



## Predsednik republike Milan Kučan s sodelavci obiskal Alpino



(Foto: Markdesegn d.o.o.)

V četrtek, 21. februarja je Alpino obiskal predsednik Republike Slovenije Milan Kučan. Spremljali so ga sodelavci iz urada predsednika: svetovalka za gospodarstvo mag. Olga Jakhel Dergan, svetovalec in vodja varnostne službe Peter Šefman ter Špela Furlan Šinkovec, svetovalka predsednika in predstavnica za stike z javnostjo.

Predsednik republike je prišel v Alpino na povabilo predsednika nadzornega sveta mag. Viktorja Žaklja in predsednika uprave mag. Martina Kopača. Želeli smo mu povedati nekaj o Alpini, naših dosežkih ter ga seznaniti z načrti za naprej.

Predsednik republike Milan Kučan s sodelavci si je v spremstvu tehničnega direk-

torja Janka Rejca in predsednika uprave in generalnega direktorja mag. Martina Kopača najprej z zanimanjem ogledal proizvodnjo. Sledil je razgovor z ožjim vodstvom Alpine. Na njem so posamezni vodstveni delavci na kratko predstavili vsak svoje področje dela. Vodja razvojno raziskovalne skupine Aleš Jurca in zunanji sodelavec Jurij Franko sta podrobneje predstavila nove projekte. Sledilo je srečanje v Sindikalni dvorani, kjer so bili prisotni člani poslovodstva, predstavniki nadzornega sveta Alpine, predstavniki sindikata in sveta delavcev. Predsednik uprave mag. Martin Kopač je najprej povedal nekaj o Alpini, nato pa je spregovoril še predsednik republike Milan Kučan.

Jožica Kacin

## Kakšni so naši bodoči koraki, kaj pričakujemo, v katero smer se bo Alpina razvijala?

Predsednik uprave in generalni direktor mag. Martin Kopač je ob obisku predsednika države Milana Kučana na srečanju v Sindikalni dvorani predstavil Alpino in opisal njeno razvojno usmeritev:

Alpina si je v razvojno strategijo napisala, da smo razvojno usmerjen proizvajalec in prodajalec obutve. Poudarek je na razvojno usmerjen. Zakaj?

Čevlji bodo tudi v prihodnje, vendar bodo tako obutev, kot jo izdelujemo sedaj, v bodoče najbrž delali drugi. Tu mislim na dežele Dalj-

nega vzhoda. Razlog je predvsem v tem, da pri nas, zaradi drage delovne sile, cenovno ne bomo mogli konkurirati proizvajalcem iz teh držav.

Prepričani pa smo, da je naša prihodnost v novih razvojnih smernicah, da bomo tržišču ponudili drugačno, bolj zahtevno, inovativno, tako glede modelov kot funkcije, z drugačnimi materiali in z novo stopnjo tehnologije izdelano obutev, ki jo naša konkurenca ne bo sposobna takoj izdelati.

(nadaljevanje na 2. strani)

»v življenju nikoli ne moremo natančno vedeti, kaj bo. Zato tudi ne smemo skrbeti, kako in kdaj se bo zgodilo. In tako se zgodi to, kar si želimo,«

so zapisali v predstavitveni brošuri Srednje šole za oblikovanje in fotografijo v Ljubljani.

Tudi v Alpini smo šli in gremo skozi različna obdobja. Enkrat bolje, drugič slabše, a v glavnem gre.

Ugled Alpine raste, izdelki so vedno boljši, predstavitve v svetu vedno bolj odmevne... Tako trdijo nekateri.

A na drugi strani je tudi nekaj nezadovoljstva. Prehitro tempo, preveč zahtev, težko je uskladiti vse... Delo zahteva celega človeka.

Je delavec v Alpini za tak nov spremenjen način dela dovolj motiviran? Kaj je glavni motiv za dobro delo?

O tem tečejo različne razprave in mnenja. Vsi se strinjajo, da je plača pomemben dejavnik, toda večina trdi, da nikakor ne glavni ali edini...

Pri nas pa je ravno plača že nekaj časa na dnevnem redu vseh sej, mnogih pogovorov in sestankov.

Na večna vprašanja sindikata glede plač večine zaposlenih, je odgovor, da te sicer rastejo, za več pa trenutno ni.

Generalni direktor je na nekaterih sestankih lepo prikazal, s čim smo v Alpini zadovoljni, kaj pa je tisto, kar ni dobro in bo potrebno spremeniti. Navedel je deset področij in njihove nosilce, ki naj bi poskrbeli za to, da se bodo nekatere stvari obrnile na bolje.

V tem problematiki plač ni zajeta. Toda če nam bo čez leto in dan uspelo pri vsem naštetem ugotoviti, da je bilo uspešno izvedeno, bo posledica morala biti »debelejša kuverta« tudi za tisto večino zaposlenih, ki ostaja nekje na povprečju.

V življenju nikoli ne vemo kaj bo... in zgodi se, kar si želimo. Bo res tako?

Jožica Kacin

(nadaljevanje s 1. strani)

## Kakšni so naši bodoči koraki...

V Alpini smo sprejeli strategijo, v kateri smo za vse programe zelo podrobno opredelili našo usmerjenost in razvoj. Dvakrat letno na nadzornem svetu preverjamo njeno uresničevanje. Z veseljem ugotavljam, da je bilo na zadnji seji nadzornega sveta ocenjeno, da strategijo dobro in uspešno uresničujemo in da smo na pravi poti.

Odgovor, zakaj razvojno usmerjena, pa iščemo tudi v naslednjem. V naši čevljarški industriji se ves čas primerjamo z Italijani. V tej deželi naredijo 450 milijonov parov obutve. Alpina bo letos proizvedla okrog 1,8 milijonov parov obutve. Če primerjamo 450 milijonov proti 4 milijonom, kolikor obutve naredimo v Sloveniji, je to zelo malo. Po drugi strani pa je pomembno, da se v Italiji taka količina obutve izdelava, z izjemo nekaterih redkih večjih podjetij, v izredno majhnih obratih. V teh razdrobljenih proizvodnjah pa si ne morejo privoščiti neke velike razvojne potence. Tu vidimo našo priložnost.

V Alpini imamo znanje, ki je relativno poceni. Stike smo navezali tudi z zunanjimi inštitucijami kot so: Inštitut Jožef Stefan, s katerim sodelujemo pri različnih projektih, Fakulteta za strojništvo v Mariboru, s pomočjo katere razvijamo nov vodni rezalnik, Strojna fakulteta v Ljubljani, kjer razvijamo skener. To sodelovanje je že dalo določene rezultate, saj so patenti, ki smo jih v zadnjih dveh letih tudi zaščitili, že prinesli nove proizvode. Verjamemo, da bomo z njimi dosegli neko novo kakovost na trgu in da bomo te izdelke lahko prodali po višjih cenah.

Povprek sem prišel iz Amerike in z veseljem ugotavljam, da je odziv na našo kolekcijo izjemen. Lahko trdim, da smo pri tekaški obutvi v samem vrhu med svetovnimi proizvajalci. Povpraševanje po tovrstni obutvi je veliko in zato sem prepričan, da bo temu sledila uspešna prodajna sezona.

Po isti poti bomo skušali prodreti tudi s pancernjem. Upam, da bo tudi nova vez, ki smo jo razvili, našla podoben odmev. Trenutno iščemo partnerja, ki bi pomagal pri izdelovanju in uveljavljanju te vezi. Ne sme se zgoditi, da bi dobre rešitve, ki so plod našega dela, ne znali pravilno usmeriti na trg.

Velike upe imamo tudi pri novem projektu izdelovanja obutve po meri. To je velik premik, ki ga naša konkurenca po svetu še ni uvedla. Računamo, da bomo v letošnjem maju že poskusili s tem projektom. Pričeli naj bi pri planinski obutvi. En model ene številke naj bi izdelali v treh variantah. Tu nimamo v mislih treh širin, temveč čevlje z isto velikostno številko, ki pa se razlikujejo po obliki (v peti, nartu ...) v vseh dimenzijah.

Prepričani smo, da so našeti projekti korak k temu, da bomo povečali našo dodano vrednost na zaposlenega.

Poleg razvojne usmerjenosti, je naša pomembna značilnost, ki jo uvajamo, kooperacija. Če bi Alpina ne imela do take mere razvite kooperacije, bi danes ne bila to, kar je. Tak način dela imajo vsa dobro razvita Zahodna podjetja. Tudi Alpina mora tem trendom slediti. Naše delo je predrago, zato cenovno nismo konkurenčni. Trenutno preko 40 odstotkov zgornjih delov izdelamo v kooperaciji. V Alpini v Žireh naj bi



Tehnični direktor Janko Rejc je predsedniku Kučanu povedal, kako deluje naš šivalni avtomat (Foto: Markdesegn d.o.o.)

bil večji poudarek na razvoju in komercialnem področju, proizvodnjo pa moramo širiti v svet.

Ker pa ima tudi kooperacija slabe strani in ni prav, da se zanašamo samo na ta način, smo v lanskem letu kupili Fabriko obuče v Sarajevu. V njej je zaposlenih tristo delavcev. Že v začetku letošnjega leta so izdelali 1600 parov dnevno, kar je bil cilj in optimalna kapaciteta za podjetje. S tem rezultatom smo zelo zadovoljni.

Vse kar delamo v Alpini, delamo zelo ciljno. Tako smo se lotili tudi povečevanja dodane vrednosti. To lahko dosežemo le tako, da dodamo nekaj več, to pa bomo naredili s pravilnim pristopom in razvojem.

Ko smo razmišljali o naših usmeritvah, smo proučevali tudi stroške za reklamo. Iskali smo podatke, koliko sredstev za to namenijo nekateri znani svetovni proizvajalci. Številke so ogromne. V Alpini si tega ne moremo privoščiti. Seveda tudi mi nekaj vlagamo v to področje. Toda naš adut je razvoj. Imamo ogromno znanja, povezujemo pa se tudi navzven. Mislimo, da smo tako usmerjeni, dovolj močni. Pri tem pa imamo pravilo: mi vključujemo druge in ne dopuščamo, da bi drugi vključevali nas. Vemo kaj hočemo, kakšni so naši cilji. Tako bomo dosegli načrtovano višjo dodano vrednost. Alpi-

na že drugo leto posluje z dobičkom. Izgledi za naprej so dobri in nam omogočajo, da samostojno in samozavestno stopamo naprej.

Lani smo se precej posvetili tudi nameravanemu sodelovanju s Pekom. K temu smo bili povabljeni s strani Ministrstva za gospodarstvo. Proučili smo mnogo podatkov, ki nam jih je posredoval Peko in ugotovili, da bi s skupnimi močmi in obojestransko pripravljenostjo lahko tudi na tem področju naredili marsikaj. Pripravljene smo bili na sodelovanje. Toda država v zaključni fazi ni pokazala pripravljenosti spregovoriti o pogojih, pod katerimi bi se Alpina lahko vključila v sanacijo. Razpis za nakup je bil naravnano tako, kot da se prodaja eno izmed najboljših podjetij. Takih pogojev pa Alpina ni mogla sprejeti in se zato tudi ni prijavila.

Če bi bili povabljeni, smo še vedno pripravljene na sodelovanje in smo prepričani, da bi lahko našli ustrezne rešitve. Ne moremo pa Alpina, sedaj ko se je ravno postavila na noge, zaradi takega sodelovanja spravljati v negotovost.

Iz govora predsednika uprave mag. Martina Kopača povzela

Jožica Kacin

## Alpina je bistveno drugačna, po kakovosti bistveno zahtevnejša, po kvantiteti pa manjša čevljarška industrija – predsednik republike Milan Kučan

S tem, kar sem videl in slišal, sem zadovoljen. Zanima me prihodnost. Ker bi rad ugotovil, kakšno prihodnost imamo Slovenci in Slovenija, hodim na obiske po Sloveniji in zato sem prišel tudi v Alpino.

Slovenija je sedaj precej drugačna kot je bila leta 1990, če za izhodišče vzamemo ta čas. To se nam zato, ker s temi spremembami živimo, včasih niti ne zdi, oziroma sprememb preprosto ne opazimo.

Ena izmed sprememb, ki je najbolj opazna, je podoba slovenskega gospodarstva, njegova struktura, miselnost in seveda tudi njegova prihodnost. Podoba slovenskega gospodarstva je danes drugačna kot pred dvanajstimi leti, čeprav je bila tudi leta 1990 drugačna kot nekaj let poprej. Prvi znanilci nujnih strukturnih sprememb so se pojavili, oziroma so se spremembe zgodile že prej. Slovenska podjetja, ki so bila na vrhu svoje moči, so že takrat razmišljala in ne-

katera že uveljavljala strukturalne spremembe; predvsem tiste, ki jih je izsiljevala nova tehnologija. Taka podjetja so bila s svojimi proizvodi na zahtevnih tržiščih izpostavljena konkurenci in so že razmišljala podobno, čeprav na drugi stopnji, kot danes razmišljate tukaj.

Kaj je pogoj za preživetje? Razvoj, znanje, ideje, ki omogočajo ne samo preživetje, ampak tudi razvoj. Tisto, kar je takrat bilo zaznano, sicer v povsem drugačnih pogojih, se je potem radikalno odprlo s tako imenovanimi procesi tranzicije. Te spremembe, ne samo gospodarske, temveč tudi socialne, je v največji meri plačala slovenska industrija. Če danes pogledamo strukturo slovenskega družbenega proizvoda, vidimo, da se je delež industrije v družbenem proizvodu zmanjšal. Rastejo pa storitve, kar seveda na nek način govori v prid trditvi, da se je Slovenija v teh letih spremenila iz izrazito industrijske v poindustrijsko družbo. Vprašanje je seveda, na kak način se je to zgodilo. Ali s tem, da se je industrija žrtvovala in je odmrta, ali pa je ta industrija začela prestopati tisto mejo, ki omogoča preživetje. In največji davek, največjo ceno, so tu plačale tradicionalne industrije, kamor spada tudi usnjarska in obutvena. Prva, ki se je začela preusmerjati v okviru teh industrij, je bila lesarska. Tekstilna je dolgo časa živela v upanju, da jo vse to, kar se dogaja v svetu, ne bo tako prizadelo. Omeniti moram še usnjarsko oziroma obutveno, kjer je Alpina eden redkih, če ne skoraj edini zaniclek neke nove aktivnosti in drugačne perspektive. Torej tisto, kar me zanima, je, ali imamo v prihodnosti Slovenci tudi industrijsko prihodnost in v kateri panogi je ta. Ali je ta tudi v panogah, kjer imamo Slovenci veliko tradicijo, v kateri je veliko izkušenj in veliko znanja in jih lahko ohranjamo kot eno izmed industrij prihodnosti, ali ne.

In moje zadovoljstvo je povezano z današnjim spoznanjem v Alpini. Alpina je bistveno drugačna, po kakovosti bistveno zahtevnejša, po kvantiteti pa manjša čevljarska industrija. In ugotovil sem, da je to ena od prihodnosti, ki jo Slovenci lahko ohranjamo.

Država v preteklosti ni imela industrijske politike, s katero bi spremljala spremembe, ki so nastajale. Ni bilo prave strategije. Podjetja so se mnogokrat reševala brez pravega premisleka o tem, da državna pomoč, ki ni bila majhna, ni kar tako. Voditi bi morala k razvojnemu prestrukturiranju teh podjetij oziroma panog, vezanih nanje. Mnogo podjetij tradicionalne industrije je propadlo, število zaposlenih je bistveno manjše kot je bilo, socialna problematika je bila osredotočena prav na te industrije.

Če pogledamo, koliko je bilo državnih pomoči in kakšen je bil njihov učinek, ugotovimo, da je bil ta podvig relativno neuspešen.

Danes je slika gospodarske politike države in pomoči podjetjem, predvsem po zaslugi ministrice za gospodarstvo Teje Petrin, ki se tudi sicer profesionalno s tem ukvarja, precej drugačna, pa vendarle še ni storjeno vse. To je namreč zelo zahtevna odločitev, ki jo je potrebno sprejeti na državni ravni.

Kaj je tisto, kar jaz imenujem vlečni konj, na katerega se spleča staviti? To je nekaj, kar je boljše od drugega, kar ima na podlagi svojih spoz-



Predsednik si je z zanimanjem ogledal izdelavo smučarske obutve (Foto: Markdesegn d.o.o.)

nanj neko razvojno perspektivo, razvojni projekt, svojo zamisel in kjer kaže tudi z državnimi pomočmi pomagati, dokler je to pač mogoče. Čas za take pomoči se počasi izteka. Ko bomo prešli na evropski način državnih pomoči, bomo lahko dajali samo tisto, kar dovoljuje evropski kriterij in evropski pogoj gospodarjenja.

Vsi govorimo, da je sestavni del neke države ali nekega naroda kultura. Pri tem pa pozabljamo, da je del te kulture tudi industrijska kultura. Sistema pomoči, ki ju vi poznate in ste ju dobili tudi v Alpini, je po eni strani način za spodbujanje politične konkurenčnosti, na drugi

jo in katere vzvode imajo na razpolago, ki jim pomagajo zastavljeno uresničiti.

Če bi pogledali s tega vidika, je Alpina nekaj, kar lahko človeka ohrabri. Puščamo ob strani, da imamo še zmeraj vrsto drugih strukturnih težav, da vseh ni mogoče reševati na enak način z istimi sredstvi. Vprašanje pa je, kje je prihodnost? Če bi šli po isti poti dajanja pomoči, kot smo jo imeli do sedaj, ali bi bilo smiselno s takim načinom spodbujanja trošiti skupen denar, če podjetja, kot je Alpina, ne bi imela svojih lastnih razvojnih sredstev in spoznanj.

Moje prepričanje je, da je prihodnost Slovenije v visoki kakovosti in obsegu znanja, ki omogoča kakovostno delo, kakovostne proizvode in storitve. S tem se lahko merimo v svetu. To so primerjalne prednosti. Kvantiteta, velike serije proizvodov, ki zahtevajo veliko živga dela in ki omogočajo malo dodane vrednosti, to ni naša prihodnost. Premik znotraj Alpine, z razvojnimi projekti, ki temeljijo na znanju domačih in drugih slovenskih strokovnjakov, ki pomeni nove proizvode, preskok v neko novo obdobje proizvodov, ki v Alpini tradicionalno nastajajo, to je slovenska prihodnost in to naj bi stimulirali.

V taka in podobna podjetja bi bilo potrebno usmerjati državne pomoči. Pri tem ne mislim na socialno pomoč, za katero so namenjena sredstva iz drugih virov. Miselnost, da je reševanje socialnih problemov reševanje industrije, je mimo. Taka miselnost v preteklosti je tudi eden od ključnih razlogov, da smo plačali tako visoko ceno pri prestrukturiranju. Za dobra podjetja so namenjene razvojne pomoči. Pri njih pa je potrebno upoštevati neke kriterije, cilje. Z vstopom v Evropsko skupnost se bodo možnosti za uporabo javnega denarja zelo zaostriale, saj so njihovi predpisi dokaj togi in upoštevajo tako ekonomske, tehnološke kot ekološke kriterije.

Pred časom, ko sta me predsednik nadzornega sveta in predsednik uprave povabila, da bi prišel pogledat, kaj se tu dogaja, sem z obiskom odlašal. Zadovoljen sem, da nisem odlašal še naprej.

Iz govora predsednika republike  
Milana Kučana povzela  
**Jožica Kacin**



Na koncu pa še manjša pogostitev. Pripravili so jo delavci iz naše kuhinje.

strani pa sistem pomoči podjetjem v težavah. Vsa podjetja v vaši in podobnih panogah so v težavah. Vprašanje je, če je smotrna politika, da se porazdeli ta skromna pomoč vsem, ali je boljše osredotočiti pomoč podjetjem, ki imajo razvojno perspektivo in lahko potegnejo to industrijo in proizvodnjo v prihodnost. To so seveda občutljive odločitve. Vlade so zato, da jih sprejemajo, da izpostavijo svojo odgovornost, da izpostavijo koncept. Podjetje potem lahko vidi kakšen je koncept upravljalcev države, kako za njim stoji-

## Z rezultati v letu 2001 zadovoljni

Alpina je v letu 2001 poslovala uspešno. Proizvedli in prodali smo več kot smo načrtovali, poslovno leto pa zaključili z dobičkom v višini 152 milijonov tolarjev. Doseženi čisti dobiček je v skladu z načrtovanim in je za 21 odstotkov večji od doseženega v letu 2000. V letu 2001 so bile, podobno kot leta 2000, pozitivne tudi vse nižje ravni poslovnega izida. Dobiček iz poslovanja je znašal 194 milijonov, dobiček iz rednega delovanja pa 27 milijonov tolarjev.

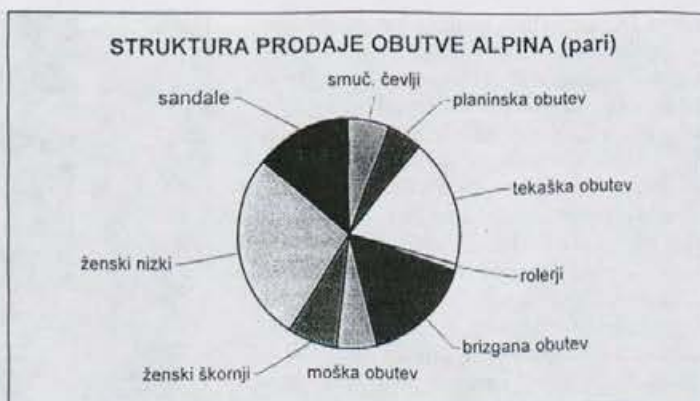
Bilančna vsota se je povzpela na 8,7 milijarde tolarjev. Donosnost lastniškega kapitala (ROE) znaša 3,1 odstotek, stopnja donosa na vložena sredstva (ROA) pa 1,9 odstotkov. Dobiček na delnico se je z 639 tolarjev v letu 2000 povzpela na 772 tolarjev.

Dosegli smo 9,8 milijarde čistih prihodkov iz prodaje in presegli načrt za 9 odstotkov. V primerjavi z letom 2000 so čisti prihodki iz prodaje porasli nominalno za 23 odstotkov, realno pa za 15 odstotkov. 90 odstotkov čistih prihodkov iz prodaje smo dosegli s prodajo obutve, 6 odstotkov s prodajo storitev

in 4 odstotke s prodajo materiala. 86 odstotkov celotnih prihodkov iz naslova prodaje smo dosegli s prodajo obutve, ki nosi lastno blagovno znamko.

Prodaja na tujih trgih je znašala 6,4 milijarde tolarjev, tako da se je delež izvoza v prodaji povzpela na 66 odstotkov. 61 odstotkov prihodkov iz naslova izvoza obutve smo dosegli s prodajo modne obutve, 39 odstotkov pa s prodajo športne obutve. Športni program je na tujih trgih izpolnil svoje prodajne načrte, modni program pa jih je presejal kar za 11 odstotkov. Največ smo izvozili v ZDA, Nemčijo, v Bosno in Hercegovino in na Hrvaško, v Francijo in na Norveško. Na omenjenih trgih smo dosegli kar 63 odstotkov vseh izvoznih prihodkov.

Na domačem trgu smo prodali 524.280 parov obutve, največ ženskih nizkih čevljev in sandal in dosegli 3,3 milijarde tolarjev prihodkov. Kar 85 odstotkov vseh prihodkov na domačem trgu, to je 2,8 milijarde SIT, smo ustvarili v lastnih prodajalnah, preostanek pa v okviru veleprodajne dejavnosti.



Skupaj smo torej prodali 1.721.679 parov obutve izdelane v Alpini, od tega 82 odstotkov v izvoz in 18 odstotkov na domačem trgu. Parovno je bila prodaja za 14 odstotkov večja od tiste iz leta 2000 in za 17 odstotkov večja od načrtovane.

Število prodanih parov obutve, izdelane v Alpini, je bilo za 12 odstotkov večje od celotne lanskoletne proizvodnje, ki je izdelala 1.541.736 parov obutve. Proizvedli smo za 3 odstotke več kot v letu 2000 in za 5 odstotkov več kot smo načrtovali. 82 odstotkov vseh proizvedenih parov smo izdelali v oddelkih Alpine, 18 odstotkov pa pri kooperantih. V proizvodnji smo porabili skoraj 100 milijonov minut, 57 odstotkov v oddelkih Alpine in 43 odstotkov pri kooperantih.

Za investicije smo namenili 290 milijonov tolarjev. 23 odstotkov omenjenih sredstev smo porabili za obnovo prodajalnih, 76 odstotkov pa za nakup strojne in programske opreme za potrebe uvajanja novih tehnologij.

Leto 2001 je bilo torej uspešno. Bilo pa je, zaradi zaostrenih pogojev na nabavnih trgih, stroškovno izredno zahtevno. Zaradi BSE in drugih bolezni so se cene naravnega usnja, izražene v eurih, v poprečju dvignile kar za 13 odstotkov. Verjamemo, da se bodo letos razmere na nabavnih trgih normalizirale, da bo svetovno gospodarstvo okrevalo, tako da bomo lahko s še uspešnejšo proizvodnjo in prodajo ustvarili pogoje za rast dobička in drugih finančnih pokazateljev.

**Mateja Debeljak**

## O plačah

Doslej o tej temi še nisem pisal. Držal sem se pravila, da je potrebno najprej ustvariti, da bi lahko delili. Vsekakor še nismo tam, da bi preostajalo le še vprašanje, koliko komu. Pa vendar, tema je vedno aktualna in vredna, da ji posvetimo nekaj časopisnega prostora in pozornosti.

S plačami se v Alpini ukvarjamo več, kot bi si mogoče kdo mislil. Na mnogih sestankih, ki jih imava z delavskim direktorjem redno enkrat na mesec s predstavniki sveta delavcev in sindikatov, razpravljamo o višini plač. Na poslovodnem svetu najmanj enkrat (običajno na sestanku pred obračunom plač) obravnavamo zahteve po individualnih in skupinskih stimulacijah za pretekli mesec. Vemo, da je enkrat na leto (v januarju) možnost za (omejeno) napredovanje v plačilnih grupah po predlogu predstaviteljev.

In kako vse to deluje? Mnenja so različna. Kot mi povedo, je v zadnjem času pri plačah vse več nezadovoljstva. Le zakaj, se sprašujem? Ali se mogoče motim, ko mislim da:

- so plače »zagotovljene« in ni potrebno »trepetati«, kdaj bodo,
- že nekaj let jih povečujemo hitreje od rasti inflacije,
- se ni več potrebno »boriti« za eskalacijo,
- z rastjo minimalne plače je število doplačil zmanjšano na znatno manjše število,
- regres izplačujemo v predpisani višini in ob času, kot je določeno,
- so se plače povečale znatno nad tiste v primerljivih podjetjih v panogi,

• zadnja dva decembra smo uspeli izplačati že nekaj simbolične božičnice.

Ne, to je sicer vse res, slihim odgovor. Nekaj drugega je: toliko se hvalimo, kako smo dobri, za (boljše) plače pa ni!

To pa želim malo pojasniti. Mislim, da je prav spregovoriti o doseženih rezultatih. Vendar govorijo naj dejstva, predvsem številke in doseženi finančni rezultat. To so vsem dosegljivi podatki, ki jih ni mogoče razlagati, kot bi komu ugažalo. Na nadzornem svetu sem podal oceno, da smo po oceni uprave poslovali uspešno. To »uspešno«, je zame uspešno, ker:

- smo proizvodnjo preseglili za 3 odstotke,
- smo za 15 odstotkov povečali prodajo,
- smo kljub podražitvam usnja zaradi znanih bolezni goved dobiček povečali za 21 odstotkov,
- smo povprečno plačo realno povečali za 7,5 odstotkov (to pomeni inflacija in 7,5 odstotkov).

Mislim, da je vse to že lahko vzrok za (trenutno) zadovoljstvo. Rezultat tega »uspeha« je seveda »le« 152 milijonov tolarjev dobička. To je 2,98 odstotni donos na kapital, kar je z vidika lastnikov še vedno malo, čeprav je v slovenskem prostoru še veliko podjetij, ki ne dosega niti tega. To nam tudi ne dovoljuje, da bi s plačami še bolj pohiteli.

Kako dobri smo, je torej zelo relativna stvar. Menim, da je dobro to, da nam ni treba trepetati za jutri, da plače dvigamo hitreje od inflacije, da razvojnino in programsko rastemo. Nikakor pa nismo še tam, da bi lahko vnaprej delili nekaj, česar še nismo ustvarili.

Od sindikata je prišel predlog, da bi »pomagali« tistim z najnižjimi plačami tako, da bi vsem delavcem

dali po 5000 tolarjev. Pogledal sem koliko doplačil je bilo ob izplačilu januarske plače. Bilo jih je trideset. Od teh trideset sta samo dva izpolnila normo. Vemo, da razlike med tistimi, ki trdo delajo in dosegajo normo v prvem plačilnem razredu, in med tistimi z doplačili, skoraj ni. Torej delaš ali ne delaš – dobiš isto. Sedaj pa predlog: vsem enako. Jasno sem povedal, da sem proti.

Menim, da se moramo truditi, da bo nagrajeno delo. Sodelavce stalno vzpodbujam k predlogom, kako nagraditi tistega, ki k skupnim rezultatom prispeva več. Na tem področju bi morali narediti več. Jasno povem, da nisem zadovoljen z aktivnostjo svojih podrejenih v tej smeri. Dober vodja mora dobro vedeti, kdo dobro dela. In poskrbeti, da je dobro delo tudi nagrajeno. Samo tisti, ki več prispeva lahko dobi več. Toda tudi ta medalja ima dve plati. Druga plat medalje je: če nekdo ne dela dobro, se to mora poznati. Ta del nam gre še zelo slabo od rok. Obljubim, da bom poskrbel, da bomo tudi na tem področju bolj dosledni.

**Mag. Martin Kopač**

## Alpina na olimpijskih igrah v Salt Lake Cityu

V času od 9. do 24. februarja so v Salt Lake Cityu potekale zimske olimpijske igre. Na olimpijskih igrah je sodelovalo največje število športnikov doslej in mnogi med njimi so uporabljali Alpinine čevlje za smučarski tek. Naše čevlje so uporabljali tekmovalci v smučarskih tekih, nordijski kombinaciji in biatlonu.

Vsa večja tekmovanja kot so olimpijske igre, svetovna prvenstva in tudi nekatere tekme v svetovnem pokalu so priložnost, da se opremljevalci srečajo s svojimi tekmovalci in se pogovorijo o morebitnih težavah glede opreme, o željah tekmovalcev za prihodnost in navežejo stike z morebitnimi novimi tekmovalci. Na takih tekmah so običajno vsi opremljevalci za opremo, ki jo športniki uporabljajo. Iz Slovenije je imel najmočnejšo »postavo« Elan. Ta je imel v Park Cityu, kjer so potekala tekmovanja v alpskem smučanju in skokih, najeto svojo hišo.



Olimpijske igre sta obiskala generalni direktor mag. Martin Kopač in vodja programa tekaške obutve Janez Novak.

Olimpijske igre sva obiskala s predsednikom uprave mag. Martinom Kopačem. Tam sva bila v dnevih, ko so potekala tekmovanja v biatlonu in smučarskih tekih. Ker so bila prizorišča različnih tekmovanj med seboj precej oddaljena, sva si

ogledala le tekmovanja v omenjenih disciplinah.

Sama organizacija tekmovanj je bila dobra. Dobro je bilo poskrbljeno tudi za gledalce. Predvsem je bil dobro organiziran prevoz, tako da prihod na prizorišča s posebnimi

kombiji ni bil problem. Malo daljše vrste so nastajale le pri varnostnih pregledih, ki so jih izvajali zelo natančno in na več kontrolnih točkah.

Slovenska olimpijska ekipa pa ni nosila samo naših čevljev za smučarski tek. Alpina je bila tudi uradni pokrovitelj slovenske olimpijske reprezentance. Ekipa je na igrah nosila našo trekning obutev.

Na igrah sva obiskala tekmovalce, ki so tekmovali z našimi čevlji, najino prisotnost v Salt Lake Cityu pa sva izkoristila tudi za obisk prodajalne v mestu, kjer prodajajo našo obutev. Pogovarjala sva se tudi z nekaterimi lastniki prodajaln, ki naše čevlje prodajajo v drugih delih Amerike.

Z izidi tekmovanj, na katerih so nastopili tekmovalci z Alpinimi čevlji, smo lahko kar zadovoljni. Glede na finančna sredstva, ki jih ima Alpina na voljo v primerjavi s Salomonom ali Rossignolom, so bili uspehi dokaj dobri.

(nadaljevanje na str. 6)

## Ni dovolj, da smo enako dobri kot drugi, da delamo enako dobro kot smo lani. Biti moramo boljši.

Za preteklo leto lahko trdimo, da smo v komercialnem sektorju dosegli in preseglili rezultate.

Prodajo smo povečali za 23 odstotkov, glede na leto 2000, in 9 odstotkov glede na plan. Razliko v ceni (torej ceno med prodanimi čevlji in kupljenim materialom za te čevlje) pa smo povečali za 18 odstotkov glede na lansko leto in za 10 odstotkov glede na plan. Vsa povečanja so v tolarjih.

Ob tem pa minulo leto ni bilo niti najmanj prijazno. Doživeli smo veliko povečanje cen materialov, predvsem usnja; tudi do 20 odstotkov.

Tudi letos si je komercialni sektor s planom začrtal zahtevne naloge. Načrtujemo, da bomo že doseženo v letu 2001 izboljšali še za 6 odstotkov, in to v eurih. Vsaka profitna enota ima cilje, ki jih moramo doseči, zapisane v planu.

Prepričani smo, da z zavzetim delom vseh v Alpini to lahko izpolnimo.

Modni program – povečanje izvoza, nižji odstotek materiala v ceni obutve, koncentracija kolekcije, v pripravo vključiti spoznanja razvojnega oddelka, ponuditi nekaj novega, našega ...

Na modnem programu je prva naloga ohraniti trend rasti prodaje. Tu nas čaka veliko dela predvsem pri povečanju izvoza. Za domačo mrežo bomo zaradi prevelikih zalog zmanjšati naročila in odpremo.

Druga zelo pomembna naloga je ponovno doseči nižji odstotek materiala v ceni; torej znižanje stroška materiala na nivo pred podražitvami. To je težka naloga za nabavo, pa tudi za razvoj in prodajo. Vsi vemo, da se z dobrim (dragim) materialom veliko lažje naredi dober čevlj.

Nadaljevali bomo z začetim delom na razvoju v smeri koncentracije kolekcije. Predvsem pa bomo razvoj vodili in usmerjali v Alpini. Kupci nam bodo ob tem v dragoceno pomoč, odločitve o kolekciji pa bodo naše.



Komercialni direktor Aleš Dolenc: »Tudi letošnje leto si je komercialni sektor zadal pomembne naloge.«

V pripravo naslednje kolekcije pa moramo nujno vključiti tudi spoznanja našega razvojnega oddelka. Tudi v razvoju modne obutve moramo začeti razmišljati, kako ponuditi nekaj novega, samo našega, nekaj, po čemer bomo boljši, drugačni od drugih.

Športni program – spodbudne rezultate še izboljšati.

Na športnem programu moramo spodbudne rezultate iz letošnje zime še izboljšati. Prikazana kolekcija na sejmu ISPO v Münchnu nam daje dobra upanja za to. Sejem smo soglasno ocenili kot najboljšo predstavitev Alpine doslej. Naše aktivnosti na razvojnih področjih so začele dajati prve rezultate. Nov smučarski čevlj je bil lepo sprejet, na tekaškem programu smo najboljši na trgu. Pokazali smo tudi dve inovaciji na vezeh. Sedaj moramo narediti podroben plan, kako bomo vsaj eno inovacijo vključili v redno kolekcijo za naslednjo predstavitev na ISPU.

Nismo pa zadovoljni z našim trekning programom. Kljub velikim izboljšavam v kolekciji, nismo uspeli povečati prodaje v izvozu. Trekning je za nas kot alternativa zimskega programa pomemben, zato bomo vztrajali naprej z boljšo kolekcijo in cenovno agresivno

(nadaljevanje na str. 6)

(nadaljevanje s 5. strani)

## Alpina na olimpijskih...

Tekmovalci z našimi čevlji so osvojili dve medalji, in sicer: Norvežan Halvard Hanevold zlato v biatlonski štafeti in Bolgarka Irina Nikultchina bronasto v zasledovalni tekmi v biatlonu. Dosegli so tudi več uvrstitev med prvo desetorico: Trond Iversen 6. mesto v špritu, Ekaterina Dafovska 5. mesto v individualni tekmi in 10. mesto v zasledovalni tekmi v biatlonu, Halvard Hanevold 8. mesto v zasledovalni tekmi v biatlonu, ženska biatlonška štafeta Bolgarije pa je zasedla 4. mesto.

V Alpininih čevljih so tekmovali vsi slovenski tekmovalci v biatlonu, večina slovenskih tekačev, nekateri norveški tekači in biatlonci, bolgarski tekač in biatlonci, nekateri češki tekači in biatlonci, tekmovalci v biatlonu in tekih iz ZDA in posamezni tekači ali biatlonci iz Hrvaške, Makedonije, Finske, Irske in Danske.



Prizorišče olimpijskega teka

Nekateri naši tekmovalci so na tekmah že nastopali z modeli, ki so bili razviti za sezono 2002/2003. S čevlji so bili zadovoljni in večina je izrazila željo po nadaljnjem sodelovanju.

Kot že rečeno; obiskala sva tudi eno največjih prodajal v Salt Lake Cityu, kjer prodajajo zimsko šport-

no opremo. V njej imajo celovito ponudbo opreme za smučarski tek. Pri čevljih je Alpina zelo opazna. V trgovini ponujajo obutev za vse kategorije smučarskega teka od začetnikov do tekmovalcev. Alpinine modele ponujajo prav v vseh kategorijah. Ponudba naše obutve je v tej prodajalni najbolj celovita. Pri

Predvsem razveseljuje tudi dejstvo, da so Slovenci, ki tekmujejo z našimi čevlji vedno boljši. Uvrstitve med prvih deset so dosegli: Andreja Mali 7. mesto v špritu, Petra Majdič 10. mesto na 10 km klasično in 9. mesto na zasledovalni tekmi, kjer je bila po klasični tehniki celo 3, Andreja Grašič 8. mesto v zasledovalni tekmi v biatlonu in 10. mesto v špritu, ženska biatlonška reprezentanca je zasedla 6., moška pa 10. mesto.

prodaji čevljev za smučarski tek je tu Alpina na prvem mestu, celo pred Salomonom. Zaposleni na oddelku, kjer prodajajo čevlje za smučarski tek, so nama dali nekatere predloge, kaj bi bilo po njihovem mnenju potrebno še izboljšati, da bi dosegli še boljši prodajni rezultat. Z Alpinino so ponudbo zadovoljni, saj menijo da so kakovost, izgled in funkcionalnost zelo dobri. Naročila obljublajo tudi v prihodnje.

**Janez Novak**

(nadaljevanje s 5. strani)

## Ni dovolj, da smo...

ponudbo. V teku so tudi priprave na prodajo različnih modelov trekking obutve (variant, oblik kopit) v eni velikostni številki, kar nas bo postavilo korak pred konkurenco.

**Maloprodaja – izboljšanje obrata zalog, novi pristopi pri načinu naročanja, sodelovanje z Mercatorjem, večji podudek pošiljanju informacij preko interneta...**

V maloprodaji je prvi cilj izboljšanje obrata zalog. To bo potrebno narediti na način, da ne bo prizadeta končna prodaja. Nabavo, tudi Alpine obutve, bo potrebno zelo pozorno načrtovati in se potem dogovorjenega tudi držati. Manj bo prostora za razne dodatne posebne dobave v mrežo.

Pregledali bomo tudi naš način naročanja obutve. Na Zahodu to delajo nekoliko drugače. Podrobno si bomo ogledali in se spoznali z njihovimi načini, jih primerjali z našimi in nato ocenili, kaj lahko na tem področju izboljšamo in spremenimo.

Nadaljevali bomo s sodelovanjem z Mercatorjem. Letos zagotovo odpiramo nov lokal v Kranju, Splitu in Beogradu, mogoče pa še kje (Celje, Reka). Potekala bo tudi obnova prodajal.

Prenoviti pa moramo tudi način pošiljanja podatkov, predvsem iz naših prodajal v tujini.



## V začetku marea je izšel nov prodajni katalog.

Vse podatke o prodaji bomo prenašali preko interneta v centralo, tako da bomo lahko delali analize prodaje po vseh prodajalnah, za posamezno podjetje ali skupaj. Podjetje v tujini pa bo imelo preko interneta vpogled v svoje podatke na našem centralnem računalniku.

Začeli smo tudi s prenovo naše strani na internetu.

V komercialni smo pripravljene narediti vse, da bomo dosegli zastavljene cilje. Dobri rezultati in dobra prodaja pa je, kakor vedno, rezultat dela celotne Alpine. Prepričan sem, da se vsi zavedamo, kakšne so razmere na trgu in da ni dovolj, da smo enako dobri kot drugi, da delamo enako dobro kot smo lani. Biti moramo boljši.

**Aleš Dolenc**

## Modni program v preteklem letu naredil velik skok v prodaji

Leto smo zaključili uspešno in v prodaji naredili velik premik. Fakturirali smo za 218 000 parov več obutve kot v letu 2000, kar predstavlja porast fakturirane realizacije za 21 odstotkov. Temu primerno je bil tudi boljši finančni rezultat.

Plan za preteklo leto smo količinsko prekoračili za 9 odstotkov. V skoraj vseh evropskih državah smo povečali prodajo, le na nemškem trgu smo prodali manj. V primerjavi s sezono 2000 je bilo v letu 2001 količinsko prodano za 30 odstotkov več. Na Zahodu je bila povečana prodaja za 19 odstotkov, Clarksa in Gerwinije pa smo izdobjili kar za 42 odstotkov več. Povečala se je tudi nabava modne obutve v naše prodajalne.

Tudi v sezoni pomlad poletje 2002, ki se v teh mesecih zaključuje v proizvodnji, smo dobili za 18 odstotkov več naročil kot v prejšnjem letu. K temu porastu je pripomogla izredno dobra prodaja sandal v evropske države in uvedba novega brizganega programa za Clarks. Osnova za tak rezultat je uspešen razvoj kolekcij in dober servis naših kupcev.

S takimi pozitivnimi premiki na modnem programu smo zadovoljni. Še posebej nas veseli, da smo kljub velikemu pritisku na cene obutve in kljub povečanju cen nekaterih materialov, uspeli delno dvigniti cenovno raven.

Pri izvozu modnega programa je zlasti pomembno francosko, belgijsko in skandinavsko tržišče. Tu se nam poleg drugih manjših tržišč prodaja povečuje. Zlasti je razveseljav rezultat pri velikih kupcih. Pri njih je bilo pred znižanjem prodano čez 80 odstotkov modne obutve. Ohrabruje nas, da kupci sprejemajo našo blagovno znamko.

Ugodni rezultati so tudi plod našega stalnega stika s kupci. Zelo pomembno je, da jim predstavimo zanimive kolekcije, tako izgled kot kakovost. Zavedamo se konkurenca. Alpina je v srednjem cenovnem razredu. Naši konkurenti proizvodnjo vedno bolj seljijo v države s poceni delovno silo in na trg prihajajo z nižjimi cenami.

Kolekcija za sezono jesen zima 2002 je bila pri Zahodnih kupcih izredno dobro sprejeta. Predstavlja nek kompromis med modo, klasiko in udobnostjo. Trenutno modele za

## Pogovarjamo se z direktorjem nabave Andražem Kopačem

Andraž Kopač, diplomirani organizator dela, se je v Alpini zaposlil kot direktor nabave. Pred tem je na prodajnem področju delal v Termu v Škofji Loki. »Zadnje čase se čevljska industrija srečuje z mnogimi novimi težavami in izzivi. To je obenem tudi priložnost zame, da skupaj naredimo še korak naprej«, je pojasnil ob vprašanju, zakaj je prišel v Alpino. Nabava je razdeljena na dva dela: pogajalski del in oskrbo proizvodnje. Andraž Kopač je direktor pogajalskega dela. Tu sta poleg njega zaposlena še Jana Erznovnik in Tone Možina.

Ker je Andraž eden izmed tistih, ki so kot perspektivni strokovnjaki Alpino izbrali za svoj izziv, je prav, da ga nekoliko bolj spoznamo. Mnogi se ga

mogoče spomnimo kot smučarskega skakalca, ki je v letih od 1987 do 1993 nastopal za državno reprezentanco. Toda to je sedaj le še lep spomin. Ostaja pa poklicna kariera. O tem in še o čem nam je nekaj povedal za naš časopis.

**Delo življenje: Povejte nam kaj o sebi!**

**Andraž Kopač:** Sem diplomirani organizator dela. Pred prihodom v Alpino sem bil šest let zaposlen v Termu, delniški družbi iz Škofje Loke. Tam sem začel kot pripravnik, nato pa sem bil področni vodja prodaje. Sodeloval sem predvsem s tujino, največ pa s partnerji iz Nemčije, Avstrije, Nizozemske, Švice in Velike Britanije. Zadnji dve leti in pol sem bil namestnik direktorja trženja.



Andraž Kopač, direktor nabave

**Delo življenje: Očitno ste v Termu lepo napredovali. Toda**

kljub temu ste se odločili zamenjati službo?

**Andraž Kopač:** Res je. Šest let v enem podjetju je že neko obdobje. Nekateri strokovnjaki trdijo, da je potrebno po petih do sedmih letih zamenjati službo, da ta ne postane prevelika rutina. Izbral sem si drugo podjetje, drugo področje dela; to je zame vsekakor nov izziv.

**Delo življenje: Zakaj ste se odločili ravno za Alpino?**

**Andraž Kopač:** Za Alpino, kot največje podjetje v domačem kraju, sem se zanimal tako rekoč že vse življenje. Zadnje čase se čevljska industrija srečuje z mnogimi novimi težavami in izzivi. To je obenem tudi priložnost zame, da skupaj naredimo še korak naprej.

(nadaljevanje na str. 8)



Franci Kavčič, direktor programa modne obutve Foto: Klemen Možina

naslednjo sezono predstavljamo našim kupcem po svetu. Čim več želimo prodati na naših že uveljavljenih trgih, obenem pa poiskati tudi nove kupce. Prav zato sem obiskal tudi sejem obutve v Ameriki. Poleg pogovorov s predstavniki podjetja Clarks, sem navezal tudi nekaj novih stikov z drugimi kupci. Upam na čimvečja naročila, čeprav je konkurenca huda in je na teh trgih zelo velik pritisk na cene. Predvsem pri večjih distributerjih je to zelo opazno. A kljub temu kar uspešno zaključujemo naročila.

Obiskal sem tudi večje kupce v Belgiji in Švici. Z uspešnimi dogovori povečujejo količine.

Narejen je bil tudi izbor za modno obutev za naše prodajalne.

Veliko je zanimanja za casual obutev. V izboru manjka samo visoka moda. Prodaja le-te je pri nas majhna. To obutev naj bi uvozili in s tem popestrili ponudbo v naših prodajalnah.

V mesecu marcu se bomo udeležili tudi največjega sejma obutve v Düsseldorfu v Nemčiji. Imamo svoj razstveni prostor. Predstavljena bo vsa naša kolekcija in računamo, da bomo uspešni.

Načrtujemo, da bomo še naprej nadaljevali pozitiven trend. Seveda pa je to odvisno od tega, če bomo uspešni tako v kreacijah kot kakovosti in pravočasnih dobavah. Velika naloga, ki je postavljena pred nas, pa je zniževanje stroškov. Le tako si bomo ustvarjali dobro osnovo za bodočnost.

**Franci Kavčič**



Delavke iz prodaje programa modne obutve: Jerneja Čadež, Anica Beovič, Franja Novak, Silva Frelj in vodja prodaje programa modne Polona Žakelj (manjka Anka Orešnik)

## Modni program se predstavlja po Evropi in v Ameriki

Modni program Alpine je svojo novo kolekcijo jesen-zima 2002 pod imenom Simona Fashion premierno predstavil na sejmu v Italiji, in sicer v Rivi del Garda v času od 12.-16. januarja 2002. Kolekcija je bilo zelo dobro sprejeta, saj smo prejeli številna naročila vzorcev, pa tudi že prva redna naročila.

S pomočjo naših distributerjev in kupcev smo našo kolekcijo predstavili tudi v drugih državah, in sicer: na Danskem v Kopenhagnu, na Švedskem v Stockholmu, v Veliki

Britaniji v Birminghamu in Londonu, na Irskem v Dublinu, na Češkem v Brnu, v Avstriji v Linzu, na Slovaškem v Bratislavi, v Nemčiji v Düsseldorfu, v Švici v Bernu.

Del naše kolekcije pa je bil prvič predstavljen tudi na sejmu v Las Vegasu v ZDA.

Glede na vse našete aktivnosti ter druge prodajne aktivnosti pričakujemo, da bomo zbrali dovolj naročil za pokrivanje proizvodnje vse tja do začetka meseca oktobra.

**Polona Žakelj**

## Pogovarjamo se...

(nadaljevanje s str. 7)

**Delo življenje: Alpino torej poznate že od nekdaj. Kako pa jo vidite danes?**

**Andraž Kopač:** Alpina je sodobno razvojno naravnano podjetje, ki ve kaj hoče in je odločeno vztrajati na tej poti. Mislim, da bo Alpina s takim načinom dela postala tudi v evropskem merilu uspešno podjetje. Danes tega še ne moremo trditi, vendar je slika podjetja že precej drugačna kot je bila pred nekaj leti.

**Delo življenje: Kako ocenjujete današnji imidž Alpine?**

**Andraž Kopač:** Ugled Alpine je že ves čas dokaj dober. Sicer se je na začetku tranzicije tudi Alpina srečevala s težavami, ki so se pojavile v celotni usnjarsko predelovalni industriji, vendar jih je znala uspešno prebroditi. V zadnjem času pa ugled Alpine narašča.

**Delo življenje: Je Alpina poznano podjetje?**

**Andraž Kopač:** Da. Partnerji, s katerimi sodelujemo, dobro poznajo Alpino, predvidevam pa, da jo poznajo tudi drugi.

**Delo življenje: S kakšnimi težavami se srečujete pri svojem delu?**

**Andraž Kopač:** Največja težava je seveda cena. Konec leta 2000 so cene usnja, zaradi znanih težav z boleznimi pri govedih, skokovito narasle. Počasi se je vse nekoliko umirilo, vendar pa so cene še vedno na višji ravni, kot so bile pred tem.

Tudi glede kakovosti ni vedno tako kot bi si želeli. Že dolgo vemo, da kakovost stane. Zato je zelo pomembno, da znamo poiskati sprejemljivo razmerje med ceno in kakovostjo.

Pomembno je tudi, da ves čas pozorno spremljamo prispeli material. Pri tem mislim predvsem na ustrezno

vhodno kontrolo. Če ugotovimo odstopanja, je potrebno ukrepati.

**Delo življenje: Kako rešujete reklamacije?**

**Andraž Kopač:** Če material ne ustreza specifikaciji, moramo blago reklamirati. Do sedaj smo večino težav rešili z ustreznim kompromisom. Z dobavitelji, posebej večjimi, poskušamo sodelovati partnersko. Če so med partnerji odnosi dobri, tudi reševanje takih zapletov ne sme predstavljati kake posebne težave.

**Delo življenje: Imate gotovo boljše in malo slabše dobavitelje?**

**Andraž Kopač:** Dobavitelje spremljamo po več kriterijih. Če dobavitelj postavlja zahteve preveč prekorači, potem ne more biti naš partner. Smo solidno podjetje z določenimi zahtevami, ki jih morajo spoštovati tudi naši dobavitelji.

**Delo življenje: Kakšni so vaši kriteriji za ocenjevanje dobaviteljev?**

**Andraž Kopač:** Glavni elementi, po katerih ocenjujemo dobavitelja, so roki, cena in kakovost blaga. Največ težav je pravzaprav z roki, vendar so v Alpini že v preteklosti izločili tiste partnerje, ki dogovorjenega niso spoštovali. Tako smo z dobavitelji kar zadovoljni. To pa seveda ne pomeni, da ne bi bilo potrebno še marsikaj izboljšati.

**Delo življenje: Ukvarjate se z delom, kjer je potrebno veliko stikov z ljudmi, od tega, kakšen material in kdaj pride v Alpino, je odvisno celo podjetje. Kaj menite, kakšen mora biti človek, ki dela na takih delih?**

**Andraž Kopač:** Vsak, ki opravlja taka dela, mora biti komunikativen, znati mora najti stik s partnerji. Seveda pa to ni vse. Imeti mora tudi veliko pogajalskih spretnosti, saj so pogajanja z dobavitelji včasih zelo trda.

Jožica Kacin

## Predstavili smo se na sejmu v Las Vegasu

Alpina se je tudi letos preko našega podjetja Alpina Sports predstavila na sejmu v Las Vegasu. Letos je bil ta sejem pred ISPO-m, kar so nekateri kupci pozdravili, drugi pa so bili bolj navdušeni nad prejšnjim terminom. Čas bo pokazal, ali je odločitev glede novega datuma pravilna ali ne.

Na sejmu smo imeli dokaj velik in lepo urejen razstavni prostor. Bil je na dobro vidni in prehodni lokaciji, tako da ga tako rekoč ni bilo mogoče spregledati. Tudi obisk poslovnih partnerjev je bil velik. Predstavili smo tekaške in smučarske modele za naslednjo sezono, s poudarki na novostih, ki smo jih uvedli v teh kolekcijah.

Odzivi kupcev so bili zelo dobri. Ocenjujemo, da smo pri tekaški obutvi še utrdili vodilno vlogo na ameriškem tržišču. Kupci so bili navdušeni tudi nad našim novim smučarskim čevljem in menili, da je bil zadnji čas, da smo na tem področju začeli uvajati novosti.

Na sejmu smo pri smučarskih čevljih tudi pri drugih proizvajalcih opazili kar precej novosti. Drugače pa je bilo na področju tekaške obutve, kjer smo bili vodilni tudi po številu novih rešitev in izboljšav.

Na sejmu je bilo tudi vseh osem potnikov, s katerimi ima Alpina Sports sklenjene pogodbe in ki pro-

dajajo našo obutev po vsej Ameriki. Tudi potniki so dobro ocenili našo kolekcijo in menili, da nas bo nov smučarski čevljev zopet popeljal med bolj zanimive proizvajalce smučarske obutve. Pred tem so bili namreč že nekoliko zaskrbljeni, ker prodaja ni bila tako uspešna. Tekaško obutev pa so sploh ocenili kot zelo dobro. Če ne bo težav pri dobavah in če bo v Ameriki dobra zima, ni bojznati, da ne bi ponovili dobrih rezultatov, ki smo jih dosegli v sezoni, ki se izteka.

Za oceno naročil je še prezgodaj. Ta bodo prihajala marca in aprila. Pomembno pa je, da je bil prvi vtis o naših športnih modelih dober in upamo, da bo tak odziv tudi pri naročilih.

V Ameriki prodamo največ tekaške obutve. V letu 2001 smo tam prodali 21.000 parov smučarskih čevljev in 64.000 parov tekaških čevljev. Prodaja je bila boljša kot smo načrtovali. Za leto 2002 želimo te številke še nekoliko povečati. Prodaja v Ameriki se je v začetku sezone 2001 pričela zelo dobro. Na to so vplivale tudi dobre zime iz prejšnjih let, zato Alpina Sports nima zalog. Ker pa se je po novem letu pričelo toplejše vreme, se naši predstavniki bojijo, da bo preveč obutve ostalo po prodajalnah.

Aleš Dolenc

## Dobri odmevi s sejma ISPO v Münchnu



Letos je bila predstavitev na sejmu ISPO še posebej uspešna. Foto: Tone Pintar

Sejem ISPO v Münchnu je največji in najpomembnejši sejem športne obutve. Na njem se vsako leto predstavimo tudi z našimi izdelki.

Letos je bila ta predstavitev še posebej uspešna. Imeli smo večji in tudi prostorsko boljši razstavni prostor kot prejšnja leta. Veliko zanimanje kupcev in partnerjev pa je pokazalo, da je bila tudi taka površina še vedno premajhna in naj bi jo naslednje leto razširili.

Velikemu uspehu na sejmu so botrovali dobri rezultati v preteklem obdobju, odlično pripravljena kolekcija, odločilno vlogo pa imajo novosti; prototipa novih vezi za tekaš-

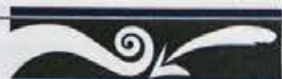
ko in smučarsko obutev, s katerima smo se predstavili na sejmu.

Pri tekaškem programu smo vodilni v svetu tako pri prodaji kot pri razvoju kolekcije.

Vedno bolj so vidni rezultati dobrega razvojnega dela. Razvojna usmerjenost Alpine prihaja vedno bolj do izraza.

Tudi na smučarskem programu so bili kupci zelo zadovoljni. Konkurenca na smučarskem programu že nekaj časa uveljavlja različne novosti. Pri nas smo nekoliko zaostali za največjimi svetovnimi proizvajalci te obutve. Upamo pa, da bo naš nov smučarski čevljev našel pravo mesto med kupci. Na sejmu je bil





## Alpinina blagovna znamka dobro poznana na češkem trgu

V petek, 22. februarja nas je obiskal naš distributer iz Češke, vodja firme Ina sport spol. s r.o., skupaj z osemtridesetimi lastniki športnih trgovin, največjimi kupci alpininih smučarskih in tekaških čevljev na Češkem.

Po predstavitvi kolekcije smučarskih in tekaških čevljev ter winter trekking kolekcije za naslednjo zimsko sezono 2002/2003, so si z zanimanjem ogledali še proizvodnjo smučarskih čevljev. Izrazili so pozitivno mnenje tako o tekaški kot smučarski kolekciji. Še posebno sta jim bili všeč novi liniji smučarskega čevlja Challenger in Lynnea, katerih modeli so privlačni tako po zunanem videzu kot po tehničnih karakteristikah. Po besedah našega distributerja so izrazili predvsem



**Češke kupce smo seznanili s športno kolekcijo, ki smo jo pripravili za naslednjo sezono.**

veliko zanimanje za kolekcijo winter trekkinga, s proizvodnjo in prodajo katere smo sicer začeli že

letošnje sezono, a se ji na češkem trgu še ni uspelo uveljaviti v kratkem času ene sezone.

Tržni delež, ki smo ga dosegli na češkem trgu lansko sezono 2000/2001, je znašal 40 odstotkov za tekaško obutve in 8 do 10 odstotkov pri smučarski obutvi; v številu prodanih parov to pomeni okrog 5.800 parov smučarske in 13.800 parov tekaške obutve. Omenjeni delež pri obeh vrstah obutve je skoraj enkrat večji od tržnega deleža, ki ga dosegamo na svetovnem trgu. Razlog za to je tudi v dejstvu, da je Alpinina blagovna znamka že dolgo prisotna na češkem trgu in je celo bolj prepoznavna od konkurenčnih blagovnih znamk.

Glede na vse pozitivne vtise upam, da se lahko nadajamo veliko naročil še naprej, saj smo na češkem trgu že doslej kar dobro zastopani.

**Mirjam Mravlja**

prav z njim viden nov svež pristop. Podobnega čevlja v tem cenovnem razredu konkurenca ni prikazala. Upamo, da bomo uspeli izkoristiti to priložnost in izziv.

Na ISPU smo se srečali z vsemi najpomembnejšimi distributerji. Njihova enotna ocena je bila, da je naša kolekcija dobra, vendar pa tudi konkurenca ne spi, kar pomeni trd boj tudi vnaprej.

Konkurenca je večino novosti predstavila pri čevljih v višjih cenovnih razredih. Tu je prevladovala »soft« obutev. Tako imenujemo obutev, ki je izdelana deloma iz plastike, deloma pa iz usnja ali drugega materiala. Čevljev je bolj udoben, omogoča lažjo hojo in obuvanje. S temi novostmi pa se spreminja tudi tehnika smučanja.

Mislím, da moramo biti glede na vse, kar smo pokazali na tem sejmu, optimisti. Odmevna novost je bila tudi prikaz naših proizvodov in njihovega delovanja na velikih ekranih. Novosti in dobra predstavitev so vplivale na to, da je vsak obiskovalec lahko dobil vtis, da smo dobro podjetje, da razmišljamo o novostih in razvoju. Pripravili smo tudi veliko različnega propagandnega materiala. Poleg klasičnih katalogov smo za nekatera tržišča izdelali še posamezne oglase, na katerih smo opozarjali na naše izdelke, opisali njihovo delovanje, materiale in tehnične značilnosti. Predstavitve so tudi na zgoščenkah, tako da si lahko kupci

naše izdelke ogledajo na različnih medijih. Tudi s tega vidika je bila naša predstavitev letos dobra, vendar pa bomo morali strmeti še po boljšem.

Kupci iz severne Evrope in Nemčije so optimistični tudi za naprej. Nekaj težav je v Italiji in Franciji, kjer smo zamenjali distributerje, v teh krajih pa sta bili tudi dve zelo slabi zimi. Računamo pa, da bomo na tekaškem programu tudi v naslednjem letu ponovili dobre rezultate iz preteklega obdobja.

Na Norveškem smo v lanski sezoni dosegli odlični uspeh pri prodaji tekaške obutve. Dosegamo kar 60 odstotni tržni delež pri tekaški obutvi v tej državi. Naša blagovna znamka je dobro poznana.

Na Švedskem je imel prevladujočo vlogo Salomon, vendar se tržni delež Alpine tudi tu povečuje.

Letos smo si zadali cilj, prodreti na Finsko. Tu je tek na smučeh zelo priljubljen, zato so tudi velike možnosti za prodajo. Upamo, da se bomo v naslednjih letih približali rezultatom na Norveškem.

V osrednji Evropi računamo na večji prodor s pomočjo Intersporta. V teh državah razpoznavnost naše blagovne znamke na športnem področju še ni takšna kot bi želeli. Upamo, da smo z letošnjo predstavitvijo na sejmu ISPO tudi tu naredili korak naprej in izboljšali našo prepoznavnost.

**Aleš Dolenc**

## Na sejmu ISPO uspešno predstavili tudi dva nova razvojna projekta - BNB in NAN

Na sejmu ISPO od 2. do 5. februarja 2002 v Nemčiji smo poleg novih kolekcij tekaških in smučarskih čevljev predstavili tudi dva razvojna projekta, BNB (Ball of the foot Nordic Binding) in NAN (New Alpine Norm). Do sejma podrobnosti o teh projektih nismo razkrivali, sedaj pa že lahko povem nekaj več o teh novostih.

**BNB (Ball of the foot Nordic Binding)**

V letu 2000 smo razvijali novi tekaški čevljev SK in ob tem izvedli vrsto meritev. Rezultat je bil čevljev SK 2002, ki je požel veliko pohval tekmovalcev. Že takrat smo razmišljali o tem, da bi bilo potrebno

za hitrejši in lažji tek na smučeh razviti tudi novo tekaško vez. Do lanskega ISPA smo končali le z razvojem novega čevlja, z razvojem nove vezi pa smo nadaljevali lansko leto.

*(nadaljevanje na str. 10)*



Pri novi vezi je vpetje premaknjeno pod členski del stopala, ker je odvir od členskega dela stopala najmočnejši.

## Na sejmu ISPO...

(nadaljevanje s str. 9)

Glavna ideja nove vezi je v tem, da smo vpetje s konice podplata premaknili pod členski del stopala. Razlog za premik vpetja je v tem, da je odziv od členskega dela stopala najmočnejši. Tudi pri ostalih športnih aktivnostih, kjer je odziv z nogami osnovna gibanja, kot so kolesarjenje, hitrostno drsanje, tek in druge, se za odziv uporablja členski del stopala. Druga novost novega sistema pa je v tem, da smo za razliko od obstoječih vezi, os vpeli na sredini, tako da jo vez zagrabi na obeh koncih. S tem se je os podaljšala, posledica pa je boljša stabilnost na smučki. Prvi prototip smo izdelali tako, da smo os na čevlju lahko premikali. Na osnovi testiranja tekmovalcev z različnimi pozicijami osi na čevlju, smo prišli do optimalne pozicije osi na podplatu tekaškega čevlja. Za predstavitev na sejmu smo izdelali prototip podplata, ki že ima fiksno os.

V Alpininem interesu ni, da bi sami izdelovali vez za novi sistem, zato smo se povezali z norveško

Rottefello, kjer so po naših navodilih izdelali prototipno vez.

Na trgu obstajata že dva sistema za tek na smučeh, NNN in SNS. Zavedamo se, da z novim sistemom lahko uspemo le, če bo v primerjavi z njima precej boljši. Zato smo izvedli kar nekaj meritev, da bi sebi in kupcem dokazali, da je naš sistem res boljši od sedanjih. Na Fakulteti za šport smo z meritvami na tenziometrijski plošči dokazali, da je sila odziva z BNB vezjo v primerjavi z obstoječima močnejša za 5 odstotkov, z meritvami z robotom pa smo dokazali, da je stabilnost novega sistema za kar 50 odstotkov boljša od že znanih sistemov. Seveda vse te številke ne bi imele nobene vrednosti, če sistem ne bi deloval tudi v praksi, zato smo BNB vez preizkušali tudi z našimi in tujimi tekmovalci. Odziv je bil zelo pozitiven.

### NAN (New Alpine Norm)

V preteklih letih je količina prodanih smučarskih čevljev precej padla, zato smo začeli razmišljati o tem, kako bi spet dosegli prodajo, pri kateri se še izplača izdelovati smučarske čevlje. Tržna niša, s katero bi lahko uresnili preboj, je izposoja



Osnovna ideja NAN sistema je, da čevljev ni več vpet spredaj in zadaj, temveč spredaj in pod stopalom.

zimske opreme. V Ameriki na smučiščih že kar nekaj časa obstajajo velike izposojevalnice, pa tudi v Evropi so vedno bolj pogoste in število izposojene opreme je v velikem porastu. Problem izposojevalnic pa je prilagoditev vezi na različne velikostne številke čevljev, zato smo izdelali novo vez, kjer to nastavljanje ni več potrebno.

Osnovna ideja NAN sistema je v tem, da čevljev ni več vpet spredaj in zadaj, pač pa spredaj in pod stopalom. Razdalja med glavo vezi in

vpeljnim delom je konstantna za vse velikosti smučarskega čevlja, od številke petintrideset navzgor. Izdelali smo tudi prototipa vezi za smučarsko desko in kratke smučiče, tako da se lahko isti čevlji uporabljajo za vse tri vrste smučanja.

NAN sistem je primeren tudi za družine, saj omogoča izmenjavo smučičev in desk brez kakršnihkoli nastavitvev.

Z uvedbo NAN-a se ni potrebno odpovedati sedanji opremi, saj je NAN zasnovan tako, da se lahko z istim smučarskim čevljem uporablja tako obstoječi, kot tudi novi sistem vezi.

Obe novosti smo patentno zaščitili v Sloveniji, potekata pa tudi postopka za podelitev mednarodnih patentov.

S predstavitev obeh novosti na sejmu ISPO smo vzbudili veliko pozornost in zanimanje. Skupaj z Rottefello razvijamo končni proizvod BNB sistema, za sistem NAN pa je pokazalo zanimanje kar nekaj velikih proizvajalcev smučarskih vezi, s katerimi se še dogovarjamo za skupen razvoj novega sistema NAN.

Aleš Jurca



ISPO (Foto: Tone Pintar)



(Foto: Tone Pintar)

## Največja novost, ki je bila predstavljena na sejmu ISPO na področju smučarskega teka, je bil naš prototip nove BNB vezi

Prisotni so bili tudi vsi ponudniki obutve za smučarski tek, z izjemo Salomona in Adidasa.

Največja novost, ki je bila predstavljena na sejmu na področju smučarskega teka, je bil brez dvoma prototip nove Alpinine BNB vezi. Sistem je vzbudil veliko zanimanja pri obiskovalcih sejma, tako pri kupcih, kot pri naši konkurenci.

Na sejmu so tekaško obutev poleg Alpine razstavljali še: Fischer, Rossignol, Alfa, Hartjes, Sportful, Jalas, Madshus, Karhu, Meindl, Botas, prisotno pa je bilo tudi podjetje

Black Dragon iz Kitajske, ki je imelo na svojem razstavnem prostoru tri modele tekaških čevljev. Salomona in Adidasa ni bilo. Dobili pa smo njihove kataloge, tako da smo si lahko, vsaj kar se tiče izgleda in barv, ogledali tudi njihovo novo kolekcijo.

Pri tekmovalnih čevljih so, z izjemo Salomona, ostali modeli pri konkurentih nespremenjeni in ni bilo nekih posebnih novosti.

Naslednja značilnost je, da večina glavnih konkurentov v športni skupini izdeluje modele, ki so namenjeni ženskim stopalom. Rossignol in Salomon uporabljata termofit ali autofit oblaženje in posebno

žensko kopito v večini modelov v tej skupini.

Tudi v Touring skupini so veliko stavili na razlikovanje ženskih in moških modelov. Razlikujejo se v imenih, v uporabi različnih kopit in v različnem oblaženju. Kroji so običajno isti, ločijo pa se v barvni kombinaciji.

V Backcountry skupini ni nekih posebnih novosti. Še vedno sta Alfa in Alpina edina proizvajalca, ki v tej skupini ponujata tako usnjene, kot tudi čevlje izdelane iz umetnih materialov.

Alpinina kolekcija je bila na sejmu sprejeta zelo dobro. Kupci

so novo kolekcijo ocenili zelo dobro, veliko jih je menilo, da je verjetno najboljša do sedaj. Obutev, ki je bila predstavljena, ne zaostaja za konkurenco, ne po videzu, kot tudi ne po funkcionalnosti.

Nova kolekcija je rezultat našega sodelovanja z zunanji sodelavci, kupci in tudi potrditev dobrega dela modelirjev, tehnologov in vseh sodelavcev v vzorčni delavnici, ki so svoje ideje uresnili v novih izdelkih. Prepričan sem, da smo z novo kolekcijo izboljšali naš položaj pred konkurenco na trgu tekaških čevljev.

Janez Novak

## “Oblikovanje je kompleksna naloga. Izdelki, ki jih načrtujemo, so plod skupinskega dela,” pravi Jure Miklavc in Jan Jagodič, zunanja sodelavca Alpine na tem področju

Tik pred tiskom prejšnje, decembrske številke časopisa Delo življenje, smo izvedeli novico, da je Alpinin tekaški čevljev Racing CL oziroma njegov oblikovalec Jure Miklavc prejel nagrado za industrijsko oblikovanje, imenovano DIDA. Nagrada je bila v letu 2001 podeljena že šestič. Podeljujeta jo časopisna hiša Delo in Informacijski dokumentacijski center za oblikovanje pri Gospodarski zbornici Slovenije.

Teče že tretje leto, odkar Jure Miklavc in Jan Jagodič kot zunanja sodelavca in strokovnjaka na svojem področju uspešno sodelujeta z Alpino. Plod tega sodelovanja je kar nekaj novosti na področju oblikovanja. Nov izgled smučarskega, tekaškega čevlja, nova embalaža za športno obutev ... Pomemben projekt, ki je požel velik uspeh in občudovanje, je letošnji razstaveni prostor na sejmu ISPO v Münchnu ... Napredek je viden. Jure Miklavc in Jan Jagodič sta med drugim povedala, da je uspeh mogoč le ob usklajenem delu vseh; tako delavcev Alpine kot njiju.

**Delo življenje:** V zadnjem času vaju kar pogosto srečujemo, ko prihajata v podjetje. Kljub temu pa vaju večina ne pozna. Veseli bi bili, če nam povesta kaj o sebi.

**Jure Miklavc:** Po srednji strojni šoli sem se odločil za študij oblikovanja na ljubljanski Akademiji za likovno umetnost na oddelku za oblikovanje. Po študiju se nisem hotel omejiti in sem začel delati kot 'freelance' (svoboden) oblikovalec z grafično oblikovalko Barbaro Šušteršič, s katero imava nekakšen neformalni studio. Skupaj sva oblikovala že precej celostnih podob, oglaševalskih akcij, najrazličnejših tiskovin npr.: precej šolskih knjig, katalogov, embalaže ... Sodelovala oziroma oblikovala sva kar nekaj interierjev prodajaln in lokalov. Tega se običajno lotevava od začetka do konca, kar pomeni: celostna podoba, interier, pohištvo, tiskovine, označevanje ... Sam sodelujem na področju product designa tudi z drugimi podjetji, npr.: na področju pohištva, poslovnih daril ... Dvakrat na teden pa tudi poučujem na Akademiji za umetnost na oddelku za oblikovanje.

**Jan Jagodič:** Z oblikovanjem sem se srečal na srednji šoli in na akademiji, v obeh primerih v študijski smeri industrijsko oblikovanje. Likovnost sem verjetno tudi malce podedoval, kajti oče je akademski slikar, mati pa krajinska arhitektka. Pot med študijem in po njem pa me je privedla v svet grafičnega oblikovanja. Pač, Slovenija premalo priložnosti za pravo industrijsko oblikovanje, med študijem in po njem pa sem se seveda preživljal z grafičnim oblikovanjem. To je sedaj moja profesionalnost že sedem let. Pred kratkim sem ustanovil lastni studio Kabinet01, kjer se projekti in novi izzivi kar množijo.

**Delo življenje:** Koliko časa že sodelujeta z Alpino?

**Jure Miklavc:** Z Alpino sodelujem na področju industrijskega oblikovanja od leta 1998. Prišel sem po priporočilu Matjaža Mazzinija in stvari so stekle.

**Jan Jagodič:** K sodelovanju so me povabili leta 1999, ko se je pokazala potreba po produktivni grafiki, ki jo je do tedaj kreiral Matjaž Mazzini ter pred tem interno v Alpini sami.

Kmalu se je sodelovanje razmahnilo na 'styling' kolekcije smučarskih ter tekaških čevljev, oblikovanje embalaže, pa do sejemске postavitve



Jan Jagodič in Jure Miklavc

ISPO ter video predstavitve. Dela in obveznosti v glavnem ne manjka. Entuziazma pa tudi ne.

**Delo življenje:** Kako ocenjujete dosedanje delo?

**Jure Miklavc:** Najprej sem začel sodelovati s produktivnim vodjem za smučarske čevlje Robertom Križnarjem. Robert je k delu pristopil zelo resno in metodološko. Ustvaril je dobro delavno okolje, tako se je sodelovanje že od začetka izkazalo kot izredno plodno. Najprej smo skupaj izdelali nove notranje čevlje za smučarske čevlje. Že naslednje leto pa smo skupaj z Janom preoblikovali celotno kolekcijo smučarskih čevljev. Posledica dobrega sodelovanja je bilo naročilo za popolnoma nov smučarski čevljev in oblikovanje celotne kolekcije smučarskih in tekaških čevljev za sezono 2002; med njimi je tudi tekaški čevljev Racing CL.

**Jan Jagodič:** Zanimivo pri vsem tem pa je, da so se stvari začele premikati od znotraj navzven; torej iz samega izdelka. Hočem reči, da se je sveži 'imidž' Alpine ter nov pristop začel razvijati skozi izdelek, ki se sedaj široko odraža na športnem programu Alpine. Ravno obratno kot nas učijo knjige o kreiranju blagovnih znamk – dobra strategija skozi piramido navzdol. Pri nas je to potekalo 'gverilsko' oziroma kot bi rekel naš Robert Križnar, 'hekersko'. "Dobra funkcija, dober design in to s 'sistematskim pristopom', kot pravi Jure, sta ključnega pomena. Seveda pa je potrebno tu še ogromno postoriti. Smo ravno zagrizli v sredo.

**Delo življenje:** Tako delo gotovo zahteva sodelovanje več ljudi. Kako ste si začrtali delo v Alpini in kdo so vajini sodelavci?

**Jure Miklavc:** Vsi izdelki, ki jih načrtujemo, so plod timskega dela. Kar se tiče oblikovanja samega izdelka tesno sodelujem z Janom. Sama oblika izdelka, produktivna grafika in koncept kolekcije morajo govoriti isti jezik. Nekaj časa nama je pomagala tudi Alja Murovec. Če omenim najprej smučarske čevlje, je tu, kot sem že povedal, nepogrešljiv Robert Križnar s svojo vizijo in organiziranostjo. Ko je potrebno karkoli narediti, bi bili brez vodje konstrukcije, 'maherja' Otona Žaklja, 'bosi'. Pri razvoju se precej angažira Drago Krampšek in še mnogi: npr. obliko čevlja so odlično izdelali v modelni delavnici, posebno poglavje so notranji čevlji....

Če pogledamo tekaške čevlje, je zgodba podobna: nad njim bdi produktivni vodja Janez Novak, tukaj izredno pomemben modelir Emil Filipič, ki prenese naše ideje v trodimenzionalnost, pa seveda spet Oton ...

Marsikatero rečemo tudi z vodstvom: z Borisom Markljem, Alešem Dolencem in Martinom Kopačem, pri čemer je bistveno to, da nam zaupajo in nas podpirajo.

**Jan Jagodič:** Res, najbolj sem vesel, da se je ustvarilo zaupanje in da so odzivi na rezultate pozitivni. Najpomembnejši za izdelek pa je, kot vemo, prodajni rezultat in srčno upam, da se bodo naročila povečala in da bodo čevlji šli kot sveže žemlje. Nekaj pa se mi zdi tukaj smiselno poudariti: z novimi čevlji smo namreč začeli dohajati konkurenco in jo v določenih razredih celo prehiteli oziroma nudimo več. Mislim, da moramo biti tukaj zelo previdni in ne smemo dopustiti, da bi postali kot neka korejska tovarna avtomobilov, ki za majhen denar izdelava vse; od servo volana do klime. Imidž Alpine tega v prihodnje ne sme dovoljevati, treba bo zviševati ceno. Kajti nepravilen pristop lahko udari kot bumerang nazaj. Alpina je evropsko podjetje s tradicijo in nikakor ne more biti azijska poceni delavnica. Mislim, da je edina pot kakovost ter inovativen razvojni pristop!

**Delo življenje:** Vemo, da oblikujeta tudi ostale predmete, kot Jure npr. stol, nož za sir, grabljice za nabiranje borovnic .... Ali se oblikovanje čevljev razlikuje od oblikovanja ostalih izdelkov?

**Jure Miklavc:** Mislim, da se stvari razlikujejo po kompleksnosti, oziroma po težavnosti stopnji, ne pa po samem principu. Oblikovalec za vsak problem najprej zbere čimveč koristnih informacij, definira cilje, sledi kreativna - načrtovalska faza in faza realizacije.

Seveda je od posameznega oblikovalca odvisno ali je zmožen delati na širšem področju ali pa se specializira za neko specifično stvar. Osebnost

(nadaljevanje na 12. strani)

## Oblikovanje je kompleksna naloga...

(nadaljevanje s str. 9)

menim, da specializacija lahko pripomore k temu, da se nekdo kreativno izpoje na nekem področju in stagnira.

**Jan Jagodič:** Glede na to, da je delo na mojem področju že tako izredno pestro, mi oblikovanje produktne grafike ni predstavljalo večjega šoka. V svoji karieri sem namreč do sedaj oblikoval vse od katalogov, knjig, časopisov, internetnih strani, jumbo plakatov, celostnih podob podjetij, dogodkov, CD-ROM-ov, ... pa do igranega spota, za katerega sem napisal scenarij in ga tudi režiral. Moram pa priznati, da mi je produktna grafika in delo na kolekciji izredno pri srcu. To je del izdelka, ki ga primeš v roko, pojavlja se v tretji dimenziji in je konec koncev trajen. Največji užitek pa je pogledati kolekcijo na steni, ko je takole po letu

nerodno mi je, če si kdo ta trenutek na svetu hoče ogledati nov smučarski čevljev Challenger na spletni strani. Ne smemo pozabiti, da je internet danes tako pomemben kot televizija, če ne pomembnejši. Ni več samo zabava, kajti prisoten je pri resnem vsakodnevnem delu.

**Delo življenje: Dobili smo tudi novo embalažo.**

**Jan Jagodič:** Kar malce prepozno, kajti okrog embalaže je bilo veliko razprav in na koncu tehničnih problemov, čeprav tega na tako preprosti škatli ni videti. No, sedaj se čevlji pakirajo v nove škatle in prav odleglo mi je. Stara škatla je bila v prevelikem nesoglasju z novimi čevlji.

Forma embalaže je izredno izčiščena. Za nekatere okuse je mogoče preveč enostavna, vendar ima dinamiko in belino, na kateri sva z Juretom vztrajala. Daje tisto svežino in ustvarja umet-

ni sneg v trgovinah. Ko zložimo kakšen 'kubik' škatel skupaj, dobimo kar udarno promocijsko polico. Pri sami funkciji pa smo dodali kar nekaj inovativnih rešitev.

## Oblikovanje čevlja Alpina Racing CL

**Delo življenje: Kakšna so izhodišča za načrtovanje Racing CL čevlja?**

**Jure Miklavc:** Alpinin CL tekaški čevljev je namenjen za klasično tehniko smučarskega teka. V Alpini samozavestno pripominjate, da je najboljši čevljev na tržišču tega razreda. Racing CL je torej Alpini "high-end" za klasično tehniko teka na smučeh. Izhodišča za načrtovanje čevlja so posledica konstrukcijskih in fizikalnih testiranj, nenazadnje tudi izkušenj in preizkušanja tekmovalcev in strokovnjakov v Alpini. Vse to da neko sliko, kakšen bi moral izdelek izgledati; v tem primeru: tehnološki, dinamičen, atraktiven, prepoznaven, brezkompromisen...

**Delo življenje: Čevljev je namenjen najzahtevnejšim uporabnikom in tekmovalcem. Je zato tudi oblikovanje zahtevnejše?**

**Jure Miklavc:** Osnova za oblikovanje je funkcija čevlja. Konstrukcijsko mora čevljev nuditi dober oprijem noge. Sila in gibi smučarja se boljše prenašajo na smučo oziroma na podlago. Smučar ima več kontrole nad smučmi. Izboljšano je vzdolžno upogibanje čevlja pri čim večji torzijski stabilnosti, kar je še posebej pomembno pri klasični tehniki smučanja. To so vse zahteve, katere mora oblikovalec upoštevati pri oblikovanju.

**Delo življenje: Kljub temu, da je čevljev namenjen zahtevnim in profesionalnim uporabnikom, je veliko pozornosti posvečeno tudi preprostosti uporabe in udobju.**



Brez dobrega sodelovanja med oblikovalcema in delavci Alpine bi takih uspehov ne bilo. Fotografija je nastala na enem izmed delovnih srečanj.

ali dveh izdelana in izgleda kot lepa harmonična družina. Tiste najlepše harmonije pa nas še čakajo, ko bomo z našim sistemskim pristopom oblikovali vse tiste stare izdelke, ki ne sodijo več tja.

**Delo življenje: Kako bi opisali oblikovanje kolekcije čevljev?**

**Jure Miklavc:** Oblikovanje kolekcije je kompleksna naloga. Najprej je treba postaviti cilje, sistematizirati razrede, poimenovati in definirati funkcije, uporabnika, karakterja in cenovni razred za vsako skupino čevljev.

Naslednja stopnja je oblikovanje posameznih čevljev v kolekciji oziroma nadgraditev (redesign) posameznih čevljev z oblikovanjem vseh podrobnosti.

Veliko sistematičnega in kreativnega dela zavzame izbor materialov in izbor barvnega sistema, kar pa je že Janovo področje.

**Jan Jagodič:** Začetnemu konceptu sledi oblikovanje sistema produktne grafike za celotno kolekcijo. Sistematičen pristop se je razširil tudi na oblikovanje embalaže in sejemске postavitve v tujini (vsakoletni zimski športni sejem ISPO v Münchnu).

Koncept kolekcije in izdelki se na koncu prezentirajo v vsakoletnem katalogu kolekcije.

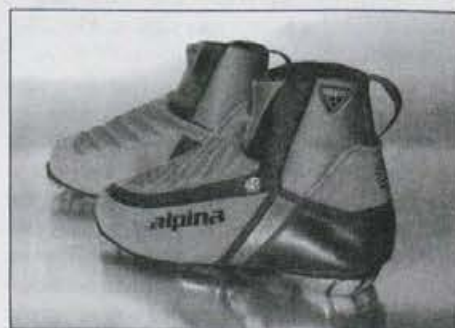
Mimogrede, mislim, da je čas, da se v tem duhu, ki ga gradimo, prenovi tudi spletna stran, ki je sedaj v precejšnjem zaostanku. Kar malce



Čevlji Alpina Racing CL - nagrajeni za oblikovanje



Inovativno odpiranje - lažje obuvanje



Čevlji Alpina Racing CL - veliko pozornosti je posvečeno preprostosti uporabe in udobju.



Enostavno rokovanje - prejem

**Jure Miklavc:** Odpiranje čevlja je inovativno rešeno z dvema zadržama, ki ob zadovoljivi tesnosti omogočata preprosto obuvanje in sezuvanje. Vežalke so iz sistema "speed lacing", kar pomeni preprosto zategovanje in popuščanje čevlja z eno roko.

K boljšemu udobju lahko prištejemo tudi vodotesnost čevlja, ki se doseže z uporabo kakovostnih materialov. Čevljev mora biti čim lažji, kar je izredno pomembno. Precej naštetega rešujejo že tehnologi, konstrukterji in drugi strokovnjaki v Alpini, oblikovalčeva naloga je, da te stvari razume, upošteva in če je možno tudi nadgradi.

**Delo življenje:** V Alpini se v zadnjem času trudimo tudi za prepoznavnost tako podjetja kot izdelkov. Kako ste to reševali pri oblikovanju tekaške obutve?

**Jure Miklavc:** Pri načrtovanju novega čevlja smo veliko napora usmerili v prepoznavnost čevlja na trgu. Iskali smo novo, drzno, dinamično, prepoznavno obliko, ki uporabniku vliva samozavest, vendar je zaradi funkcionalno dodelanih detajlov prijazna in uporabna. Pri oblikovanju nas je vodila zavest, da oblikujemo pripomoček za užitek na snegu, podprt s sodobno tehnologijo. Oblikovalsko smo skušali ohraniti "čisto" obliko, kar je deloma odgovor na trenutno preoblikovanost športnih izdelkov na trgu.

V skladu z izhodišči in konceptom za Racing razred je bilo potrebno poenotiti cel Racing razred, ki vsebuje že tri čevlje (SK-skating, CS-kombiniran, RJ-junior). Racing razred pa mora še posebej prezentirati identiteto oblikovalske in marketinške strateške usmeritve Alpine za naslednjih nekaj let.

**Jan Jagodič:** Strinjam se. Letos pa čaka radikalnejšo prenovitev največja grupa Touring!

**Delo življenje:** Kakšen pomen ima pri izdelku barva oziroma njena kombinacija in kako oziroma zakaj ste se odločili za črno rdeč čevljev?

**Jan Jagodič:** Barva naredi veliko, lahko rečemo ogromno. Postavite ob bok novemu SK čevlju stari čevljev. Na hitro boste pomislili, da je to nov čevljev. Šele, ko se boste začeli sprehajati s pogledom okrog njegovih trodimenzionalnih oblik boste ugotovili, da je enak. Majhni detajli pa tudi dodajo svoje. Okrog prepoznavnosti čevlja SK je bilo v razvojnem obdobju veliko govora in razglabljanja. Cilj je bil, da bi bila Alpina najbolj razpoznavna na snegu. Predlagali smo oranžni čevljev, ki ga v tem razredu ni; torej velika prednost. Oranžna je bila tudi že dobro vpeljana pri Alpininih smučarskih čevljih, da ne govorim v svetu proizvodov nasploh. Na televizijskih prenosih bi ta barva gotovo najbolj bodla v oči. Vendar so skandinavci, ki imajo seveda v tem športu veliko besede (njihova zastava je pomemben dejavnik), vztrajali pri rdeči. In tako je nastala črno-rdeča kombinacija, za katero pa se je letos izkazalo, da je le med udarnejšimi, kajti pomembna konkurenca je šla, zanimivo, v zamolke, ubite barve.

Prvi odzivi na naš čevljev pa so zelo pohvalni. Janez Novak npr. pravi, da je zbudil pravo zavist med tekmovalci, za katere je prvih vzorcev žal zmanjkalo.

**Delo življenje:** Letos ste za oblikovanje čevlja Racing CL prejeli nagrado DIDA. Kakšna nagrada je to?

**Jure Miklavc:** Nagrado podeljuje časopisna hiša Delo in Informacijski dokumentacijski center za oblikovanje pri Gospodarski zbornici Slovenije, in sicer za dobro industrijsko oblikovanje. Sodelovalo je kar nekaj slovenskih oblikovalcev. Podelitev priznanj in razstava izdelkov je bila



Jure Miklavc in Jan Jagodič z nagrajenim tekaškim čevljem

v novem krilu Narodne galerije v Ljubljani. Mislim, da je bila podelitev kar odmevna.

**Delo življenje:** Kaj vam ta nagrada pomeni?

**Jure Miklavc:** Nagrada je v prvi vrsti priznanje za vse vpletene pri načrtovanju čevlja. Mislim, da se tudi na ta način potrjuje, da smo dobra ekipa in da bomo zasnovali še precej dobrih čevljev. Osebnostno tudi upam, da sem opravičil zupanje, ki mi ga je izkazala Alpina, ko me je povabila k sodelovanju pri oblikovanju.

**Delo življenje:** Iz vsega povedanega razberemo, da je sodelovanje z Alpino dobro. Kaj trenutno delate in kakšni so načrti na tem področju v bodoče?

**Jure Miklavc:** Pred nami je spet oblikovanje nove kolekcije smučarskih in tekaških čevljev. Dela bo kot vedno ogromno. Upam, da se bomo pri smučarskih čevljih lotili oblikovanja novega otroškega čevlja. Ta bi bil za nas zelo velik izziv. Konkurenca na tem področju spi in tu bi res lahko pokazali kaj dobrega. Pri tekaških čevljih se bomo letos najverjetneje bolj poglobili v razred Touring, veselim pa se tudi vsakega na novo zastavljenega izdelka, saj smo s sodelavci dokazali, da znamo presenetiti.

**Jan Jagodič:** Ja, potrebno bo kar pošteno zagristi v delo. Hkrati pa poizkusiti narediti čim več tudi na ostalih materialih, ki potrebujejo celostni pristop in oblikovanje. Sejemska predstavitev na ISPU, ki se je izkazala kot dobra smernica in je pomenila velik premik, potrebuje za naslednji sejem že novo podobo. Ljudje pričakujejo novosti, ni kaj. Čeprav bo težko narediti ali preseči postavitev kot je bila letošnja. Koncept z monumentalno preklado je bil hkrati tudi izredno funkcionalen. Izdelki so bili osvetljeni in nedotakljivi, v prvi steni zelo dobro na obeh in v prvem planu. Obiskovalec si jih je lahko ogledoval iz obeh strani. Stena je s svojo veliko površino dovoljevala tudi grafično in besedno ponazoritev grup, ki sta v dveh ločenih krilih ločevala tekaške in smučarske čevlje. Osrednji prostor za njo pa je bil popolnoma zračen in prehoden, in še bi lahko našteval prednosti. Jih bomo upoštevali v prihodnje, hkrati pa poizkusili izdelek še bolj atraktivno izpostaviti.

**Delo življenje:** Jure Miklavc in Jan Jagodič: najlepše se vama zahvaljujem, ker sta kljub obilici dela vzela čas tudi za naš časopis. Veliko uspehov še naprej, še posebej pa pri oblikovanju za Alpino.

Pogovarjala se je Jožica Kacin



Sejemska postavitve za ISPO



Nova embalaža za smučarsko obutev



Produktna grafika za razred Racing



Skica novega čevlja (Fotografije iz računalniškega arhiva J.Miklavc in J. Jagodič)

## V Rovtah ni posebnih sprememb

Vodja obrata Majda Pek je povedala, da kakšnih posebnih sprememb in novosti v obratu v zadnjem času ni bilo. Še vedno delajo na štirih rinkih in nekatere delavke so s takim načinom dela zadovoljne, druge malo manj. »Vsem je nemogoče ustreči,« je pripomnila.

Trenutno je zaposlenih šestinštirideset delavk. Majda Pek pravi, da je deset delavk na rink kar prava številka. Če so delavke na porodniški ali bolniški, je včasih malo teže, toda gre. Med počitnicami, pa tudi med letom imajo v oddelku tudi kakega študenta ali dijaka, ki prisloži na pomoč. Majda je povedala, da so mladi, ki delajo preko študentskega servisa dobri delavci in da je zadovoljna z njimi.

»Dela imamo veliko. Sedaj delamo modno obutev za sezono pomlad poletje. Je veliko različnih modelov, ki so tudi vedno bolj za-

htevni. Tudi kakovost mora biti vedno boljša. Seveda se trudimo, vendar kljub temu včasih pride tudi do napak,« je dejala. »Mislim, da smo kar zadovoljne. Da bi šlo le tako naprej, da bi bilo dovolj dela. Najteže je, če ni dela,« je zaključila.

Delavke v Rovtah so bile takoj pripravljene na pogovor. Na tretjem rinku so takoj potožile, da je kolekcija slabše pripravljena, kar jim povzroča več težav pri delu. Delajo veliko različnih modelov. In če bi bile vse vsaj pripravljeno tako kot je treba,« so razlagale.

Katarina Jereb, mojstrica, je pritrdila besedam sodelavk: »Res je veliko različnih modelov. Danes smo dale v proizvodnjo en model, jutri bomo delale že drugega. Ravno za en dan en model. Izdelava je precej zahtevna. Toda kljub temu mislim, da je teže tedaj, ko delamo zimsko modno obutev.«

Jožica Kacin



Delavke iz prvega rinka



V Rovtah pravijo, da je delo razgibano. Je veliko različnih modelov in en dan delo ene, drug dan pa že druge sandale. Na sliki: na skrajni levi stoji Kati Kavčič, zraven Marta Petkovšek, zadaj stoji mojstrica Kati Jereb, na skrajni desni pa Olga Senčur.

## Olga Senčur, delavka meseca decembra – Da bi bila zdrava, da bi lahko hodila v službo

»Kako različne so vrednote, misli, pričakovanja in upanja človeka; kako različna so naša življenja, čeprav živimo danes, tu, skupaj, na le nekaj kilometrih razdalje,« sem razmišljala, ko sem se odpravljala iz Rovt, kjer sem srečala našo sodelavko Olgo.

Olga tako preprosta, mirna, potrpežljiva ... Olga, ki živi v rovtarskih gričih in vsak dan prihaja peš na delo ... Olga, ki jo je potrošniška družba in miselnost še nekoliko obšla. Olga, ki je bila, prav zaradi priznanja za delavko meseca decembra in še to po zaslugi sodelavk, prvič v življenju v Interparu v Ljubljani. Olga, ki ji to, da lahko prihaja na delo, da jo imajo sodelavke rade, veliko pomeni. Olga, ki ji veliko pomeni tudi to priznanje in Olga, ki se ji zaradi te nagrade okrog vratu sveti čudovita ogrlica. Nihče ne more trditi, da si je Olga ne bi mogla kupiti tudi drugače. Toda tako priznanje je nekaj posebnega. To je dogodek, ki bo os-



Olga Senčur

tal v nji kot svetel trenutek, ki ga ne bo pozabila nikdar.

**Delo življenje:** Koliko časa ste že v Alpini?

Olga Senčur: Dva in dvajset let bo meseca maja. V obratu v Rovtah so pričeli delati marca, jaz pa sem prišla maja.

**Delo življenje:** Kako da ste se odločili za Alpino?

Olga Senčur: Po osnovni šoli nisem šla naprej. Želela sem se zaposliti. Obrat v Rovtah je bil najbližje. Tako sem začela delati tu.

**Delo življenje:** Dva in dvajset let ste v Alpini. Ste kdaj pomislili, da bi šli drugam?

Olga Senčur: Nikdar. Kaj hočem. Šole nimam, tu se dobro počutim, kam hočem iti. Pa še voziti bi se morala, če bi šla kam drugam.

**Delo življenje:** Vaše sodelavke so mi povedale, da imate kar daleč do obrata in da vsak dan to pot prehodite peš.

Olga Senčur: Ja, eno uro hodim domov. Avta nimam, naša hiša pa je bolj na samem in nimam sosedov ali koga drugega, da bi se lahko peljali skupaj.

**Delo življenje:** Vsak dan dve uri pešačenja in potem še delo. Je naporno?

Olga Senčur: Saj sem navajena. Če moraš iti, kar greš. Kadar je slabo vreme, je včasih res malo naporno. Posebno, če je veliko snega. Letos s snegom ni bilo težav, bilo pa je precej mrzlo. Se je pa že kdaj zgodilo, da sem morala poklicati v službo, da me ne bo, ker je bilo preveč snega.

**Delo življenje:** Kako se začne vaš dan?

Sodelavka iz Rovt je v predlogu za delavko meseca takole opisala Olgo Senčur:

Olga Senčur je na manj zahtevnih delih (vstava vmesne podloge, trakov, barvanje) začela z delom 6. maja 1980. To opravlja še danes.

Je pa nekaj, kar jo dela posebno. Že dva in dvajset let vstaja ob štirih zjutraj in pride v službo pet kilometrov daleč peš; vsako jutro med prvimi in vsak dan po koncu delovnega dne med zadnjimi, nazaj domov.

Pozimi, poleti, spomladi in jeseni v gumijastih škornjih, v snegu, v nevihti, v temi, po naporni poti ... Zamudila je le enkrat, ko je srečala divjo svinjo z mladiči in se je vrnila domov. Njena pot je samotna in vodi skozi gozd. Dela vse delovne sobote brez besed in izgovorov. V dva in dvajsetih letih ni bila niti enkrat opominjana zaradi klepetanja ali motenja sodelavk. Če rinka zahteva od nje večjo zahtevnost, pa delo opravi tudi v času malice. Nikoli se nikjer ne izpostavlja in je skoraj neopazna. In prav to jo dela tako posebno.

## Delavec meseca januarja Franci Možina – Pri delu mehanika je treba biti natančen. Vsaka površnost se maščuje

Delavci meseca so preprosti ljudje, ki niso vajeni intervjujev in drugih podobnih pozornosti. Tako jim je običajno kar velika muka še to, da se morajo pogovarjati in slikati za časopis. Ko pa se enkrat srečamo in ko ugotovijo, da le ni tako hudo, beseda steče. Tudi pri Franciju Možini je bilo tako. In na koncu sva ugotovila, da je bil za oba pogovor kar prijeten.

Franci Možina, mehanik v šivalnici je bil delavec meseca januarja. Delavke iz šivalnice, ki so ga predlagale, so povedale, da so to storile zato, ker je vedno tam, kjer mora biti, to je tam, kjer ga rabijo in ker vestno opravlja svoje delo.

**Delo življenje: Začniva pri tem. Koliko časa ste že v Alpini?**

**Franci Možina:** V Alpini sem dobrih dvajset let. Začel sem v Gorenji vasi, najprej kot delavec v sekalnici. Potem sem bil v Žireh v orodjarni. V Gorenji vasi je šel en delavec stran in rabili so drugega. Tedanji vodja Vinko Bogataj me je vprašal, če bi prišel k njim za mehanika, saj sem



Franci Možina

imel ustrezno šolo za ta poklic. In sem se odločil. V Gorenji vasi sem bil kar precej let. Sedaj pa sem štiri leta mehanik v Žireh.

Pred prihodom v Alpino pa sem bil osem let zaposlen v Iskri v Kranju.

**Delo življenje: Iz Iskre ste prišli v Alpino!**

**Franci Možina:** Da. Doma sem iz Volake. Prej sem mislil, da ne bom živel doma. Potem se je obrnilo dru-

gače. Od doma sem imel kar daleč v službo in zato sem se odločil za zaposlitev v obratu v Gorenji vasi. Bilo je bliže mojemu domu, pa tudi plača je bila podobna, tako da niti ni bilo tako pomembno, kje sem.

**Delo življenje: Po poklicu ste finomehanik. Kako ste se odločili za ta poklic?**

**Franci Možina:** Po sili razmer. Jaz sem mislil iti za stojičevodjo. Imel sem tako rekoč že vse urejeno. Z očetom sva že šla v Ljubljano, kjer naj bi uredila vse potrebno, da bi živel v dijaškem domu. Potem pa so me kar naenkrat začeli pregovarjati, naj grem raje na iskrško šolo v Kranj. Tam bi lahko stanoval pri teti. Bilo bi ceneje. In tako se je odločila moja usoda.

**Delo življenje: Postali ste torej finomehanik. Po vašem pripovedovanju izgleda, da vam je kar malo žal za strojevodjem.**

**Franci Možina:** Še dolga leta mi je bilo žal, ker nisem postal strojevodja. Ko sem končal šolo za finomehanika, sem se želel prekvalificirati. Vendar bil sem premalo samozavesten, vztrajen, kar zaposlil

S Francijem sva prišla v šivalnico, da bova naredila še fotografijo, kako popravlja šivalni stroj. Delavke so se nama prijazno nasmihale in videlo se je, da so tudi one vesele, da je Franci postal delavec meseca. In to so bile pripravljene tudi povedati. »Ko se stroj pokvari, takoj pride. Ni ga potrebno prositi in čakati,« je povedala ena izmed njih. »Vse lepo uredi, pa zavzame se,« je dejala druga. »Njegovo delo je natančno. Pa tudi to nam veliko pomeni, da vse opravi z dobro voljo. Nikdar se ne jezi na nas, kako smo delale, da se je to zgodilo,« je komentirala tretja. Ena pa je enostavno dejala: »Franci si to priznanje zasluži.«

O tem, zakaj so predlagale prav Francija sem povprašala tudi mojstrico Urško Podobnik. Ona je bila namreč tista, ki je na pobudo sodelavk napisala predlog zanj. »Zelo smo zadovoljne z njim,« je povedala. »Pokličemo ga in če le more takoj pride. Tu je norma in vsak zastoj se pozna. Delo opravi natančno, z vso odgovornostjo.«

**Olga Senčur:** Zjutraj vstanem ob pol petih. Deset minut do petih pa se odpravim od doma. Mi začnemo delati ob šestih. Potem delamo in malo čez tri sem spet doma.

**Delo življenje: S čim pa si zapolnite preostali čas?**

**Olga Senčur:** Živim doma pri starših. Poleg mene sta doma še dva brata. Sestra je poročena v Lavrovcu. Imamo kmetijo in redimo okrog dvajset glav živine. Dela je vedno dovolj. Popoldne pomagam doma, tudi zvečer je treba postoriti še to in ono. Naslednji dan pa zopet služba.

**Delo življenje: Se še spominjate, kako je bilo, ko ste pred dvaindvajsetimi leti prišli v Alpino?**

**Olga Senčur:** O, še se spominim. Najprej sem nekaj šivala, pa mi ni šlo najbolje. Potem so me dali na pripravo in tam je bilo bolje. Drugače pa ne vem, kaj bi povedala. Včasih je bilo lažje narediti normo, danes je doseg težji.

**Delo življenje: Kaj delate sedaj?**

**Olga Senčur:** Sedaj delam na tretjem rinku. Zadovoljna sem. Delo ni težko. Tudi s sodelavkami se dobro razumemo.

**Delo življenje: Kako pa ste sprejeli novico, da ste izbrani za delavko meseca?**

**Olga Senčur:** Presenečena sem bila. Nisem si mislila, da bi mene lahko doletelo kaj takega. Spraševala sem se, zakaj ravno jaz.

**Delo življenje: In zakaj mislite, da ste si prisluzili to nagrado?**

**Olga Senčur:** Ne vem. Ne vem. Mogoče zaradi tega, ker rada delam in ker vedno pridem na delo, tudi kadar je treba delati v soboto ali popoldne.

**Delo življenje: Kakšni pa so bili vaši občutki, ko ste sprejeli nagrado?**

**Olga Senčur:** Vesela sem bila. Bilo mi je tudi nerodno. Sama nisem vedela, kaj bi.

**Delo življenje: Ste si potem privoščili kaj posebnega?**

**Olga Senčur:** Sodelavke so mi rekle, da moram kupiti nekaj zase. Nekaj takega, kar me bo vedno spominjalo na ta dogodek. Res sem se tako odločila.

**Delo življenje: Okrog vratu se vam sveti čudovita ogrlica. Je ta postala tisti vaš spomin?**

**Olga Senčur:** Da. Kupila sem si tole ogrlico. Sodelavki Irma in Ljubica sta me peljali v Ljubljano. Sami sta se ponudili, da bomo šle. Tam sem zbrala tole ogrlico. Ljubica in Irma pa sta mi svetovali pri izbiri. Res sem vesela, ker imam tako dobre

sodelavke. Jaz ne hodim v Ljubljano, razen, če je treba k zdravniku. Ljubljane ne poznam. S sodelavkama smo bile v Intersparu. Prvič sem videla tako veliko prodajalno. Potem sem kupila še nekaj oblačil, nekaj malega pa mi je še ostalo.

**Delo življenje: V Alpini ste že dvaindvajset let. Se spominjate kakega posebnega dogodka, ki se vam je zgodil v tem času?**

**Olga Senčur:** Ne vem nič posebnega. Seveda, razen te nagrade. To pa je čisto poseben dogodek.

Ali pa, spominim se enkrat, ko sem šla v službo. Jaz grem nekako pol poti po gozdu. Pred sabo sem zagledala divjega prašiča. Prestrašila sem sem ga, saj pravijo, da je, kadar ima mladiče, nevaren. Tekla sem domov. Ker pa je bilo treba v službo, je šel potem brat z menoj. Vendar, ko sva prišla na tisti kraj, prašiča ni bilo več.

**Delo življenje: Ste delavka meseca februarja. Ni še daleč čas, ko smo si segali v roke in si želeli vsega lepega v novem letu. Kakšne pa so vaše želje?**

**Olga Senčur:** Da bi bila zdrava, da bi lahko, tako kot sem do sedaj, hodila v službo.

Jožica Kacin

(nadaljevanje na 16. strani)

## Franci Možina

(nadaljevanje s str. 15)

da delo opravite kar se da natančno.

**Franci Možina:** Iz svojih izkušenj vem, da človek lahko dela, če ima dobro orodje ali stroj. Brez teh pripomočkov ne gre. In to skušam zagotoviti tudi tistim, ki delajo s stroji, za katere sem zadolžen.

**Delo življenje: Je dela veliko?**

**Franci Možina:** To pa je različno. Včasih bi moral biti na več koncih, včasih pa je malo bolj umirjeno. Toda vedno se najde kaj. Kadar je menjava proizvodnje, je dela precej več. Prav zanimivo je; včasih se stroji kvarijo kar po tekočem traku, kot bi bili »začarani«. In če je le prehudo, priskočijo na pomoč tudi ostali mehaniki. Vendar jaz se trudim, da čim več opravim sam in da naredim tako kot je treba.

**Delo življenje: Postali ste delavec meseca. Kaj menite, kako ste si prislužili to nagrado?**

**Franci Možina:** Na to pa jaz ne znam odgovoriti. Mislim pa, da so me predlagale delavke iz šivalnice.

**Delo življenje: Kako ste potem doživeli podelitev?**

**Franci Možina:** Šok. Živ šok. Rekli so, da moram iti v šivalnico. Pridem gor, pa pravi vodja oddelka Anica Kavčič: »Tukaj stoj in počakaj!« Jaz pa debelo gledam: »Zakaj?« Potem pa se mi je malo posvetilo, kaj bi lahko bilo. In potem se je bolj kot v sanjah odvijalo naprej. K meni je prišel generalni direktor in mi povedal, da sem izbran za delavca meseca januarja. Čestital mi je, izročil nagrado.

**Delo življenje: Kaj vam pomeni nagrada?**

**Franci Možina:** Takih stvari jaz nisem navajen. Po eni strani sem jo zelo vesel, po drugi pa si mislim, da ni prav, da sem bil izbran prav jaz. Med nami je veliko takih, ki jo prav tako zaslužijo. Še najbolj od vsega pa mi je všeč to, ker vem, da je to neko priznanje, da so drugi zadovoljni z mojim delom.

**Delo življenje: Živate v Volaki. Tudi pot v službo vam vzame nekaj časa. Kako pa izkoristite preostalega?**

**Franci Možina:** Do Alpine imam petnajst kilometrov. Živim doma, kjer imamo tudi dve ali tri goveda. Tako je treba nekaj stvari postoriti doma. Drugače pa nimam kakšnih posebnih konjičkov. Še najraje pogledam televizijo. Kakšen dober, romantičen film s srečnim koncem... Včasih sem hodil v hribe, plesal, sedaj pa je tudi to kar nekako prešlo. Nimam prave družine.

Jožica Kacin

## Branko Mlakar delavec meseca februarja – Poprimem tam, kjer kdo manjka in kjer je potrebno

Branko Mlakar dela v modni montaži. Poprime za vsako delo, od nadomeščanja mojstrov, popravila pri reklamacijah, do opravljanja del na različnih fazah. Torej, kot včasih rečemo: deklica za vse. Tako delo ga spremlja in se ga drži že nekaj let. In pravi, da je zadovoljen.

Februarja je bil izbran za delavca meseca. Tako kot vsi, je nagrade vesel. Težko pa mu je bilo začeti pogovor za časopis. »Jaz nisem dober govorec,« je povedal na začetku. Pa saj ni potrebno biti govorec. Glavno, da je dober delavec.

Pa tudi pri pogovoru nisva imela težav, saj sva se pomenila o tem in onem. In še bi lahko kramljala. A Branka je čakalo delo. Ko sva prišla v oddelk, na obvezen posnetek, je takoj poprijel pri stroju. In delo je steklo.

**Delo življenje: Najbolje da začeto zadrego premostiva tako, da se pogovoriva o tem, koliko časa ste že v Alpini?**

**Branko Mlakar:** Teče šestnajsto leto. Začel sem na težkem traku. Potem se je začelo z izdelavo Rockporta in sem šel tja. Tam sem najprej »cvikal« (navlačenje), nato pa sem bil premeščen na odpravo ozkih grl. To je delovno mesto, kjer človek opravlja vse, od mojstra, kontrole, do zamenjave delavcev. Poprimem tam, kjer kdo manjka ali pa kjer je to potrebno. Rockport se je uknil in premeščen sem bil v vzorčno delavnico.

**Delo življenje: Bili ste v vzorčni, sedaj pa ste spet v proizvodnji.**

**Branko Mlakar:** Da. V vzorčni sem delal kakih pet let. Potem so spet rabili delavca v proizvodnji za cvikanje in sem šel. To delo sem opravljal le dva meseca, potem pa sem začel opravljati sedanje delo. Tega je dobro leto nazaj.

**Delo življenje: Kakšno je sedaj vaše delo?**

**Branko Mlakar:** Sedaj delam vse. Na vseh treh rinkih zamenjujem delavce, pomagam pri popravilu reklamacij, zamenjujem mojstre, pomagam oziroma delam na vseh fazah. Poprimem tam, kjer me potrebujejo. Včasih pa me pokličejo tudi nazaj v vzorčno delavnico.



Branko Mlakar

**Delo življenje: To torej pomeni, da morate znati opravljati vsa dela v oddelku.**

**Branko Mlakar:** To sem se z leti naučil in to zame ni nič posebnega. Res pa je, da je včasih malo teže, ker je potrebno kar naprej menjavati delo. Teže je ujeti ritem in delati tako hitro kot tisti, ki eno delo opravljajo ves čas. Ko pa se človek malo privadi, že gre kam drugam.

**Delo življenje: Ste izdelovalec spodnjih delov obutve. Ste se šolali na obutveni šoli v Kranju?**

**Branko Mlakar:** Da. Tedaj je bilo še usmerjeno izobraževanje. Na tehnično šolo so prišli le tisti z najboljšim uspehom. Jaz na žalost nisem prišel v izbor in zato sem pristal na poklicnem programu.

**Delo življenje: V Alpini poteka štiriletno izobraževanje. Za ta program pa se niste odločili.**

**Branko Mlakar:** Ne. Mislim, da mi štiriletna šola pravzaprav ne bi nič pomagala. Opravljal bi ista dela. Če bi se odločil za šolanje, bi gotovo izbral kako drugo smer.

**Delo življenje: Je kakšna razlika med delom v neposredni proizvodnji in delom v vzorčni delavnici?**

**Branko Mlakar:** Bistvene razlike ni. Na vzorcih je treba velikokrat delati tudi popoldne, na traku pa je bolj raznovrstno delo. Pravzaprav se mi zdi bolj zanimivo v proizvodnji, kjer sem sedaj. Je bolj razgibano, kar naprej nekaj drugega. To mi je všeč.

**Delo življenje: Kaj pa razlika med delom v proizvodnji danes in tedaj, ko ste prišli v Alpino?**

**Branko Mlakar:** Takrat je bil trak, danes so rinkki. Ta nov način dela mi je po eni strani všeč, po drugi pa spet ne. Glede škarta je prav gotovo boljši način z rinkki, saj se vsaka napaka zelo hitro odkrije in odpravi.

Drugo pa je dejstvo, da so bili na traku čevlji dalj časa na kopitu. To se je poznalo na izgledu čevlja.

**Delo življenje: Kaj pa kakovost? Se danes zahteva več?**

**Branko Mlakar:** Danes se veliko pozornosti posveča temu, da je čevelj lep na izgled. Pri tem pa je zelo pomembno, da je dober material. Brez njega čevelj ne more biti lep in kakovosten.

**Delo življenje: Dela torej ne primanjkuje.**

**Branko Mlakar:** Ne. Dela je vedno preveč. Zanj se nam zaenkrat ni treba bati. Včasih je potrebno delati tudi popoldne. Največkrat je to tedaj, kadar moramo popravljati kakšne reklamacije.

**Delo življenje: In kakšne težave se še pojavljajo v oddelku?**

**Branko Mlakar:** Jaz vidim največjo težavo v tem, ker je premalo delavcev. Brez tega, da so narejene vse faze, pa rinka ne more delati. Tako je velikokrat težava, kje naj poprimem, kaj je najnujnejše. Posledica tega je tudi, da je težko dobiti dopust ali koristiti dodatno narejene ure. To ne velja samo zame. Tako je pri vseh v oddelku.

**Delo življenje: Ste delavec meseca februarja. Kaj vam pomeni ta nagrada?**

**Branko Mlakar:** Kaj vem. Težko povem. Vesel sem. To je zame neka vzpodbuda.

**Delo življenje: Bo vaše delo odslej drugačno?**

**Branko Mlakar:** Do sedaj sem delal po svojih najboljših močeh. Glede na priznanje, očitno uspešno. Tak mislim ostati tudi naprej.

**Delo življenje: Torej radi delate tu?**

**Branko Mlakar:** Da, rad delam to delo.

**Delo življenje: Delate na zelo različnih mestih, torej morate sodelovati s tako rekoč vsemi ljudmi v oddelku. Je to za vas dodatno breme?**

**Branko Mlakar:** Ne. Rad sem z ljudmi. Razumem se s sodelavci in zato pri tem nimam težav. Moram pa



## »Verjamem vate, ker si ...« to je le ena izmed pohval, ki jo dober vodja izreče delavcu

Takoj v začetku letošnjega leta smo s pomočjo svetovalne organizacije Taktika plus začeli s seminarji na temo »Vodenje letnih razvojnih pogovorov«. Ti razvojni pogovori so novost v našem podjetju. Zavedamo se namreč, da smo v zadnjih letih intenzivnega razvoja stremeli k doseganju in celo preseganju zastavljenih ciljev. Ob tem pa nam je zmanjkovalo časa za sodelavce, za njihove želje, pobude in morda tudi drobne pozornosti. Zato smo se odločili, da bomo razvoju sodelavcev, medosebnim odnosom, skupinskem sodelovanju, delovni klimi in kulturi vodenja, posvetili večjo pozornost.

V pozitivnem vzdušju in dobrih medsebojnih odnosih lažje dosegamo zastavljene cilje. Razvojni pogovor je namreč pomembna priložnost za oba sogovornika, tako vodjo kot sodelavca, saj si lahko izmenjata pomembne informacije, stališča in poglede o delovni uspešnosti, o bodočih ciljnih in načinih za učinkovito doseganje ciljev, ter o načrtih in razvojnih možnostih. S tem pa se vzpostavlja pravi »part-

nerski odnos«, ki je po ugotovitvah zelo zaželen tudi v poslovnem svetu, saj vodi k uspehu in zadovoljstvu.

Cilj razvojnih pogovorov je:

- povečanje učinkovitosti dela
- povečanje zadovoljstva pri delu

Vodja na pogovoru spozna mnenje sodelavca o njegovi delovni uspešnosti, njegove želje, poklicne interese in tudi osebne potrebe. V veliko pomoč pa bodo vodji tudi predlogi in priporočila sodelavcev o nadaljnjem delu in različnih izboljšavah v podjetju.

Razvojni pogovor pa je vsakakor pomemben tudi za sodelavca, saj ima vsakdo pravico vedeti, kako vodja ocenjuje njegovo delo. Med razgovorom se ugotovijo doseženi rezultati, pričakovanja, prizadevanja in informacije za nadaljnje delo. Prav tako se v razgovoru ugotovijo morebitne pomanjkljivosti, ki jih je v bodoče možno odpraviti. Letni razvojni pogovor je tudi izredna priložnost za ugotavljanje potreb po dodatnem izobraževanju in usposabljanju; vse s ciljem doseganja boljših delovnih rezultatov.

Sistem spremljanja razvoja sodelavcev je zahtevno vodstveno opravilo, njegovo uvajanje pa zahteva posebno usposabljanje. To je dolgotrajen proces, ki zahteva veliko pozornosti in doslednosti, ki se bo moral odražati v večji sposobnosti sodelavcev za doseganje zahtevnejših podjetniških ciljev ob hkratnem osebnem zadovoljstvu z delom v podjetju.

Mislím, da smo prav to ugotovili tudi vsi sodelujoči na tej delavnici. Od vseh udeležencev je torej odvisno ali bo projekt, ki smo si ga zastavili, zaživel tudi v praksi. Če smo se na delavnici prepričali, da so letni razvojni pogovori koristni za doseganje vseh zgoraj navedenih ciljev, moramo uspeti.

Jožica Kacin

Marta Mlinar



Na takih seminarjih delavci izvedo stvari, ki se jih v šoli niso učili in o njih do sedaj niti niso razmišljali.

## Pomembno je, da vodstveni in vodilni delavci takoj po končanem seminarju začnejo z letnimi razgovori

Seminar sta vodila Katja Klobučar, univerzitetna diplomirana sociologinja in Milan Terpin, univerzitetni diplomirani psiholog in direktor podjetja Taktika plus. Povedala sta, da so se udeleženci zanimali za to področje in da so ves čas seminarja dejavno sodelovali. Da so nekateri stvar vzeli s srcem, pa govorita tudi tale dva komentarja, ki sta ju udeležencem ob poskusu izvajanja letnega razgovora izrekla predavateljica: »Rad imeti svoje delo – to ne moreš zaigrat, a ne .... (pove ime udeleženke seminarja).« »Če boste delali take pogovore, boste vi in vaši sodelavci zelo zadovoljni.«

**Delo življenje:** Kaj se vam zdi pri tem seminarju pomembno?

**Katja Klobučar, Milan Terpin:** Pomembna stvar pri tem seminarju je, da je to za vaše vodje novost. To je usposabljanje za praktično uporabo enega od vodstvenih orodij.

Pri tem seminarju ne gre le za podajanje informacij, ampak za učenje za praktično delo oziroma za obvladovanje orodij za bolj učinkovito vodenje.

To je neke vrste orodje, ki ga bodo vodje uporabljali in pomeni zanje nek nov pristop in način dela.

**Delo življenje:** V teh nekaj popoldnevih, ki ste jih prebili z našimi vodji, ste si gotovo ustvarili neko sliko o njih in Alpini. Kako ocenjujete njihovo sodelovanje?

**Katja Klobučar, Milan Terpin:** Udeleženci se zanimajo, so motivirani, ves čas seminarja so dejavno sodelovali.

Iz njihovega delovanja je razvidno, da je človek v Alpini med vodji visoka vrednota. Udeleženci seminarja so bili zelo motivirani za to, da bi se čim bolj seznanili s tem, kako čim bolj sodelovati z delavci in kako na čim uspešnejši način opraviti letne in razvojne razgovore.

**Delo življenje:** Letni razgovori so eden izmed pomembnih načinov, tako za vodjo, da izve, kakšne želje, težave in hotenja ima delavec v zvezi z delom, je pa tudi priložnost za delavca, da pove, kaj bi spremenil, kaj ga teži ali razveseljuje. Kaj se vama zdi pri teh pogovorih najbolj pomembno?

**Katja Klobučar, Milan Terpin:** Pri letnih razgovorih je zelo pomembno, da znajo vodje vzpostaviti partnerski odnos s sodelavcem, s katerim se pogovarjajo. Vodje morajo pogovor napeljati tako, da vzpostavijo visoko stopnjo medsebojnega spoštovanja in zaupanja. To bo omogočilo, da se lahko vodja in sodelavec pogovarjata o vseh odprtih problemih in možnostih za delavčev osebni razvoj.

Pogovor zahteva konkretizacijo posameznih načinov dela sodelavca in dogovor, kaj vse je potrebno v načinu dela spremeniti v prihodnosti, da bo delo sodelavca kakovostnejše. Vse to ima za posledico uspešno doseganje delovnih in strateških ciljev.

V tem pogovoru vodja in sodelavec ugotavljata, kaj naj bi spremenili v delovnem okolju oziroma pogojih dela, da bi lažje dosegali zastavljene cilje in da bi se pri delu počutili čim bolj udobno.

(nadaljevanje na 18. strani)

povedati, da so tudi nekateri sodelavci zelo dobri delavci in bi prav tako zaslužili tako priznanje. Da, pridnih in delovnih je v Alpini še veliko.

**Delo življenje:** So vam kaj namignili, da boste izbranec?

**Branko Mlakar:** Prav nič nisem pričakoval. Kar noge so se mi tresle, ko sta proti meni stopila generalni direktor in vodja proizvodnje in tehnologije lepljene obutve Judita Oblak in mi izročila nagrado.

**Delo življenje:** Kako pa je potekal dan potem?

**Branko Mlakar:** Normalno sem delal naprej.

**Delo življenje:** In nagrada. Si boste zanj privoščili kaj posebnega?

**Branko Mlakar:** Nisem razmišljal o čemerkoli. Na eno večerjo pa bom ženo že odpeljal.

**Delo življenje:** Imate ženo, dva otroka. Povejte nam še kaj o sebi.

**Branko Mlakar:** Ni veliko povedati. Živimo na Selu pri ženinih starših. Popoldne malo pazim otroka. Sin je star tri leta, hči pa sedem let in hodi v malo šolo. Žena dela pri reševalni službi v Škofji Loki in je veliko odsotna. Drugače pa nimam kakšnega posebnega hobija. Smučam rad, če bi bilo kaj več snega v naši okolici.

## Pomembno je...

(nadaljevanje s str. 17)

**Delo življenje: Kakšen naj bi bil učinek teh pogovorov?**

**Katja Klobučar, Milan Terpin:** Neposredni učinek pogovora oziroma dogovora naj bi bil skupini dogovor o tem, kaj bi bilo potrebno spremeniti v načinu dela in delovnega vodenja.

Posredni učinek pa naj bi bil ta, da ti rezultati vplivajo na sprejem ustreznih kadrovske organizacijskih načrtov in njihovo večjo kakovost. Ti pogovori so v pomoč za načrtovanje kadrovske organizacijskih sprememb.

V organizacijski strukturi imajo letni razvojni pogovori pri neposrednih izvajalcih del in nekoliko nižjem rangju menedžerjev večji pozitivni vpliv na zadovoljstvo pri delu; pri visokem menedžmentu pa je vpliv v večji meri naravnani na doseganje ciljev podjetja.

**Delo življenje: In še kakšen nasvet našim vodjem udeležencem seminarja.**

**Katja Klobučar, Milan Terpin:** Zelo pomembno je, da vodstveni in vodilni delavci po končanem usposabljanju zares pričeno z izvajanjem letnih razvojnih razgovorov.

**Jožica Kacin**

Delčka seminarja Vodenje letnega razvojnega programa sem se kot poslušalka udeležila tudi sama. V uri pri eni in nekaj malega več pri drugi skupini, sem slišala kar nekaj koristnih napotkov, tako za vodenje kot za čisto običajno človeško življenje. Navajam nekaj misli:

Pri vodenju so pomembni odnosi. S pravilnim krmljenjem okolja se ustvarja ugodno okolje.

Vodje naj bi se stalno prizadevali za partnerski odnos med njimi in sodelavci.

Stil vodenja se kaže v tem, na kakšen način se vodja odloča za spremembe. Izbira med več možnostmi kot so: sam odloča, dirigira, sodeluje s sodelavci in drugimi, odločitve prepušča drugim - sodelavcem (svobodno se sami odločite).

Najpomembnejše je, da se ohrani ugodno okolje, da sodelavec čuti, da ga vodja spoštuje, da mu pokaže, da ga ceni. Seveda pa mora včasih poseči tudi po določenih ukrepih. To so organizacijska pravila.

Vodja si s pravilnim ukrepanjem gradi svoj ugled - imidž pri sodelavcih in tudi pri drugih.

Sodelavci vidijo, kateri vodja je močan in gre v boj in kdo se pred težavami umika in stvari pusti teči naprej.

Dober vodja ne sme mimo težav. Če ugotovi težave in nepravilnosti, če misli, da sodelavec ne dela dobro, če pri njem opazi druge težave in odstopanja, ga mora opozoriti, se z njim pogovoriti.

Če vodja ob težavah ne ukrepa, si poslabšuje stanje, če ukrepa (kljub temu, da je to včasih težko in zahteva od njega določeno pripravljenost in napor), si dviguje ugled.

Človek pri spreminjanju lahko začne kjerkoli, pomembno je, da se stvari začnejo vrteti.

Kako ravnati s problematičnimi delavci, predvsem pa kako ne smemo ravnati?

Kako doseči, da delavci spregovorijo?

Najpomembnejše pri razgovorih je, da znamo tudi poslušati. Dialog je zelo pomemben.

Prav je, da vodja najprej pusti do besede delavca, nato pa tudi sam pove svoje mnenje.

Letni razgovor je predvsem priložnost, da delavec pove svoje mnenje.

Dober vodja zna delavca vedno tudi pohvaliti in v njem najti dobre strani.

Kako se pravilno lotiti problemov?

Izogibati se je potrebno posploševanju. Ljudje tega ne sprejemamo. Sprejemamo pa konkretne zadeve.

Ne dotikajte se negativnih osebnostnih lastnosti. V pogovoru so prepovedane. Kritizirajte delo, ne značaj!

Pohvala je zelo učinkovita in poceni (zastoj) energija, ki prinese mnogo dobrih učinkov.

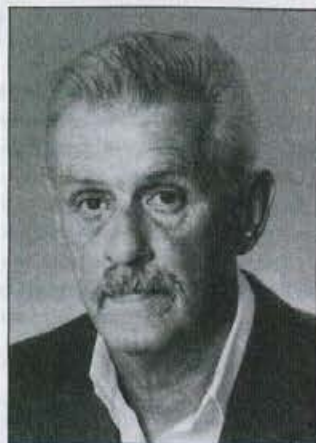
Daljši časa 'drži' pohvala kot denarna nagrada. Pohvala se ne pozabi.

Dober vodja je mehak in toplec v odnosu, trd in neizprosna pa v cilju.

Zahtevni sodelavci brusijo vodje, dvignejo jim samozavest, so njihov izziv, zato se moramo z njimi še toliko bolj soočiti.

**J. K.**

## V slovo Jožetu Justinu



Mnogo časa je premagoval vse težave, življenje mu ni bilo poslano z rožicami, toda zmoget je mnogo in še več - dokler ob dokončnem slovesu ni bil premagan.

Ob novoletnih praznikih, ko so vse naše želje uprte vnaprej, je zastalo srce našega nekdanjega delavca Jožeta Justina, rojenega leta 1936 v Gorenji Dobravi.

Jože Justin je po osnovni šoli leta 1954 pridobil poklic kvalificiranega krojača, leta 1974 pa je končal tudi šolanje za poklic šivalca zgornjih delov obutve.

Svojo delovno pot je Jože Justin pričel v tedanji Obrtni delavnici Kroj v Žireh, z delom je nato leta 1960 nadaljeval v Modnih oblačilih v Ljubljani in to vse do konca julija 1970, ko se je zaposlil v Alpini. Najprej je bil prešivalec obutve. Septembra leta 1975, je bil zaradi zdravstvenih težav prerazporejen v vratarstvo službo, kjer je v začetku opravljal delo na nočnem čuvanju podjetja, kasneje je opravljal delo na kontroli prihodov in odhodov, od leta 1982 dalje pa je bil prerazporejen za opravljanje vratarških del.

Zaradi zdravstvenih težav je bil leta 1991 invalidsko upokojen.

V družini so se Jožetu in ženi rodili štirje otroci. Tako sta skrbela za kar številno družino. Kmalu po rojstvu zadnjega otroka pa je v družino posegla bolezen, ki je njegovo ženo priklenila na posteljo. Mnogo obveznosti je prešlo na Jožeta. Stal je ob strani svoji ženi in odraščajočim otrokom.

Žena se je pred časom že poslovila, sedaj pa je prišlo tudi njegovo slovo.

Spomin na delo Jožeta Justina, ki nas je dan za dnem pozdravljal v vratarnici, bo za vedno ostal v naših sreih.

## Ob upokojitvi

V sredini meseca marca zaradi odhoda v pokoj svojo delovno pot v Alpini zaključuje Anton Seljak iz oddelka sekalnice.

Po dolgih letih pripadnosti Alpini, mu želimo še mnogo lepega, da bi si življenje uredil po svojih željah in zmožnostih, predvsem pa trdnega zdravja, medsebojnega razumevanja in zadovoljstva v domačem krogu.

računovodski standardi. To so obvezna pravila o strokovnem ravnanju na področju računovodstva in podrobneje opredeljujejo zakonske določbe. Ker je prav, da so vodstveni in vodilni delavci seznanjeni tudi s temi spremembami, je revizorska hiša Deloitte & Touche, ki v Alpini opravlja revizijo letnih poročil, v začetku februarja o tem pripravila seminar.

**J.K.**

## Seminar o spremembah Zakona o gospodarskih družbah in spremembah Slovenskih računovodskih standardov



V sredini lanskega leta so začele veljati spremembe Zakona o gospodarskih družbah. Spremembe se v

veliki meri nanašajo tudi na računovodsko funkcijo v podjetjih. Spremenili so se tudi Slovenski

## V poslednje slovo Martinu Klemenčiču



V zadnjih decembarskih dneh prejšnjega leta je med delavce Alpine, tako v Žireh, predvsem pa v obratu Gorenja vas, odjeknila žalostna vest, da se je za vedno poslovil eden izmed staroste upoko-jencev Alpine Martin Klemenčič.

Martin Klemenčič je bil rojen leta 1911 v Koprivniku. Po zaključeni osnovnošolski obveznosti je obiskoval obrtno šolo za čevljarje in opravil strokovni izpit za visoko kvalificiranega čevljarja.

Svojo delovno pot je pričel že oktobra 1936, ko je služboval pri različnih delodajalcih. Med drugim je bil zaposlen v tedanji Postolarski zadrugi v Žireh, v Kmetijski zadrugi v Gorenji vasi in Obrtni delavnici Čevljar v Gorenji vasi in pri zasebnikih. Največ ustrezne čevljarjske prakse si je pridobil v Obrtni delavnici Čevljar v Gorenji vasi od aprila leta 1958 do konca leta 1964.

Na njegovo pobudo se je Obrtna delavnica Čevljar Gorenja vas v začetku januarja 1965 priključila Alpini.

Martin Klemenčič je bil kot čevljarjski mojster gonilna sila pri delu v obratu v Gorenji vasi. Bil je strokovnjak na področju poznavanja čevljarjske stroke. Julija 1965 je bil imenovan za vodjo obrata.

Kot vodja obrata Alpina Gorenja vas je bil cenjen zaradi mnogoterih

delovnih izkušenj, pravilnega odnosa do sodelavcev in vodilnih delavcev Alpine. Prav Martin ima mnogo zaslug za to, da je obrat v Gorenji vasi postal to, kar je danes, ko mnogim delavcem v Poljanski dolini daje vsakdanji kruh in možnosti preživetja.

Martin Klemenčič je bil eden izmed pomembnih sodelavcev tudi ob ustanavljanju obrata na Colu. Leta 1972 je pričel delati na tem projektu in bil s svojim znanjem in izkušnjami v veliko pomoč. V pokoj je odšel kot vodja obrata na Colu konec decembra leta 1972.

Martin Klemenčič je eden izmed delavcev, ki mu je bilo dano, da je užil kar nekaj upokojskih let. Med domačimi je zmeraj našel pravo mero razumevanja in zaupanja. Njegove pridne roke in um nista nikdar mirovala.

Toda za vsakogar enkrat pride slovo. S spoštovanjem se sedaj poslavljamo od nekdanjega sodelavca in domačim ob smrti izrekamo globoko sožalje.

## Poslovili smo se od Franca Kogovška



Počasi se prebujajo pomlad, a med nami je zopet praznina, saj smo se v drugi polovici meseca februarja za vedno poslovili od našega upokojenca Franca Kogovška, rojenega leta 1935 v Izgorjah.

Franc Kogovšek, doma iz starih Žirov, je po končani osnovni šoli nadaljeval s šolanjem v obrtni šoli in tako z zaključnim izpitom pridobil poklic kvalificiranega krojača, kasneje mu je bila priznana interna polkvalifikacija za čevljarjskega delavca.

Svojo delovno pot je Franc Kogovšek pričel v Obrtni delavnici Kroj Žiri v letih od 1957 do konca leta 1959. Z delom je nato v svojem osnovnem poklicu nadaljeval od leta 1960 do avgusta leta 1970 v Modnih oblačilih v Ljubljani.

Po prihodu v Alpino, konec avgusta leta 1970, je opravljal delo v šivalnici na delovnem mestu šivalec obutve – večinoma na prišivanju steljka.

Čeprav je s prihodom v Alpino zamenjal delovno okolje, se je v šivalnici med ženskim kolektivom dobro znašel in bil priden in vztrajen pri svojem delu.

Sčasoma pa so ga začele pestiti zdravstvene težave, vendar je kljub temu vedno opravljal svoje delo pri šivanju steljka v šivalnici. Upokojil se je decembra leta 1990.

V življenju mu je vedno stala ob strani družina, s katero so živeli mimo in zadovoljno življenje.

Franca Kogovška je po upokojitvi zaživel in si opomogel, vendar pa se boleznih ni mogel izogniti, vedno več težav se je nabiralo.

Sedaj se za vedno poslavljamo od Franca Kogovška. Naš delavec in upokojenec nam bo ostal v lepem spominu.

## Janku Logarju v slovo



Kratko je življenje, če ga gledamo v celoti za nazaj, včasih tudi

težko, a lahko ga živimo polno – s polno dobre volje in zadovoljstva, predvsem pa odrekanja, ki ga od vsakega izmed nas zahteva vsakdanost. Tako je bilo tudi življenje Janka Logarja, ki smo mu poslednje slovo izrekli ob novem letu.

Janko Logar, je po osnovni šoli obiskoval vajeniško šolo za poklic kvalificiranega mizarja. Najprej je leta 1962 pričel delati v Mizarskem podjetju Žiri. Kasneje se je zaposlil v trgovskem podjetju v Železnini, nato v Obrtnem centru v Žireh. V Alpino je prišel v oktobru leta 1970 in je pričel opravljati delo v vzdrževalnih obratih v mizarjski delavnici.

Glede na pridobljene izkušnje iz dela pri prejšnjih delodajalcih, je v Alpini opravljal zahtevna dela pri samostojnem izdelovanju opreme za potrebe tako znotraj Alpine v Žireh,

po obratih, kot tudi za prodajalne. V vzdrževalni službi je bil Janko cenjen delavec, ki se je moral znati v različnih zahtevnih situacijah pri izdelavi raznolike opreme za potrebe podjetja.

Sčasoma mu je zdravje pričelo pešati. Po daljši bolniški odsotnosti je bil leta 1984 invalidsko upokojen.

Po upokojitvi se mu je zdravje izboljšalo, v družinskem krogu je skupaj z ženo in doraščajočima otrokoma zaživel mirno in zadovoljno življenje. Kasneje so mu bili v veselje tudi vnuki, ki so vsem v družini polepšali in vzradostili včasih tako težko življenje.

Poslovili smo se od Janka Logarja, našega sodelavca in upokojenca. Spominjali se ga bomo kot dobrega sodelavca in delavca, ki je prekmalu odšel od nas.

## Kadrovske novice za mesec december 2001

V zadnjem mesecu leta 2001 – to je v decembru sta delovno razmerje nastopila Renata Hacin v prodajalni Trbovlje in Peter Drmota, ki je po služenju vojaškega roka delo nastopil v računalniškem centru.

Z delom sta v tem razdobju prenehala Nevenka Lepenik iz službe za planiranje in oskrbo proizvodnje in Polona Rabič, prodajalka iz prodajalne Kranjska Gora.

## Kadrovske novice za mesec januar 2002

Nekaj več fluktuacije je bilo v mesecu januarju 2002, saj so delovno razmerje nastopili Majda Rezar kot organizatorica proizvodnje pri kooperantih, Marko Zaletel kot vodja skladišč materiala, pripravnica Neža Kopač, Gašper Miklavčič - delavec v oddelku brizgane obutve, Andraž Kopač na delovnem mestu direktor nabave in Tomaž Žakelj - delavec v oddelku termoplastov.

Z delovnim razmerjem je v mesecu januarju zaključila prodajalka Zdenka Kokotec iz prodajalne Trbovlje.

## Kadrovske novice za mesec februar 2002

V mesecu februarju ni bilo veliko sprememb – delovno razmerje je nastopila le delavka v obratu Gorenja vas Matejka Dolenc, z delom pa sta prenehala Tatjana Koren iz obrata Col in Srečko Krvinca iz brizgane obutve, ki odhaja na služenje vojaškega roka.

Irma Dolenc

## Veleslalom Alpina 2002 na Črnem Vrhu

Čeprav je bila letos kar dobra zima, nam v Žireh ni nasula toliko snega, da bi lahko organizirali tekmovanje v veleslalomu. Da ta običaj v Alpini, ki je smučarsko usmerjeno podjetje, ne bi zamrl, so vestni organizatorji poskrbeli in tekmovanje v veleslalomu Alpina 2002, pripravili na Črnem Vrhu nad Cerknim.

9. februarja, ravno na pustno soboto, se nas je večina zjutraj zbrala pred Alpino in se z avtobusom odpeljala na smučišče (nekateri so prišli tudi s svojimi prevoznimi sredstvi). Na smučarski progi smo se pomerili v različnih kategorijah, od otrok, zaposlenih, do upokoencev. Kot na vsaki tekmi je šlo tudi tu za čas in kolajne. Toda veliko pomembneje je bilo to, da smo bili skupaj,



Po napornem tekmovanju so smučarji in organizatorji v prečudovitem sončnem vremenu in ob prisluženem okrepčilu počakali na razglasitev rezultatov

Zmagovalci po posameznih kategorijah so bili: Tina Kolenc, Tadej Dolenc, Anuška Kavčič, Majda Trček, Silvester Trček, Sonja Jereb, Rado Podobnik, Ciril Erznožnik, Drago Kramperšek in Mitja Modic. Najboljši čas pri moških je dosegel Drago Kramperšek, drugi je bil Mitja Modic, tretji Uroš Kunc. Pri ženskah je bila najboljša Anuška Kavčič, sledili pa sta Majda Trček in Sonja Jereb.

da smo rekli eno ali dve v lepem, sproščujočem okolju Črnega Vrha. Škoda, ker je takih srečanj premalo, in škoda, ker imamo ponavadi sto in sto izgovorov, da se jih ne udeležimo. Po drugi strani pa pohvala vsem, ki še nekaj dajo na to in pridejo, predvsem pa tistim, ki so pripravljene tudi za taka srečanja žrtvovati svoj čas in jih pripraviti.

J.K.

## Združenje in društvo ŠmaR

V letu 2000 smo ustanovili zasebno združenje laikov katoliške Cerkve Šmarnični romarji, ali krajše ŠmaR. Naslednje leto pa še društvo z istim imenom.

»Zopet so se »farji« izmislili še eno Marijino družbo«, bodo rekli nekateri. Drugi pa: »To so kvečjemu pijančevanska potepanja, ne pa romanja«. Moj namen ni prepričevati ne ene ne druge, da mogoče ni vse tako, temveč pojasniti, katere želje so nas vodile, da smo se odločili za ta korak. Presojajo, če se nam te želje tudi uresničujejo, pa prepuščam posameznikom.

Kakor vam je večini znano, je nas nekaj, ki smo v dobrih desetih letih napravili že kar nekaj korakov po slovenskih romarskih poteh. Tako se je v teh letih nehote oblikovala več ali manj stalna skupina romarjev, kar pa ni bil naš namen, ampak smo vseskozi želeli biti odprti za vse, ki jih stvar zanima. Da bi to tudi uradno potrdili, smo se registrirali po kanonskem in civilnem pravu ter v statut zapisali, da se romanj ŠmaR »more udeležiti vsakdo ne glede na versko, spolno ali rasno pripadnost in ne glede na politično pripadnost«. Glavni pogoj je, da se na romanjih obnaša po občečloveških moralnih normah, kar bi se resnici na ljubo moral vsak tudi v vsakdanjem življenju. Mi jemljemo romanje kot duhovno, kulturno in družabno dogajanje in tako lahko vsak vzame svoj kos pogače. Skupinskih molitev po poti res nimamo, kakor tisti, ki se udeležijo vsakoletnih župnijskih romanj. Toda to ne pomeni, da jim v čemerkoli nasprotujemo, ampak da se dopolnjujemo, da lahko romajo tudi tisti, ki si to želijo, pa se nekako ne vidijo v njihovi družbi. Kljub temu pa lahko tudi na naših romanjih vsak ugotovi, da ga znoj, ki mu lije po obrazu, ko grize kolena proti Jamniku na poti na Brezje,



Romarji v dolini Kanomlje (Foto: Franc Temelj)

tudi lahko duhovno očiščuje in ne samo kopanje v sveti reki Ganges. Da se razumemo: nič nimam proti njim, ki iščejo duhovnost v Indiji, moti pa me, ko razlagajo, da zato, ker jo je možno najti edino tam. Tudi riž nekaterim bolj prijia kot krompir, toda zaradi tega ne morejo trditi, da človek lahko preživi samo ob rižu, ob krompirju pa ne. Če bi bilo to res, nas že zdavnaj ne bi bilo več. Da čisto brez molitve tudi mi nismo naj povem, da se na cilju vsakega romanja lahko vsak po svoji presoji priključi skupni molitvi očenašev, ki jih obljubimo dobrim ljudem, ki nas pogostijo na poti, za svoje najbližje ter za tistega izmed navzočih, ki bo prvi umrl. Tako vselej nekdo moli zase.

Namen romanj ŠmaR je torej, da si vsak vzame tisti čas zase, da pozabi na vsakdanje skrbi, si med potjo vzame čas za molitev ali premišljevanje, spozna nove kraje in ljudi, uživa ob prijetni hoji (če odmislimo pol podplata žuljev), pokramlja s soromarji in s tem duhovno in telesno bogati sebe in ostale.

Kdor more naj razume in kdor je željan naj poskusi.

Organizator Franc Temelj

## Hospic ne more dati dni tvojemu življenju, lahko pa doda življenje tvojim dnevom

Meseca januarja in februarja je v Žireh potekal program predavanj z naslovom Blizu v težkem času. Organiziralo

ga je Slovensko društvo Hospic. Zanimanje je bilo zelo veliko, saj se je predavanj udeležilo več kot petinštrideset



Zanimanje za predavanja, ki jih je organiziral Hospic je bilo nad pričakovanji.

### Nekaj misli s seminarja:

Bolečina ima svoj smisel. Je lahko učiteljica, da sprevidimo, da razumemo, se naučimo.

Ne poslušati, ampak slišati.

Vrednota je to, kar resnično živiš. Na nek način umiramo celo življenje.

Obredi so zelo pomembni. Vzpostavijo vezi, ki ostanejo.

Največja satanova skušnjava je, da ti govori, še je čas.

Ko zbolimo, se čas ustavi; dobi neko novo, drugo vrednost.

Hudo je, ker je na svetu toliko nezadovoljnih ljudi.

Upanje: brez njega ne moremo živeti, je temelj našega življenja.

Prevečkrat se zanašamo na druge. Drugi prevzemajo odgovornost za nas. Sami bi morali bolj prisluhniti svojemu notranjemu glasu.

ljudi. V sedmih večerih so se pogovorili o marsičem. Osebna izkušnja s smrtjo, umiranjem in žalovanjem, skrb za nego in počutje umirajočega, komunikacija v procesu umiranja, podpora družini z umirajočim bolnikom, slovo in žalovanje, duhovnost v času hude bolezni, celostna obravnava v Hospicju, analiza odnosa do smrti in zaključna refleksija. Udeleženci so slišali marsikaj koristnega in dobili odgovore na marsikatero težko vprašanje, ki pa ni nujno povezano s smrtjo. To so bili tudi napotki za življenje, za to, da lažje razumemo nekatere življenjske resnice: Kdo sem? Kdo je zame drugi? Česa se bojim? Zakaj sem? Zakaj me je to doletelo? Moje vrednote, Moj odnos do smrti in umiranja, Si upam izraziti svoja čustva, Sem v nekem dogajanju režiser, soigralec, opazovalec. Kakšen je moj motiv spremljanja nekoga?

Jožica Kacin

## Žirovski skakalci med najboljšimi v Sloveniji

V nemškem mestu Schönach so se konec januarja 2002 vsi najboljši mladinci in mladinke z vsega sveta potegovali za medalje na svetovnem mladinskem prvenstvu v nordijskem smučanju. Odlično je nastopil Jaka Oblak, član Smučarskega kluba Alpina. V ekipnem tekmovanju v slabih vremenskih razmerah (dež, veter) se je odlično znašel ter tako prispeval levji delež k ekipnemu bronu. V posamični konkurenci je, izmed devetdeset nastopajočih, na

devetdeset metrski skakalnici, osvojil zavidljivo 14. mesto. Jaka je bil eden izmed mlajših na tem prvenstvu. To pomeni, da bo lahko na mladinskem svetovnem prvenstvu nastopil še dvakrat. To bo tudi prilika izenačiti ali celo preseči odlični letošnji uvrstitvi.

V začetku februarja pa so se v Planici zbrali vsi najboljši slovenski mladinci. Potekalo je državno prvenstvo na devetdeset metrski skakalnici. Dobro so se odrezali tudi skakalci

Smučarskega kluba Alpine. Jaka Oblak je v kategoriji mlajših mladincev, s skokoma 101 in 99,5 metrov, postal državni prvak

V kategoriji starejših mladincev je Jaka Oblak osvojil 3. mesto, Jure Kumer 9, Tadej Vegelj 19. in Gašper Mlinar 27. mesto. V tej kategoriji je tekmovalo sedemdeset skakalcev.

Na ekipnem državnem prvenstvu za starejše mladince je bila ekipa Smučarskega kluba Alpine tretja. Bronasta kolajna je torej prišla

v roke Jaka Oblaka, Jureta Kumra, Tadeja Veglja in Gašperja Mlinarja.

Tadej Vegelj, ki nastopa tudi v nordijski kombinaciji, je bil v tej disciplini na državnem prvenstvu šesti.

Konec februarja pa smo Žirovci dobili tudi državnega prvaka v kategoriji do deset let. Nace Šinkovec je na Paškem Kozjaku v Velenju na dvaindvajset metrski skakalnici dosegel prvo mesto.

Tekmovalcem lahko za dosežene rezultate iz srca čestitamo. Podobne uspehe pa si želimo tudi v bodoče.

**Jereb Sebastian**

## Bronasta kolajna na ekipnem mladinskem svetovnem prvenstvu – Žirovec Jaka Oblak član slovenske ekipe

4. februarja je bil v Žireh slovesen sprejem državne mladinske ekipe v skokih, ki je na ekipnem svetovnem prvenstvu v Nemčiji osvojila bronasto kolajno. Ekipo so sestavljali Rok Benkovič, Zvonko Kordež, Bine Zupan in Žirovec Jaka Oblak.

Navzoče je pozdravil predsednik Skakalnega kluba Alpina Žiri Janez Kosmač. Povedal je, da je vesel, da po nekaj "sušnih letih" v Žireh lahko spet pozdravimo velik uspeh v skakalnem športu. Zahvalil se je vsem, ki so kakorkoli pripomogli k temu; od vzdrževalcev objektov, sodnikov,

trenerjev, sponzorjev. Pred mikrofonom so povabili tudi Jaka. Da zna dobro skakati, je v letošnji sezoni pa tudi prej že mnogokrat dokazal. Povedal je, da mu tako zase, kot prijatelje in ostalo, razen za izbrani šport, ki mora biti vedno na prvem mestu, ostane malo časa. To moramo ob takih uspehih vedeti tudi sami. V današnjem času ukvarjanje z vsakim od športov zahteva zares profesionalen pristop in tega se tako vodstvo našega kluba, kot tudi mladi skakalci zavedajo. Skakalce je pozdravil tudi tehnični direktor Alpine Janko Reje. Fantom je izročil praktične nagrade. Jaku je čestital tudi predstavnik občine Žiri Andrej Poljanšek, ki je povedal, da tudi občina vlaga določena sredstva v razvoj športnih dejavnosti v kraju. Taki uspehi pa so dokaz, da so bila ta sredstva dobro vložena. Pričakuje, da bo tako tudi v bodoče. Ivan Žakelj, ki je dolgoletni delavec na področju skakalnega športa v Žireh je prisotne spomnil na to, da v Žireh potrebujemo nove objekte, na katerih se bodo urili mladi

Ekipo mladincev, ki je osvojila bronasto kolajno na ekipnem mladinskem svetovnem prvenstvu, so v sredo, 20. februarja pozdravili tudi v Kranju. Sprejem je bil v prvi vrsti namenjen našim olimpijcem Primožu Peterki, Robertu Kranjcu, Damjanu Frasju in Petru Žontji, ki so na letošnjih olimpijskih igrah v Salt Lake Cityu osvojili bronasto medaljo. Prireditelji pa so povabili tudi mladinsko reprezentanco, ki je na svetovnem prvenstvu osvojila bronasto kolajno in katere član je tudi Žirovec Jaka Oblak. Tako so se na odru srečali, ljubitelji skokov pa so jim navdušeno zaploskali, bronasti olimpijci in bronasti mladinci. Taka skupna praznovanja kažejo na to, da se zavedamo, da je tudi na mladinskem prvenstvu dosežena medalja plod mnogih odrekanih, trdega dela in da ima za skakalni šport tudi to odličje velik pomen. Želimo jim, da bi bilo takih srečanj, pa naj bo v članski ali mladinski konkurenci, na naših tleh čim več.

skakalci. Prireditev se je končala z nastopom Ančke Loštrek, ki je svečanost trenutka in skakalnega športa opisala v verzih.

**Jožica Kacin**



Na odru so se zbrali člani mladinske državne reprezentance, njihovi trenerji in nekaj ostalih najboljših žirovskih skakalcev.

## Tudi petelini niso več tisto kar so bili

Pravijo, da mora imeti človek veliko srečo, da vidi divjega petelina. Kolikokrat so nekateri več zgodnjih juter v skrivnih koticčkih gozdov čakali, da so lahko prisluhnil nje-govemu zaljubljenemu petju. Izgleda pa, da smo Žirovci zelo srečni ljudje. Petelin se že nekaj mesecev kar sam spreha med nami. Srečamo ga lahko skoraj v centru ali pa malo bolj

na obrobju Žirov. Pravijo, da na dvoriščih zoblje ponujeno hrano. Pri naslednjih sosedih malo postoji. Pusti se celo fotografirati.

Zanimivo. Svet se vrti naprej in tudi petelini niso več tisto, kar so bili. Kdor ga še ni srečal, si lahko našega junaka, na žalost v črno beli tehniki, ogleda na tej fotografiji.

**J.K.**



Foto: Darjan Kacin

## Marec –

praznik žena, mater,  
začetek pomladi...  
Naj vam cvetijo rože,  
naj vam sije sonce...



## V Žireh mnogo ljubiteljev konj

Konjeniški klub Žiri je bil ustanovljen leta 1999. Pred tem smo bili v glavnem vsi včlanjeni v konjeniški klub Visoko. Zaradi oddaljenosti je padla ideja, da bi šli na svoje. Letos bomo imeli že tretji občni zbor. Klub ima trenutno 61 članov in približno 100 konj. Največ je kasačev, tudi tekmovalnih, ki jih goji Iztok Kavčič. Nekaj je hladnokrvnih, kar pa ni čudno, saj je imela nekdanj vsaka kmetija kakšnega in ta tradicija se ohranja do današnjih dni. Toplokrvne konje pa se uporabljajo predvsem za ježo.

Občina Žiri je na Podstotnk v starih Žireh dala klubu v uporabo

zemljišče. Aktivni člani kluba so postavili lansko leto manežo, ki je bila odprta lansko leto ob prvem maju. Nato je bila organizirana prva jahalna šola ter ponovitev le-te v jeseni. Pri vadbišču bomo letos postavili tudi brunarico. Med drugimi podjetji je tudi Alpina finančno pripomogla k izvedbi projekta. Naj omenimo še to, da je prostor za Soro primeren tudi za taborjenje in športna igrišča. Na Podstotnk bo lahko čez kakšno leto ali dve nastalo zanimivo središče, kjer se bodo ustavljali turisti in rekreativci. Vsako leto se organizira pohod konjenikov okoli Žirov. Člani se redno udeležujejo vseh prire-



Žegnanje konj in konjenikov na Ledinici

ditev, ki jih organizirajo sosednji konjeniški klubi.

Decembra lansko leto pa je bilo v našem kraju že petič zapored na praznik Sv. Štefana blagoslov konj pri cerkvi Sv. Ane na Ledinici. Vreme ni bilo prav nič zimsko, dež je nagajal tako konjenikom kot njihovim štiri-nožnim prijateljem. Kljub temu pa se je slovesnosti blagoslovitve udeležilo sedemindvajset konjenikov in konj iz bližnje in daljne okolice ter prav tako tudi veliko ljubiteljev te lepe in plemenite živali. Ob prihodu so konjeniki prejeli puščjce (nagelj in rožmarin), saj je ta dan za njih praznik. Blagoslov je

podelil g. dekan Jože Stržaj. Vsak konjenik pa je prejel tudi blagoslovljeno sol in oves. Tudi tisti, ki so želeli svoje domače živali blagosloviti in obvarovati pred boleznijo so odnesli domov blagoslovljeno sol in z njim nakrmili živali.

Kljub vlagi in mokroti razpoloženje ni bilo nič slabše, saj smo se lahko ob prijateljskem pogovoru vsi pogreli s kuhanim vinom ter čajem in podpri z dišečo suho klobaso in slastnim hlebom kruha. Želimo pa si, da se naslednje leto spet dobimo. Upanju le na nekoliko bolj zimsko idilo.

Silva Frelj

## Novo policijsko vozilo v Žireh – Večja odgovornost za varnost občanov



Po zaključeni slovesnosti je vodja policijskega žirovskega okoliša Vukašin Klisura namestnika generalnega direktorja policijske uprave Slovenije Andreja Anžiča, župana občine Žiri Bojana Starmana in direktorja Policijske postaje Kranj Jožeta Mencina, popeljal na poizkusno vožnjo.

»Cilji posamezne družbe ali druge organizacije, tudi policije, so vedno usmerjeni v prihodnost in v izboljšanje kakovosti,« je bilo zapisano na vabilu, ki je vabilo na časten prevzem novega, službenega vozila policije znamke Grand Vitara. Častni prevzem je bil 11. januarja pred Policijsko postajo v Žireh. Vozilo je plod sodelovanja Ministrstva za notranje zadeve in Občine Žiri, ki je prispevala za opremo vozila.

Na občini je bila že nekajkrat dana pobuda po obnovitvi policijske postaje oziroma stalni prisotnosti vsaj enega policista. To zaenkrat še ni izvedeno, je pa nabava avtomobila mogoče tudi korak proti temu cilju. Tega vodilni predstavniki slovenske policije, ki so se udeležili

slovesne predaje ključev: namestnik generalnega direktorja Policijske uprave Slovenije dr. Andrej Anžič in direktor Skupnih služb na generalni Policijski upravi Stanislav Ficko ter direktor Policijske uprave Kranj Jože Menacin niso obljubili, čeprav je župan občine Žiri Bojan Starman v uvodu izrazil upanje, da bi se to slej ko prej zgodilo. Povedal je, da je za občino zelo pomembno, da se ljudje počutijo varno. Prav zato je občina tudi sodelovala pri nabavi vozila. Spregovoril je tudi vodja žirovskega policijskega okoliša Vukašin Klisura, ki je dejal, da je prevzem avtomobila v čast in ponos policijske postaje Škofja Loka, zanj pa še večja odgovornost za varnost v občini Žiri.

J.K.

## Letos 100 let Gasilskega društva Dobračeva

Dobračevski gasilci so se zbrali na občnem zboru v soboto 27. januarja. Ponosni so, da se je število mladih gasilcev povečalo kar za dvanajst članov.

Lani na srečo na svojem območju niso imeli požarov ali poplav, vendar vseeno niso bili brez dela.

22. junija so pomagali pri tehnični intervenciji na Ledinici. V začetku julija so dobili lažni klic, da gori hiša v Žirovskem Vrhu. 27. julija pa so ob hudem neurju pomagali pri črpanju vode iz hiš v nekdanji Novi vasi in Račevi. Na cesti v Goropeke so čistili odtok, ki ga je s šavjem zamašilo neurje, ki je trgalo tudi cesto.

Pri teh intervencijah so ugotovili, da je sistem alarmiranja preko pozivnikov izdelan slabo. Aktiviranih je bilo le del pozivnikov, kar je za uspešno akcijo odločno premalo.

Med letom so prečrpavali vodo v Jarčji Dolini in Ledinici. Vozili so jo na višje ležeče domačije, kjer so vodni viri oslabei. Oktobra so organizirali pregled ročnih gasilskih naprav, nabavo novih ter omogočili praktični prikaz gašenja s temi aparati.

Poseben poudarek so namenili izobraževanju in posodabljanju osebne

zaščitne in tehnične opreme. Društvo ima tri gasilska vozila, ki pa so zastarela. Po kategorizaciji Gasilske zveze Slovenije, bi potrebovali specialno gasilsko vozilo GVC 16/15 s štirikolesnim pogonom. Župan občine Žiri Bojan Starman je obljubil vso pomoč za akcijo zbiranja sredstev in nabavo novega gasilskega vozila. Tega naj bi uspeli kupiti v dveh do treh letih. Letos je občina za to namenila osem milijonov tolarjev.

Osem članov je uspešno opravilo izpit za izprašane gasilce, 4 za nosilce dihalnih aparatov, in štirje za kurirje. 10 desetini se je udeležilo gasilskih tekmovanj. Udeležili so se še nekaterih drugih srečanj, organizirali kopanje v Portorožu, sodelovali na srečanju slovenskih Selanov ...

Za častnega člana društva so proglasili Štefana Kopača, ki je dolga leta uspešno vodil društvo. Njegov stari oče je bil ustanovni član društva, gasilska tradicija pa se predaja iz roda v rod.

Slovesnost ob 100-letnici obstoja naj bi bila 13. julija.

Ivan Reven

## Da spomin na Rupnikovo linijo ne bo izumrl

Na Prešernov dan, v petek 8. februarja 2002 nam je v Galeriji Svobode Aleksander Jankovič, arhitekt, oblikovalec, ilustrator, animator in avtor krajinskega zemljevida Žirov, predstavil Rupnikovo linijo ali originalno južni krak Mažinojeve linije (Mažinojeva linija je bila v Franciji).

Obisk je bil rekorden in galerija pretresna za vse. Predavatelj je prikazal v glavnem slabe fotokopije gradiva in slik iz nekega nemškega gradiva. Mislim, da ni bil dorasel tej občutljivi temi. Oslonitev samo na skope nemške vires, je premalo. Vojni arhiv v Beogradu pa je menda uničila bomba Natovega letala.

Po vzponu Nemčije in Italije je kralj Aleksander snoval Veliko in Malo Antantno. V Veliki so bile predvsem zahodne države s Francijo, v Mali pa balkanske in države srednje Evrope. Medtem se je Nemčija že povezovala z Italijo v silah Osi. To je privedlo do potrebe po graditvi obrambe proti napadalcem (fašizem in nacizem). Tako je Francija gradila utrdbe proti Nemčiji in Italiji (Mažinojeva linija). Južni del le-te se je gradil v Sloveniji s francosko pomočjo in pod njihovim nadzorom. O gradnji obrambnega sistema proti Avstriji in Madžarski pa ni

dovolj podatkov. Romunija in Grčija pa sta že itak bili v Mali Antanti. Ker pa je bil ta južni krak pod vojaškim poveljstvom generala Rupnika, se je tega sektorja prišlo ime Rupnikova linija. Ta linija naj bi potekala nekako vzporedno z Rapalsko mejo in nekdanjim Rimskim limisom od Bohinja preko naših krajev do Sušaka. Vendar se je gradilo večinomoma od Blegoša, preko Hlavčih njiv, Gorenje vasi, Žirovskega in Golega Vrha, Vrha Sv. Treh Kraljev proti Rovtani in Strmci pri Logatcu. Tu so v glavnem tri obrambne linije. V prvi in drugi liniji so v glavnem manjši bunkerji in strojnična gnezda in pred vsako linijo žične ovire. Te je gradila v glavnem vojska s svojimi rezervisti. Za tretjimi žičnimi ovirami pa so bili na dominantnih točkah večji bunkerji za topovska gnezda, ki pa na Žirovskem Vrhu in tudi drugod še niso bili vsi dograjeni ter ob napadu seveda še brez oborožitve. Ponekod so bile še betonske ploščadi z betonskimi jezički za minomete. To zadnjo linijo, ki je bila najbolj zahtevna, sta tukaj gradili dve podjetji: Džuki? in še eno s civilnimi delavci. Večina delavcev je bila iz Like, delo pa so našli tudi domačini. Delo je potekalo ročno, imeli so le

betonske mešalce. Na dan so zaslužili od 20 din naprej, najbolj garaški pa celo 45 din, kar je zneslo takrat na mesec za kar dobro kravo ali kolo.

Na Golem Vrhu sta topovska bunkerja razmeroma dobro ohranjena. Vhod s severne strani se je z leti zasul z zemljo. Notri pa so prostorne dvorane. Mlajši se z vrha z muko še nekako pretaknejo v notranjost hriba v dvorane, vendar je početje precej tvegano. Na Hrastovem griču pa so Nemci nedograjene bunkerje zaminirali. Nekateri tuji viri pravijo, da zaradi nuklearne rude v tleh. Na ozemlju, ki so ga okupirali Italijani, so v glavnem večino bunkerjev razstrelili, da so dobili železo.

Bunkerji, ki so bili pod nemško okupacijo, so razmeroma dobro ohranjeni. Na čistinah, so bili prej zasuti z zemljo in zamaskirani z grmovjem, zemljiški lastniki pa so jih pozneje odkopali in okolico spremenili v kmetijske površine. Tako bunkerji stojijo kakor osameleci sredi čistine.

Ves ta obrambni sistem zaradi izdaje in razsula ni služil svojemu namenu. Edina koristna gradnja so bile ceste v zaledju, ki pa so bolj strateške kot pa namenjene za dejanske potrebe prebivalcev. Vseeno pa so te komunikacije napravile določen premik za boljši pretok ljudi in tovara v teh krajih. Železo, ki so

ga uspeli skriti pred okupatorji, je po vojni prišlo prav pri gradnji privatnih hiš. Marsikatero zavito »štango« je uspelo kovačem poravnati in usposobiti za betonske armature. Tako tudi bodoče žico. Železne prage vojaške železnice so uporabili pri zidavi kmečkih peči.

Starejša generacija še nekako pomeni gradnjo utrdb po naših krajih. Marsikdo je pri tem našel celo zaposlitev. Mlajšo generacijo pa gradnja zanima z zgodovinskega vidika. Na žalost se še ni našel človek, ki bi se povsem zavzel in opisal ta primer v obliki dokumentarne knjige, kot je to storil prof. Tomaž Pavčič o Rapalski meji. Žirovski turistični in kulturni delavci se sicer prizadevajo približati kulturno zgodovinski pomen te gradnje, vendar je to še premalo.

Kot zanimivost lahko povem, da so še pred nedavnim na določenih točkah Golega Vrha našli prsobrane francoskih vojakov proti Avstrijem. Tako mi tudi še ostajajo v spominu besede stare Šurkove mame nad Novo vasjo, ki je pripovedovala, kako se svetile čelade francoskih vojakov, ki so korakali skozi Novo vas in Račevo proti Ljubljani. Toda tudi stara sporočila izginjajo. Pozablja se tudi Rupnikova linija.

Ivan Reven

## Račevski gasilci so se pogovorili

Gasilsko društvo Račeva ni ravno največje društvo na Žirovskem, kar pa ne pomeni, da niso delavni. Res pa je, da mladi gasilci letos niso imeli svojega občnega zbora, saj je njihovo število upadlo.

Gasilci v Račevi so lani, sicer z malo zamude proslavili 40-letnico društva. Praznovali so tako, da so prevzeli visokotlačno črpalko. Za letos ne načrtujejo vsakoletne veselice, saj jim kot za stavo vedno ponagaja vreme, pa tudi rezultat vloženega dela in stroškov je vprašljiv.

Lani so račevski gasilci dobili 12 delovnih oblek in dve potopni črpalki. Požarov k sreči niso imeli, pač pa so se 27. julija spopadli s posledicami hudega neurja, ki se je najbolj razbesnel na področju Goropek. Več sto kubičnih metrov materiala je delno zasulo tri poslopja ob vzhodni goropeškega pobočja.

Šedem članov je naredilo izpit za izprašane gasilce. Članice so se udeležile srečanja Gorenjske v Podnartu. Na gasilskem avtomobilu so namestili novo mobilno postajo. Še naprej se bodo prizadevali za ohranjanje požarne varnosti in preventive. Organizirati nameravajo pregled dimnikov in kurilnih naprav na svojem območju. Poskrbeli bodo za izobraževanje in primerno vzdrževanje obstoječe gasilske tehnike in opreme. Na prihodnjem občnem zboru pa nameravajo pomladiti tudi gasilsko vodstvo.

Ivan Reven

## Lojze Gostiša s plemiško družbo

Konec januarja je škofjeloška knjižnica Ivana Tavčarja v galeriji Franceta Miheliča v »Kašči« pripravila zanimiv literarni večer, katerega osrednji gost je bil naš rojak Lojze Gostiša. Šlo je za predstavitev spominske knjige ljubljanske plemiške družbe svetega Dizma, faksimilizirane izdaje spisov in ilustracij te pomembne družbe v letih 1688-1801.

V razgovoru, ki ga je vodil prav tako naš publicist Miha Naglič, je sodeloval predsednik Fundacije Janeza Vajkarta Valvazorja dr. Matjaž Kmecl, pridružil pa se je tudi pater Angel Kralj, ki je pripravil

transkripcijo besedila spominske knjige.

Kako je Fundacija Janeza Vajkarta Valvazorja prišla do toliko denarja, saj je Lojze Gostiša omenil 800.000 mark (ena sama knjiga, katere so seveda že vse razpro(dane) je okroglih 15.000 nemških mark), ni osrednje vprašanje.

Bolj velja poudariti ogromno delo, ki ga je opravil Gostiša, kot urednik in osrednji koordinator vsega dogajanja okrog izdaje te dragocene knjige. Delo je teklo kar deset let.

Seveda je za tem projektom ves čas stala Fundacija J.V. Valvazorja, ki deluje v okviru SAZU in ki je v času svojega ob-

stoja izdala že niz pomembnih publikacij in faksimilov iz zgodovine našega naroda.

Prav škoda, da se nihče ni domislil, da bi na fotografiji ovekovečil predstavitev knjige, pogrešal pa sem tudi javne medije, saj gre za »visoko pesem ilustriranega rokopisa na Slovenskem kmalu po protestantizmu«, kot je bilo rečeno. Družba sv. Dizme, ki jo je ustanovil Janez Gregor Dolničar, je bila sicer pobožna, katoliška, vendar laična. Kot se je sedaj pokazalo, so bila to desetletja, ki so vendarle udarila močan pečat slovenski zgodovini, če bi omenil le Slavo Vojvodine Kranjske (1689) ali pa ustanovitev Akademije operosorum ali filharmonične družbe tristo let nazaj.

Nejko Podobnik

## Delo Gasilskega društva v Žireh po ustaljenem redu

V Gasilskem društvu Žiri so v lanskem letu opravili skoraj 1900 delovnih ur; 160 je bilo opravljenih preko operativnih akcij (dežurstva, prevozi, čiščenje), 750 na raznih vajah in tekmovanjih, 210 na usposabljanjih in 800 na področju organizacije, administracije, adaptacije (gradbena dela, čiščenje).

Članstvo je ostalo na približno enaki ravni kot leto poprej. Gasilsko društvo Žiri šteje tako okrog 50 mladincev, 50 članic (od tega 16 veterank) in 165 članov (19 veteranov). Dejavnih članov je blizu 270, skupaj s podpornimi člani pa društvo šteje 350 članov. V preteklem letu se je včlanilo nekaj novih, predvsem mladincev.

Gasilska društva imajo poseben sistem točkovanja dejavnosti. Tu je pokazalo, da so gasilci v Žireh zelo dejavni, saj so bili med najbolje ocenjenimi društvi v Gasilski zvezi. Kljub temu pa so po zadnji kategorizaciji pristali na najnižji možni točki. Na tem področju so se gasilci precej trudili, vendar trenutna zakonodaja društvu ni pisana na kožo. Glede na to je bil predsednik mnenja, da se bo potrebno pogovoriti, ali še ostaja interes, da bi bila v kraju dva močnejša gasilska društva.

Lani veselice niso izvedli, čeprav so se nanjo pripravljali. Na isti dan je bila v Žireh organizirana podobna prireditve »Žirovska noč« zato so gasilci veselico

odpovedali. V maju so organizirali proslavo ob prazniku svetega Florjana, zavetnika gasilcev. Med letom so bila izvedena nekatera dela v domu in okolici. Adaptirali so stebričke, ki so bili iz neznanh vzrokov polomljeni, za potrebe vaj so uredili dostop do bazena oz. rezervoarja ter dodelali odtok vode iz poligona.

Tudi članice so bile dokaj dejavne. Udeležile so se več srečanj in tekmovanj. Tri članice so uspešno opravile izpit za izprašane gasilke. Na tekmovanju v Škofji Loki so bile druge, zato so se udeležile regijskega tekmovanja v Bohinjski Beli, kjer so bile osme.

Po poročilu povzela J.K.

### Trije vaški svetniki – Žirovski igralci spet navdušili

Morda se bo kdo v komediji prepoznal. Morda bo kdo prepoznal koga drugega. Kaj se ne najde povsod okrog nas kdo, ki ve, kaj je kdo drug naredil narobe, kako je nekdo drug grešil, kako je vendar pri drugih vse narobe? Pa naj gre za moralno, politiko, sosede, sodelavce, sorodnike ... Je zapisala Helena Žakelj v gledališkem listu ob komediji Maxa Reala in Maksa Rennerja: Trije vaški svetniki. S to igro so se na premieri v soboto, 23. februarja predstavila dramska skupina DPD Svobode Žiri. Kot že nekaj let doslej je igro režirala Metka Debeljak. Izbrala je skupino večinoma preiskušanih igralcev, bili pa so tudi novejši obrazi. Na koncu premiere je v polni dvorani zadonel bučen aplavz in to je bilo najlepše plačilo vsem, ki so se spet nekaj mesecev pridno trudili in nam pripravili zanimiv večer.

J.K.



Letošnja igralska zasedba (Foto: Brigita Zemljarič)

### Kvartet AIR izdal zgoščenko



S predstavitve kvarteta in njihove zgoščenke

»V Žireh je spet glasbeni praznik,« je dejal muzikolog in glasbeni kritik dr. Franc Križnar, ki je v petek, 22. februarja vodil prireditev in se pogovarjal s člani kvarteta kljunastih flaut Air. Kvartet je svojo prvo petletko delovanja okronal z izdajo zgoščenke. V avli kinodvorane v Žireh se je zbralo kar precej poslušalcev. Člani kvarteta so igrali in pripovedovali. Poslušalcem so povedali mnogo zanimivega. Zakaj ravno

kljunaste flavte? Kaj je bilo na začetku najtežje? Kako so se znašli, kdo jim je pomagal? Zakaj ime AIR? Na vse to in še na marsikaj so odgovorili člani ansambla Borut Bogataj, Dušan Mlakar, Andrej Žakelj, Nina Kokalj, ki pa jo je sedaj zamenjala nova članica Anja Ivanušič. To in še več o ansamblu pa lahko preberete tudi v knjižici, ki je priloga k zgoščenki.

J.K.



Vlado Kreslin z gosti je razvnel občinstvo

### Naša rojakinja dr. Marija Stanonik nas vedno preseneti s čim novim

Že lani je v zbirki Glasovi izšla nova knjiga dr. Marije Stanonik z naslovom Bela Ljubljana. Knjiga, ki je nastala s pomočjo mnogih sodelavcev, predvsem Ljubljančanov, je med bralci lepo sprejeta.

V sredo, 13. marca so, z namenom, da pove nekaj o knjigi, dr. Marijo Stanonik povabili tudi v knjižnico Ivana Tavčarja v Škofji Loki.

Naj kot zanimivost povemo še, da je bila naša rojakinja v akciji revije Jana, skupaj s petnajstimi kandidatkami predlagana za Slovenko leta 2001. Slovenka leta je postala novinarka Vlasta Jeseničnik.

J.K.

### Bučen aplavz za Vlada Kreslina in Beltinško bando

Takega aplavza in navdušenja kot pa smo ga doživeli ob koncertu Vlada Kreslina in njegove Beltinške bande, pa žirovska dvorana gotovo že kar nekaj časa ni doživela. Koncert je 2. marca organiziral Klub žirovskih študentov. Sedeži v dvorani so bili pred koncertom razprodani in gotovo je bilo malo tistih, ki bi jim bilo žal, da so prišli. Več kot dve uri glasbe, dobro razpoloženje ... Čakamo še na kaj podobnega.

J.K.

### Kako je pravilno imenovano letošnje leto?

Na Inštitut za slovenski jezik Frana Ramovša ZRC SAZU mi je z Radia Slovenija novinarka Polona Strnad Pečarič poslala jezikovno vprašanje, kako je pravilno imenovano letošnje leto: leto dva tisoč dva ali leto dva tisoč dve. Odgovor je bil v eter posredovan 6. januarja na koncu popoldanske oddaje Dogodki in odmevi. Ker je še vedno aktualen, ga objavljamo tudi za bralce časopisa Delo življenje:

Med besednima zvezama leto dva tisoč dva oziroma leto dva tisoč dve je pravilno: leto dva tisoč dve. Gre za imenovalniško zvezo samostalnika z desnim neujemalnim prilastkom, pri katerem je jedro leto, določujoči števnik pa je izražen s številko, ki je izvorno v imenovalniku vedno ženskega spola. **Pravilno je torej: leto dva tisoč dve.**

Ob koncu je v veznem besedilu zgoraj omenjena novinarka nanizala še tole misel: Dragi poslušalci, v odnosu do jezika se kaže tudi naša pripadnost narodu.

Milka Bokal

### Kolofon

«DELO ŽIVLJENJE» je glasilo Alpine, d.d., Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Eržnožnik, Slavko Kristan, Jana Peterneš, Ivo Pivk, Rada Žakelj, Jožica Kacin – glavna in odgovorna urednica. Fotografije: J. Kacin. Naklada: 2.020 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj