



Delničarji smo se odločili »za«



Predsedstvo skupščine: Mojca Gantar, Erika Braniselj, mag. Martin Kopač

Skupščina Alpine, d.d., Žiri je 3. junija odločila, da bo Evropska banka za obnovo in razvoj postala delničar Alpine. Tako se bo osnovni kapital Alpine iz sedanjih 1.647.750.000 SIT povečal na 1.967.750.000 SIT. Alpina bo v ta namen izdala 32.000 novih delnic, ki naj bi jih Evropska banka za obnovo in razvoj vplačala do konca junija in s tem postala 16,26 % lastnik Alpine. Notranji delničarji (zaposleni in bivši zaposleni) pa imajo kljub sprejetemu sklepu še vedno več kot 50 % delež lastništva. Na skupščini je bilo prisotno skoraj tri četrtine vseh delnic. Za predlagani sklep je glasovalo več kot 99 % prisotnih delnic.

Generalni direktor mag. Martin Kopač je na vprašanje, zakaj je Evropska banka za obnovo in razvoj pripravljena dokapitalizirati Alpino povedal: »Zunanji strokovnjaki, ki so na zahtevo Evropske banke proučevali poslovanje in delo Alpine, so pri nas odkrili še veliko neizkoriščenih možnosti. Ugotovili so, da je Alpina pripravljena, da začne uresničevati projekt za izboljšanje donosnosti. Zadovoljni so bili tudi s programom, ki smo jim ga ponudili. Izkazalo se je, da Evropska

banka zaupa vodstvu Alpine, da bomo znali izkoristiti vse dane možnosti ter začrtane in dogovorjene cilje tudi uspešno zaključiti.

Vemo, da danes brez investicij, novih strojev in tehnologij ni proizvodov, ki bi jih bilo mogoče prodati na vedno zahtevnejših trgih. V takem primeru sta možni samo dve poti: da družba še naprej živi na robu preživetja ali pa da najde nekoga, ki je pripravljen vlagati v podjetje. Alpini je uspelo zakoračiti po drugi poti skupaj z Evropsko banko za obnovo in razvoj. Da pa smo to dosegli, je bilo vloženega mnogo dela in naporov.«

Generalni direktor je ob zaključku skupščine dejal: »Današnji sprejeti sklep o dokapitalizaciji je za Alpino izrednega pomena. Z dodatnimi sredstvi bomo ustvarili pogoje za nadaljnje boljše delo. To ni pomembno samo za Alpino, pomembno je tudi za Žiri in kraje, kjer imamo svoje obrate. Do sedaj smo v glavnem pokrivali le tekoče poslovanje, ni pa veliko ostalo za razvoj. Ta pa je v hitro razvijajočem se svetu nujen. Skušal bom storiti vse, da bomo ta sredstva čim bolj porabili, da bomo zadovoljni tako delničarji kot zaposleni.«

Po besedah generalnega direktorja mag. Martina Kopača bo Alpina s takim načinom povečanja kapitala pridobila sredstva, ki jih nujno potrebuje za razvoj in bodoče uspešno poslovanje. Ugled Alpine se bo z vstopom Evropske banke za obnovo in razvoj povečal. Projekti, ki jih je Alpina začela na pobudo in ob finančni pomoči Evropske banke, bodo izboljšali njeno donosnost. Povečala se bo tržna vrednost delnic. Zaradi vseh teh dejavnikov, pa bo večja tudi možnost za izplačilo dividend.«

Jožica Kacin

Ni tako pomembno, kdo je lastnik, pomembno pa je, kako se bomo znali z njim dogovoriti

Dolgo smo se pripravljali na dokapitalizacijo, mnogo o njej razpravljali in sedaj je skoraj končana. Evropska banka mora sicer še vplačati obljubljen znesek in postala bo delni lastnik Alpine. Ko se je pričela razprava o tej možnosti, so bila mnenja zelo deljena. Kot vedno; nekateri so se navduševali, drugi so bolj pasivno mislili, da vodstvo že ve, kaj počne, tretji pa so bili odločno proti. In še danes je tako.

Prav ob zbiranju pooblastil za skupščino, so se nekaterim odprle stare rane. Ne morejo razumeti, da bi Alpino, ki so jo gradili toliko let, v kateri so pustili toliko prostovoljnih ur, žuljev, lepih dni, pa tudi stisk, sedaj kupila neka evropska banka.

Gotovo je marsikaj težko razumeti. Ljudje tudi različno gledamo na življenje in dogodke okrog nas, toda kaj hočemo. Življenje gre naprej, razvoj gre naprej, svet gre naprej...

Vse se spreminja in kar nekako domač nam je postal stavek, ki ga je ob osamosvojitvi izrekel predsednik republike Milan Kučan: »Nikoli več ne bo tako kot je bilo.« Res je, nikoli več ne bo tako, a to je del vsakdanjosti in tako je potrebno sprejeti.

Še tako včasih ugotavljamo, da smo Žirovci nekoliko zase, da vse pride nekoliko kasneje do nas. Predvsem je dobro, če pridejo kasneje slabe stvari.

Dokapitalizacija pa naj ne bi bila slaba. Seveda pa je pomembno, kako bomo znali, zmogli in hoteli to izkoristiti.

Naučiti se bomo morali, da ni važno kdo je lastnik. Pomembno pa je, kako se bomo z njim dogovorili, kako bomo znali iz njega črpati to, kar želimo, kar je za nas najboljše.

In kaj želi delavec ali mali lastnik? Lastno socialno varnost, nekaj drobiža za priboljšek in kdaj pa kdaj kakšno toplo besedo, ki mu da nov polet. Vse ostalo pa naj bi bila domena velikih, mar ne?

Jožica Kacin



Visoko udeležbo na skupščini so zagotovili predvsem člani združenja, ki so za glasovanje pooblastili vodjo združenja Jano Erznogin

Aprila prva presoja po podelitvi certifikata kakovosti ISO 9001

Lani avgusta smo prejeli certifikat kakovosti ISO 9001. Veljavnost podeljenega certifikata traja tri leta, vendar pa so v tem obdobju občasna, v začetku polletna preverjanja. Prvo tako preverjanje je podjetje BVQI opravilo 19. aprila. Namen kontrolne presoje je ocena skladnosti poslovanja, z v dokumentih sistema kakovosti opisanimi načini dela, s strani zunanjih, neodvisnih presojevalcev.

Kontrolna presoja se izvaja praviloma dvakrat letno, podjetja pa so prepuščena izbiri firme, ki opravlja presojo. Trije presojevalci so preverili izvajanje dogovorjenega načina dela v

naključno izbranih področjih. Izbrali so: razvoj modnega lepjenega programa, prodajo, vzdrževanje, obrata Rovte in Gorenja vas, oddelek plastike, prirobovalnico in šivalnico Žiri.

Sicer zelo suhoparna ocena »Sistem kakovosti je v Alpini primerno vzdrževan, vendar je na nekaterih področjih slabše izvajanje,« je dodatno komentiran z eno manjšo ugotovljeno neskladnostjo in z nekaj priporočili. Dejstvo, da ni bila ugotovljena nobena večja neskladnost, lahko razumemo kot zadovoljiv rezultat presoje. Ugotovljeno neskladnost bomo v naslednjem obdobju odpravili, priporočila pa dodatno proučili

in jih v primeru sprejemljivosti tudi vključili v sistem zagotavljanja kakovosti.

Do naslednje presoje, ki bo predvidoma v mesecu oktobru, imamo kar nekaj dela tudi na tem področju. Poudariti moramo, da so vse ugotovitve presojevalcev namenjene predvsem izboljšanju poslovanja Alpine. Ker dokaj objektivno ocenjujejo naše poslovanje, jih moramo tudi zelo resno obravnavati.

Janko Rejc

Na modnem programu zadovoljni

S poslovanjem v letu 1998 smo na modni liniji zadovoljni, saj smo presegle planirane količine in ostanek pred plačilom obresti je bil boljši kot smo planirali. Dosegli smo pozitivni rezultat, kar je v teh težkih časih pomembno. Na zunanjih trgih je situacija težka. Vedno več je konkurence z Daljnega Vzhoda in tudi domači proizvajalci obutve – posebno v Franciji, postajajo cenejši. Tudi naši konkurenti iz Italije se s proizvodnjo selijo v vzhodne države in so zato njihove cene nižje od naših. Temu se bomo morali prilagoditi tudi v Alpini.

Na modnem programu smo dokončali naročila za sezono pomlad – poletje 1999. Če primerjamo prvo obdobje sezone 1998 in 1999 smo z letošnjim rezultatom lahko zadovoljni. Prodali smo več in ostanek bo boljši. Ta se nam z dvigom cen in ugodnejšim nakupom povečuje. Zaskrbljujoče pa je dejstvo, da še zmeraj v svet pošiljamo obutve, ki ni prvovrstne kvalitete. S tem si zapravljamo dobro ime in možnost za nadaljnjo prodajo. Zavedati se namreč moramo, da kupec blago naroči in če dobi slabo blago, ga reklamira ali pa sploh ne naroči več. Če že ne moremo preprečiti slabe kvalitete, zakaj kontrolna služba ni bolj dosledna pri izločanju nekatere obutve?

Za sezono jesen – zima 1999 je bilo z vključitvijo novih modnih trendov dosežen dokaj lep prodajni rezultat na lepljeni liniji, tako da bomo pokrili proizvodnjo do začetka oktobra. Ker vsega ne moremo narediti doma, bomo sodelovali tudi s kooperanti. Pri zbiranju naročil se kaže problem pri brizganem programu, saj nam je Clarks naročil občutno manj. Padec prodaje pričakujemo tudi na nemškem tržišču, saj nam je kupec do sedaj naročil šele polovico napovedanega. V prodajni službi tečejo vzporedne akcije za povečanje naročil.

V razvoju smo začeli z razvojem kolekcije za pomlad – poletje 2000. Maja je bil izbor modelov, kjer je bila izbrana kolekcija za sejem v



Direktor modne komercialne
Franci Kavčič

Rivi del Gardi. Narejena je bila analiza po tržiščih. Izvesti moramo nekaj sprememb v istem cenovnem razredu, pa tudi na brizganem programu, predvsem pa razviti samostojno kolekcijo. V razvoju poskušamo z izdelavo dodatnega moškega programa in pa programa za mlade.

S povečanjem aktivnosti na razvojnem področju, z vključitvijo novih smeri, izboljšanjem kvalitete in prodorom do novih kupcev, bomo prodali in tudi zaslužili več.

Franci Kavčič



Simona fashion, naša blagovna znamka, ki se uspešno uveljavlja pri modni obutvi, tudi na sejmu v Birminghamu v Angliji

Zbrana so naročila za jesensko zimsko sezono

Zbiranje naročil za sezono jesen zima 1999/2000 je zaključeno. Možna so le še manjša naročila ter ponaročila.

Sezono lahko ocenimo kot uspešno, kar zadeva naročila zbrana na lepljenem programu.

Z njimi so zapolnjene kapacitete do konca začetka oktobra.

Vendar že sedaj ugotavljamo, da nekatere obutev za domače tržišče ne bomo mogli izdelati pravočasno, zato bo potrebno uskladiti proizvodnjo in dobavne roke. Vsekakor se bomo potrudili, da bomo do časa izdelali vsaj naročeno obutev za maloprodajno mrežo.

Zelo zadovoljni smo bili s prodajo na Nizozemskem, v Veliki Britaniji in Belgiji. Tudi naša malo-



Modeli za jesen zimo 1999/2000 so enostavni, brez okraskov in drugih večjih dodatkov

prodajna mreža je naročila več kot smo pričakovali. V tej sezoni nam je uspelo pridobiti tudi novega kupca v Bolgariji. Odprli smo tudi drugo prodajno mesto na Češkem v veleblagovnici v Ostravi.

Najbolje smo prodali ženske gležnarje, slabše pa ženske nizke čevlje. Upad prodaje pri ženskih nizkih čevljih smo zasledili v Nemčiji, Švici in tudi Franciji. Mislim, da je to posledica še vedno nerešenega problema kvalitete izdelave obutve kot je npr. odpiranje salonarjev.

Nismo pa zadovoljni z zbranimi naročili na brizganem programu. Tu so naročila manjša kot smo načrtovali.

Predvsem je to posledica manjših naročil nemškega trga ter kupca Clarka iz Amerike.

Glavni razlogi za zmanjšanje naročil nemškega trga so predvsem prepozne dobave v preteklosti, slabša kvaliteta poslane obutve pa tudi manj zanimiva kolekcija. Veliko pa je k tej situaciji pripomogla konkurenca, ki izdeluje svojo obutev v deželah s cenejšo delovno silo. To vpliva tudi na cene obutve in zato je mogoče na tržišču najti obutev uveljavljenih blagovnih znamk po nižjih cenah kot v preteklosti.

V tem trenutku so naši napori usmerjeni predvsem k iskanju novih kupcev ter k razvoju nove kolekcije za sezono pomlad poletje 2000.

Polona Žakelj

Kakšne modele bomo izdelovali v sezoni jesen zima?

V tem času v trgovinah kupujemo modele iz kolekcije pomlad poletje 1999, v razvoju in proizvodnji pa moramo misliti že eno sezono naprej. Tako se že izdelujejo modeli za jesen zimo 1999/2000.

Za to kolekcijo je bilo razvitih pet novih ženskih grup in tri moške. Vse ženske grupe imajo asimetrično obliko konice; ene bolj izrazito, druge manj, na ra-

zličnih višinah in oblikah peta ter na različnih izvedbah podplatov. Ta trend asimetrije se je pojavil že pri prejšnjih modelih, zdaj je samo še močnejši. Modeli so enostavni na pogled, brez okraskov in drugih večjih dodatkov. Modna je velkro izvedba, ki pa se pojavlja tako na športnih kot elegantnih čevljih. Modeli so večinoma narejeni iz črne nape, eurogolfa ali pa modno sive barve, ki daje modelom posebno eleganco. Med materiali so poleg teh uporabljeni še pitoni, nubuki ter cepljenci. Slednji se pojavljajo predvsem na športnih grupah.

Še vedno pa bodo ostali tudi nekateri modeli iz prejšnje sezone, kot na primer Tiffany, Gala, Vita. Popolnoma pa je izginila konicasta oblika konice, ker se je taka obutev zelo slabo prodajala tudi na ostalih svetovnih tržiščih.

Izdelali smo tudi tri nove moške grupe. Ena od teh je značilno gležnarska, po linijah bolj podobna grupi Valentino, drugi dve pa sta nizki, z novimi asimetričnimi linijami. Za vse tri je značilen TR podplat, naravna podloga, zgornji deli pa so narejeni iz eurogolfa ali pa iz nape.

Andreja Kopač

Alpina tudi letos na sejmu Alpe Adria



Alpina na Alpe Adria v vidni rumeni barvi

Kot je že navada, se je Alpina tudi letos predstavila na sejmu Alpe Adria na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani. Sejem je potekal v dneh od 9. do 14. marca. Na njem se predstavljajo različne dejavnosti, razveseljivo pa je, da je kvaliteta ponudbe vedno boljša in da ni prostora za »kramarijo«. V prvi hali je bila turistična ponudba. Svoje usluge so ponujale uveljavljene pa tudi novo porajajoče se turistične agencije. Pestra je bila tudi predstavitev hrvaškega primorja. Če bi bila merilo, kako bomo Slovenci dopustovali, gneča pri delitvi prospektov, bi rekli, da bomo vsi svoj dopust preživeli nekje ob morju ali v planinah. Celotna hala »D« je bila namenjena fotografiji. V naslednjem prostoru so si obiskovalci lahko ogledali opremo za kampsanje. Razstavljene so bile velike in

malo manj velike vsekakor pa udobne počitniške prikolice, šotori in vse, kar sodi zraven.

Sledila je predstavitev športnih dejavnosti oz. opreme zanje. Kolesa, motorji, nekaj malega oblačil, oprema za planinarjenje, navtika. In v tem sklopu je bila tudi Alpina. Tudi letos v lepo vidni rumeni, z značilnim modrim napisom in z Alpino značilnimi in prepoznavnimi policami. Po videzu sodeči bi lahko rekli, nov dihi, nove ideje, v starem prepoznavnem okvirju. Letos smo razstavljali in prodajali rolerje in treking čevlje. Razstavni prostor je bil nekoliko manjši, zato je bila tudi ekipa, ki je skrbela za prodajo manj številna. Da je vse potekalo tako kot mora, je vse dni sejma skrbel Niko Gantar.

Jožica Kacin



K dobrim čevljem Alpina, sodi tudi okusno in primerno izbrana garderoba

Obrat v Šentjoštu prevzelo podjetje Rejta, d. o. o.

Marca 1987 je bil ustanovljen obrat v Šentjoštu. Delo se je začelo z devetimi delavci, konec leta pa jih je bilo osemnajst. Število zaposlenih se je v obratu povečevalo in je konec leta 1992 doseglo vrh z enainštiridesetimi delavci.

Nazadnje je bilo v Šentjoštu petinštrideset delavcev. Alpina se je odločila, da obrat ukine. Najprej so bila razmišljanja, da bi se delavci iz Šentjošta zaposlili v enem izmed obratov Alpine v okolici. Vas Šentjošt leži namreč nekako v sredini med obratoma v Rovtah in Gorenji, in med Žirni. Kot druga izmed možnosti pa je bil predlog, da se poišče podjetnika, ki bi bil pripravljen prevzeti obrat. Tak način razmišljanja v Alpini, pa je bil izziv tudi za Marjana Malovrha. Problematika mu je bila poznana. Kot je povedal, že dve leti dela in spremlja dogajanje v krajevni skupnosti Šentjošt, zato je izvedel tudi za namero Alpine. Odločil se je, da bo ustanovil svojo firmo in prevzel vodenje obrata. Tako v Šentjoštu delajo naprej, z istimi ljudmi, isti proizvodni program, vendar pod firmo Rejta, d.o.o., ki jo vodi Marjan Malovrh.

Delo življenje: Kdor se zanima za zabavno glasbo, prav gotovo pozna Marjana Malovrha kot nekdanjega člana ansambla Čuki. V začetku leta 1998 je prenehal s sodelovanjem pri ansamblu. Marjan, najprej Čuk, sedaj pa podjetnik za izdelovanje zgornjih delov obutve, kako se znajdete v povsem drugačni vlogi in dejavnosti?

Marjan Malovrh: Navidezno je ta razlika velika, v bistvu pa to sploh ni res. Sodelovanje pri ansamblu je bilo sprva hobi, ki je prerasel v povsem resno delo. Tako sploh ne vidim velike razlike med tem in prejšnjim delom, le izdelek je povsem drugačen.

Delo življenje: Kako da ste se odločili za to pot?

Marjan Malovrh: Že dve leti sem aktivno sodeloval pri delu v krajevni skupnosti Šentjošt. Zaradi tega sem poznal problematiko v

Odločitev o ukinitvi obrata v Šentjoštu je sprejela uprava predvsem zaradi prevelikih stroškov dela, ki so se iz leta 1997 na leto 1998 povečali kar za tretjino. Še bolj se je zmanjšalo dejansko opravljeno delo, saj smo dosegli le 72 % planiranih minut. Kot glavni razlog za tako stanje je bila velika odsotnost z dela zaradi bolniških in drugih izostankov, verjetno pa tudi premajhna pripadnost podjetju. Morali smo najti primerno rešitev. Pokazala se je možnost prevzema delavcev, kar smo ocenili kot najboljše za obe strani. Tako smo vsem delavcem iz obrata v Šentjoštu zagotovili nadaljnje isto delo kot so ga opravljali do sedaj. Omogočili smo jim izkoristiti lanske dopust, izplačali nadure in sorazmerni del dopusta za letošnje leto za čas, ko so bili delavci pri nas v delovnem razmerju. Za ta dopust jim bomo izplačali tudi sorazmerni del regresa. O prevzemu in pogojih je bil obveščen tudi sindikat podjetja in se je s takim načinom strinjal.

S prevzemnikom obrata Rejta d. o. o. smo poleg sporazuma o prevzemu na delo sklenili še pogodbo o najemu poslovnih prostorov in strojev ter določili najemnino v višini, ki je enaka obračunani amortizaciji. S pogodbo smo se dogovorili tudi za možnost odkupa najetih nepremičnin in osnovnih sredstev. Obenem smo podpisali tudi pogodbo o poslovno tehničnem sodelovanju. Dogovorili smo se, da bo Rejta d. o. o., za potrebe Alpine v proizvodnem obratu Šentjošt izdelovala zgornje dele obutve. V pogodbi je določena okvirna količina izdelanih gornjih delov, cena dela, prevzem materiala ter vsi ostali pogoji, ki so nujni za normalno sodelovanje med podjetjema.

Zoran Kopač



Direktor podjetja Rejta d.o.o., Marjan Malovrh

kraju in bil tudi obveščen, da Alpina namerava zapreti obrat. Že dalj časa sem razmišljal o tem, da bi začel s samostojnim podjetništvom. Pokazala se je prilika v obratu v Šentjoštu in odločil sem se, da bi prevzel obrat. Pri tem me je podpirala tudi krajevna skupnost, saj se vsi zavedamo, kaj ukinitve proizvodnje pomeni za

kraj in delavce, ki so tu zaposleni.

Odločiti sem se moral v zelo kratkem času. Na razpolago sem imel le dobra dva meseca, da sem registriral firmo in uredil vse potrebno za delo.

Delo življenje: Pričeli ste z delom. Vaši prvi vtisi!

Marjan Malovrh: Težko je v prvih dneh dajati kakršnekoli ocene. Sedaj bom šele začel bolje spoznavati delo, ljudi in vse ostalo. Po pogodbi z Alpino sem, razen dveh, ki sta si sama že prej poiskala drugo delo, prevzel vse zaposlene v obratu Šentjošt. Za pravilen potek in usklajeno delo v proizvodnji bo še vedno skrbela dosedanja mojstrica Darka Žakelj. Proizvodni program ostaja enak kot je bil. Alpina se je namreč v pogodbi o poslovnem sodelovanju zavezala, da nam bo zagotovila delo, ki bo zapolnilo naše proizvodne kapacitete. Pogodba je sklenjena za obdobje enega leta, vendar se molče podaljša, če se obe stranki s tem strinjata. Seveda pa moram poudariti, da vsi računamo na dol-

goročno sodelovanje, saj smo to imeli v mislih tudi ob pogajanjih in podpisu pogodbe.

Delo življenje: Kakšno bota torej sodelovanje z Alpino?

Marjan Malovrh: Alpina bo, kot sem že omenil, v skladu s pogodbo zagotavljala delo. Prevoz polizdelkov in Žirov v Šentjošt in nazaj bomo opravljali sami.

V fazi priprav sem imel mnogo stikov z zaposlenimi v Alpini in sem s sodelovanjem zadovoljen. Nastale težave smo zaenkrat uspešno in tekoče reševali.

Poleg pogodbe o poslovnem sodelovanju imamo z Alpino sklenjeno tudi pogodbo o najemu strojev in poslovnih prostorov.

Delo življenje: Katere so vaše prve naloge?

Marjan Malovrh: Kot sem že omenil, se moram najprej dobro seznaniti z delom in ostalo problematiko. Urejam si tudi svoj delovni prostor, kjer bom lahko nemoteno opravljal svoje delovne naloge. Skupaj s sodelavci bomo morali odpraviti tudi nekatere pomanjkljivosti, ki so se pokazale v dosedanjem delu in ki so bile gotovo tudi vzrok, da se je Alpina odločila za ukinitve obrata. Predvsem bomo morali spremeniti odnos do dela, pa tudi organizacijo. Da bo proizvodnja polno zapolnjena, nameravam zaposliti še nekaj delavcev.

Delo življenje: In kaj bi rekli za konec?

Marjan Malovrh: Vem, da je področje dela, ki sem si ga izbral zahtevno. Vem tudi, da pri vsakem delu, ki se ga človek loti, obstaja določeno tveganje. Mislim pa, da se splača poskusiti. Sem zagovornik poštenega dela in odnosov med sodelavci in ostalimi partnerji. Tako bom delal tudi sam. Upam, da se bodo tudi drugi ravnali po tem načelu in da bomo vse morebitne probleme reševali skupaj in sproti. Zaupam tudi v svoje sodelavce v Šentjoštu, saj so se že izkazali kot dobri in prizadevni. Računam, da bomo s skupnimi močmi dosegli, da bo podjetje uspešno delovalo.

Jožica Kacin

Nekateri kupci so že težko čakali, da bomo odprli prodajalno v Velenju

Alpina Velenje je ena izmed prodajaln, ki ima že vsa leta dober promet in se uvršča med najuspešnejše prodajalne. Stoji na zelo dobri lokaciji, kar je gotovo tudi določena prednost.

Za primerjavo pa lahko povemo, da sta le nekaj metrov stran tudi prodajalni Peka in Borova, tako da ne moremo govoriti, da je dobra prodaja rezultat ugodne lege prodajalne, temveč mora biti še nekaj drugega.



Dela so končana. Vsi zadovoljni; izvajalci del: Rafael Šenk, Marko Šenk in Jože Troha (z leve proti desni – zadaj), naročniki Alpine: Olja Jereb (spredaj) in Primož Kopač (skrajno desni – zadaj) ter nekdanja delavca Alpine, zakonca Likar (desno spredaj)

V prodajalni v Velenju so zaposlene štiri delavke. Vse, razen Princ Mateje, ki je prišla v Alpino šele pred tremi leti, ko sta odšla v pokoj zakonca Likar, so že preko deset let v tej prodajalni. Poslovodkinja Marija Čas je v Alpini že od začetka svoje delovne dobe, to je kar 24 let. Vse prodajalke so bile vidno zadovoljne, ker bodo odslej prodajale v tako lepi prodajalni. S ponosom so povedale, da tudi stranke pohvalijo novo ureditev. »Nekatere stranke so že prav težko čakale, da bomo odprli prodajalno,« je povedala Slavica Bačovnik.

To se je videlo, saj so kupci takoj, ko so se odprla vrata, napolnili prostor. Ponavadi je bil pozdravni govor v ožjem krogu povabljenih in delavcev Alpine, tokrat pa so kozarci ob trku zdravlice zažvenketali skupaj s kupci. In prav je tako. Mar

ni lep občutek nekoga, ki je slučajno stopil v našo prodajalno in bil zraven še skromno pogoščen. Mnogokrat namreč mala pozornost pomeni več kot velike stvari in gotovo se bo marsikdo od tedaj prisotnih še vrnil.

Direktor domače prodaje Primož Kopač je navzoče nagovoril z besedami: »Vesel sem, da ste se že ob odprtju prodajalne zbrali v tako velikem številu. Prodajalna v Velenju je enajsta v verigi prodajaln, ki smo jih preuredili po novi enaki podobi. Zelo smo se trudili in se bomo tudi v prihodnje, da vam bo v naši prodajalni všeč. Seveda pa se ne trudimo le za izgled prodajalne, predvsem skušamo narediti tudi dobre izdelke, s katerimi boste zadovoljni.«

Primož Kopač se je zahvalil tudi osebju prodajalne in vsem,



V Velenju so zaposlene štiri prodajalke: Slavka Bačovnik, Marija Čas, Nada Škoflek in Mateja Princ

ki so sodelovali pri prenovi. Uradni del je bil s tem zaključen. Kupci so si začeli ogledovati in pomerjati čevlje. In ni bilo treba dolgo čakati na prvega kupca. Biljana Petkovič si je zase izbrala modne sandale iz zadnjega prodajnega kataloga. Ko je pri blagajni čakala na plačilo, pa je pristopil direktor domače prodaje Primož Kopač ter ji kot darilo ob prvem nakupu v obnovljeni prodajalni izročil izbrani par. Biljana je povedala, da večkrat kupuje v naši prodajalni. Predvsem modno obutev; ima pa tudi naše smučarske čevlje.

Poslovodkinja Marija Čas je komaj našla nekaj trenutkov za kratek pogovor. Šele med dvanajsto in trinajsto uro, ko je ponavadi, po izkušnjah prodajalcev, kupcev nekoliko manj, sva si vzeli nekaj časa za pogovor. »Lepo je, da smo uredili ta

lokal. Od začetka delovne dobe že delam tu in bo užitek prodajati v tako lepi prodajalni. Upam tudi, da bomo sedaj uspeli povečati promet. Odkar se tudi v Velenju odpirajo tuje prodajalne s čevlji, se tudi pri nas pozna, da smo prodali nekaj manj. Prihajajo različni kupci, nekatere poznamo tudi kot stalne stranke. Pravijo, da so nas že kar nekoliko pogrešali, saj je bila prodajalna skoraj en mesec zaprta.«

Marija je še povedala, da kupci že prvi dan sprašujejo za modele iz kataloga, vendar vseh modelov še nimajo. Dobili pa jih bodo v kratkem, nato pa upa, da bo prodaja lepo stekla. »V prodajalni se trudimo za prodajo vsakega para posebej in upamo, da nam bo v tako lepo urejeni prodajalni to še bolje uspevalo,« je zaključila najin pogovor.

Jožica Kacin



Mizarstvo Šenk se ob zaključku investicije vedno spomni tudi na to, da bo že tako lepa prodajalna še lepša. Darilo je od Rafaela Šenka sprejela poslovodkinja Marija Čas

Na poslovodski konferenci se odpre in tudi reši marsikatero vprašanje

V dneh od 14. do 17. marca je bila v Portorožu poslovodska konferenca. Na njej je bilo kot običajno na takih srečanjih najpomembnejši del naračanje obutve za sezono jesen – zima 1999/2000, poleg tega pa so potekali še sestanki po posameznih skupinah. Pregledali so rezultate dela Alpine kot celote vendar s poudarkom na maloprodajni mreži, izvedli skupščino Alpine CRO in Alpine Impex. Osrednja prireditev je bila modna revija, ki jo pripravlja znani Rok Lasan s svojo ekipo. Prisotni si tako v živo ogledajo, kako posamezni modeli čevljev izgledajo na nogi, poleg tega pa vidijo tudi, kakšen stil oblačenja spada k posameznemu modelu. Velikokrat ugotovijo, da model, ki na prvi videz ni nič posebnega, dobi pravi izraz šele ko je obut in kombiniran s primernimi oblačili. Zaradi takega načina predstavitve se poslovodje tudi mnogo lažje odločijo za prave modele, ko se zbirajo naročila. Zanimivo je bilo tudi poročilo, ki ga je predstavila raziskovalna firma iz Litije. V naključno izbrane prodajalne Alpine je poslala testne kupce, ki so ocenjevali našo prodajo oz. posamezne prodajalce.

V dneh od 14. do 17. marca je bila v Portorožu poslovodska konferenca. Na njej je bilo kot običajno na takih srečanjih najpomembnejši del naračanje obutve za sezono jesen – zima 1999/2000, poleg tega pa so potekali še sestanki po posameznih skupinah. Pregledali so rezultate dela Alpine kot celote vendar s poudarkom na maloprodajni mreži, izvedli skupščino Alpine CRO in Alpine Impex. Osrednja prireditev je bila modna revija, ki jo pripravlja znani Rok Lasan s svojo ekipo. Prisotni si tako v živo ogledajo, kako posamezni modeli čevljev izgledajo na nogi, poleg tega pa vidijo tudi, kakšen stil oblačenja spada k posameznemu modelu. Velikokrat ugotovijo, da model, ki na prvi videz ni nič posebnega, dobi pravi izraz šele ko je obut in kombiniran s primernimi oblačili. Zaradi takega načina predstavitve se poslovodje tudi mnogo lažje odločijo za prave modele, ko se zbirajo naročila. Zanimivo je bilo tudi poročilo, ki ga je predstavila raziskovalna firma iz Litije. V naključno izbrane prodajalne Alpine je poslala testne kupce, ki so ocenjevali našo prodajo oz. posamezne prodajalce.

Komercialni direktor Aleš Dolenc je na poslovodski konferenci spregovoril o rezultatih poslovanja Alpine ter navedel vzroke za tak rezultat. Povedal je, da je zmanjšana realizacija na športnem programu posledica zasičenosti svetovnega trga s temi modeli. Pomembnejše svetovne firme se združujejo in vlagajo mnogo sredstev za reklamo. S tem vplivajo na kupce, da kupujejo njihovo blago,

po domače povedano, da kupujejo »znamke«. Alpina ne more nameniti dovolj denarja za take reklamne akcije. Je pa maloprodajna mreža v lanskem letu vrednostno povečala promet za 11 %, kar je seveda vzpodbudno. Prav tako je razveseljivo, da je proizvodnji modni program prvič v zgodovini Alpine posloval na pozitivni ničli, kar pomeni, da smo pokrili vse stroške materiala in izdelave na modnem programu. Vemo namreč, da smo doslej v izvoz prodajali po nižjih cenah in smo stroške krili iz domače prodaje ali pa iz drugih programov. To je dobro tudi zaradi tega, ker je konkurenca vedno hujša in tudi na domačem trgu ne moremo več dosegati takšnih cen, da bi pokrivali izvoz. Med pozitivne premike je uvrstil tudi dogovor z Evropsko banko za razvoj, ki nam je odobrila kredit in je pripravljena v Alpino vložiti tudi svoja sredstva. Opozoril je tudi na organizacijske in kadrovske spremembe v podjetju.

Maloprodajna mreža je v Sloveniji v letu 1998 vrednostno povečala prodajo za 18 % pri blagu iz dokupa in za 3 % pri Alpinini obutvi. Parovno smo prodali nekaj manj kot prejšnje leto. Dobro so se prodajali rolerji, ženski visoki čevlji in moška obutev, medtem ko je bila slabša prodaja planinske, smučarske in brizgane obutve. Pri grosistih je bila prodaja 11 % manjša od lani. Vzrok za to je v manjšem povpraševanju po pancernih. Izpad je bil tudi pri vojaški obutvi, ker ministrstvo v lanskem letu ni razpisalo naročil za vojaško obutev. Tudi pri grosistih je modni program dosegel poz-



Takole so naročali dokupljeno obutev poslovodje iz slovenskih prodajal.



Na uvodnem delu poslovodske konference, kjer se navadno obravnavajo zadeve, ki so pomembne za celotno Alpino, se zberejo vsi udeleženci.



Čevlji, ki na prvi pogled ni nič posebnega, dobi pravi izraz šele na nogi.



Ob ogledu modelov se vedno porajajo predlogi, kaj bi lahko še izboljšali.

itivno rast, kar je ob sedanjih pogojih na slovenskem trgu, zelo pozitivno.

Aleš Dolenc je povedal, da smo znotraj mreže tudi v letu 1998 nadaljevali s prenovno prodajal. Podatki kažejo, da smo pri prodaji na zaposlenega za 28 % boljši od Peka in 37 % od Planike, kar je prav tako lep dosežek, saj vemo, da imata konkurenčni firmi veliko prodajal na boljših lokacijah. Pri tem je nekoliko ošvrknil ravnanje teh dveh firm in države, ki jima daje denar za sanacijo. Posledica tega so razvrednotene zaloge nji-



Večji poudarek je dan tudi moški obutvi. Ta se v zadnjem času dokaj uspešno uveljavlja.

hovich izdelkov, nižje končne cene in seveda boljša prodaja. To pa je negativno vpliva na poslovanje Alpine, ki mora sama pokrivati vse svoje stroške in sama skrbeti za preživetje oz. še slabše, državi naj bi vrnila v letu 1996 dodeljena sredstva za ohranjanje delovnih mest.

Komercialni direktor je povedal tudi, da se na ravni države predvideva povezovanje čevlarske industrije v obliki tehnoloških centrov. Poudaril je, da Alpina želi sodelovati v tem projektu, vendar ob pogojih, ki bodo sprejemljivi tudi za našo družbo.

Aleš Dolenc je spregovoril o rezultatih poslovanja v Alpini CRO na Hrvaškem in Alpini Impex v Bosni in Hercegovini. Alpina CRO je v letu 1998 poslovala z minimalnim dobičkom in dosegla 3 % rast prometa. Tak rezultat je tudi posledica povečanja števila prodajal. Znižale so se tudi zaloge. Bolj zaskrbljujoč pa je začetek letošnjega leta, saj rezultati niso najbolj ugodni. Carine se sicer znižujejo, vendar to velja tudi za Italijo, ki veliko izvozi na Hrvaško. Obstaja tudi bojazen zaradi padanja vrednosti kune. Hrvaška premalo izvozi, zato ostaja možnost, da bi državi začelo primanjkovati deviz. To pa med drugim pomeni tudi višje devizne tečaje in s tem podražitev naše obutve.

Tudi v Alpini Impex v Bosni in Hercegovini smo v letu 1998 uspeli povečati prodajo. Proti koncu leta se je znižala tudi zadolženost te firme do Alpine Žiri. Tako kot na Hrvaškem pa so bili rezultati manj spodbudni v prvih mesecih letošnjega leta. Komercialni direktor je poudaril, da je prva naloga v Alpini Impex zmanjšanje zadolženosti firme.

Kot prvo in najvažnejšo nalogo Alpine je Aleš Dolenc izpostavil, da moramo sanirati izgubo, ki je nastala v lanskem letu. Korak naprej bo potrebno storiti tudi na športnem programu. Svetovni trg je s temi izdelki zelo zasičen. To velja še najbolj za rolerje, kjer so tudi cene zaradi tega zelo padle. Večina proizvodnje se seli na daljni vzhod in zato je vprašanje, če smo sposobni slediti tej konkurenci. Tudi pri pancarjih se vleče vpliv slabih zim. Na svetovnem trgu se kažejo trendi združevanja podjetij, ki proizvajajo to vrsto obutve. V hudi konkurenci ponavadi uspejo le tisti, ki imajo mnogo sredstev, ki jih namenijo za reklamiranje svojih proizvodov. Alpina je poznana po smučarskih čevljih. Z njimi smo si zgradili svojo podobo, zato bomo morali temeljito premisliti, kakšne odločitve bomo sprejeli na tem področju.

Nekoliko boljše so izgledi za treking obutve. Spremembe bodo



Naročanje bo po predstavitvi mnogo lažje.

vsekakor potrebne. Razmišljamo, da bomo morali bolj sodelovati v raznih prodajnih verigah.

»Pri športnem programu smo si zastavili cilj, da leto 1999 zaključimo brez izgube iz osnovne dejavnosti. Čeprav je cilj zahteven, upamo, da ga bomo dosegli. Pri modnem programu bomo skušali nadaljevati uspešno zastavljene cilje, ki smo si jih začrtali. Še bolj bomo vztrajali na lastni kolekciji Alpine ter širili naše prodajne poti na vzhodno Evropo po različnih kanalih. V letu 1999 bomo skušali izpeljati tudi drugi del pogodbe z Evropsko banko, to je dokapitalizacija. Živimo od našega kupca, zato moramo veliko pozornost posvetiti njemu. Še vedno nismo povsem zadovoljni z našimi salonarji. Še vedno so pretrdi, pa tudi videz ni tak kot bi pričakovali. V tehnološki pripravi se sicer trudijo in nekatere napake so tudi odpravili, ne pa še vseh. Mnogo pozornosti posvečamo tudi lastni blagovni znamki. Pomembno je, da kupec ve, da je kupil naše izdelke. Res je, da smo v letu 1998 poslovali z izgubo. Smo na pravi poti in sposobni, da dosežemo zastavljene cilje,« je zaključil Aleš Dolenc.

Direktor domače prodaje Primož Kopač je prav tako opozoril na vedno hujšo konkurencio in na to, da položaj čevlarsko predelovalne industrije nikakor ni rožnat. Država pomaga samo nekaterim. Z uvedbo davka na dodano vrednost se bo spremenil sistem obdavčitve, zato bo potrebna še toliko večja doslednost in vestnost pri zalogah, saj bodo te še bolj bremenile rezultat. Potrebna bo še marsikatera sprememba. Osnovni cilj je nadaljevanje obnove prodajal tako v Sloveniji kot tudi drugod. Tudi izgledu prodajal in grafični podobi bomo morali posvetiti še več pozornosti. Spremembe se načrtujejo tudi pri izboru in pripravi kolekcij. Moda se zelo hitro spreminja. Pri nekateri vrsti obutve bomo morali pogostejše in doslednejše spremljati nove smernice, ki se pojavljajo.

Jožica Kacin



Alpina CRO je v preteklem letu poslovala z minimalnim dobičkom in dosegla rast prometa.



Tudi v Alpini Impex so pregledali rezultate poslovanja in plan za delo naprej. Na sliki direktor Alpine Impex Dževad Karic in komercialni direktor Aleš Dolenc

Tudi prodajna mreža Alpine CRO se vztrajno širi



Prodajalna Alpine v Dubrovniku je ena izmed najlepših v teh krajih.

V mesecu aprilu je bila v Dubrovniku odprta petindvajseta prodajalna Alpine CRO na Hrvaškem. Nova prodajalna, ki meri dobrih 70 m² se nahaja v naselju Gruž, izven starega dela mesta. Projekt za opremo prodajalne je, kot je običaj pri vseh na novo urejenih prodajalnah, izdelal arhitekt Marko Šenk, opremo pa Mizarstvo Šenk iz Kranja. Za vsa ostala dela, ki jih je bilo potrebno opraviti, da je prodajalna dobila končno podobo, smo poiskali izvajalce v Dubrovniku. Že takoj ob odprtju prodajalne je bilo veliko obiskovalcev. Pohvalili so zelo lepo urejeno prodajalno, ki je trenutno ena najlepših v mestu. Mnogo lepih besed je bilo izrečenih tudi na račun naše obutve. V prodajalni so zaposlene tri prodajalke. Računamo, da bo prodajalna dosegala lep promet, ki jo bo uvrščal med prvih pet v Alpini CRO. Novo odprti prodajalni želimo čim boljše rezultate, zaposlenim dobre medsebojne odnose, prebivalcem Dubrovnika in turistom, ki se bodo oglasili v naši prodajalni in kupili kak par, pa kvalitetne, udobne in modne čevlje Alpine d.d., Žiri.

Bojan Končan

Z uvajanjem sistema Satra se je izboljšal odnos do materiala

Satra je nov način prevzemanja materiala in priprava krojnih partij v prirobovalnici, ki omogoča večji prihranek pri materialu. Nov sistem uvajajo inštruktorji iz Anglije, ki imajo na tem področju že dolgoletno tradicijo. To je nov sistem sekanja zgornjega usnja. Zaenkrat se ta način uporablja le za naravni material. Tu so zaradi visokih cen možni tudi največji prihranki. Kasneje naj bi tak način uvedli tudi pri umetnem materialu. Za uvajanje sistema in koordinacijo dela s predstavniki Satre skrbi Miro Kavčič, ki opravlja dela »uvajalca novih tehnologij«, za operativno spremljanje postopka v podjetju, pa je zadolžen Peter Oblak.

Sistem Satre se začne že v nabavi. Zelo pomembna faza je prevzem materiala, ki ga naši prevzemalci opravijo bodisi v skladišču usnarja bodisi v našem skladišču.

Vodja nabave Jana Erzožnik je v zvezi s tem povedala: »Sistem Satra določa kriterije za kvaliteto materiala. Prevzemalci morajo glede na določene kriterije material razporediti v ustrezne razrede. Pojavlja pa se problem, ker imajo delavci, ki material sekajo, stimulacijo na prihranek in težijo k temu, da je izkoristek kar se da najboljši. Tako lahko pride do tega, da porabijo tudi slabši material, kar pa seveda vpliva na kvaliteto končnega izdelka. Satra dovoljuje do 30 % izmeta, če pa se ga porabi več, lahko pade tudi kvaliteta. Ker je prevzem materiala bolj zahteven, se vedno več usnja prevzema v domačem skladišču. O tem pa se moramo dogovarjati z dobavitelji, saj nekateri usnja, ki smo ga prepeljali k nam, v primeru neustrezne kvalitete, nočejo sprejeti nazaj. Največ naravnega materiala uvažamo iz Italije, Turčije in Francije. Seveda je pri vsaki pošiljki tudi nekaj reklamacij. Pri naravnem usnju je problem, ker je kvaliteta zelo različna in je tudi razvrstitev v posamezne razrede odvisna od presoje posameznika. Da bodo izdelani res ustrezni izdelki, bo treba še več pozornosti posvetiti temu, da bomo za določen čevlji pripravi materiala res izbirali primerno usnje. Čeprav ima sistem Satra šest kakovostnih razredov, zaradi visoke kvalitete izdelkov kot jih zahteva trg,



Uvedba sistema kot je Satra zahteva nenehno spremljanje in prilagajanje. Za koordinacijo v Alpini je zadolžen Miro Kavčič. V sredini predstavnik Satre iz Anglije Alan Kovalev, ob njem pa tehnični direktor Janko Rječ.

Osnovni namen vključitve Satra sistema v Alpino je bil v tem, da bi se povečala kontrola nad materialom (predvsem usnjem) in izboljšal izkoristek le-tega, ker je usnje pomembna postavka v ceni končnega izdelka.

V sistem je vključeno tudi praktično uvajanje po proizvodnih oddelkih, ki se je začelo z decembrom 1998 v žirovski prirobovalnici, nadaljevalo v gorenjevaški februarja 1999 in je od sredine maja naprej na Colu. Oba inštruktorja prirobovalcev imata precej izkušenj pri uvajanju še sprejemljivega, dobrega izkoristka materiala. Najpomembnejša faza pa je določiti kriterij, za katere sestavne dela lahko porabimo določene dele kože, da pridemo do čim večjega, še sprejemljivega izkoristka. Mislim, da so delavke, ki sta jih poučevala oba inštruktorja, uvidele smisel celotnega postopka in se glede na rezultate uspešno vključujejo v sistem.

Če malo podrobneje pogledamo mesec marec, ko sta že obe prirobovalnici (Žiri in Gorenja vas) delali po novem sistemu lahko ugotovimo, da se količinsko (površina) dobavljenih kož v primerjavi z začetkom popravila. Kljub temu pošiljke še niso količinsko brezhibne in bo treba še naprej vztrajati na tem, da bodo dobavitelji upoštevali, da je dopustna toleranca le 2 %.

V obeh oddelkih je bil dosežen kar dober prihranek materiala, in sicer: v prirobovalnici v Žireh 4,03 % in v Gorenji vasi 4,98 %, kar skupno znese 4,45 % prihranka nad normativom. Lahko bi celo rekli, da takega presega na začetku nismo pričakovali in smo glede tega lahko zadovoljni. Tako je bilo v marcu prihranjeno za 1.699.599,00 SIT usnja.

Ob uveljavljanju tega sistema pa je potrebna stalna in poostrena kontrola škarta iz šivalnice in montaže, da ne bi prišlo do večjega števila neuporabnih odsekanih kosov in bi s tem na drugi strani ustvarjali stroške.

Pozitivna stran pa je, da so v prirobovalnici z novim sistemom nagrajevanja bolj stimulirani. Pojavljajo se posamezna vprašanja glede minut pri podlogi, prihranka pri režijskem sekanju, vendar bomo tudi to rešili.

Največji problem je pri vključevanju oziroma združevanju Satra in Alpininega obračunskega sistema, saj se pojavljajo razna dvojna dela in podobno. Na ta problem sicer stalno opozarjamo tudi vodstvo Satre in trenutno smo dogovorjeni za sestanek v Bologni. Upam, da bomo prišli do določenih rezultatov, da nam obračunski sistem ne bo kazil uspešne vključitve na najpomembnejšem področju dela – prihranku stroškov.

Miro Kavčič

v Alpini lahko tako rekoč uporabljamo le prve tri razrede.

Prevzem materiala ter razvrstitev v posamezne razrede opravljajo večinoma v skladišču naravnega materiala, nekaj pa tudi na terenu. Delavci v skladišču pravijo, da se je obseg dela z uvedbo Satre močno povečal; nekatera dela se tudi podvajajo. Slavko Kenda kot vodja skladišča in Stane Stanonik, pripravljata material in vodita zalogo, večkrat pa nastopata tudi v vlogi prevzemalcev. V skladišču je še Miran Meglič, ki pripravlja krojne partije (usnje) in jih odda v proizvodnjo v prirobovalnico v Žireh in v Gorenji vasi, od sredine maja pa tudi na Col. Andrej Nagode, ki prav tako spada v to službo pa kot prevzemalec opravlja delo na terenu ali v domačem skladišču.

Peter Oblak ima svoje delovno mesto prav tako v skladišču materiala. Usklajuje delo in spremlja postopek Satre tako rekoč od začetka do konca, to je od prevzema materiala pa do tedaj, ko iz njega nasekajo zgornje dele za obutev. Pri delu sodeluje tako s tehnologji, skladiščniki kot tudi z delavci iz prirobovalnice. Peter pravi: »Kot pri vsaki novosti se tudi tu pojavlja veliko težav, ki pa jih skupaj s sodelavci skušamo sproti in uspešno reševati. Eden izmed problemov, s katerim se stalno soočamo, je kvaliteta materiala, saj vemo, da iz slabega materiala težko izdelamo dober čevlji. Slabša kvaliteta pa je povezana z večjim izmetom, višjimi normativi, potrebnih je več minut za izdelavo.«

Sistem Satre je v celoti tudi računalniško podprt. Začne se

že v tehnologiji, kjer se določa jo normativi za nadaljnjo pripravo materiala in izdelavo izdelka. To delo opravljajo **Snežana Seljak, Meta Vidic in Jana Erznožnik**, ki je povedala: »Vse delo se opravlja računalniško. Največji problem je v tem, ker se zaradi nepriklajenega sistema, ki smo ga uporabljali v tehnologiji pred uvedbo Satre in sedanjim sistemom, delo podvaja. Za nekatere potrebe npr. kalkulacije, še vedno uporabljamo star način, za druge kot je npr. sekanje v prirojevalnicah, pa sistem Satre. Tako nekatera dela opravljamo dvakrat in to nam vzame veliko časa.«

Isto trdi tudi **vodja tehnologije Judita Oblak**. Prepričana je, da bodo čimprej našli ustrezno rešitev in se tako izognili dvojnemu delu. Judita je ob tem še dejala: »Vzpodbudno je, da se z uvedbo Satre mnogo bolj ravna z materialom. Novost je tudi pri normiranju del sekalec zgornjih delov. Norme se na podlagi vnešenih podatkov in normativov avtomatično izračunajo preko računalnika. In če so podatki pravilni, naj bi bilo delo tudi ustrezno normirano.«

Z obdelavo podatkov, ki jih v tehnologiji vnašajo v računalnik, nato nadaljuje **Peter Oblak**. »Nismo povsem zadovoljni z računalniškim programom. Alpina je ena izmed prvih, ki ta sistem obdeluje z Windows programi, kar je tudi za predstavnike Satre novost. Ugotavljamo razne pomanjkljivosti, predvsem pa, da so postopki preveč dolgotrajni. Preveč časa se porabi za analize, krojne liste in podobno. To smo povedali tudi našim inštruktorjem in iščemo prave rešitve.«

Peter Oblak izdeluje različne analize o izkoristku, porabi in prihranku materiala. Dvakrat mesečno izdela točne izračune prihrankov in minut za vsakega posameznega delavca, te analize pa so tudi osnova za obračun plač delavcev, ki seka jo tak material. Prihranek lahko vpliva tudi do 25 % na osnovno plačo prirojevalca, ki pa je še vedno odvisna tudi od časa izdelave. Premije so odvisne tudi od vrednosti materiala, ki je



Certifikat za delo s sistemom Satre je pridobljen. Ostaja pa še delo in spopadanje z raznimi vprašanji, na katera priznanje ne zna odgovoriti. Je pa tudi taka pozornost spodbuda, da bo rešitev včasih lažja.

Sistem Satra podeljuje interna spričevala delavcem, ki se usposobijo za ta način dela. 28. maja je Alpino obiskal predstavnik Satre iz Anglije **Alan Kovalev**. Zadolžen je za uvajanje tega sistema, zato so ob obisku tekli tudi pogovori o nadaljnjem delu na tem področju. G. Kovalev je obljubil, da bo Alpino obiskal enkrat v začetku jeseni. Tedaj se bodo dogovarjali o nadgradnji sistema. Potrdila o usposobljenosti za delo s sistemom Satre so prejeli: **Jana Erznožnik, Slavko Kenda, Miran Meglič, Andrej Nagode, Judita Oblak, Peter Oblak, Snežana Seljak in Meta Vidic**.



Da je prihranek pri materialu večji, so si enotni vsi, ki poznajo to področje. Za sekalnimi strojem **Sabina Eisele**.

v obdelavi. Tako tudi **Peter Oblak** ugotavlja: »Ko delam analize ugotavljam, da je izkoristek materiala precej boljši. Tudi ostanki kož se izmerijo in nato ponovno uporabijo v proizvodnji.«

Marinka Grdadolnik je mojstrica v oddelku prirojevalnice v Žireh. Na tem delu je bila že nekaj let pred uvedbo Satre in zato tudi opazi razliko: »Delavci bolj pazijo na material, saj so za to tudi bolj nagrajeni. Prej se je obračunal



Vsak kos materiala se izmeri na posebnem stroju. To delo opravi **Peter Oblak**, zraven njega pa mojstrica iz prirojevalnice **Marinka Grdadolnik**.

skupni prihranek v oddelku. Po novem se za vsakega delavca posebej izračunava prihranek in je to tudi osnova za izračun plače. Pojavlja pa se problem, kadar pride v obdelavo slabši material. Tedaj pride do raznih napak in problemov, ki pa jih moramo s skupnimi močmi kar najbolje reševati.

In kaj pravijo delavke, ki neposredno delajo za sekalnimi stroji?

Sabina Eisele: »Z delom sem kar zadovoljna, sem pa na

tem področju začetnica, tako da ne morem primerjati, kako je bilo prej. Trenutno sekamo material, ki ni najboljše kvalitete in to seveda vpliva tudi na doseg norm in prihranek.«

Reven Mateja: »V Alpini delam že trinajsto leto; od tega večino v prirojevalnici. Nov sistem je boljši od prejšnjega, predvsem zato, ker je usnje razdeljeno po kvaliteti. Predvsem je vzpodbudno, ker se delavcu dobro delo oziroma prihranek pri materialu v večji meri pozna tudi pri plači. Da pa nam uspe doseči normo, hkrati pa še ustrezno kvaliteto in prihranek, moramo zbrano in intenzivno delati vseh osem ur.«

Vida Benedičič: »S sedanjim načinom sem kar zadovoljna, vendar mislim, da bi bilo potrebno material še bolj natančno sortirati. Prav bi bilo, da bi bila neka stimulacija tudi za tiste, ki po lestvici pridejo na nič, saj se morajo že za tak rezultat zelo potruditi.«

Anica Eržen: »Nekaj stvari je sicer dobrih, vendar pa se kot pri vsaki novosti pojavljajo tudi problemi. Naj omenim samo primer materiala nubuk, kjer smo imeli prej boljše pogoje dela. Pozna pa se, da se v oddelku sedaj mnogo bolj pazi na vsak kos usnja. Do sedaj smo bile delavke kar zadovoljne, saj smo z natančnim delom uspele nekaj prihraniti in tako tudi nekaj zaslužiti na ta račun. Kako bo v prihodnje, bomo še videli.«

In za konec, kako sistem vidi vodja oddelka šivalnice in prirojevalnice **Anica Kavčič**:

»Satra je korak naprej v odnosu do materiala. To je proces, ki je trajal dalj časa in se še vedno uva. Največji problem je, ker s tem sistemom zaenkrat še ne moremo povezati obračuna plač in se zato delo podvaja. Vendar kljub temu opažamo, da je sistem dobro izdelan in preizkušen. Na podlagi analiz imamo točno kontrolo o opravljenem delu za vsakega delavca, kar je dobro tako za podjetje pa tudi za posameznika, ki opravlja to delo.«

Jožica Kacin

V Kranju odslej poleg redne prodaje tudi industrijska prodajalna



Prodajalci iz prodajalne v Kranju: Marija Gogala, Ivana Šparovec, Andrej Potočnik, direktor domače prodaje Primož Kopač, poslovodkinja Lidija Kobal in Nada Šilar.

22. aprila je bila odprta prenovljena prodajalna v Kranju. Prodajalna je razdeljena na dva dela. Spodaj je po novem enotnem sistemu urejen modni in športni oddelek, zgoraj pa je industrijska prodajalna, kjer je obutev zložena tako, da je možen samopostrežni način nakupa. Kupci bodo glede na želje in potrebe lahko izbirali med najnovejšimi modeli prve kvalitete, ki jih bodo našli v spodnjih prostorih, če pa bodo želeli cenejšo obutev, jim bo le-ta na razpolago zgoraj. V industrijski prodajalni bodo prodajali tako žensko, otroško kot tudi

moško obutev, »je povedala poslovodkinja prodajalne Lidija Kobal.

Prodajalna v Kranju je ena izmed večjih prodajaln. Ustvarja dober promet, saj so vedno nekje na vrhu lestvice Alpininih prodajaln v Sloveniji. Dobro so prodajali letos januarja, ko je bilo veliko povpraševanje po pancarjih in tekaških čevljih, prav tako so bili zadovoljni tudi s prodajo ženske obutve, planinskih čevljev in rolerjev. Poslovodkinja je povedala, da se tudi v Kranju zadnje čase pozna, da kupna moč prebivalcev pada. Kljub temu pa upa, da bo sedaj, ko je prodajalna dobila novo

podobo, primeren tudi rezultat. »Zelo smo zadovoljni s preureditvijo in trudili se bomo za čim boljšo prodajo,« je zaključila in odhitela k kupcem, ki so kljub temu, da je zunaj močno deževalo, kar pridno vstopali v prodajalno in poskrbeli za primerno vzdušje ob odprtju prenovljene prodajalne.

Med kupci, ki so med prvimi vstopili v prodajalno, je bila tudi Ksenija Belfastova iz Kranja. Izbrala je sandale. Kot ponavadi ob taki priložnosti, je bila zelo presenečena, ko ji je direktor domače prodaje Primož Kopač, izbrani par kar podaril. Povedala je, da dobro pozna Alpino in da se večkrat ustavi v naši prodajalni ter pogleda kaj je novega. »Všeč so mi vaši modeli, tudi ti iz najno-



Ksenija Belfastova je izbrala sandale, ki gredo letos zelo dobro v prodajo.

vejše kolekcije,« je zaključila in veselega obraza odhitela v deževen dan.

Jožica Kacin

11. maja je bil izvoljen nov svet delavcev

Svet delavcev ima trinajst članov. Devet jih je iz proizvodnje, od tega šest iz Žirov, eden iz obratov Col, Gorenja vas ter Rovte, dva iz maloprodajne mreže in dva iz ostalih služb. Svet delavcev se je 3. junija sesel na prvi seji. Za predsednika so izvolili Petra Trčka, za podpredsednico pa Andrejo Potočnik iz obrata v Gorenji vasi. Obravnavali so tudi Poslovnik sveta ter dogovor o sodelovanju pri upravljanju. Člani sveta so že na prvi seji sveta dokazali, da bodo aktivno sodelovali.

J. K.

Novoizvoljeni člani sveta delavcev:

1. Mirko Burjek
2. Tanja Burjek
3. Marjan Cankar
4. Tanja Cigale
5. Urška Justin
6. Vital Justin
7. Mira Milavec
8. Miluška Poljanšek
9. Andreja Potočnik
10. Marija Tratnik
11. Peter Trček
12. Karmen Vehar
13. Cveta Žerjal



Ob vhodu v prodajalno je oddelek modne obutve



Do izvolitve predsednika Petra Trčka, je prvo sejo sveta delavcev vodil predsednik volilne komisije Milan Sovinc.

V maju prenovljena prodajalna tudi v Škofji Loki

Tudi prodajalna v Škofji Loki je bila kljub temu, da ne sodi med najstarejše prodajalne, potrebna prenove. 14. maja je bila, tako kot je bilo že prej načrtovano, odprta tudi prodajalna v Škofji Loki. Prenova je bila temeljita in je bila zato prodajalna zaprta en mesec. Toda upajmo, da se je izplačalo in da bodo funkcionalni in lepo opremljeni prostori pripomogli tudi k temu, da bodo kupci radi zahajali vanjo. A če gre verjeti besedam poslovođe Janeza Kavčiča, ki je dejal, da imajo v Škofji Loki radi Alpino, potem se za promet ni potrebno bati. Takoj za tem pa je pristavil: »Pri delu z ljudmi je zelo pomembna prijaznost. Kupca je potrebno pravilno nagovoriti in z njim vzpostaviti stik.«

Ob odprtju prodajalne je spregovoril komercialni direktor Aleš Dolenc. Pozdravil je prisotne ter se zahvalil vsem, ki so pripomogli k temu, da je prodajalna postala povsem drugačna. »Pomembno je, da bodo kupci imeli občutek, da so prišli v lepo urejeno prodajalno in da bodo v njej tudi lepo sprejeti,« je povedal Aleš Dolenc. »V naše skupno in dobro vsakega posameznika v prodajalni je, da prodamo čim več. Alpinini prodajalci pa tudi ostali delavci smo usposobljeni za boj z domačo in tujo konkurenco, zato moramo optimistično gledati naprej,« je poudaril. »V letošnjem letu pa nas čaka še veliko dela. V prodajnem centru Mercatorja v Ljubljani nam je kljub več ponudnikom uspelo pridobiti prostor, kjer nameravamo konec poletja odpreti povsem novo prodajalno Alpine,« je spregovoril še o načrtih za naprej, nato pa prislusnil poročilo prodajalke, naj čim prej odprejo prodajalno, da si bodo kupci, ki so že čakali pred vrati, lahko ogledali nove prostore in mogoče tudi kaj izbrali. S tem se bo začela vračati tudi pravkar dokončana investicija.

In res se je prodajalna takoj, ko je bilo konec slavnostnega dela, napolnila in tudi na prvega kupca ni bilo treba dolgo čakati. Suzana Košir je izbrala kar dva para; sandale zase in čevljičke za hčerko Tjašo. In kot vsakdo, tudi Suzana ni mogla skriti veselja ob podarjenem paru. Ko je uredila formalnosti, je za naš časopis



Čeprav enotna podoba prodajaln, pa je vsaka malo drugačna.

povedala: »Zmeraj kupujem v Alpini. Nisem vedela, da se prenavlja. Danes sem slučajno prišla sem in si izbrala nekaj zase in za hčerko. Vaši čevlji so kvalitetni, pa tudi udobni. Všeč so mi.« Mar to ne pove vsega. Suzana, upamo, da boste z našo ponudbo zadovoljni tudi vnaprej.

Kako pa je z novim izgledom zadovoljen poslovodja Janez Kavčič? »Prodajalna je zelo lepa, prostorna in pregledna. Poleg obutve imamo še vedno tudi športno opremo in oblačila, modne torbice, pasove in druge dodatke. Najbolje smo prodajali ženske modele,



In še obvezen skupen pogled v objektiv: Sonja Podlogar, poslovodja Janez Kavčič, Francka Draškič, Uroš Bernik, (na obvezni praksi) in Milena Klemenčič.

bolje sandale kot pomladno obutev. Tudi športna oblačila gredo dobro v promet. Predvsem ob sejnih, ki jih pripravijo v Škofji Loki in na katerih sodeluje tudi naša prodajalna, prodamo veliko športne obutve in opreme. Tedaj imamo tudi sejemski popust, kar privabi številne kupce. Z nekaterimi podjetji v Škofji Loki smo se dogovorili tudi za tako imenovano sindikalno prodajo,« je povedal Janez Kavčič in zaključil: »Promet naj bo, pa bomo vsi zadovoljni; Alpina in delavci v prodajalni Škofja Loka.«

Jožica Kacin



Prvi kupec je znak, da bodo prišli tudi tretji, trideseti, tri tisoči... V Šk. Loki je, upamo da uspešno, prodajno pot v novo odprti prodajalni, odprla Suzana Košir s hčerko Tjašo.



Kdo bi si mislil, da bodo čez štiri najst dni tu že napolnjene prodajne police in da se bodo med njimi sprehajali zadovoljni kupci.

Prvi svet delavcev je zaključil s svojim mandatom – ocena dela – uspešno

Potekel je štiriletni mandat sveta delavcev. V tem obdobju je svet imel dvaindvajset rednih sej in razveseljivo je, da ni bilo problemov z udeležbo, saj je bila na vseh zagotovljena potrebna večina za odločanje. Svet je deloval v obdobju treh generalnih direktorjev ter posredno preko predstavnikov delavcev v nadzornem svetu spremljal postopke menjav.

Sej sveta delavcev so se udeleževali tudi člani uprave in poslovnega sveta, v kolikor je obravnavana tema zadevala njihovo delovno področje. Redno se je sej udeleževal delavski direktor in vsaj en predstavnik nadzornega sveta ter predstavniki sindikatov. Generalni direktorji so se udeležili kar petnajstih sej.

Svet je na svoji prvi seji 8. 6. 1995 izvolil predsednika ter se seznanil s pristojnostmi in obveznostmi, ki so izhajale iz ravno tedaj sprejetega zakona. Izvolili smo štiri predstavnike delavcev v nadzorni svet ter delavskega direktorja. Sprejeli smo poslovnik za delovanje sveta, in uskladili dogovor med svetom delavcev in upravo. Dogovor sta nato podpisala generalni direktor in predsednik sveta. S tem je bilo omogočeno normalno delovanje sveta delavcev.

Delo sveta delavcev je obsegalo redno obveščanje o poslovanju, obravnavo zaključnih računov ter pripravljenih letnih planov. Obravnavali smo vse v tem času sprejete pravilnike in po usklajevanju mnenj, k njim dali tudi z zakonom in dogov-

orom določena soglasja. Posebno zahtevna naloga je bila pri pripravi in sprejemanju Pravilnika o organizaciji in sistematizaciji delovnih mest, Pravilnika o napredovanju delavcev ter Kataloga delovnih mest. Celotni postopek od prve obravnave osnutkov, usklajevanju mnenj in stališč, do končnega sprejema, je trajal kar šestnajst mesecev.

Kot prvi svet delavcev v Sloveniji smo izvedli arbitražni postopek o ugotavljanju imunitete člana sveta delavcev, ki je bil premeščen na nižje vrednoteno delovno mesto.

Član nadzornega sveta, imenovan s strani delavcev, je odstopil pred zaključkom mandata, zato je bilo potrebno izvesti tudi nadomestne volitve. Nekajkrat smo pod drobnogled vzeli tudi delo

ostalih članov nadzornega sveta, ki jih je izvolil svet delavcev.

Na koncu bi se zahvalil vsem članom sveta delavcev, da so z udeleževanjem na sejah, s svojim prispevkom, sodelovanjem ter strpnostjo omogočili nemoteno delo sveta delavcev in s tem upravičili zaupanje sodelavcev na volitvah pred štirimi leti. Zahvaljujem se upravi in poslovodstvu za sodelovanje in pripravljenost na odkrit dialog. Prav tako se zahvaljujem tudi članom nadzornega sveta, delavskemu direktorju ter predstavnikom sindikatov za sodelovanje in ustvarjalni doprinos k uspešnemu delu prvega sveta delavcev v zgodovini Alpine d.d.

Marko Kavčič

Ekipa Slovenija – Alpina na smučeh preko Finske

Letošnje tradicionalne turistično športne prireditve, že šestnajste po vrsti, se nas je iz Slovenije udeležilo osemnajst navdušencev smučarskega teka.

Že zaradi pokrajine na severu Finske, dvajset kilometrov pod polarnim pasom, je udeležba enkratno doživetje.

Preteklo leto so potovali na Finsko s kombiji. To je zaradi veliko opreme in ogromne razdalje v kilometrih, kar tri tisoč jih je, kar je zelo naporno. Letos je bilo drugače. Potovali smo z letalom iz Brnika preko Frankfurta do Helsinkov, kjer smo prenočili v kompleksu olimpijskega stadiona Paavo Nurmi. Naslednji dan smo odleteli v Kuusamo. Prenočili smo v športnem parku. Tam smo se srečali in spoznali še z ostalimi udeleženci avanture na smučeh iz osmih držav. Kratki slovesnosti je sledil opis proge v prvi etapi. Naslednje jutro smo se tekači z dvema avtobusoma odpravili na start. Prijetna kalvarija se je začela.

Prva etapa dolga osemindeset kilometrov je potekala v lepem sončnem vremenu pri minus sedemnajst stopinj. Če bi stali na mestu, je kar hladno, na smučeh pa smo se lepo ogreli. Odlična tekaška proga je vodila skozi borov gozd, ki je prehajal ponekod v brezovega ali



„To maraš enostavno doživeti,“ pravi Lojze Oblak, Alpinec, ki se je udeležil teka na smučeh preko Finske.

smrekovega, preko daljših ali krajših jezer, kjer te včasih doleti občutek brezčasa; samo sneg in sneg.

Osebnost mi največ pomeni dvojce. Eno je doživetje preizkušnje na smučeh ob vseh mogočih pogojih, druga pa prijateljstvo med vsemi udeleženci. Najbolje se je izkazalo z nesebično pomočjo, naj si bo z mazanjem smuči ali posojanjem opreme. S seboj sem imel dodatno še dva para tekaških čevljev: en par že nošenih in en par novih za test. Oba para sem posodil prijateljem, ki sta imela s seboj premajhne in z njimi ne bi mogla preteči vseh etap. To sem storil z veseljem, saj vem, kaj pomenijo premajhni čevlji. Zelo pomembno opravilo je tudi mazanje smuči, kjer smo bolj izurjeni po-

magali ostalim ter tako prijetno združili s koristnim.

Izredno prijeten je bil zaključek prireditve, organizator se je resnično potrudil. Slovenci smo poželi največji aplavz izmed udeležencev iz osmih držav. Poleg domačinov Fincev, nas je bilo tudi največ. Vsak tekač, ki je prvič sodeloval na Rajalta-Rajalle je prejel maskoto prireditve - medvedka, diplomo in medaljo. Nacionalne ekipe so se morale predstaviti avditoriju s pesmijo po lastni izbiri. Slovenijo je odločno predstavil Damjan Brajnik, odlični pevec, s samostojnim nastopom.

Menim, da smo Slovenci dostojno opravili svoje poslanstvo na Finskem. Nekateri so nas klicali Slovenija - Alpina. To je bilo ver-

jetno zaradi vpadljive opreme, saj smo imeli enotne drese, čevlje in kape, mogoče tudi zaradi družabnosti, medsebojne pomoči in dobre teka.

Vsi skupaj smo se na zaključku zadovoljni razšli, nekateri z obljubo „drugo leto spet“.

Lojze Oblak

Ekipa Alpina A3 racing team zmagala tudi letos

Tudi letos smo se Žirovcu udeležili tekmovanja za pokal Barcasse ski open za rekreativce, kjer sodelujejo ekipe iz vse Slovenije. Tekmovanje je bilo že deseto po vrsti in ekipa Alpine je tudi letos prepričljivo zmagala. Za Alpino smo tekmovali v glavnem Žirovcu. Kljub temu, da smo sodelovali le v sedmih od skupno štirinajst kategorij, smo zbrali dovolj točk in dosegli prvo mesto.

Anuška Kavčič

KADROVSKE NOVICE

OB UPOKOJITVI:

Dolgoletni sodelavki Mariji Filipič iz montaže lahke obutve, ki je zaključila svojo delovno pot v Alpini, želimo ob vstopu v vrste upokojencev vse lepo, polno dobre volje, zdravja in razumevanja, da bi v domačem krogu preživljala lepe in sproščujoče dneve.

Kadrovske novice za mesec marec 1999

Delovno razmerje je v mesecu marcu nastopil pripravnik - prodajalec Jovan Mitrovič v prodajalni Alpina Ljubljana I.

V mesecu marcu prenehali z delom 3 delavci, in sicer: Ivo Kavčič iz skladišča materialov, Olga Kogovšek iz obrata v Rovtuh in Dominik Bozovičar iz vzdrževalne službe.

Kadrovske novice za mesec april 1999

Meseca aprila je v finančno računovodskem sektorju z delom pričela v. d. direktorica računovodstva in financ diplomirana ekonomistka Mateja Debeljak in v prodajalni Alpina Maribor - City prodajalka Iris Časl.

V mesecu aprilu je obrat Alpine v Šentjoštu prevzelo podjetje Rejta, d.o.o. iz Šentjošta,

tako je štirinajstdeset let delavcem iz tega obrata prenehalo delovno razmerje v Alpini.

V mesecu aprilu pa so z delom v Alpini prenehali še: Milan Dragovan iz skladišča gotove obutve, Anton Krvina iz oddelka termoplasti, Franc Štremfelj iz oddelka brizgane obutve, ter prodajalci Damir Čošić iz prodajalne Koper, Roman Reš iz prodajalne Kranjska Gora in Tatjana Podobnik iz prodajalne Logatec.

Kadrovske novice za mesec maj 1999

Kar prehitro teče čas in za nami je že tudi mesec maj, ki na področju zaposlovanja ni prinesel veliko novega, saj sta se zaposlili le dve novi delavki, imeli pa smo 5 prenehanj delovnih razmerij.

V obratu Gorenja vas sta nastopili delovno razmerje dve delavki in sicer Adrijana Mrak in Andreja Matjašič.

V obdobju zadnjega meseca so z delom prenehali Elizabeta Jereb iz šivalnice modne obutve, Karmen Gantar iz šivalnice športne obutve, Rajko Mlakar iz športne montaže, ter iz oddelka lahka montaža Andrej Oblak in Marija Filipič.

Irma Dolenc

Koliko dobrih stvari ste videli v tem tednu? Kolikokrat ste kaj grajali?

"Vodja je barometer, ki naj bi sporočal svojim ljudem, kako vidi ekipo, posameznika in njihove cilje ter človek, ki mora znati na primeren način motivirati in vzpodbujati za delo," je bil eden izmed izrekov, ki so ga vodje slišali na treningu za učinkovito vodenje. Udeležili so se ga mojstri oddelkov v mesecu marcu. Za nekaj ur sem se pridružila delavnici, ki jo je vodila Doris Erznar Metelko, ki se že vrsto let ukvarja z andragogiko, supervizijo in usposabljanjem ljudi, ki delajo na delih, kjer je potrebno več komunikacije.

In bilo je zanimivo. Vsi navzoči so sodelovali, odgovarjali na razna vprašanja, dajali pobude, razmišljali in skozi pogovor spoznali marsikatero resnico o odnosih med ljudmi in o načinu vodenja in komuniciranja.

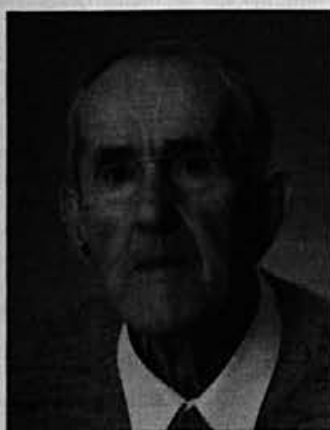
"Koliko dobrih stvari ste videli v tem tednu? In kolikokrat ste kaj grajali?" je spraševala g. Doris in poudarjala, da je pomembno, da je vodja pozitivno naravnana osebnost, ki išče v človeku dobro.

"Ali znate povedati, kako pomemben je vsak delavec za vaš

proces?" je vzpodbujala naprej in pristavila, da je vsakemu človeku potrebno, da se čuti pomemben. Koliko lažje pride delavec na delo, če ve, da ga potrebujejo, da mu zaupajo. Moč je v pravih medsebojnih odnosih. Te pa delamo ljudje, tega se na da kupiti.

Indijski pregovor pravi: Besede, ki so namenjene ljudem, naj se uporabijo: če so koristne, če so potrebne, če so prijazne.

Niso pa pomembne le besede. Statistike so pokazale, da med pogovorom le 7 % povedo besede, 38 % glas, 55 % pa govor (nadaljevanje na 14. strani)



Lovru Žitku v slovo

Konec meseca marca 1999 smo se za vedno poslovili od enega izmed starostnih upokojencev Alpine Lovra Žitka iz Nove vasi.

Žitko Lovro je kot kvalificiran čevljar v Alpini pričel delati junija 1945. leta. Pred tem je že od leta 1927 naprej delal po raznih čevljarstvih delavnicah po Žireh.

S poklicem kvalificiranega čevljarja, z že pridobljenim znanjem in dolgoletnimi izkušnjami iz čevljarstva, je delo v montažnih oddelkih v Alpini uspešno opravljal najprej kot proizvodni delavec, kasneje pa je napredoval na delovno mesto mojstra v oddelku, kjer je ostal do upokojitve konec leta 1962.

Svoja upokojenska leta je preživljal v družinskem krogu v Novi vasi. Konec marca smo se od Lovra Žitka, dolgoletnega upokojenca Alpine, za vedno poslovili.

Svojem pokojniku izrekamo globoko sožalje, delavci in upokojenci bomo dolgoletnega delavca in upokojenca Alpine Lovra Žitka ohranili v dobrem in lepem spominu.



Hedi Rozina v poslednje slovo

V mesecu aprilu 1999 je za vedno odšla od nas naša dolgoletna prodajalka iz prodajalne Alpina Trbovlje Heda Rozina.

Heda Rozina, rojena leta 1935, je kot kvalificirana prodajalka prišla v kolektiv prodajalne Alpina Trbovlje v marcu leta 1974. Pred tem je že deset let delala kot prodajalka, tako da ji je bilo to področje poznano in se je lahko hitro vključila tudi v naš kolektiv.

Delo v prodajalni je postajalo čedalje bolj zahtevno, kljub temu pa je prodajalka Heda Rozina zmogla z dobro voljo in pravišnim odnosom do strank dobro opravljati svoje delo.

Življenje teče dalje, tako da smo kar obstali ob misli, da naše, pred nedavnim še prodajalke v prodajalni Trbovlje, od leta 1990 dalje pa upokojenke Alpine, Hede Rozina, ni več med nami.

Naj ob tej priliki izrazimo svojem pokojni Hedi Rozini iskreno sožalje, vsi, ki smo jo poznali, pa jo bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.



Vodje oddelkov, ki so se udeležili seminarja, niso le poslušali, temveč ves čas tudi sami sodelovali pri razpravah in reševanju nalog

(nadaljevanje s 13. strani)

rica telesa. Pri poslovnem kontaktu moramo sogovornika pogledati v predel oči. Kritiko naj bi izrekli na samem oz. kot pravimo na dvoje oči, medtem ko je pohvala lahko tudi javna. Seveda je tudi tu potreben premislek. Tudi javna pohvala ne doseže vedno pravega učinka, saj lahko privede tudi do nezadovoljstva tistih, ki jo niso bili deležni. Zelo pomembna je tudi višina in barva glasu, ko pripovedujemo.

Ena izmed praktičnih vaj je bil preizkus načinov rokovanja. Iz tega dejanja se da razbrati marsikaj. Pomembno je, da roka seže v dlan ter sočasen stik z očmi.

Če želimo, da bo sogovornik sprejel tisto, kar mu želimo povedati tako kot smo si zamislili, mora biti nastop usklajen. To pomeni, da morajo povedane besede, glas in govorica telesa izražati isti pomen. To pa lahko dosežemo le tedaj, kadar smo iskreni in govorimo to, kar zares mislimo.

“Zato ni treba, da poveš vse, kar je resnično, vendar pa mora biti tisto, kar poveš – resnično,” je navedeno v gradivu za omenjeno delavnico. Mnogi so to že preizkusili in ker so si upali to, pa tudi ostalo, kar je navedeno v tem prispevku tudi zapisati, verjemi-mo, da to res drži.

Jožica Kacin

Nejko Podobnik prejel priznanje za novinarske dosežke na področju lokalnih medijev podjetij in zavodov Consortium veritas – Bratstvo resnice

22. aprila je bila na ljubljanskem magistratu slovesna podelitev priznanj za novinarske dosežke. Nagrade podeljuje društvo novinarjev Slovenije in kot je ob nagovoru dejala Vika Potočnik, ki je bila tudi gostiteljica ob podelitvi priznanj: “Novinarji so sami po lastnih kriterijih izbrali najboljše,” zato ima tako priznanje še večjo vrednost. Tudi za našega Nejkota, saj se je znašel v družbi najbolj znanih novinarjev kot so Janez Čuček, ki je prejel nagrado za življenjsko delo, Jure Pengov, Franček Jauk, Majda Struc ter dveh mladih novinarjev Mojce Lovrenčič in Petra Žerjaviča. Končno pa je to tudi priznanje za naš časopis in obveza za naprej.

Tako pomembno nagrado dobi novinar v življenju le en-

krat. Izbor je pester, zato pridejo na vrsto le najboljši. Nejku se je uspelo prebiti v krog tistih in ko je nekoliko zbral misli ob tem dogodku, je kot že mnogokrat pred tem, povedal nekaj svojih misli. Čeprav upokojen, se še vedno rad vrne v bližnjo preteklost in še vedno mu ni vseeno kaj bo z Alpino, pa tudi kako bo s časopisom vnaprej. To se vidi tudi iz odgovorov na zastavljena vprašanja.

Delo življenje: Nejko, dobil si to lepo nagrado za novinarske dosežke. Kaj ti ta nagrada pomeni?

Nejko Podobnik: Najprej je to nekakšen izziv, da začne človek razmišljati s čim si je priznanje zaslužil.

Ko sedaj obujam spomine, se spomnim na štiri mejnike, ki so mi bili vedno izzivi. (nadalj. na 15. str.)

Člani svobodnega sindikata so se udeležili srečanja v Metliki



Po končanem tekmovanju sodi k sindikalnim srečanjem tudi klepet ob dobri kapljici; pri tem pa ni pomembno ali je njena sestavina alkohol ali le drugi darovi narave; glavno je, da se imamo “fajn”. Foto: Milan Sovinc

V soboto, 29. maja smo se člani svobodnega sindikata Alpine udeležili prvega srečanja delavcev tekstilne in usnjarsko predelovalne

industrije v Metliki. Na zbirnem mestu pred Alpino se je zbralo petdeset članov svobodnega sindikata iz Žirov, pa tudi obrati so bili kar

dobro zastopani. Dobre volje smo se odpeljali proti Metliki.

Na igrišču pred osnovno šolo smo se zbrali vsi udeleženci. Bilo nas je okrog sedemsto. Pozdravil nas je ravnatelj metliške osnovne šole, nato pa tudi predsednik Sindikata tekstilne in usnjarsko predelovalne industrije Slovenije Anton Rozman. Sledil je krajši kulturni program, na katerem so se nam predstavili učenci in učenke osnovne šole z različnimi plesi.

Lepo sončno dopoldne je hitro minevalo. Tekmovalci so že nestrpno čakali trenutkov, ko se bodo pomerili med seboj. Ekipe Alpine je sodelovala v vseh kategorijah. Igrali smo mali nogomet, namizni tenis, kegljari, za bistro možgane pa je bilo tudi tekmovanje v šahu. Nekateri so vzeli tekme strogo za res, nekateri pa bolj za šalo. Kakorkoli že, bilo je prijetno in veliko smeha. Nismo bili ne prvi, ne zadnji, toda rezultat tu ni bil pomemben.

Tisti, ki niso tekmovali, so si lahko ogledali znamenitosti Metlike in okolice. Lahko so opravili

tudi nakupe v industrijskih prodajalnah Beti in Novoteksa. Ob 16. uri je bila razglasitev rezultatov tekmovanj. Nato smo se udeleženci srečanja odpravili na hrib nad Metliko z imenom Veselica. In kaj je sledilo? Prava veselica, z ansamblom in vsem kar sodi zraven. Problem je bil le v tem, ker smo bili od daleč in smo morali Veselico ob 21. uri zapustiti. Veseli in zadovoljni, z obljubo, da se naslednje leto spet dobimo, saj naj bi to postalo tradicionalno srečanje, smo se odpeljali proti domu.

Milan Sovinc



Ekipe so se pomerile tudi v šahu. Foto: Milan Sovinc

Nagrado za dosežek novinarja v glasilih lokalnih skupnosti, gospodarskih in drugih družb, zavodih in organizacijah prejme: Nejko Podobnik, novinar in urednik časopisa Alpine "Delo - življenje", ki je v Žireh tudi krajevni časopis.

Ob podelitvi nagrade Nejku Podobniku bi lahko mirno zapisali, da jo bo prejel za življenjsko delo pri razvoju internega, podjetniškega in lokalnega, krajevnega obveščanja.

V dobrih petindvajsetih letih urednikovanja in novinarskega dela je uredil več kot tristo števil in tudi sam napisal dober del novic in člankov v rubrikah, ki že s svojimi imeni povedo, kaj pri-
našajo: kako poslujemo, kronika dogodkov, osrednja tema, kadrovske novice, od tu in tam, kronika kraja, kakšni so finančni rezultati, katere so tehnične in modne novosti, kdo je iz družbe odšel in kdo je prišel, kaj se dogaja v krajih, v katerih so obrati Alpine in še marsikaj. Leta 1978 je bil med prvimi ustanovitelji lokalne radijske postaje, znane kot radio Žiri, po novem radio Sora.

Nejko Podobnik je pridobil tudi vrsto sodelavcev in marsikateri Žirovec je postal amaterski novinar. Kot urednik je Nejko Podobnik vedno poskrbel, da so bili vsi prispevki primerni, skoraj na profesionalni ravni. Slabo napisanih člankov ni objavljaj. In če sta mu tako velevali stroka in novinarska etika, je zavrnil tudi članke glavnega direktorja in sekretarja podjetja. Direktorji so odhajali, urednik je ostal. In če časopis zamudi kakšen dan, je vse narobe in ljudje se sprašujejo, kje je. Časopis "Delo - življenje" se je prijel in ljudje ga imajo za svojega.

(nadaljevanje s 14. strani)

Najprej leto 1962, ko smo v okviru mladinske organizacije ustanovili glasilo, čeprav so odgovorni trdili, da ni ne tehničnih, ne organizacijskih, ne kadrovskih možnosti. Takrat sem prvič postal tudi urednik glasila.

Potem je prišlo leto 1975, ko smo v dogovoru z vodstvom podjetja ustanovili še Informator, ki je prvič izšel pred zaključkom leta, da bi ljudem lahko pojasnili, da to leto prvič ne more biti izplačan dobiček.

Mislím, da v sklop utemeljitve za nagrado sodi tudi lokalna radijska postaja, ki sem jo vodil sedem let, z gradnjo vred. To je bilo od leta 1978, medtem ko je uradno začela delovati 11. septembra 1979. Tudi tedaj ni bilo podpore, najprej celo v kraju ne, razen mladinske organizacije.

Ko smo s prostovoljnimi delom in z lastnim vlaganjem denarja zgradili radio, mislim za studio in ostale prostore, so podjetja v Žireh pod pokroviteljstvom krajevné organizacije Socialistične zveze delovnega ljudstva začela s posebnim sporazumom zbirati sredstva za delovanje radia v krajevni skupnosti. Občina Škofja Loka še nekaj časa ni imela posluha za to. Kasneje, ko je vodenje Indok centra prevzela Dušica Jurman,

smo počasi začeli s skupnimi močmi graditi tudi občinsko omrežje (pretvornik) in dopisniško mrežo.

Četrty mejnik v gradnji informacijskih medijev pomeni Manager, ki smo ga v Alpini začeli izdajati leta 1989, leto dni pred slovensko revijo Manager. No, pa te revije za prevzem imena ne bomo tožili, ker naš Manager že dve leti zaradi tehničnih razlogov ni izšel. Škoda, to je bila dokaj poceni priložnost za seznanjenje in usklajevanje mnenj odgovornejših ljudi v podjetju.

Delo življenje: Kaj bi se rekel ob samem priznanju?

Nejko Podobnik: Najprej, da mi mediji niso nikoli pomenili vse kar sem delal in razmišljal. Marsičesa tudi ni moč objavljati, temveč smo spodbujali sodelavce in tudi vodilne na druge načine.

Sicer pa moram priznati, da mi je v teh triindvajsetih letih urednikovanja največ pomenilo tisto, kar se je morda zdelo najbolj obrobno; če mi je uspelo objaviti dobro ilustrirano satiro Krišpina Obutnika ali kakšne dobre misli Mi vam - vi nam ali v Iskrinah.

Delo življenje: Upokojil si se, kaj misliš v prihodnje o žirovskem medijskem prostoru?

Nejko Podobnik: Kljub podjetniškemu varčevanju, naj



"Direktorji so odhajali, urednik je ostal," je eno izmed sporočil v obrazložitvi, ki jo Nejku Podobniku prebira njegova stanovska kolegica.

vsi odgovori dobro premislijo, kaj mediji pomenijo v razviti družbi, zlasti sedaj, ko imamo še delniške odnose, ko je treba neposredno krepiti partnerske odnose med lastniki, menedžmentom in drugimi zaposlenimi.

Pa še to, kar zadeva Radio Sora: Mislím, da je bilo čisto neodgovorno tako od vodstva, prejšnje krajevné skupnosti kot od sedanje občine Žiri, da ni znala uveljaviti ne vloženih sredstev podjetij ne drugega "kapitala" ustanovitelja. To velja tako za odnos do Kmetijske zadruge, kot tudi v okviru delitvenih razmerij med občina-

mi nekdanje skupne občine. Hvala bogu, nekateri še pobirajo plodove pred dvajsetimi leti posejanega semena.

Delo življenje: Janez Čuček je v nagovoru ob zaključku podelitve, ko je prejel nagrado za življenjsko delo dejal: "Odhajamo, toda prihajajo mladi novinarji. Mi nagrajenci pa ostajamo še naprej z vami."

Nejko, tudi ti ostani z nami in kdaj pa kdaj se še oglasi; dobrodošel pa bo tudi droben nasvet ali namig. Hvala za te besede in za vse ostalo.

Jožica Kacin

Osnovna šola Žiri ponovila uspeh iz lanskega leta - prvo mesto v tekmovanju na športni košarkarski ligi

Učenci osnovne šole iz Žirov so se resnično dobro odrezali. Pa ne le tu. Tudi drugod dosegajo zelo lepe uspehe. Najboljšim, ki pa jih je bilo toliko, da so se komaj postavili v vrsto v veliki telovadnici osnovne šole, so izkazali majhno pozornost. Ob prisotnosti vseh učencev in učiteljev šole ter nekaterih novinarjev, so jim bila slovesno podeljena priznanja. Tako so se na prireditvenem prostoru zvrstile Bombe, ki so bile že štirikrat državne in dvakrat evropske prvakinja, košarkarice, starejše deklice, ki so kar dvakrat zapovrstjo dosegle prvo mesto v državi, košarkarji pa so bili enkrat prvi in enkrat drugi. Prvo mesto je dosegel tudi video krožek, Ana Kosmač je bila državna prvakinja v športnem

plezanju, Cene Šubic v gorskem teku in krosu. Priznanja za drugo, tretje ali pa mogoče za drugo zelo viden uspeh pa so prejeli tudi tekmovalci v matematiki, angleščini, znanju materinega jezika, zgodovini, računalništvu, geografiji, kemiji, glasbeni dejavnosti, angleški bralni znački....

Tako tudi ravnatelj Slobodan Poljanšek, ki je podelil priznanja, ni mogel skriti navdušenja ob teh uspehih in je dejal: "V zadnjih treh letih so uspehi vedno boljši, letos pa smo dosegli največ. Imamo tudi nekako ravnotežje med uspehi na športnem področju in drugod, saj so mi včasih očitali, da dajemo prevelik poudarek športu."

J.K.



Dogodki s področja širših interesov, šolstvo, zdravstvo, akcije krajanov, kultura, šport, potopisi, pisma...

Izšla slikarska monografija Jožeta Peternelja-Mausarja



V četrtek, 11. junija je bila v Galeriji v Žireh predstavitev monografije Jožeta Peternelja-Mausarja, ki je izšla v zbirki Slovenske legende. Založila jo je založba ICO d.o.o., iz Mengeša, uvodno besedo je napisal Ivan Sivec, strokovna besedila o likovnem delu pa so dodali dr. Zoran Kržišnik, dr. Ivan Sedej, dr. Mirko Juteršek ter prof. Andrej Pavlovec. Knjiga obsega sto trideset strani, od tega petinštirideset barvnih in dvajset črno-belih slik, ki jih je naslikal slikar in pisatelj, ali kot ga je označil Ivan Sivec: umetnik z mehko dušo.

"Velika umetnost je tista, ki jo razume veliko ljudi in vseč mi je ta izrek," je na predstavitvi povedal Ivan Sivec.

"In Jožeta razume veliko ljudi," je zaključil. Miha Naglič, ki je vodil razgovor je povedal, da je monografija posebne vrste knjiga, v kateri umetnik zbere vsa pomembnejša dela.

In kaj ob tem pravi Jože Peternelj: "To je poseben občutek. Vedno ko sem pisal knjigo in jo na koncu tudi izdal, sem bil srečen kot da bi se mi rodil dojenček. Sedaj pa sem vesel kot da bi se rodili trojčki." To veselje pa Jože Peternelj deli tudi z ženo Ano, ki ji je knjigo posvetil z besedami: "Knjigo posvečam ženi Ani, ki potrpežljivo ob mojem delu prenaša osamljenost, pa tudi vsem Žirovcem, ki so jim po srcu blizu moje stvaritve." J.K.

Moški pevski zbor Alpina prepeva že petintrideset let

"Vsaka pesem ima svojo moč in to bomo z današnjim koncertom tudi dokazali," je povedal Marko Črtalič, ki je v soboto 15. maja povezoval program v cerkvi svete Ane na Ledinici. Moški pevski zbor Alpine je namreč praznoval 35. rojstni dan. Ob tem jubileju je pripravil koncert, na katerega je povabil tudi ženski pevski zbor Litus iz Litije in citrarko Meto Volčič iz Reteč pri Škofji Loki. Podelili so priznanja, ki ga je med drugim prejela tudi Alpina. Zbor namreč nosi njeno ime, delavci pa prispevamo tudi sredstva za njegovo delo. Lepo je donela pesem in napolnjevala ušesa in srca prisotnih. Da ima pesem svojo moč, so pevci in pevke s koncertom dokazali. Pa ne le to. Dokazali so tudi, da je še posebna moč v lepo in ubrano zapeti pesmi, to pa člani Moškega pevskega zbora Alpine, pod vodstvom Andreja Žaklja, znajo.

J.K.



Združenje šoferjev in avtomekanikov Žiri proslavilo dvajset let delovanja

Upravni odbor Združenja šoferjev in avtomekanikov Žiri se je že nekaj časa pripravljalo na slovesno praznovanje ob 20 letnici delovanja združenja. V soboto, 13. marca pa so se zbrali v Druženem domu Partizan. Veseli so bili, ker se je zbralo veliko članov, še posebej pa so bili ponosni na to, da jih je obiskal tudi predsednik Zveze šoferjev in avtomekanikov Slovenije g. Janez Dolenc, saj je njegova prisotnost na občini zborih prava redkost. Med povabljenimi gosti so bili tudi sekretar Zveze šoferjev in avtomekanikov Slovenije Stane Inkret, podpredsednik predsedstva zveze Franc Rebec, inšpektor za varnost prometa UNZ Kranj Drago Zadnikar, predstavnik policije

Škofja Loka Milan Pivk, predstavniki občin, sosednjih društev ter nekaterih podjetji.

Združenje za Žiri so 4. marca 1979 ustanovili štirje ustanovni člani Lojze Firšt, Milan Pipan, Martin Trček in Janez Kokelj. Že prvo leto so imeli sto članov, sedaj pa jih je preko dvesto.

Pokriva območje štirih občin, in sicer: Železnike, Škofjo Loko, Gorenjo vas – Poljane in Žiri. Predsednik združenja je podelil značke za dolgoletno članstvo, plakete in priznanja za sodelovanje, humanost in tovarištvo. Med tremi podjetji, ki so prejela zlato plaketo je bila tudi Alpina.

J.K.

Pred dvajsetimi leti je bila Alpina glavni pokrovitelj ob ustanovitvi Združenja šoferjev in avtomekanikov Žiri, saj je finančno podprla nastanek združenja. V oddelku avtoprometa je imela Alpina že tedaj vozniki park z zaposlenimi šoferji, ki so tudi vsa ta leta člani združenja. Tako je Alpina kot glavni pokrovitelj še vrsto let stala ob strani šoferski organizaciji. Združenje šoferjev in avtomekanikov se Alpini, d. d., zahvaljuje za izkazano pomoč ob nastanku in delovanju združenja, saj brez njihove pomoči v začetku, obstoj in delovanje združenja ne bi bil mogoč. Združenje šoferjev in avtomekanikov podeli Alpini, d. d., Žiri za dolgoletno pokroviteljstvo plaketo z zlatim vencem.

Predsednik komisije za priznanja
Miro Modrijan

V Galeriji Svobode v Žireh razstava fotografij Toneta Mlakarja

Maja je bila v Galeriji Svoboda v Žireh na ogled razstava fotografskih del žirovskega rojaka, ki živi v Škofji Loki, Toneta Mlakarja. Miha Naglič je ob predstavitvi zapisal: "Rodil se je pri Primcu v Novi vasi, otroštvo preživel največ v Gorenji vasi, v gimnazijo pa hodil na Ptuj in v Ljubljani. Med vojno se je pridružil partizanom, nato pa se uveljavil kot sceno-

graf klasičnih del slovenskega filma. Študiral je arhitekturo, diplomiral pri Jožetu Plečniku in postal mestni arhitekt Škofje Loke. Njegov najbolj ustvarjati intimni izraz pa je fotografski, je prvak fotografskih krajinarjev loškega sveta. Sam je svoja dela označil kot topografijo z umetniškim navdihom."

J.K.

Kolofon

"DELO-ŽIVLJENJE" je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Eržnožnik, Slavko Kristan, Jana Peternel, Ivo Pivk, Rada Žakelj. Jožica Kacin – glavna in odgovorna urednica. Fotografije: J. Kacin. Naklada: 2.200 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj