

<h1 style="text-align: center;"><a

href="http://www.pravapeticija.com/zaenimo_vnovi_113_let_delujoe_podjetje_peko_neko_na_p
aradni">PETICIJA ZA VNOVI?NI ZAGON

PEKA</h1> <p>V skladu s ?asovnico <a

href="dejavnosti-gibanja-ops/osveeno-gospodarjenje/953-akcijski-nart-ljudstva-za-nov-zagon-pe
ka-sodelujete-tudi-vi-saj-ve-ljudi-ve-ve">Akcijskega
na?rta za vnovi?ni zagon Peka predstavljamo poro?ilo o ugotovitvah dru?be Peko
d.d. pridobljenih iz javno dostopnih podatkov in neposredno od različnih sodelujo?ih ljudi v peku
in izven.</p> <p style="text-align: center;"></p> <p style="text-align: center;"></p> <p

style="text-align: justify;">Ustanovitev

Peko je ustanovil podjetnik

in trgovec Peter Kozina iz Dolenje vasi pri Ribnici leta 1903, in sicer tako, da je skupaj ?e z
drugimi ?evljarji, ?estimi dru?abniki v kooperaciji za?el zelo dobro nastopati na trgu. Delali so
veliko voja?kih ?evljev, ki so jih naro?ali za potrebe vojakov v drugi svetovni vojni. Sprva je v
dru?bi delalo 200 delavcev. Po prvi vojni je Peko v SHS postal najve?ji proizvajalec kakovostne
obutve. Po drugi svetovni vojni so komunisti?ne oblasti podjetje nacionalizirali in ga dali v
upravljanje od oblasti name?enim vodjem, nekaj ?asa se je imenovalo Triglav, kasneje pa so
ga preimenovali znova nazaj v Peko.</p> <p style="text-align: justify;">Obdobje

Jugoslavije</p> <p style="text-align: center;"></p> <p style="text-align: justify;">Te?ave Peka so se tako kot za

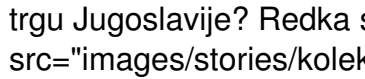
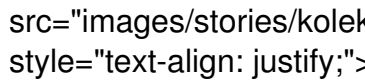
mnoge slovenske dru?be, ki niso tekmovali na zahtevnih zahodnih trgih, za?ele po razpadu
Jugoslavije, ko je kar naenkrat padel 20 milijonski trg. O tem, kako je posloval Peko v
Jugoslaviji, ko ni bilo velike konkurence, ne bomo razpravljali. Dejstvo pa je, da je ?lo za
plansko gospodarstvo, kjer je bilo primarno, da so ljudje imeli delo, nikogar pa ni zanimalo kaj
dosti, ali izdelujejo izdelke z dovolj veliko dodano vrednostjo, da se z njo pokriva vse teko?e
stro?ke, in ali se z njo ustvarja akumulacijo, ? ki se jo usmerja v nove nalo?be, razvoj in nove
tehnologije ter izobra?evanje tam zaposlenih, da bi se dru?ba razvijala v vse smeri.

Za socialisti?na podjetja je bilo zna?ilno tudi to, da so imela domala vsa preveliko re?ijskih
delavcev, saj so direktorji, name?eni od partije, zaposlovali svoje prijatelje in znance v
pisarnah z vi?jimi pla?ami, posledicno so ustvarjali kar oddelke in slu?be za razli?na podro?ja,
produktivnosti teh ljudi pa? ni meril nih?e. Tak?na kot je bila hierarhi?na piramida v dru?bi, je
bila tudi v podjetjih. Privilegiranci so ?deli po pisarnah, neprivilgirani pa so delali za stroji na
teko?ih trakovih na normo. V socializmu smo imeli pa? rjave ali ?rnkaste mravlje delavke in
rde?e mravlje nadzornice. ?e boste dali roko na srce, si boste tisti, ki ste ?iveli socializem po
podjetjih, to morali priznati. No, tudi v pisarnah so bile mravlje delavke in mravlje nadzornice.

Na prste dveh ali celo ene roke lahko na?tejemo podjetja v Sloveniji, ki so ves ?as
svojega delovanja nastopala in tekmovala na zahtevnih globalnih trgih. Gorenje, Krka, Lek in
?e kak?no podjetje je moralo ob mo?ni konkurenci racionalno organizirati svoje poslovanje, da
je lahko uspe?no konkuriralo s cenami in kakovostjo. Tudi Peko je delal nekaj za tujino, a veliko
premalo na na?in, da bi se kosal z drugimi konkurenti na zahtevnih trgih. ?lo je bolj za
dogovorjene lon posle, ki niso dali veliko dodane vrednosti, da bi se iz tega delalo kak?ne
velike zgodbe.

To se je vsekakor pokazalo, ko se je zalomilo na za konkurenc

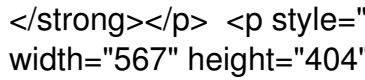
zaprtem jugoslovanskem trgu in je na ta trg prišla konkurenca. Na policah v konkurenčnih trgovinah in velikih trgovinskih centrih so se pojavila globalna evlarska podjetja z nižo ceno, z atraktivnim širokim spektrom izdelkov in z močnim ter uinkovitim marketingom. Na primer MASS obuje tudi vas. So se naša podjetja zavedala konkurence in so se pripravila na prihod, da bi se temu prilagodila, prestrukturirala in začela pošten konkurenčni boj z novimi igralci na trgu Jugoslavije? Redka so bila in Peko ni bil med njimi.

Obdobje Peka v času tranzicije do danes.
Tranzicija je obdobje, v katerem bi morali izvesti pošteno lastninjenje ali pa pošteno prestrukturiranje strateških državnih podjetij v rentabilne donosne družbe. BREZ ODGOVORNIH LASTNIKOV NI MOŽNOSTI ZA DOBRO POSLOVANJE GOSPODARSKIH DRUŽB. Ampak vseskozi je šlo za tako imenovan nacionalni interes. To so govorili tisti, ki so imeli svoje politične, predvsem pa sebične materialne interese, vseskozi pa tudi vpliv in denar. Vse bolj se v zadnjem času govori, da je država slab lastnik in temu mnogi pritrjujejo. Kaj boste dejali, da ima Finska veliko državnih podjetij, pa vse delujejo visoko dobičkonosno, da državna nemška podjetja kupujejo druga podjetja, tudi pri nas, na primer Letališče Ljubljana, ali pa celo Hrvaška, saj je državno podjetje Podravka kupila slovenski šito?

Kaj je narobe?! Samo ena težava je. To je negativna kadrovska selekcija na vseh nivojih v državnih podjetjih v Sloveniji. Politika kadruje nadzorne svete. Nadzorni sveti po merilih ideološke ali strankarske pripadnosti predsednika in glave uprave in ti po svojih subjektivnih merilih svoje podrejene, nekje vse do najnižjega delavca ali celo snoblike. Kaj potem lahko pričakujemo, a uspeh take družbe? Da, kdaj pa kdaj tudi slepa kura zrno najde in nekaterim celo uspe. Je pa vpražanje, kako dobro jim uspe in koliko bolje bi jim uspelo, če bi kadrovali strogo po stroki, morali in etiki in na podlagi programov, ki bi jih vodilni kadri morali predstaviti ob svoji kandidaturi. Kaj se je dogajalo v resnici v Peko?

Če ni vodstva in nadzorni sveti delali predvsem za dobro Peka in ne predvsem za dobro sebe, bi danes imeli koristi od tega vsi. Peko, delavci, Tržič, Slovenije in predsedniki uprav ter nadzorniki.

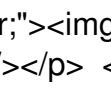


Ko se je zamenjal predsednik vlade, so se postopoma zamenjali tudi nadzorniki in predsedniki uprave. Ob zamenjavah je nova vlada dodala še finančno injekcijo, da so podaljševali agonijo. Koliko smo davkoplačevalci zmetali denarja v neprestrukturiran Peko po letu 1990, bomo šele ugotavljali. Politično kadrovanje in pretakanje denarja namesto v posodobitve in izobraževanje ter razvoj je bila stalnica v mnogih velikih gnilih poslovnih sistemih, ki so jim, namesto, da bi jih razdelili na manjše enote, dali v upravljanje odgovornim lastnikom, podaljševali agonijo.

V 25-ih letih so bili predsedniki uprav naslednji gospodje in gospe:
Franc Grašič 1990
1996 Andrej Feršič 1996
1997 Janez Bedina 1997
1999 Tomaž Lovšič 1999
2000 Marta Gorjup Brejc 2000
2011 Janez Sajovic 2011
2013 Slavko Despotovič 2013
2015 Matjaž Delopst 2015 - 2016

V povprečju so Peko vodili vsak po 3 leta. To pa je močno kratka doba, da bi vodja najprej dobro spoznal delovanje družbe, postavil optimalno ekipo za sanacijo in racionalizacijo ter vse potrebne načrte za razvoj. Če je to komu uspelo v začetku, so šele prišli novi nadzorniki in zamenjava. Daljše obdobje je družbo Peko vodila samo gospa Gorjup, ki ji je po nekaj letih vodenja uspelo celo, da je Peko posloval pozitivno. Toda po drugi strani se ugotavlja, da je bilanca popravljala tako, da je prodajala mnoge nepremičnine, ki jih je Peko dobil nazaj v

državah bivše Jugoslavije. Tako je tudi kratko obdobje Peka v zelenih devilkah vprašljivo. Iz razpoložljivih podatkov je videti, da se je dobro poslovanje Peka nehale v času vodenja gospe Gorjup Brejc, ko ni bilo več kapitala, ki bi ga lahko odprodala, saj so bile nepremičnine obremenjene s hipotekami zaradi najemanja kreditov. Vsak predsednik uprave je v Peko vstopil s svojimi nekakšnimi idejami in seveda z obljubami, da bodo družbo sanirali, racionalizirali in bo poslovala dobro. Pravzaprav ni nikomur to uspelo, ampak so z vedno novimi dokapitalizacijami in takimi in drugačnimi krediti podaljševali agonijo Peka. Politika je dajala davkoplačevalski denar, ker se je bala socialne bombe, nadzorniki so prejeli predvsem sejnine, predsedniki uprav pa so imeli vse premalo zavedanja, kako odgovorna naloga jim je bila zaupana in so predvsem skrbeli za svoje nerealne osebne prihodke. Se pravi, plače predsednikov uprav niso bile pogojene glede na uspešnost družbe. Odgovornost za neuspeh pa tudi ni bila sankcionirana z ničimi prihodki. Sicer vsebin pogodb ne poznamo, a očitno so bile take, da niso vključevale odgovornosti tudi v primeru neuspeha. Če bi bil pogoj za prevzem vodenja nakup večjega deleža delnic družbe, bi bilo obnove drugačno in najbrž si ne bi podajali kljuko Peka razno razni odločitelji, ki to niso bili. G. Lovčetu so na primer očitno, da je prejel plačo v vrednosti 20 tisoč nemških mark, kar je 10.200 evrov. Nekateri so hitro ugotovili, kje je možno dodatno zaslužiti, ko so videli, da Peka ne bodo rešili. Možnosti za polnjenje svojega denarja je bilo veliko. Nekateri, ki vemo, kako to poteka, ne dvomimo, da so tudi s Pekom sodelovali razno razni zunanji izvajalci in so za svoje storitve izstavljali fakture različnih vrednosti. To nam očitno potrjuje celo kazenski pregon zaradi izplačila 270 tisoč evrov za svetovalne storitve samo eni odvetniški družbi, a seveda ni nihče mogel dokazati, da so bile te svetovalne storitve zaračunane in nikoli v resnici izvedene. Kazenski pregon je stekel tudi zaradi odprodaje nepremičnin Peka v državah nekdanje Jugoslavije, ki jih je Peko dobil nazaj, a je bil kazenski pregon s strani toilstva ustavljen, ker ni bilo dovolj podlage za nadaljevanje kazenskega postopka oziroma je zastaral v nekem drugem postopku, ker je postopek trajal predolgo. Sodni zaostanki so v RS ustvarjeni tudi za to, da se take rešitve odločijo, ker so prioriteta drugi, bolj pomembni postopki. Tudi take stvari so se dogajale: Za uvedbo informacijskega sistema Navision so v letih od 2006 do 2010 v Peku plačali 700 tisoč evrov, a ga niso uvedli. Po nekaterih ocenah bi moral tak sistem stati vsaj polovico manj, delovati bi moral že zdavnaj. Vir: časnik Finance. V letu 2014 so v Peko beležili naslednje stroške: 1. Stroški storitev pri proizvodnji proizvodov 303.235,00 EUR 2. Stroški transportnih storitev 131.465,00 EUR 3. Stroški najemnin 2.049.512,00 EUR 4. Povračila stroškov zaposlencem v zvezi z delom 93.559,00 EUR 5. Stroški bančnih storitev in zavarovanja 469.673,00 EUR 6. Stroški intelektualnih in osebnih storitev 505.563,00 EUR 7. Stroški sejmov, reklame in reprezentance 215.316,00 EUR 8. Stroški storitev fizičnih oseb 25.152,00 EUR 9. Drugi stroški storitev 618.607,00 EUR



Vse sprašujemo, ali bi si privoščili take stroške tudi, če bi bilo podjetje v rokah zasebnih lastnikov? Za intelektualne storitve pol milijona evrov, za bančne storitve pol milijona evrov, drugi stroški storitev 600 tisoč evrov. Kaj vse je moral prenesti ta Peko? evelj! Samo Bog ve, kaj vse se je skrivalo v teh devilkah in koliko procentov je komu priteklo v zasebni denar. Seveda spekuliramo, saj so tako teko dokazljive stvari, da ne moremo nikogar obtožiti kar tako. A same devilke prišajo same po sebi. Tako doma ne bi ravnali. Ali pa?, a bi od takih stroškov imeli koristi in nove dodane vrednosti. Pa to ni vse. Ena od lepих možnosti za polnjenje svojega denarja na račun namernega izrivanja

Peka je bila tudi postavka nabave obutve od drugih proizvajalcev. Se pravi obutev, ki je Peko ni proizvajal, pa naj bi v Pekovih trgovinah obstajalo povpraševanje strank. Tudi iz tega naslova je stekel kazenski pregon zoper enega izmed predsednika uprave Peka g. Lovčeta, ko je v tujini nakupil večjo količino čevljev, a jih Peko ni uspel prodati.

V oči iz razpoložljivih podatkov bode podatek za leto 2014. V hčerinski družbi Peko Split na Hrvaškem so kupili za kar 6.189.000,00 EUR. V matičnem podjetju Peko d.d. pa na primer 1.433.000,00 EUR.

Posledno je imela skupina Peko v letu 2014 za 8.870.000,00 EUR skupnih zalog. Seveda so to nabavne cene zalog materiala, pol izdelkov in izdelkov. Koga je zanimalo, kaj so kupili, po koliko so kupili in ali bo obstalo v skladiščih. Pomembno je bilo očitno, kakšna je bila provizija. Po prirevanju zaposlenih so o nakupih dodatne obutve odločili predsedniki uprav kar sami. Trgovke, ki bi pri tem, kaj se bo kupovalo, morale imeti odločilno vlogo, so nabavljeno obutev videle čele, ko so jo iz skladišč dostavili v trgovine.

Nekatera obutev je bila narejena iz smrdljive plastike ali gume na Kitajskem, da je smrdela cela trgovina, modeli pa so bili tako in tako katastrofalni in so na koncu končali ali v skladišču ali pa v razprodajah močno pod nabavno vrednostjo. Bi tako delali tudi, če bi bil Peko last zasebnikov ali pa v rokah odgovornih, strokovnih in političnih vodij? Postavlja se vprašanje, kje vse so naročali materiale za izdelavo čevljev, in ali so bili izbrani optimalni dobavitelji, kar se tiče kakovosti in cene. Zagotovo so se pojavile težave zaradi neplačevanja obveznosti do dobaviteljev, ko so bili potem prisiljeni nabavljati pri tistih, ki so dajali blago na up.

Kolikšen bi bil lahko izkoristek pri nabavi dodatne obutve v kombinaciji s hčerinsko družbo PGP INDE d.o.o., ki izdeluje podplate za različne izdelovalce čevljev, ni znano. Namreč Peko d.d. bi lahko kupoval dodatno obutev, ki je sam ni proizvajal, pri izdelovalcih obutve, ki so naročali podplate pri njegovi hčerinski družbi in bi za to lahko dosegali kompenzacije in sinergije.

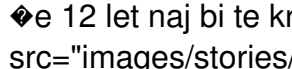
Obnovitev proizvodnje hale v Srbiji Knjaževac (menjava oken in vrat), pa objekt sploh ni bil v lasti Peka. Ni podatka, koliko je to investiranje stalo, kako so izbrali izvajalca in kaj se je potem zgodilo, ko so tam prenehali izvajati storitve za Peko in so opustili najem. Je najemodajalec povrnil stroške adaptacije?

Inventura stanja, kar se tiče premoženja Peka iz leta 1990, ko smo ustanovili svojo družavo in bi morala vsa podjetja v državni lasti izvršiti inventuro premoženja v državah nekdanje Jugoslavije in drugje v tujini, ni bila narejena. Ali pa?, pa se podatki skrivajo. Posledno bo treba to ugotoviti iz poslovnih knjig Peka, kako se je gospodarilo s tem premoženjem. Kaj se je z njim zgodilo? Koliko se je premoženje prodalo, po kakšnih cenah, komu itd, itd. Treba bo ugotoviti, kaj je danes v lasti Peka v Sloveniji in v tujini, in kaj je obremenjeno z morebitnimi hipotekami.

Treba bo ugotoviti, kdaj in kako so bile določene nepremičnine prenesene na D.S.U. (Družba za svetovanje in upravljanje d.o.o.). Peko ima namreč po podatkih DSU 49 nepremičnin v nekdanji Jugoslaviji, ki so last družave, 15 od teh naj bi jih Peko že prodal in zanje prejel 2,8 milijona evrov. Za najemnine naj bi prejel približno pol milijona evrov. Po nekaterih drugih podatkih je teh nepremičnin več kot kažejo podatki DSU. Samo v Srbiji naj bi Peko imel 44 nepremičnin, prodali so jih za 3,8 milijona evrov, kupnina pa je šla v bilanco Peka, da bi se izboljševal poslovni rezultat.

Vir: časnik Finance

V Peku je že vedno odprtih 80 kreditov za nakup nepremičnin delavcev. Že 12 let naj bi te kredite odplačevali. Kaj bo s tem?



Izobrazbena struktura:

I. nedokončana osnovna šola 14

II. končana osnovna šola 67

III. ni je poklicna in podobna izobrazba 5

IV. srednje poklicna in podobna izobrazba 89

V. srednja tehniška/strokovna/splošna izobrazba 71

VI. višja izobrazba 8

VII visoka

izobrazba (univ. smeri) 8
VIII. magisterij 0

Izobrazbena struktura je bila v Peko
 ibka. ir a ko je izobrazba ljudi, ve? je mo nosti, da se podjetje bolje uveljavlja ne samo na
 doma?ih, ampak tudi na tujih trgih. Bolj a ko je izobrazba vodstva podjetja in v razvoju, ve?ja je
 mo nost, da bo podjetje lo v korak s ?asom in bo postajalo vse bolj napredno, konkuren?no,
 rentabilno in dobi?konosno. Samo 16 ljudi z vi o in visoko izobrazbo (podatek za leto 2014) je
 bilo premalo, da bi Peko lahko dosegal kak ne vidnej e rezultate. Te ava na primer po
 pri?evanju enega izmed podjetnikov, ki je bil odstranjen iz Peka in je ustvaril svojo uspe no
 zgodbo, je bila e to, da niso imeli ?loveka, ki bi se lahko kompetentno pogovarjal v nem kem
 tehni?nem jeziku s potencialnimi strankami in morebitnimi poslovnimi partnerji. Ta podatek v
 nadaljevanju pa? marsikaj pove. Znesek, namenjen izobra evanju v celem letu 2014 je bil v
 letu 840 evrov.

Po drugi strani pa je pod nekim drugim predsednikom uprave
 potekalo stalno izobra evanje prodajalk s strani zunanjih izvajalcev kjer so jih u?ili popolni
 teoretiki, ki nikoli niso prodali niti enega para ?evljev. Koliko so taka izobra evanja stala, se
 najbr podatek skriva v postavki stro kov intelektualne storitve ali ostali stro ki
 storitev. Zelo redko pa je bilo, v zadnjih vsaj 15-ih letih ni prodajalk nih e vpra al, kaj
 stranke i?ejo, kako so zadovoljne s kakovostjo in oblikami ter barvami Pekovih ?evljev ter z
 obutvijo, ki jo je Peko dodatno dokupoval pri drugih proizvajalcih.

Kak ne so bile
 VIZIJE predsednikov uprav in kako so jih uresni?evali s strategijami, ali so navdu?evali vse
 dele nike, da bi vizije in na?rte ponotranjili, se borili vsak na svojem podro?ju za uresni?itve,
 nam ni znano, ker nismo uspeli priti do teh temeljnih dokumentov. A iz pri?evanja nekdanjih
 zaposlenih ali sodelujo?ih v Peko so bili le redki predsedniki uprav, ki so se pojavili sploh pred
 zaposlenimi, da bi jim razlo ili, kam elijo pripeljati podjetje v nekem ?asovnem obdobju in bi
 sproti ugotavljali na to?kah preverbe, ali ladja potuje v pravo smer. Bolj je razumeti, da je ob
 vsaki menjavi vodje ladja dobila novo smer, a brez jasno definiranih ciljev, kdo bo za krmilom,
 kdo bo kaj po?el in kdo bo za kaj zadol en in zavezan z roki in odgovornostjo za opravljeno
 delo in seveda tudi nagrajen za po?teno in kakovostno opravljeno delo.

Pri?evanja
 so tudi v smeri, da se je nad nekaterimi delavci izvajal mobing. Da so mnogi morali oditi, ker so
 stegnili jezik povsem upravi?eno, pa to dolo?enim vodjem ni bilo v e?, imeli pa so mo? in vpliv.
 Kadrovanje na vodilna in vodstvena mesta je potekalo tudi po drugih poteh kot je to praksa v
 urejenih podjetjih, kjer teje znanje, sposobnosti in morala ter program za izbolj ave in razvoj
 podro?ja, ki bi ga naj prevzel kandidat.

Ko gre za vodenje in motiviranje ljudi, je to
 izrednega pomena, saj je od vodij odvisno, kak na delovna klima se bo ustvarila, kak ni bodo
 med?love ki odnosi, kako se bo dolo?ilo, kaj je dobro in kaj je manj dobro delo, sistem
 nagrajevanja in stimulacij za dobre in e bolj e delavce, dru enja izven slu benih obveznosti
 in sodelovanje med drugimi oddelki in slu bami, ki je klju?no, da vsi v podjetju vle?ejo v isto
 pozitivno smer k ciljem, ki prina ajo, ko jih dose ejo, uspeh za vse. V nekaj pogovorih z
 različnimi ljudmi je bilo zaznati, da je bilo tudi polen pod noge, da so bili na mestu vodij
 nekompetentni ljudje, ki so bili tja name?eni zaradi vez in poznanstev.

Dogajale so
 se tudi nezakonite odpovedi pogodb o zaposlitvi, grde odstavitve starih vodstev celo z
 varnostniki. Potem pa so sledile to be, ki so bile dobljene ali pa se je lo v poravnave tudi do
 zneskov sto in ve? sto tiso?ev evrov, kar je vse potrovalo h kon?emu uspehu Peka d.d.

Pomembna vloga je tudi vloga sindikata in predstavnika delavcev, ki bi morala biti tudi
 nadzorstvena do vodstva, da se bi v vsakem trenutku vedelo, kam Peko gre in kaj lahko delavci
 pri?akujejo od vsakega novega predsednika uprave. Predstavniki delavcev in vodja sindikata ne
 smeta biti zlizana z vodstvom, ko potem deluje vse po sistemu na gor kimam, spodaj pa
 tola im in dajem la na upanja. Zato bi delavci morali imeti take predstavnike, ki bi znali

oceniti, ali so na?rti, ki bi jih zahtevali od vodstva, realni, ?im bi za?li iz za?rtane poti, pa bi morali zagnati vik in krik, da se ne bi zgodile zadeve kot so se. Zagroziti, zahtevati pogovor in razre?evanje problemov.

?e vodstvo ne bi dalo odgovorov in se zavezalo z roki za ureditve, pa zahtevo do nadzornega sveta, da se tako nesposobno vodstvo zamenja. ?e ne odreagira nadzorni svet, je treba o dogajanju obvestiti lastnike, da ukrepajo oni. ?e predstavnik delavcev in sindikalist ne deluje tako, ni dorasel svoji funkciji in ni vreden opravljati svojega dela, za katerega je pla?an. Nasploh pa je treba v podjetju zgraditi profesionalne odnose, brez la?ne solidarnosti in seveda tudi prijateljske. Najbolj?a kombinacija je biti odli?ni profesionalci in iskreni prijatelji. ?e to kolektiv dose?e na vseh nivojih, skupen uspeh ne more izostati. Je bilo to dose?eno v Peku? Iz tega, kar smo videli do sedaj in po pri?evanju ljudi, s katerimi smo govorili, to ni bilo dose?eno. Pri?ajo pa tudi sami rezultati poslovanja sami.

Starostna struktura:

Starost do 31 let 46
Starost do 45 let 186
Starost nad 45 let 342
Podatek za celotno skupino Peko za leto 2014

V Peku so imeli vse? te?av tudi s pomlajevanjem kolektiva, saj so ?ole na podro?ju ?evljarske industrije ukinjene. Znanje se prena?a samo ?e od starej?ih k mlaj?im. To o?itno ni nikogar skrbelo, saj bi sicer morali glede na dolgoro?no vizijo poskrbeti za permanentno usposabljanje potrebnih kadrov, pa ?etudi z organizacijo teoreti?nega ?olanja v okviru podjetja ali pa dolo?enega ?tevila mladih ljudi v tujini., kjer je ?evljarska industrija pomembna panoga.

RAZVOJ IN PROIZVODNJA</p>
<p style="text-align: center;"></p>
<p style="text-align: justify;">Peko ima tradicijo izdelave kakovostne obutve. Kakovost je o?itno zapisana v genih Peka in ta se je prena?ala iz generacije v generacijo. Peko zna narediti odli?en ?evelj. Pomembno vpra?anje je, za katere starostne skupine in po kak?ni ceni. Ali je Peko s svojimi izdelki lahko konkuren?en ceninim izdelkom, ki preplavljajo trge, prihajajo pa izpod teko?ih trakov, kjer delavci delajo na normo in jih pla?ujejo s pestjo ri?a na dan? Mar ni Peko podjetje, ki bi moralo konkurirati po kakovosti v ?pici svetovne kvalitete? Toda pozicioniranje Peka se ?al ni dogajalo v tej smeri, kar se vidi tudi po tem, koliko je bil Peko prisoten na drugih trgih izven dr?av nekdanje Jugoslavije.

Nekje smo zasledili v poro?ilih, da so od?li dolo?eni ljudje iz Peka na sejem v Milano, tam so fotografirali kar izlo?be s ?evlji v mestu in to so bili potem trendi Peka. Se ne zdi, da ?e smo spremljali konkurenco, ki je imela modele ?e v izlo?bah, da smo ?e zamudili in bodo kolekcije, ki jih bomo na tej podlagi izdelali, ?e zastarele? Saj, ?e vzamemo avtomobilsko industrijo, bi bilo nesmiselno, da neko podjetje kopira tisti model, ki ga je konkurenca ?e dala na trg. Peko bi lahko bil tudi Evropski igralec v smislu idej in trendov. Vse omejitve, kar se tega ti?e, so v glavah.

Ko govorimo o ceni izdelka, se je treba vpra?ati, koliko je Peko vlagal v posodabljanje proizvodnih procesov, v nove tehnologije in v razvoj. Po pri?evanjih nekaterih zelo malo oziroma veliko let ni?. Digitalizacija je v razcvetu, nekatere proizvodnje pa so nekatere dele proizvodnje ?e robotizirale. Je bil Peko povezan s Fakulteto za oblikovanje in z In?titutom Jo?ef ?tefan, kjer bi se lahko rodilo marsikaj, kar bi pripomoglo k razvoju Peka? Teh povezav znanosti in industrije nismo zaznali, kar je v Sloveniji splo?ni problem. Potem kadri, ki se iz?olajo in se v njih vlaga na fakultetah, odidejo v tujino.

Ali so v Peku razmi?ljali ?ir?e, da bi namesto, da so ljudi po?iljali na ?akanje, ker niso imeli dovolj naro?il za ?evlje, uporabili za izdelavo usnjene galanterije. Tudi zelo lep modni nakit se lahko izdelava in to iz ?odpadnih? materialov, ki so ostali od izdelave obutve. Peko blagovna znamka bi lahko bila vtisnjena na pasovih, pa?kih za ure, sponkah za lase in ?e kje. Nekaj malega torbic so izdelovali v zadnjem ?asu iz ?odpadnih? kosov usnja, kar je bila zelo dobra odlo?itev, a veliko prepozna. Znano je, da so v IUUV Vrhnika

delali zanimive izdelke iz svojega usnja, pa ni te ljudi v Peku njihove povabil k sodelovanju, ko je IUV naravno propadel. Zvedeli smo, da s tem usnjarskim podjetjem Peko ni sodeloval. Kaj je bil razlog nesodelovanja, nismo izvedeli, ko je znano, da je IUV Vrhnika izdeloval eno najbolj kakovostno usnje v Evropi, če ne v svetu.

Koga vse so in koga niso vključevali v Peku za razvoj novih modelov? Koliko so potovali po svetu, da bi videli, kam gre moda, kaj ponuja konkurenca, kaj so stalne ponudbe itd? Če bi vse to počeli, bi bili rezultati drugačni. Vključevanje nekaterih medijsko izpostavljenih oblikovalcev iz Slovenije, ki so se izživljali in vgrajevali v evlje zlato in Swarovski diamante in za to zaračunavali intelektualne storitve, prodaja pa ni znala tega prodati, je povzročalo Peku hude finančne rane. Seveda se lahko eksperimentira, a čele takrat, ko se za to iz tekoče uspešne prodaje oblikujejo namenska sredstva, da ni velikih tveganj, študi se eksperiment ne odrazi v novo dodano vrednost.

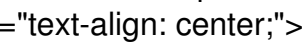
Selitev proizvodnje v države s ceneno delovno silo ne prinaša samo pozitivne uinke, pa če neetično je, da dodano vrednost ustvarjajo ljudje, ki so plačani za svoje trdo delo borno. So v Peku iskali kakšne druge rešitve za znižanje proizvodnih stroškov? Iz razgovorov smo opazili togost. Bolj je bilo prisotno razmišljanje, to, kar počno drugi, bomo tudi mi. Za sabo pa je potegnilo najem proizvodnih hal, učenje delavcev, kadrovanje pravih, nadzor nad kvaliteto, manipulativni in prevozní stroški in če marsikaj, kar se pojavi sproti. So zato proizvodnjo v Knjaževcu v Srbiji opustili, ta pa se ni obnesla tudi v Bosni? Ali je botrovalo to, da niso plačevali ljudi, ki so sodelovali sproti in počteno? Tudi tega je bilo.</p> <p style="text-align: center;"></p> <p style="text-align: justify;">MARKETING in PRODAJA
</p> Povprečna dosežena prodajna cena Peko evlja v letu 2014 je bila v Sloveniji 28 EUR, na Hrvaškem 25 EUR in v Makedoniji blizu 37 EUR. Povprečna dosežena prodajna cena evlja iz dokupa je bila v Sloveniji 24 EUR, na Hrvaškem 20 EUR in v Makedoniji 35 EUR. Kako je možno, da je glede na kupno moč največja cena dosežena v Makedoniji? V Sloveniji in na hrvaškem se je največji obseg prodaje zgodil s popusti na razprodajnih akcijah. To je ključen razlog. Samo težava je, ker so prodajali pod ceno. Tudi za to je peko tonil v izgubah. Leta 2010 je bila ta če 10 milijonov evrov. Potem so jo nakja zmanjšali a ne dovolj. Stroški, stroški... ???!!!

Kdaj ste nazadnje zasledili reklamo za Peko v kakšnem izmed slovenskih medijev? Na TV? V spominu nimamo, da bi Peko učil in spodbujal potencialne stranke s svojimi marketinškimi akcijami kulture kupovanja obutve. Peko je, kot rečeno, izdeloval kakovostno obutev, ki ni primerljiva s ceneno obutvijo, ki jo na trg pošiljajo multinacionalke, narejena pa je v državah, kjer se grobo izkoričava ljudi. Taka obutev je lahko za noge celo škodljiva. Zato bi marketing Peka moral usmeriti vse sile v prepričevanje ljudi, naj raje kvaliteten in iz naravnih materialov kupijo višji cenovni razred evlja, namesto, da si kupijo nezdrav in ne kakovosten cenen evelj, ki bo po prvi nočni v dežju razpadel. V prispodobi rečeno, bi bilo treba poudarjati pri strankah nemški rek, da nikoli ni človek tako bogat, da bi poceni kupoval.

Seveda je res, da je v Sloveniji kupna moč v stagnaciji in ljudje segajo tudi zaradi tega po cenenih izdelkih, če le jih prepriča ustrezen videz. Po drugi strani pa, če bi Peko uporabil marketing v pravo smer, da bi osvežal, bi pa tudi lahko prodajal svojo kvaliteto po višjih cenah in bi kot tak slovel na trgu. Nismo najcenejši, smo pa najboljši za vaše noge, ki imate samo ene. Kar se tiče cenovne dostopnosti, bi pa lahko kopirali na primer Mladinsko knjigo, ki vsako knjigo, ki ima ceno nad 100 evrov, prodajo na 5 mesečnih obrokov, če plačajo z gotovino, je pa gotovinski popust. Zakaj ne bi na ta način omogočili ljudem dostop do nakupa bolj kakovostne domače obutve?

Vpliva vremena na prodajo je bil v pogovorih tudi izpostavljen. Seveda, ko smo govorili o slovenskem trgu. Narejena je bila kolekcija jesen

zima, potem je pa poletje trajalo dlje, prehodnega jesenskega vremena ni bilo in smo tudi tako rekoč iz natičev v zimske kornje. Da, to je problem, a zgolj zato, ker Peko ni prodajal svoje kakovostne obutve tam, kjer je vreme drugačno in je stalno na primer tako, da se nosi prehodna obutev. V primeru izpada na domačem trgu se vse sile usmerijo, da se to količino proda na trgih, kjer je imamo dobre izkušnje. Kot smo neke omenili, je bil pretok informacij od prodajalk do vodenja prodaje, razvoja in proizvodnje slab. Modeli so bili narejeni na napačnih kopitih in zato obutev ni dobro sedla na noge strank. To so prodajalke sporočale vodstvu, a namesto, da bi prenehali s tako proizvodnjo, so naredili te iste modele na zalogo. Zelo premalo so imele prodajalke vpliva na izbor obutve iz dokupa, kar je bila prava katastrofa. Na primer v prodajalnah na Gorenjskem, kamor do prihajali turisti, ki so hoteli v gore, niso imeli nobenih planinskih čevljev, da bi jih lahko kupili. To je najmanj nezaslišano.



ZAKLJUČEK

Zavedamo se, da je to poročilo kritično. A treba si je naliti čiste vode. Če kdo misli, da zapisane stvari ne stojijo, naj se oglasi, a pred tem naj se vpraša, zakaj vendar je Peko pogorel, če so vsi delali dobro. Tudi dobro se je delalo. O tem ni nobenega dvoma. Tudi trudili so se in krvavi pot potili, da je Peko obstal, a vprašanje je, kam je kdo vlekel. So tudi delavci, ki razmišljajo, da jih nikoli ne moremo tako slabo plačati, kolikor oni lahko slabo delajo. Kar se tiče nas, nikoli v podjetju niso za nastalo situacijo krivi delavci, ki nimajo možnosti sprejemati poslovnih odločitev. Vedno so za nastalo situacijo odgovorni vodilni ljudje. Tudi v smislu tega, kako so motivirani za delo vsi v kolektivu, kakšni so odnosi, kateri so motivacijski faktorji, kako je urejena prečnost in implementacija informacij v službah oz. oddelkih, ki odločajo o tem, kje se bodo informacije, predlogi, ideje in kritike upoštevale.

Prepričani smo, da je to poročilo dovolj dobra podlaga za odločanje v bodoče. Stečajno upraviteljico pozivamo, da v skladu z zakoni in v skladu z dobrim gospodarjenjem skrbno pregleda vso dokumentacijo, ki je na razpolago, glede na dogodke, ki so kodovali, vključno v revizije poslovnih odločitev določene strokovnjake, glede na morebitna sporna odkritja pa tudi organe pregona, ki bodo ugotovili tudi osebno odgovornost vpletenih. Prodajale so se nepremičnine, za nekatere je ni razrešenega statusa, morda se iz starejših poslovnih knjig najde kaj nepremičnin v lasti Peka po državah nekdanje Jugoslavije in morda celo v kakšni drugi državi. Odprodajali so se delniški deleži hčerinskih podjetij, nabavljale so se velike količine izdelkov, izvajale so se pregrešno drage storitve in kaj, kar je bilo morda v neposredno kodo družbe Peko in lastnikov.

V nadaljevanju pa prosimo stečajno upraviteljico gospo Tadejo Tamšo oziroma od gospe zahtevamo, da sledi SKUPNEMU DOBREMU, kar pomeni, da naredi vse potrebno, da se ohrani tradicijo, izkušnje, znanje in zelo prepoznavno blagovno znamko Peko v Sloveniji in čezme. **Kar se tiče Gibanja OPS in vseh sodelujočih, pristopamo na tej podlagi in z vključitvijo vseh, ki želijo, da se Peko ohrani, k izdelavi nove vizije in novega poslovnega načrta, ki bo temelj za nov zagon proizvodnje ter novega uspešnega razvoja Peka.**

Zahvaljujemo se vsem, ki ste sodelovali pri podajanju relevantnih informacij in zahvaljujemo se vsem, ki ste sodelujete ali boste sodelovali zdaj, ko bo treba streti najtrši oreh, da res pripravimo realen načrt za nov zagon Peka na trenutnih ravneh, iz katerih bomo uporabili ves koristen material za novo gradnjo. Delujemo v skladu z Akcijskim načrtom, ki ga lahko, da boste vedeli, kako je z roki, preberete TUKAJ.

Kdor se želi vključiti v TIM PEKO, to lahko stori tako, da nam piše na info@gibanje-ops.com ali pokliče na telefon 031 274 419. 031 274 41

Lepo povabljeni!

[aradni](http://www.pravapeticija.com/zaenimo_vnovi_113_let_delujoe_podjetje_peko_neko_na_p
aradni) </p> <p style="text-align: center;">Kliknite na sliko za podpis
peticije</p> <p style="text-align: justify;">Ekipa OPS
</p>