

VOLJČEVA NAGRADA LETOS NEJKU PODOBNIKU

Reka resnice se zmeraj cepi na rokave, ki se ponovno združijo. Prebivalci na otočkih pa vse življenje razpravljajo o tem, kateri tok je glavni; je zapisal Cyril Connoly.

Iskanje tiste prave, neokrnjene resnice, ki naj bi združila pa je ena izmed najtežjih nalog novinarja, saj mora v informacijah, ki jih prejema iz okolja, obveščati še druge. In to naš glavni in odgovorni urednik prav dobro ve, saj ga v vseh, že več kot tridesetih letih dela, to področje spremlja na vsakem koraku. Prava informacija na pravem mestu in ob pravem času, je najboljšo orožje proti nasprotniku, najlepše darilo prijatelju ter način, ki zanesljivo pripelje do pravega cilja.

Nejko Podobnik skuša skozi svoje pisanje, razmišljanja, postavljanja raznih, včasih za nekatere težkih vprašanj in nermalokdaj tudi že z nakazanimi rešitvami in odgovori, vzpodbujati k razmišljanju, k ustvarjanju novega, naprednejšega. Sam sicer pravi, da mu novinarstvo in informiranje ni prva in najpomembnejša življenjska usmeritev, toda ko človek zabrede na ta pota, le s težavo skrene drugam.

Naš časopis, Informator, Manager in ne nazadnje radio Žiri, vse to je tesno povezano z Nejkom, ki po svetu hodi z odprtimi očmi in beležnico v roki, ter sproti kuje vaš in naš časopis, obenem pa svoje zapiske, znanje in informacije posreduje tudi na drug način.

Zaradi tega in še mnogih drugih lastnosti, ki so vkovane v njem, je Voljčeva nagrada kot najvišje republiško priznanje novinarjem v podjetjih, ki jo je Nejko Podobnik prejel 25. maja, prišlo v prave roke.

Naj mu bo to priznanje zahvala za vse dosedanje delo ter vzpodbuda za naprej.

ČESTITAMO!



NAŠ KOMENČAR!

Dr. Anton Trstenjak je ondan zapisal, da se mora manager roditi...

Če izhajamo iz te predpostavke in k temu pridamo še dejstvo, da se sposobnost ne more prav uveljaviti, če ni podprta z znanjem, potem vemo, da se bodo novopečeni podjetniki ob osnovnih zmognostih, morali še uposabljati: in to v organizacijskih veččinah in podjetniških vednostih.

Oboje pa bo še premalo — bomo kmalu ugotovili, ker sistem, ki je večinsko vladal enostavno ni vzgajal dovolj podjetnih in razmišljujočih ljudi. In kar je še huje: kritično in ustvarjalno razmišljanje je zablokirano. Če kdo tega ne verjame, naj se kar sam preizkusi. Na primer takole: ugotovi naj nek problem, na katerega nalleti v tovarni vsak dan in naj se vpraša: »Kako bi ukrepal sam, če bi bila tovarna moja?«

Nenadoma bi vam bila rešitev jasna, če imate le osnovne sposobnosti in znanje...

Zakaj torej ne ukrepamo že danes?

Morda zato, ker se nam še vedno zdi, da nismo v taki krizi kot govorijo nekateri. Ali pa, da se bo krizni voz razvozljaval brez nas — po načelu — bo že kako.

Mislím, da je čas, da se odrinemo od realnih tal... Za nameček se namreč spomnimo Murphyjevega zakona: Če obstaja možnost, da gre kaj narobe, bo narobe tudi šlo.

Nejko Podobnik



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Nekaj sklepov zadnje seje delavskega sveta

Delavski svet je na svoji seji, dne 25. maja za predsednika imenoval dosedanjega namestnika Bojana Končana, namestnika predsednika pa bo izvolil na naslednji seji.

Osrednja točka je bila obravnavanje poslovanja v I. tromesečju. Direktor je pojasnil rezultate poslovanja, ki niso ugodni, čeprav je bilo poslovanje v prvem tromesečju sicer še kar uspešno.

Kaže, da se bo likvidnostni položaj še zaostroval; prilivi se bodo zmanjšali, potrebe po sredstvih pa bodo naraščale. V teh kriznih časih se soočamo z dejstvom, da bomo morali živeti in preživeti tudi z zahodnimi cenami, ker z izvozom na Vzhod in domačo prodajo ne bo moč tega nadoknaditi. Naša naloga je, da najprej izdelamo program za kapitalno jačanje podjetja in zagotovimo denar za oskrbovanje proizvodnje. Zopet smo se znašli v ostri bitki za preživetje, ki bo tudi v našem podjetju zahtevala takojšnje strukturne spremembe in prilagoditve.

Razveseljivo je dejstvo, da se produktivnost povečuje, saj se je v dveh letih povečala za 10%. To stroškovno pomeni več kot 2 in pol milijona mark v enem letu, dohodkovno pa več kot 5 milijonov mark. To je strukturni premik ki obeta, če bomo pospešeno nadaljevali v tej smeri.

Po obravnavi je delavski svet sprejel poslovno poročilo in potrdil sklepe k periodičnemu obračunu.

Sprejet je bil samoupravni sporazum o združevanju dela in sredstev, sklenjen med PTT podjetjem Koper in Alpino Žiri. S tem pridobimo del sredstev za nabavo telefonske centrale v Žireh in dosežemo olajšave pri plačevanju obveznosti. Prav tako bomo podpisali sporazum o



Bojan Končan

združevanju sredstev z Alposom iz Šentjurja pri Celju.

Dano je bilo poročilo o poslovanju mešane firme Alpina Sports v ZDA in mešane firme A & E v ZRN.

V zadevi Salomon je direktor povedal, da smo dali pobudo za dogovor o morebitni poravnavi, da bi postopek, ki zelo neugodno vpliva tudi na naše delo, čimprej zaključili.

Sprejet je bil sklep, da Alpina vstopa kot soustanovitelj v mešano podjetje Effegi v Hotedršici, pod pogojem da Effegi izpolni postavljene pogoje.

Spremembe pravilnika o osnovah in merilih za delitev sredstev za osebne dohodke se dajo v javno obravnavo.

Do 1. 6. 1990 dalje znaša prispevek delavcev za topli obrok 6,00 din za 1 obrok.

Ob koncu junija ali v začetku julija se vsem delavcem izplača regres v višini 1.000 din na zaposlenega. Do konca leta, ko naj bi bilo na razpolago več finančnih sredstev, pa naj se regres ponovno deli, v vsaj takšni višini kot sedaj. S 1. junijem se uvaja pavšalna odškodnina za zamude na delo in neopravičeno odsotnost z dela. Istočasno se uvaja za vse delavce v podjetju fiksni delovni čas.

Anuška Kavčič



Stavkajočim delavcem Alpine je spregovoril tudi Jože Stegne, član predsedstva Svobodnih sindikatov Slovenije



Bomo tudi delavci Alpine prišli z dežja (ali pripeke) pod kap



In kaj smo dosegli s stavko? »Odgovora na to še ni«, je povedal predstavnik stavkovnega odbora. Je pa novi predsednik

slovenske vlade obljubil prednostno nalogo — razbremenjevanje gospodarstva.

Nejko Podobnik

Stavka čevljarjev

15. maja je bila v vseh tovarnah tekstilne in usnjarsko-predelovalne industrije Slovenije enourna opozorilna stavka, ki jo je organiziral Svobodni sindikat Slovenije. Delavci so zahtevali predvsem razbremenitev gospodarstva, zlasti pa enakopraven položaj naših panog.

Tako smo se tudi v Alpini ob 13. uri zbrali na tovarniškem dvorišču.

Poleg predstavnikov sindikata, se nam je pridružil sekretar svobodnih sindikatov Slovenije Jože Stegne. Na zboru je sodeloval tudi direktor podjetja Bojan Starman. Uvodoma je spregovorila predsednica sindikata v Alpini Nataša Demšar, ki je spomnila na težavne razmere, v katerih delamo.

V nadaljevanju pa je Jože Stegne povedal nekaj besed o sa-

mem svobodnem sindikatu, ki se je po kongresu iz nekdanje politične organizacije preobrazil v stanovsko organizacijo, ki bo predvsem zastopala delavce in njihove interese.

Popolnoma je podprl tudi zahteve delavcev tekstilne in usnjarsko-predelovalne organizacije po izboljšanju razmer za delo.

Odgovoril je tudi na vprašanje: bo lahko nekdanji režimski sindikat zastopal interese delavcev?

Zavrnil je odgovornost sedanjih vodilnih (vodstva sindikata) in poudaril, da je prav to vodstvo v zadnjih letih doseglo preobrazbo. Pred leti pa tudi zaradi zakonskih omejitev pravo sindikalno delovanje praktično ni bilo možno.



KAKO USTVARJAMO



Odvisni od kvalitete drugih

»Prejšnji mesec smo še delali obutev za Aspo in Belmo, poleg tega pa še škornje za Sovjetsko zvezo, sedaj pa delamo izključno moško nizko obutev za izvoz v Sovjetsko zvezo«, je pripovedoval vodja oddelka za izdelavo direktno brizgane obutve Janez Smeh.

»Moram reči, da ta proizvodnja lepo teče; proizvodnja je dobro pripravljena, ker gre za večjo serijo, zato presežemo plan od 5–7%, pa tudi kvaliteta je v redu. Prav gotovo je pomembno, da delajo v oddelku ves čas večinoma isti ljudje, ki so večši dela...»

To smo delali do konca maja, potem pa smo spet začeli z moško brizgano obutvijo za Aspo in Belmo.

Kot sem že omenil, je bistvena dobra priprava in oskrba proizvodnje. Moram reči, da je že vse od marca dalje to kar v redu. Tako se sedaj, ko se mudi, res lahko veliko naredi. To se je pokazalo aprila, ko smo izdelovali škornje za Sovjetsko zvezo. Ljudje so dali vse od sebe, delali v nadurah, soboti in celo nedeljah...

Ce že govorimo o razmerah v oddelku, še besedo o strojih in napravah. Povečini imamo staro strojno opremo, ki pa še vedno dobro dela. Tudi strojnih in drugih organizacijskih sprememb ni veliko, le šivalni stroj smo zamenjali s strojem za verižni šiv.

Vzdrževanje je dobro, čeprav v oddelku nimamo lastnih vzdrževalcev.

Rad pa bi nekaj kritičnih besed povedal na račun de-



lovnih pogojev; tu je veliko hlapov organskih lepil in topil. Mislim na trenmitel za brizganje (pripravo) form, kar je treba delati vsake dva ali tri kroga; potem je tu etilen, bencin za čiščenje, apretura...

Skratka, tu nas redno dela okoli 70 in čeprav pogoji za delo niso najboljši, naredimo zelo veliko, saj 2000 parov dnevno ni malo. Seveda bi naredili še več, če ne bi včasih prihajali v oddelke neustrezni polizdelki, na primer premajhni ali premeški zgornji deli, s pomešanikosi gornjih delov itd.

Takih gornjih delov največ prihaja iz Novega Marofa, medtem ko so kosi iz Vinnice že boljši.

Podobne težave smo imeli v začetku z gornjimi deli za škornje, ki so jih izdelovali v Križevcih, kasneje so se stvari izboljšale.

Druga težava izhaja iz pogosto razdrobljene (maloserijske) proizvodnje.

Lahko pa se pohvalim, da smo edini oddelk, ki nima zaloga, saj gre vse sproti — in to v glavnem za izvoz«, je zaključil Janez Smeh.

Nejko Podobnik



Iz izdelovalnice brizgane obutve



mi vam vi nam

Organizacija

Kdor organizacijo vzpostavlja le na površini, dela isto kot da bi s svežo barvo prebarval gnilo jabolko.

Organizacija

Lahko trdimo: skupaj poznamo mnogo organizacijskih oblik in metod dela; napaka je le v tem, da vedno mislimo, da je za praktično uvajanje odgovoren nekdo drug.

Kadri

Za tovarno ni pomembno le osnovno strokovno znanje ljudi za vsako delo; pomemben je občutek (smisel, talent) za delo in predvsem veliko (načrtne) pridnosti.

Kadri

Hudo je, če so kadri preveč vzvišeni, še hujše je, če imajo kompleks manjvrednosti, najhujše pa je, če so zaradi malovrednosti vzvišeni.

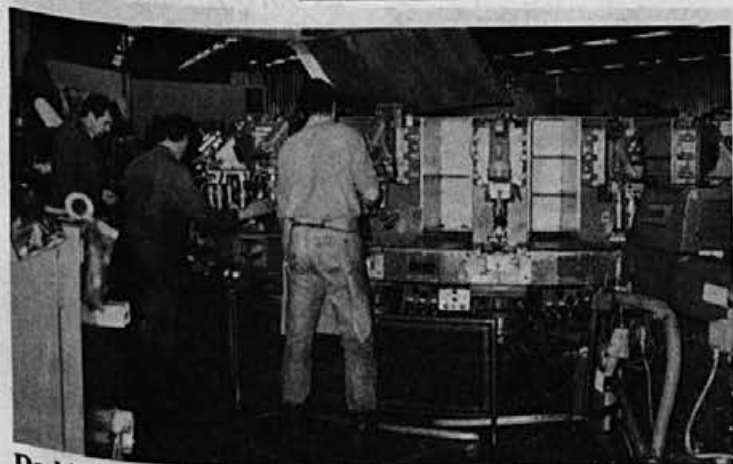
Denar

V splošnem pomanjkanju denarja pozabljamo na pregovor, da lahko denar »pobiramo po tleh«; le skloniti se je treba — in ga pobrati.

Denar

Branjevka na trgu v zadnji uri prodaja zelenjavo tudi za polovično ceno. S tem zasluži več, kot če bi svoje pridelke prihodnje jutro zmetala na smetišče.

Uredništvo



Da bi bilo na vrtiljaku polnih čimveč delovnih mest



KAKO USTVARJAMO



Delo in perspektive naše orodjarne

Prilagoditev ali zmanjšanje zmogljivosti

Za vsako kvalitetno in produktivno delo je potrebna organizacija, ki zanesljivo vodi k cilju. Postavljen cilj pa mora biti nenaključen rezultat programskih usmeritev in dolgoročnih strateških videnj obstoja vsakega podjetja.

Enako velja tudi za obstoj in razvoj orodjarne kot ene izmed služb, ki pripravljajo delo za proizvodne programe Alpine. Odločitve od katerih izdelkov bomo živeli torej pomembno vplivajo na gradnjo delovnih sistemov, ki bodo v poslovni verigi omogočili kvalitetno izdelavo proizvodov — do ponudbe na trgu.

Orodjarna je delovna enota, ki v veliki meri vpliva na potek proizvodnje. Zahteva visoko tehnološko in kadrovsko raven, saj izdeluje pripomočke in orodja, ki jih proizvodne linije uporabljajo za izdelavo končnega produkta.

Kot že rečeno, je razvoj in perspektiva orodjarne pogojena z razvojem končnih produktov. Če želimo izdelovati in prodajati izdelke, kjer je tržni del deleža vložnega dela višje vrednoten, potem zanesljivo moramo



Stane Semič, vodja orodjarne

imeti učinkovito pripravo, tudi dobro orodjarno.

To pa je možno le z vlaganjem v opremo na višji tehnološki ravni, ob hkratni vzgoji strokovnih kadrov. Brez investiranja ni perspektive. Čisto določeno: pri nas bi rabili nove stroje za kopirno rezkanje. To bi nadomestilo iztrošeno opremo, ki je pogosto vzrok za slabšo kakovost. Računalniško podprta tehnologija pa poleg tega omogoča večje prilaganje, tako glede na roke, kakor tu-

di kvalitete. Večja je lahko prožnost v pogledu izdelave kolekcij in novih modelov.

Trenutno v orodjarni zaključujemo z izdelavo orodij smučarskega čevlja FCA 675 oz. 650 in tekaškega čevlja NNN 580. Proste proizvodne kapacitete zapolnjujemo z zunanji naročili. Tudi pri proizvodnji orodij za trg smo zaradi zastarele opreme v podrejenem položaju. Tu mislim na koordinatno vrtnanje, brušenje, numerično krmljeno inkontrolirano rezkanje, erodiranje, struženje... Izdelujemo lahko orodja za uporabo v plastiki, od izdel-

kov, do končnih obdelav s poliranjem, erodiranjem in peskanjem.

Začeli smo izdelovati vzorčna orodja za smučarske čevlje OMEGA. Ta razvojni projekt nas bo najbrž zaposlil v nadaljnjih dveh letih. Zaradi ekonomičnejših odločitev pri razvoju novih modelov bo manj serijskih orodij, kar sprošča kadrovske zmogljivosti, kar spet terja delo za zunanje naročnike ali pa bomo prisiljeni v določeno zmanjšanje, v okviru naročil in strojnega parka.

Stane SEMIČ



Delo v orodjarni je strokovno zahtevno. Tržišče je še zahtevnejše — zato je sodobna oprema nujna

Ponujamo letni športni program in čakamo boljšo zimo

Priprava letnega dela športne kolekcije je v zaključni fazi. Materiali so naročeni, prvi referenčni vzorci so v izdelavi in do konca junija je predvidena izdelava petparških vzorcev, do dopusta pa mora biti izdelana potniška kolekcija (še nadaljnjih 45 parov po vzorcu).

Kolekcija obsega 10 osnovnih modelov za različne namene in cenovne grupe. V grobem gre za lahke trekking čevlje, lažje planinske in mountain bike grupe (posebni čevlji za gorsko kolo).

Pričakujemo, da bomo v tujini lahko prodali precej tovrstne obutve, zavedamo pa se, da smo v rahlem zaostanku in pričakujemo močno konkurenco.

Naše sile bodo usmerjene v Srednjo Evropo in Severno Ameriko.

Smučarski program 1991/92 je sedaj v razvojni fazi (izdelava prototipov). Zaradi manjših naročil bistvenih sprememb ne predvidevamo; struktura tekaških in alpskih bo ostala približno enaka (morda kakšen model manj).

Pri alpskih lahko omenim, da pripravljamo nov čevlj na preklap (4 zaklopke) za srednji razred, ki naj bi pokrili praznino v kolekciji, ko se trg deloma preusmerja od čevljev z vstopom zadaj na klasični preklap (dva modela Omega moških čevljev).

Naslednja pomembnejša faza je izbor kolekcije septembra. Potniško kolekcijo pa bomo morali kot vedno izdelati do konca leta.

Tone KAVČIČ

Ne metati puške v koruzo

Od srede februarja do konca aprila in od srede septembra pa do konca oktobra teče glavna aktivnost grosistične prodaje na terenu. V teh dveh obdobjih se po vsej Jugoslaviji zbirajo naročila za izdelavo čevljev za kupce grosiste. Plan prodaje za to leto je 197.000 parov čevljev, kar pa bo težko dosegljivo.



Tudi pred naročanjem na področju grosistične prodaje so potrebni temeljiti dogovori



20 godina prodavnice ALPINA Travnik

Dana 16. jula 1970. godine je otvorena prodavnica u Travniku. Za sve vrijeme od otvaranja prodavnica je veoma uspješno poslovala. Planove parovne i finansijske je uvijek prebacivala.

Trenutno je još nemoguće govoriti o vrijednostima dostignutim planovima, a pravi pokazatelj je parovna prodaja, koja se gibala od 17,5 hiljada pari do 27,5 hiljada pari prodane obuće.

Najviše smo prodali 1983. godine 27,5 hiljada pari, a najmanje 1989 godine 17,5 hiljada pari obuće.

U početku su radila dva radnika poslovođa i prodavac, da bi kasnije zaposlili još troje radnika, tako da nas sad ima pet zajedno sa poslovođom. Standardno dobar promet je bio kad smo prodavali 19—21 hiljade pari obuće, što je realno dok su cijene bile stabilne. Zadovoljni smo i sa prošlom najlošijom godinom po prodanim parovima, jer je ta godina bila izuzetno teška radi inflacije i čestih povećanja cijena, ali uz to i smanjenja kupovne snage.

Normalno je, da nakon 20 godina rada treba obnoviti prodavnicu, jer je već dotrajala, ali ima i gorih tako da smo zadovoljni da lošije dođu prije na red. Mislimo da ćemo doći iduće godine na red za adaptaciju.

Sam Travnik nije veliko mjesto, ali pravi dosta veći promet od pojedinih većih mjesta, a vjerovatno radi toga što je istorijski i trgovački jak centar usred Bosne i Hercegovine.

Trenutno dobro radimo i za poslednja 4 mjeseca ćemo poštici planirano iako je i ova godina dosta teška, jer potrošači očekuju pad cijena. Lagere svi imamo velike i dobro sortirane samo da su cijene pristupačnije.

Nadamo se da ćemo jubilej dobro proslaviti, kako mi to Bosanci znamo.

U prodavnici su zaposleni prodavci: Nevenka Raca, Vlatka Poznanov, Ivanka Gelo, Božana Kozinović i poslovođa Pero Raca, koji pozdravljaju sve zaposlene u Alpini i želimo doista uspjeha u radu.

Pero Raca

Kateri so vzroki za to bojazen?

Tri pretekle zelene zime so trgovine s športno opremo dodobra napolnile police s smučarskim čevlji in letos naročil za te čevlje skorajda ni. Po drugi strani pa delamo napake in izgublamo naše največje in težko pridobljene kupce (npr. ASTRA Zagreb), ker naši in njihovi vodilni niso našli skupnega interesa. Kupec kot je Astra, pomeni tretjino plana grosistične prodaje. Tako naročila sprejemamo od večjega števila manjših kupcev in vse več tudi od zasebnih prodajal, ki rastejo kot gobe po dežju.

Dobre kupce moramo iskati vztrajno in jih na vse načine poskušati zadržati, saj je v Jugoslaviji okoli sto čevljarskih tovarn, ogromno zasebnih delavnic in vse več uvoznikov.

Da obdržimo kupca pa je potrebno delati po izgledu

zanimive in moderne kolekcije, kvalitetno izdelane in iz ustreznih materialov, potrošniku pa morajo biti na razpolago v pravem času.

Ko že govorimo o grosistični prodaji, vemo da Amerike ne bomo odkrili. Tu naj velja staro pravilo, da moramo biti za uspešno poslovanje zadovoljni vsi: tovarna (delavci), ki čevlje izdeluje; trgovina, ki čevlje posreduje; potrošnik kot končni kupec, in končno tudi ljudje, ki iščejo prodajne poti od tovarne do kupca.

Samo ob zadovoljstvu in seveda ob čimboljšem sodelovanju vseh na svojih področjih, imamo možnost, da prebrodimo krizo v sedanjem času in v teh okoliščinah je treba imeti jasne cilje in veliko optimizma ter ne metati vnaprej puške v korožo.

Adolf Križnar
Boris Mohorič

Na majhnem tržišču ponuditi širšo izbiro

V letu 1989 smo se odločili, da začnemo tudi lahko obutev prodajati na debelo. Po prvem navdušenju zaradi dokaj visokih naročil, je letos prišla hladna streznitev; od planiranega ali naročenega blaga zaradi kaosa na našem trgu ni bilo realiziranega skoraj nič. Kljub temu menim, da ima tudi ta način prodaje svoj smisel in prihodnost.

Ker smo v prejšnjem letu začeli delati tudi z dvema večjima-kupcema, smo naredili ločeni kolekciji za grosiste oz. MPM. Zaradi prekinitve odnosov se nam je ta način dela podrl in zato smo se vrnili le k eni kolekciji, skupni za MPM in prodajo na debelo.

Bodoče kupce bomo iskali predvsem v:

— manjših mrežah proizvajalcev obutve, s katerimi lahko kompenziramo račune z dokupljeno obutvijo iz naše prodajne mreže

— blagovnicah

— zasebnem sektorju.

Pri selekciji kupcev je prvi poudarek na zanesljivosti plačil, še posebej načrtno pa se usmeriti na področja, ki jih z našo mrežo ne pokriva dovolj dobro. Grosistično prodajo je potrebno vključiti v plan dela pri pripravi kolekcije.

S celotno obdelavo trga, tako preko mreže kakor tudi grosistično prodajo lahko povečamo proizvodnjo za domači trg. Zaradi stabilnosti Alpine in razmer na domačem trgu naročila za grosiste

ne bi smela presežati 30% naročil za MPM. Povečanje ne bo možno samo pri količinah na posamezen model, ampak bo potrebno razširiti tudi našo ponudbo. Ne bi smeli prezreti tudi dejstva, da se naš trg po konkurenčnosti približuje zahodnemu in da je ob tem omejen.

Prednosti prodaje tudi preko grosistične mreže so:

— povečanje prodaje Alpina obutve

— povečan naš delež na tržišču

— pokritje področij, kjer nimamo trgovin

— boljša seznanjenost z razmerami na tržišču in konkurenco

— zagotovitev dela grosistični službi.

Seveda ima tak način dela tudi slabosti:

— povečana konkurenca lastnih izdelkov

— pritisk na cene in plačilne pogoje

— omejena svoboda pri kreiranju prodajnih pogojev

— možnost stornov naročene in proizvedene robe

— nezanesljivost plačil.

Grosistična ponudba moderne obutve je lahko torej kvalitetno dopolnilo prodaje preko maloprodajne mreže, zaradi omejene velikosti in kvalitete našega tržišča pa moramo vedeti tudi kakšne rezultate lahko pričakujemo. Kljub povečanju prodaje na ta način, je naše tržišče še vedno premajhno za kvaliteten razvoj in proizvodnjo po nižjih stroških.

Aleš DOLENC

Kakovost je zastonj

Razumevanje

Pri odnosih s kupci obstajajo tri osnovne faze delovanja:

1. Preprečevanje. Ta faza vključuje kontrolo in izbiro zahtevkov za reklamo, sprejemanje ukrepov, ki naj zagotovijo informacije za kupca in ga poučijo o uporabi kakšnega izdelka ali storitve; vzpostavljanje zgodnjega opozorilnega sistema za odkrivanje kakršnihkoli potencialnih problemov; in seveda, izvajanje strokovnega in neodvisnega sistema za vodenje kakovosti.

2. Obveščanje. Ustvarite »sprejemne postaje« za kupce, da vas bodo lahko dosegli in vam povedali, da imajo problem — v pismu, po telefonu, na kakršenkoli način. Vzpostaviti morate zvezo in odgovorite v štiriindvajsetih urah.

3. Urejanje. Ustrezite pritožbi v celoti tako hitro, kot je le mogoče. Kupec ni prišel zato, da bi vas odrl, razen v najbolj izjemnih primerih. Jaz sem zelo redkokdaj videl celo samo poskus česa takega. Človek na številne načine lahko okrade ta svet, namesto da bi poskušal iztrgati velikemu podjetju nekaj dinarjev.

Ko odgovarjate na pritožbe, ne uporabljajte obrazcev, pišite vsakemu posamezniku osebno. Ko premišljate o problemu, si predstavljate, da oseba, ki se pritožuje, sedi vam nasproti.

Se nadaljuje



na temo: OD PROIZVODNJE DO PRODAJE IN NAZAJ
V razgovoru sta sodelovala: Boris MARKELJ, vodja komercialne športne obutve in Jože BOGATAJ, vodja proizvodnje.

Razgovor je vodil Neško PODOBNIK, zapiske je uredila Anuška KAVČIČ.

Delo-življenje:

Kako ocenjujete dosedanje vsebinske in organizacijske povezave med proizvodnjo in prodajo?



Boris MARKELJ:

Imam občutek, da v Alpini prevladuje mnenje, da je prodaja obutev še najlažje.

Res je, da smo v zadnjih letih predvsem težili k zapolnjevanju proizvodnih zmogljivosti. Druga plat te dejavnosti, to je tržiti naše izdelke, iskati nove in boljše dodatne prodajne poti, prodati po najvišji možni ceni, ipd., je zaostajala.

Bili so časi, ko je bila proizvodnja polno zasedena, saj je bilo naročil dovolj. Tako smo bolj razmišljali o tem, kaj bi delali, hkrati pa pogumno tržili našo blagovno znamko. Cilj, da bi lahko tudi izbirali, kaj bomo delali doma in kaj naj bi delali drugje, tudi ni nedosegljiv.

Delo-življenje:

Kako je z analizo tržišča in njegovo obdelavo in kako z razvojem kolekcije?

Boris MARKELJ:

Lagal bi, če bi rekel, da je pri nas služba marketinga kvalitetna. Ali da je to služba, ki raziskuje tržišče, ki pozna tržne grupe odjemalcev, strukturo prebivalstva, delež prostega časa, komu je kaj namenjeno... Doma nam niti ni bilo treba toliko razmišljati v tej smeri, ker smo do nedavnega imeli monopol; na Vzhodu prednost, ker smo delali za kliring, na Zahodu pa so nam naši distributerji posredovali dovolj koristnih podatkov in smo lahko razvijali tudi nove izdelke in dosegli napredek v razvoju. Mi smo bili več ali manj le operativci, ki smo upoštevali vse možnosti in želje in tako izdelali kolekcijo.

Delo-življenje:

Kako ocenjujete sodelovanje s komercialno v proizvodnji?

Jože BOGATAJ:

Lahko rečem, da je povezava, ki jo imamo, dokaj dobra, ven-

dar ugotavljamo, da rezultati niso taki, kot bi radi. Povezani smo tako zelo, da je potrebno le ločiti določene naloge, ki jih imajo delavci v tej povezavi. (Npr. nekdo se bolj specialno dogovarja s prodajo o obliki produkta in ceni, drugi pa je dolžan organizirati proizvodnjo in zagotoviti pogoje za najboljšo kvaliteto in produktivnost.)

Vsak program zase predstavlja določen »vod ali četo v kompaniji«. Če je prvi mož na krmilu dober (vodja programa), potem se celotna četa giblje v določeno smer, z določenim tempom in določeno kvaliteto. Torej strategija se določa v prvi fazi.

In če to dobro deluje, vmesni člani poznajo svojo vlogo, ker en vodja obvladuje kompletno linijo.

Pri nas pogosto že v prvi fazi ne dobimo vseh potrebnih podatkov, zato pa potrebujemo več dogovarjanja in vmesnega pojasnjevanja. S tem nastajajo stroški, ki v končni fazi slabijo uspešnost produkta — je predrag in se prepočasno vrne nazaj na tržišče. Če bi bilo drugače, bi bili rezultati, boljši.

Delo-življenje:

Ali so potem ključna naslednja vprašanja: komunikacija (ni zadostne ali pravočasne informacije), vprašanje standardizacije in tipizacije za bolj učinkovito proizvodnjo in vprašanje stroškov, ki nastajajo?

Jože BOGATAJ:

Seveda je to en proces, ki se začne pri modelu, ki ga ponudimo na tržišču.

Sprašujemo se, zakaj nismo učinkoviti?

Učinkoviti nismo zato, ker vsak misli, da je področje, ki ga obvladuje, pomembno in najbolj potrebno. Resnica je nekje na sredini. Vsak ima svoje probleme in bolje če jih obvladuje, boljše je rezultat njegovega dela. Če je nekdo naredil dober model in dosegel svoj cilj, potem bo naslednji, ki bo tržil, lažje in več iztržil. In če bo model na tržišču dobro uspel, bo tudi tisti, ki bo delal, lahko več in bolje naredil, ker bo imel delo dobro pripravljeno, ker bo vnaprej vedel, kaj bo delal in ker bodo večje serije. To je ciklus, ki se stalno ponavlja in če bodo vhodni podatki dobri, upravičeno lahko pričakujemo tudi dober rezultat.

Boris MARKELJ:

Takrat ko gre dobro, je vse v redu; napake so nekako skrite. V teh nekaj letih pa smo prišli v položaj, ko večjih napak ne bomo smeli več delati, ker bodo prehudo kaznovane. Trdim, da je Alpina odpravila precej napak, sicer ne bi več delala in dejstvo je, da je firma, ki je imela 70 % proizvodnje zimskega pro-

grama, prebolela udarec treh slabih zim in slabe prodaje programa, v katerem je najmočnejša. To kaže na to, da smo imeli neke določene rezerve, ki smo jih izkoristili.

V komercialni, ki naj bi bila nosilec in usmerjevalec poslov, ki naj bi jih kvalitetno izvajali v proizvodnji, nismo dovolj močni. Temeljito se bomo morali pogovoriti, kaj kdo dela, kdo za kaj odgovarja.

Komerciala bo morala določati, katere programe bomo delali in kakšna bo naša kolekcija. V sedanjih razmerah bo treba stvari reševati zelo hitro.

Delo-življenje:

Kako torej usklajevati vse funkcije ob sedanji organiziranosti podjetja, ko naj bi poslovna funkcija prišla bolj do izraza, po drugi strani pa naj bi bila učinkovitejša tudi vertikalna koordinacija?



Jože BOGATAJ:

Kar zadeva našo organiziranost, lahko rečem, da je linijska organiziranost pravilna, čeprav rezultati niso najboljši. Kar pa zadeva centralno zbiranje določenih informacij, od financiranja naprej, mislim, da ima obstoječa organizacija določene pomanjkljivosti in bi jih bilo potrebno ustrezno dopolniti oz. preoblikovati. Zbiranje centralnih podatkov, smo rekli, bomo zagotovili z računalniki in sodobno tehniko. Dokler je vse v redu, to teče, ko pa se pojavijo določene zaostritve in težave, ni podatkov in tudi tehnika ne more dati tega, kar se pričakuje. Vse to so zadeve, ki so okrnjene na račun produktne (linijske) organizacije, ki jo imamo.

Predvsem pa je uspešna organizacija največ odvisna od ljudi. Izredno velike probleme opažamo predvsem na dveh koncih te poslovne verige; skupina ljudi v vrhu, ki se po svoje zelo prizadeva in rešuje težave in pa skupina, ki je največja in ima točno določeno delo na normi. Na sredini pa »se skriva« velik potencial zelo dobrih ljudi, ki pa zaradi (ne)motivacije ali drugih okoliščin, ne dajo od sebe tistega, kar

bi morali. Od tega je zelo odvisen naš končni rezultat, zato se postavlja vprašanje, koliko časa bodo ljudje lahko tako delali.

Ugotavljamo tudi tehnološke viške, ki pa nemalokrat nastanejo tudi zaradi tega, ker človek ne da toliko od sebe, kot bi moral.

Delo-življenje:

Ali to pomeni, da bi morala biti vsaka skupina ljudi, ki nek program izvaja, profitna enota, da bi tako prišli do višje ravni delovanja in usklajevanja in navezadnje tudi do večje selekcije; najšibkejši člani bi torej odpadli?

Jože BOGATAJ:

Da, natanko to; vmes so člani, ki so samo zaradi tega, da se veriga podaljša; delovna informacija pa na tak način le zvodeni.

Boris MARKELJ:

Ko smo govorili o organizaciji, sem vedno govoril: organizacijo delajo kadri. Če nekdo ni pripravljen za timsko delo, potem sta samo dve možnosti: ali njemu prilagoditi organizacijo, ali mu poves, da tu ne more delati. Dokler pri nas od vsega začetka in prav vsi ne bomo upoštevali kalkulacije in vrednostne analize, zanesljivo ne bomo uspešni.

Če hočemo nastopati do naših distributerjev kot ugleden in kvaliteten proizvajalec, moramo delati kolikor je mogoče najbolje, da napake zmanjšamo na najmanjšo možno mero ali jih celo odpravimo. Če v razgovorih z distributerji moramo nastopati kot uigran tim. Danes pa vemo, da ni tako in upam si trditi, da še vedno ne vemo, kdo ima prvo in zadnjo besedo v programu.

Delo-življenje:

Kaj predlagate v pogledu organizacije, da bi bilo delo učinkovitejše in poslovni rezultati boljši? (organizacija, metode, timsko delo...)

Jože BOGATAJ:

Mislim, da so tako imenovane profitne enote oz. timsko delo in temu primerno nagrajevanje, perspektiva, ki jo moramo čimprej uresničiti v praksi. V celotnem delovnem ciklusu (verigi) moramo biti uigrani; nihče ne sme zatajiti. Dohodek, ki ga ekipa ustvari, naj se tudi temu ustrezno deli. Cilj bi moral biti dobro delo vseh in končni rezultat dober dohodek in tudi temu ustrezna nagrada.

Delo-življenje:

Kako bi se torej zadeve lotili, da ne bi risali le novih organizacijskih shem, temveč izboljšali in prilagodili vse, od kadrov, metod, dela in stimulacij razmeram, v katerih je podjetje v teh kriznih časih?

Boris MARKELJ:

Napaka bi bila, če bi danes razmišljali o kriznih časih, ker so praktično že tu. Danes je pomembno predvsem to, da ljudje, ki tu delajo, zadeve rešujejo



VAŽNO JE...

... DA VEMO



Kadrovske novice



V mesecu maju smo zaposlili dva delavca, delati pa je v tem razdobju prenehalo 18 delavcev.

Delovno razmerje sta v mesecu maju nastopila prodajalka Tajana Kovačević (za določen čas) v prodajalni Vinkovci in Iz-

tok Bogataj v oddelku brizgane obutve, ki se je vrnil s služenja vojaškega roka.

V tem mesecu so z delovnim razmerjem prenehali Julijana Burnik, Stanko Ušeničnik, Pavla Šink, Milena Bogataj, Boris Treven, Mirko Mrovlje, Kristina Zelko, Marjan Čibej, Frančiška Ušeničnik, Maks Kranjc, Franc Jereb, Vida Pišlar, Ivanka Kristan, Aleksander Brence, Silva Bajc in Terezija Pregelj iz obrata Col, Maksimiljan Šturm iz obrata Gorenja vas, Metka Mohorčič iz prodajalne Škofja Loka I. in Milan Kronič iz prodajalne Novi Sad.

Še informacija: Dževad Karić bo s 1. julijem postal poslovodja prodajalne Sarajevo I

OB UPOKOJITVI:

Dolgoletni sodelavci: Julijana Burnik iz kuhinje, Stanko Ušeničnik iz skladišča materiala, Pavla Šink in Milena Bogataj iz finančno računovodskega sektorja, Boris treven s kontrole, Kristina Zelko, Marjan Čibej in Frančiška Ušeničnik iz vzdrževalnih obratov, Maks Kranjc in Franc Jereb iz sekalnice, Vida Pišlar in Ivanka Kristan iz šivalnice, Silva Bajc iz obrata Col in Maksimiljan Šturm iz obrata Gorenja vas, v mesecu maju odhajajo v zasluženi pokoj. Želimo jim še dolgo vrsto let zdravja, zadovoljstva, razumevanja in dobre volje v domačem krogu.

ZAKONSKO ZVEZO SO SKLENILI:

Ob vstopu na novo življenjsko pot sodelavcem Silvi Kotelj, Urški Grošelj, Vidi Božnar in Edu Benedičiču ter Magdalenii Tratnik iz obrata Col, iskreno čestitamo in želimo veliko sreče, medsebojnega razumevanja, zadovoljstva, predvsem pa zdravja!



Pavel Žakelj, Jakob Dolinar, Viktor Čadež, Slavko Justin, Franc Jereb, Frančiška Pivk, Julijana Burnik in Justina Trček na sprejemu pri direktorju — ob odhodu v pokoj

Eleganca in udobje še naprej

Sejem »Linea pelle« je po mojem mnenju najpomembnejši sejem materialov in potrebščin za čevljarstvo industrijo, saj so na tem sejmu prvič predstavljeni materiali za pripravo kolekcij obutve za prihodnjo sezono. Lahko rečem, da je tudi sejem v maju predstavil novosti za sezono pomlad-poletje 1991.

Ogledali smo si predstavljeno usnje, umetne materiale, dodatke za obutev. Zlasti mnogo je bilo raznih okraskov, pozlata, hkrati tudi mnogo raznih finišeov za olepšanje obutve, v posebnem delu sejma t.i. »Simac« so bili predstavljeni tudi stroji za čevljarstvo industrijo, za kar pa je že zmanjkalo časa, saj je bilo potrebno na sejmu najprej izbrati, nato pa še naročiti vse materiale za izdelavo vzorčne kolekcije za prihodnjo sezono. Le tako je mogoče poskrbeti, da dobijo materiale za pripravo kolekcije pravočasno.

Barvna paleta, tako pri usnju, kot pri umetnih materialih, ohranja dobro zastopanost zelene barve, ki se je uveljavila že v sezoni jesen-zima 90, z najrazličnejšimi vmesnimi toni, do rjave barve, vse izredno okusno pripravljene. Poleg črne, vedno moderne barve pa se spet vrača siva barva. Pri usnju je opaziti, da se to bolj sveti, s čemer se poudarja kvaliteta in vrednost tega naravnega materiala. Sijaj dobijo z dodatnim ščetkanjem; pri tem po želji dosežejo preliva-joče se tone. Še vedno je videti materiale izdelane s pomočjo stiskalnic, predvsem pri kombinaciji. To kaže na racionalen izkoristek materialov.

Enako je tudi pri umetnih gornjih materialih, kjer so precej zastopane razne imitacije tekstilnih materialov — šantung; mnogo je materialov v cvetličnih vzorcih, seveda pa so za pomlad nepogrešljiva razna finejša ali pa bolj groba pletenja v usnju ali pa v umetnih materialih.

Skoraj pa ni več vezanja, ki so ga proizvajalci ponujali v sezoni jesen-zima 90, spet so se vrnilo okrasni — od drobnih zakovic do bogatih skupinskih okrasov, zlasti na sandalah »med prsti«, po-



dobni zaponkam, kjer je ves prednji del obložen z okraši.

Vezenje nadomeščajo razni ornamenti, všiti ali našiti trakovi, zadnji »hit mode« pa so menda posebni preslikači, s katerimi se nanašajo poljubni vzorci na gornji material ali na prednjik. To daje vtis, da je vzorec našit ali všit, obogati čevljar, prihrani pa precej časa.

Obutev ostaja udobna, podplati z nižjimi petami, vendar je poudarek tudi na eleganci in finejših podplatih. Opaziti pa je tudi, da se višje pete postopoma le vračajo.

Upam, da bodo naši modelirji iz materialov, ki smo jih na sejmu izbrali, pripravili kar najboljše modele obutve, katere bomo potem v prihodnji sezoni prodajali, to pa je smisel in cilj vsega našega skupnega dela.

Anica GOVEKAR

Popravek z 2. strani prejšnje številke

— v članku KOLEKTIVNA POGODBA BO TEMELJ ODNOSOV;

— Republiški zakon seveda predpisuje, da delovni čas ne more biti krajši kot 36 ur

— v članku Borisa Marklja TRI ZIME SO OPRAVILE, SVOJE, na 4. strani; ... zelo pogrešamo prispevek domačega trga; ocenjena količina je 85.000 parov manjša od količine prodane v preteklem letu.



Dopisujte



Če se po jutru dan pozna

Bistrost, iznajdljivost, spretnost, sposobnost in znanje se izkazuje ne samo v spričevalih, temveč tudi na preizkušnjah in tekmovanjih.

Ce uspehi kaj povedo, potem v žireh živijo sposobni ljudje, ki imajo tudi dobro šolo.

Oglejmo si nekaj najpomembnejših dosežkov učencev osnovne šole Padlih prvororcev.

Na občinski ravni so v veseli šoli prvo mesto dosegli: Aleš Berlec, Katja Cankar in Ines Rupnik.

V številkah (matematiki) je bil za tretje mesto spreten Boris Novak. V šahu je bila uspešna ekipa starejših pionirjev, saj so bili prvi, mlajši pionirji pa so dosegli tretje mesto. Kaj več o prometu — je drugo mesto dosegla ekipa mlajših pionirjev in Branko Novak, tretji pa je bil Tomaž Šubic.

Seveda so bile spet uspešne košarkarice in košarkarji: mlajše pionirke so dosegle 1.—3. mesto, mlajši pionirji in starejše pionirke drugo mesto, starejši pionirji pa tretje. V odbojki so bile starejše pionirke prve, starejši pionirji pa drugi.

V krosu je bil Denis Markelj drugi, v metanju žogice pa Darko Tolar tretji.

V teku na 60 metrov je bil drugi Primož Oblak, medtem ko je Denis Markelj na 600 metrov zmagal. Še enkrat se je izkazal Primož Oblak, s 3. mestom v skoku v daljavo. Dejan Markelj pa je v skoku v višino osvojil

2. mesto, David Pagon pa tretje mesto.

Na pokrajinski (Gorenjska) ravni je v znanju kemije najboljši Gašper Cankar, Boris Novak je bil v računalništvu na Gorenjskem tretji (v republiki 5.).

Kar zadeva igre in atletiko pa je bilo takole: Košarkarice Barbara Tutta, Tina Vidmar in Tina Kokelj so z občinsko selekcijo osvojile prvo mesto, v odbojki pa so bile starejše pionirke druge. Anita Sedej je bila na 60 metrov druga, Sabina Vehar pa tretja v skoku v daljavo.

Tudi na republiški ravni so bili naši učenci uspešni, vendar precej rezultatov še ni znanih. Omenimo naj le, da je Ines Rupnik v veseli šoli dosegla najvišje število možnih točk.

Uspešni so tudi zgodovinarji; skupina učencev: Ines Rupnik, Katarina Zajec, Marija Čadež, Jana Žakelj, Simon Lukančič, Alenka Kumar in Irena Sedej, je bila s svojo raziskovalno nalogo uvrščena med najboljše.

Učenci čipkarske šole so z atraktivnim nastopom na Bledu pred kratkim osvojili drugo mesto. Izkazali so se tudi čebelarji, ki so na republiški ravni zmagali v sred. in višji kategoriji in dobili za nagrado dva panja.

In za konec: koliko je bilo ob tem še četrth, petih in drugih vidnih uvrstitev niti ne moremo pisati. Vse skupaj pa prav gotovo pomeni spodbudo učencem in učiteljem — pa tudi staršem.

Nejko PODOBNIK



Prednost teniških igrišč pri Kamšku je bližina vode in senca — pravijo tujci

Sprostitev v tenisu

Pri Kamšku v Novi vasi so 20. maja poskusno odprli dve teniški igrišči, ki sta zgrajeni po vseh predpisih in obetata žirovcem lepo sprostitve.

Interesenti lahko kupijo letne karte, ki omogočajo šest ur igre tedensko, lahko pa se odločijo za sprotno plačilo, kar stane za otroke 20 din, za odrasle pa 30—35 din (odvisno od časa uporabe igrišča). Najdražje so večerne ure (po 20. uri), ki stanejo 40 din. Sicer je igrišče odprto od 7.—24. ure.

Tisti, ki nimate loparjev, jih tu lahko kupite ali si jih izposodite, prav tako lahko kupite tudi žogice.

Med načrti lastnikov igrišča velja omeniti 10-urni tečaj tenisa, ki bo stal 200—300 din na osebo, odvisno od števila prijavljenih.

Kakor hitro bo mogoče, nameravajo povsem urediti še okolico in garderobe.

N. P.

v premislek..

Zaradi naše zaplankanosti in zaspanosti bomo imeli težave s svetom tudi, ko nam bo zakonodaja omogočala odprto poslovanje.

(iz DSSS)

Ko toliko govorimo, da smo zanič, bi morali le pomisliti, če ni morda naša vrednost predvsem v tem, da dokaj enakovredno prodajamo na svetovnem tržišču.

(iz strokovnih služb)



REZULTATI KRONOMETRA

Med pionirji od 11—12 let je zmagal Sašo Berce iz Save — 16.41, peti je bil Igor Pečelin.

Pionirji od 13—14 let: Z rezultatom 15.21 je zmagal Zoran Klemenčič (Rog Ljubljana), mladinci 15—19 let — Boštjan Medved (Čuk-Elija), s časom 13.43, osmi je bil Beno Šubic.

Rekreativci do 30 let: Aleš Poljanšek (Astra) — 14.08, četrth je bil Šubic Marko, 6. pa Stojan Žakelj.

Rekreativci 31—40: Janez Zakotnik (Rog) 13.31.

Veterani 41—45: Alojz Rade (Sava) 14.33; veterani 46—50.

Jože Hafner (Rog) 13.13 (kar je bil najboljši moški rezultat in rekord proge); veterani 56—60: Vinko Šink (Stucin) 16.64; veterani nad 60 let: Milan Žirovnik (Rog) 18.08; drugi je bil Ciril Erzožnik.

Ženske do 25 let: Katja Kavčič (Žiri) 20.37; ženske nad 25 let: Ana Černe (ŠD Zadvor) 17.44.

Ivica Kosmač

Literarni kotiček

sonet št. 130

Ne, ona nima zametnih oči
in niti kodrov mehkih kakor svila;
če sneg je bel, ga v njenih nedrih ni;
in usta bi se od koral ločila;
sem videl rože, bele in rdeče —
na njenih licih take ne cvetó;
in so dišave, mnogo bolj dehteče
kot vonj, ki veje njeno ga telo;
njen glas poslušam rad, četudi vem,
da zvoki strun prijetneje zvené;
kako boginje hodijo, ne vem,
ko ona hodi — stopa kot ljudje;
in vendar se mi zdi bolj očarljiva
kot vse, ki pesem jih slavi lažniva.

William
Shakespeare
(1564—1616)
angleški
pesnik
in dramatik

Izbrala: Betka Pišlar



Po asfaltu v Goropeke

Goropeke so prvi zaselek v Žireh, kjer je ljudem s pridnostjo, organizacijsko sposobnostjo in velikim denarnim prispevkom, uspelo dograditi in asfaltirati ceste.

Gre za 2,2 km ceste, katere obnovo, razširitev in asfaltiranje so načrtovali že nekaj let.

Že lani so Goropečani in Opalčani (22 hiš) vlagali v razširitev cestišča in izkop. Vgradili so tudi 5000 m³ spodnjega ustroja ceste (tampona), ki je letos po 75 din.

Lanskoletne stroške so si razdelili z OSKIS v razmerju 60:40. Letos pa je samo asfalt stal 1,3 milijarde din (1300 starih milijard). OSKIS je spet prispeval 620.000, vaščani 300.000, žirovska podjetja 214.000, Cestno podjetje 107.000 in Kmetijska zadruga 70.000 din.

Opravljeno je bilo od 250–300 traktorskih ur, vsaka hiša pa je opravila še najmanj 100 ur dela na trasi.

Kot pravijo vaščani, imata največ zaslug za akcijo Rudolf Poljanšek in Martin Frelih. Zares pohvalno!

Vaščani so seveda veseli; upajo, da se bo vas tako uspešneje razvijala; manj bo stroškov vzdrževanja; ne bo nadležnega prahu. To pa je tudi eden pogojev za razvoj turizma v tej idilični vasi.

Prav tako upajo, da bodo novi časi prinesli možnosti za nadaljnji razvoj kmetijstva, saj je bilo v teh desetletjih tu uničeno kar nekaj dobrih kmetij; upajo, da bodo v novih razmerah bolj upoštevani hribovski predeli in ljudje, ki se tu trudijo.

Nejko Podobnik



Na kratki svečanosti ob podelitvi Voljčeve nagrade Nejku Podobniku so se zbrali člani uredniškega odbora in izvršni odbor sekcije novinarjev v podjetjih



Takole izgleda zunanost sodobno urejene prodajalne Alpine v Mostarju



Trgovina Maša nova osvežitev

Pri Bahaču so spet odprli novo trgovino. Metka Mohorčič se je odločila, da bo Žirovcem ponudila zanimiv izbor ženske, moške in otroške konfekcije — z modnimi dodatki — po sprejemljivih cenah. Tu je tudi kozmetika, pa igrače ...

»Začeli smo kar obetajoče, upam, da bo tako še naprej. Našo ponudbo bomo seveda prilagajali povpraševanju«, je povedala Teja Benedičič, ki v prodajalni pomaga sestri.

N. P.

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Meta Bogataj, Jana Erzenožnik, Jožica Kacin, Marija Košir, Tanja Mohorič, Vladimir Pivk, Anuška Kavčič in Jernej Podobnik — glavni in odgovorni urednik. — Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografija: Tone Pintar. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj.

ČRNA PIKA



S katerekoli strani že gledamo nekdanji kamnolom, vedno ostaja smetišče. Zanimivo pri tem je, da se vodstvo krajevne skupnosti jezi na ljudi, ljudje pa na krajevno skupnost ...