



Alpina prevzela tovarno »Fabrika obuće i galanterije Sarajevo«

Alpina je v svojo strategijo dolgoročnega razvoja zapisala tudi zmanjševanje proizvodnih zmogljivosti v obratih v Sloveniji in širitev v države s cenejšo delovno silo. Kot uresničitev teh zamisli se je Alpina udeležila tenderja (razpisa) za nakup 67 odstotnega deleža tovarne obutve Fabrika obuće i galanterije Sarajevo v Bosni in Hercegovini. Alpina je na natečaju uspela. V četrtek, 19. aprila je bil v tovarni v Sarajevu slavnostni podpis pogodbe.

Fabrika obuće i galanterije Sarajevo (FOGS) je bila zgrajena pred šestnajstimi leti. Na 16.000 m² sta bili zgrajeni dve proizvodni hali, v katerih je zaključena proizvodnja obutve. FOGS velja za najmodernejšo in najuspešnejšo bosansko tovarno obutve. Danes zaposluje tristo pet delavcev in je opremljena za proizvodnjo 360.000 parov obutve letno. V težkih pogojih je tovarna poslovala celo vojno obdobje, potem pa je začela usihati in postalo je jasno, da bo lahko uspešno delovala tudi v bodoče le, če bo pod okriljem večjega sistema, ki bo

zagotovil tehnološki razvoj in trg. Ponudba Alpine (kupnina 200.000 nemških mark, možnost vlaganja 1.500.000 nemških mark, prevzem delavcev, obljuba, da zemljišče in poslovne zgradbe ne bodo prodane sedem let), je komisijo prepričala, da je za FOGS Alpina pravi partner.

Alpina ima v BiH tudi svojo prodajno organizacijo Alpina BH, ki prodaja Alpino obutev v desetih lastnih prodajalnah, začenja pa tudi z veleprodajo. Najnovejša pridobitev je bila prodajalna v sklopu Mercatorjevega centra v Sarajevu, odprta v decembru lanskega leta. Povezava lastne proizvodnje z maloprodajo bo samo še utrdila Alpinin položaj na bosanskem trgu.

Prevzem FOGS-a pomeni pomemben korak v graditvi Skupine Alpina. Pomembno je predvsem to, da s tem Alpina medse sprejema tudi proizvodne enote. Samo pravo razmerje med proizvajalnimi in prodajnimi zmogljivostmi lahko zagotovi zadovoljivo rast in razvoj.

Mag. Martin Kopač

Skupina (grupa, koncern) Alpina

Uresničevanje dolgoročne strategije razvoja Alpine in načrtovana rast od nas zahteva tudi ustrezne organizacijske spremembe. Poglejmo tokrat, kako se bodo te organizacijske spremembe odražale na povezavah Alpine navzven.

Iz organizacijske teorije je znano, da se družbe lahko razvijajo na dva načina: z lastno rastjo in z nakupi (oziroma drugimi povezavami) že delujočih firm. Katera oblika je kdaj bolj primerna, je odvisno od konkretnih okoliščin. Znano je tudi, da je lastna rast počasnejša, saj je odvisna od (običajno) omejenega kadrovskega potenciala, pa tudi od sredstev.

V Alpini vemo, da nas bo v prihodnje v matični družbi vsako leto okroglo petdeset manj. To bo imelo za posledico tudi vsakoletno zmanjšanje količine proizvedenih parov, ki jih bomo lahko izdelali v Žireh. Če bi se s tem sprijaznili, bi to pomenilo počasno usihanje proizvodnje in tovarne v Žireh. Toda take bodočnosti nečemo in v dolgoročno strategijo razvoja smo napi-

sali prav nasprotno: želimo rasti in se razvijati. To pa pomeni, da moramo del proizvodnje (in ne samo prodajo) seliti drugam: tja, kjer so za to pogoji.

Najpreprostejša oblika selitve dela proizvodnih kapacitet izven matične firme je »kooperacija« ali »pogodbeno delo« ali po domače (pravzaprav po nemško) »lohn arbeit«. To obliko sodelovanja poznamo v Alpini že dolgo, saj je blizu štirideset odstotkov zgornjih delov naše obutve tega izvora. Kooperacija je za naročnika (Alpino) ugodna, saj kooperantu plača samo delo, in še to po cenah, ki so »normalne« v tistem okolju, kjer je kooperant. To za nas (in Italijane, ki to delajo še bolj intenzivno kot mi) pomeni tudi do pol nižjo ceno dela, kar nam pomaga v konkurenčnem boju. Brez kooperacije bi bili pri marsikaterem modelu ali grupi obutve že »out«.

Ima pa kooperacija tudi nemalo slabih točk. Vsi se spomnimo slabe volje, ko je bilo potrebno izdelke, ki so prišli iz kooperacije, popravljati

(nadaljevanje na str. 2)

Pomlad

Mesec maj imajo mnogi za najlepši mesec. Tedaj se narava prebudi; vse vzcveti in vzbrsti. Prebudi se nek nov nemir, novo pričakovanje. Lepo je, če je pomlad. Je pomlad tudi v Alpini?

Ozrimo se okrog. V parku cveti: drevesa v sadovnjaku se kar povešajo pod težo cvetenja. Torej nas pomlad ni obšla. Ampak to je le zunanji izgled.

Kaj pa tista notranja pomlad?

Prevzeli smo tovarno v Sarajevu. Mediji nas omenjajo kot pomembnega partnerja pri reševanju težav Peka. Imamo novo prodajalno v Mercator centru v Novi Gorici. Vrstijo se obnove. Ena takih je prodajalna športne obutve in opreme v Žireh. Vedno več je povpraševanja po naših delnicah. Tudi njihova cena raste. Mar ni to pomlad?

Ne tista, ki pride vsako leto in neopazno zdrsi mimo. To bi lahko bila tudi drugačna pomlad. Tista, ki bi pustila sledi, ki nam bodo ostale in ki nas bodo vodila naprej. Marsikdo se seveda sprašuje, ali ni mogoče tudi to le zunanji blišč, ali ni takšno ravnanje preveliko tveganje.

Da, vedno je možen tudi poraz. Toda kdor hoče naprej, kdor hoče na vrh, mora za to vložiti nekaj več. Mi pravimo, da hočemo. Zato je treba poizkusiti. Če smo poskusili in nismo zmagali, vsaj vemo, da smo hoteli, toda naleteli na oviro. Mnogo je poti in težko je določiti pravo smer. Včasih pomaga tudi sreča, velikokrat pa je prav pogum tisti, ki vodi naprej.

Jožica Kacin



(nadaljevanje s str. 1) **Skupina (grupa, ...**

zaradi slabe kakovosti. Težava je lahko v točnosti dobav, usklajevanju planiranja proizvodnje. Zaradi oddaljenih lokacij (največkrat v tujih državah) je predvsem pri logistiki potrebno vložiti ogromno znanja in tudi naporov.

Gledano dolgoročno pa je pri kooperaciji še ena težava: je izredno negotova. Danes je, jutri je mogoče ne bo več. Pri tej obliki sodelovanja gre vedno za igro: naročnik proizvodov ima prednost, ker kooperanta vedno lahko izsiljuje s ceno, (če kooperant nanjo ne bo pristal, bo le-ta šel k drugemu kooperantu); kooperantova prednost pa je, ker svoje zmogljivosti vedno lahko odda najboljšemu ponudniku. Zato je kooperacija dolgoročno tudi nevarna igra. Če prevelik del kapacitet »visi« na kooperaciji, ki je sicer najugodnejša, a negotova oblika, to celotno proizvodnjo preveč izpostavlja.

Zato smo v Alpini začeli razmišljati o možnostih, da bi si del proizvodnih zmogljivosti zagotovili v državah, kjer bodo vsaj nekaj let proizvodni stroški še cenejši kot pri nas. S privatizacijo v Bosni in Hercegovini se je ponudila ugodna priložnost. Fabrika obuče i galanterije Sarajevo je ravno pravšnja za naš koncept. Na razpisu smo bili izbrani kot najboljši ponudnik. Danes, ko to pišem, je Alpina že 67 odstotni lastnik FOGS-a.

V razpravah o smotnosti nakupa večinskega deleža bosanske firme, ki smo jih imeli v pripravi na nakup, je bila večkrat izražena bojazan, **ali ne bodo z nakupom tuje tovarne ogrožena delovna mesta v Alpini.** Vedno znova sem odgovarjal s pojasnilom, da je v resnici ravno nasprotno: če se hočemo obdržati, se moramo širiti. Širjenje v Žireh pa ni več možno, saj še obstoječega obsega proizvodnje ne moremo zadržati.

Z našo širitvijo pa se bodo spremenile tudi naše organizacijske oblike. Alpina je sicer že



več let večja ali manjša lastnica svojih prodajnih družb v tujini. S tem je po definiciji, ki jo v 463. členu za povezane družbe določa Zakon o gospodarskih družbah (»ena obvladujoča in ena ali več odvisnih družb, povezanih pod enotnim vodstvom obvladujoče družbe«), dejanski **koncern.**

Glede na to, da je šlo za lastne družbe, ki vse nastopajo z imenom Alpina (Alpina CRO, Alpina Impex – sedaj Alpina BH, Alpina Italia, Alpina Sports v ZDA), ni bilo potrebe po določenem grafičnem in organizacijskem poenotenju. V skladu s slovenskimi računovodskimi standardi in mednarodnimi računovodskimi standardi pa v Alpini že več let pripravljamo takoimenovane »konsolidirane« bilance. To pomeni, da poleg računovodskih izkazov (bilanca uspeha, bilanca stanja, izkaz finančnih tokov), za delniško družbo Alpino izdelamo tudi izkaze, ki kažejo finančno sliko vseh družb, ki so med seboj povezane kapitalsko (seveda brez podvajanja prometov med njimi).

Z vključitvijo FOGS-a v koncern Alpina bomo morali razmisliti tudi o pojavi obliki vseh,

v Alpino vključenih družb. Za tako »družino« firm se uporabljajo ali zakonsko določen izraz »koncern« ali pa pojma »grupa« ali »skupina«, kar največkrat tudi slišimo v praksi. Meni najlepše in predvsem slovensko zveni beseda »skupina«. Pravilno naj bi torej rekli: Skupino Alpina sestavljajo: matična družba Alpina, d.d. in hčerinske družbe Alpina CRO, FOGS, itd. Koncernska struktura mora biti razvidna tudi iz poslovnih dokumentacije, zato bodo vsa hčerinska podjetja na dopisih, računih in drugih dokumentih morale poleg oznake svoje firme uporabljati tudi znak Skupine Alpina.

Grafična podoba je navzven najbolj razpoznavna značilnost koncerna. Za nas kot vodilno podjetje pa bo bolj pomembno upravljanje, delovanje, finančni učinki, sinergije ...

Skupino Alpina gradimo zato, ker bomo vsi od nje imeli koristi in zagotovljeno delo v prihodnje.

Mag. Martin Kopač

Večina ciljev, zapisanih v strategiji razvoja za leto 2000 uresničenih

V aprilu lanskega leta je nadzorni svet sprejel strategijo razvoja do leta 2005. V njej smo zapisali vizijo in cilje, ki jih moramo doseči v naslednjih petih letih. »Alpina smo razvojno usmerjena družba za proizvodnjo in prodajo obutve,« je osnovno vodilo strategije; poseben poudarek pa je na razvojni usmerjenosti.

Pod cilje programa smo zapisali naše cilje najprej po profitnih enotah, potem pa še bolj podobno po posameznih vrstah obutve in po tržiščih.

S strategijo so uprava in nadzorni svet, pa tudi ostali vodilni delavci v Alpini dobili orodje oziroma merila, s katerimi bomo lahko natančno preverjali doseženo s tem, kar smo planirali oziroma zapisali v strategiji.

Nadzorni svet vsako polovico leta preverja uresničevanje strategije. V začetku aprila je bil zelo pomemben letni pregled, kjer so preverili



dosežke prejšnjega leta. Svoje delo so opravili zelo temeljito in podrobno. Z veseljem pa lahko ugotavljamo, da je večina ciljev, ki smo si jih v strategiji zastavili za prejšnje leto tudi uresničenih. Tako je bila splošna ocena nadzornega sveta pozitivna. So pa tudi področja, kjer so potrebne še nekatere izboljšave.

Športni program

Na športnem programu je bila večina ciljev dosežena. Posebej smo zadovoljni s tekaško in smučarsko obutvijo. Tu smo dosegli oziroma celo presegli zastavljene cilje. Nekaj težav je bilo sicer zaradi slabe zime, kar ima za posledico nekoliko večje zaloge kot so bile planirane. Na sploh pa je tekaška obutev tisto področje, kjer naša temeljna misel, zapisana v viziji, to je razvoj, že kaže prve pozitivne rezultate. Prepričani smo, da je naša tekaška kolekcije najboljša na svetu, da je v njej vgrajeno ogromno znanja. Glede na to, kaj pomenimo na posameznih pod-

ročjih v svetovnem merilu, je tekaški program številka ena in Alpi. Postati najboljši ni enostavno, še težje pa bo tam ostati.

Kljub zaskrbljenosti, kako bo s smučarsko obutvijo, kjer je naš svetovni delež in pomen precej manjši, so bili rezultati in letu 2000 tudi pri tej obutvi nad pričakovanimi.

Žal pa moramo ugotoviti, da pri treking programu nismo dosegli zastavljenih ciljev. Tudi pri tej obutvi smo pri razvoju naredili velik korak naprej. To so potrdili tudi naši kupci. Vendar pa je bilo to za preboj na svetovni trg premalo. V letošnjem letu smo pri tej obutvi še okrepili razvojne in tržne aktivnosti.

Zavedati se moramo, da na treking programu na svetovnem trgu še ne pomenimo tako rekoč nič in da je konkurenca zelo huda. Za uspeh in prodor na svetovna tržišča bomo morali narediti še zelo veliko. Zagotovo pa smo na dobri poti. Imamo načrtano pravo smer in prepričan sem, da bomo tudi uspeli.

Modni program

Tudi na modnem programu je bilo večino ciljev doseženih. Če primerjamo strategijo in narejeno, ugotovimo, da je na modnem programu odstopanj več. Predvsem zato, ker smo bili pri postavljanju ciljev v strategiji zelo pogumni. Tako nekaj načrtovanih ciljev kljub temu, da je program posloval pozitivno, nismo dosegli.

Tudi na modnem programu so bile začete aktivnosti, tako pri razvoju modelov kot pri pridobivanju ali ohranjanju trgov. Res pa je tudi, da smo imeli kar nekaj težav zaradi kakovosti in zamud dobavnih rokov. Isto opažamo tudi pri kolekciji za pomlad poletje 2001. Take napake pa imajo gotovo negativne vplive na doseganje rezultatov. V Alpi moramo storiti vse, da bomo te težave odpravili. To je nujen predpogoj, da se lahko pogovarjamo o napredku pri trženju. Trg danes nima nobenega razumevanja za nekakovost in zamujanje dobav. Proizvajalca, ki ga pestijo take težave, trg izloči, saj je ponudba tovrstnih izdelkov zelo velika.

Tudi na modnem programu smo dali velik poudarek področju razvoja. Začeli smo že v lanskem letu, letos pa zastavljamo nadaljujemo. Cilj je večja koncentracija kolekcije in izboljšanje oblikovanja (izgled) modelov.

Maloprodajna mreža

Tudi v maloprodajni mreži smo blizu dosega planiranih rezultatov. Da cilji niso bili povsem doseženi, je bila kriva slaba zima, ki je povzročila precejšen izpad prodaje v novembru in decembru. Odprli smo planirano število franšiznih prodajal.

Uresničevanje strategije po posameznih trgih – športni program

Doseg plana, zapisanega v strategiji, spremljamo tudi po posameznih trgih. Najboljši rezultat na športnem programu smo lansko leto dosegli v deželah, kjer smo prodajali v dolarjih, to je v Ameriki, v Kanadi in na Japonskem. Za velik uspeh si štejemo tudi, ker smo na Finskem, ki je drugo največje tržišče za tekaško obutev, končno uspeli najti dobrega distributerja. Mnogo dela nas čaka še v deželah centralne Evrope, v Franciji, Nemčiji in Avstriji.

Uresničevanje strategije po posameznih trgih – modni program

Na modnem programu smo najbolj zadovoljni s prodajo v Belgiji, Franciji in deloma tudi

v Skandinaviji. Najbolj pereče pa je stanje v Nemčiji, ker smo zaradi prej navedenih težav (kakovost in zamujanje rokov), izgubili največ. V Nemčiji je osvojeval trg najtežja, pa tudi na take težave najhitreje odgovorijo. Prav v tej državi se z našim distributerjem veliko pogovarjamo in iščemo poti do poenotenega razvoja in boljše prodaje.

Kot uspeh štejemo tudi, da smo tudi na Švedskem našli dobrega distributerja in da se tudi tu kažejo dobri rezultati.

Uresničevanje strategije po posameznih trgih – Slovenija

V Sloveniji smo bili uspešni in dosegli plan na modnem področju, razmere pa so bile slabše pri zimski športni obutvi.

Zaključek

Pri pregledu strategije smo se z nadzornim svetom tudi dogovorili, da za naslednji pregled pripravimo tudi podatke za tržišča, ki jih v strategiji do sedaj nismo zapisali. To so države bivše Jugoslavije, Irske, Slovaške ...

Strategija je torej res dobro orodje za preverjanje našega dela, tako s strani nadzornega sveta, kot tudi za samokontrolo vseh delavcev, ki so zadolženi za uresničevanje zapisanih ciljev v strategiji. Prav je, da tudi na ta način spremljamo in vrednotimo naše dosežke.

Aleš Dolenc

Alpina pooblaščen izvoznik

Sredi aprila je Generalni carinski urad Republike Slovenije Alpi podelil status pooblaščenega izvoznika. S hišnim carinjenjem ali uradno deklariranjem blaga na podlagi knjigovodskih vpisov pri uvozu in izvozu, sta to poenostavitvi, ki omogočata hitrejši pretok blaga in znižanje določenih stroškov, neposredno povezanih z izvozom in uvozom. Pridobitev dovoljenja za hišno carinjenje pričakujemo konec meseca maja.

Zagotavljanje pogojev, ki jih zahtevajo carinski organi pred podelitvijo dovoljenj, je za Alpino predstavljal obsežen projekt. Vključeno je bilo veliko služb in oddelkov. Nabava skrbi, da so materiali, za katere je to potrebno, kupljeni z ustrezno dokumentacijo, tehnologi za ustrezne opise in normative porabe določenega artikla, skladišča za pravilne prevzeme in izdaje blaga, ostale službe za sledenje materialov, ko se le-ti nahajajo pri njih. Računalniški center je zagotovil celotno računalniško podporo sledljivosti. Službe, ki jim poenostavitve še posebej spremenjajo način dela pa sta izvozni službi in izvozno uvozna operativna.

Ob pridobivanju carinskih poenostavitev je bilo vloženega veliko truda, potrpljenja vseh udeležencev in nenazadnje tudi finančnih sredstev. Pogoji so se marsikomu zdeli nesmiselni, njihovo zagotavljanje pa precej vržen denar. Na prvi pogled je mogoče res tako. Kdo bi razumel, zakaj je potrebno, na primer za določen model vedeti tudi, kje in kdaj je bila kupljena etiketa za steljko, po kateri uvozni dokumentaciji je bila pripeljana v Slovenijo; in na primer zakaj je pomembno, da je podvožje za rolerje kupljeno v Italiji s poreklom in ne v Ameriki.

Žal se teh pravil ni »izmislila« le slovenska carina. Navodila prihajajo predvsem iz Bruslja, veljajo pa kar za dvaintrideset držav, ki so se priključile krogu držav, ki okrog svojih meja postavljajo nov sistem zaščite pred blagom iz tretjih držav; to je poreklo. V Sloveniji je že približno sto petdeset pooblaščenih izvoznikov. Sporočilo ostalim izvoznikom pa je: koristite ugodnosti in bodite konkurenčni na teh tržiščih, ali pa boste počasi izgubili boj s konkurenco.

Kaj podelitev preferencialnega porekla nekemu izdelku sploh pomeni in zakaj smo v Alpi želeli pridobiti status pooblaščenega izvoznika?



»Kakšno ugodnost pridobitev statusa pooblaščenega izvoznika pomeni šoferjem, vedno predvsem sami,« pravi Jana Mrovlje. Na sliki del voznega parka Alpine, spredaj pa cvetoče majsko drevo v parku pred glavno stavbo.

Preferencialno poreklo lahko pod določeni pogoji podelimo izdelkom, ki jih izvažamo v države EU, EFTE, CEFTE, Baltske države, Hrvaško, Izrael, Turčijo in Makedonijo. Seveda imamo možnost iste izdelke izvoziti tudi brez preferencialnega porekla. Pri tem pa nastane razlika v ceni, in sicer:

V Nemčijo prodamo čevlji, katerega prodajna cena znaša 40 mark. Če zadostimo pravilom o poreklu in izdamo ustrezno potrdilo, nemški kupec ob uvozu v svojo državo, ne bo plačal carine. Če takega potrdila ne moremo ali nočemo izdati, mu bo nemška carina obračunala 20 odstotno carino. To pomeni, da bo isti čevlji brez porekla za 8 mark dražji, mi pa za istih 8 mark manj konkurenčni od proizvajalca v npr. Italiji, Romuniji ali Sloveniji. Dokument o poreklu nas ščiti pred poplavo poceni obutve iz vzhoda, ki je pogosto podobnega kakovostnega razreda Alpine obutve, cenovno pa mnogo nižja.

Seveda pravila o poreklu uporabljamo že vrsto let tako, da za čevlje slovenskega izvora izdajamo potrdilo, ki se imenuje EUR 1. Izdaja letnega pomeni nabavo obrazca za 400 tolarjev, izpolnitev, ki traja 10 minut, potrditev pri carinskem organu, ki stane 3.500 tolarjev. Mesečno izdamo približno štirideset obrazcev

(nadaljevanje na str. 4)

(nadaljevanje s str. 3) **Alpina pooblaščenici...**

EUR 1, to je štiristo osemdeset na leto, s čimer smo na leto imeli skoraj dva milijona tolarjev stroškov.

Zato smo se odločili za pridobitev statusa pooblaščenega izvoznika, da se izpisuje poreklo blaga z izjavo na računu ali dobavnici, ki je v predpisanem besedilu. S tem pa prihranimo prej navedene stroške.

Poenostavitev pooblaščenega izvoznika pa še ne omogoča, da blaga ne bi bilo potrebno fizično predložiti carinskim organom. Zato smo se odločili pridobiti še drugo poenostavitev – hišno carinjenje. Obe poenostavitvi skupaj bosta omogočili, da bo blago pri uvozu prepeljano od

slovenske meje do Alpine in obratno pri izvozu brez vmesnega carinjenja pri carinskih organih. To pomeni dodatno nižje stroške parkirnin, voznin, špediterjev, materiali pa bodo hitreje na voljo proizvodnji, končni izdelki pa kupcu. Kakšno ugodnost to pomeni šoferjem, vedo predvsem sami.

Poleg ugodnosti pa poenostavitve prinašajo tudi več dela in večjo odgovornost podjetju in odgovornim delavcem. Vse zaposlene pozivam, da sodelujejo pri izvajanju poenostavitev po pravilih, ki jih zahtevajo carinski organi. Tako neposredno pomagajo odgovornim za o področje. Natančno je potrebna zaradi ohranitve poenostavitve, saj se ob kršenju pravil ugodnosti pooblaščenega izvoznika lahko tudi odvzamejo.

In za konec še nasvet: če boste, že v prejšnjih omenjenih državah, kupovali blago večje vrednosti, zahtevajte od prodajalca ustrezno potrdilo o poreklu. S tem se boste pri uvozu v Slovenijo izognili plačilu carine, ki na primer za kolo, televizor ali pomivalni stroj znaša 15 odstotkov, za nov traktor 10 odstotkov, za rabljenega pa kar 20. Znesek carine pa bi se prišel še v davčno osnovo. Ta znesek pa je osnova za plačilo 19 odstotnega davka na dodano vrednost, ki ga plačamo ob uvozu.

Sedaj verjetno razumete, kako deluje sistem porekla. Zakaj ne bi te prednosti izkoristili, tako v Alpini in zasebno?

Jana Mrovlje

Alpina se vrača v Srbijo

Pred vojno smo imeli v Srbiji enajst prodajaln. Tri so bile v Beogradu in po ena v Novem Sadu, Subotici, Zrenjaninu, Nišu, Čačku, Kragujevcu, Valjevu in Arandelovcu. Vse, razen ene prodajalne v Beogradu, so bile last Alpine.

Po znanih dogodkih v tedanji Jugoslaviji, so tudi naše prodajalne iskale svojo pot. Nekatere so se pridružile podjetjem v Srbiji, ki so se ukvarjala s podobnimi dejavnostmi, druge so se organizirale kot samostojna podjetja. Z nami sta ohranili tesnejše stike le prodajalna v Čačku in Nišu. Prodajalna v Čačku se ni hotela pridružiti nikomur in se še sedaj trudi, da preživijo ter čakajo na vzpostavitev normalnih odnosov ter priključitev k Alpini. Prav tako so z nami ostali v Nišu. Skupaj s poslovojem prodajalne smo ustanovili skupno podjetje, ki pa ni nikoli resno zaživelo, ker za to ni bilo pravih pogojev. Poslovodja Josip Kasačić je bil prisiljen ustanoviti družbeno podjetje, preko katerega je vodil poslovanje in ohranjal zalogo. Bili pa smo z njim v stalnem stiku, nekaj čevljev je v tem času kupil tudi od Alpine.

Ob lastninjenju Alpine je bilo premoženje v Srbiji preneseno na Slovensko razvojno družbo.

Razmere v Srbiji se počasi urejajo, zato je sedaj tudi čas, da Alpina ponovno resneje pristopi k dejavnostim, ki nas bi pripeljale na oživitve sodelovanja. Tudi vsi bivši zaposleni oziroma delavci v naših prodajalnah, si želijo ponovno preiti v Alpino.

Da bi se prepričali, kakšne so razmere v Srbiji, smo obiskali tudi sejem v Beogradu. Videli smo več slovenskih podjetij in podjetnikov, ki so prav tako zainteresirani za ponoven prodor na srbski trg. Peko je imel na seju celo svoj razstavljeni prostor. Srečali smo tudi predstavnike Planike, Kopitarne ter predstavnike vseh pomembnejših podjetij tekstilno predelovalne industrije. Ugotovili pa smo tudi, da so razmere v Srbiji slabe. Vidi se, da država zadnjih deset let ni napredovala, temveč obratno. Razen redkih izjem, so prodajalne slabo založene, neurejene, ponudba je enolična. To pa je tudi naša velika priložnost. Kupna moč v Srbiji je



Udeležencem na poslovodski konferenci se je letos po nekajletnem premoru pridružil tudi predstavnik iz Srbije Josip Kasačić.

sicer nizka, toda z ustrežno kakovostjo in cenovno politiko, bomo tudi mi našli svoje kupce. Razveseljivo je tudi, da v zadnjem času med prebivalci v Srbiji veje velika volja in želja po spremembi in razmere se bodo, verjamem, počasi izboljšale.

Seveda bomo ob ponovnih poskusih prodora na srbsko tržišče naleteli na mnoge težave. Vse naše prodajalne skupaj z zalogo so še vedno vodene kot družbena lastnina. Kakšno bo stališče vlade do te lastnine, je še vedno uganka. Gotovo bodo pogajanja med državami težka in dolgotrajna. Tudi stroške je težko predvideti. V primeru poslovanja bo potrebno financirati tako prevoz, stroške, carino ...

Kljub težavam je dejstvo, da je srbsko tržišče za nas zanimivo in da imamo tu še vedno svoje ime in tradicijo. Izkušnje v Bosni in na Hrvaškem so pozitivne. Lastno podjetje in maloprodaja sta najboljši način za obvladovanje tržišča.

Leta 1990 smo v Srbiji prodali 64.000 parov Alpine obutve in še enkrat toliko dokupljene. Srbija pa je zanimiva tudi za proizvodnjo naše obutve. Imeli so dobra podjetja. Ocenjujemo, da bo delovna sila poceni, vendar dokaj kakovostna.

Glede na vse navedeno, se je nadzorni svet na seji 9. aprila strinjal, da se v Srbiji ustanovi podjetje Alpina Yug v popolni lasti Alpine, d.d. z ustanovitvenim kapitalom 5000 ameriških dolarjev. Na našem ministrstvu za finance smo že prijavili investicijo. Za novoustanovljeno podjetje smo pripravili ustanovitvene akte, sedaj

pa je zadeva v reševanju v Srbiji. Za direktorja novoustanovljenega podjetja predlagamo poslovodjo iz Niša Josipa Kasačića. Josip Kasačić se je ves čas upiral vsem poizkusom, da ga priključi drugemu podjetju. Uspešno je vodil svoje (družbeno) podjetje in sodeloval z nami. Načrtujemo, da bi novo podjetje začelo s poslovanjem v Nišu, nato pa bi priključili še Čačak in Zrenjanin. Za tem se bomo pogajali za ostale naše prodajalne. Kot zanimivost naj še povem, da v naslednjem letu v Beogradu svoj center načrtuje tudi Mercator. In kot je običaj, bo tam tudi Alpina.

Aleš Dolenc

V Budimpešti že dve prodajalni

3. decembra lanskega leta smo odprli že drugo prodajalno v Budimpešti na Madžarskem. Budimpešta je turistično mesto in ima ta veja dejavnosti tudi na promet prodajaln velik vpliv. Prodaja v zimskem času zato ni bila taka kot smo predvidevali. V marcu pa se je promet bistveno povečal in pričakujemo, da bo tudi ta prodajalna dosegla načrtovane cilje. Tudi lokacija prodajalne se je pokazala kot dobra.

Stanko Kranjc

Kako smo v letu 2000 poslovali na Hrvaškem



Tudi na Hrvaško bomo odslej organizirali redne tedenske dobave, neposredno iz Žirov.

Poslovanje Alpine na Hrvaškem tudi v preteklem letu ocenjujemo kot dobro. Ustvarili smo 469.000 nemških mark dobička pred obdavčitvijo oziroma 385.000 mark po obdavčitvi. Alpina CRO je zdravo podjetje, ki redno poravnava svoje obveznosti in je v lanskem letu del svojih sredstev namenilo tudi za investicije. Odprli so prodajalno v Puli, obnovili prodajalno v Dubrovniku. Razveseljivo je tudi, da se je povečala prodaja obutve Alpina.

V letu 2001 načrtujemo ponovno rast prometa. Nekaj na račun novih prodajaln, nekaj pa tudi zaradi bolj-

šega poslovanja. V letošnjem letu naj bi v sodelovanju z Mercatorjem odprli prodajalno v Zagrebu, tečejo pa tudi pogovori o prodajalni v Reki. Tudi na Hrvaškem smo uvedli sistem ponaročanja obutve, kar se je izkazalo za uspešno. S tem smo kljub večji prodaji zmanjšali zaloge obutve Alpine. Imamo pa še nekaj organizacijskih težav, ki pa jih nameravamo letos rešiti. To je predvsem dobava blaga. Načrtujemo, da bomo tudi na hrvaškem uvedli tedensko dobavo neposredno iz Žirov v posamezne prodajalne.

Aleš Dolenc

Tudi v Bosni zadovoljivo

V Bosni smo lani ustanovili novo podjetje Alpino BH, zato je primerjava rezultatov poslovanja v Bosni nekoliko težja. Na skupščini Alpine Impex, ki je prenehala s poslovanjem, smo potrdili negativen rezultat. Podjetje so bremenili stroški iz preteklega leta, vendar to nima nikakršnih negativnih posledic za Alpino, saj smo Alpini Impex zmanjšali osnovni kapital. Ker ta ni zaveden v premoženju Alpine, izguba za nas nima negativnih posledic.

Novo podjetje Alpina BH pa je v lanskem letu poslovalo pozitivno. Če seštejemo poslovanje obeh podjetji, ugotovimo, da je rezultat nekje na ravni predpreteklega leta. Nismo pa uspeli doseči planiranega desetodstotnega povišanja kot smo načrtovali. Na slabše poslovanje vplivajo predvsem razmere v Bosni, saj je standard prebivalstva na zelo nizki ravni. Za letos predvidevamo, da bomo načrtovano prodajo, s tem pa tudi

rezultat, dosegli. Zadovoljni smo s prodajo v Mercator centru v Sarajevu.

V Bosni nam je sedaj uspelo pridobiti vse prodajalne, ki smo jih imeli pred vojno. Ostaja le še Mostar, kjer je bila prodajalna povsem porušena. Tudi v tem mestu iščemo rešitev, da bi pridobili prostore in odprli prodajalno.

V Bosni načrtujemo za letošnje leto bistveno spremembo v načinu dela zaradi nakupa podjetja FOGS (Fabrika obuče i galanterije Sarajevo). Alpino BH v poslovanje tega podjetja neposredno sicer ne bomo vključevali, računamo pa, da bomo lahko uporabljali skladiščne, pa tudi transportne zmogljivosti za Alpino BH in tako znižali stroške tako enemu kot drugemu podjetju.

Aleš Dolenc

Bivša prodajalna v Banji Luki zopet z imenom Alpina

7. aprila je bila v Bosni odprta prodajalna v Banji Luki. V Bosni imamo, razen Mostarja, ki je bil povsem porušen, s to pridobitvijo pod našim okriljem vse prodajalne, kot smo jih imeli pred vojno.

Stara prodajalna je bila v zelo slabem stanju in je bila potrebna temeljite obnove. To in tudi vse ostalo, da je naša prodajalna zopet postala prodajalna Alpina, je uredil naš partner Slavenpromet d.o.o., s katerim smo sklenili pogodbo o franšiznem poslovanju. Prodajalna meri 410 m² in je v dveh nadstropjih. Zgornji del je oddan v najem podjetju, ki prodaja kakovostne tekstilne izdelke, predvsem za mlajše kupce. Taka popestrjena ponudba privabi tudi kupce, ki mogoče ne bi prišli v to prodajalno. To pa posledično poveča promet tudi kakovostne obutve Alpina, predvsem obutve, ki je namenjena mlajšim kupcem. Ti prej niso posegali po Alpina obutvi.

Stanko Kranjc



V Banji Luki je bilo veselo. Sprejela direktor Slavenprometa Čedo Latinčič in vodja prodaje na drobno v tujini Stanko Kranjc.



Na zunaj izgleda prodajalna takole.

V Novi Gorici imamo odslej dve prodajalni



Prvi možje Mercatorja pred vzhodom. Na levi predsednik uprave Zoran Jankovič.

»Nad s pomladnim soncem obsijano Novo Gorico vije neka posebna sreča,« je v uvodu povedal povezovalac programa ob odprtju novega Mercatorjevega centra ter trditev utemeljil s tem, da je bil v tem mestu v zadnjem krogu leta vplačan največji dobiček v dosednji zgodovini slovenskega leta, sedaj pa je odprt še lep in velik Mercator center. V njem je šestinštirideset lokalov z raznovrstno ponudbo. Tu dobimo vse; od prehrane, oblačil, obutve, zlata, papirja, knjig, opravimo zavarovalniške in borzne posle, kupimo živali, se posladkamo, najemo in odžejamo, uredimo pričekso, na koncu ali na začetku, kakor želimo, pa operemo še svojega jeklenega konjička. Zanje je na razpolago kar sedemsto parkirnih mest. Za kupce bo v tem centru poskrbelo od dvesto petdeset do tristo prodajalcev.

In v takem centru je tudi naša Alpina. Lepa kot vedno, nekoliko drugačna od drugih Alpininih prodajal, pa vendar takšna, da jo takoj prepoznamo. Tudi lokacija je zanimiva. Le nekaj korakov od glavnega vhoda in že jo zagledamo. 10. maja je bila še posebno lepo urejena. Krasili so jo naši najnovejši modeli, med njimi pa so bile modre vrtnice, ki so postale tudi nekakšen zaščitni znak ob odprtju Alpininih prodajal. In v modrino so bile oblečene tudi štiri prodajalke, ki bodo odslej skrbale, da bo kupcem, ki bodo prihajali v prodajalno v trgovskem središču Mercator, lepo in da bodo odha-

jali zadovoljni in seveda opremljeni z novo obutvijo.

Mercator ne bi bil Mercator, če ne bi poskrbel za zanimivo dogajanje ob odprtju. Na parkirišču pred stavbo so pripravili program, ki ga zna in zmora pripraviti »najboljši sosed«. Zaigrala je pihalna godba iz Nove Gorice, spregovoril je predstavnik Mercatorja iz Nove Gorice Silvan Makuc. Seveda ni manjkal tudi prvi mož Mercatorja Zoran Jankovič. Povedal je, da je prav Nova Gorica velik preizkusni kamen. »Če bomo tu uspeli prepričati kupce in dokazati, da smo boljši tako cenovno kot kakovostno, to pomeni, da bomo dobri povsod,« je povedal. Dejstvo je, da je center oddaljen le nekaj kilometrov od Italije, priljubljene dežele, kamor hodimo po nakupih. Povedal je še, da ima Mercator sedaj v Sloveniji deset centrov. Tudi v bodoče name-rava vlagati v razvoj. Že sedaj ima Mercator svoja prodajna središča v Sarajevu in Puli, v kratkem pa nameravajo odpreti prodajalne še v Zagrebu, Splitu in Beogradu. Jankovič je poudaril, da daje Mercator prednost slovenskim proizvajalcem. Župan občine Nova Gorica Črtomir Spacapan je dejal, da se je ta dan v Novi Gorici »zgodilo veliko dogodkov«; poleg Mercatorja so v centru odprli še veliko drugih prodajal. »Petdeset let so ljudje hodili po nakupih onkraj meje in tam puščali veliko denarja. Čas je, da tudi na tej strani ponudimo svoj izziv,« je zaključil župan.

Po uvodnih govorih je čakalo za mnoge najlepše presenečenje dneva. Zapela je Helena Blagne. Besedilo znane pesmi Moj mornarček je priredila in zapela Mercatorjevo pesem.

Nato so slavnostno prerezali trak. Novinarji, televizije, vsi so se



»Saj le Mercator misli name, vse dolge dneve in noči, jaz vem srce njegovo, za svoje kupce le živi,« je zapela Helena Blagne.



Prodajalna od zunaj



Takšna pa je njena notranjost

gnetli in hoteli ujeti ta pomembni trenutek in smejoči se obraz Zorana Jankoviča. Zapustili smo glavno prizorišče. Alpina nas je čakala z vsem svojim bliščem.

Vzdušje je bilo nekoliko drugačno kot ob prenovitvah prodajal, čemur pa se ne moremo čuditi. Ob prenovah ponavadi pridejo stalni kupci. Nekateri že težko čakajo, da se odprejo vrata prenovljene prodajalne. Nato pridejo in se čudijo nad drugačnostjo. Tu pa na teh kupcev ni bilo. A prihajali so drugi. Mogoče tudi novi, taki, ki do sedaj še niso hodili v Alpino. Zanimivo, da je Gorica svojevrsten kraj, kjer se pozna tudi bližina meje. Tudi struktura obiskovalcev je bila po svoje drugačna. V večini prodajal smo bili vajeni več kupcev srednjih let. Tu pa smo lahko opazili precej mladih. In kot je opozorila naša oblikovalka Jerneja Kristan; prihajali so ljudje s stilom. Oblačila, pričeska, obutev... Nekateri so bili zares nekaj posebnega. Ni čudno, da so mi že pred odhodom v Novo Gorico sodelavke namignile, da je Nova Gorica modno mesto in da je treba to upoštevati tudi pri garderobi. Tudi izbor obutve v prodajalni je zelo

raznolik, kar kaže, da so se res trudili in pripravili odlično ponudbo vseh razpoložljivih modelov.

Prva, ki se je odločila za nakup pa je bila Gabrijela Batič iz Ozeljana. Povedala je, da je rabila čevlje. Iskala jih je že v prodajalni Alpine v mestu, vendar jih ni našla. Tokrat je dobila model, ki ji je ustrezal. »Alpino poznam. Ste iz Žirov,« je povedala. »Večkrat kupujem vaše čevlje. Posebno čevlje za planinarjenje,« je razložila.

»Rada hodim v hribe. Od začetka so bili vaši planinski čevlji bolj trdi. Sedaj pa so boljši in sem z njimi zelo zadovoljna,« je dodala. Ko sem jo povprašala o tem, če čevlje kupuje tudi v Italiji je priznala: »Da tudi v Italijo smo hodili. Toda italijanske čevlje ne nosimo tako dolgo kot naše. Tudi cene se mi zdijo v vaši prodajalni kar primerne. Ugotovila sem, da imate dobro ponudbo in da lahko kupec tudi cenovno izbira glede na svoje zmoglosti. Kar tako naprej, naj gre Alpini še naprej tako dobro. Želim vam vse naj, naj ...« je zaključila.

Adrijana Kovačič se je v Alpini zaposlila po letošnjih prvomajskih



Poslovodkinja Aleksandra Susič.

praznikov. Prej je čevlje delala (zaposlena je bila v Cicibanu in Petejanu, kjer izdelujejo otroško obutev), sedaj pa jih bo prodajala. Ob delu je naredila šolo na prodajalko in prišla v Alpino. Veseli jo delo z ljudmi, kar je dokazovala že prej, ko je poleg redne zaposlitve, priložnostno delala še kot natakariča v raznih lokalih. »Rada se z ljudmi, zato sem se tudi odločila za prodajalko,« je povedala. Dan odprtja prodajalne si bo zapomnila tudi kot

»Prodajalna mi je všeč, ker je tako prostorna. Tudi s sodelavkami se dobro razumemo,« je povedala ter dodala, da je Alpino poznala že prej in da je že prej kupovala našo obutev.

Modeli, ki jih bo sedaj prodajala so ji všeč. »Pestra, mladostna, udobna ...« je komentirala, kakšna je obutev.

Ines Mučič pa je v Alpini že »stari maček«, saj teče triindvajseto leto odkar je zaposlena pri nas, v Alpini pa je bila tudi kot vajenka. Ves čas je delala v prodajalni v Novi Gorici. »Ponujeno mi je bilo delo v novi prodajalni. Sprva nisem vedela, kaj bi. Malo me je bilo strah,« je priznala, potem pa se je le odločila, saj je to zanjo nov izziv. Pravi, da se počasi privaja na novost in da ji je vedno bolj všeč. »Zaenkrat je kar dobro,« je povedala bolj proti koncu prvega delovnega dne. Vidim tudi mnogo znanih obrazov. To pomeni, da nas

Generalni direktor mag. Martin Kopač je ob odprtju nove prodajalne v Novi Gorici povedal:

Usmeritev oziroma pogodba, ki smo jo podpisali z Mercatorjem in v kateri smo se dogovorili, da bomo prisotni v vseh njegovih centrih, se kaže kot prava poteza. Navade kupcev se tudi pri nas spreminjajo. Na zahodu ti že nekaj let kupujejo v velikih nakupovalnih središčih, kar se je pričelo uresničevati tudi pri nas. Tudi v Alpini smo pravilo ocenili trende in tako dajemo prednost investicijem v teh nakupovalnih centrih. Ti se po Sloveniji in tudi izven naših meja, širijo z veliko naglico. Zanimivo je, da Mercatorju uspe narediti zastavljeno, čeprav sprva izgleda to skoraj nemogoče.

Seveda pa moramo bo tem poudariti, da nismo pozabili na ostale prodajalne, saj jih vzporedno s tem tudi redno prenavljamo.

Prodajalna v tem centru je izredno lepa. Če primerjam Alpinine prodajalne v ostalih Mercatorjevih centrih, mislim, da je ta najlepša. To me veseli, saj se tudi tako kaže naš napredek, naš razvoj oziroma to, da smo zmeraj boljši. Razveseljivo je tudi, da se s tem, ko se večja število po enotnem standardu opremljenih prodajaln, niža tudi cena na kvadratni meter opreme, ki jo vgrajujemo.

Enotna oprema prodajaln je za nas zelo pomembna, saj daje Alpini nek poseben image. Mislim, da je tudi v tem Alpina drugačna od drugih čevljarskih podjetij v Sloveniji in da tudi enoten stil opreme in prepoznavnost dviga ugled Alpine. To potrjuje, da je naša usmeritev, ki smo si jo začrtali na tem področju, pravilna.

prvi delovni dan, ko je opravljala delo prodajalke. »Bil je lep občutek, ko sem prodala prve čevlje,« je povedala.

Tudi Nensi Kojić je nova delovna moč. Povedala je, da jo veseli delo s čevlji, zato se je tudi prijavila na oglas za prodajalko. Ima pa pri tem delu že izkušnje, saj je prej delala pri nekem zasebnem podjetju, kjer so uvažali in prodajali čevlje. Pred tem pa je prodajala tudi tekstil.

obiskujejo tudi taki, ki smo jih poznali že kot kupce v prodajalni v mestu,« je povedala. »Ta prodajalna je precej večja, več je prostora, da se lahko sprehajamo med policami, vse je v eni etaži, v prejšnji prodajalni pa je potrebno v skladišče po stopnicah,« je opisala razliko med prodajalnami ter dodala, da pa sta obe prodajalni lepi in da upa, da se bo povsod dobro prodajalo.



Prodajalke prodajalne Nova Gorica 2; od leve proti desni: Ines Mučič, poslovodkinja Aleksandra Susič, Adrijana Kovačič in Nensi Kojić.

»Letošnji modeli so mi zelo všeč. Posebno dobro so se že prej v prodajalni v mestu prodajali modni čevlji, po katerih segajo predvsem mlajši in so bili nekateri že skoraj razprodani. Tudi danes je med obiskovalci veliko mladih,« je povedala.

Aleksandra Susič je bila prej tri leta poslovodkinja v prodajalni Nova Gorica na Delpinovi. Potem so ji ponudili poslovanje v tej prodajalni in je sprejela. »To je moje drugo odprtje prodajalne,« je povedala ter pojasnila, da je bilo prvo ob odprtju prenovljene prodajalne v mestu. »S prodajo v prejšnji prodajalni sem bila zadovoljna. Upam, da bo tudi tu tako ali pa še bolje,« se je nasmehnila.

»Kupci se takih središč ne privadijo takoj, zato ne pričakujem neke velike prodaje takoj na začetku. Računam pa, da bodo kupci center, še posebej pa našo prodajalno sprejeli in da jo bodo radi obiskovali. Prodajalna pa mi je zelo všeč. Predvsem ker, je velik prodajni prostor, da se lahko prosto gibljemo med policami. Všeč mi je tudi, ker blagajna ni pri vходу. Če je postavljena tam ustvarja občutek, da kupca, potem ko izbere določen model in plača, odslovimo in da je svoje opravil. Tako pa kupec po nakupu gre še mimo prodajnih polic, si lahko še ogleda modele in

naše ponudbe in mogoče najde še kaj zanimivega,« je zanimivo razmišljala Sandara.

Prodajalna bo, kot je v Mercatorjevih središčih navada, odprta od devete do enaindvajsete ure od ponedeljka do vključno sobote, prav tako bo od devetih do petnajstih odprto v nedeljo. To je za prodajalce seveda precej naporno, toda poslovodkinja upa na najboljše. »Veliko moči in dela bo potrebno, da bo prodajalna zaživela. Toda z dobro voljo in razumevanjem tako med nami kot tudi drugih, bo šlo,« je bila prepričana poslovodkinja.

Glede modelov, ki jih prodajajo, pa je povedala: »Naša kolekcija mi je resnično všeč. Zaradi bližine meje tu poznamo tudi italijansko obutev in tako je tudi konkurenca večja. Toda ne glede na to, mislim, da imamo kar dobre modele, ki se lahko primerjajo s tistimi čez mejo.

Zelo pomembno pa je, da so čevlji tudi lepo izdelani. Tu pa je včasih tudi pri naši obutvi še rahla težava,« je dejala. Ko sem jo poprašala, če je še kaj, kar bi rada povedala, se je nasmehnila in zaželela: »Da bi prodajalna zaživela, da bi naš trud ne bil zaman.« To želimo tudi vsi ostali.

Jožica Kacin



Prvi par je izbrala Gabrijela Batić

Razmere pri nabavi usnja nestabilne – Povpraševanje večje od ponudbe – Cene rastejo

Na področju nabave usnja so razmere na trgu zelo nestabilne. Že v preteklem letu so začele naraščati cene usnju, predvsem zaradi povečevanja vrednosti dolarja. Vsa surova koža se nabavlja in plačuje v dolarjih. Po izbruhu bolezni norih krav, park-ljeve in slinavke pa se je sprožil plaz podražitev. Glavni vzrok je pomanjkanje surovine, delno je to tudi špekulativne narave, kar se vedno pokaže, ko je povpraševanje večje kot ponudba.

Zelo iskane in zelo drage so kože visoke kvalitete, telečje in goveje. Že v preteklosti v tem visokem cenovnem nivoju Alpina ni kupovala, razen za specialne športne modele. Tudi tu pa je težava, ker je



Jana Eržnožnik, pomočnica direktorja nabave

pri nižjih cenah zelo vprašljiva kakovost. Povedano drugače, dobrega srednjega razreda ni več. Ostal je le visoki ali nizki cenovni razred.

Pomanjkanje surovine usnjarne rešujejo z različnimi dodelavami slabših surovin, ki pa prinašajo lahko tudi zelo neugodna presenečenja pri proizvodnji obutve.

Zaradi tega se velika večina čevljarjev odloča za uporabo ovčje in kozje kože. Povečano povpraševanje je tudi tukaj povzročilo dvig cen. Zato na vprašanje, kakšne bodo cene za prihodnjo sezono, v usnjarnah najpogosteje ne dobimo nikakršnega odgovora, oziroma je ta le »ne vemo«. Cene se oblikujejo od naročila do naročila. Trenutno so predelovalci usnja najbolj zaskr-

bljeni, kje bodo kupili dovolj surovine za izdelavo že sprejetih naročil. Zanimivo je, da se povpraševanje po kožah na svetovnem trgu povečuje. Moda propagira visoke škornje in tudi v oblačilih je vedno več usnja. Povečano povpraševanje prihaja tudi iz pohištvene in avtomobilske industrije.

Cene izdelkov iz usnja se bodo gotovo podražile, predvsem kakovostna obutev. Znale svetovne znamke (izdelovalci usnjenih izdelkov) že napovedujejo do 15 odstotno povečevanje cen. To pa bo prineslo tudi dodatno razslojevanje trga na visoki in nizki cenovni razred obutve.

Jana Eržnožnik

Kako prodajamo v Sloveniji?

Prodaja v obdobju januar marec je bila v tolarjih malenkost višja kot lansko leto, vendar pa smo prodali manj kot smo planirali. Dobro so se prodajali modni čevlji, razen ženskih gležnarjev in škornjev. Največji izpad prodaje je spet pri smučarski in tekaški obutvi, in to kljub temu, da smo v februarju imeli do 30 odstotno znižanje te obutve.

Tudi nove modele planinske obutve so kupci dobro sprejeli.

Prodaja v prvi polovici aprila je bila boljša, saj smo plan presegli. Najbolje so prodajali v prodajalnah Ljubljana V, obnovljeni prodajalni na Ptuj, v Mariboru II in Ljubljani I. S kolekcijo pomlad poletje smo zadovoljni. Najboljše modele za pomlad poletje smo začeli prodajati že v mesecu marcu. Ta prodaja je bila že prvi pokazatelj uspešnosti modelov. Nekatere izmed njih smo zato tudi že ponaročili in smo jih konec aprila in maja že dobili v prodajalne.

Primož Kopač



Že marca se morajo poslovalci okvirno odločiti, katere modele bodo prodajali v svoji prodajalni v naslednji zimski sezoni.

Modni trendi za sezono jesen zima 2001/2002

Pojavljajo se tri modne teme: Privoščiti si, igrivost in intelektualnost

Privoščiti si: Kaže na novo prebujanje potrebe po hedonizmu današnjega človeka. Pomeni razvijanje samega sebe s prijetnostjo otipa različnih materialov. Stopi iz množice, bodi drzen, bodi drugačen od drugih.

Barve: govorimo lahko o poudarku na mističnih temnih in svečanih barvah. To so barva mahagonija, starega zlata, bršljanova zelena. Poudarek in povezovalna barva je zlata.

Materiali:

- velurji, kače, reptili
- gladko usnje,
- ševroji, laki.

Vsi imajo zlat fini.

Modeli:

- prevladujoča kopita so vitke, ekstremno koničaste in kare konice na visokih petah, ki so lahko ravne ali spodrezane (odvisno od konice),
- med modeli prevladujejo škornji in gležnarji na različnih višinah ter salonke, ki so v temi privoščiti si, res močno zastopani. Okrasje, kot so

Privoščite si



Tudi priprava uspešne kolekcije je osnova za dobre rezultate na modni liniji

Na modni liniji smo leto 2000 zaključili uspešno in smo lahko z doseženim zadovoljni. Planirani kosmati izid iz osnovne dejavnosti je bil 99 odstotno dosežen, ostanek na par smo povečali za 4 odstotke.

Tudi plan za leto 2001 smo postavili dokaj smelo. Trenutno smo na četrtini planiranega. Finančni izid je pozitiven in nekoliko boljši od lanskega četrtega. Kolekcija pomlad-poletje 2001 je bila pri vseh kupcih dobro sprejeta. Naročil je bilo več kot lansko leto. Primerjava med sezonama pomlad-poletje 2000 in 2001 nam pokaže, da je bilo v sezoni 2001 količinsko za 12 odstotkov več naročil. Očiten je bil skok v prodaji brizgane obutve. Zaustravili smo trende padanja naročil



Franci Kavčič, direktor modnega programa in vodja programa lepljene obutve Majda Trček vesta, kako pomembna je odločitev, kakšne modele bomo izdelovali.

na tej liniji. To se je zlasti pokazalo z uvajanjem novih programov na brizgani liniji in z vključitvijo naročil za ameriškega kupca Clarks. Tudi na lepljeni liniji smo prodali več kot prejšnjo sezono. Zelo dobro smo prodali sandale.

Upam, da bo prodaja v tej sezoni uspešna. Dobivamo že prva ponaročila. Ne moremo pa se pohvaliti z doseganjem rokov za sezono pomlad-poletje 2001. Največja težava je bila zaradi zamude in izdelave lepljene obutve pri kooperantih. Dobivamo tudi že prve reklamacije.

Z dobrim servisom, odpiranjem novih lastnih prodajal in pa z dobrim sodelovanjem s kupci na sedanjih trgih Evrope si ustvarjamo

(nadaljevanje na str. 10)

razni gumbi in zaponke, so vedno zlati

– pri moških modelih pa so prevladujoči čevlji na zavezovanje ali sliper, in sicer na kare kopitih z nepoudarjenimi podplati.

Igrivost: Izhaja iz podobnih vzgibov kot tema »privoščiti si«. V kupcu se poraja želja po igranju, vrnitvi v sproščeno otroštvo. Je beg od stereotipov in tradicije v eksperiment in personalizacijo. Tema se razvija predvsem na področju casuala.

Barve: so žive, bogate in intenzivne. Dovoljene so najbolj kontrastne barvne kombinacije, kontrastne paspule, kombinacije materialov v usnju. Prevladujoča barva je toplo rdeča v celotnem spletu vse do opečnate v kontrastu z vijoličnimi barvami ali s črno. Ostale barve so še: zemeljski toni zelene in rjave, bronaste sence in rumena do bež z okrom.

Materiali:

- velurji, kače,
- nape v različnih barvah,
- naplaki.

Modeli:

– prevladujejo čevlji in gležnarji z potegnjeno in vzdignjeno konico. Pete so pol keil z banana nazaj potisnjeno linijo,

– tipi čevljev, ki prevladujejo, so nizki čevlji in gležnarji na zavezovanje v različnih barvnih kombinacijah. Še vedno se veliko pojavlja prešitost zgornjega dela in paspule.



Igrivost



Intelektualnost: izhaja iz potrebe po urejenem in elegantnem oblačenju. Razmisli o tem, kdo si in kaj želiš povedati.

Barve: so bolj umirjene in enostavne: topla barvna lestvica rjavih, zarjavelih in bordojske barve, čokoladno rjava. Pomembna barva oziroma povezovalna barva je črna.

Materiali:

- gladko usnje,
- kuščarji (naravni ali imitacije),
- krokodili.

Modeli:

– kopita so linijska, vitka – podaljšanje konice so v razponu do



Intelektualnost



rahalo ali ekstremno kareja,

– tipi čevljev so: salonka, gležnarji in pa škornji krojeni po nogi, – med moškimi modeli so prevladujoči čevlji na vezalke, pomembne so obrobe, angleško luknjanje in prikrito zavezovanje.

Andreja Kopač

(nadaljevanje s str. 9)

Tudi priprava uspešne...

dober ugled in zagotavljamo pogoje za uspešnost tudi v naprej.

V preteklosti je bilo narejenih veliko analiz tržišči in s tem prodorov z uspešno kolekcijo do novih kupcev. Začeli smo iz nič. V Evropo obutve iz našega programa nismo prodajali. Po razpadu ruskega trga in razpadu Jugoslavije smo ostali brez naročil. Delali smo dodelavne posle. Odločitev, da gremo lastno pot v svet, je bila pravilna. Iz sezone v sezono smo napredovali tako v uspešnih kreacijah, ki so bile pomembne za evropska tržišča, kot v iskanju novih kupcev. Naša blagovna znamka Simona fashion se v Evropi vedno bolj uveljavlja. Izvoz je izredno pomemben, saj predstavlja kar 80 odstotkov parovne realizacije oziroma 76 odstotkov vrednostne realizacije za modni program. Lahko rečem, da smo zadovoljni, saj imamo na modni liniji vsako sezono preko sto kupcev (razni distributerji, večje verige prodajaln z obutvijo, specializirane trgovine). Prisotni smo že skoraj v vsaki državi Evrope, v Avstraliji, Kanadi, ZDA, Izraelu...

Najbolj pa smo veseli, če je kupec zadovoljen in naša obutev prodana; seveda pod pogojem maksimalnega možnega zaslužka. Ne smemo si dovoliti zamud in slabih dobav. S tem porušimo vse osnove za dobre rezultate.

Trenutno na modni liniji zbiramo naročila za sezono jesen-zima 2001 in pripravljamo osnutke kolekcije za sezono pomlad-poletje 2002. Za nami je že veliko potovanje in analiz tržišč. Obiskali smo glavne kupce v Franciji, Belgiji, Nemčiji, Avstriji in ugotovljali, kaj se dogaja na teh tržiščih. Lahko potrdim, da so večji kupci z dobavami zadovoljni. Naša obutev je v Evropi lepo sprejeta. Težave pa se pojavljajo zaradi zamud, ki negativno vplivajo na zadovoljstvo kupca. Pomembnejšim kupcem smo pokazali prve osnove kolekcije za naslednjo pomladno sezono. Z njimi so bili zadovoljni.

Lahko potrdim, da smo si začrtali prave smernice. Poznamo kupce in vemo, kaj oni iščejo pri nas. Naša velika odgovornost pa je pripraviti tako kolekcijo, ki bo kupca zadovoljila tako v dizajnu kot v ceni. Pomembna je pravilna vgradnja materialov v izdelek. Imamo različne trge. Z novimi informacijami za naslednje leto smo zadovoljni. Obiskali bomo še pomembne sejne materialov. V mesecu juniju začnemo s prvim sejmom obutve v Rivi del Gardi. Naša obutev bo



Najbolj smo veseli, če je kupec zadovoljen in naša obutev prodana.

predstavljena skoraj na vseh evropskih sejnih. Sedaj nas čaka pravilna priprava modelov za naslednjo pomladno poletno sezono.

Tudi obutev za sezono jesen-zima 2001 je bila dobro sprejeta. Veliko je novosti in novih barv. Dobili smo tudi nove kupce. S Clarkom smo se dogovorili za nov program. Tako v Alpino uvajamo fleks šivano obutev. Ta obutev je vedno bolj prisotna na naših tržiščih, zato razvijamo te smernice tudi pri nas. Računamo na uspešno prodajo in zaključek sezone jesen-zima 2001. Trenutno izgleda, da bo še boljša kot prejšnjo sezono. Upamo pa tudi, da bo proizvodnji uspelo dobro narediti naročene količine.

Izzivov je veliko. Zlasti pa je velik izziv pripraviti uspešno kolekcijo, jo koncentrirati in poiskati prave kupce, ki bodo tržili našo blagovno znamko Simona fashion.

In kdaj smo najbolj veseli? Ko vidimo naš lasten kakovostno narejen proizvod pod blagovno znamko Simona fashion na policah prodajaln po Evropi in ko nam kupec zaupa, da je prodaja naše obutve uspešna. Z dobro kakovostjo za srednji cenovni razred in uspešnim servisom si bomo ustvarili dobre pogoje za prihodnost. Vendar pa ne smemo nikoli pozabiti na konkurenco, ki nas lahko tako izpodrine s tržne pozicije, ki jo imamo.

Pretekla je četrtna leta 2001 in pogled naprej kaže, da bomo uspešno prijadrali na konec. Vedno pa je zelo pomembno, da je dober proizvod ob pravem času in pravi ceni na pravem mestu.

Franci Kavčič

Alpinina blagovna znamka Simona Fashion

Nekoč je veljalo, da je blagovna znamka ime, znak, simbol ali oblika, lahko pa je bila kombinacija teh elementov, ki so omogočali ločevanje in prepoznavanje enega blaga od drugega.

Danes pa je blagovna znamka obljuba prodajalca, da bo kupcem zagotavljal določene lastnosti, koristi in kakovost proizvoda. Blagovna znamka pomeni kontinuiteto in zanesljivost. Z razpoznavanjem njenih lastnosti se gradi tržni položaj, ki hkrati otežuje vstop konkurenci.

Glavni namen znamke je prepoznavanje izdelka in razlikovanje od drugih konkurenčnih izdelkov.

Kupceve koristi pri nakupu blagovne znamke so:

- ponudba je takoj razpoznavna
- kupcu ni potrebno iskati proizvoda
- omogoča prihranek časa zaradi ponovnih nakupov in lojalnosti
- zagotavlja enako kvaliteto ne glede na to kje in kdaj je proizvod kupljen
- zagotavlja najboljši nakup v svojem razredu
- zagotavlja najboljše ponakupno zadovoljstvo
- potrjuje našo predstavo o blagovni znamki ali predstavo, ki jo ponujamo drugim
- proizvod postane razpoznaven in domač, ker je del kupčevega vsakdanjika
- zadovoljstvo povezano s privlačnostjo same znamke, njenega dizajna in sporočila
- zadovoljstvo povezano z odgovornim ravnanjem znamke v odnosu do družbe (ekologijo, zaposlovanje).

Simona fashion predstavlja kolekcijo udobne in kvalitetne ženske obutve, narejeno v skladu z eleganco in modnimi zapovedmi.

To je obutev, ki črpa svoje navdihe v Italiji, Franciji pa tudi drugod po Evropi, vse več pa je vanjo vključenih izvirnih idej lastnega dizajna.

Izdelana obutev sledi modnim linijam in vključuje modne trende. Moda pri tem pomeni, da modeli niso eksravagantni, pač pa so to prodajni modeli, vsečni širšemu

krogu potrošnic. Predvsem je velik poudarek na izbiri naravnih kvalitetnih materialov v modnih barvah, ki omogočajo prijetno nošnjo in udobno počutje.

K temu prispevajo tudi udobna kopita, ki so večinoma v polovičnih številkah.

Blagovna znamka Simona Fashion se lahko pohvali z eleganco, udobjem in kakovostjo, zahvaljujoč mojstrstvu več kot 50-letne tradicije pridnih rok žirovskih čevljarjev.

Tržna usmerjenost, tehnične izboljšave in negovanje kupcev omogočajo zaupanje in zadovoljstvo končnega potrošnika, ki lahko kupi modno in vendar udobno obutev po sprejemljivi ceni.

Le zadovoljni kupci lahko postanejo in ostanejo stalni kupci.

V začetku sedemdesetih let se je pojavila potreba po več novih blagovnih znamkah. Ena od teh je bila Simona, katero je Alpina registrirala že leta 1973.

Ko smo v Alpini pripravili prvo lastno kolekcijo elegantne modne ženske obutve za tuje kupce v letu 1992, smo jo v svet poslali pod imenom Simona Fashion, obutev namenjeno domačemu tržišču smo označili Simona by Alpina.

Če gremo v naše prodajalne in želimo videti, katere znamke je moč najti v Alpininih prodajalnah lahko opazimo, pestrost izbire znamk, ki prihajajo iz Alpine: pri moški obutvi: New Manager, Comfort by Alpina, Good walking by Alpina, Gemini, Alpina, pri ženski obutvi pa: Simona by Alpina, Simona Casual, Comfort by Alpina, NCA by Alpina, Good walking by Alpina.

V sezoni jesen zima 2001 pa bo celotna kolekcija ženske obutve modnega programa preimenovana v kolekcijo Simona Fashion, vsa moška obutev pa bo izdelana pod imenom Alpina in jo bomo prodajali v temno zelenih škatlah.

V želji, da bi naše proizvode čimbolj približali kupcem in njihovim potrebam, smo celotno kolekcijo ženskega modnega programa razdelili v tri skupine glede na

Simona
FASHION

živiljenjski stil kupcev in ne glede na vrsto izdelave. Vsa obutev bo označena z blagovno znamko Simona Fashion. Razlike bodo le v barvah etiket in škatel:

– Simona Fashion v modri barvi (temno modra kot doslej) bomo še naprej uporabljali za elegantno modno obutev (fashion),

– Simona Fashion v rdeči barvi bomo uporabljali za obutev za prosti čas (casual),

– Simona Fashion v bordo barvi bomo uporabljali udobno obutev (lady).

Simona Fashion
(eleganca in moda) –
temno modra



Simona Fashion (udobje) – rdeča



Simona Fashion (sproščenost) – bordo



Naša želja je, da s takim načinom predstavitev naše lastne kolekcije dosežemo boljšo prepoznavnost naše blagovne znamke Simona Fashion in s tem

povečanje prodaje tako na domačem kot tujih trgih.

Polona Žakelj

Alpinina kolekcija modne obutve za jesen–zimo 2001/2002

V mesecu marcu smo s sejmom v Düserdorfu zaključili s predstavitvami kolekcije modne obutve za sezono jesen–zima 2001/02. Na sejmu smo predstavili zadnje novosti v kopitih, barvah in materialih, ki so še dodatno dopolnili že v januarju predstavljeno kolekcijo na sejmu Riva del Garda.

V času med dvema sejmom se namreč zelo veliko dodatno razvija. Predvsem Italijani so takrat razvojno še posebno dejavni, saj hočejo na GDS-u v Düserdorfu vedno pokazati nekaj povsem novega.

barve, se pojavljajo zelo pogosto camel odtenki, več nians rjave barve ter različni odtenki rdeče barve – od vinske rdeče do zelo temne bordo in skoraj vijolične. Barve se veliko kombinirajo med sabo – na primer camel s črno, camel z vijolično ali bordo, rdeča s črno ipd. Zelo pomembni so detajli; večbarvne kombinacije, kombinacije različnih materialov, paspule, ozki trakovi in šivi v kontrastnih barvah.

Kot alternativa škornju se k elegantnim oblačilom podajo salone z elegantno ozko peto in podaljšano konico. Vendar pa potrošnice iščejo predvsem »nosljivo« modo. To pa



K lepi obutvi sodi tudi modna torbica. O naročilu tega modnega dodatka se Majda Trček pogovarja s predstavnikom izdelovalca.

Letos so bila to zelo ozka in konicasta kopita s podaljšano linijo konic; ozke in elegantne, včasih že kar vratolomno visoke in konicaste pete, bodisi v obliki črke »V« ali pa bolj »bananaste« oblike. V te vrste obutve so bili vgrajeni bogati, skoraj že luksuzni materiali in nenavadni okrasni detajli na zgornjem delu ali na peti in podplatu. Takšni čevlji so značilni za tako imenovano butično proizvodnjo in njihove cene so zelo visoke. So pa takšni proizvajalci neke vrste »trend setterji« – torej predstavljajo trende in določene delčke le-teh poskušamo upoštevati tudi v Alpini.

In kakšne so smernice v modni obutvi?

V zimi 2001/02 se zopet vrača eleganca. Elegantni škornji z visoko peto, ozko krojeni po nogi, se omenjajo kot obvezni del garderobe vsake elegantne ženske. Na splošno moda zelo favorizira škornje različnih peta in višin. Če so pete nižje, imajo ravne, nekoliko širše, celo »bombirane« linije. Poleg črne

pomeni novo aktrativno elegantno salonko na bolj »komercialni« višini pete (4–5 cm). In to smo upoštevali tudi v Alpinini modni kolekciji. Z detajlom, kot je npr. material – drobna preša imenovana Teyus, majhna okrasna zaponka ali pa letos zelo modna kontrastna prešitost zgornjega dela, damo čevlju pridih modnosti.

Še vedno pa obstaja doma in v tujini širok krog kupcev, ki išče udobnejšo, bolj klasično elegantno obutev za več sezon. In večna proizvajalcev se tega zaveda. Zato pripravljajo kolekcijo »comfort« obutve, ki pa deloma vseeno upošteva modne smernice. Posebno udobje daje čevljem širše kopito tako imenovano »comfort« širine, posebej izbrano mehko usnje, anatomsko oblikovana in s peno podložena steljka ter nenazadnje gumijasti podplati. In v teh kupcih vidimo v prihodnosti velike priložnosti in izzive.

Majda Trček

Sejem obutve jesen – zima 2001/2002 Düserdorf

Od 15. do 18. marca je v Düserdoru potekal sejem obutve za sezono jesen – zima 2001/2002, katerega se vsako leto udeleži tudi Alpina. To je v bistvu zaključek zimske kolekcije in potrditev ali je smer, ki smo si jo začrtali glede kolekcije (kopita, modeli, barve), pravilna.

Skok v 21. stoletje bo zaznamoval pogled nazaj – v minulo stoletje. Prihajajoči sezoni dajejo ton razna obdobja prejšnjega stoletja. Na vrsti so dvajseta, štirideseta, sedemdeseta in osemdeseta leta. Stili in poudarki teh desetletij se pokažejo v novi, modernizirani luči.



Modna revija je uspela. Mediji zato želijo izvedeti še kaj. Kako nastaja model in kaj bo v naslednji sezoni tisto, čemur pravimo »in«, bo povedala Andreja Kopač.

Vse vodi nazaj h klasiki, eleganci in tradiciji – vse to daje modi novo vrednost.

Purizem oziroma pretirana čistost, ki je bila značilna za devetdeseta leta, se umika in vračajo se barve. V ospredje stopa ženstvenost, obogatena z novim okrasjem in dekorjem. Zlato, dragi kamni in bleščice so okrasje tudi za čevlje. Med materiali prevladujejo velurji, kače, ševroji, laki, gladko usnje, pri barvah pa je poudarek na barvi mahagonija, starega zlata, zeleni barvi... Povezovalna barva je zlata. Med modeli so prevladujoči škornji, gležnarji ter salonke na visokih petah.

Še vedno pa se ne moremo odpovedati občutku udobnosti, ki ostaja. Ravno zaradi tega igrajo različne casual teme še vedno pomembno vlogo v modnem dogajanju. Tukaj so barve žive, bogate in inten-

zivne. Rdeča vse do opečnate, zelena, rjava, bež. Pomembno je, da so barvne kombinacije čim bolj v kontrastu – rdeča s črno, svetlo rjava s temno rjavo, ipd. Ravno tako so v kombinaciji tudi podplati iz TR-ja, gume, zelo veliko se pojavljajo tudi podplati iz krep gume. Tipi čevljev, ki prevladujejo, so nizki čevlji in gležnarji na zavezovanje. Prešitost in mehko zgornjega dela, ki se je pojavila že v sezoni pomlad-poletje 2001, je značilna oziroma še bolj zastopana tudi v zimski kolekciji. Razlika je mogoče samo v tem, da so šivi kontrastnejši.

Zimska kolekcija je po večini zaključena. Sejem nam je pokazal, da smo na pravi poti. Novosti, ki se bodo še pokazale, bomo v kolekcijo vključevali sproti in s tem vzdrževali nivo modnosti.

Andreja Kopač



Skrb za čistočo se začne pri majhnih stvareh – Kaj pa pravijo tisti, ki skrbijo za urejenost prostorov in okolja v Alpini

Vedno bolj poudarjamo, kako pomembno je čisto okolje in vedno bolj se zavedamo, da je to potrebno za obstoj človeštva. Za čistočo skrbimo na različne načine. Alpina na srečo ni podjetje, ki bi bila večji onesnaževalec. Seveda tudi temu posvečamo posebno skrb. A o tem mogoče kdaj drugič. Danes bomo rekli nekaj besed od drugačni čistosti. Tisti osnovni, ki mora biti zagotovljena in ki je potrebna za to, da imamo delavci v Alpini in ostali, ki k nam prihajajo, občutek, da so stopili v urejeno in zgledno podjetje in da se lepo počutimo. Za ta droben delček pa poskrbijo v naši vzdrževalni službi. V njenem okviru so namreč tudi čistilke. Pet jih je v Žireh, v obratih pa imamo prav tako delavke, ki poskrbijo za ta del, toda tudi o tem kdaj drugič. Da je celota zaokrožena, sta tu še hišnik in en delavec.

Snežana Benčina – Avgusta bo štirinajst let, odkar dela v Alpini. Ves čas je snažilka. Pravi, da ji je delo všeč. »Rada čistim. Sem tak človek, da imam rada pospravljenost,

zato to delo zame ni težko. Res pa je, da imam določene zdravstvene omejitve, kar je tudi razlog, da delava skupaj z Marinko in si tako med seboj pomagava. Kar sama ne smem



Marinka Peternel in Snežana Benčina

oziroma ne zmorem, opravi ona,« je povedala Snežana ter dodala: »Z veseljem opravljam to delo. Seveda pa pride včasih slab dan; tako pri meni kot pri drugih. Včasih se tudi malo pokregam; bolj v hecu, da ljudje ne vzamejo vsega tako resno. Zelo pomembno je, da se ljudem ne zamerimo,« je pripovedovala. Z Marinko skrbita tudi za pranje za potrebe Alpine in vse kar sodi zraven. Približno pred dvema letoma so uredili novo pralnico ter kupili pralni in sušilni stroj. »Delo je tako lažje, več naredimo, marsičesa sedaj ni treba dajati v čistilnico,« je povedala Snežana.

Marinka Peternel čisti že dvajset let. »Zamenjala sem že tretjo generacijo čistilk v Alpini,« nekako ponosno pove Marinka. Ko je prišla so bile vse starejše od nje, potem so prišle druge, tudi teh ni več. Sedaj ima nove mlajše sodelavke. Marinka po ostaja in pravi, da ji je kar všeč. Delati je začela v šivalnici, sama pa je želela postati čistilka. »Pri čiščenju vidim, kaj naredim. Delo je pestro. Vedno je kaj drugače. Sama si lahko razporejam, kaj in kako bom naredila,« se je razgovorila Marinka in opisala še razliko med delom v šivalnici: »Na traku je drugače, vse je bolj monotono.« Slaba stran čiščenja je, da je to bolj umazano delo, da je prah, vendar kot pravi, je to niti ne moti. Tudi z ostalimi zaposlenimi se dobro razume. Vesela je, ker so uredili pralnico, ki je sedaj na boljši lokaciji. Prej so oprano sušili zunaj, sedaj pa, ko je sušilni stroj, vreme nič več ne vpliva na to, ali bodo serveti, brisače ali drugo oprano blago suho ali ne.

Tudi **Bernarda Modic** se je sprva zaposlila v šivalnici. Toda delo na normi je bilo zahtevno. In postala je čistilka. Bernarda čisti predvsem v plastiki. Pove pa, da najraje pometa dvorišče, ker je tam čist zrak. Z delom je zadovoljna. Najbolj od vsega pa jo, kot tudi Tinco in Andrejo, motijo cigaretni ogorki. Počistimo jih, pospravimo, se obnememo, pa jih nekateri že zmečejo vse povsod: v školjke, pisouarje, v koše, pa še kam ...» se je kar malo razhudila in tudi Tinca in Andreja sta ji pritrjevali. Včasih je moje delo tudi fizično kar precej težko, saj prekladam razne odpadke, ki jih namečejo v odpadne košare,« je povedala.

Največja težava, ki se pojavlja in ni čisto v neposredni zvezi z delom pa je prihod v Alpino. Živi v

Cerkljanskem Vrhu nad Sovodnjem. Vozniškega izpita nima, za to, da bi ga naredila, pa nima veselja. To pa jo stane tega, da popoldne, ko nima drugega prevoza, čaka do štirih na avtobus, ki gre v Cerkno, nato pa iz Sovodnja še eno uro in pol pešači do doma.

Tinca Kovač se je leta 1992 zaposlila v obratu v Gorenji vasi. Delala je v proizvodnji. Septembra lanskega leta so jo vprašali, če bi šla za čistilko v Žiri. »Pa sem si rekla, zgubiti nimam kaj. In sem sprejela,« je povedala Tinca ter dodala: »Zame je bolje na tem delovnem mestu, ker je delo bolj razgibano in ga z veseljem opravljam.« Prej je imela delovno mesto bližje domu, saj stanuje v bloku v Gorenji vasi, vendar je to ne moti. Pravi, da je v Žireh zadovoljna. Lepo se razume z vsemi. »Ljudje pa so različni. Eni skrbijo za red in čistočo, drugi ne. Pa kaj hočemo. Počistimo kar je potrebno in je,« je pribila. Tudi Tinca se strinja, da so problemi s cigaretinimi ogorki. Kadilci bi morali kaditi v kadihnicah, ogorke pa odmetavati v za to določene posode,« je poudarila.

Andreja Matjašič je prav tako iz Gorenje vasi. Lanskega novembra je prišla za čistilko. Prej pa je eno leto in pol delala v obratu v Gorenji vasi. Ko je šla Nada na porodniško, je izvedela, da iščejo čistilko in se je odločila, da gre. Glavni razlog je bilo delo na normi, čeprav je, kot je dejala, delo čistilke tudi na nek način normirano. S sedanjim delom je zadovoljna in pravi, da tudi v bodoče želi opravljati delo, ki ne bo normirano. »So pa med oddelki, glede tega, kako skrbijo za red in čistočo, kar velike razlike,« je povedala Andreja. »Ponekod ni težav, drugod pa se pozna, da ni pravega reda,« je nadaljevala. Veseli pa jo,



Marjan Cankar

da so ljudje prijazni in misli, da so jo v Žireh lepo sprejeli. Andreja je vesela tudi, ker je delo samo dopoldne, istega mnenja sta tudi Tinca in Bernarda.

Marjan Cankar je Alpini je začel delati kot obratni mehanik, nato je bil osem let izdelovalec sekalnih orodij. Sedaj opravlja vzdrževalna dela na objektih. »Prejšnji hišnik je na hitro odšel. V Alpini je bil interni razpis za to delo. Zmeraj sem si želel delati nekaj podobnega. Razmišljal sem že celo, da bi odšel iz Alpine, ko se je nekoč pokazala možnost za podobna dela drugje,« se spominja Marjan. »Ko sem bil v Alpini sprejet za hišnika, sem bil zelo vesel in še vedno sem z delom zadovoljen,« je nadaljeval. Seveda pa so povsod težave. Posebno moje delo je tako, da se človek vedno znajde v različnih situacijah in večina je takih, ki jih je treba rešiti na podlagi lastne iznajdljivosti. Prav v tem pa vidim tudi čar mojega poklica,« je pripovedoval. Pa še kaj ga moti. Ni najbolj zadovoljen s plačo, nikoli ne ve, koliko časa bo na delu, niti kdaj ga bodo poklicali oziroma rabili. »Pred kratkim je puščala voda in ves teden sem bil po cele dni v službi,« je podkrepil svojo trditev.

»Sem deklica za vse,« s hudo-mušnim nasmehom in značilno mimiko oči nadaljuje Marjan. »Skrbim za vzdrževanje strehe, prostorov, okolja ... Pomagam pri delih kot so podiranje prodajaln ob adaptacijah. Tudi smeti so delno moja skrb; od spravila na deponije, do odvoza. Pregledujem oljne lovilce in o tem napišem poročila. Oljne lovilce občasno pregleda tudi inšpektor. Lahko se pohvalim, da že več let ob takih pregledih ni bilo ugotovljenih nepravilnosti. Tudi čiščenje odsesovalne naprave Filbo je ena izmed mojih nalog. Pozimi

čistim sneg. Za pluzenje je zadolžen drug delavec, jaz pa očistim steze in dohode, posipam, skratka poskrbim, da se lahko in varno gibljemo po tovarniški okolici tudi v zasneženih zimskih razmerah,« je našteval. In še veliko ostalih nalog je navedel. Nadzoruje porabo vode. Tedensko pregleduje števce, kar ni nepomembno opravilo, saj bi nesorazmerno povečana poraba lahko pomenila, da nekje pušča cev. Marjan pove, da mu pri delu večkrat na pomoč priskoči tudi Polde Tavčar. Marjan pa ne skrbi samo za prostore in objekte v Žireh. Vzdržuje tudi naše počitniške kapacitete. V sredini aprila sta z električarjem Bojanom urejala električno inštalacijo v Čatežkih Toplicah. Sodeluje tudi s čistilkami. Skrbi za nabavo čistil, brisač in toaletnega papirja, pa tudi sicer ima kdaj kakšen popravek z njimi, saj delajo v isti službi. Njihovo delo je povezano. Objekt dobro vzdrževati pomeni tudi, da je kakovostno očiščen.

Na sploh pa je Marjan človek, ki se rad zasmee in s svojim vedrim pogledom na življenje mnogokrat prinese kanček dobre volje tudi med druge. O tem sam pravi: »Nekateri mi kar malo zavidajo mojo dobro voljo. Slišal sem že pripombe, kako se ima ta človek dobro na tem svetu, ker je vedno nasmejan in vedno dobre volje. Taki ne vedo, da imam tudi jaz ogromno težav tako kot vsak in da sem tudi jaz kdaj slabe volje. Seveda je slaba volja povečini posledica neke nerazjasnjene težave in mislim, da imam zanjo vedno tudi razlog,« je pripovedoval Marjan in dodal, da se tudi slaba volja včasih reši tako, da se človek loti dela. »Sicer pa je tako; težava se reši in spet se zasmejem. Smeh mi veliko pomeni,« je priklimal.

Marjan pa ni samo delavec Alpine. Je tudi eden izmed najbolj dejavnih sindikalnih zaupnikov. Že narava dela hišnika je taka, da se veliko giblje po vsem podjetju. Tudi tako zve marsikaj, kar potem lahko izpostavi tudi na sindikalnih sestankih. »V sindikat sem se vključil takoj, ko se je oblikoval nov sindikat,« pove. »Rad delam kot sindikalni zaupnik. To je po eni strani možnost, da lahko komu pomagam tudi pri reševanju težav, po drugi strani pa sem tako med ljudmi, kar mi seveda tudi ustreza,« je še povedal Marjan. Ko pa sem ga vprašala, če želi še kaj dodati, se je

(nadaljevanje na str. 14)



Bernarda Modic



Andreja Matjašič in Tinca Kovač

(nadaljevanje s str. 13)

Skrb za čistočo se začne pri...

nasmehnil: »Nič drugega kot mudi se mi.« To je pomenilo, da želi oditi. Pa tudi sama sem vedela, da to ni le izgovor. Že med pogovorom je njegov mobitel nekajkrat zvonil. Lepo je, če je človek iskan. In lepo, če ga potrebujejo. Včasih je to tudi breme, toda da je to breme lepše od tistega, če te ne potrebuje nihče, se največkrat ne zavedamo ali pa se zavemo prepozno.

Decembra bo trideset let, odkar je Polde Tavčar v Alpini. Delal je v lahki montaži, montaži pancarjev, v sekalnici, sedaj pa teče peto leto, odkar je na vzdrževanju. »Tu so rabili enega delavca, pa so vprašali mene,« je povedal in z vidnim zadovoljstvom nadaljeval: »Z veseljem sem prevzel to delo. Preveč dolgo sem delal na normi. Pa tudi to, da



Polde Tavčar

človek ne opravlja kar naprej enega in istega dela za strojem, da ima malo več svobode, da si sam razporeja delo, ki je bolj raznovrstno, mi je bolj všeč. Skratka tako je bolj zame. Zadovoljen sem z vsemi, tako z delom, vodji in ostalimi. Veliko sodelujeva z Marjanom Cankarjem

in se tudi dobro razumeva. Skupaj pobirava smeti, ob košnji mu pomagam pri tem opravilu, tudi pri raznih drugih zunanjih delih,« pove Polde.

Drugače pa ima Polde težko delo. Tako rekoč po celem podjetju pobira smeti, nekaj mu jih sicer pripelje tudi čistilka, večino pa zvozi sam ali pa skupaj z Marjanom. »Smeti spravim v klet, kjer je stiskalnica, nato pa jih stisnem v bale,« pripoveduje. »V Alpini imamo ogromno smeti, vsak dan jih je več. Če ne bi tega delal sproti, ne vem kako bi bilo. Tu se zbirajo in stisnejo odpadki od različnih materialov kot je papir in podobne stvari, tako rekoč vse, kar je za odpad in vržejo stran, razen seveda železa, ki se zbira drugod. Stisnjene bale so težke od 100 do 150 kilogramov. Polde pravi, da vsak dan preloži veliko težo. Ko se nabere petdeset bal, jih

s tovornjakom odpeljejo na deponijo v Škofjo Loko. Kar je pa papirja in kartonov, pa ga odpelje podjetnik iz Rovt, ki papirne bale predela za svojo uporabo. Toda kljub temu, da je to težko delo, se Polde ne pri- tožuje. Res, da je včasih vsega kar malo preveč, še posebno, če pride še kaj drugega, toda tako pač je.

Ker je Polde navajen delati in ker rad dela, včasih pomaga tudi sindikatu. »Kadar je kaj za delat me 'ponucajo',« se nasmehne. »S sindikalisti se dobro razumemo, tako z Marjanom kot tudi s Sovincem in ostalimi. In ker je tako, se ne branim, če je treba kdaj priskočiti na pomoč. Rad pomagam, rad pa grem tudi malo v družbo,« je odgovoril na mojo trditev, da ga opazimo tudi pri kakem sindikalnem delu.

Jožica Kacin

Zoran Kopač ponovno imenovan za delavskega direktorja

7. marca je svet delavcev dosedanjega delavskega direktorja in direktorja splošno organizacijskega sektorja Zorana Kopača ponovno izvolil za delavskega direktorja. Ker je delavski direktor tudi član uprave, ga je v mesecu aprilu dokončno potrdil še nadzorni svet. Tako je Zoran Kopač od 10. aprila dalje ponovno imenovan za delavskega direktorja za obdobje naslednjih petih let. Kako si je pridobil zaupanje, da je izvoljen že drugi mandat, kako je potekalo njegovo delo in kako vidi dogajanje na svojem področju v bodoče ter še kaj, bomo izvedeli iz naslednjega pogovora.

Delo življenje: Kot delavski direktor ste izvoljeni že drugi mandat. Kako se počutite ob tem, ko vidite, da uživate zaupanje oziroma kaj menite, s čim ste si to zaupanje pridobili?

Zoran Kopač: Če se po športno izrazim, je enajst glasov za moje ponovno imenovanje in eden proti, res odličen rezultat. Zaupanja sem vesel. Zavedam pa se, da me eden od sindikatov oziroma njegov predsednik ne podpira. To zaupanje sem pričel graditi že v obdobju, ko sem vodil delavski svet v zadnjem mandatu, preden se je preoblikoval v svet delavcev. Že v tem času sem vodil tudi komisijo za pripravo pro-



Zoran Kopač, direktor splošno kadrovskega sektorja in delavski direktor

grama lastninskega preoblikovanja podjetja. Lastninjenje smo izvedli razmeroma hitro in brez nepotrebnih težav z določanjem novih lastnikov. Prav ta prehod je v nekaterih slovenskih podjetjih povzročil veliko nezadovoljstva in nezaupanja delavcev do vodstva.

Uveljavljanje te nove oblike soupravljanja so v začetku spremljale različne zahteve in velika pričakovanja, ki pa vedno niso imela osnove v Zakonu o sodelovanju delavcev pri upravljanju in ne v Zakonu o gospodarskih družbah. Upam, da sem predvsem z infor-

miranjem, usklajevanjem interesov, z zmanjševanjem socialnih napačnosti in večjim uveljavljanjem interesov zaposlenih pripomogel k razmeroma dobremu stanju novo oblikovane delniške družbe.

Delo življenje: Kot delavski direktor imate posebne naloge. Katere?

Zoran Kopač: Delavski direktor po Zakonu o sodelovanju delavcev pri upravljanju v okviru splošnih pravic in obveznosti, ki jih ima kot član uprave družbe, zastopa in predstavlja interese delavcev glede kadrovske in socialne vprašanj. Eno izmed področij je varnost pri delu in zdravstveno varstvo delavcev. Tu naj bi skrbel za ustrezno organizirano izvajanje varstva pri delu, kar je tako v interesu delavcev kot lastnikov. Gre za preprečevanje poškodb pri delu in poklicnih bolezni, pa tudi bolezni dela. Samo zdrav delavec je lahko kreativen in učinkovit.

Tudi področje izobraževanja je enako pomembno za obe strani. Pri tem gre za nujno prilagajanje strukture zaposlenih novemu tehnološkemu razvoju in za reševanje perečih kadrovske vprašanj kot sočasni presežki, varstvo starejših delavcev, invalidov in tako dalje. Izobraževanje povezujem tudi z motivacijo

delavcev in njihovim napredovanjem.

Med naloge delavskega direktorja sodi tudi varstvo starejših delavcev in delavk. Gre za zaščito posebnih kategorij delavcev, ki na trgu ne morejo konkurirati drugim delavcem. Strmimo za tem, da se tudi te kategorije vzdržujejo s svojim delom.

Ena izmed nalog je tudi skrb za spoštovanje zakonitosti pri urejanju delovnih razmerij. Kot delavski direktor vplivam na odločitve, ki bi morebiti presegale zakonske meje in škodoval organizaciji materialno in moralno.

Na kadrovskem področju gre za občutljivo izvajanje zadev v zvezi s sprejemanjem kadrov, razporejanjem, prerazporejanjem, odpustitvami in drugo.

Kot član uprave imam tudi vse obveznosti, ki jih ima uprava do skupščine, nadzornega sveta, delničarjev, družbe in lastnikov.

Delo življenje: Kako kot delavski direktor sodelujete z organi soupravljanja v podjetju? Kako ocenjujete sodelovanje?

Zoran Kopač: Sodelovanje ocenjujem za dobro. Pogosto sem v tudi stiku s predsednikoma sindikata in sveta delavcev. Enkrat mesečno imamo redne sestanke, na katerih je prisoten tudi predsednik

kako POSLUJEMO

Sklepi nadzornega sveta, sveta delavcev, uprave, mnenja lastnikov, menagerjev, delavcev, sindikata...

uprave. Pred vsemi pomembnimi dogodki informiram vsaj oba predsednika, večkrat se udeležim tudi sestanka zaupnikov sindikata.

Delo življenje: Že ob samem sprejemu Zakona o sodelovanju delavcev pri upravljanju je bilo veliko govora o tem, da je zakon delodajalcem določil preveč obveznosti oziroma nekatere stvari postavil preveč toga. Kaj menite vi o tem?

Zoran Kopač: Tu gre za različno gledanje delavcev, sindikata oziroma lastnikov in vodstva družbe. Mislim, da smo se že ob uvedbi novega načina dela lepo sporazumeli glede tega. Z Dogovorom o sodelovanju delavcev pri upravljanju smo se že tedaj skupno dogovorili za manjši obseg kot bi bil možen po tem zakonu. Tako nimamo profesionalnih članov sveta delavcev in mislim, da sta obe strani s tem pokazali pripravljenost za čim učinkovitejšo delo.

Delo življenje: Se na vas, kot delavskega direktorja, obračajo tudi posamezniki?

Zoran Kopač: Tudi. Vrata so vedno odprta in lahko rečem, da delavci to tudi izkoristijo. Največkrat gre za vprašanja delovnega razmerja, plač, štipendij, socialnih stisk...

Delo življenje: V Zakonu o sodelovanju delavcev pri upravljanju so določila o delavskem direktorju. Že ob sprejetju je bilo precej razprave o tem, ali naj bi bil delavski direktor tudi direktor splošnega sektorja ali ne. Tudi vi imate obe funkciji. Kaj menite ali je to združljivo oziroma kako vi združujete obe nalogi?

Zoran Kopač: Praksa je, kar zadeva položaj in vlogo delavskega direktorja v posamezni družbi šla po različnih poteh. Odvisna je tudi od razumevanja vloge in neposrednega položaja delavskega direktorja v družbi. Glede tega se celo različni pravni in drugi strokovnjaki izrekajo različno. Na enem od svojih srečanj smo bili delavski direktorji enotni, da je ne glede na položaj v praksi nujen močan vpliv delavskih direktorjev na kadrovske in socialne zadeve, saj je prav to področje, kjer se kaže osnovni interes vseh delavcev.

Sam sem v praksi preizkusil obe možnosti. Prepričan sem, da če je soglasje obeh partnerjev, je združevanje obeh funkcij ustrežnejše. Kot direktor z izvršilnimi pooblastili lahko bolje usklajujem interese. Sem pa ob razporeditvi na mesto

direktorja splošnega sektorja ponudil svetu delavcev tudi svoj odstop, ki pa ni bil sprejet. Sem tudi proti imperativnemu mandatu, ki bi pomenil, da bi bil delavski direktor izključno predstavnik sveta delavcev, od katerega bi prejemal navodila, neizvrševanje teh navodil pa bi pomenilo odpoklic. Mislim, da bi to onemogočilo usklajevanje interesov med delom in kapitalom ter delovanje delavskega direktorja kot člana uprave oziroma izpolnjevanje vloge, kot jo članom uprave opredeljuje zakon o gospodarskih družbah.

Delo življenje: Kot delavski direktor ste v upravi zadolženi za socialne in kadrovske zadeve. To je kar občutljiva tema. Na skoraj vsakem pomembnejšem sestanku se pojavi vprašanje plač v podjetju. Kakšno stališče imate do te problematike in kako se vnaprej v Alpini načrtuje plačna politika?

Zoran Kopač: Plače so občutljiva stvar. Vsakdo izmed nas je prepričan, da bi moral za svoje delo dobiti več, na drugi strani pa vsak izmed nas dobro ve, kdo si svoje plače ne zasluži. Tako prave resnice ni. Področje je primerno tudi za čustvena reagiranja. V zadnjem času smo v medijih skoraj dnevno gledali predstavnike delojemalcev in delodajalcev v dvobojih pri sprejemanju socialnega sporazuma, ki je sedaj sprejet. V Alpini smo se ga že doslej držali in se ga nameravamo tudi v bodoče. Če gledamo s podjetniškega vidika, mora biti plačna politika taka, da omogoča podjetju ne le obstoj, temveč tudi razvoj in stabilnost, zaposlenim pa čim bolj dostojne pogoje dela. Plača mora biti usklajena z zahtevnostjo dela, seveda pa so tu še ostali prejemki, ki so povezani z delom in je potrebna prav tako določena uskladitev.

Naša konkurenca na vzhodu dela v pogojih nižje cene dela in ji bomo kos le z uvajanjem še več šivalnih avtomatov in vodnih rezalnikov z ustrezno računalniško podporo in izdelki, kjer bo vgrajenega več znanja in s tem večja dodana vrednost. Samo tako bomo lahko še naprej zagotavljali realno rast plač.

Delo življenje: Veliko vprašanj se pojavlja tudi v zvezi z zaposlenostjo. Vemo, da se po Sloveniji pojavlja mnogo presežnih delavcev. V Alpini tega do sedaj še ni bilo. Toda ob vsaki novi spremembi, ki se načrtuje, pa naj bo glede kooperacije ali katerekoli druge oblike sodelovanja z drugi-

mi podjetji, se pojavlja vprašanje, če bo dovolj dela za sedaj zaposlene.

Zoran Kopač: V Alpini je fluktuacija razmeroma nizka. Letno po naravni poti odide okrog petdeset delavcev. Se pa tudi dogaja, da odhaja znanje iz podjetja in da bo vse več težav pri pridobivanju novih kakovostnih kadrov. Trije dobri računalničarji so nam v zadnjem času odšli v Kranj, izgubili smo določena znanja, v katera smo prej vlagali.

Naša panoga je še vedno manj donosna, zato nam druge dejavnosti jemljejo dobre kadre.

Tudi glede kooperacije in drugih oblik sodelovanja, kot je v zadnjem času FOGS, je predsednik uprave večkrat poudaril, da brez cenejšega dela v južnejših in vzhodnih državah, tudi Alpina sama ne more obstati. Vedno pa zagotavljamo, da je dovolj dela za ljudi z znanjem in sposobnostmi, ki jih iščemo.

Delo življenje: Veliko se razpravlja tudi o priporočilih, ki jih je glede zaposlenosti dal zunanji sodelavec g. Clothier. Kakšne so njegove ugotovitve in kaj bodo le-te prinesle zaposlenim?

Zoran Kopač: Ta zunanji sodelavec ima velik vpogled v dogajanje v čevljarški industriji po svetu in je pripravil primerjavo naših režijskih delavcev proti proizvodnim nasproti naši konkurenci na zahodu. Čeprav smo v zadnjih letih precej zmanjšali število režijskih delavcev, je po njegovih analizah, teh še vedno preveč.

Delo življenje: Kako pa bo z novim zaposlovanjem? Kako s štipendisti?

Zoran Kopač: Na novo bomo zaposlovali predvsem ljudi z izobrazbo in določenim znanjem ter naše štipendiste. Trenutno štipendiramo nekaj manj kot smo pred časom. Trudimo pa se pridobiti predvsem boljše učence in dijake z našega področja, to je iz okolice Žirov. Tu se lahko pohvalim, da smo pridobili Zoizovega štipendista za našo razvojno raziskovalno skupino in državnega računalniškega prvaka, ki je prav tako imel odobreno Zoizovo štipendijo.

Letos smo organizirali nekaj obiskov učencev osmih razredov Osnovne šole Žiri ter njihove psihologinje. Predstavili smo jim možnosti za kreativno delo in zaposlitev po šolanju v Alpini. Želimo pridobiti predvsem boljše učence za razne

poklice, predvsem tehničnih šol oziroma gimnazij.

Delo življenje: Obstajajo poklici, ki bi jih v Alpini trenutno bolj rabili?

Zoran Kopač: Predvsem je težava oziroma bo šele nastala, s pomankanjem čevljarških tehnikov in inženirjev. Vemo, da tega šolanja v Sloveniji ni več. V Alpini sami izobražujemo osemindvajset čevljarških tehnikov. Velike potrebe bodo tudi po računalniških strokovnjakih, naj bo za računalniško konstruiranje kot tudi za podporo poslovanju.

Delo življenje: Velik projekt, ki poteka v okviru skrbi za delavce, je tudi izdelava izjave o varnosti. To je kar obsežna naloga. Bo opravljena v zakonskem roku in s kakšnimi težavami se srečujete pri delu. Ocenjujete, da je v Alpini veliko del, ki predstavlja nevarnost oziroma večje tveganje za delavce?

Zoran Kopač: Za nevarne snovi smo pridobili varnostne liste za posamezno snov, na podlagi katerih smo izdelali obratne odredbe za vsako posamezno nevarno snov. V nadaljevanju bomo sistematično ugotavljali katere nevarne snovi se občasno uporabljajo v Alpini, pa zanje še ni vseh ustreznih dokumentov. Ob izdelavi ocene tveganja se bo v sodelovanju s pooblaščenim zdravnikom izdelala tudi posebna ocena tveganja zaradi vpliva nevarnih snovi na delovnem mestu. Postopek ocenjevanja je v zaključni fazi, v maju bo dokončno izdelana izjava o varnosti, ki jo zahteva zakon o varstvu in zdravju delavcev, potem pa pride sprejem izjave na svetu delavcev. To pomeni, da bo naloga opravljena v zakonskem roku.

Delo življenje: Nov zakon o varstvu pri delu je strožje uredil tudi zdravstvene preglede delavcev. Zdravstveni pregledi potekajo. Bomo s tem nadaljevali? Bomo prišli na vrsto vsi zaposleni.

Zoran Kopač: Letno je pregledano približno sto osemdeset delavcev. Nadaljevali bomo predvsem v proizvodnih oddelkih, v določenih primerih pa pridejo na vrsto tudi posamezni delavci tudi iz ostalih oddelkov.

Postopoma bodo pregledani vsaj vsi tisti delavci, pri katerih bo ocena tveganja pokazala, da je potreben pregled. Anketo, ki jo izvajamo med pregledanimi delavci je za leto 2000

(nadaljevanje na str. 16)

(nadaljevanje s str. 15)

Zoran Kopač ponovno imenovan...

pokazala boljši splošni vtis o opravljenem zdravstvenem pregledu kot leto prej.

Delo življenje: Sindikat vam včasih očita, da se delavcem jemlje, težje pa kaj pridobijo. Kaj mislite, kaj je tisto, kar prevlada, da se delavci odločajo za Alpino oziroma da v Alpini ostajajo?

Zoran Kopač: Sindikat mora že po naravi svojega delovanja vedno zahtevati več in več. To velja predvsem pri plačah. Vsaj tako ali pa še bolj kot višina plače, je pomembna stabilnost. To pomeni, da so plače redno ob plačilnih dnevih, kar v naši branži vedno ne velja.



»V sodelavcih bomo na vse načine spodbujali inovativnost in kreativnost ter vzdušje medsebojne povezanosti in zaupanja,« pravi Zoran Kopač.

V Žireh so ljudje vezani na Alpino tudi zaradi lokacije, se pravi manjše možnosti izbire delovnega mesta. V bodoče bo gotovo vedno več tistih, ki se bodo za delo v Alpini odločali na podlagi konkurenčne prednosti in izpolnitve svojih življenjskih ciljev in želja. Upam tudi, da bo pripadnost Alpini, za katero mislim, da je že sedaj precejšnja, v prihodnje še večja in podkrepjena z izpolnjevanjem tako osebnostnih ciljev in razvoja kot tudi materialno.

Delo življenje: Kaj boste, oziroma bomo, za to, da bo Alpina prijazno podjetje tako za delavce kot tudi za tiste, ki bodo prihajali vanj, še storili?

Zoran Kopač: Tu bi navedel izjavo Billa Gatesa, ki ga sploh ni

potrebno predstavljati, ko pravi, da tisto, kar bo razlikovalo jutrišnje podjetje od današnjega, ne bodo niti informacijska tehnologija, niti nova paleta izdelkov, temveč novo poimenovanje delovnega človeka kot ustvarjalnega delavca.

Poleg truda pri zagotavljanju boljših pogojev dela in socialnega stanja bomo v sodelavcih na vse načine spodbujali inovativnost in kreativnost ter vzdušje medsebojne povezanosti in zaupanja. Iz tega raste »zmagovita delovna kultura«, v kateri lahko posameznik razvije sebe v cilju razvoja podjetja. Na takšen način prihaja do rezultatov in konkurenčne prednosti, ki omogoča uspešno družbo.

Jožica Kacin

Kadrovske novice za mesec marec 2001

V mesecu marcu se na področju zaposlovanja ni veliko dogajalo. V prodajalni Ljubljana V. sta pričela z delom Simona Podržavnik in Dejan Dimitrijevič.

Delovno razmerje pa je prenehalo Mihui Kavčiču iz oddelka termoplastov in Emiliji Ambrožič iz obrata Rovte.

Kadrovske novice za mesec april 2001

V mesecu aprilu ni bilo novih zaposlitev, odšla pa sta dva delavca, in sicer: Damijan Mazzini iz oddelka lahke montaže in Uroš Bogataj iz skladišča gotove obutve.

Kadrovske novice za mesec maj 2001

Smo v mesecu maju in pogledimo, kaj je novega na kadrovskem področju. V računalniškem centru je kot organizatorica poslovanja pričela delati Marjeta Perčič, kot pripravnica pa je delo nastopila Alja Murovec, absolutenka akademije za likovno umetnost.

Z delom v neposredni proizvodnji v Žireh je pričela Marica Gantar, po poklicu izdelovalka gornjih delov obutve.

Računalniškega znanja še vedno primanjkuje

Dandanes si težko predstavljamo svet brez računalnikov. Olajšali so nam marsikatero delo in tudi prihranek časa je ogromen. Čeprav je računalnik skoraj nujen spremljevalec, pa imamo še vedno premalo tovrstnega znanja. Zato je tudi zanimanje za računalniške tečaje veliko. Tečaji potekajo že vso pomlad, z njimi pa nameravamo nadaljevati tudi v jeseni.

J.K.



Skupina deklet iz finančno računovodskega sektorja. Tečaj vodi Branko Filipič.

Leopoldi Šubic v slovo



V prvih aprilskih dneh smo se za vedno poslovili od upokojenke Alpine in nekdanje delavke iz obrata Gorenja vas Leopolde Šubic, rojene leta 1931 v Zmencu pri Škofji Loki.

Leopolda Šubic je bila doma na Hotavljah. Z delom v Alpini se je srečala za kratek čas že leta 1957 in 1958. Pred tem je že delala drugod. Njena delovna pot jo je kasneje vodila v Čevljarsko zadrugo Škofja Loka in k Čevljarju Gorenja vas. Z delom v Alpini je ponovno pričela leta 1965, ko je bil Čevljar priključen k Alpini.

Leopolda Šubic je kot kvalificirana prešivalka v obratu Gorenja vas opravljala zahtevna kvalificirana dela, najprej na kontroli gornjih delov, kasneje je bila premeščena na delo popravilo defektov.

V obratu je svoje delo vedno opravljala zadovoljivo in s polno mero odgovornosti. Toda življenje je boj in Leopoldini sčasoma zdravje ni več prav služilo. Leta 1983 se je morala sprijazniti z odločitvijo invalidske komisije o odhodu v pokoj.

Kljub bolezni je v domačem okolju le zmogla živeti mirno in utirjeno življenje, ob strani so ji v težkih trenutkih stali njeni domači,

predvsem njena sinova, za katera se je vedno razdajala.

A bolezen ni obmirovala. In Leopolda Šubic je kljub vztrajni volji do življenja, ob vsej podpori in bodrenju domačih, klonila.

Na njeno zadnjo pot so jo pospremili v krogu njenih domačih, znancev in prijateljev, pa tudi nekdanjih sodelavcev iz obrata Gorenja vas, ki bodo Leopoldo Šubic ohranili v lepem in trajnem spominu na skupaj preživeta delovna leta v obratu.

Domačim Leopoldi Šubic ob tej priliki upokojenici in nekdanji sodelavci izrekamo globoko sožalje.

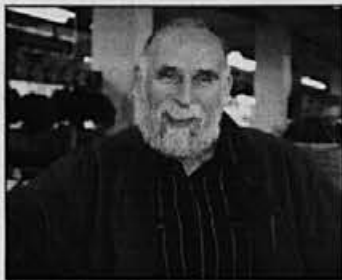
Hitra in pravilna informacija je zelo pomembna



Ena izmed oblik informiranja so tudi sestanki razširjenega vodstva, ki jih po potrebi skliče predsednik uprave mag. Martin Kopač. Tak sestanek, na katerem pa so bili prisotni tudi predstavniki sindikata in sveta delavcev, je generalni direktor sklical tudi, ko se je Alpina začela omenjati kot možni partner pri sanaciji Peka. Mediji so o tem takoj poročali v javnosti, svoj nekoliko širši krog sodelavcev pa je o tem seznanil generalni direktor in predsednik uprave mag. Martin Kopač.

Franjo Potočnik obiskal Alpino

Mnogi smo že slišali za Franja Potočnika, ki se je lansko leto vsak dan, če pa je bilo potrebno pa tudi večkrat, povzpel na Triglav. Franjo Potočnik je že prej nekajkrat obiskal Alpino, saj so mu pri vzponu pomagali tudi naši čevlji Teton. Tokrat pa je prišel skupaj s prijatelji, upokojenci iz Mojstrane. Ogleдали so si, kako nastajajo čevlji Alpina. Franjo Potočnik je obljubil, da se bo kmalu spet oglašil; tokrat bolj poslovno.



Žirovska osnovna šola tudi letos uspešna na tekmovanju šolske košarkarske lige



V soboto, 5. maja je bil v Osnovni šoli Žiri »dan odprtih vrat«. Povabili so tudi starše in jim pokazali nekaj dejavnosti, s katerimi se ukvarjajo v šoli. Zbrali so se tudi v telovadnici, kjer jim je zaigrala Pihalna godba Alpine. Na koncu so učenci zavzeto zaploskali.

Košarka, košarka ... šport s katerim živi naša šola in to že kar nekaj časa.

Trenirajo vsi, ki jih košarka veseli, od učencev in učenek od prvega pa vse tja so osmega razreda.

Na vseh stopnjah učenci dosegajo lepe rezultate, saj se vsako leto uvrščajo med najboljše v državi.

Tudi letos smo že šesto sezono sodelovali v šolski košarkarski ligi, ki je v mesecu aprilu letos dosegla

Ekipe Alpine letos zmagovalka pokala »Barcaffe ski open«

Kljub slabi zimi je organizatorjem tekmovanj za pokal barcaffe ski open uspelo izpeljati vseh šest tekem.

Udeležba je bila letos še posebno številčna. Na vsaki tekmi je zagrizeno in v pravem tekmovalnem vzdušju sodelovalo več kot 300 otrok v 8. kategorijah za pokal sladkosned in blizu 300 v pokalu barcaffe v 12 moških in ženskih kategorijah rekreativcev iz vse Slovenije. Smučarji v telemark tehniki pa so tekmovali v štirih kategorijah; v dveh je imela svoja predstavnika tudi Alpina, in sicer David Primožiča – (zmagovalca dveh tekem za svetovni pokal in skupno drugega v svetovnem pokalu), in Sergeja Primožiča, ki je prav tako zmagal.

V absolutni kategoriji (doseženo mesto glede na starost tekmovalca), ki je posvečena našemu dolgoletnemu uspešnemu tekmovalcu Tomažu Pogačniku, je bila tudi letos pokrovitelj Alpina.

Alpina je z dvaindvajsetimi tekmovalci, ki so nastopili v različnih kategorijah, dosegla prvo mesto.

Za Alpino so tekmovali in v svojih kategorijah dosegli naslednja mesta:

1. mesto: Hedvika Kotar, Saša Gortnar, Ciril Čop, Marko Ribnikar, Sergej Primožič in David Primožič
2. mesto: Anuška Kavčič, Anton Primožič, Marko Podobnik in Aleš Zorjan
3. mesto: Mojca Pečelin in Dušan Seljak
4. mesto: Milena Dolcič, Mirko Klinar in Gregor Seljak
6. mesto: Mateja Komac
7. mesto: Mateja Krek
8. mesto: Žan Ribnikar

Vsi tekmovalci ekipe Alpina A3 racing team se zahvaljujemo Alpini, ki nam je omogočila udeležbo. Upamo, da smo z dobrimi rezultati in končno zmago dokazali, da je Alpina s svojimi proizvodi še naprej številka ena v tem, tako množičnem slovenskem športu in da bo s promocijo uspešna tudi v prihodnje.

Anuška Kavčič

O svojem delu so spregovorili tudi račevski gasilci

Račevski gasilci so se zbrali na občnem zboru; popoldne mladinci, zvečer pa starejši gasilci. Pregledali so sadove dela v lanskem letu in kaj načrtujejo za naprej.

Lani so se udeležili procesije sv. Florjana na Hlevnem Vrhu. Nekaj jih je obiskalo gasilski sejem v Ausburgu. Priredili so miklavževanje. Na gasilskih tekmovanjih so imeli tri desetine. To je manj kot prejšnja leta. Težave imajo z organizacijo veselice. Večkrat jim ponagaja vreme ali pa se pridružijo še kake druge neprijetnosti. V letošnjem letu bodo slavnostno prevzeli visokotlačno brizgalno. Pritožujejo se, da so gasilske vaje zastarele, stare brizgalne pa pretežke za mlade. Za kakovostno delo bi morali biti bolj usposobljeni. Pravijo, da je občina Žiri sicer nekaj več namenila za izobraževanje gasilcev, toda ni pravega zanimanja. Letos je žal, tako kot pri mnogih društvih, izpadla tudi zadnja točka dnevnega reda, to je sprejem novih članov. Menda so zanimivejši računalniki in druga elektronska tehnika.

Ivan Reven

vrhunec v dvorani Golovec v Celju. Naši košarkarji so se v Celju borili za tretje mesto in ga tudi osvojili ter tako dokazali, da so še vedno uspešni. Z dobro igro so nas kar presenetili. Niti za kanček niso popustili v veliki želji osvojiti tretje mesto in tudi uspeli.

Poleg športnikov košarkarjev sodelujejo v ŠKL-ju tudi učenci, ki radi fotografirajo ali pišejo različne prispevke, pa zelo uspešne plesalke in navijačice ter učenca video krožka. Vsi so se zelo trudili, kljub težavam, ki jim letos kar ni bilo konca. Razvrstili so se tako:

- novinarski krožek – 1. mesto
- video krožek – 2. mesto
- košarkarji – 3. mesto.

Za uspehe so zaslužni tudi mentorji, ki se trudijo, da bi bili njihovi varovanci čim boljši. Trud je bil tudi letos poplačan. Naša šola je osvojila drugo mesto med najboljšimi šolami.

Vsem, ki so prispevali k lepemu uspehu šole čestitamo in želimo, da bi še v prihodnje uspešno sodelovali.

Barbara Peternel

Lepo je, če kdo tudi v stiski poskrbi za nas – To je ena izmed glavnih dejavnosti Rdečega križa



O boleznih srca in ožilja je spregovoril žirovski zdravnik Ratko Radošević.

V petek, 6. aprila je bil v Osnovni šoli Žiri občinski zbor Krajevne organizacije Rdečega križa Žiri. Občinski zbor je bil kot ponavadi združen z zdravstvenim predavanjem. Na povabilo članov Rdečega križa se je prijazno odzval doktor Ratko Radošević, ki je na razumljiv in zanimiv način spregovoril o boleznih srca in ožilja in o tem, kako naj bi se te bolezni sodobnega časa čimbolj obvarovali.

Krajevna organizacija Rdečega križa šteje tisoč petintrideset članov. V glavnem odboru jih deluje triindvajset. Ena izmed pomembnih nalog društva je organizacija raznih predavanj, ki so povezane z zdravjem in zdravim načinom življenja. Tako je v aprilu doktor Tone Košir spregovoril o vplivu okolja na zdravje ljudi. Skupaj z Gasilskim društvom Dobračeva je bilo organizirano predavanje o samozdravljenju oziroma pravilni rabi in shranjevanju zdravil. Predavala je magistra farmacije Tina Kosmač-Bukovec.

V aprilu in maju je bil pod vodstvom Julke Klemenčič organiziran tečaj za bodoče mamice in očke.

Rdeči križ se vsako leto dejavno vključuje tudi v teden Rdečega križa. V zadržnem domu so uredili svojo izložbo, v prodajalnah pa so pobirali prostovoljne prispevke, ki so jih namenili socialno ogroženim družinam. S pomočjo območnega združenja Rdečega križa Škofja Loka so dvema otrokoma omogočili brezplačno, štirim pa so prispevali polovico zneska za letovanje na Debelem Rtiču. Polovični znesek so poravnali tudi dvema otrokoma za taborjenje ob Kolpi, enemu pa so plačali v celoti.

Junija so sodelovali pri krivodajalski akciji, ki se jo je udeležilo 336 občanov, kar je nekaj manj kot prejšnje leto.

Jeseni so s prispevki nekaterim družinam zmanjšali stroške za ozimnico. Tu pomaga tudi občina Žiri, ki prispeva denar za nakup Mercatorjevih bonov. Le-te razdelijo družinam z več otroki in socialno ogroženim. Prehrambene pakete in prašek so dobili tudi iz vseslovenske akcije Rdečega križa.

Jeseni organizirajo srečanje starejših občanov.

Rdeči križ je prispeval 90.000 tolarjev tudi za prizadete v plazju v Logu pod Mangartom.

Ob koncu leta obiskujejo tudi starejše, bolne in osamljene. Spominjo se jih s skromnim darilcem in čestitko. Čestitke izdelajo otroci, ki obiskujejo podmladek Rdečega križa Žiri. Preko celega leta je organizirana skupina za samopomoč, kjer se srečujejo občani stari sedemdeset in več let. Srečanja, ki so vsako sredo, vodi Bernarda Lukančič. Po krajši prekinitev so organizirali tudi za merjenje krvnega tlaka in sladkorja. Za to poskrbi Brigita Pintar.

Lani so tako denar od članarine porabili za ozimnico, za letovanje otrok, pomagali so dvema mladima mamicama ob rojstvu otroka, pomagali ob hudi bolezni v družini, štiri krat tudi ob smrti. Pomagali so 124 krajanom, od tega 50 v denarju ali bonih, 22 v oblačilih, 21 pa s prehrambenimi paketi.

Za letošnje leto načrtujejo podobno dejavnost kot lani. Če jim bo to uspelo, bodo naslednje leto lahko zopet z zadovoljstvom ugotavljali, da so naredili nekaj za tiste, ki so pomoči potrebni. Tudi predstavnik Območnega združenja iz Škofje Loke, doktor Tone Košir, je na občnem zboru povedal, da je z delom društva v Žireh zelo zadovoljen in se zato rado udeležuje srečanj v našem kraju.

J. K.

Žirovski invalidi dejavni na različnih področjih



Občinski zbor invalidov je bil dobro obiskan. V ospredju sedijo gostje iz sosednjih društev in predstavniki republiške zveze.

V nedeljo, 8. aprila so se člani Društva invalidov Žiri zbrali na rednem, že četrtem občnem zboru. Društvo je bilo ustanovljeno oktobra 1996 in od tedaj naprej dejavno deluje na različnih področjih. Ima čez 220 rednih in 35 pridruženih članov, ki so se v velikem številu udeležili občnega zbora. Prišel je tudi predstavnik Zveze invalidov Slovenije Mirko Galičič. Žirovske invalide pa so obiskali tudi predstavniki Gorenjske, Notranjske in Primorske regije.

Zbor je potekal v prijetnem vzdušju. Program je povezoval Vladimir Novak, popestrili pa so ga mladi glasbeniki glasbene šole. Agata Oblak je prebrala prispevek o invalidih, za katerega je v natečaju zveze invalidov Slovenije prejela šesto nagrado. Predsednica društva Milojka Krmelj je povedala, da ima društvo težave zaradi neustreznih prostorov, ki težjim invalidom ne omogočajo dostopa. Upajo, da bodo letošnje leto končno uspeli s preselitvijo. Z veseljem je poudarila, da društvo dejavno sodeluje tudi s ostalimi društvi v Žireh in izven kraja. »Ko pregledujem zastavljene cilje za leto 2000 in dosežene rezultate, lahko z zadovoljstvom ugotavljam, da smo zastavljeno že presegli,« je povedala Milojka Krmelj. Organizirali so več enodnevnih kopalnih izletov v toplice po Sloveniji.

Srečajo se na martinovanju ter pred novim letom. Dejavnost so na športno-rekreativnem področju. Celo leto, razen v poletnih mesecih, poteka rekreacija v Osnovni šoli v Žireh. Med športi so lani največ balinali, letos pa se nameravajo udeležiti tekmovanja v streljanju, kegljanju, pikadu. Letošnje leto so tudi priredili tekmovanja za državno selekcijo v balinanju. V sodelovanju z društvom upokojencev in Rdečim križem orga-

nizirajo kontrolo sladkorja in krvnega tlaka. Udeležili so se tudi pohodov na Kladje in na Goropeke.

Društvo je sofinanciralo ogled gledaliških predstav v okviru abonmaja. Invalidi so letovali tudi v počitniških kapacitetah zveze. Kot je povedala predsednica društva, je najpomembnejša naloga invalidov, ki delajo v društvih, da posvetijo skrb članom, ki so osamljeni. Tako so v letu 2000 obiskali dvainpetdeset ostarelih in bolnih članov društva v bolnicah, domovih za ostarele ali doma. Obdarovali so tudi invalide otroke, ki so bili njihove pomoči skupaj z njihovimi starši zelo veseli.

Za letošnje leto načrtujejo podobne dejavnosti kot doslej, nameravajo pa jih še razširiti. Na športnem področju se jim obeta organizacija treh srečanj. Povsem na novo so pričeli s streljanjem zračno puško, pikadom, kegljanjem in šahom. Upajo na še nadaljnje dobro sodelovanje z občino, humanitarinimi organizacijami v kraju, patronažno službo in zdravnikoma. Upajo tudi, da bo že letos v Žireh organizirana fizioterapevtska služba, kar bi bilo njihovim članom v veliko pomoč.

V društvo pa vabijo tudi invalide, ki do sedaj še niso bili vključeni. Sprejemajo tudi tiste, ki imajo priznane le telesne okvare. Članstvo v društvu prinaša kar nekaj ugodnosti, ki jih ne kaže zamuditi. Ugodna letovanja, sofinanciranje izletov, družabnih srečanj, raznih prireditev ... Člani društva so na podlagi izkaznice oproščeni plačila turistične takse po vsej Sloveniji, ponekod pa tudi na Hrvaškem. Za Hrvaško je potrebno predložiti še posebno potrdilo, ki ga dobijo na društvu. Društvo ima uradne ure v sredo od 17. do 19. ure na Loški cesti 29.

Predsednica se je v imenu vseh invalidov zahvalila Alpini za pomoč pri izvedbi občnega zbora.

J.K.

Gasilci na Dobračevi so imeli običajno delovno leto

Gasilci na Dobračevi so imeli običajno delovno leto. Veliko so sodelovali z drugimi društvi. Žene in mladinci so odšli na kondicijski pohod na Kamniško sedlo, Okrešelj in Brano. Mladinci so bili na Blegošu. Zbrali so osem ekip za tekmovanje. Izpit za nižje gasilske častnike je opravilo pet tečajnikov; eden se

je specializiral za dihalne aparate, drugi za nevarne snovi. Nekaj članov je bilo tudi na dopolnilnem usposabljanju na Igu. Svoje prostore so posodili tudi drugim. Tako je bil v Gasilskem domu na Dobračevi občinski zbor planincev, v njem je bilo predavanje o samozdravljenju, svojo petdesetletnico so tam pra-

znovali žirovski upokojenci. Tudi tradicionalna gasilska veselica ni manjkala.

Za prihodnje leto pripravljajo praznovanje ob stoletnici delovanja društva. Za uradni začetek dela štejejo leto 1902, ko je požar upepelil zgornjo Dobračevo, nekaj let prej pa že spodnji del.

Društvo ima težave predvsem zaradi zastarele opreme. Njihovi avtomobili

so stari od enajst do šestnajst let. Pri manjkajo jim zaščitni obleki, dihalnih aparatov, nimajo niti lestve. Oprema gasilca ne stane dosti manj kot pol milijona tolarjev. Bili so tudi na gasilskem sejmu, kjer so se zanimali za nov avto. Toda 200.000 nemških mark, kolikor stane, zaenkrat ostaja le želja.

Ivan Reven

Še vedno vozimo prehitro



Voznik, ki pa ga na sliki še ne vidimo, saj se šele približuje tabli, vozi manj kot je dovoljeno, kar pa je v naselju gotovo mnogo bolj kot obratno.

V petek, 6., in soboto, 7. aprila je SPV (Svet za preventivo in vzgojo v cestnem prometu) občine Žiri opravil preventivno akcijo, v kateri smo voznike obveščali o hitrosti, s katero vozijo v naselju. Pridružili smo se akciji republiškega SPV-ja in pridobili preventivni radar, ki je bil v dveh dneh postavljen na petnajstih različnih mestih v Žireh. Preventivni radar je bil postavljen neposredno ob vozišču, vozilo je zaznal na razdalji 75–100 metrov. Na zaslonu se je izpisala hitrost vozila, s katero je voznik vozil v tistem trenutku. Reakcije voznikov so bile različne. Nekateri so nemudoma zmanjšali hitrost, nekateri niso reagirali, kot da napisa ne bi opazili, čeprav so vozili očitno prehitro. V akciji so sodelovali vsi člani občinskega SPV-ja, člani ZŠAM Žiri in AMD Žiri.

Radar je bil postavljen sedemnajst ur in v tem času smo dobili kar nekaj zanimivih ugotovitev. Hitrost je bila izmerjena 1024 vozilom. V mejah omejitve hitrosti je vozilo 780 voznikov (76,2 odstotkov), 237 voznikov (23,7 odstotkov) je prekorčilo hitrost za mandatno kazen, 7 voznikov (0,1 odstotkov) pa bi si prislužilo pogovor s sodnikom za prekrške oziroma kazenske točke. Večina voznikov je pri vožnji skozi naselje upoštevala omejitve hitrosti, vendar je število voznikov, ki se tega ne držijo, na žalost preveliko (23,8 odstotkov).

Zanimivi so odseki cest, kjer je bilo največ prekorčitev hitrosti. Rezultati zapisovanj so pokazali, da

se voznikom najbolj mudi iz Žirov, saj je bilo največ kršitev na odseku od DD Partizana proti Marketu in naprej proti Gasilskemu domu na Dobračevi in na drugem koncu Žirov, od cerkve preko mostu čez Soro proti Idriji in Logatcu.

Najvišje izmerjene hitrosti so bile: 91, 83 in 79 km/h (pri Marketu), 88 km/h (pri Partizanu), 87 km/h (pri postaji Polije) in 76 km/h (pri Lengarju).

SPV je v preteklem letu, ko je po ustanovitvi pričel dejavno delovati, opravil že nekaj akcij. Spomladi smo se posvetili voznikom kombijev, ki prevažajo otroke v šolo in na izlete, in jih opozorili na dosledno upoštevanje novega zakona o prevozu oseb in označevanju vozil. V juniju smo posneli video kaseto o šolskih poteh, ki bo vsako leto dobrodošel pripomoček pri uvajanju malošolarjev in prvošolarjev v samostojno in varno pot v šolo in domov. Jeseni smo največ časa namenili akciji »Postanimo vidni«. Otrokom in starejšim občanom smo brezplačno razdelili preko 200 kresničk in odsevnih trakov za varno hojo v mraku in temi. Poleg tega stalno pregledujemo prometno signalizacijo in opozarjamo občinsko upravo na pomanjkljivosti in mesta, kjer bi bilo potrebno spremeniti, obnoviti ali na novo postaviti prometno signalizacijo.

Tudi v tem letu nameravamo opraviti še nekaj akcij, ki bodo prispevale k večji varnosti v cestnem prometu.

Branko Filipič

Svet občine Žiri aprila sprejel zaključni račun za preteklo leto

Aprilska seja občinskega sveta Žiri je potekala hitro in tekoče. Je res toliko odvisno od priprave gradiva in priprave poročevalcev na sejo, ali pa je vmes še kaj drugega? Tudi pod točko vprašanja svetnikov je bilo le vprašanje, ki se je nanašalo na pismo oziroma dokumentacijo v zvezi s prostori oziroma delovanjem muzejskega društva, ki jih je vsem svetnikom posredoval Ernest Mlakar. V njem je opozoril na nepravilnosti in napake, ki se dogajajo pri varovanju kulturne dediščine na t.i. Pristavi v Starih Žireh, kot tudi pri delovanju muzejskega društva. Nekatere zadeve v zvezi s tem je pojasnil Andrej Poljanšek, ki je povedal, da je o tem že razpravljala občinski svet in sprejel odlok, v katerem je jasno napisano, da bi bila sanacija Štalarjeve hiše neracionalna in da je na mestu porušene Štalarjeve hiše predvidena gradnja novega objekta. Predlog odloka je pripravil Ljubljanski regionalni zavod za varstvo naravnih in kulturne dediščine ob sodelovanju Muzejskega društva in uprave občine Žiri. Predstavitelj rešitev za ta del naj bi bila na javni tribuni v letošnjem maju in jo bo vodil župan občine.

Sprejet je bil tudi odlok o zaključnem računu občine za preteklo leto. Nanj je dal pozitivno mnenje tudi nadzorni svet občine. Hkrati je opozoril, da je presežek obveznosti nad terjatvami (cca 56 milijonov tolarjev) še vedno bistveno previsok. Župan je pojasnil, da imajo občine v Zakonu o izvrševanju proračuna v letu 2000 predpisani plačilni rok najmanj trideset do devetdeset dni, za investicije pa najmanj šestdeset dnevni plačilni rok in da so v znesku zajete vse, tudi nezapadle obveznosti, ki jih občina tudi ne bi smela plačati. Nadzorni odbor je opozoril tudi na prihodnjo visoko zadolženost občine, ki izhaja iz odločitve o načinu razreševanja problematike poslovno stanovanjskega centra Pr' Matic. Učinki te zadolženosti se v poslovanju leta 2000 sicer ne odražajo, bodo pa bistveno vplivali nanj v naslednjih desetih do petnajstih letih. Ker to pomeni nezmožnost najemanja posojil za večje investicijske objekte, je nadzorni svet opozoril, da bo zato še toliko bolj pomembno odgovorno opredeliti prioritete pri

načrtovanju razvoja in vlaganjih ter poiskati možnosti za predčasno odplačevanje kreditov (odprodaja stanovanj ipd).

Nadzorni svet je opozoril še na nekatere zadeve kot so delitvena bilanca bivše občine Škofja Loka, sprotne izterjave zapadlih terjatev s izvršbami, problematika kamnoloma Sovra ...

Svetniki so sprejeli Odlok o spremembah in dopolnitvah prostorskih sestavin dolgoročnega in srednjeročnega plana. Odlok je bil sprejet že leta 1998. Nanj je prišlo enajst pobud za usklajevanje. Deset jih je bilo uspešno rešenih. S sprejemom tega odloka bo možna priprava prostorskih ureditvenih pogojev, ki bodo podlaga za nadaljnje posege v prostor.

Sprejet je bil Odlok o komunalnem prispevku. Zavezanec za plačilo je investitor, ki namerava zgraditi nov ali pa prizidati ali nadzidati obstoječi objekt ali spremeniti namembnost ter za tak poseg rabi gradbeno dovoljenje. Višina je odvisna od površine zemljišča in dejanske opremljenosti stavbnega zemljišča z javno infrastrukturo.

Sprejet je bil tudi predlog asfaltacij v letu 2001. Za te namene je v letošnjem letu predvidenih 53.141.254 tolarjev.

Svetniki so sprejeli tudi merila za program kulture v občini Žiri ter merila in pravilnik za vrednotenje in financiranje programov kulture v Žireh. Kot je povedala predsednica komisije za kulturo Metka Debeljak, je s sprejemom teh aktov področje kulture v kraju urejeno tako, da bo vsak, kdor bo dejaven na tem področju za svoje delo lahko dobil tudi določena sredstva. Ta se bodo dodeljevala na podlagi prijave na razpis, ki bo objavljen. V svet šole so imenovali Bogomirja Filipiča, Janka Kosmača in Andreja Poljanška. Sklenili so tudi, da se objavi razpis za podelitev koncesije za izvajanje javnih zobozdravstvenih storitev za odrasle v občini Žiri, ker dr. Matija Jereb želi prekiniti izvajanje javne zobozdravstvene službe za odrasle na podlagi koncesije. Hkrati pa so se strinjali, da Matiji Jerebu dovolijo opravljati samoplačniško ambulanto v prosti ambulanti Zdravstvene postaje Žiri.

J. K.



Dogodki s področja širših interesov, šolstvo, zdravstvo, akcije krajanov, kultura, šport, potopisi, pisma...

Vrtec sv. Ane je upihnil tretjo svečko



Takole so skupaj zapeli malčki iz vrtca sv. Ane.

Da se bolje spoznamo – 5. tradicionalno srečanje Selo–Sela–Sele



Predstavniki Selanov so si ogledali kraj na žirovskem Selu, kjer bo potekalo srečanje.

30. junija letos bo na Selu pri Žireh peto srečanje Selanov Slovenije. Predstavniki Selanov iz vseh koncev Slovenije, smo se srečali na sestanku v Gasilskem domu na Dobračevi v soboto 7. aprila. Najprej smo jih domačini seznanili s potekom priprav na peto srečanje, potem pa smo si ogledali prizorišče letošnjega srečanja in Žiri.

Gostje so bili s prikazanim zelo zadovoljni. Na sestanku so podali več koristnih predlogov v zvezi z organizacijo prireditve.

Prvo srečanje smo imeli Selani pred petimi leti v Prekmurju. Tu se je zbralo več kot 450 udeležencev. Naslednje leto smo se zbrali v Opatjem Selu na Krasu, tretje srečanje je bilo v Janškovem Selu pri Velenju, na zadnjem srečanju, junija 2000 na Selu pri Vodichah pa se je zbralo že več kot 1200 Selanov iz vse Slovenije.

V Sloveniji je več kot 300 naselij, krajev ali zaselkov, ki nosijo ime Selo, Sele, Sela, Selca, ... Pomen srečanj se povečuje, sklenjene so že številne prijateljske vezi, vsako leto spoznavamo nove kraje po Sloveniji, njihove kulturne, kulinarčne in druge posebnosti. Počasi pa sepletejo tudi poslovni stiki med pre-

bivalci različnih Sel. Še vedno pa je največji poudarek srečanj zajet v geslu »da se bolje spoznamo«. Pod tem geslom je potekalo prvo srečanje, in ker nam je bilo všeč, smo ga obdržali tudi za vsa naslednja.

Srečanje poteka nekako takole:

– sprejem gostov

– pozdrav prirediteljev, predstavitev kraja in krajši kulturni program

– kosilo

– zabava z živo glasbo, vmes pa športne igre, kulturni program, prikaz krajevnih zanimivosti in seveda veselo druženje Selanov vse Slovenije.

Res je, da večji delež vsega dela v zvezi s organizacijo in stroški prireditve nosimo vaščani Sela sami, vendar bi se tako velike prireditve brez podpore podjetji v Žireh, občine in številnih njenih prebivalcev težko lotili.

Vabimo vse prebivalce naše občine, da se nam 30. junija 2001 pridružijo. Na Cenetovi dolini bo lepo. Predlagamo vam, da pridete na prizorišče peš, saj bo zaradi velikega števila obiskovalcev iz vse Slovenije, parkirnih mest primanjlovalo.

Vabljeni! **Selani**

25. marec – dan vseh mater, je tudi letos zaznamovala prireditev, ki so jo pripravili otroci in vzgojiteljice vrtca sv. Ane v Žireh. Da je bilo praznovanje lepše in pestrejše, so povabili še nekatere goste. Zlasti je navdušila plesna skupina iz Šentjošta. Obiskovalcem so razdelili Anine spominčice, glasilo, ki so ga v vrtcu sv. Ane izdali ob tretji obletnici delovanja. Vrtec je bil uradno odprt prav 25. marca, otroke pa je prvič sprejel 6. aprila 1998.

V Aninih spominčicah so pisali tisti, ki vrtec vodijo, vzgojitelji, starši in otroci. Jerneja Smrtnik, pedagoški vodja vrtca, je takole zaključila svoj sestavek: »Letos prižigamo že tri svečke, plamen izkušen je že zelo močan, ker gori na neizmernem polju skupne ljubezni. Tu se križajo poti mamic in očkov, starih mam in starih očetov, vzgojiteljev in otrok. In za otroke v naših življenjih gre; za vse Tinke in Tonke, Mihce in Aleše, Urške in Andreje, brez katerih bi naše bivanje ne bilo eno samo prepletanje dajanja in sprejemanja v imenu naše skupne ljubezni. Te pa naj nam za naše otroke ne zmanjka nikdar!« **J. K.**

Vse se spreminja, prvomajski prazniki pa ostajajo. Kako smo praznovali v Žireh?



26. aprila, na predvečer dneva ustanovitve Osvobodilne fronte, je bil v Osnovni šoli v Žireh Večer šansona. Na sliki: pripovedovalec Dane Zajc, pevka Uršula Ramoveš in tokrat v vlogi pevcu in harmonikaša Janez Škof.



V lepem predprvomajskem večeru je v Žireh in okolici zagorelo mnogo kresov. Nekateri organizirani za vse, drugi za bolj zaključene družbe. Posnetek je s kresovanja zaključene družbe, vendar tudi živa glasba ni manjkala.



Pihalna godba Alpine pa nas že dolga leta vsako prvomajsko jutro prebudi s svojo »budnico«. V zahvalo za to darilo občani poskrbijo tudi za prazne želodce in suha grla godbenikov.

Foto: Roman Stanonik

Kolofon

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