

# delo življenje

GLASILO DELAVCEV TOVARNE

ZAJEC ALFONZ  
C. XXXI. DIV. 29  
64226 ŽIRI

LETNIK 32

APRIL 1994

## Proces lastninskega preoblikovanja napreduje

Prav sredi pisanja tega članka smo dobili iz Agencije za privatizacijo potrditev pričakovanih zadnjega meseca, da je vlada sprejela spremembo uredbe o metodologiji otvoritvene bilance. Z njo se razlika, ki nastane pri cenitvi podjetja in se ne ujema z vrednostjo, ugotovljeno po metodologiji otvoritvene bilance, ne vnaša v bilanco stanja. Iz te razlike tudi ni potrebno plačati davka. O tem je pisal Franci Mlinar v našem Managerju januarja letos. Čeprav je bil izračun narejen brez možnosti pokrivanja te razlike brez odlivov denarja, smo lahko te spremembe veseli. Svoje podjetje bomo »odkupili« po ocenjeni vrednosti, ki je nižja in kar je predvideval že prvi oddani program.

### Zakaj je prišlo do zastoja pri privatizaciji Alpine?

Program lastninskega preoblikovanja, s katerim bomo



zaposleni, bivši zaposleni in upokojenci postali 60 % lastniki podjetja, smo oddali 12. oktobra lani med prvimi petdesetimi podjetji od 2600, kolikor je v Sloveniji podjetij z družbenim kapitalom. Po nekaterih nevsebinskih popravkih, ki jih je zahtevala Agenci-

ja, je bil program do konca novembra pripravljen za potrditev, kar je bilo v načrtovanih rokih. Takrat se je prvič pojavila informacija, ki je zaustavila naš program, to pa je bila obdavčitev tako imenovanega badwilla ali dobrega imena. Kako to nastane sem opisal zgoraj; že takrat pa smo tako podjetja kot strokovnjaki opozarjali, da je ocenjena vrednost, ki jo dobimo iz ocene bodočega poslovanja določenega podjetja, mnogo bližja pošteni tržni vrednosti kot pa s predpisano metodologijo prilagojena knjigovodska vrednost.

Da ne bi s to razliko preveč obremenili prihodnjega poslovanja, smo povečali ocenjeno vrednost. Ta odločitev in sprejem na delavskem svetu sta spet zahtevala določen čas, predvsem zato, ker dolgo nismo dobili navodil in poznali

(nadaljevanje na 2. str.)



Po jutru se dan pozna, pravi ljudski pregovor.

Kaj nam torej prinaša to »jutro« v letu 1994?

Doma šibkejša prodaja, v tujini (pre)več naročil. Je to dobra napoved za poslovno leto, ki smo ga četrtino že preživeli? Po domače bi rekli, da še kar, posebno, če zanemarimo, da je iz leta v leto konkurenca hujša, da leta posluje običajno z manj stroški (Vzhod), boljše kakovostjo in boljšimi pogoji za poslovanje (Zahod - ob blažjih ceninah in kakovostnejši oskrbi).

V kvaliteti je naša edina šansa, radi pravimo. Brez dvoma to drži; da pa to dosežemo, prav gotovo ne bo dovolj delati kot smo navajeni. Ali le malo boljše...

Kar spomnimo se, zakaj naredimo manj; zakaj prihaja do škartov; zakaj zamujamo roke? Pa tudi, zakaj imamo tako visoke stroške?!

Ko si bo odgovoril pošteno vsak sam, zlasti bodo morali odgovorni biti manj improvizatorji in bolj prilagodljivi organizatorji dogovorjene vizije, bo do spremembe prišlo.

To pa bo težko, ker so kolesnice tako preklemano globoke in naše navade in razvade preveč ukoreninjene.

Zato na koncu ponavljam spet že tolikokrat ponovljeno. Pomislimo: »Kako bi delal, če bi bilo podjetje moje!«

N. P.

## Še nekaj zadnjih rezultatov naših tekmovalk in tekmovalcev



Po doseženih uspehih na olimpijadi so lahko zadovoljni. Z leve: Katja Koren - 3. v slalomu, Alenka Dovžan - 3. v kombinaciji, Špela Pretnar - 11. v veleslalomu in Andrej Miklavc - 10. v slalomu. Vsi tekmujejo z našimi čevlji. Spredaj naš serviser Peter Jereb.

Katja Koren je bila v Aspinu v superveleslalomu druga.

Ta tekmovalka je zelo uspešno nastopila na zaključku svetovnega pokala v Vailu v ZDA. V slalomu je bila druga, v superveleslalomu pa osma.

Za nameček je osvojila še državno prvenstvo v slalomu na Rogli.

Alenka Dovžan je bila v Vailu 14. v slalomu in veleslalomu in 11. v superveleslalomu.

Špela Pretnar je bila v veleslalomu 9.

Vse tri tekmovalke so se v generalni uvrstitvi svetovnega pokala uvrstile do 16. mesta.

Andreja Grašič je na tekmovalstvu v biatlonu na 7,5 km v Kanadi osvojila 12. mesto, Matjaž Poklukar pa je bil deseti.



# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



## Proces lastninskega preoblikovanja napreduje

(nadaljevanje s 1. str.)

posledic uredbe. Sledile so spremembe programa zaradi prenosa nekaterih zemljišč na Sklad kmetijskih zemljišč in gozdov, za katere smo trdili, da niso kmetijska. Kako država skrbi zase pove primer zemljišča v Rovtah, za katerega smo že plačali spremembo namembnosti in dobili lokacijsko dovoljenje, pa smo ga vseeno morali odstopiti Skladu.

Ko je bilo to urejeno, smo dobili na Agenciji tedaj še zaupno informacijo, da se pripravljajo spremembe uredbe, ki sem jo opisal na začetku. Takoj po objavi v Uradnem listu, bomo oddali, upam da še zadnjič popravljen program. Zdaj vam že lahko zagotovim, da bo do takrat, ko boste brali ta ses-

tavek, naš program lastninskega preoblikovanja že potrjen.

Naslednje aktivnosti bodo:

- pripraviti in sprejeti na DS akt o lastninskem preoblikovanju z značilnostmi statuta in osnutek pravil notranjega odkupa - do konec aprila (samo informacija: Zakon o gospodarskih družbah in 597 členov);

- objava programa v Uradnem listu RS in javni poziv vsem upravičencem v »Delu« in na oglasnih deskah; to bo objavljeno v začetku maja;

- zbiranje certifikatov v maju;

- proporcionalni izračun delnic na udeleženca interne razdelitve in notranjega odkupa - začetek junija.

O točnih rokih vas bomo seveda sproti obveščali.

Tudi druga dva načina uporabe lastninskih certifikatov sta sedaj že aktualna. Za kombinacijo lastninskih načinov z javno prodajo se je že odločilo pet podjetij, od tega je eno zbiranje certifikatov že zaključeno. Za ta način se praviloma odločajo dobra, poznana podjetja, dobra stran tega načina vlaganja pa je tudi to, da bodo delnice teh podjetij morale v treh mesecih kotirati na borzi. To pomeni, da bo mogoče priti tudi do denarja in je tako naložba zanimiva.

Za zbiranje certifikatov v pooblaščenih investicijskih skladih je doslej poslalo vloge sedem družb, objavilo pa jih je, da to želijo že kar 22. Od teh bodo nekatere imele po tri

sklade, da se boste lahko odločili med varnejšo naložbo, ki ima manjši donos, in bolj rizičnimi. Tudi po sestavi so zelo različne; ustanovitelji teh družb so od bank, zavarovalnic, borzno-posredniških hiš in kmetijskih zadrug, do sindikatov in verskih časopisov. Prve bodo začele sprejemati certifikate v začetku maja.

Med 112 podjetji, ki že imajo potrjene programe lastninskega preoblikovanja bomo torej kmalu tudi mi.

V začetku naslednjega meseca boste imeli na voljo že vse tri načine uporabe certifikatov. Želim vam dobro odločitev, pri kateri bo potrebno imeti tudi malo sreče.

Zoran KOPAČ

## Novosti na modnem programu

S poslovodsko konferenco, ki se je zaključila v Kranjski Gori, se končujejo glavne aktivnosti pri izdelavi kolekcije ženske modne obutve jesen-zima 1994-95. Do sredine aprila bomo zbrali naročila z domačega in tujega trga, delna naročila pa so že v proizvodnji, tako, da je že vsa tehnološka dokumentacija v delu.

Pomembne linije, ki udarjajo letnico jesen-zima 1994-95, so zlasti linije kopit, peta in podplatov. Ozka kopita na prstih bodo zamenjala kopita, ki so na prstih štirioglate rezana (kare), ali široko zaokrogljena (najbolj poudarjeno okrogolino imajo »bulerji«). Pete so široke štirioglate ali okrogle, včasih tudi zvonceaste oblike. Podplati



Pri pripravi enotne Alpi- na kolekcije, ki jo prodajamo na domačem, zahodnem in vzhodnem trgu, imamo največ težav z različnimi zahtevami tržišč. Okus in zahtevnost potrošnika je že drugačna na nemškem kot na francoskem trgu. Ko pa ponudimo enak model še domačim kupcem in Vzhodu, so zahteve spet drugačne. Kljub temu se skušamo držati naše usmeritve o enotni kolekciji, kar pomeni, da moramo vztrajati pri izdelavi obutve, ki ne odstopa od normativov kvalitete. Pomeni, da tudi s pomočjo reklame to dopovemo tržišču in potrošnikom, da nas bodo razumeli in prav zato iskali našo obutev.

Jana ERZNOŽNIK

so debelejši, »plato« izvedbe vseh vrst, zlasti so debelejši gumi podplati, ki jih srečamo pri športni in elegantni obutvi.



Na zahodnih trgih uspešno uveljavljamo blagovno znamko SIMONA, ki pokriva elegantnejšo obutev, izdelano iz naravnih materialov. Za sezono jesen-zima 1994-95 smo pripravili novo blagovno znamko ATARY GROUP, ki pokriva bolj športno obutev, modnejšo, za mlajše generacije, ki pa so lahko mladi samo po prepričanju.



Vsi so bili veseli novega tovarnjaka; nekdo pa je hotel pokazati svojo kulturo in odnos do tovarniške lastnine

## mi vam vi nam

### Organizacija:

Ne ukrepajmo prvi hip, toda ukrepajmo zanesljivo - preden pozabimo.

### Organizacija:

Priložnost je treba zaznati, jo opredeliti in izrabiti - četudi gre za malenkosti.

### Kadri:

Dobri medsebojni odnosi so pogoj za uspešno delo; konflikte naj razrešujejo predvsem argumenti - in ne čustva.

### Kadri:

Ko se boste »postavili v vlogo« sodelavca, boste lažje razrešili skupni problem.

### Denar:

Še malo pa bomo postali solastniki; kaj bi morali sprejeti vsak pri svojem delu, da bi imeli večji dobiček?

### Denar:

Za zaslužek je treba tvegati ravno prav. Za pravo odločitev je treba imeti znanje, pogum, modrost, delavnost - in posluš za posel.

Uredništvo





# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



## Za mladimi nastopajo še mlajši

**Tina Kavčič je stara osemnajst let;** srednješolka, članica Olimpije iz Ljubljane, iz Gameljna, njen oče je Žirovec Niko Kavčič.

Dekle smuča že od četrtega leta; doslej je smučala s San Marcovimi čevlji; sedaj se je odločila za Alpino.

Že kot pionirka je bila 5. na pokalu Topolino (neuradno sve-

toвно prvenstvo). Postala je državna prvakinja v veleslalomu in se redno uvrščala med tri najboljše v svoji kategoriji.

V mladinski konkurenci je bila prav tako državna prvakinja v veleslalomu in tretja v slalomu in superveleslalomu.

Potem se je poškodovala in eno leto pavzirala. Letos se je na državnem prvenstvu spet uvrstila na tretje mesto v slalomu in celo popravila točke, ki jih je osvojila pred poškodbo. Njena želja je, da se uvrsti v A reprezentanco.



Medtem ko se počasi prebija proti vrhu v državnem merilu, je očitno z našimi čevlji zadovoljna, saj se ji zdijo funkcionalni in hkrati tudi dovolj udobni.

**Igor Popenko** je nekdanji tekmovalac, sedaj pa je profesionalni trener Branika.

»Lahko povem, da sem bil med prvimi, ki sem nastopal z Alpinini čevlji, takrat z imenom Heierling. Tedanji čevlji so bili dosti mehkejši, sedaj pa je napredovala tako tehnika smučanja, kakor tudi oprema. Mislim, da se Alpina dobro prilagaja potrebam, saj mnogi tekmovalci prestopajo z druge vrste obutve na vašo. Tudi naši Branikovi tekmovalci, od cicibanov do vrhunskih tekmovalcev, radi nosijo vaše čevlje. To je seveda povezano tudi z dobrim servisom.«

N. P.



Lillehammer '94



**Stojan Puhalj je v našem trenerskem timu najbolj zaslužen za uspeh naših deklet v hitrih disciplinah**

**Marko Rataj** ima sedemnajst let in je prav tako član mariborskega Branika - trenira deset let. Letos je postal državni mladinski prvak v veleslalomu, pred dva letoma je državno prvenstvo v svoji kategoriji osvojil tudi v veleslalomu in superveleslalomu. Poleg omenjenih rezultatov je za njim še več vidnih uspehov tako doma kot v mednarodni konkurenci.

V prihodnje želi tekrovati zlasti v superveleslalomu, veleslalomu in smuku.

Naše čevlje je danes obul prvi in prvi vtis je ugoden; sedaj pa jih bo preizkusil še pri smučanju.



**Petnajstletna Dalja Lorbar** smuča že 9 let; letos je že tekmovala z Alpinini čevlji, sicer je članica Branika iz Maribora. Rada nastopa v vseh smučarskih disciplinah, najraje pa v smuku in superveleslalomu.

### Aktualni intervju

## Tomaž Globočnik, nesojeni olimpijec



Reprezentant v smučarskih tehnikah Tomaž Globočnik iz Tržiča, letošnji državni prvak v teku na 50 km, že sedem let tekmuje z Alpinini čevlji, zato je razgovor z njim zanimiv.

#### Delo-življenje:

**Kako ocenjujete naše čevlje, s katerimi že leta nastopate?**

#### Tomaž Globočnik:

Moram reči, da sem zadovoljen in mislim, da so Alpinini tekaški čevlji, poleg Salomonovih, najboljši na svetu. Ob tem mi je všeč tudi drugo, kar je s tem povezano, vključno s servisom.

#### Delo-življenje:

**Kako komentirate dejstvo, da je olimpijski komite sklenil, da ne greste na letošnjo olimpijado?**

#### Tomaž Globočnik:

Moram reči, da sem bil razočaran in nekaj časa nisem imel pravega motiva za tekovanje.

V svetovnem pokalu sem do olimpijade na treh tekmah dosegel solidne rezultate in najmanjši zaostanek za zmagovalci, v zadnjih letih, le pet do šest minut. Treniral sem skupno z biatlonci pod vodstvom ruskega trenerja Volodje Koroljkeviča in to mi je pomagalo, da sem naredil velik korak naprej: to in pa zagotovila nekaterih odgovornih, da bom kot

najuspešnejši tekač nastopil na olimpijskih igrah, mi je dalo nadaljnjo spodbudo, tako da sem uspešno nastopal tudi v srednjeevropskem Alpskem pokalu, saj sem bil na tekmah v Nemčiji enajsti, kar bi bilo v svetovnem pokalu blizu 25. mesta. Ko sem po televiziji izvedel o odločitvi olimpijskega komiteja, sem bil zato še bolj razočaran.

#### Delo-življenje:

**Zmagali ste na letošnjem državnem prvenstvu na Rogli v teku na 50 km.**

#### Tomaž Globočnik:

Da, to je rezultat že omenjene vadbe in dokaz, da sem se izkopal iz krize motivacije po olimpijadi. Če ocenjujem sezono, sem kar zadovoljen.

Sedaj bomo imeli do maja meseca še aktivni počitek z lažjo vadbo. Upam, da bodo na smučarski zvezi kaj izboljšali delo in s tem tudi pogoje za nas tekmovalce.

#### Delo-življenje:

**Želimo vam veliko uspeha pri vaši vadbi in tekovanju.**

N. P.

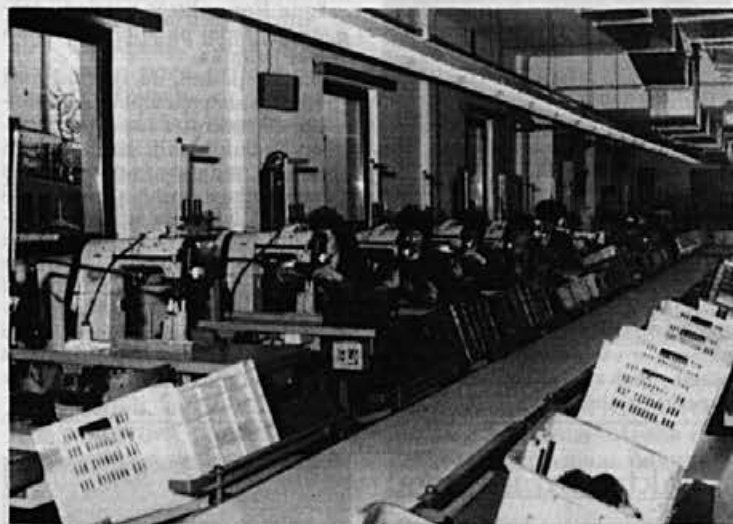




# KAKO USTVARJAMO



## V Rovtah 1000 parov



Iz obrata Rovte



Majda Pek vodi delo v Rovtah



Veseli so novih strojev - potrebovali bi jih še nekaj

»Trenutno izdelujemo štiri artikle ženske modne obutve za Rockport program in še nekaj obutve za domače tržišče,« pravi vodja obrata Majda Pek.

»Dnevno izdelamo blizu 1000 parov zgornjih delov, kar je veliko odvisno tudi od ustrezne priprave proizvodnje in oskrbe. Povečini je to dobro organizirano, včasih pa kakšna stvar ni dokončno pripravljena, zmanjka kakšna zaponka, trak in podobno. Take stvari motijo proizvodnjo, saj tu ne moremo več reševati stvari, ki bi morale biti pripravljene prej. Posebno se take pomanjkljivosti pojavljajo pri novih artiklih. Težave so ponavadi večje tudi takrat, ko izdelujemo vzorce. Vse to vpliva na produktivnost in tudi kvaliteto.

Omenila bi tudi, da smo pred kratkim dobili nekaj novih strojev: zlasti smo veseli novega stroja za zagibanje in štirih kantirk. Stroj za šivanje steznega šiva pri Rockport obutvi je že precej dotrajan in je vprašanje, če bo zdržal...

Ponovno bi opozorila na to, da je delavnica v drugem nadstropju premajhna in da moramo zato del proizvodnje organizirati v pritličju.

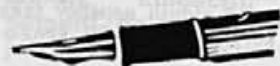
To bi bilo nekaj ocen in novosti iz naše neposredne proizvodnje. Še vedno pa so težave s transportom; ker dvigalo ne pelje do vrha stavbe, hrano v kuhinjo nosijo kar po stopnicah. Pa o tem smo že tolikokrat govorili...

N. P.



Grosistična prodaja organizira naročanje obutve iz kolekcije jesen-zima po večjih središčih (Maribor, Celje, Novo mesto, Nova Gorica) in v Žireh (na sliki)

*Dopisujte*



Naš servis sta obiskali dve mariborski smučarski nadi: Dalja Lorbar in Marko Rataj - s trenerjem Igorjem Popenkem (levo)





## Za obvladovanje mnogih zahtevnih del je potrebno več let

»Še vedno izdelujemo gornje dele za moško obutev za Colorado program,« je povedala mojstrica Magda Dolinar.

»Dobro pa je, da delamo hkrati le po en artikel, prav tako je za storilnost in kakovost ugodno, da delamo zelo podobne artikle. Tako izdelujemo dnevno od 400-500 parov zgornjih delov, kar je nekoliko nad planiranimi količinami. Tudi z dobavami nasekanih zgornjih delov ni težav, tako da proizvodnja kar dobro poteka. Težje pa je tedaj, ko se menjava proizvodnja ali če izdeluje-



Mojstrica v Šentjoštu Magda Dolinar



Mladi se še zanimajo za delo v Šentjoštu

mo vzorce; takrat nas kar malo skrbi, saj moramo spreminjati tudi delovne naloge posameznih delavcev.

Kar zadeva strojno opremo, nimamo večjih težav; imamo nekaj novih strojev, letošnje leto pričakujemo nadaljnje posodabljanje, zlasti »težjih« strojev.

Kar zadeva perspektivo obrata, je čutiti, da se v okoliških krajih še zanimajo za delo v našem obratu, tako, da upamo na nadaljnji razvoj tudi v tem pogledu,« je še povedala Magda Dolinar.

»V zadnjem času so se razmere v našem obratu umirile,« se je strinjal vodja obrata Peter Mlinar.

»Malo zato, ker smo prenehali z izdelavo vzorcev, prav tako je manj bolniških izostankov, delamo pa podobno obutev. Vse to ugodno vpliva na našo proizvodnjo.

Kar zadeva stroje pa je tako, da se je treba včasih kar več ur posvetiti okvaram, da lahko proizvodnja nemoteno teče.«

N. P.



V obratu v Šentjoštu



Špela Pretnar, Urška Hrovat in dr. Janez Rojšek v servisnem zabojniku



Stjepan Novoselac je bil ponovno izvoljen za predsednika skupščine Alpine-Cro



Katja Koren, na olimpijadi tretja v slalomu



Razgovor za urednikovo mizo na temo:

## POSLOVANJE S HRVAŠKO

V razgovoru so sodelovali: Janko REJC, vodja proizvodnje, Aleš DOLENC, vodja MPM in Anica Govekar, vodja nabave za modni program. Razgovor je vodil Nejko Podobnik.



### Delo-življenje:

Ali lahko opišete delo s Hrvaško, ki ga spremljate, z vašega zornega kota? Kje prihaja do težav? Kako ocenjujete to sodelovanje? Kakšni so vaši predlogi?

### Aleš DOLEC:

Kar zadeva poslovanje MPM s Hrvaško, naj omenim predvsem izvoz obutve na Hrvaško. Izvoz obutve poteka preko MPM, s tem da direktor Bojan Končan dogovori osnovne zadeve špediterja in dokumente posreduje v izvozno službo, kjer tudi prijavljajo posel centralni banki. Pri tem moram reči, da kakšnih večjih težav ni. Izvoz obutve tudi ni tako komplicirana zadeva, da je ne bi mogli izvesti in poteka kolikor toliko normalno. Drugega izvoza na Hrvaško ni; tako mislim, da MPM to uspešno vodi, delo poteka preko Alpine Cro. Edini problem je v tem, kako urediti dokumentacijo, ki pa se ne nanaša toliko na izvoz obutve, temveč na druge fakture, ki jih izstavljamo Alpini Cro (usluge, najemnine). Tu nas čaka nekaj dela, da jih bomo pravilno vnesli v računalnike.

To področje ni toliko problematično in se ne povezuje z nabavo in izvozom. Seveda pa je nekaj časa trajalo, da smo vse to izpeljali.

Alpina je zadolžena za slovensko stran, Alpina Cro pa za Hrvaško; slejkoprej bomo morali zaradi enotnejšega dela in tudi zaradi zahtev Hrvaške, preiti tudi na spremljanje kooperacije preko Alpine Cro, tako da bo vsebina poslov dogovorjena v Alpini ali skupaj z Alpino Cro, dokumentacijske zadeve in plačila pa bodo morala iti preko Alpine Cro, slejkoprej se bodo tu pojavile še težave okrog hrvaške zakonodaje. Alpina Cro ima zastopnika na Hrvaškem, ki naj bi skrbel za to, da bi vse potekalo po uradnih poteh.

V začetku se bodo pojavljale težave, ker ljudje v Alpini Cro za to še niso usposobljeni in jih bo treba določene stvari naučiti, da bodo to obvladali. Naslednji cilj je, da postane Alpina Cro naš pravi distributer za prodajo obutve na Hrvaškem. Obutve ne bomo prodajali samo v naših prodajalnah, ampak se dogovarjamo tu že tudi za grosistično prodajo. Računamo, da bi s tem začeli konec letošnjega ali v začetku prihodnjega leta. Prej



moramo dokončno sanirati tudi finančne razmere Alpine Cro, ki se že izboljšujejo.

Trenutno Alpina Cro prodaja našo obutev v svojih prodajalnah. Ne prodamo je toliko kot smo jo npr. prodali na Hrvaško včasih, kajti to je sedaj druga država, vsa naša obutev je obremenjena s carino. Prav tako vemo, da standard na Hrvaškem ni najboljši. Toda še vedno prodamo okrog 60.000 parov obutve letno, to je približno 2 milijona mark, bistveno več kot uspešno prodati npr. na Madžarskem, Češkem in Slovaškem. Pot do kupca je pač tu že zgrajena, vedeti pa

moramo, da tako kot je bilo, ne bo več.

Hrvaški zakon je tak, (in istočasno tudi slovenski), da delavcem, ki so bili zaposleni v slovenskih firmah še v času stare Jugoslavije, ne omogoča nobenih pravic. Pri lastninjenju so ti delavci dobili certifikate. Praktično je lastnina na Hrvaškem Alpinina, razen ene prodajalne, kjer je lastnik Alpina Cro.

Z delavci se zato poskušamo dogovoriti o njihovem večjem deležu, minimalni delež v firmi pa že imajo.

Interes Alpine je, da bi bil delež zaposlenih večji (vendar ne večinski), ker bo potem tudi njihova zavezanost do Alpine večja.

Naš interes je, da se na Hrvaškem dobro prodaja, da je obrat obutve čim boljši. Poleg tega naj bi bila Alpina Cro zastopnik naših poslov na Hrvaškem, zato moramo še naprej vztrajati pri večinskem deležu, da nadziramo in spremljamo njeno poslovanje.

Ustvarjati nameravamo tudi toliko dobička, da se bo ta mreža lahko razvijala.

Ves denar, ki se zasluži s prodajo obutve, gre sedaj za poravnavo obveznosti do kooperantov in drugih obveznosti.

Tako v Slovenijo ne pride nič denarja; dogaja se, da kupimo celo več materiala kot uspešno prodati obutve.

Plačila tečejo in ker pa je to meddržavno poslovanje, bi morali počasi urediti tudi dokumentacijo, ki sedaj poteka preko drugih firm.

### Anica GOVEKAR:

Vsak izvozno-uvozni posel je potrebno zaključiti, ne glede na to, s katero državo ga izvajamo. Vsako stvar je treba plačati oz. prejeti plačilo in imeti je potrebno dokument, da je to urejeno. Hrvaško še vedno nekako smatramo kot naš domači trg, vendar pa bo to slejkoprej treba dosledno urediti, po naših in hrvaških predpisih. Hrvaški interes je prodaja v konvertibili, raje dobijo tolarje ali marke, če pa dobijo hrvaške dinarje, jim to manj pomeni zaradi inflacije.

Zakonodaja nas sili v to, da uredimo stvari tako kot to zahtevajo zunanjetrgovinski predpisi.

Vsa dokumentacija in odprema iz skladišč je potekala nekako bolj po domače. Urediti bo potrebno, da bo dokumentacija ustrezala vrsti in količini tovara, ker so sicer na carinskih prehodih zapleti in zastoji.

To velja za vse posle, tako obutev kot materiale. Kooperanti so za to usposobljeni, imajo svoje uvozno-izvozne službe, ki delajo na teh stvareh, če pa bo to delala Alpina Cro, bo potrebno te ljudi usposobiti zlasti za posle začasnega uvoza in izvoza blaga, ki so bolj

komplicirani od navadnih uvozno-izvoznih poslov.

Ker so to posli začasnega izvoza, mi pošiljamo material v izdelavo, vračajo pa se polizdelki ali končni izdelki, to so t. i. dodelavni ali »lon posli«.

### Janko REJC:

Sodelovanje s Hrvaško teče že približno 15 let. V teh novih državah pa so sedaj zadeve malce spremenjene; tu so nove meje, carine... Tu se vse bolj kaže tudi stroškovni dejavnik, tega dosedaj ni bilo.

Večina kooperacij je še vedno šivanje zgornjih delov, 3.000 parov na dan ali več. Poleg tega nam hrvaški kooperanti izdelujejo tudi nekaj končnih izdelkov. (VIO Vraždin).

Pri zgornjih delih se pojavlja še drug problem, saj je ponekod na hrvaškem povpraševanje po zgornjih delih izredno veliko. Treba je vedeti, da na trgu ni več izdelkov Bosne in Srbije in je zato povpraševanje še toliko večje. Tudi Madžarska in Češka se že izključujeta, predvsem zaradi cene.

Kar zadeva samo delo na Hrvaškem, kakšnih večjih težav ni. Kontrolo kvalitete opravljajo tehnologi sami, saj nimamo posebne službe za to. Kakšnih večjih težav glede kvalitete tudi ni.

Tudi oddaljenost sama po sebi še ni toliko problematična, bolj je problematičen carinski režim; pri tem imamo več težav. Prevoz je organiziran dvakrat tedensko v to smer in skrbimo, da so deli obutve vedno pravočasno zagotovljeni.

Tega reda se moramo držati, ne moremo čez mejo tako kot včasih. Posamezne težave pa sproti premoščamo.

Naj povem tudi, da nam 1200 parov dnevno izdelajo tudi slovenski kooperanti, zato težav z zgornjimi deli nimamo in dobro pokriva potrebe proizvodnje na obeh linijah. Mislim, da se je situacija v primerjavi s preteklima dvema letoma bistveno izboljšala.

S stališča proizvodnje, je čisto vseeno kdo izdeluje sestavne dele za obutev, če pa je strategija, da Alpina Cro ureja na Hrvaškem, je prav, da prevzame tudi te posle.

### Anica GOVEKAR:

Pri nas je zbrana vsa dokumentacija proizvodno prodajne sfere, izvozna, uvozna, nakup gornjih delov, strojev, ki jih začasno izvažamo, kopita, sekala, ko jih rabijo v proizvodnji, nam jih morajo vrniti. Vse to mora biti odobreno s strani carine. Potrebno je veliko formalnosti, ki so povezane kar z znatnimi stroški. Še vedno pa se dogaja, da se določene stvari »šverca«; naši ljudje nekako ne razumejo, da je tu meja, s tem





pa vsakokrat tvegamo, da šoferja ob kontroli zavrne naša ali hrvaška mejna carinska služba, kar lahko povzroči zastoj tako pri kooperantu in kasneje tudi pri nas. Mi imamo s strani carine odobreno tedensko carinjenje blaga, kar pomeni, da mi prijavimo spisek materialov, ki se izvažajo in uvažajo, ta spisek imamo na carini in vse te materiale lahko uvažamo in izvažamo brez vsakokratnega carinskega pregleda blaga. Vsi reprodukcijski materiali so na tedenskem carinjenju, ne velja pa to za stroje, torej mora ob vsakokratnem izvozu strojev kamion na carinjenje v Ljubljano, to pa zahteva podaljšanje postopka za vsaj en dan.

## Aleš DOLENC

Kar zadeva prodajo, mislim, da je treba gledati, da se čim več in čimbolje proda. Najbolj kritični trenutki so na Hrvaškem sedaj mimo in hrvaško firmo Alpina Cro smatram kot našega zastopnika za prodajo na tem področju. Koliko bomo to izkoristili je naša stvar, naša težnja je, da vsaj toliko kot prodamo, pri njih tudi kupimo. Tako bomo imeli najmanj težav s plačevanjem.

Naš cilj je da Alpina Cro ostane naš edini posrednik na Hrvaškem, zato bomo skušali vse posle čim bolj koncentrirati pri tej naši firmi.

Kar zadeva Slovenijo in njeno sodelovanje s Hrvaško, bo potrebno slejkoprej spoznati, da je vmes meja in se zavedati, da je potrebno za izvoz na Hrvaško urediti vse potrebno; tako kot za izvoz v neko drugo državo.

Naša želja je čim več prodati, vendar bo trajalo še nekaj let, da bodo razmere take kot so bile pred vojno. Plače na Hrvaškem ne dopuščajo, da bi ljudje veliko kupovali. Naš čevljev je dražji predvsem zaradi carine, obremenjen je s popolnoma enako carino kot je italijanski. Ko prodajamo v Nemčiji, se soočamo z isto konkurenco, kot ko prodajamo na Hrvaškem. Ko se bo politično in gospodarsko stanje izboljšalo, se bo konkurenca še zaostrovala. Prizadevati si bomo morali, da bomo proizvajali in prodajali čimbolj enotno kolekcijo. Le tako si lahko zagotovimo uspeh.

## Janko REJC:

Če razmišljamo o sodelovanju vneprej, je prva stvar, da ugotovimo potrebe po teh vrstah uslug. Tudi v prihodnosti ne bomo zmogli vsega proizvesti sami, zato je pomembno, da te stike s kooperanti obdržimo. Ne vidim možnosti, da bi lahko vse to naredili v Sloveniji, zato bomo še naprej sodelovali s Hrvaško.

Posli potekajo že vrsto let in kakšnih bistvenih sprememb tu ne bo. Selekcija dobaviteljev in kooperantov bo ostala taka kot je. Poiskovali smo tudi že, da so naše čevlje za hrvaški trg v celoti izdelali na Hrvaškem. Mi v bistvu prodamo le model.



Možna je tudi izdelava s hrvaškimi materiali (npr. Kožara Varaždin dobavi usnje) in tako posel teče brez vsake carine. Taka obutev je potem tudi cenejša.

Takih oblik sodelovanja se bomo posluževali še naprej. Vedeti moramo, da je Hrvaška še vedno na pol v vojni. Nima možnosti, da bi z lastnim razvojem izdelovali nek produkt, predvsem ne zaradi finančnih sredstev. Tudi uvažati ne morejo veliko, zato sprejemajo lon posle, ko jim mi dobavimo material, oni pa nam izdelajo sestavne dele obutve ali pa cele čevlje.

Hrvatski proizvajalci imajo sicer svoj program, vendar glede na njihove kapacitete je to malenkost. Zaenkrat bomo ostali pri takem načinu poslovanja kot doslej.

## Anica GOVEKAR:

Situaciji se moramo prilagajati, mi imamo na hrvaškem kooperacijo in če jim damo nek material v izdelavo, vemo, da bomo plačali carino od usluge za izdelavo izdelkov, ki jih bomo uvozili nazaj. Stopnja carine od zgornjih delov je 18 %, od usluge plačamo 9 %, t. j. polovica od osnove.

Lahko pa tudi dokončno izvozimo material in potem na podlagi carinske oprostitve za izdelke, ki se vgradi v izvozne artikule, uvozimo zgornje dele. Ali pa damo material v predelavo in plačamo polovično carino od usluge hrvaškega kooperanta.

Isti primer je pri izdelavi čevljev, ki jih dela VIO Varaždin. Tu izdelajo cel čevljev in mi jih potem uvozimo, plačamo pa polovično stopnjo carine, od njihove usluge, ker nam je Gospodarska zbornica Slovenije odobrila, da plačamo samo 50 % carinske stopnje, ki je sicer za čevlje 22 %.

## Aleš DOLENC:

Alpina Cro naj bi bila posrednik, ki bo delal za nas. Pravimo, pustimo vse tiste iracionalne elemente, ki so nas vezali na Hrvaško; pozabimo da smo bili kdaj v skupni državi, glejmo zgolj na posel, predvsem pa pustimo politiko ob strani. Zato moramo gledati te posle skozi številke, ugotoviti ali se nam splača ali ne.

Če posli ne bi bili za nas ugodni, jih prav gotovo ne bi vodili, ampak bi možnosti iskali drugje.

60.000 parov letno izvozimo na Hrvaško, pa mnogim to nič ne pomeni. Če bi bila to Madžarska, bi to imeli za velik uspeh.

## Anica GOVEKAR:

Raznovrstne težave se pojavljajo tu tako s stališča nabave kot izvoza. Treba je ustvariti notranjo disciplino. Dostikrat ugotovimo, da se napake delajo tudi pri nas in da niso vsega krivi hrvaški kooperanti.

Treba bo ustvariti neko disciplino tudi na finančnem področju, kar tudi povzroča težave. Če gre za plačilo v tujino, se to vse normalno izvaja, kakor hitro pa gre za Hrvaško, pa se vedno nekje zatika, tako kot doma.

Problem se pojavlja tudi s tem tedenskim carinjenjem ko npr. UCD dobimo šele po 14 dneh,

finančna služba nima podlage za plačilo. Zato smo že predlagali, da bi prešli nazaj na dnevno carinjenje, če tega ne bomo mogli rešiti oz. se je nujno dogovoriti za daljše roke plačila – enako kot imamo dogovorjeno za plačila nabav materialov na slovenskem trgu, t. j. vsaj 30 dni in ne le 8 oz. 15 dni. Kar zadeva nabavo materialov, se nam roki dobave vse bolj skrajšujejo, kajti problem se pojavi, ko mora kooperant pričeti z delom, pa nimamo še ustreznega materiala. Zato bi ga morali nabaviti vsaj nekaj dni prej, da ga lahko še prepeljemo. Drugače je to pri nas, ko je dovolj zgodaj, če ga dobimo tisti večer pred pričetkom izdelave. Na Hrvaškem tako sedaj bistveno manj kupujemo kot smo nekoč. Samo usnje kupujemo, drugega pa praktično nič.

## ZAKLJUČEK:

Na koncu lahko ugotovimo, da je z ustanovitvijo dveh držav položaj popolnoma drugačen, na kar marsikdo pozabi – potem pa so težave. To velja tako za prenos (prevoz) vzorcev, materiala pa tudi različnih papirjev, ki so za meddržavno sodelovanje nujni.

Drugo, kar velja omeniti, je perspektiva, ki jo ima naša firma Alpina Cro pri povezovanju vseh poslov, ki jih imamo s Hrvaško... in tretje: motivacija zaposlenih in solastnikov na Hrvaškem je tudi za nas pomembna, saj gre predvsem za to, da dosežemo poslovni uspeh. Tudi tu bo treba še kaj ukreniti.



## Več za promocijo

Na olimpijskih igrah je Alpina dosegla zelo lep uspeh. Pet medalj v dveh smučarskih panogah, z dokaj majhnim številom tekmovalcev z našimi čevlji. Lahko rečem, da je bila promocija uspešna.

Po drugi strani sem opazil, da so bile nekatere druge firme pri svoji promociji bolj agresivne. Čeprav na javnih mestih ni bila dovoljena reklama, so znali zelo opozoriti nase in poskrbeti za svoje goste. Tudi Alpina se tega zaveda, zato smo se v Slovenski hiši predstavili z najnovejšimi proizvodi A2, 602, 612, 622, Neogaiter. Kolikor mogoče dobro smo sodelovali s tekmovalci, trenerji, funkcionarji, novinarji...

Mislim tudi, da bi kazalo obdržati zveze, ki smo jih vzpostavili tako s tujimi reprezentancami, poslovnimi krogi in olimpijskim komitejem Slovenije.

Naši ljudje se bodo morali tudi v prihodnje pojavljati v avtomobilih z našimi oznakami, oblačilih in opreimi z našo firmo. Če nas nihče ne opazi, nas ni – to pa zmanjšuje težo in ceno na svetovnem trgu.

Tekmovalni uspehi naših tekmovalcev in tekmovalk so seveda prav tako naša uveljavitev v svetu.

Zato bomo morali uspehe tekmovalcev tudi vnovčiti.

Lojze OBLAK



Direktor Bojan Starman je poslovodje seznanil z rezultati in načrti podjetja



S plenarne razprave na poslovodski konferenci

## Tudi obutev je del lepote

«Bitka za preživetje je končana, sedaj imamo višje cilje,» je začel s svojo oceno poslovanja direktor Bojan Starman.

«Kljub temu, da smo izgubili 75% nekdanjega trga, nismo zmanjševali proizvodnje. Nekaj časa smo sprejemali lon posle, hkrati pa smo se pripravljali na nov koncept dela, tako kot pri športni kolekciji: izdelava enovite kolekcije. In drugič: ustvariti razmeroma stabilno distribucijo za prodajo obutve v svetu. Tu smo že dosegli napredek, tako v Nemčiji kot v Franciji, saj se povečuje obseg naročil. Tako smo že pretežni del lon poslov zamenjali za našo blagovno znamko.

Sedaj si v tovarni prizadevamo, da bi pri nekaterih programih naši partnerji sodelovali že pri pripravi kolekcije, ki bi bila povsem razvita v Alpini in bi bila sprejemljiva za čimveč trgov po vsem svetu. Kar

zadeva športno kolekcijo, smo se opredelili za planinsko obutev, obutev za alpsko smučanje in smučarski tek.

Vemo, da se je naš športni program pred leti drastično zmanjšal. Sedaj že počasi dvigujemo količine pri vseh omenjenih programih. Količine po programih so sedaj: 200.000 parov smučarskih čevljev, 400.000 parov tekaških in 100.000 parov planinskih. Pri tem pa velja omeniti, da tudi v najtežjih časih nismo zmanjševali tržnega deleža. Ponovno se odpira tržišče tudi na Vzhodu.

Če še enkrat povzamem: naše zmogljivosti so povsem zasedene, tako da bomo morali del obutve dati v delo drugim proizvajalcem. Že v teh mesecih – 150.000 parov in jeseni spet 150.000 parov. (Tu gre za našo obutev pod imenom Simona).

Tako ob koncu leta računamo



Naš čevljev je med najboljšimi

tudi na večji izkupiček, kar nam bo omogočilo, da se bomo tudi v pogledu zadolženosti še bolj osamosvojili.

Ob tem si prizadevamo za boljšo kvaliteto poslovanja in zmanjševanje stroškov. Ob takem poslovanju nam je uspelo ustvariti minimalni dobiček, medtem ko imajo ostale največje slovenske tovarne obutvene industrije velike izgube, nekatere manjše pa sploh ne morejo več poslovati.

Sedaj nas ne skrbi več prihodnost in obstoj; ustvarjamo si pozicije za dolgoročno perspektivo.

Če smo se opredelili za tržno gospodarstvo, bomo uspevali, če bo kupec zadovoljen.

Zato pa investiramo v razvojne dejavnosti, racionalizacijo poslovanja in zniževanje stroškov. Denar leži na tleh, le pobrati ga

### Še ocena vodje MPM

«Večji del konference pa je bil namenjen naročanju za jesen-zimo. Kolekcijo, ki je bila predstavljena, so povečini ocenili kot dobro, pri čemer so posebej poudarili željo, da bi taka obutev (glede na materiale in kakovost), prišla pravočasno tudi v prodajalne.

Del naročil, zlasti za pancernje, so poslovodje letos naročali drugače kot druga leta, saj je zaradi »zelenih« zim prišlo do povečanja zalog. Naročanje je bilo zato omejeno s podatki o zalogah, pri čemer smo koristili podatke, ki smo jih dobili s pomočjo računalnika, posebno kar zadeva sortiment blaga, ki je v zalogah.

Računamo, da bomo s tem obrzdali zaloge na eni strani, na drugi strani pa izboljšali ponudbo tovrstne obutve,« je še menil Aleš Dolenc.

N. P.



V kolekciji bo veliko usnjene obutve, ki jo kupci radi kupujejo





# VAŽNO JE ... DA VEMO



## Kadrovske novice



Ob koncu meseca marca ugotavljamo, da se je v tem mesecu zaposlovanje zopet nekoliko povečalo, saj smo nanovo zaposlili kar 13 delavcev, v tem času pa sta z delom prenehala 2 delavca.

Za delo v neposredni proizvodnji sta se v oddelkih v Žireh zaposlila Primož Povšič in Marjan Albreht; v obratu Šentjošt sta z delom pričela Mojca Dolenc in Dominik Malovrh; v obratu Rovte sta se zaposlili Olga Ušeničnik-Kogovšek in Silva Rupnik; v obratu na Colu so delo nastopile naslednje delavke: Tatjana Likar, Majda Mermolja, Magda Mikuš, Anica Peljhan, Ksenija Hladnik in Tatjana Žejn.

V mesecu marcu sta z delom prenehala Tadej Bašelj iz lahke montaže v Žireh in Mojca Plevčak iz prodajalne Trbovlje.

Irma DOLENEC

**Milka Režek, Koper:**  
Prodajalno sem kot poslovodkinja prevzela pred približno enim letom. Kar nekaj težav je bilo v začetku, saj nismo bili še utečena ekipa. Kadrovske težave so seveda vplivale tudi na delo in naše rezultate.

Sicer pa moram reči, da ima Alpina dobro ponudbo kakovostne obutve. V Kopru se sicer pozna konkurenca italijanske obutve, vendar se sedaj kupci že vračajo, ker spoznavajo, da imamo kakovostno obutve.



## Kaj so povedali poslovodje?

Pomembno je tudi, da tudi mi sami poznamo obutev, da lahko svetujemo kupcem.

Kar zadeva moje želje za naprej, bi rada, da bi imeli še več kvalitetne usnjene obutve.

**Alojz Bratkovič, Murska Sobota:**



zlasti ženske obutve, mislim, da se ponavlja lanskoletna.

Tako kot je sedaj zastavljeno, je konferenca nepotrebna. Pogrešam pa nekatere vrste obutve.

Prav tako bi bilo dobro ponaročanje obutve, ki se dobro prodaja...  
**Sonja Cenček, Kranjska Gora:**



Zares, v Murski Soboti kar dobro prodajamo. K temu je pripomoglo na eni strani vreme, na drugi pa ustrezna kolekcija oz. ponudba.

Ta dober začetek leta obeta, da bomo tudi v nadaljevanju leta dosegli dobre rezultate. Mislim pa, da bo treba še več ustrezne reklame. Tržišče na našem področju je zanimivo, precej imamo stalnih strank.

Kar zadeva konferenco upam, da bom dobro naročil za prihodnjo sezono in da bo obutev res taka kot so vzorci in kakovostne izdelave.

Kar zadeva računalnike v prodajalnah, mislim, da je to velika pridobitev, ne samo za administrativno pomoč, temveč tudi za kvalitetno povezovanje s "centralo", za boljše poslovanje.

**Branko Müller, Metlika:**  
Na našem področju se pri prodaji kriza kar precej pozna.

Pred leti smo imeli precej hrvaških kupcev, potem so se začeli vračati, sedaj pa jih spet ni. To je odvisno od razmer, ki vladajo.

Kar zadeva letošnje kolekcijo,



Začetek leta pri naši prodaji ocenjujem kar dobro, čeprav obutev še ni taka kot bi rada.

Smo pa ravno v času, ko tu ni več tujcev (smučarjev) niti ne več ostalih gostov, ki prihajajo poleti. Mislim, da je naša ponudba dobra, moralo bi biti še več reklame.

Od konference pričakujem, da bo osnova za dobre prodajne uspehe. Predstavitve modelov je dobra in upam, da bo vse to pripomoglo k boljši prodaji.

N. P.

## OB VSTOPU NA NOVO ŽIVLJENJSKO POT

*želimo sodelavki Nadi Zajec iz obrata Col mnogo sreče, zdravja in razumevanja v zakonu.*

moramo znati,\* je še povedal direktor Bojan Starman.

**Aleš Dolenc, vodja MPM** je med drugim povedal:

\*V Sloveniji smo lani prodali 375.000 parov obutve ali 3% več kot prejšnje leto; toda to je še vedno manj kot smo načrtovali.

Veliko konkurenco predstavljajo novi trgovci, (ki so se pojavili v zadnjem času), ki uvažajo blago v velikih količinah in po nizkih cenah.

To je na drugi strani za nas izziv za še hitrejšo prilagajanje. Če smo na eni strani z obsegom prodaje zadovoljni, pa le ne moremo biti z zalogami. Zato smo imeli veliko akcij z znižanjem cen obutve, hkrati pa analiziramo vzroke za razmere na področju zalog.

Ena glavnih nalog bo tudi skrb za pravi sortiment; to pomeni, da bi imeli čim ustrežnejšo ponudbo. K temu bo pripomogla tudi z računalniki podprta evidenca.

Tudi z dobavami v prodajalne nismo bili zadovoljni. Skratka, zmanjšanje zalog bo ena naših prvih nalog letos.

Kar zadeva investicije, le-te letos ne bodo večje, potem ko smo z računalniki opremili vse slovenske prodajalne. Pomembno je, da sedaj računalnike izkoristimo tudi za kvalitetnejše poslovanje in ne le za spremljanje zalog.

Treba bo poskrbeti za delno prenovitev v prodajalnah, poenotenje napisov, boljše osvetlitev prostorov in izložb.

Na konferenci načrtujemo realno naročanje z dosortiranjem blaga, ki je že v zalogah. Torej, da naročite tisto, kar res potrebujete.

Letošnjo prodajo bomo bolj kot doslej spremljali z reklamami. Pri tem moramo izkoristiti tudi velike uspehe, ki so jih z našimi čevlji letos dosegli smučarji. Pri tem bom zlasti poskušali uveljaviti Alpinino blagovno znamko, tudi z dodatnimi izdelki, v začetku v športnih prodajalnah.

Kar zadeva Hrvaško, se je prodaja v zadnjem času popravila in že dosegla hitrejši obrat kot v Sloveniji.

K temu je pripomogla tudi delna stabilizacija razmer, zlasti na monetarnem področju.

Zaloge so se znižale in na koncu je bil tudi rezultat pozitiven.

V letu, ki nas čaka, bomo torej morali kolikor mogoče izkoristiti možnosti, ki jih imamo,\* je še menil Aleš Dolenc.

V nadaljevanju je sledila kratka razprava, predstavitev športne in modne kolekcije in zasedanje skupščine Alpina Cro.

Potem pa se je začelo naročanje...

Nejko Podobnik

## Milanu Trčku v slovo

V začetku marca smo se poslednjič poslovili od našega upokojenca Milana Trčka, rojenega leta 1934.

Milan Trček je v Alpini pričel delati po končani triletni industrijski čevljarški šoli in izpitu za kvalificiranega čevljarja septembra 1957. leta. Vseskozi je delal na kvalificiranih normiranih delih v montažnih oddelkih in bil zaradi slabega zdravja leta 1985 invalidsko upokojen.



Našega dolgoletnega delavca in upokojenca Alpine Milana Trčka, ki je odšel prezgodaj, bomo ohranili v dobrem in lepem spominu.



## Ob tridesetletnici Moškega pevskega zbora Alpina

Trideset let je od tedaj, ko je sredi brnenja strojev in trdega dela v borbi za vsakdanji kruh med preprostimi delavci v prikojevalnici Alpine vzniknila ideja, tesno povezana s spoznanjem, da človek ne živi le od materialnih dobrin, ki jih ustvarja za vsakdanje življenje; človek se mora tudi duhovno bogatiti. Tako je skupina delavcev Alpine ustanovila moški pevski zbor Alpine, ki deluje še danes.

Želeli so ponovno oživiti že nekdanj dokaj cvetočo pevsko dejavnost v našem kraju in z njo dati svojim krajanom novo kulturno podobo, ki je bila v tistem obdobju zelo skromna. Da bi bila ideja čimprej uresničena, so k sodelovanju pritegnili še nekaj drugih pevcev, izven njihove ožje sredine. Tako so kmalu zadonele prve pesmi. Odmev teh prvih akordov prijetno zveni še danes v srcih tistih, ki so jih prvi zapeli.

Kako je zbor nastajal in se razvijal, je bilo že podrobno opisano v zborniku, ki je izšel ob njegovi petnajsti obletnici. Omenimo naj le, da je bil prvi, ki je zbor vodil, pokojni **Janez Oblak**, ki pa je zaradi bolezni moral z delom kmalu prenehati. Vodstvo zbora je nato polnih dvajset let vodil **Anton Jobst**. Pod njegovim vodstvom je zbor dosegel viden napredek. To potrjujejo številni nastopi v domačem kraju pa tudi v občinskem in slovenskem merilu.

Antona Jobsta se danes spominjamo z veliko hvaležnostjo in občudovanjem. Osmo desetletje njegovega življenja je že teklo, ko je še vodil naš zbor. Uspešno delovanje zbora ni bila le zasluga njegovih izrednih

pedagoških kvalitet, ki si jih je pridobil v sloviti orglarski šoli Antona Foersterja in njegovega učitelja, skladatelja Stanka Premrla, k prizadevanju nas je podžigala njegova mladeniška energija, ki je kljub visoki starosti v njem še vedno prekipevala in nas spodbujala k resnemu delu.

Ob desetletnici delovanja zbora in ob osemdesetletnici Antona Jobsta, nam je le-ta svetoval, naj bi vodstvo zbora zaupali mlajšemu pevovodji. Takrat je umetniško vodstvo zbora prevzel **Slobodan Poljanšek**, ki je z novim repertoarjem in tudi z večjim številom novih pevcev, vnesel prijetno svežino. V času njegovega vodenja se zbor ponaša z vrsto uspešnih na-

stopov, zlasti na občinskih revijah, krajevnih proslavah in na samostojnih koncertih. Pesem pa smo ponesli tudi v zamejstvo, v okviru kulturnega sodelovanja škofovsko občine z zamejskimi Slovenci na Goriškem.

Po enajstih letih skupnega dela, je zborovodja Slobodan Poljanšek menil, da je ustvaril solidno osnovo in da je čas, da zbor prevzame drug pevovodja, kar bi v zbor vneslo novo svežino, mlajšemu godbeniku pa bi bila dana možnost razvijati svoje veščine.

Vodstvo zbora je nato prevzel **Anton Čadež**, ki ga je uspešno vodil vse do njegove petindvajsetletnice.

Velika delovna vna mladega pevovodje je zboru ohranila potrebno vitalnost. Tudi repertoar smo v obdobju njegovega delovanja obogatili z novimi zanimivimi skladbami. Težava zbora v tem času je bila, da nam kljub prizadevanjem ni uspelo pridobiti novih pevcev.

Poleg rahlega zdravlja Antona Čadeža, delno pa tudi prej omenjena težava z novimi pevci, je vplivalo, da je delo z zborom prevzel dotedanji korepetitor **Andrej Žakelj**. Pod njegovim vodstvom zbor deluje še danes.

Zadnjih pet let, odkar vodi zbor **Andrej Žakelj**, se nam je posrečilo v zbor vključiti nekaj novih pevcev. Tudi v naš repertoar je vnesel več zanimivih skladb, ki na žirovskem odru še niso bile izvajane, in jih tudi drugi zbori bolj redko pojejo.

Na občinskih pevskih revijah so nas strokovnjaki kar ugodno ocenjevali, kar nam je leta 1992 omogočilo sodelovanje na regijski pevs-

ki reviji Gorenjske v Mengšu, kjer smo uspešno predstavljali občino Škofja Loka.

Zbor je nastopil tudi ob desetletnici smrti Antona Jobsta v žirovski farni cerkvi, kjer je skupaj s cerkvenim mešanim pevskim zborom dostojno počastil spomin pokojnega glasbenika.

Ob tridesetletnici našega delovanja pa moramo ponovno ugotoviti, da je zbor potreben večje pomladitve, če želimo zagotoviti njegovo nepretrgano delovanje. Res je, da nas po eni strani upravičeno s ponosom navdaja dejstvo, da je obdobje našega delovanja od vseh zborov, kar jih je v našem kraju delovalo od začetka organiziranega petja, najdaljše. Po drugi strani pa nam mora biti prav to vzpodbuda, da se ta kulturna dejavnost razvija naprej, kar pa nam bo uspelo le, če bomo našli ustrezne oblike za motivacijo mladih fantov, ki bi se vključevali v naš zbor.

Ena od spodbud naj bi bil jubilejni koncert, ki ga bomo izvedli v soboto, 23. aprila ob 20.00 v dvorani DPD Svoboda v Žireh. Pričakujemo, da se bodo tega koncerta udeležili številni žirovski krajanji, saj se nam ob sodelovanju dramskega igralca **Jožeta Logarja** in Kamniškimi koledniki obeta spet zanimiv kulturni dogodek.

Ob tej priliki pa ponovno izražamo prisrčno zahvalo delavcem Alpine, ki s svojim prispevkom omogočajo delovanje našega zbora, kar v precejšnji meri vpliva na kulturni utrip našega kraja.

Anton ŽAKELJ



Za zahtevno delo se izpopolnjujejo tudi mojstri



## ✓ premislek..

Lojalnost ali ravnanje v skladu z interesi firme je izredno pomembno za uspeh firme.

Mark H. McCormack

Hierarhija omogoča učinkovanje po meri višjih, ne spodbuja pa najbolj ustvarjalnih sil.

dr. Veljko Rus

Vaja ne dela mojstra; dodati je treba še eno samo besedo: mojstrska vaja dela mojstra.

Harvey McKay

Plani niso nič, planiranje je vse.

Dwight D. Eisenhower

V podjetju je pomembna kultura dela in kultura odnosov; to mora prevevati vse: na vrhu in v vseh ravnanjih zaposlenih. Tako oblikujemo marketinško kulturo.

Philip Kotler

Uredništvo





## Premalo denarja za vse potrebe

Kot kaže, svet krajevne skupnosti Žiri v zadnjem času pesti med drugim tudi pomanjkanje denarja.

Posebno velika »luknja« se je pokazala pri pokrivanju računov za rekonstrukcijo obeh cest v Žirovski vrh, kjer je bilo prihodkov veliko manj (tudi kot so pričakovali) kot je bilo stroškov.

Ob tem, ko bo treba nekako poravnati stare dolgove, je letos spet kar precej potreb. **Dodatno k planu** krajevne skupnosti naj bi v letu 1994 začeli s prenovo in oživitvijo (revitalizacijo) starega dela Žirov in pričeli z deli pri Štalarjevi hiši; gre za odkup zemljišča in dotrajanega objekta. Postavili naj bi spomenik skladatelju Antonu Jobstu ob njegovi 100-letnici in vložili nekaj sredstev v obnovo cerkve Sv. Ane na Ledinici. Nujen je tudi nakup avtomobila za potrebe pokopališke dejavnosti.

Predsednik Sveta Anton Beovič je zato presodil, da bo nujno spremljati plane in mesečno trošenje sredstev.

Kot se je pokazalo na zadnji seji KS, se uresničujejo zamisli za gradnjo stanovanjsko poslovnega centra, kjer konzorcij poleg krajevne skupnosti vključuje še štiri člani.

Svet je po daljši razpravi dal zeleno luč za pridobivanje ostale dokumentacije, ki je za gradnjo potrebna.

Tečejo priprave tudi na premetitev bencinske črpalke.

Knjižnica naj bi se preselila v prostore nekdanjega zdravstvenega doma.

Težave pa so z DD Partizan, kjer najemniku občina ne more izdati obratovalnega dovoljenja, ker le-ta ne predloži zahtevanih dokumentov, zato je vse skupaj še »v zraku«.

Odlagališče v Osojnici je bilo sanirano in bo sposobno še naprej opravljati svoje poslanstvo (Kaj pa bo z vsemi črnimi odlagališči po žirovski okolici? (op. ured.)

Na koncu še nekaj besed o bodoči organiziranosti občin. Kaže, da so na Trebiji in na Sovodnju izrazili željo, da bi se priključili Žirem, za kar so s svojim sklepom na zboru pustili odprta vrata tudi žirovski občani.

Kako bo naprej, še ne vemo, za tiste, ki jih zanima bodoča

vloga občin in način financiranja, pa le kratek povzetek iz gradiva, ki so ga občinski organi objavili v prilogi Glasa.

**NALOGE OBČIN** naj bi bile približno naslednje:

- sprejema razvojne plane občine in razne odloke,

- sprejema prostorske plane,

- predpisuje lokalne davke,
- ureja upravljanje z energetskimi in vodovodnimi komunalnimi objekti,

- ureja lokalne ceste in druge javne, tudi rekreacijske površine,

- ureja javni red in mir,
- nadzoruje krajevne prireditve in določa kazni za prekrške,

- vodi javna podjetja,
- ureja pogoje upravljanja s premoženjem občine,

- gradi lokalne ceste in komunalne objekte,
- spodbuja gospodarski razvoj občine,

- pospešuje kulturno, športno, društveno, vzgojnoizobraževalno dejavnost.

**FINANCIRANJE** (navajamo nekaj zakonskih virov):

- davki od premoženja,
- davek na dediščine in darila,
- davek na dobitke od iger na srečo,

- davek na promet nepremičnin in drugi davki po zakonu (te predpisuje občina),

- OBČINI PRIPADA DEL DOHODNINE, KI BO, KOT KAŽE, GLAVNI VIR. V TEM POGLEDU SMO V ŽIREH ZARADI VELIKE ZAPOSLENOSTI NA BOLJŠEM.

- Iz skupnih virov za dosedanje občine (zmanjšanih za sredstva, prenešana na državo) bo izračunana POVPREČNA VIŠINA PORABE NA PREBIVALCA. Ker bo veliko nalog, ki so jih sedaj opravljale večje občine, prenešanih na državo, bodo ta sredstva manjša (približno 35% sedanjega obsega) in naj bi za letos znašala 9.718,00 SIT na prebivalca (ker bo del teh sredstev treba nameniti za izravnava manj razvitim občinam, naj bi bil ta ZNESEK LETOS 8.750,00 SIT na prebivalca.

- Nekaj je, je pa res bolj v megli, kajne. Očitno bo marsikaj odvisno tudi od naše pameti in rok, pa tudi sredstev. Svet krajevne skupnosti že sedaj razmišlja o možnem samopriskrbi.



Dom, ki so ga Žirovci z vsem srcem gradili že trikrat - sameva - pa ne po krivdi nekega lahkomišelneža...

## Spet v Brekovicice

V gostišču Sora v Brekovicah novi najemnik Iztok Škrjanec nadaljuje tradicijo razstav likovnih del; tokrat si lahko ogledate dela Mirne Pavlovec in Staneta Žerka.

Sicer pa gostilničar ponuja zaenkrat enako širok izbor jedi (od bifteka do morskega psa) kot smo bili že vajeni. Pripravlja pa ponudbo, ki bo vsak mesec še poudarjala določena jedila: npr. ribje jedi, pa sirov program ipd. - po sprejemljivih cenah.

Ko bo topleje, bodo tu tudi plesi.

Gostišče je odprto od četrтка do nedelje, s pričetkom ob 12. uri (ob nedeljah ob 11.).

N. P.

## Judo klub Alpina ponovno na pohodu

O žirovskih judoistih ni veliko slišati, morda zato, ker so tovrstna tekmovanja v Žireh redka ali pa je v vrstah žirovskih judoistov manj poleta ali uspehov?

Preden odgovorim na ta vprašanja, velja povedati, da se je z razpadom Jugoslavije spremenil sistem tekmovanja. V Žireh samih pa je prišlo do menjave generacij, ki jih sedaj povezuje predsednik Tone Mlakar in trener Milan Jereb, s pomočnikom Tomažem Mlakarjem in Robertom Pečelinom.

Sedaj trikrat tedensko vadijo v glavnem pionirji in dečki, ki tudi dokaj uspešno nastopajo.

Med pionirji do 32 kg je državni prvak za leto 1993 naš tekmovalac Milan Herega, v kategoriji 38 kg pa je enak naslov za leto 1993 osvojil Sašo Jereb, ki je bil decembra tudi drugi na Memorialu Nagaoke. Ta tekmovalac je zmagal tudi na Pokalu Pohorskega bataljona. Poleg omenjenih dveh tek-

movalcev zlati uspešno nastopajo še Emil Padovec, David in Tadej Vegelj.

Starejši tekmovalci nastopajo le občasno.

Sistem tekmovanja je sedaj tak, da se organizirajo turnirji (tudi z mednarodno udeležbo), kjer doseže tudi ocenijo s točkami, ki se letno seštejejo tako za posameznike kot ekipe.

Novost je, da judoisti sedaj nastopajo tudi v okviru šolskih športnih društev; tudi tu osvojene točke se prištevajo k ostalim točkam.

Razume se, da taka dejavnost tudi precej stane; deloma nas je doslej podpirala Alpina, deloma pa smo dejavnost krili iz občinskih sredstev. Kako bo naprej - ne vemo.

Zavedamo pa se, da bo treba v samih Žireh oživiti zanimanje za ta šport, zato pripravljamo v maju tekmovanje, na katerem bodo nastopili judoisti vseh kategorij iz zahodne Slovenije.

Milan Jereb

## GALERIJA SVOBODE ŽIRI

Vabimo Vas na prvo samostojno razstavo slik žirovskega zdravnika Dušana Sedeja.

**SLIKE DUŠANA SEDEJA RIBE IN KRAJINE**

Razstava bo na ogled do 24. aprila, ob sobotah in nedeljah, od 9. do 12. in od 14. do 18. ure.



## Za lastno občino

Na zboru volilcev v dvorani Svobode v Žireh se je zbralo blizu sto udeležencev.

Ob edini točki dnevnega reda, določitvi referendumskega območja za ustanovitev nove občine, se je razvila živahna razprava, zlasti potem, ko sta na zbor prišla predsednik občinske skupščine Peter Hawlina in predsednik izvršnega sveta občinske skupščine Vincencij Demšar.

Uvodoma je stališča sveta krajevnih skupnosti in osebna mnenja sporočil predsednik sveta krajevnih skupnosti Žiri Anton Beovič. Menil je, da so pristojnosti in sistem financiranja bodočih občin še zelo v megli in se bolj zavzel za to, da bi sedanje škofjeloško ozemlje ostalo skupaj. Hkrati je poročal, da so se pogovarjali s predstavniki krajevnih skupnosti Poljanske doline, kjer so kot variante predlagali tudi možnost ustanovitve občine celotne Poljanske doline oz. zadnja možnost samostojno občino Žiri, s tem, da bi se Žirem pridružili tudi Sovodnj in Trebija.

Župan Peter Hawlina je povedal, da v novi organizaciji majhnih občin ne vidi pravega smisla, posebno še v predelih, ki sami zase nimajo pravih pogojev za občino ali pa celo delijo naselja (Trata). Če bo prišlo do organizacije malih občin, bo nujna tudi vmesna instanca, ki naj bi bili upravni okraji, sicer lahko pride do prevelike centralizacije.

Predsednik izvršnega sveta Vincencij Demšar pa je bil na drugi strani mnenja, da imajo manjše občine svoj smisel. Pri tem je zlasti poudaril pomen mestne občine, ki naj bi lahko postala Škofja Loka s primestjem in obmestjem.

V razpravi so prisotni ugotavljali, da se je sedanja občina že začela rušiti in da se tudi v Poljanski dolini Gorenja vas opredeljuje za samostojno občino. Tudi mnenja o smiselnosti občine so se vedno bolj nagibala v odločitve za samostojno občino. Med drugim je nekdo zatrdil, da je v Žireh veliko pogojev za lastno občino, četudi še niso znane ne pristojnosti in ne finančni viri. Občina je po ozemlju majhna, po družbenem proizvodu pa smo med najboljšimi v sedanji občini.

Tudi gospodarjenje v manjši občini bo bližje ljudem, prav tako bodo lažje nadzorovali (ali tudi zbirali) sredstva za določene namene.

Ob koncu je zbor z večino glasov opredelil referendumsko območje, ki bo obsegalo bodočo samostojno občino Žiri, s tem, da se bi lahko v tako občino vključili še kraji oz. naselja v okolici, ki bi se za to odločili.

### Kaj naj rečemo na koncu?

Očitno je na tem zboru šlo za prvo fazo razmišljanja in prvo stopnjo odločitve.

V vsakem primeru bomo morali v Žireh poiskati »kompas«, ki nam bi omogočil



Predsedstvo zbora krajanov Žirov, ko smo se odločali o referendumskem območju; z leve: Rudolf Poljanšek, Anton Beovič, Peter Hawlina (župan občine), Edo Jurca in Ksenija Planinšek



Proti Logatcu smo sedaj res povezani z asfaltom

## ČRNA PIKA



Kako bo delovala občina, če bodo med posameznimi kraji take razpoke

strategijo razvoja, ali preprosto rečeno, kaj sploh hočemo doseči v našem kraju na vseh področjih.

Na primer – če želimo v prihodnje kaj zaslužiti na področju turizma, bi morali razmišljati o tem, kakšne cestne in druge povezave s svetom imamo, kakšne so naše naravne, organizacijske in kadrovske prednosti in slabosti. Katere dejavnosti lahko k temu kaj pripomorejo (gospodarske panoge z izdelki, lov, ribolov, gostinstvo, rekreativni objekti, planinstvo, nastanitvene zmogljivosti itd.). Ob promociji pa-kaj nam lahko pomaga, če imamo v Žireh zanimive izdelke ali pa čipke, slike itd...

In tako na vsakem od področij našega življenja.

Če že ne bo povsod delovala strokovna skupina (koordinacija), bo moral vsaj bodoči svet imeti ljudi, ki bodo sposobni spodbujati in koordinirati delo na posameznih področjih.

Čisto zares: če želimo lepo živeti, bomo morali bolje načrtovati – pa ne ostati le pri besedah. To je navsezadnje nujno za vsak kraj, ne glede na to, v kakšni občini smo organizirani.

Nejko PODOBNIK



»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.

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

Naklada: 2.000 izvodov.

Fotografija: Brigita Zemljarič.

Tisk: Gorenjski tisk Kranj.