

medna in športna
obutev

delo



18 VII. 94 011.00 7

življenje

GLASILO DELAVCEV

ZAJEC ALFONZ
LOŠKA C. 56
64226 ŽIRI

ALPINA ŽIRI

LETNIK 32

JULIJ, AVGUST 1994

40 let prodajaln Alpina v Sloveniji

Letos mineva že štirideset let, ko je Alpina odprla prvih šest prodajaln v Sloveniji. To so prodajalne: Ajdovščina, Celje, Idrija, Jesenice, Skofja Loka in Žiri. S tem smo postavili trdne temelje razvoja maloprodaje v Alpini. Danes, ko praznujemo ta jubilej, se seveda vprašamo: zakaj se je takratno vodstvo odločilo za lastno maloprodajno mrežo? Tudi takrat, v trdih socialističnih časih, se je pokazala resnica, da ni dovolj čevljev narediti, treba ga je tudi prodati. Zaradi odvisnosti od velikih državnih trgovskih podjetij (trgovska mreža Triglav, opomb. ured.), se je pokazala potreba po odprtju lastnih prodajaln, kjer bi lahko predstavili celotno ponudbo Alpine.

Temu temeljnemu cilju sledimo tudi danes. Prodaja preko maloprodajne mreže je naš najtesnejši stik s končnim kupcem. Tako brez posrednikov lahko dobimo prave informacije s trga, hitreje reagiramo in ustrezemo zahtevam kupca. V okviru Alpine pa ostaja tudi celotni zaslužek.

Zrastjo Alpine se je razvijala tudi MPM v Sloveniji. Večkrat smo se soočili z ekonomsko krizo in s padcem prodaje, zadnjič pred dobrimi petimi leti, ko je potrošnja čevljev v Sloveniji padla skoraj za polovico. Toda večinoma gre naša pot navzgor, k boljšim



Vodja maloprodajne mreže
Aleš Dolenc

rezultatom. Danes v 33 prodajalnah (od tega jih je 7 pogodbenih), prodamo skoraj 400.000 parov obutve letno, kar predstavlja 10 % vse slovenske prodaje obutve. Podatki nam kažejo, da smo zadnja leta dobili nekaj kupcev Peka in Planike, ki sta naša najhujša konkurenta. Toda odprl se je tudi uvoz obutve, v Sloveniji rastejo prodajalne obutve kot gobe po dežju, zato se moramo danes, še bolj pa se bo treba jutri spoprijeti s hudo konkurenco. Prepričan sem, da smo ta izziv v MPM pripravljeno sprejeti.

Tudi v bodoče nam bo v pomoč razumevanje celotne Alpine. Le skupaj smo na trgu dovolj močni, pri čemer se moramo zavedati, da bo vedno trg tisti, ki bo usmerjal razvoj. Za konec bi vsem zaposlenim v prodajalnah, ki praznujejo ta visoki jubilej, čestital in se jim zahvalil za dosedanje uspešno delo.

Aleš DOLENC

Janez Drnovšek v Žireh

30. junija je naš kraj in radio Žiri obiskal predsednik vlade dr. Janez Drnovšek.

Bolj slok kot visok; ozek asketski obraz, zagorela polt, izpod katere kar izžareva notranja energija in težnja za racionalnim ravnanjem...

To je prvi vtis ob srečanju z dr. Janezom Drnovškom, predsednikom vlade Republike Slovenije, nekdanjim našim predstavnikom v jugoslovanskem zveznem predsedstvu in finančnim strokovnjakom.

(Nadaljevanje na 12. strani)



Vroč je, znoj teče v potokih...

Tole moramo še dokončati, potem pa nam bo, upam, malo odleglo. Dopust je zato ne samo želja vseh zaposlenih, temveč interes pametnih menedžerjev, ki se zavedajo, da ljudje niso stroji, ki pa se, kot vemo, tudi pogosto lahko ustavijo.

Človek, pravijo, zdrži več kot vsak stroj, toda duševne in telesne moči je treba ohranjati, da smo med letom bolj zdravi in pri delu tudi učinkoviti ali inovativni. Zato je dopust ena izmed oblik, da sledimo temu cilju.

Če je za nas zaposlene misel na morje in sonce, gore in »sončni zahod« prijetna, je morda za tiste, ki nas vodijo, najmanj nujna ekonomska kategorija, da ljudje zmorejo napore med letom.

Ob dejstvu, da smo skorajda vsi postali so-lastniki in da se zavedamo, kaj iz tega izvira, se različni interesi v tem ne kažejo več toliko.

Če gledamo stvari iz tega zornega kota, smo veseli, da nam podjetje gre na roko in marsikomu pomaga organizirati prijetno dopustovanje.

Zato vsem tudi uredniški odbor želi, da se imate lepo, da bomo po dopustu polni novih moči in idej nadaljevali naše skupno delo.

Nejko Podobnik





DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Obutev iz redne proizvodnje bo lepša

Osnova za uspešno prodajo na zahodnih tržiščih je nedvomno natančno in predvsem pravočasno izdelan vzorec.

Kot je znano, se vsako zimo in vsako poletje udeležuje sejmoma Riva del Garda, na katerem predstavimo svojo lastno kolekcijo.

Kupci si na tem sejmju ogledajo našo kolekcijo ter naročijo vzorce čevljev, ki so jim najbolj všeč.

Večina kupcev, ki nas obiščejo, so grosisti, ki pa imajo lahko tudi več svojih potnikov. To pomeni, da ne naročijo samo enega para vzorca, pač pa tudi do 11 parov po modelu in barvi. So pa med njimi tudi takšni, ki za svoje izbore potrebujejo samo 1 čevljev.

Glede na povedano, se nam vsako sezono znova pojavi problem velikega števila naročil vzorcev, katere pa je potrebno izdelati in izdobjaviti najkasneje v 4 tednih od prejema naročila le-teh.

S tem problemom se soočajo tudi vsi naši konkurenti. V italijanskih tovarnah je praksa, da imajo ponekod posebne linije (ljudi in stroje) posebej postavljene za izdelavo vzorcev. Na ta način vzorce hitreje in kakovostno izdelajo. Ko ni treba izdelovati vzorcev, pa ti ljudje delajo v redni proizvodnji.



Polona Žakelj

V Alpini, žal, nimamo posebne oddelka, kjer bi lahko izdelali vzorce od začetka do konca.

Na modni liniji (lepljeni in brizgani program) je organizacija

taka, da zgornje dele izdelajo v oddelkih poleg redne proizvodnje, tako v šivalnicah kot v montaži. To pa moti proizvodnjo in hkrati zmanjšuje njihove zmogljivosti. Zaradi tega je potrebno v proizvodnji veliko nadur, kajti le na ta način se zagotovi, da so vzorci kar se da najhitreje izdelani.

Ob takem načinu organizacije pa se pojavljata dva glavna problema: ni zagotovljena brezhibna kakovost vseh vzorcev, mi pa zato ne moremo reči kupcem, veste ko nam boste naročili čevlje, bodo le-ti veliko lepši in kvalitetnejši, kot pa je vzorec, ki smo vam ga poslali.

Kupci ob izborih postavijo ponašajo na mizo vse prejete vzorce in izberejo svojo kolekcijo. Potem z njo obiščejo vse svoje kupce in zbirajo naročila. Prav zato je zelo pomembno, kakšen je izgled čevlja. Če čevljev ni tak kot bi moral biti, je praktično izločen že pri prvem izboru.

Naši najhujši konkurenti Italijani poskrbijo, da so vzorci taki kot morajo biti. Kakšna je potem izdobjavljena obutev, je drugo vprašanje. Nisem mnenja, da naj bi pošiljali nekvalitetno obutev, pač pa sem mnenja, da moramo zagotoviti brezhibno kvaliteto vzorcev!

Pravočasno poslati vse naročene vzorce

Organizacija naročanja in izdelave vzorcev je taka, da v izvozu na podlagi prejetih naročil kupcev, naredimo zbir za proizvodnjo, kar pomeni, da namesto, da bi za vsakega kupca naredili vsak artikel posebej, naredimo za vse kupce skupaj celotno količino posameznega modela v določeni barvi.

Posledica takega sistema dela je, da imamo težave s kompletiranjem naročil kupcev, predvsem tistih, ki naročijo veliko modelov in barv. Tako se zgodi, da je tri četrtine čevljev narejenih pravočasno, ena četrtina pa jih manjka. Postavi se vprašanje, ali poslati vsaj tiste, ki so narejeni, razliko pa poslati po hitri pošti na naše stroške kasneje.

Omenjena problema lahko povzročita, da je ves naš trud zaman. Če naših vzorcev ni na izboru ali pa so nekvalitetni, smo si že na samem začetku zaprli vrata do naročil za proizvodnjo. Velja pa tudi obratno. Pravočasni in kvalitetni vzorci nam ob drugih normalnih pogojih zagotavljajo dovolj naročil za pokrivanje kapacitet.

Polona ŽAKELJ

Vtisi s sejma v Gardi

Od 10.-15. junija je v kraju Riva del Garda potekal sejem modne obutve. Tega sejma se že nekaj let udeležuje tudi Alpina, zadnji dve sezoni skupaj z našim največjim kupcem brizgane obutve Jürgenom Bühlerjem.

Pred obiskom sejma potekajo v tovarni mnoge aktivnosti, ki so potrebne, da se sejma sploh lahko udeležimo. Ena od teh in najpomembnejša je priprava modelov. Pomembno je, da je model za kupca zanimiv tako z vidika modnosti, kvalitete kot tudi cene. Vse omenjeno je v večini primerov zelo težko doseči, zato modele večkrat pregledujemo in jih dopolnjujemo. Če model kljub raznim popravkom in spremembam ne ustreza vsem zahtevam, ga iz kolekcije izločimo. Ko je kolekcija oblikovana, izdelamo cenike. Ti so različni in odvisni od tega, na kakšen način in kje bomo čevlje prodajali. Za švicarski in francoski trg, kjer imamo agenta, je enoten cenik, medtem ko je za druge kupce več različnih cenikov. Glede na razmere, ki vladajo na sejmju, te cenike uporabljamo.

Polni optimizma smo se torej 12. junija odpravili v Gardo. Že prvi dan, še bolj pa drugi dan sejma se je ozračje dodobra ogrelo. Vzrok za to je bil dober obisk kupcev z različnih strani sveta: Francije, Švice, Nemčije, Kanade,



Švedske, Nizozemske, Norveške, Irske, Belgije in celo iz Kuvajta. Zanimivo je bilo njihovo zanimanje za vrsto čevljev. Francoski, nizozemski in delno tudi švicarski ter belgijski kupci so svoje zanimanje usmerili v modno obutev, znano pod blagovno znamko SIMONA, medtem ko se je ostali del kupcev, predvsem večina nemških, osredotočil na brizgano obutev, katero je na sejmju predstavljal Jürgen Bühler pod imenom Gemini. Ta interes za določeno vrsto obutve kaže, kako težko je oblikovati neko kolekcijo, ki bi ustrezala tako različnim okusom kupcev. Razkorak je zelo dobro viden predvsem med nemškim in francoskim trgov. Nemški trg prisega na bequemo obutev, to je obutev, ki mora biti predvsem udobna in v nižjem cenovnem

razredu, medtem ko francoski trg zasleduje modne smernice. Ravno zaradi tega je pri oblikovanju modne kolekcije pomembno tudi mnenje našega francoskega kupca, ki že na začetku predlaga določene smernice in linije modnosti.

Kot sem omenila že prej, je bilo na sejmju veliko kupcev z raznih delov sveta. Zanimivo je bilo prisluhnuti njihovim mnenjem glede naše obutve. Mnogo od njih si je najprej večkrat ogledalo sejem v celoti in prav prijetno je, ko vidiš, da se vrnejo, povedo mnenja o ostalih razstavnih prostorih in se na koncu odločijo za naše naročilo vzorcev. Mnogo razstavnih prostorov je po njihovem mnenju še vedno preveč zasičenih z nekvalitetno in ceneno robo iz Tajske, Tajvana ipd. Tega mnenja so bili tudi stalni Alpinini kupci modne

obutve, kot tudi tisti, ki so se za našo kolekcijo odločili prvič. Za nas so seveda oboji enako pomembni, zato jim moramo s kvalitetnimi vzorci ter pravočasnimi dobavnimi roki to tudi dokazati.

Sejem obutve EXPO RIVA SCHUH GARDA je sejem, ki ocenjuje primernost naše kolekcije. Na letošnjem sejmju smo bili, glede na ocene prisotnih, dobro obiskani. To dokazuje tudi količina naročenih vzorcev, ki pa se bo v dneh po Gardi še povečala. Na podlagi naročil vzorcev sicer še ne moremo napovedovati kaj bistvenega, saj se moramo zavedati, da so to zgolj naročila vzorcev. Dejstvo pa je, da nam bodo primerno (kvaliteta, udobnost, izgled, cena) in pravočasno izdelani vzorci kasneje pogjevali naročila.

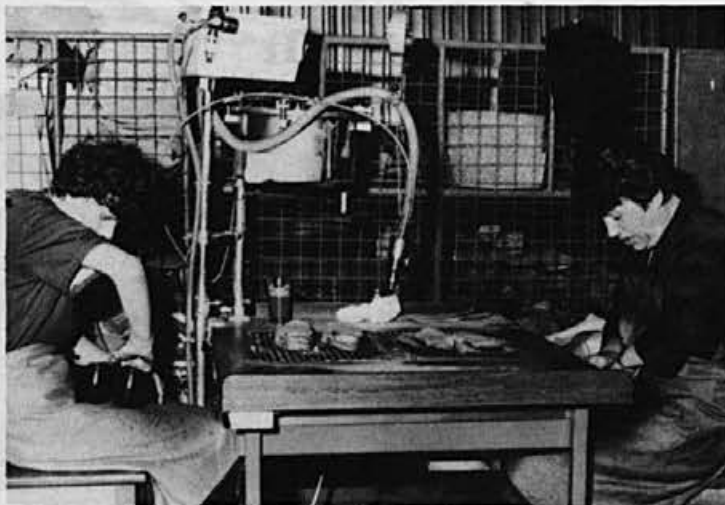
Andreja DEBELJAK



Člani vodstva svobodnega sindikata v Alpini so se sestali s svojim predsednikom Sandijem Bartolom



KAKO USTVARJAMO



Iz montaže brizgane obutve



Za povečano proizvodnjo

»Problemi so predvsem organizacijske narave,« je zatrdil vodja montaže brizgane obutve Marinko Božič.

»Imamo ogromno dela; izdelujemo moško in žensko obutev za jesen-zimo. Začenjamo tudi s proizvodnjo gležnar-

jev za jesen-zimo. Naš plan je sicer 1650 parov dnevno, kar je razmeroma ohlapen načrt; realno smo zmožni dnevno izdelati tja do 2000 parov, da bi lahko računali na še sprejemljivo kakovost.



Nika Drmota na kontroli v montaži brizgane obutve

Sedaj smo v položaju, ko naj bi namesto izpada v Varaždinu (pri kooperantih) naredili toliko več. Kot kaže, naj bi dnevno delali blizu 2800 parov. To pa je nemogoče ali tvegano, kot sem že omenil.

Že sedaj delamo po eno soboto mesečno, delamo popoldanske nadure, začeli bomo z nočno izmeno...

Kot kaže, bomo dobili nekaj ljudi, tako da bomo morebiti naredili okoli 2400 parov dnevno.

Omejeni smo tudi prostorsko, tehnično (stroji) in kadrovske. Imamo sicer nekaj ljudi, ki obvladajo več del, toda to je še premalo.

Prostorski problem povečuje je 10.000 parov zgornjih delov, kolikor jih imamo na zalogi v

oddelku, saj to že ovira delo. Poleg tega se zgornji deli v tem ozračju izsušijo, tako da pri nadaljnji obdelavi tudi pokajo.

Seveda spet poudarjam tisto, kar sem nekoč že rekel: obstaja problem sprotne kontrole kvalitete polizdelkov...

Nič nam ne pomaga, če napake odkrivamo kasneje v proizvodnji.

V teh razmerah predstavlja ozko grlo vlivanje – in mislim, da bi morali v kratkem dobiti še eno Desmo. To bi bil pogoj, da bi lahko delali tudi več. Treba je vedeti, da stroj za vlivanje predstavlja osrednji del proizvodnje v našem oddelku, kjer je sicer zaposlenih 76 ljudi,« je zaključil svojo oceno Marinko Božič.

Nejko PODOBNIK

Tudi priprava dela je pogosto motena

Proizvodnjo pripravljajo in spremljajo tehnologi. Tako je tudi na programu brizgane obutve, kjer na področju priprave dela v prirovalnici in šivalnici dela Jelka Mur, za montažni del proizvodnje pa skrbi Roman Krvina. Oba sta menila, da je pri tem več težav. Največ jih je ponavadi ob prelomu sezon, ko je treba poleg priprave redne (tekoče) proizvodnje, pripraviti tudi do 1700 vzorcev (petparske proizvodnje in potem potniške kolekcije).

Oba pestijo tudi morebitne hitre menjave (izven dekadnega plana), neustrezni materiali, premalo informacij itd.

Problem neustreznega materiala se tudi pojavlja; medtem ko so vzorci narejeni iz ustreznih materialov, naprej ni tako in težave so tu. Pa še na nekaj bi opozorila: sedaj imamo za gornje dele le količinski prevzem, za tisto, kar naredijo kooperanti. Ko se v proizvodnji potem pokaže napaka, ni mogoče ničesar ukrepati. Pa še to masikdaj odkrijemo šele v montaži...»



Roman Krvina:

»Z Jelko redno sodelujeva. V montaži se seveda pokažejo tako naše pomanjkljivosti kot napake vseh v predhodnem postopku.

Poleg tega, da so zgornji deli dobro sešiti, je pomembno, da so deli iz prave debeline, pri čemer je toleranca 2 desetinki milimetra (1,4 do 1,6 m/m).

Dela, ki se pojavi ob sezonah, je res veliko in je težko vse urediti kot je treba, da proizvodnja teče nemoteno in da je obutev taka kot je predvideno.

Pri petparskih serijah pogosto še delamo spremembe, medtem ko so pri potniških kolekcijah spremembe sedaj že redke.

Zgodi pa se, da marsikaj ni dovolj preizkušeno.

Za vse to moramo seveda izdelati potrebno tehnično dokumentacijo, da postopek lahko redno teče.»



Jelka Mur:

»Zares je problem, če pride do preskakovanja planov, ko moramo dati v proizvodnjo še ne preizkušeni model, drugega, že pripravljene, pa odložiti.

Tudi orodje (sekala) in sestavni deli so včasih problem. Sekala imamo eno serijo in jih ni možno hkrati uporabljati v več (5) oddelkih. S tehnološkimi opisi se zamudim 2 do 3 ure za en artikel; včasih »vržem stran« ves dan, ko pride do sprememb.



KAKO USTVARJAMO



Zaupajo nam – in mi njim

Predstavljamo vam nekaj smučarjev, ki tekmujejo z našimi čevlji. Tokrat so to: Andrej Miklavc, Rene Mlekuž in Matjaž Vrhovnik.



Andrej Miklavc, ki se je uveljavil tudi na letošnji olimpijadi – je član Alpetoura iz Škofje Loke. Z našimi čevlji nastopa že od vsega začetka. Takole pripoveduje:

»Lahko res rečem, da sem spremljal razvoj smučarskega čevlja v Alpini že več let – in občutil tako dobre strani kot pomanjkljivosti. Za ta zadnji tekmovalni čevlji, ki smo ga preizkusili v tej sezoni, lahko rečem, da predstavlja velik napredek. Prilagojen je potrebam tekmovalcev, katerih zahteve se spreminjajo tudi z napredkom smučarske tehnike. Vemo tudi, da se tako ljudje kot material spreminjajo v različnih razmerah, zato upamo, da se bo naš tekmovalni čevlji obnesel tudi v toplejših predelih...»

Pri tem je povezava med tekmovalci in tehnologi, ki jo vzdržujejo, zlasti serviserji, zelo pomembna. Zdi se mi, da to zelo dobro funkcijonira. Dobro je tudi, da je servis blizu. Kar zadeva pogodbeni odnos z Alpino, smo slišali, da se pripravljajo nov pravilnik, ki naj bi povečal stimulacijo tekmovalcev. To je dobro, saj želimo tekmovalci v nekaj letih doseči kolikor je največ mogoče, saj smo zaradi treningov in tekmovalj v življenju lahko prizadeti. Po sezoni – v kratkem dopustu komaj čakam, da grem malo na morje.»



Devetnajstletni Rene Mlekuž, član mariborskega Branika je prav tako naš zvesti tekmovalec.

»Tudi jaz zelo dobro ocenjujem novi tekmovalni čevlji: kar zadeva servis, mislim, da je od vseh firm najboljše. Zvečer pokličem, zjutraj se stvari že urejujejo. Preteklo sezono ocenjujem kot uspešno, saj sem v veleslalomu prvič zmagal.»

Sedaj so se priprave že spet začele. V prihodnji sezoni upam na nekaj uvrstitev med prvih petnajst v evropskem pokalu – v vseh disciplinah. Upam tudi na kak nastop v svetovnem pokalu.

Upam tudi, da bom še napredoval in se čez kakšno leto uvrstil v A reprezentanco, kot že rečeno, je naš servis zelo dober; za nas je zelo pomembno, da je prisoten tudi na terenu.»

Matjaž Vrhovnik je dvaindvajsetletni študent fakultete za šport, član smučarskega kluba Rog iz Novega mesta, ki pa zaradi svojega dela povečini živi v Ljubljani.

»Vaše tekmovalne čevlje sem po sezoni šele prvič preizkusil. Moram povedati, da sem preizkusil čevlje več različnih firm – in najboljše mi ustrezajo vaši, zato sem se odločil, da bom za vas tudi nastopal.»

Pričakujem fer odnos, dobro kvaliteto čevljev in servis na terenu.



Letos bom v svetovnem pokalu nastopil prvič. Čutim, da napredujem, saj sem letos na državnem prvenstvu osvojil tretje mesto in zmagal na nekaj FIS tekmah. V naslednjem letu tako računam na uvrstitve do 30. mesta v svetovnem pokalu in med 15 v evropskem pokalu. Največje uspehe pričakujem v slalomu.»

Nejko PODOBNIK

Aktualni intervju

Alenka Dovžan v Alpini

V okviru obiskov v našem servisu, kjer vsem smučarjem priredijo tekmovalne čevlje, se je pred kratkim v Alpini mudila naša uspešna reprezentantka Alenka Dovžan.

Delo-življenje:
Kaj trenutno delate?

Alenka Dovžan:
Nekaj dni sem bila doma, ker sem imela bronhitis. Približno en mesec smo imeli prosto, če se temu lahko tako reče. Vseskozi smo namreč imele kakšne obveznosti in prireditve. Ostale kolegice sedaj že trenirajo in kmalu se jim bom pridružila, saj bomo imeli »suhi trening« v Novi Gorici.

Delo-življenje:
Kaj pa poleti, greste kam?

Alenka Dovžan:
Ja, planiram vadbo na lednikih v Avstriji in Švici, jeseni pa potujemo še v Čile.

Delo-življenje:
Pa zasebno?

Alenka Dovžan:
Grem na morje. Verjetno sama oz. s prijateljem.

Delo-življenje:
Saj res, imate dosti kolegov?

Alenka Dovžan:
Ja, s tem pa zadnje čase res nimam problema.

Delo-življenje:
Če se vrnemo na opremo; kaj menite o našem novem čevlju (A2), ste se privadili nanj?

Alenka Dovžan:

Meni vaš pancir zelo ustreza in sploh nimam nobenih pripomb. Edini problem, ki sem ga imela s čevljem, bilo pa je to v Ameriki, sem zakrivila sama. Notranji čevlji sem namreč vtaknila v školjko tako, da se mi je zgubil, potem me je pa vse tiščalo. Tudi s servisom sem zelo zadovoljna.

Delo-življenje:
Na kakšne rezultate računate v naslednji sezoni?

Alenka Dovžan:
S tem se nikoli ne obremenjujem. Nikoli si ne rečem, da moram doseči ta ali oni rezultat. Moj cilj je, da napredujem, ker vem, da bodo potem tudi rezultati dobri. Če se obremenjuješ s številkami, je lahko samo še slabše.

Delo-življenje:
Ste tekmovalke zadovoljne s strokovnim timom reprezentance?

Alenka Dovžan:
Zelo. Zame je najpomembnejše, da so res ostali vsi in da se ekipa ni kaj dosti zamenjala.

Delo-življenje:
Ste v ekipi dobre kolegice?

Alenka Dovžan:
Ja, kar v redu. Na koncu sezone pa vsaka rada vidi, da se za nekaj časa razidemo, saj se naveličamo gledati iste obraze.



Pri Münchenski firmi Krauss Maffei smo naročili elektronsko vodeni avtomat za vlivanje sestavnih delov.

Kot kažejo prve izkušnje, je to za proizvodnjo v oddelku plastike pomembna pridobitev.

Zmogljivost novega stroja je bistveno večja kot pri starih strojih za brizganje. To pa pomeni velik prihranek tako pri času kot pri energiji.

Sedaj je stroj v fazi uvajanja, da se bodo tudi delavci, ki bodo z njim upravljali, dodobra privadili in spoznali sposobnosti, pa tudi slabe strani stroja.



KAKO USTVARJAMO



Grosistična prodaja pomembna

Že podatki sami kažejo, da postaja grosistično organizirana prodaja Alpine na domačem tržišču vedno pomembnejša. Na tak način letno prodamo 112.000 parov, od tega 76.000 parov modne obutve in 36.000 parov športne obutve.

Takih firm, tako družbenih kot zasebnih, s katerimi posluje Alpina, je preko sto; z vsemi so kar pogosti stiki, saj je v obojestranskem interesu, da se posli odvijajo skladno z razmerami na tržišču in drugimi, vzajemnimi interesi. Prav zato bo morda zapis s poti, ko je referent za tovrsto prodajo Igor Šorli obiskal partnerje, zanimiv tudi za ostale sodelavce. Tokrat sva sicer obiskala večinoma družbene trgovinske organizacije.

Savinjska Žalec je športna prodajalna, ki je sicer popolnoma nova; z nekaterimi iz te firme smo sodelovali že doslej.

Marjana Ribič iz te prodajalne je pripovedovala:

«Res imamo kar široko ponudbo: od čolnov, do plezalnih vrvi za alpiniste. Tudi potrošniki prihajajo tako iz Žalca kot iz Velenja in Slovenskih Konjic.

Kar zadeva Alpino, lahko povem, da sem bila v preteklosti nezadovoljna z dobavami. Upam,

da se bo to v prihodnje izboljšalo. Sicer sem z Alpinino ponudbo zadovoljna; kolekcija je v redu, kakovost tudi, prav tako so solidne cene. Manjkajo pa nekatere številke obutve, po katerih ljudje povprašujejo.

Na splošno pa v naši prodajalni skušamo ponuditi vse tisto, kar ljudje želijo. Pri tem pa smo omejeni tudi s prostorom.»

Kaj je botrovalo delnemu nezadovoljstvu, ne vem povedati, saj je s prodajalno sodeloval posrednik.



Stanko Marinšek, vodja prodaje v Dravinjskem domu v Slovenskih Konjicah v dogovorih z Igorjem Šorlijem

V Metroju - poslovalnici Trim v Celju z Alpino sodelujejo že več let. Poleg prodajalne v Celju imajo prodajalne še na Ptuj in v Rogški.

Lojze Nerat, izmenovodja:

«Res, z vašimi ljudmi se kar dobro razumemo in moram reči, da smo uspešno sodelovali.

Sedaj smo zlasti zainteresirani za vaš planinski in smučarski program. Mislim, da je ta vaša obutev zelo v redu in čeprav imamo v ponudbi več firm, cenimo vaše kolekcije. Pri tem se nam zdijo tudi cene sprejemljive.»

Milica Vozlič je nova poslovodkinja:

«Še od prej poznam vašo firmo in vaše izdelke, za katere mislim, da so kar v redu. Pomembno se mi zdi, da se sproti seznanjamo z novostmi in novimi materiali, da lažje svetujemo kupcem.»

Slovenijašport Celje je družbena trgovska firma, s katero tudi sodelujemo kar veliko. To je organizacija, ki ima več prodajaln po Sloveniji.

Vodja poslovne enote Irena Gorjup:

«Z Alpino sodelujemo že dolgo; pred leti smo sodelovali tudi več. Tudi mi smo z vašo ponudbo zadovoljni. Zainteresirani smo za dodatne strokovne informacije, ki nam pomagajo pri prodaji. Prav tako je važno, da imamo sredstva za zaščito obutve in druge artikole (vezalke, nogavice itd.).»

Dravinjski dom Slovenske Konjice:

«Tu smo preko športnega oddelka včasih sodelovali več. Tržne

zakonitosti in trenutne razmere na trgu so to nekoliko omejile, kar se v zadnjem času spet nekoliko popravlja.»

Stanko Marinšek o našem sodelovanju pravi:

«Kot dokaj solidno ocenjujemo vašo ponudbo planinske obutve. Če bi bili nekoliko cenejši, bi bilo to za nas še bolj sprejemljivo. Opažam, da ljudem ustreza, če lahko v eni prodajalni kupijo tako obutev kot oblačila ali druge proizvode, ki gredo skupaj. Je pa res, da je na vsakem koraku čutiti zmanjšano kupno moč prebivalstva. Kot enotna firma, kjer bomo večinski lastniki zaposleni, skušamo narediti vse, da bi povečali obseg prodaje.»

Zasebnica Andreja Javšev iz Žalca, ki prodaja tako moško kot žensko obutev, ocenjuje vso obutev kot zelo primerno in prodajno.

«To kaže tudi dejstvo, da se ljudje vračajo in se odločajo za Alpinino obutev. Tu prihajajo ljudje tudi iz Celja, Velenja in Mozirja. Poleg modelov pri vaši obutvi ljudje cenijo tudi udobnost čevljev. Morda bi bilo dobro, če bi imeli tudi večjo ponudbo v številkah (na pol velikostne številke).

Tudi sicer mi primanjkuje nekaterih številke obutve.

V glavnem pa sem zelo zadovoljna in upam, da bo še naprej tako.»

Če strnem vtise, bi lahko rekel: Vtisi so le dokaz enodnevnega zapazanja in še to le na področju športnega programa. Mreža grosistične prodaje se uspešno širi, kljub krizi, ki vlada. Ob tem velja ponoviti, da je tovrstna prodaja ugodna tudi z vidika stroškov. Minili so namreč časi, ko smo vsako leto odpirali po pet prodajaln ali jih vsaj obnavljali.

Kaže pa, da bomo s poglobljanjem tovrstnega delovanja uspeli obdržati ali morda še povečati tržni delež.

Nejko PODOBNIK



Alenka Dovžan:

Ja, morda. Ampak, jaz vozim hitro le na smučeh. V Žiri sem danes prvič samostojno pripeljala še očeta, saj sem ravno naredila voziški izpit.

Delo-življenje:
Kako pa je s šolo?

Za šolo je pa zelo malo časa. Zmenjena sem, da opravljam izpite, ko se pripravim. Na srednji zdravstveni šoli mi sicer gredo zelo na roko. Se pa vse skupaj seveda vleče.

Delo-življenje:
Boste šli za zdravnika?

Alenka Dovžan: Hja, to pa še ne vem. Nisem še razmišljala tako daleč. Prav res nisem.

Delo-življenje:
In za konec; ste kdaj testirali drugo opremo ali, recimo, čevlje naše konkurence?

Alenka Dovžan: To nima smisla. S sedanjo opremo sem že dosegla lepe rezultate in torej ni razloga, da bi menjala. Če ne bom več dosegala rezultatov, bom vedela, da je vzrok samo pri meni in ne pri opremi. Ne morem razumeti nekaterih kolegic iz reprezentance, ki kar naprej nekaj menjajo ali bi menjale. Če pa jim v naslednji sezoni ne bo šlo, bo pa seveda kriva oprema. Tega ne maram početi. Če mi ne bo šlo, bom točno vedela, da sem kriva sama in ne nekaj drugega. Pa tudi lažje bom spremljala moj napredek.

Delo-življenje:
Hvala za razgovor.

Bogo FILIPIČ

Delo-življenje:
Kakšno pa je vaše mnenje o avtomobilski nesreči Lee Ribarič, ki je bila z vami v reprezentanci?

Alenka Dovžan: Ni kaj veliko povedati. Z Mojco Suhadolc sta bili enostavno prehitri. Sicer pa edino ona ve, kaj je v resnici bilo. Vem samo, da je vedno res hitro vozila.

Delo-življenje:
Ampak, slišali smo, da vse smučarke hitro vozite?





Razgovor za urednikovo mizo na temo: Cenovna politika - Od nabavne do prodajne cene

V razgovoru so sodelovali: **Silva PIVK**, vodenje in analiza cen, **Tone MOŽINA**, vodja nabave športne obutve in **Franci KAVČIČ**, vodja komercialne modne obutve. Razgovor je vodil Neško PODOBNIK.

Delo-življenje:

Prosimo, da predstavite način oblikovanja cen v našem podjetju.

Silva PIVK:

Za vsako poslovno leto se določi politika cen in s tem osnovni kriterij za postavljanje cen, ki je pri nas vrednost minute od vloženega dela. Vrednost minute vloženega dela je razlika med prodajno ceno in materialom v primerjavi s številom minut. V letnem planu je predvidena realizacija po trgih, na drugi strani pa se izračuna vrednost materiala. Razlika ostane za vse ostale stroške. Če so leti vključno z dobičkom enaki razliki, pomeni, da bi lahko normalno zaključili poslovno leto.

rezultat je vedno kompromis teh dejavnikov. Povsem samostojnih odločitev pri oblikovanju cen torej ni. Temelj je v tem, da skušamo doseči optimalni nivo omenjenih zahtev. Pri tem se bomo morali začeti več pogovarjati o dobičku, le-ta naj bi bil osnovni cilj tovarne kot celote. Dobitek bo verjetno tisti, ki bo najbolj vplival na to, kakšen material in po kakšni ceni bomo nabavljali. To bomo delali v skladu s strategijo podjetja.

Franci KAVČIČ:

Dobitek je res najbolj pomemben. Pri tem imamo že določene uspehe, toda še bolj bi morali gledati v prihodnost in usmerjati strategijo ponudbe po nabavni plati. Mi imamo dve kolekciji na sezono. Pri tem ne skačemo več od enih do drugih materialov ali proizvajalcev, pač pa nabavo koncentriramo in materiale nabavljamo pri najboljših ponudnikih.

Tone MOŽINA:

V letih odkar delam v nabavi, mislim, da smo kar dobro analizirali trg, se dobro prilagajali in spremljali tudi dogajanja na zunanjih trgih; upoštevamo tudi dejstva na tečajnem področju in se temu primerno orientiramo pri nabavi in s tem dosežemo ugodnejše izhodišče. Zavedamo se, da je nabava vmesni člen. So določeni programi, kjer se lahko usmerjamo bolj dolgoročno. Cene so različne, v njih se skriva tudi kvaliteta materiala, ugled dobavitelja, zaupanje. Včasih nabavimo material po višji ceni, ker je tudi bolj kvaliteten; nizka cena ponavadi pomeni tudi slabšo kvaliteto. Cena pa je seveda zelo relativen pojem.

Franci KAVČIČ:

Modni program se na trgu vse bolj uveljavlja z lastno blagovno znamko. Sedaj se nam pojavlja več različnih materialov po različnih cenah. Ob večjih količinah se lažje dogovarjamo tudi za cene. Sicer pa vemo, da smo od trga odvisni, kaj bomo prodajali. To velja tudi za cene. Konkurenca je tako huda, da o prodaji določenih vrst obutve sploh ne razmišljamo več. Kar prodajamo preko posrednikov pa prodajamo dogovorno na osnovi tržne cene. Ko se dogovarjamo o cenah, vplivamo na čim cenejšo nabavno plat, da ustvarimo boljši končni rezultat in dobiček.

Lahko rečem, da je image Alpine v kvaliteti in rokih. To nas na zunanjih trgih pogosto rešuje; kupci nas spoznavajo kot kvalitetne proizvajalce obutve. Samo pod temi pogoji se lahko počasi začnemo vzpenjati tudi cenovno.

Konkurenco stalno spremljamo tudi v tujini, prav tako cene in se skušamo prilagoditi, ubrati neko srednjo pot. Gledamo tudi na

to, da so kolekcije čim bolj enotne. Zaradi tega pa ne ponudimo trgu marsikatero skupine obutve. Vemo pa kje lahko tržimo in pri razvoju kolekcije se usmerjamo v tiste grupe, ki nam bodo čim več prinesle. Konkurenčni smo lahko le z žensko kolekcijo. Segamo v srednji cenovni razred, tekem sezon pa bomo lahko tudi napredovali. Opažamo, da so nam na ženskem modnem programu največja konkurenca Španci (za sandale in salonke). Na francoskem trgu so proizvodi francoske industrije dražji za 30-40% od naših. Vendar mi tu še nimamo zadovoljivega ugleda (image). Sicer pa na Zahodu vlada recesija; slabo se prodaja, rezultati spomladanske prodaje so dokaj negativni, tudi za naprej je to slabo, kajti le če bomo dobro prodajali, bomo lahko tudi dobro naročali.



Tone MOŽINA:

Kar zadeva nabavo, se izrazito ne pozna, da bi lahko bolje kupovali, če smo dober proizvajalec obutve. Dobavitelj že na sejmih ugotovijo, v kakšen cenovni razred sodimo. V bistvu je bolj važno zupanje, ki si ga pridobimo pri dobaviteljih, če plačujemo redno in če prodajamo kvalitetne izdelke.

Franci KAVČIČ:

Tudi mi pritiskamo, da nabavljamo usnje kvalitetno in poceni, to pa ne gre vedno skupaj. Če nabavljamo poceni, je temu primeren tudi končni proizvod. Vemo, da je včasih bolje plačati več, da je izdelek boljši. Ob tem pa Italijani kupujejo iste artikle, isto usnje za isto ceno, dosejajo pa boljšo kvaliteto izdelka.

Delo-življenje:

Kaj predlagate, da bi v prihodnje sooblikovalo cenovno politiko, ki bi pomagala k boljšim tržnim uspehom?

Silva PIVK:

Predloge cen delam za vse trge. Na vseh programih se stalno pojavlja, da tik pred tem, ko naj bi se domenili za končno prodajno ceno, začnemo ugotavljati, da so čevlji predragi. In potem ugotavljamo, kje na trgu čevlji kotira. Če naredimo analizo stroškov materiala, nam ta pokaže, da ni problem v nabavni ceni materiala, ampak v racionalni izbiri materiala.

Če pa v čevlju preveč vložimo in na trgu tega s ceno ne moremo iztržiti, potem izgubljam. Mislim, da se o tem začnemo dogovarjati prepozno.

Pri vsakem čevlju moramo že v razvoju razmišljati o trgu. To velja tako za kvaliteto čevlja kot tudi za cene materiala.

Franci KAVČIČ:

Na ceno izdelave čevlja vplivajo vsi v podjetju, ne samo v nabavi, modelirji v razvoju zelo veliko. Predvsem pa je potrebno ugotoviti, kako trg čevljev sprejema. Pomembno vlogo pri tem imajo tudi informacije, ki jih dobivamo na trgu.

Silva PIVK:

Osnovno vlogo v vseh teh racionalizacijah imajo vodje programov. Vodja programa naj koordinira delo tako, da vsak v verigi ve kakšen čevlj mora izdelati, da bo ustrezal vsem zahtevam (materialu, ceni in trgu). Spremljati mora celotni proces od oblikovanja izdelka nabave, proizvodnje in prodaje. To so naloge, ki jih mora združevati vsak vodja programa, vsi udeleženci pa izvajati.

Tone MOŽINA:

Tudi podatkovno se način ugotavljanja stroškov spreminja. Dejstvo je, da vodje programov kreirajo uspeh izdelka na trgu, dobiček, ki ga bo prinesel. Postaviti se v vlogo vodje programa ni lahko, kajti pritiski so z vseh strani, da mora biti izdelek čimboljši in čimdonosnejši. Vsak kupec poskuša kupiti boljše, za malo denarja in pritiski, kaj dati v čevlj (material, minute) so veliki. Priznati si moramo, da Alpina ni več najcenejša. K temu sicer tudi težimo, saj želimo priti v višji cenovni razred, vendar se to lahko obrne tudi nam v škodo. Kajti če bo izdelek drag, pa ne dovolj kvaliteten, bo marsikdo rekel, da kaj takega lahko kupi tudi drugje.

Silva PIVK:

Zelo je važno, da v celotni ponudbi ne gledamo samo en artikel, ampak kompletan program. Določen program na različnih trgih tudi različno tržimo. Odvisno od konkurence. Na uspeh programa veliko vpliva struktura naročil.

Tone MOŽINA:

V prihodnje bo treba še dosledneje ugotavljati, kateri programi

(Nadaljevanje na 7. strani)



Torej imamo tak način oblikovanja cen, da se vsi ostali stroški poslovanja ločijo od materialnih stroškov, ki so konkretno vezani na proizvod.

Za vsak izdelek je potrebno ugotoviti, koliko nas stane. To je osnova za oblikovanje cen. Materialne stroške se zbere s pomočjo cen v računalniku; s tem je delo olajšano. Podatke posredujejo nabavni referenti. Dostop do podatkov je hiter in točen. Naredimo lahko tudi več variant, glede na tečajne razlike, možnosti na trgu itd.

Nekaj časa smo imeli težave z evidentiranjem nabavne cene materiala, vendar smo razrešili tudi to. Seveda pa je za uveljavitev novosti potreben določen čas.

Delo-življenje:

Kako vplivate na cene z vidika trga?

Tone MOŽINA:

Nikoli ne moremo govoriti o povsem samostojnih odločitvah, smo le člen v verigi. Na eni strani sledimo razlikam kolekcij in tehnološkim in kvalitativnim zahtevam, na drugi strani pa zahtevam proizvodnje. Cena kot končni



Ljudem so všeč planinski čevlji in bunde

Alpinina športna prodajalna v Žireh letos praznuje štiridesetletnico obstoja. Prvi poslovodja je bil Milan Poljanšek, nadalje pa je prodajalno vodil Adolf Drmota.

Sedaj je poslovodja prodajalne, ki se je v zadnjih letih prelevila v povsem športno prodajalno, Igor Bačnar, njegove sodelavke pa so še: Beti Kogovšek, Tatjana Vehar in Iva Peternejl.

»Ljudem je všeč, da na enem mestu dobijo tako obutev kot športna oblačila in zraven še ustrezne nasvete,« je zatrdil Igor Bačnar. »Mislim, da imamo dobro kolekcijo in po tej obutvi ljudje povprašujejo. Tudi dokup je pomemben dejavnik naše celotne ponudbe. Od domačih proizvodov najbolje prodajamo planinsko obutev in pancerce, od dokupa pa bunde. Prodajamo tudi kreme in vezalke, ker je včasih pomembno, da se stranke bolj navezujejo na nas.

Poleti je treba prodati veliko drobnih izdelkov, da dosežemo omembe vreden izkupiček. Pri vsem tem je pomembno, da imamo dovolj široko ponudbo, po drugi strani pa ne prevelikih zalog, da bi nas to obremenjevalo. To skušam uravnati s pravilnim naročanjem na konferencah, kot na predstavitev dokupljenih izdelkov dvakrat letno – seveda z dodatnim dogovarjanjem med letom. To velja za predispozicije (preselitve) blaga iz ene prodajalne v drugo. Moram reči, da ljudje ne kupujejo cenenejšega blaga, četudi je kriza. Pomembno se mi zdi tudi, da občuti-

mo čimbolj neposreden stik med kupci, nami v prodajalnah in centralo. Morda imamo mi v Žireh včasih majhno prednost, da smo blizu, da lahko hitreje reagiramo.

Sicer pa lahko omenim, da delamo sedaj v boljših pogojih: uredili so nam pomožne prostore in če bo res prišlo do tega, da bo tudi montaža in servisiranje, bo to pripomoglo k ugledu firme.

Radi pa bi, da bi nam uredili fasado, oziroma posamezne elemente le-te, da ne bi prihajalo do kritik.

Tako razmišlja Igor Bačnar, ki vidi veliko prednost tudi z uvedbo računalniškega spremljanja prodaje, saj so se zaradi tega predispozicije povečale za tretjino.

N. P.

Vojna vihra se nekoliko umirja

»Zadnjikrat smo bili na Alpinu poslovodsko konferenco povabljeni, ko je bila le-ta v Varaždinu – pa so bile poti na Hrvaško tedaj že zaprte,« je povedal poslovodja prodajalne Sarajevo I Dževad Karić, ki opravlja tudi funkcijo direktorja družbe Alpine Impex, ki smo jo pred vojno ustanovili v Bosni in Hercegovini.

Naš cilj je iskati dobre trge, da bi še več prodajali in več iztržili. Odkrivati bomo morali še več trgov, ker se nam s tem kažejo tudi različne cenovne možnosti. Trenutno se odpirajo Madžarska, Češka in Slovaška. Trenutno prodajamo tudi v Makedonijo.

Tone MOŽINA:

Racionalizacija proizvodnje, razvoja, nabave in prodaje bo osnova za manjše stroške in s tem večja konkurenčnost. To pomeni, da lahko naročila, ki jih pridobimo, izdelamo tudi s kooperanti, vendar ne na škodo izkoriščanja lastnih zmogljivosti.

ZAKLJUČEK:

Ko torej govorimo o politiki cen, nenadoma spoznamo, da govorimo o raziskavah tržišča, racionalizaciji proizvodnje, boljši organizaciji dela in poslovanja, pa o dolgoročni strategiji v sferi nabave in prodaje, kooperantskih odnosih – in še o produktivnosti – s končnim rezultatom – profitu. Zato pa delamo.



Kolektiv prodajalne Alpina v Žireh, ki praznuje 40-letnico obstoja

»Od tedaj smo preživeli stvari, ki jih je težko opisati in jih je težko verjeti...

Število naših prodajaln v Bosni se je od tedaj prepolovilo. Delujejo štiri prodajalne: Sarajevo I, Zenica, Travnik in Tuzla. Prodajalno imamo odprto od 9. do 14. ure, prodajamo stare zaloge, toda v ome-

jjenih količinah: toliko, da preživimo.

Sedaj sem v Alpini, da bi dobil nekaj obutev za nadaljnjo prodajo. Le-to nameravamo takoj plačati. Obutev naj bi bila dostavljena v Split, od tu pa je naša skrb, kako jo bomo spravili v bosanske prodajalne, pravi Dževad Karić.



Pred kratkim je Alpinu obiskal poslovodja prodajalne Sarajevo I in sedanji direktor Alpine Impex v Bosni in Hercegovini Dževad Karić – na sliki z Mihom Govekarjem

(Nadaljevanje s 6. strani)

so najbolj donosni. Stroškovno gledano, veliko programov pomeni tudi veliko stroškov, čeprav tako manj tvegamo. Če npr. na nekem programu gre slabše, gre na drugem bolje. Za naprej bi se lažje odločali, če bi programe selekcionirali, čeprav se je za to težko odločiti. Moramo pa stremeti, da bomo čimbolj profitni.



Franci KAVČIČ:

mi vam vi nam

Organizacija:

Ko posodabljam organizacijo podjetja, moramo urediti tudi vsak program posebej – in pri tem misliti na cilje, ki jih s tem želimo doseči.

Kadri:

Če delovno silo že prodajamo, moramo poskrbeti, da bomo te moči tudi zares imeli in ohranjali.

Denar:

Varčevanje je cilj smotrnega ravnanja, koncentracija delničarskega kapitala pogoj za investicije v smotrno ravnanje, investicije pa prilika, da zaslužimo, ali riziko, da izgubimo še tisto kar smo imeli doslej.

Denar:

Denar ni vse, brez denarja pa često ne moremo do tiste, kar je vse.

Uredništvo



VAŽNO JE DA VEMO



Kadrovske novice



V mesecu juniju se je zaposlovanje nekako umirilo, saj zaposlovanja novih delavcev, razen vrnitve dveh delavcev iz TO, ni bilo; medtem je z delom v tem mesecu in v začetku julija prenehalo kar 14 delavcev.

Z delom iz oddelkov v Žireh so prenehali: Rozalija Malavašič,

Majda Perko, Bernard Podobnik, Marjan Kranjc, Franjo Gregurovič, Jože Poljanšek, Vencelj Benedičič, Cirila Kožuh in Simon Jereb; v TO pa so odšli Bojan Kunc, Franci Burnik, Tomaž Pivk in Uroš Kunc. Z delom je prenehala tudi Anita Jež iz obrata Col.

Dolgoletnim sodelavcem: Rozaliji Malavašič iz vzdrževalnih obratov, Vencelju Benedičiču iz orodjarne in Jožetu Poljanšku iz lahke montaže želimo ob odhodu v pokoj vse dobro, mnogo zdravja, dobrega počutja in razumevanja v domačem krogu.

Irma Dolenc



Dozročili so se

Sodelavcem Mateji Stanovnik iz Žirov, Dragici Čerin iz obrata Gorenja vas, Martini Leskovic iz obrata Col ob vstopu na novo življenjsko pot iskreno čestitamo in jim želimo sreče, zdravja, razumevanja in zadovoljstva v zakonu.

Kam vse na dopust in pod kakšnimi pogoji

Čas počitnic in dopustov je tu. Vsak ga bo izkoristil po svojih možnostih, nekateri na morju, večina pa najbrž doma.

Razpis za letovanje, ki je aprila potekal v Alpini, je pokazal, da se želje in potrebe delavcev spreminjajo. Po nekaj sušnih letih se je znova pokazalo večje zanimanje za dopustovanje na Hrvaškem. Povpraševanje je bilo tako za Maredo kot tudi za Lanterno, tako da sta oba kontejnerja oz. stanovanje polno zasedena.

V Sloveniji je bilo daleč največ zanimanja za letovanje v Strunjanu, kjer je po mojem mnenju tudi najboljši apartma, ki ga ima Alpina. Čeprav je obala precej oddaljena, je Strunjan zaseden skoraj do konca septembra. Obenem smo v stanovanju obdržali tudi 5 ležišč. Nekaj delavcev, ki so bili v naših stanovanjih odklonjeni, smo kasneje lahko razvrstili tudi v stanovanja Etikete in KGZ Žiri, ki nista oddali vseh svojih zmogljivosti.

Za Ankanan je bilo manj zanimanja kot smo pričakovali. Za to je najbrž kriva visoka cena ter slabša ponudba uslug kot v drugih letoviščih (prikolice so že dokaj dotrajane oz. izrabljene, za kopanje je na voljo samo en bazen; morje ni najbolj čisto). Ankanan je trenutno zaseden od sredine julija, prostor v prikolici pa bi lahko dali še tudi konec avgusta. Prihodnje leto bo treba najbrž temeljito premisliti kako z Ankananom, saj bodo v kampu svoje usluge zanesljivo še podražili in bodo cene za delavce še višje.

Zanimanje za letovanje v toplih (Terme Čatež) se je za poletne mesece precej zmanjšalo. Odklonjenih delavcev je bilo malo, le-ti pa tudi niso bili zainteresirani za letovanje v prikolici. Zanimanje za toplice pa je večje za jesenske mesece, ko je cena tudi sprejemljiva. Trenutno je Čatež zaseden do sredine novembra in pričakujem, da bo zasedenost polna tja do konca leta. Zaradi vse večje zasedenosti in povpraševanja zlasti v jesenskih in pomladnih mesecih, predvidevam, da bomo v začetku prihodnjega leta izvedli tudi poseben razpis za letovanje v Termah Čatež. Pri razporeditvi bo eden od kriterijev tudi pogostost letovanja v zadnjih treh letih v Alpinih počitniških zmogljivostih. Prednost pri letovanju bodo seveda imeli delavci, upokojenci pa v primeru, če bodo kapacitete še proste.

V Termah predvidevamo tudi nekatera obnovitvena dela, zlasti menjavo strešne kritine. Pri tem naj omenim, da bi bila zelo potrebna obnovitvena dela tudi v stanovanju v Maredi (podi, beljenje).

Večina delavcev se je pri plačilu odločila za plačevanje v dveh obrokih, le redki so, ki bodo plačali najem v enkratnem znesku. Seveda pa bo mnogim v veliko finančno pomoč tudi regres za letovanje, ki smo ga prejeli konec meseca, s katerim bomo lahko pokrili dobršen del najemnine.

Mihaela OBLAK

Prihajajo na prakso

Vsako poletje popestrijo običajno vzdušje v podjetju mladi obrazi naših študentov, ki prihajajo na obvezno počitniško prakso. Nekateri z več, drugi z manj izkušnjami; nekateri z več, drugi z manj znanja. Nekateri delajo 8 ur v proizvodnji prvič, drugi so že naši večletni znanci. Njihova dolžnost je, da prakso opravijo odgovorno in z največjo mero prizadevnosti, naša (Alpina) pa, da jim omogočimo kolikor mogoče najboljšo prakso; to je tako, da so koristni tako Alpini kot tudi, da je praksa koristna njim. Ker smo veliko podjetje, je tudi potreb veliko, ne le v proizvodnji, tudi v skladišču, komerciali, razvoju; in predvsem študenti z več izkušnjami in znanjem so lahko na določenih mestih še kako koristni. Naj nas ne zanimajo imena, važno je, kaj kdo zna in kaj se bo med nami naučil, še preden bo postal čisto naš. Tudi praksa da znanja, ki bodo še kako koristna, ko bo mladi zaposleni študent pričel šteti svoja delovna leta.



Jana Grošelj na počitniški praksi



Marjan Sečnik

Letos je število praktikantov nekaj manjše kot v prejšnjih letih (46), vendar ne na račun zmanjšanja števila študentov, naključje pač (nekaj boleznih, veliko zaključnih letnikov).

Skoraj vsi so v proizvodnji, kar je za marsikoga verjetno škoda, dobro pa je zato, da nihče ne bo mogel reči, da se med njimi delajo razlike. Kakorkoli že - priložnost za njih in za nas. Izkoristimo jo.

Franja NOVAK

Tudi letos uspehi

Med vidnejšimi uspehi velja omeniti prvo mesto na regijskem tekmovanju Barbare Cankar in Damijana Dolence v znanju fizike (15. mesto v državi).

Uspešni so bili tudi kemiki (6. mesto Nika Luznar, 9. Damijan Dolenc) na regijskem prvenstvu.



Del uspešnih žirovskih učencev



Pihalna godba Alpina Žiri na srečanjih pihalnih godb v Železnikih, Kamniku in Ormožu



Naši godbeniki so se udeležili srečanja pihalnih orkestrrov Gorenjske v Kamniku

Godbeniki ne skrivajo, da imajo zadnje čase manj nastopov kot pred leti, ko so se vrstile razne proslave, obletnice, otvoritve, pogrebi in druge prireditve. Še vedno pa pripadajo sindikalni organizaciji in Alpini, ki jih tudi podpira.

Po smrti prejšnjega kapelnika Draga Kanduča se je za glasbeno poživitev godbe zavzel novi kapelnik profesor Milan Matičič. Žirovci so lahko že nekajkrat ocenili napredek in čistejšo harmonijo vseh pihalnih instrumentov. V splošno zadovoljstvo publike so za novo leto naštudirali pester program.

S povsem novim programom so nastopili v soboto, 11. junija na občinskem srečanju pihalnih orkestrrov občine Škofja Loka, ki je bil v kulturnem domu v Češnjici pri Železnikih.

Naslednjo soboto, 18. junija je Kamnik organiziral srečanje in revijo pihalnih orkestrrov Gorenjske. Tu je nastopil po en orkester iz vsake gorenjske občine. Isti dan zvečer so domači godbeniki popestrili žirovsko noč z enournim koncertom.

V tretje gre rado, pravi ljudski rek. In res tretjo soboto, 23. junija je pihalna godba Alpina odpotovala na festival godb v narodno zabavnem programu za pokal Ormoža v Ormožu. Nastopilo je 9 godb. V skupini do 20 godbenikov se je dobro odrezala godba iz Vogrškega na Vipavskem. V skupini od 20 do 40 godbenikov si delita prvo mesto pihalna godba iz Žirov in iz Mozirja. V skupini nad 40 godbenikov pa je bila daleč najboljša pihalna godba iz Slovenj Gradca, pod taktirko Petra Waltla, ki je požela splošno priznanje.



Naša godba na pihala je nastopila tudi na festivalu pihalnih godb v Ormožu

V mesecu juliju se nameravajo žirovski godbeniki še dvakrat predstaviti krajanom v Goropekah in Ledinici. Godbeniki so veseli uspehov, do katerih jim je s trdo

roko in požrtvovalnostjo pomagal kapelnik Matičič.

Jeseni nameravajo začeti študirati nov glasbeni program.

Ivan REVEN



Upokojenci so na svojem izletu obiskali mlin na Muri pri Veržeju

žirovskih učencev

Zgodovinski krožek je za raziskovalno nalogo Razvoj turizma v našem kraju dobil zlato priznanje na ravni države.

Žirovski učenci so bili uspešni tudi v športnih disciplinah, taborništvu in kot gasilci.

V košarki so bili starejši dečki 4. v državi, pri tem pa je bil Miha

Pivk še član regijske in državne ekipe. Med mlajšimi deklicami je žirovska košarkarska ekipa dosegla na občinskem regijskem prvenstvu 2. mesto, na državnem pa 5.-8. mesto.

Med taborniki je bil Miha Pivk na republiškem tekmovanju »Zlata puščica« drugo, prvo mesto pa so pobrale tri žirovske ekipe: Urša Čadež, Polona Demšar, Polona Mlakar, Tanja Filipič in Urška Demšar so bile prve v svoji kategoriji v državi oz. v orientacijskem tekmovanju Glas Jelovice in na mnogobojno Gorenjske (dekleta gozdovnice).

Fantje: Sašo Gregurovič, Robi Demšar, Primož Tušek, Klemen Albreht in Marjan Novak so bili prav tako prvi v svoji kategoriji med gozdovniki na Gorenjskem.

Spela Krvina je bila v zmagovalni ekipi v tekmovanju na Cerknškem jezeru – na orientacijskem tekmovanju Kanu-ščuka zlet. Atleti so bili uspešni tako v

okviru občine kot tudi v regijskem merilu.

Na Gorenjskem je bila najboljša v skoku v višino Tina Kavčič (8. raz.), 2. je bil Sašo Rupnik (6. raz.).

Na občinskem prvenstvu v krosu sta bila prva Cene Kavčič in Živa Kosmač.

Na državnem šolskem prvenstvu je v judu sodeloval Emil Padovac. Na občinskem teniškem prvenstvu so bili: Alja Dolinar 2., Andraž Poljanšek 3. in Sašo Nikolett 4.

Tudi v veseli šoli se je v občini izkazala Tina Gruden.

Gasilci so bili 3. v občini (Sandi Eniko, Aljaž Kavčič), modelarji (oz. zmajarji) pa 3. (Jože Padovac) in 5. (Lipe Krvina). V smučarskih skokih je bil Robi Klemenčič 1. v državi v svoji kategoriji.

Še bi lahko naštevali, pa naj bo za spodbudo zaenkrat dovolj.

Nejko PODOBNIK



Učenci osnovne šole so za zaključek pouka še zaigrali



Arheološke najdbe na Jelenšku nad Godovičem

Človeški duh v svojem miselnem razvoju samemu sebi zastavlja vprašanja odkod se je vzela njegov rod in predniki. Na to nepotešeno radovednost so že v davnini poskušali odgovorjati stari misleci, svečeniki in vrači.

Za razvoj od pračloveka do današnjega homo sapiensa so znane številne razlage. Vemo, da so na naših tleh živela, se preseljevala in mešala razna plemena in ljudstva. Pojavljala so se in izginjala, staroselci so se izgubljali v prišlekkih. Prvotno (avtohtono) prebivalstvo se je umikalo pred vdori osvajalcev na višine, v gradišča, tabore, kasneje v gradove, da bi se ohranilo. Ko je morja osvajalcev popustila, so se ljudje spustili v dolino in se mešali z novoselci, kar je prineslo tudi splet kultur. Na naših tleh se omenjajo Etruski, Japodi, Iliri, Kelti; tu so osvajali Rimljani, Franki, Vzhodni Goti, Veneti, Langobardi in Retoromani, med katere štejemo Furlane in Ladine, ki še danes nimajo pravega knjižnega jezika. Pri tem ne štejemo občasnih zasedb Ogrov, Germanov, Francozov. Pri tem se zastavlja vprašanje ali niso Slovenci okupirali sorodno plemo Venetov, ki so že bivali v tem prostoru. Grški geograf Ptolomej omenja Venete, ki da prebivajo od Venetskega zatona, to je izliva Visle v morje, do Venetskih gora, to je Karpatov. Rimski pisci pa okoli leta 551 naše ere združujejo Slovene in Ante pod skupnim imenom Veneta. Finci še danes imenujejo Ruse Vanajavenä. Nemci pa imenujejo Lužiške Srbe Wende (prid. wendesch), Slovence pa Windisch (pridevnik windisch), odkoder je ime za Windischgrätz, ki je priimek in ime mesta Slovenjgradec.

Iz obdobja 500 do 1300 pred našo ero zaznamo lužiško kulturo, na podlagi arheoloških izkopavanj v Dolnji Lužici in izpričuje prehod bronaste kulture v novejšo.

Po zapisu oglejskega zapisovalca sodijo velika ogrsko-slovenska vdiranja v Furlanijo v leta 890-940. Od 6. stoletja dalje so Slovenci na tem prostoru naleteli na odpor Langobardov in Furlanov. Po ustalitvi so se Slovenci pomešali s staroselci, ki so se poslovenili.

Dolina reke Soče s svojimi stranskimi pritoki je staro naseljitveno ozemlje. Tu so najdene številne najdbe izpred rimske zasedbe. Najpomembnejše je grobišče pri Sv. Luciji (Most na Soči). Tudi v rimski dobi je bila pokrajina naseljena; tu so bila številna pota, ob katerih so bile ponekod postavljene zaporne utrdbe.

Sveta Lucija je eno najpomembnejših raziskanih grobišč od Čeda da do Štajerske, ki sodi v 4. oz. 5. stoletje pred našim štetjem. Nahajališča v Idriji ob Bači pa ima že keltske oprave.

Dunajčani in Tržačani so že pred mnogimi desetletji pri Sv. Luciji odkopali od 6.000 do 7.000 grobov. Dodatki so bili podobni kot na Jelenšku nad Godovičem. Pomembna najdbišča so še na Dolenskem, Štajerskem (Kovšak-Draga) ter Notranjskem. Isto povezavo najdemo v Furlaniji, Ljubljani in na Sv. Katarini nad Novo Gorico. Omenimo naj še selišče Volčji grad, na težko dostopni pečini.

V Bohinju kjer ni bilo ravno dobrih poseljitvenih pogojev, so ravno zaradi nahajališč železove rude že zelo zgodaj topili in predelovali železo v uporabne izdelke, in živahno trgovali za druge dobrine. Bohinjski železarski izdelki so bili dragoceno tržno blago v severno italiskih provincah in Furlaniji. V Bohinju se je razvilo železnodobno obdobje, dokler se ni železarstvo že v sedanji dobi preselilo na Jesenice.

Zavarovan in branjen grad Lipa pri Bukovem naj bi tu stal že v 1. stoletju po našem štetju.

Pomladi 1993. leta je bilo na Jelenšku nad Godovičem odkrito železnodobno žarno grobišče, ki je bilo nato v juniju in juliju istega leta tudi raziskano. Odkrili so 37 žarnih grobov iz 4. in 5. stoletja pred našim štetjem. Grobišče pripada utrjenemu naselju na vrhu Jelenška, ta pa sodi v teritorij posoške železnodobne skupnosti, katere središče je bilo v Mostu na Soči (Sv. Luciji).

Arheološka izkopavanja sta vodila arheologinja Patricija Bratina, konzervator za arheologijo na Zavodu za varstvo naravne in kulturne dediščine v Novi Gorici in arheolog Drago Svoljšak, vodja arheološkega oddelka v Narodnem muzeju v Ljubljani. Skupščina občine Idrija je dala na razpolago pri izkopavanjih štiri svoje delavce.

Marsikateri domačin je poznal predel, kjer sta nekoč stala utrjena naselbina z gradom in nekropola z žarnimi grobovi. Vzrok začetka izkopavanja je bil, da se prepreči nadaljnje ropanje te zgodovinske dediščine. Žarno grobišče sta že preiskala amaterja Franci Pečar in Vili Žgavec, ki sta svoje najdbe sporočila in izročila arheološki službi in muzeju. Tu, kjer so izkopavali, je bila nekropola. Ljudska pripoved je verjetno pretiravala, češ, da so bili tu najdeni zlati novci, meči, na gradu pa naj bi bil zakopan zaklad. Tako je prihajalo do nestrokovnih posegov in ropanj tujcev in domačinov. Zato je bilo treba to najdbišče zaščititi pred še drugimi vsiljivci.

Vsak kulturne človek se mora zavedati, da je arheološki poseg skrunitev kulturne dediščine in posmrtnih počivališč pokojnikov, kar arheologi tudi priznajo. Predvideno izkopavanje je odobril Zavod za spomeniško varstvo goriške regije v Novi Gorici. Naselja niso izkopavali, temveč so se lotili le dela nekropole pod naseljem.

Po najdenih prilogah v žarnih jamah so ugotovili, da sodijo najdeni predmeti v obdobje 4. in 5. stoletja pred našim štetjem, to je v železno dobo. Čas najdbe se namreč ugotavlja na podlagi uporabe kovin, keramike in od načina obdelave posameznih predmetov v določenih obdobjih. Pri tem se eksponati primerjajo z drugimi znanimi najdbišči. Žarno grobišče spoznamo po temnejših lisah na površini. Dokumentacija z meritvami je zelo pomembna za kasnejše raziskave. Pri tem ugotavljajo strukturo grobnih jam. Nekatere jame niti niso bile dovolj vkopane, saj so bile le pokrite s kamnitimi ploščami, druge pa so bile zaznamovane z robnimi ploščicami. V žarnih jamah je pepel pokojnikov, z ostanki nezgorelih kosti in razni dodatki, ki so jih položili v jame: bronaste zapestnice, uhani, sekira, sulica, nož, meč in podobno. Najdene predmete bodo morali arheologi še očistiti, da bodo le-ti dobili podobo, kot so jo imeli pred dobrima dvema tisočletjema. Najdbe na Jelenšku sovpadajo v čas keltskih selitev od severa proti jugu, pred katerimi so se staroselci umikali na vzvišena gradišča. Tako kot pri Sv. Katarini nad Novo Gorico, je bilo tudi tu gradišče na severni strani obzidano temeljiteje kot na južni, kjer je strmo pobočje že samo po sebi otežkočalo dostop do obzidja. Ostanki obrambnega zidu, ki je v tisočletjih razpadlo, tvorijo sedaj nekakšne police okrog nekdanjega gradišča. Najdbo na Jelenšku lahko primerjamo s staro Halštatsko kulturo z najdbo sekir, sulic, sponk itd. Keramičnih ostankov, razen dveh lončkov, skoraj ni bilo, to se bo verjetno našlo pri raziskavi same naselbine, za kar pa sedaj še ni finančnih pogojev. V nekaterih žarnih jamah je najden precej bogat nakit z ogrlicami, zapestnicami in drugimi okraski. Našli so tudi kamnite kalupe, v katere so vlivali bronaste predmete.

Žirovska noč



Podnevi so najmlajše zabavali pevci zabavne glasbe in Majda Lovrenčič



Najbolj pogost prizor na tradicionalni prireditvi Žirovska noč



Po kasnejši kronološki razvrstitvi ugotavljajo starostno obdobje grobov, vendar grobišče ni nikoli samo, temveč vedno v sklopu nekoga naselja. Najdišče na Jelenšku sodi že med dve zgodovinski obdobji, potem ko se že začenja keltska poselitve. Običajna gradišča staroselcev ne segajo preko 600 metrov nadmorske višine, Jelenšek pa je že na višini preko 800 metrov. Gradišče na Jelenšku je obstajalo kakih 150 let in je kljubovalo pritisku drugih ljudstev v tem skrajnem delu Posočja.

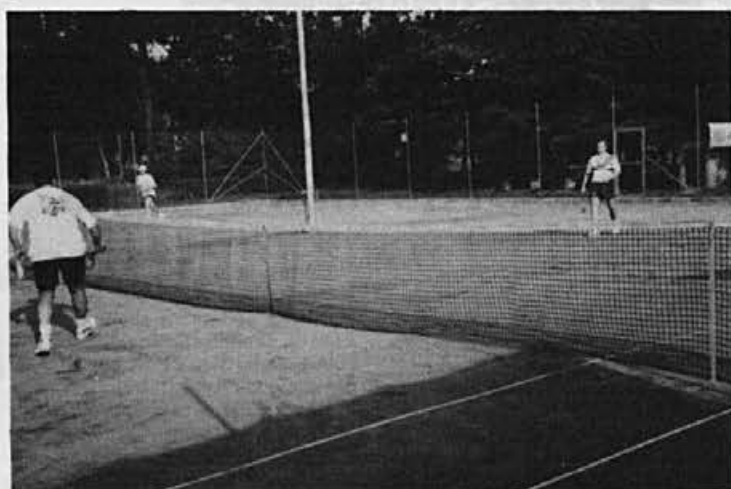
Preiskali so le del žarnih grobov, medtem ko se same naselbine niso lotili. Ves kompleks Jelenška pa postaja kulturni spomenik in že kot tak zaščiten pred morebitnimi neupravičenimi posegi v ta prostor.

Vse naše in okoliško ozemlje je arheološko še zelo slabo raziskano. Travnata ruša, ali pa celo gozd skrivata še marsikatero skrivnost. Na primer, na Magdalenski gori (Gore) ostanke rimskega tabora in poganškega svetišča, na Kalcah pri Logatcu so poleg ostankov rimskega počivališča verjetno v tleh in v okolici še kakšni dokazi preteklosti. Kakšne dokaze so našli arheologi v votlinah Matjaževih kamer v Sopotu pod Zavraticem, pa doslej ni javnih poročil. Omenim naj le, da se je človek zadrževal tu že sredi kamene dobe.

Ivan REVEN

Viri podatkov:

- Milko Kos: Tolminski urbarji iz leta 1377
- Josip Hamm: Staroslovenska gramatika
- Simon Rutar: razni zapisi
- Glavni vir je povzet iz predavanja arheologov Patricije Bratina in Draga Svoljška. Predavala sta v Idriji 25. januarja 1994.



24 ur tenisa v Žireh so organizirali na igriščih pri Kamšku. To je za vsakega udeleženca zanimivo doživetje



Na žirovskem dnevu so improvizirano prodajo nekoliko cenejše obutve pripravili tudi žirovski trgovci

V soboto, 18. junija je bila na parkirišču Alpine že tradicionalna prireditve Žirovska noč.

Ob 15. uri se je začel otroški ŽIV-ŽAV.

Med drugimi so nastopili: pevec zabavne glasbe Aleksander Jež in Bojan Rakovec, ki sta pela otrokom.



Kdor se je želel popeljati s helikopterjem, je moral zbrati 5.000 tolarjev in nekaj poguma



Utrujeni po težki borbi

✓ *premislek..*

Podjetje ni preprost stroj, temveč vsestranski živ organizem; mi se moramo neprestano prilagajati – pa nikoli ne vemo dovolj.

dr. Pavao Brajša

Če ne poznaš niti sovražnika niti sebe, boš zagotovo izgubil, če pa je ravno obratno, ne boš izgubil nikoli.

Sun Tsu

Japonskemu delavcu je delo kot rekreativna dejavnost in ne nekakšna kazen božja. Niso fanatiki, ne živijo za delo, živijo pa v delu, tako kot živi v delu pisatelj ali znanstvenik.

dr. Veljko Rus

Resnična čarovnja ni v iskanju novih dežel, temveč v gledanju z drugačnimi očmi.

Marcel Proust

Ljudje pogosto podcenjujejo pomen ugodnega ozračja ob prodaji.

(Mark H. McCormack)



Janez Drnovšek v Žireh

(Nadaljevanje s 1. strani)

V okviru skupnih oddaj lokalnih radijskih postaj Slovenije je dr. Janez Drnovšek 30. junija odgovarjal na vprašanja novinarja Radia Žiri Jožeta Drabika in poslušalcev.

Govoril je o najvažnejših usmeritvah vlade pa tudi o aferah, ki ta čas pretresajo našo državo.

Dotaknil se je tudi vprašanj, ki zadevajo najbolj našo občino: kako bo z opuščeni rudnik urana v Gorenji vasi. Zagotovil je, da tečejo vse ustrezne priprave, da bo to vprašanje rešeno...

Po razgovoru človek nekako dobi vtis, da nismo povsem izkoristili možnosti vsaj enournega kontakta z najvišjim predstavnikom oblasti - zato, da bi na pravi način predstavili naše probleme, ki izvirajo tudi iz politike vlade in parlamenta.

Očitno je delovni urnik predsednika vlade zelo nabit, saj je sestanku z vodstvom svoje stranke LDS iz škofjeloške in idrijske občine v Galeriji v Žireh namenil le pol ure.

Kljub temu so prisotni opozorili na nekaj vprašanj, ki zadevajo stranko, ki je sicer še vedno najmočnejša, ji pa veter v jadrih jemlje afero in načrtno diskreditiranje vladne politike, ki se je lotevajo nekatere stranke opozicije.

Prisotni predstavniki, tako iz idrijske kot škofjeloške občine, so opozorili na nekatera vprašanja, ki zadevajo vlado. Med drugim na premalo usklajeno delovanje vladnih resorjev, kar povzroča nesozmerje v družbi, v »prazen prostor« pa se vključujejo posamezne stranke, ki so na posameznih sek-



Predsednik vlade dr. Janez Drnovšek v pogovoru z novinarjem radia Žiri Jožetom Drabikom

torjih ustvarile že prave fevde. To pa ni več osrečujoča družba, ki bi znala ustvarjati prave odnose med dejavnostmi.

Poudarjena je bila tudi potreba po pravi finančni politiki vlade in kadrovskih vprašanjih, kjer naj bi bolj prišli v poštev sposobnost in dober namen in ne strankarska pripadnost.

Morda bi tovrstno srečanje morali bolje izkoristiti tudi bližnji gospodarstveniki, če za drugega

ne, da bi opozorili na vprašanja, ki jih tarejo in da bi vzpostavili stike z odločilnimi dejavniki v državi, da bi jih v prihodnje vključevali v mednarodne pogovore gospodarstvenikov.

Če strnem; kljub časovni stiski je bil to zanimiv dogodek.

Upam, da bosta tudi mini prtčka s čevljarjem in kljekljarico ohranila lep spomin na srečanje v Žireh.

Nejko Podobnik

ČRNA PIKA



Tudi peticijo za odprto Visoko so podpisovali



Vdihnimo življenje Visokemu je bila prireditev, ki so jo pripravili krajanji Loga v Poljanski dolini



Dr. Janez Drnovšek se je sestel tudi z vodstvi Liberalno demokratske stranke idrijske in škofjeloške občine



Spregovoril je tudi predsednik KS Log Janez Demšar



»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.

Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Bogo Filipič, Helena Kavčič, Slavko Kristan, Tatjana Pirnat, Silva Pivk, Nejko Podobnik - glavni in odgovorni urednik.

Naklada: 2.000 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič.

Tisk: Gorenjski tisk Kranj.