proizvodnje so včasih težavna in lahko vključujejo naslednje:

Knjigovodstvo:
odstotek zakasnelih poročil,
nepravilni vnos podatkov v računalnik,
napake v poročilih na podlagi kontrolnega pregleda.

Razvoj:
nalogi za spremembe zaradi napak,
risarske napake, ki jih odkrijejo kontrolorji,
zamujene izdaje.

Finance:
napake pri fakturiranju in zamude pri izterjavi zapadlih terjatev,
napake pri obračunu osebnih dohodkov,
neizkoriščen popusti dobaviteljev.

Tehnologija:
nalogi za spremembo tehnološkega postopka zaradi napak,
predelava orodij na prave dimenzije,
izboljšave metod.

Marketing:
napake v pogodbah,
napake v specifikacijah naročil.

Vzdrževanje opreme:
izgubljeni čas zaradi okvar opreme,
reklamacije po popravilih.

Nabava:
spremembe nabavnih naročil zaradi napak,
kasne dobave repromateriala,
zavrnitve naročil zaradi nepopolnega opisa.

Dosežek: S formaliziranjem sistema za merjenje se v podjetju okrepijo kontrolne in testne funkcije ter zagotovi primerno merjenje. Vključevanje merjenja za administrativna in strokovna opravila postavlja učinkovitejša preprečevanja napak na pravo mesto. Rezultati merjenj, vneseni v lahko pregledne tabele, so osnova celotnega programa za izboljšanje kakovosti.

Se nadaljuje



Elektronski servis v Žireh

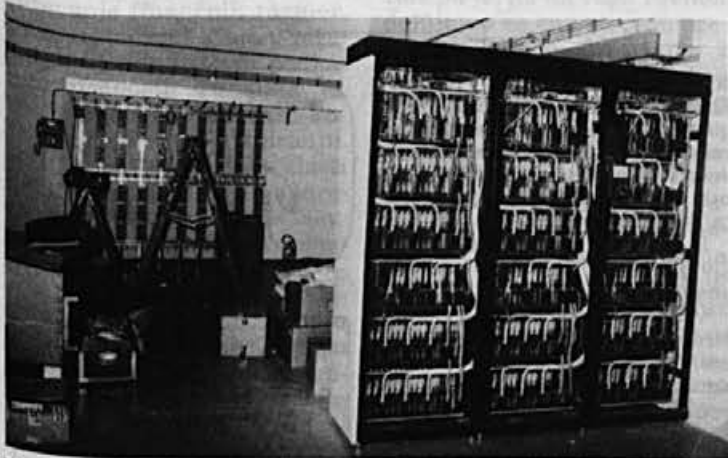
Matija Gluhodedov je prejšnji mesec odprl servis elektronskih in električnih naprav. Hkrati s tem bo po naročilu te naprave tudi izdeloval.

»Naveličal sem se biti brez službe. Kot elektronik sem začel s servisom, kaj pa še pride — ne vem. Popravljaj pa bom TV in radijske aparate, brezžične telefonske aparate (bom tudi priključeval), CB postaje, z elektronskimi sredstvi bi lahko opremljal lokale, disko naprave itd.

Tu pri Pečelinu sem si uredil delavnico — upam da bo šlo», pravi Matija.



Matija Gluhodedov v svoji delavnici



V nadstropju pošte je še nova telefonska centrala

Na Kobli drugi

Na letošnji šustariadi je naša ekipa dosegla 73 točk in tako le za sedem točk zaostala za zmagovalnimi smučarji iz Peka. Če bi nastopili v najmočnejši postavi, bi letos lahko celo zmagali, so menili naši tekmovalci.

Tekmovali so v veleslalomu in v tekih.

V posameznih kategorijah so naši udeleženci dosegli naslednja najvidnejša mesta:

Veleslalom:

Ženske nad 40 let: 7. Anica Čar;
Ženske 30—40 let: 3. Anuška Kavčič, 5. Vida Mlinar, 8. Helena Kavčič;
Ženske do 30 let: 2. Beti Jereb, 4. Mojca Pečelin, 8. Adriana Burjek;

Moški nad 50 let: 1. Silvo Trček, 7. Peter Kosmač;
Moški 40—50 let: 4. Rado Podobnik, 11. Jože Modic;
Moški 30—40 let: 8. Igor Šorli;
Moški do 30 let: 1. Toni Tavčar, 7. Bojan Podobnik.

Teki:

Ženske nad 35 let: 3. Marta Frelih;
Ženske do 35 let: 1. Helena Dolenc, 3. Ivica Kosmač;
Moški nad 45 let: 2. Srečko Kavčič;
Moški 35—45 let: 1. Stane Stanonik;
Moški do 35 let: 2. Stojan Žakelj

Stane Čar



Ta mesec je v Žireh o svojih podvigih govoril najboljši alpinist sveta Tomo Česen

Kronika gasilskega društva Dobračeva

Tudi preteklo delovno leto je bilo društvo zelo delavno. Dasi ravno niso imeli na svojem teritoriju požarov, so zaradi svoje opremljenosti sodelovali pri požarnih akcijah sosednjih društev, lahko rečemo tudi regijah.

Gasilske akcije v letu 1990

10. marec — gozdno-travniški požar na Breznici pri Brdarju

17. marec — gozdni požar na Sovodnju

19. marec — požar kozolec, pašnik, gozd, v nevarnosti tudi druga poslopja pri Abrahtu v Račevi (Alojz Žust)

16. maj — Strela udarila pri Jerneju na Breznici (Janez Kavčič) uničeno nekaj kmetijskih strojev

27. junij — požar pri Kralju v Žirovskem vrhu

7. avgust — požar pri Matevžu (Teleburju) (Marjan Lapajne), kjer je zagorel nov hlev

23. septembra — požar zaradi strele pri Brnku na Vrhu

1. novembra — Poplava na širšem območju. Voda je zalila gasilski dom na Dobračevi. Dežurali so po vseh Žireh do Trebije in Sovodnja, ter sproti poročali štabu za civilno zaščito v Škofjo Loko o prevoznosti cest, mostov, plazov in druge ogroženosti. Nudili so nujno pomoč Francu Tolarju v Zabrežniku, kjer je zaradi vodnega zamaška voda vdrla skozi hišo.

Najhuje je bilo proti Sovodnju, kjer so se na mnogih krajih

vsuli na cesto plazovi ali nanesli debele sloje grušča. Vodna ujma pa je odnesla tudi dobršen del ceste.

2. novembra — Iz centra za civilno zaščito so klicali na pomoč za črpanje vode iz zalitih kleti v Podlubniku in Škofji Loki

17. novembra — čiščenje prostorov in opreme od posledic poplav v gasilskem domu na Dobračevi.

24. novembra — Požar kozolca pri Hkavcu na Gorenjem Vrsniku (Janez Uršič)

19. januarja 1991 (na dan občnega zbora) — Požar hiše pri Suhorju na Govejku (Marija Kogej)

Pohvaliti je treba šoferje gasilskih avtomobilov, tako pri nujnih intervencijah požarov kot pri prevozu pitne vode: Janeza Miklavčiča, Francija Greguroviča, Eda Padovca in Mirana Modrijana.

Ivan Reven

Literarni kotiček

Oton Župančič: slovenski pesnik

NA JURJEVO

Belokranjski običaj

Od hiše do hiše hodimo,
zelenega Jurija vodimo,
on pomlad v deželo prinesel je,
vso zemljo z zelenjem potresel je.
Zima, zima, ajd za peč
celo leto leč!

To šibo za streho shránite,
da z njo se požara branite,
strahuje poredno vam dečico
in vabi k hiši vam srečico.
Sreča, sreča, pridi k nam,
glej, odprt je hram!

Ker take darove vam nosimo,
od vas jih v zameno prosimo:
imate kaj bele pogačice?
Ne bránimo tudi se kračice.

Bodi jajce, bodi hleb,
v naš izgine žep!

Bogato gorica obródi vam,
bogato se polje oplódi vam,
podéli Bog kruha vam belega,
vsi lica bodite veselega.

Mi zdaj moramo drugam —
hvala, hvala vam!

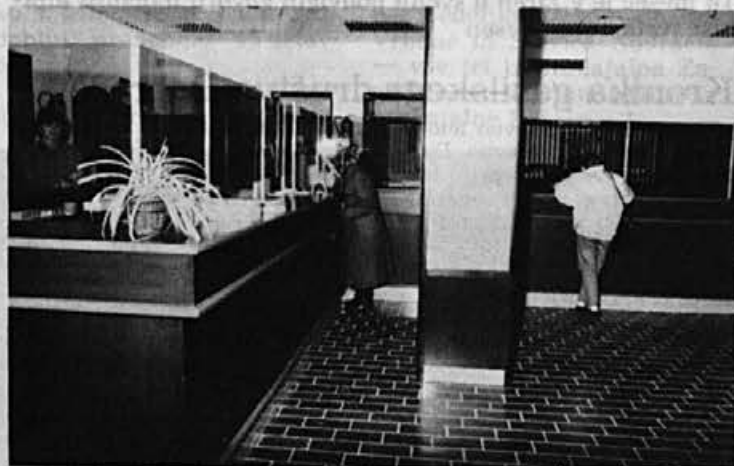
Izbrala: Betka Pišlar



V Žireh nova pošta

Zares, to je bila več kot dvajsetletna želja Žirovcev pa tudi samih poštinih delavcev, ki so dolga desetletja delali v za današnji čas neprimernih razmerah.

Nova pošta, ki je začela z delom v novih prostorih v okviru blagovnice, je primer sodobne pošte z vso potrebno mehanizacijo.



Sodobni prostori nove žirovske pošte so velika pridobitev tako za Žirovce kot za PTT delavce

Prav zanimivo se je bilo o vsem tem pogovarjati z vodilni mi ljudmi PTT na Gorenjskem: Maksimiljanom Ezarjem, Alojz-ijem Bavdkom, Francem Levstekom in seveda z upravnico žirovske pošte Smiljano Berčič. Posebej so poudarili dobro sodelovanje v okviru konzorcija za graditev blagovnice, ki ga je v zaključni fazi vodil Franci Mlinar.

Poučen in zanimiv je bil že ogled nove pošte. Že prostori, kjer se zadržujejo obiskovalci, so opremljeni sodobno in funkcionalno. Za ljudi zanimivo, če pridejo v moderno pošto s tremi kabinami za telefoniranje, od katerih je ena namenjena in prirejena za invalide.

Tu so lepo oblikovani poštni predali, funkcionalno razporejena mesta za naše opravke — in moram omeniti, lepo oblečene in urejene delavke pošte, v oblekah, ki povsem »slišijo« k opre- mi. Pa to na lastne stroške...

Vodilni so to pobudo takoj pohvalili; sploh je čutili, da so z žirovsko »posadko« zadovoljni.

Toliko o splošnem vtisu; medtem pa se za svetlimi poštnimi stekli skriva tudi sodobna poštna mehanizacija, od terminala za spremljanje dnevnega prometa do avtomatskega žigosnika; od teleprinterja in telefaksa, do sodobnega posrednika za zveze. Tu je še marsikaj, kar za vse bralce morda ni zanimivo. Koristna in zanimiva pa je novost — to je naprava za preizkušanje pristnosti deviz. Mislim, da nam to v teh časih kar prav pride.

V ozadju je pošta urejena prav tako sodobno, z ustreznimi prostori za tehnologijo dela, ki je danes v veljavi. Imajo tudi pomožne prostore, ki jih prej nikoli ni bilo. Kako bi bili veseli tega nekdanji upravniki: Tone Bizjak, Marica Jurca ali Sonja Kopac in drugi poštni delavci!

Tu je seveda še nova avtomatska telefonska centrala, ki pa je v nadstropju pošte. Le-to bo ob ureditvi ustreznih zvez z vozli-



Na Prešernovi proslavi v Žireh so letos podelili priznanja občine Škofja Loka. Za častnega občana občine Škofja Loka so ob njegovi osemdesetletnici proglasili svetovno znanega naravoslovca prof. dr. Antona Polenca, kateremu je listino častnega občana izročil župan Peter Hawlina (na sliki). Malo plaketo so prejeli: Peter Ažman za zavzeto dolgoletno uspešno delo v podjetju in kraju, Valentin Bogataj iz Gorenje vasi za uspešno delo na kulturnem in vzgojnem področju, dr. Anton Ramovš za bogato raziskovalno delo, Anka Skrušny za gospodarske dosežke. Nagrado občine so prejeli: Anton Rupnik, Stane Rupnik in Janez Zupančič (sodelavec Kladivarja), pisno priznanje pa Alojz Božnar iz Poljan in gorenjevaški oktet.

šno centralo (kabel) v Škofji Loki in centralo v Kranju, omogočilo vključitev vseh novih naročnikov, veliko večjo hitrost zvez in telefoniranja brez običajnih motenj in ob zagotovljeni tajnosti pogovarjanja.

In koliko je vse to stalo? Okroglo 8,2 milijona dinarjev, so povedali poštni šefi.

Vse kaže, da je to nova, velika žirovska pridobitev. Sedaj čakamo, predvsem na nove telefone...

Nejko Podobnik

Dopisujte

Darovali

za mrliško vežico

2000 din ob smrti Jakoba Kavčiča, domači in svojci.

ČRNA PIKA



Morate priznati, da narava počasi, a zanesljivo rešuje probleme Žirov: Štalarjeva hiša se bo kmalu sama sesula... Pa vendarle — kaj bi rekli, ko bi se kot tujec pripeljali v Žiri?

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Meta Bogataj, Jana Erzenožnik, Bogo Filipič, Jožica Kacin, Anuška Kavčič, Helena Kavčič, Marija Košir, Betka Pišlar, Jernej Podobnik — glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj.