

delo življenje

GLASILO DELAVC

ZAJEC ALFONZ
LOŠKA C. 56
64226 ŽIRI

INA ŽIRI

LETNIK 32

ŽIRI, DECEMBER 1994

Leto 1994 v Alpini

V planu za leto 1994 smo predvideli dobiček 500.000 DEM ter nižjo raven zadolženosti, kot je bila v začetku leta 1994.

Dogodki med letom so nam pokazali, da smo bili preveč optimistični ter pri svojem delu premalo uspešni.

Poudaril bi predvsem dva dejavnika, ki sta bistveno pripomogla k zelo slabim finančnim razmeram konec leta 1994.

Prvo je bistveno zastajanje rasti tečajev za domačo inflacijo. To je v Alpini povzročilo, upoštevajoč tudi cenejše nakupe v tujini, izpad dohodka v višini 3 milijone DEM ter višje stroške obresti za kredite za približno 1,5 milijona DEM. Pri tem moram povedati, da na ta izpad dohodka ne moremo vplivati, saj je tečajna politika stvar države; podobno velja za medvalutno gibanje v svetu.

Drugi dejavnik, ki bistveno vpliva na finančni položaj, je porast zalog v skladišču končnih izdelkov in precej slabša prodaja od pričakovane na domačem trgu. Po domače povedano, smo naročili in izdelali precej več čevljev, kot pa smo jih v resnici uspeli prodati. V skladišču čaka na prodajo in odpremo v začetku decembra skoraj 300.000 parov čevljev, kar je 100.000 parov več kot v istem času lanskega leta. Prodaja jesensko-zimske kolekcije v MPM pa je bistveno nižja od pričakovane in izgleda, da bodo tudi v mreži zaloge višje



Direktor podjetja Bojan Starman

kot v začetku leta 1994. V denarju to pomeni vezavo 4-5 milijonov DEM v povečanih zalogah.

Za to povečanje zalog pa ne moremo iskati opravičila izven nas, ker smo prav vso obutev naročali sami. Mogoče smo imeli prevelike oči in smo bili premalo previdni pri sprejemanju naročil za nekatere ne tako sigurne kupce, predvsem z Vzhoda.

Nekoliko slabši pogoji gospodarjenja in nekaj naročil, ki jih kupec, ko smo jih izdelali, ni več potreboval, je povzročilo, da bo naš nivo zadolže-

nosti konec leta 1994 precej večji kot smo pričakovali. Zaradi povečanih zalog bo rezultat sicer pozitiven in celo boljši od plana, dokler pa povečane zaloge ne bodo prodane, bo naša finančna situacija veliko slabša od pričakovane.

Leto 1994 pa je bilo različno od prejšnjih tudi v eni zadevi. Vsi smo bili priča zelo uspešnemu premagovanju skoraj nerešljivih problemov in težav v prejšnjih letih. Že samo primerjava z našo branžo kaže, da smo bili v Alpini nadpovprečno uspešni. Pohvalili smo se tudi, da smo že prebrodili najhujšo krizo in da se nam ni treba več bati za nadaljno perspektivo in razvoj našega podjetja.

Upam, da bomo še naprej uspešno sodelovali z vsemi in vlekli voz (Alpino) v eno smer, kajti opozoril bi rad na dejstvo, da je naša konkurenca v svetu močna in da nimamo nobenih možnosti, če nam to ne bo uspelo.

Ne smemo tudi pozabiti, da je v Alpini zaposlenih 1500 ljudi, s katerih usodo se ne sme igrati nihče.

Bojan STARMAN



*Srečno in uspešno novo leto 1995
želimo vsem zaposlenim, upokojemcem
in drugim bralcem*

Uredništvo



Za nami je predvolilna kampanja lokalnih volitev; skoraj smo že zaključili koledarsko in poslovno leto.

Pred nami so novi izzivi, novi načrti. V središču naše pozornosti je nedvomno proces preoblikovanja podjetja, ki nikakor ni in ne sme biti samo formalna sprememba, ki jo doživlja podjetje.

Tudi če nas vsak dan posebej zaposluje tisoč opravil, da kolikor toliko obvladujemo razmere, v katerih delamo, je prav lastninjenje naša možnost, da določene stvari dodatno premislimo in morda spremenimo. Tu imam v mislih prizadevanje za doseganje večje učinkovitosti, boljše kakovosti, ustvarjanje večjega dobička.

To so namreč podjetniški cilji vsega razvitega sveta, s katerim poslujemo. Napredovanja v tej smeri nam dajejo ustrezno konkurenčnost, zato sploh ne kaže ostajati le pri besedah. Problematiko pa si moramo ustrezno predstaviti, da je položaj razviden. Za tem pa se moramo stvari lotiti načrtno, vendar tudi z odgovornostjo na vprašanje KAKO?

V upanju, da bomo v novo leto stopili pripravljeni na te zahtevne naloge, vam v imenu uredništva želim veliko uspehov, sicer pa tudi zdravja in sreče.

N. P.



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Privatizacija in sistemizacija v prvem planu

Ob iztekajočem se letu usmerjamo pogled tudi že v prihodnje leto. Poleg ak-



ktivnosti, ki so povezane z aktiviranjem delniške družbe in ustrezno usklajitvijo obstoječih aktov ter drugih tekočih nalog, bo ena naših glavnih usmeritev v prihodnjem letu delava oz. prenova sistemizacije delovnih mest, metode vrednotenja delovnih mest, določitev nači-

na napredovanja delavcev v času zaposlitve. Na tej osnovi bo tekla tudi ustrezna prenova sistema plač oz. nagrajevanja z uvedbo sodobnejših, predvsem pa motivacijskih elementov. Vse to bo omogočalo tudi bolj sistematično delo na planiranju, izobraževanju in razvoju kadrov. Razlogi, ki narekujejo potrebo po prenovi sistemizacije, so tako zunanji (kolektivne pogodbe, drugi predpisi) kot tudi notranji (obstoječi razvid del in nalog zaradi organizacijskih in tehnoloških sprememb povsod ne odraža več dejanskega stanja).

Skratka, lotili se bomo tudi te obsežne, a potrebne naloge, s ciljem, da bo vsak od nas točno vedel, kakšno je njegovo mesto in vloga v podjetju, kaj drugi od nas pričakujejo, kakšne so naše možnosti za napredovanja oz. razvoj... vse to naj bi končno privedlo k še uspešnejšemu poslovanju podjetja kot celote..

Mojca GANTAR

Proizvodnja v letu 1995 racionalno, toda pogumno

Bistvenih sprememb v samem proizvodnem programu za leto 1995 (glede na letošnje) ne predvidevamo. Parovni plan temelji na v zadnjih letih ustaljenih kapacitetah montažnih oddelkov, večje kooperacije pri izdelavi »celih čevljev« ne predvidevamo; kooperacija pri izdelavi zgornjih delov pa praktično ostaja v letošnjem obsegu.

Tako lahko v telegrafskem stilu povzamem številni del plana proizvodnje za prihajajoče leto. Izkušnje (ne najboljše) iz letošnjega leta pa narekujejo nekaj vsebinskih ukrepov in sicer:

- bistveno izboljšati informacijsko pokritost celotnega procesa od naročil do sprejema obutve v skladišče. Razdrobljenost naročil, veliko število kupcev, modelov, materialov, šivanje na različnih lokacijah (kooperanti) narekujejo popolno plansko disciplino vseh oddelkov, ki »servisirajo« proizvodnjo, kot tudi proizvodnih oddelkov.

- povečati izkoriščenost strojne opreme in delovnega

časa. Z uvajanjem sodobnejših in učinkovitejših oblik dela (RINK system) in sočasnem investiranju v sodobno in drago opremo ter sezonskim značajem proizvodnje po posameznih programih, se bomo morali nujno posluževati prerazporeditev delovnega časa in resno začeti razmišljati o večzmenškem delu.

- uveljaviti načelo odgovornosti na vseh področjih.

- zmanjšati število t. i. »viškov« in povečati kvaliteto izdelkov. Na ta račun vsako leto »pridelamo« med 30 in 40.000 parov. Z doslednim delom pri zbiranju naročil in pripravi proizvodnje in v toku same proizvodnje (sprotno



odpravljanje napak) moramo v naslednjem letu to število prepoloviti.

- zmanjšati stroške. Če gledam samo s stališča proizvodnje, bi poudaril troje: poraba materialov, količina vložnega dela in razporejanje dela med oddelki, glede na njihovo usposobljenost. Predvsem bomo morali izboljšati kontrolo nad materiali, ki jih vozimo iz Alpine.

Vse stroške, ki neposredno niso vezani na izdelek, bo treba najprej spraviti pod kontrolo, nato pa jih selektivno črtati.

- več pozornosti nameniti izobraževanju in poskrbeti za uvajanje mlajših kadrov na najodgovornejša mesta.

O investicijah sem na kratko pisal v prejšnji številki, zato morda danes samo tole: nikakor ne smemo dovoliti, da nas svet in čas le preveč ne prehitita. Računalniško podprta tehnologija je dejstvo, ki bo z vse hujšo konkurenco postala nujnost. V mislih imam tako stroje v proizvodnji in orodjarni. To velja tudi za nadgradnjo sistema za modeliranje, morebiti celo v treh dimenzijah.

Naj zaključim z željo, da bi zmogli za doseg skupnih ciljev znotraj Alpine, najti dovolj energije, znanja, poguma in razumevanja.

Vsem sodelavcem, upokojenecem in poslovnim partnerjem pa želim v NOVEM LETU 1995 predvsem zdravja in osebnega zadovoljstva.

Janko REJC



Tampoprint stroj omogoča štiribarvni tisk na neravnih površinah. Vsi vemo, kako je to pomembno v časih, ko se modni trendi, kar zadeva barve, spreminjajo iz sezone v sezono. Vodja oddelka Ciril Vidmar, tehnolog Franci Pečelin in Igor Štucin, ki upravlja s to napravo, so mi med drugim povedali:

Stroj je izdelala firma Grafometal iz Ormoža in je stal 120.000 nemških mark.

Kot že rečeno, je stroj usposobljen za štiribarvni tisk, tako da lahko na izdelek natiskamo kakršnekoli vzorce. Doslej smo imeli le stroja za enobarvni oz. dvobarvni tisk.

Nastavitev novega stroja je računalniška, pri čemer barvne vzorce stroj s filma prenaša na kliše, ta pa na izdelek - z vsemi možnimi kombinacijami - po principu rastra.

Gre za univerzalni stroj, kjer lahko tiskamo barvo do barve ali barvo na barvo. Pri tem mora biti nastavitev izredno točna.

Smo v fazi uvajanja, zato je priprava za tisk nekaj daljša, kasneje bomo to skrajšali na 15 minut. Sicer pa je zmogljivost stroja okoli 60 tiskov na uro.

Pravzaprav gre za dva stroja, ki sta računalniško vodena; na enem tiskamo leve čevlje, na drugem pa desne. Oba dela sta torej celota, lahko pa nanju tiskamo na vsakogar samostojno.



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Načrti in novosti v prihodnjem letu

Zaključujemo leto 1994 in že smo z akcijami globalno v letu 1995

Trenutno na modnem programu razvijamo kolekcijo za jesen/zimo 1995. Po analizi tujih tržišč in pogovorih s kupci pripravljamo novo kolekcijo. Težimo k temu, da bomo naredili široko paleto grup, ki jih bomo pri izboru zmanjševali in v kolekciji pustili samo najbolj donosne in najmanj rizične grupe. Za naslednjo sezono v razvoj vključujemo novo modelirko iz Firenc. Razvila naj bi nosilne grupe za francosko tržišče.

Veliko več poudarka bomo dali tudi vrednostni analizi.

Kljub ugodnim cenovnim razmeram iščemo še nove, boljše oziroma iste cenovne pogoje, kot smo jih imeli v pretekli sezoni. Trenutno se kaže težnja za povečanje cen materialov. Temu trendu moramo uspešno konkurirati. Naša naloga v naslednjem letu je povečanje profita. Pričakujemo nekoliko boljšo donosnost. Kupci nas sedaj že poznajo, dobave so bile v redu, tako da bomo lahko v naslednji sezoni za določen odstotek povečali cene. Morali pa bomo biti izredno previdni, da nas konkurenca kljub temu ne bo izrinila s tržišč.

Na modnem programu je naš cilj prodati čim več pod lastnim programom tako na francoskem, nemškem, kot na ostalih trgih. Za sezono pomlad-poletje 1995 smo dobili dokaj veliko naročil s francoskega trga in to 65.000 parov, prejšnjo sezono jih je bilo 35.000

parov. Specializacija v prodaji za sezono jesen-zima 1995 nas bo vodila v tiste grupe, kjer zaslužimo več. Pričakujemo dober prodajni rezultat.

Prodiramo na nove trge; odpirajo se nam kanadski, irski in britanski trg. Drugo leto, ko se bodo nekatere države EFTE vključile v Evropsko unijo, računamo na boljši uspeh na teh trgih, saj bodo carine za našo obutev zmanjšane, oziroma jih ne bo. Tudi Češka, Slovaška in Poljska postajajo vse bolj zanimivo tržišče. Pričakujemo, da bo v kratkem času med državami vzhodne Evrope in Slovenijo cona svobodne trgovine. V letu 1995 planiramo tudi prodor na madžarski trg, kljub temu, da je tam izredno veliko cenene obutve iz Brazilije, Tajvana in Kitajske.

Še vedno bomo proizvajali program Rockport. Računamo na porast dolarja in s tem porast zaslužka. Prav tako bomo še naprej sodelovali z ruskimi kupci.

- kolekcije morajo biti oblikovane pravočasno in kot celota, da bi tako v največji možni meri zagotavljale ekonomičnost oskrbe in proizvodnje,

- našim kupcem moramo nuditi boljši servis in hkrati zahtevati od njih boljše rezultate,

- širiti prodajno mrežo na trgih, kjer še nismo prisotni oz. izboljševati le-to tam, kjer z rezultati nismo zadovoljni,

- izboljšati obrate zalog materialov in končnih proizvodov.

Naštete naloge veljajo za vse tri naše programe, tako za tekaški program, kjer želimo ohraniti našo pozicijo na tržišču, kot za smučarski in planinski program, kjer moramo našo pozicijo na tržišču izboljšati.

Da pa bodo zastavljene naloge v resnici tudi izpolnjene, izpolnjujemo pa jih vsi zaposleni Alpine, upam, da bomo v letu 1995 uresničili sistem teamskega dela v skladu z izjavo znanega Američana Henryja Forda - PRITI SKUPAJ JE ZAČETEK, OSTATI SKUPAJ JE NAPREDEK, DELATI SKUPAJ JE USPEH. Razmislimo o tem. Pa srečno in zdravo 1995.

Boris MARKELJ



Vodja komerciale modne obutve Franci Kavčič

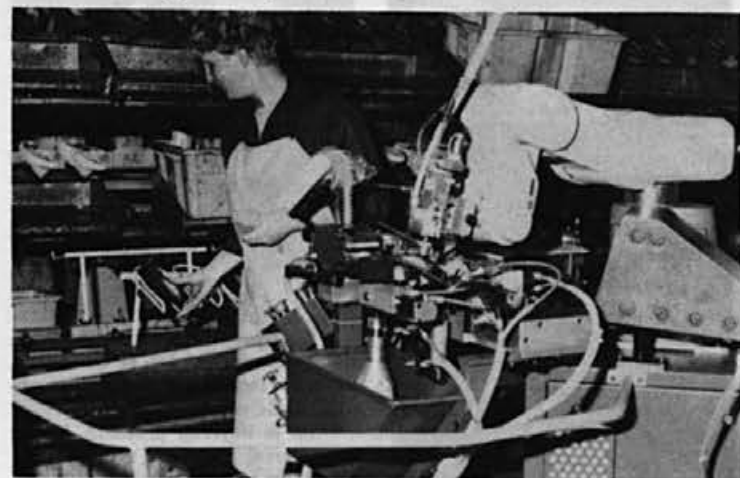
Določeni kupci so nerizični in bodo imeli v naših programih prioriteto, pri ostalih kupcih bomo napravili selekcijo, saj se bodo s povečanjem rizika količine zmanjševale.

Z nakupom novega stroja za brizganje bomo pridobili na kvaliteti, produktivnosti in zmanjšali stroške proizvodnje. Naš cilj je, da z boljšo kvaliteto in servisom pridemo v višji cenovni razred.

Nalog je veliko. Razviti bo potrebno zanimive programe, dobiti nove, varne distribucijske poti v državah, kjer še nismo prisotni. Prav tako bo potrebno delno spremeniti organizacijo in postaviti dodatna izhodišča in zadolžitve. Zavedati se moramo, da nam zaahodno tržišče prizna, kar nam prizna. Iskati bomo morali tudi naše rezerve. Bitka bo težka, vendar ne smemo omagati.

Franci KAVČIČ

Dobro jutro, lahko začnete delati



Tako piše zjutraj na ekranu prvega robota, ki dela v Alpini. Gre za avtomatski stroj za nanašanje lepila, ki so ga po več letih tako izpopolnili, da je po prvih izkušnjah zelo uporaben.

Njegove prednosti sedaj ugotavljajo v montaži modne obutve, kjer prihrani čas enega delavca; 30-40% bo tudi prihranek lepila, ki tudi manj ogroža okolje in ljudi. Povečuje se kakovost dela, prav tako čevlji ne bodo več umazani. Pred mazanjem stroj pobira prah in nitke, kar je za dobro lepljenje zelo pomembno.

Predstavniki firme Internationale je povedal, da je zelo zadovoljen tudi s sodelovanjem naših strokovnjakov, saj sta Mitar Perić in Zvonko Kopač zavzeto poprijela za delo in se zelo hitro uvedla v programiranje stroja.

Kot že rečeno, bo sedaj stroj dva meseca na poskušnji, potem pa se bomo odločili o nakupu.



Iz šivalnice v Gorenji vasi

Priti skupaj je začetek - delati skupaj je uspeh

Glavne usmeritve in naloge športnega programa v letu 1995

Če sledimo osnovni tržni zakonitosti - če mi ne bomo poskrbeli za našega kupca, bo to storil nekdo drug, nam verjetno ne sme biti težko opredeliti našega poslanstva - na tržišču moramo ponuditi lep, funkcionalen in cenovno konkurenčen izdelek. Ob tem pa moramo poskrbeti, da bomo tudi sami nekaj zaslužili oz. ustvarili določen profit.

Da bi lahko izpolnili zastavljena cilja, moramo več in bolje delati na naslednjem:

- analizirati tržišče in konkurenco, da dobimo odgovor kaj proizvajati in po kakšni ceni nam je tržišče pripravljeno plačati naše izdelke,
- vključevanje vrednostne analize v razvoj produktov v njihovi celotni življenjski dobi,



KAKO USTVARJAMO



Skoraj vsak dan

drug artikel

»Novembra smo zaključili z izdelavo ženskih škornjev, sedaj pa izdelujemo zgornje dele za gležnarje, moške nizke in že tudi sandale za pomlad-poletje,« je pripovedoval vodja obrata v Gorenji vasi Vinko Bogataj.

V 23-tih dneh novembra smo izdelovali že 34 različnih artiklov. Le kakih 15% artiklov je takih s preko 1000 parov. Ali drugače: povprečno vsak dan izdelujemo 1 1/2 artikla.

Ta dejstva se vsak trenutek izkazujejo v neposredni proizvodnji: že pri prvi »fazi« proizvodnje v Gorenji vasi – pripravi materialov za proizvodnjo, kjer dela Peter Oblak.



»Veliko je odvisno od kvalitete materiala,« pravi, »in moram reči, da dobivamo razmeroma kvalitetno blago. Kar zadeva naravni material, ga približno polovico dobivamo z Vrhnike, polovico pa uvažamo. Umetne materiale pa povečini uvažamo.



Tu pripravljam partije in stalno sem v stiku s sekalnico, mojstrom in vodjem oddelka.

Če pride nekvaliteten material, delavcu priznamo določen odstotek minut, tako da delavec ni toliko prikrajšan, saj prihranek materialov težko dosežemo.»



Marija Gallič: Na sekanju delam že trideset let, še od takrat, ko smo rezali z nožem, kar obvladam še sedaj.

Tu je največji problem, kadar je material grd; to je z napakami, kar se pri naravnih materialih zgodi kar pogostoma. V takem primeru je težko narediti normo, pa tudi prihranka ni. Trudim se, kolikor je mogoče...

Marinka Jeram: Sedaj delam na matričenju, kadar pa je potrebno, tudi na oblikovanju prednjikov (balhanju) in egaliziranju. Moje sedanje delo – matričenje, delam s sekali. Norma je kar zahtevna, seveda pa je vse odvisno od artikla do artikla.



Marjeta Tavčar: Tole delo opravljam že dvanajst let. Sedaj lahko povem, da tako hude norme ni mogoče narediti, če nimaš nekaj let izkušenj. Sicer pa je skupina, na kateri delam, nizka (5. skupina). Še nižja je pri sekanju pritiklin (3. skupina); to delam, kadar je pri tanjšanju premalo dela.



Marija Lampreht: V Alpini sem se zaposlila takoj po osnovni šoli in tu delam dvanajst let. Moje delo se imenuje zlepljanje jedra; to so štiri faze, ki jih opravljam v okviru priprave dela. To delo opravljam dve leti in zaslužim približno 35.000,00 tolarjev.

Helena Potrebuješ: Sešivane prednjikov je zelo natančno delo. Pri tem je zelo pomembno, da



so sestavni deli ustrezni. Lahko rečem, da so običajno v redu, kadar niso, jih zamenjamo. Tu se ne prestando mudi, norme so ostre, serije pa majhne; tako je težko narediti normo pri seriji 500 parov.

Helena Hren, kontrolorka: »Na kontroli še vedno ne gre brez škarij, lepila in čistilnih sredstev.«

Ta trditev je zanimiva, ker si običajno predstavljamo, da gre le



za pregled izdelanega in za izločanje neustreznih zgornjih delov.

»Moja prednost je v tem, da sem začela delati v Žireh, kjer smo morali vsak slabo izdelan par ponovno sešiti sami. In pa to, da sem delala vse faze v izdelovalnici zgornjih delov, razen sekanja. Kar zadeva oceno dela, ki jo vidim s tega mesta, bi lahko rekla, da bi lahko delali še bolje.«



Nove pridobitve v Gorenji vasi



Kako se znebiti zalog

12.000 artiklov v skladišču rezervnih delov

Vinko ENIKO:

Zaradi novega leta oz. priprave na inventuro v skladišču rezervnih delov ni večjih zalog kot običajno.

Tudi sicer nove rezervne dele naročamo le, kolikor je res nujno, pri tem pa pazimo, da določenih delov ne zmanjka. Pri evidenci nam izredno pomaga računalnik, brez katerega si poslovanja ne moremo več misliti. Tu imamo uskladiščenih kar 12.000 artiklov za 186 tipov strojev. Največ je seveda za šivalne stroje, saj je teh v proizvodnji tudi največ. Določene rezervne dele ohranimo tudi zato, ker so stroji še na »britofu«, ki jih tu pa tam v proizvodnji še uporabljajo. Mi pa moramo takrat imeti na zalogi rezervne dele, da lahko stroji delujejo. Širina našega dela se je povečala tudi s tem, ko se je v naše skladišče vključilo tudi prejšnje skladišče plastike.

Če ocenjujem razmere, lahko rečem, da dobro sodelujemo tako z nabavo kot z mehanično delavnico. S temi sodelujemo največ, nekaj pa seveda tudi s posameznimi oddelki.

Ob vsej že omenjeni računalniški evidenci je še vedno potrebno vedeti, kje so določene vrste rezervnih delov, da sproti vemo, kdaj jih lahko zmanjka...

Morda še to: v naše skladišče sodi tudi skladišče vnetljivih snovi, kjer hranimo goriva, maziva, in druge materiale. Moram reči, da je to sedaj kar dobro urejeno.

Če strnem: v našem skladišču je frekvenca obiskov res zelo velika, saj je tukaj včasih po 20 ljudi hkrati. Tako moramo biti vedno pripravljeni za sodelovanje, še posebno, ker eden naših sodelavcev hkrati upravlja še skladišče pisarniškega materiala. Delamo samo dopoldne, izven tega časa pa imamo uvedena dežurstva.



Vinko Eniko, vodja skladišča rezervnih delov

za materiale, ki jih uporabljamo za podlogo in druge materiale in pritiskline (npr. za sekanje delov, ki jih uporabljamo za tiskanje na sestavne dele čevljev). Veliko materialov bi lahko ocenili kot nekurantnih, saj so v skladišču tudi po 6-7 let ali še dlje. Največ je takega materiala za športno obutev; to je smučarske in tekaške čevlje (kaširani politeksi ojačanja, materiali za izdelavo ovratnikov itd.).

O tem se bolj pogovarjajo v komerciali, vendar je to težko prodati naprej, ker se materiali tako hitro menjavajo.

Lahko pa rečem, da zelo dobro sodelujem tako z nabavo kot planskim oddelkom, tako da tudi probleme hitreje rešujemo, kot smo jih včasih. Pomembno je, da hitro dobimo podatke, k čemur pripomore tudi računalnik.

Kar zadeva prostor za skladišče, je trenutno dovolj velik, ko pa nabavljamo material za sezono, je prostora premalo.

Kar zadeva delovne pogoje, je naše skladišče gotovo med najbolj izpostavljenimi. Za transport pa je kar dobro urejeno, saj imamo sredstva, da lahko manipuliramo z materiali.

Anton TRČEK

Najbolj izpostavljeno skladišče

Razmere v skladišču umetnih materialov bi ocenil takole: trenutno je na zalogi materialov v vrednosti 107 milijonov tolarjev. Gre v glavnem za umetne materiale, ki nadomeščajo naravne, potem

Nadaljevanje s 4. strani



Vinko Bogataj, vodja obrata:
»Sedaj, ko toliko govorimo o prilaganju Evropi, lahko rečem, da smo kolikor toliko zadovoljni, saj vemo, da je ta dolgoročna usmeritev pogoj za uspeh. Naša perspektiva je izvoz in tu mora biti usklajeno delovanje komercialne in proizvodnje. To vedno ne uspeva, saj vemo, da smo vedno v časovni stiski, tako da je za nabavo materiala, kot tehnološko pripravo premalo časa. Ta pojav se stopnjuje tudi zato, ker se en artikel pojavlja v proizvodnji tudi do desetkrat. Ali pa en artikel izdelujemo iz različnih materialov. Vse te razdrobljene serije povzročajo mnoge prekinitev.

Vemo pa, da moramo roke spoštovati. Naj povem, da smo imeli v zadnjem mesecu, v dobrih treh tednih, 34 artiklov. Ta količina so le v 15% artikli s preko 1000 pari, ostalo pa so serije pod 1000 parov.

Pri tako majhnih količinah se pojavijo mnogi problemi. Razumljivo pa je, da je taka proizvodnja dražja. Tudi organizacijske težave so velike, veliko pa je naključij in ne toliko stroka.

Pri tem poudarjam, da za tako situacijo ni kriva ne proizvodnja ne tehnološka priprava in ne komercialne: take razmere pač so.

V tem prilaganju pa ugotovljamo predvsem to, da je cikel od naročil do proizvodnje prekratek.

Marsikdaj prihaja do menjav, katere puščajo posledice v proizvodnji. Dejstvo je, da včasih v kratkem času izdelujemo obutev iz finejšega, drugič pa iz bolj grobe materiala. To vpliva tudi na doseganje norm, kakor tudi na kakovost.

Pri tem moram reči, da delavci obvladujejo delo, mnogi so celo univerzalni; stroje pa je treba prilagoditi spremembam. Tu naj omenim še, da smo izpopolnili stroje v šivalnici, v sekalnici pa bomo temu še morali posvetiti več pozornosti.

Omenim naj še dobrodošlo novost - parkirni prostor, na kar smo čakali že dolgo. Res je pravi čudež, da v tej gneči kdaj doslej ni prišlo do kakšne nesreče, je še ugotovil Vinko Bogataj. N. P.

Zaloge nad pričakovanji



V skladišču končnih izdelkov v začetku decembra največ izvažamo v Skandinavijo, nekaj v prekomorske dežele, nekaj pa tudi za domače tržišče.

Delo obvladujemo, vendar bo ostala pričakovana zaloga ob koncu leta, ki bo 270.000 parov, kar je dobrih 100.000 parov več kot lansko leto. Zato bo tudi inventura, za katero se sedaj pripravljamo, toliko bolj zahtevna. Letos bomo imeli v skladišču tudi revizorje, ki bodo ocenjevali razmere v skladišču.

Če razmišljamo o prihodnjem letu, bo koristno, če bo del obutve od kooperantov poslan direktno kupcem, saj nam je prav to letos delalo velike težave in zaloge.

Kar zadeva osebje v skladišču, je s pogodbenimi delavci in tistimi, ki so iz proizvodnje, trenutna zasedba ustrežna za dvoizmensko delo. Po novem letu ljudi iz proizvodnje ne bo več, zato bomo delali le dopoldne, kar bo za januar zadoščalo. V naslednjih mesecih pa se bo obseg in zahtevnost odpreme spet povečala. To bomo reševali z dodatnimi močmi ali z nadurnim delom.

Milan DRAGOVAN



KAKO USTVARJAMO



Pogovarjamo se z magistrom Bogom Filipičem



Prejšnji mesec je postal magister ekonomije – smer poslovanje in organizacija Bogo Filipič. To je tudi prilika za pogovor.

Delo-življenje:

Kot študent Alpine si diplomiral na elektrotehniko in se leta 1990 zaposlil v Alpini kot pripravnik. Po končani pripravniški praksi si prevzel delo v razvoju.

Zakaj si se odločil za nadaljevanje šolanja?

Bogo FILIPIČ:

Želel sem se širše usposobiti. Včasih sem namreč občutil, da ekonomisti kadre s tehnično izobrazbo podcenjujejo, češ da ne razumejo njihovih odločitev.

Delo-življenje:

Najprej si se odločil za dveletni študij menedžmenta in postal specialist menedžmenta, potem pa nadaljeval magistrski študij ekonomije – smer poslovanje in organizacija – in prejšnji mesec ta študij zaključil.

Bogo FILIPIČ:

Da, specialistični študij menedžmenta so nam priznali kot del omenjenega študija, nadgraditev znanja pa je bila dobrodošla.

Danes vem, da je bila moja odločitev povsem pravilna. Poslovne dogodke v ali izven podjetja lahko dojemam, analiziram in ocenjujem širše in pravilneje, to pa je boljše tako zame kot za podjetje.

Delo-življenje:

Sedaj delaš v razvoju kot vodja razvoja tekaške obutve. Spoznal si razmere v Alpini. Kaj meniš o tem?

Na mestu vodje razvoja tekaške obutve sem približno tri leta, v tem času pa smo kljub »zelenim zimam« dosegli kar nekaj uspehov. Letos naj bi npr. prodali rekordno količino tekaških čevljev (skoraj 400.000 parov), nekaj zaslug za ta uspeh pa ima gotovo tudi naše delo v razvoju, saj kolekcije in modeli nastajajo prav tu.

Kar zadeva razmere v Alpini, pa tole: dejstvo je, da je Alpina še vedno proizvodno in ne komercialno usmerjeno podjetje. Komerciala naj bi v podjetju dirigirala kaj se bo, kje se bo in kdaj se bo v podjetju kaj proizvajalo. Na te komercialne usmeritve in izhodišča se potem mora planirati delo v razvoju in proizvodnji. To je normalna organizacijska povezava v podjetjih, ki delujejo v tržnih gospodarstvih. Pri nas pa pravzaprav proizvodnja dirigira komerciala, kdaj bo kaj prodala oz. kdaj bo kateri proizvod narejen, da bo lahko poslan kupcu. Neusklajeno delo komerciala in proizvodnje se nato pokaže v visokih zalogah materiala in izdelkov, slabšem obratu zalog in s tem tudi denarnih sredstev, v storniranih naročilih, nezadovoljnih kupcih, slabši kvaliteti izdelkov in tudi slabšem finančnem rezultatu podjetja. To pa je pravzaprav položaj, v katerem je danes Alpina.

Delo-življenje:

In kaj manjka, gledano z vidika podjetja kot celote?

Manjka predvsem strategija rasti podjetja, ki bi morala biti znana vsakemu delavcu v podjetju, da bi se le-ta lahko poistovetil z njo in tako prispeval k boljšemu poslovnemu rezultatu podjetja in s tem k njegovi rasti. Ker le-ta ni znana ne meni, ne vodjem posameznih oddelkov in služb, nisem prepričan, da lahko vsi res maksimalno prispevamo k boljšemu poslovanju. Še več – ideje o tem, kaj bi bilo bolje za podjetje, lahko postanejo drugačne od tistih, ki jih ima poslovodstvo, iz tega pa nato nastajajo večji ali manjši konflikti.

Strategija rasti podjetja je nujna tudi zato, ker vključuje tako strategijo razvoja produktne spletke kot tudi strategijo tehnološkega razvoja podjetja. Omogoča tudi, da se ugotovijo odmiki poslovanja od te strategije in ugotovijo vzroki ter možne posledice. Ugotavljanje lahko torej začnemo odgovornost posameznikov za poslovne poteze, ki so povzročile razkorak med načrtovanim in dejanskim stanjem v podjetju oz. poslovnem rezultatu.

Delo-življenje:

O strategiji govorimo kar naprej.

Bogo FILIPIČ:

To je seveda res; vemo pa, da gre za dolgotrajen proces, hkrati pa je to osnova, na podlagi katere se da planirati finančni rezultat podjetja, vključno s prodajnimi aktivnostmi podjetja v prihodnje.

Prvi korak je treba narediti; tako pa imam včasih občutek, da se vse odvija bolj ali manj naključno. Kaj hočem s tem reči? Predvsem to, da pogrešamo informacije o pomembnih poslovnih usmeritvah, predvsem z vidika poslovodstva.

Izhodišče pri izdelavi strategije mora biti proizvodnja, ki bi prinašala tak dobiček, da bo omogočena rast podjetja, tehnološko prenavo in boljše plače zaposlenih. Konkretno to pomeni, da bi se morali tudi posamezni programi »očistiti« proizvodov, ki omenjenega ne omogočijo. Lahko se zgodi, da se določen program v celoti opusti ali zamenja z bolj dobičkonosnim, kar pa je dolgoročno boljše tako za podjetje kot za zaposlene.

Seveda moramo poskrbeti, da usmeritve in ukrepe tehnologije uresničimo na ekonomskih izhodiščih, z upoštevanjem okolja.

Delo-življenje:

Kaj pa bi morali narediti v kratkem?

Bogo FILIPIČ:

Signali s trga kažejo, da pada kvaliteta izdelave in poslovanja. Tu bomo morali napraviti korak naprej s spremembami v organizaciji podjetja.

To seveda pomeni, da bo treba natančneje opredeliti tudi odgovornost posameznikov.

Zavedati pa se je treba še, da bo motivacija vseh zaposlenih imela pomembno vlogo pri doseganju boljših poslovnih rezultatov. Upajmo torej, da poslovodstvo ve, kako bo v prihodnje vse nas motiviralo za še boljše delo.

N. P.



Alpina prva med moškimi in tretja med ženskimi ekipami

pred ekipo LTH – 929 točk in Unitech LTH-OL z 826 točkami.

Med ženskami pa je zmagala ekipa ZSD občine Škofja Loka z 869 točkami, pred LTH – 735 točk in Alpino s 649 točkami.

Ugotavljam, da je bila na množičnejših športnih igrah letos tudi naša ekipa najbolj številna. Ali to pomeni, da postajamo bolj osveščeni na področju športa in rekreacije? S tem, ko odhajamo iz občine Škofja Loka pa upam, da delavske športne igre ne bodo končane in da bomo z Ločani sodelovali še naprej in da se bodo tudi v naši novi žirovski občini športne-rekreativne zadeve sistemsko uredile!

14. delavske športne igre občine Škofja Loka za Alpino uspešne, upamo, da niso bile zadnje

Na letošnjih delavskih športnih igrah v občini Škofja Loka so naši športniki zmagali s 1038 točkami,

Roman KRVINA



KAKO USTVARJAMO



Sejem šport in rekreacija za nas uspešen



Takole je izgledal naš paviljon na sejmju Šport in rekreacija v Ljubljani

V dneh od 29. novembra do 4. decembra je bil na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani sejem Šport in rekreacija, nekdanji Ski ekspozicija.

V prisotnosti predstavnikov razstavljalcev iz 17 držav in gostov, predsednika državnega sveta dr. Ivana Kristana in predsednika olimpijskega komiteja mag. Janeza Kocjančiča je sejem odprl direktor slovenskih alpskih reprezentanc Tone Vogrinec, ki je med drugim povedal:

»Letošnji sejem je že petindvajseti po vrsti. Tak kot je sedaj, je izredno pomemben za uveljavitev naše mlade države, čeprav nam zime v zadnjih letih niso naklonjene. Tudi letos je zaenkrat tako, upam pa, da bo sneg kmalu zapadel.

Ta čas je namreč za vso sezono najbolj odločilen za prodajo. Zavedamo se, da sneg lahko reši tudi marsikatero delovno mesto.

Čeprav je jasno, da je vsem razstavljalcem važen biznis, torej poslovni uspeh, je na drugi strani z vidika obiskovalcev šport in rekreacija vir zdravja. Na to pa so razstavljalci mislili tako, da so razširili program.

O tem dejstvu je spregovorila tudi namestnica direktorja Gospodarskega razstavišča Ljuba Kofler, ki je med drugim povedala nekaj zanimivih podatkov.

»Upam, da bo lanskoletni obisk (73.000 ljudi) letos prekoračen. Tudi zato, ker je program letos ne samo smučarski, temveč je razširjen tudi na golf in tenis. Predstavlja se 257 razstavljalcev, med njimi najbolj znane firme športne opreme.



Ob odprtju sejma je govoril direktor alpskih reprezentanc Tone Vogrinec



Sejem so naši predstavniki izkoristili za poslovne pogovore



Kaže, da je družinski nakup na našem razstavišču kar vabljliv



KAKO USTVARJAMO



Naše razstavišče je obiskal tudi nekdanji tekmovalac Grega Benedik

Sejem spremljajo še drugi programi, ki poživljajo vzdušje, celo otroški vrtec so organizirali, da se starši lažje posvetijo ogledom in nakupom. Vse je usmerjeno v spodbujanje zdravega načina življenja, je še zatrdila gospa Koflerjeva.

Posvetimo se sedaj Alpininemu razstavišču, ki je bilo med najlepšimi pa tudi med največjimi na sejmu. Edino mi smo imeli paviljon urejen v pravem zimskem vzdušju, kar je služilo za kuliso tudi drugim razstavljalcem za fotografiranje manekenk z novimi modeli.

Kar zadeva organizacijo, so bili med prodajalci večinoma prodajalci iz naše ljubljanske prodajalne, delavci komerciale pa so izmenoma pomagali ves čas sejma.

Dobrodošla je bila tudi pomoč obeh serviserjev, ki sta obiskovalcem strokovno pomagala pri nakupovanju. Tu je bila tudi prilika za marsikakšen pogovor z našimi partnerji in sklepanje novih poslov...

In kaj mislijo o naši obutvi nekateri obiskovalci, ki so se za nakup pri nas tudi odločili. Vsem je paviljon všeč, prav tako širina razstavljenih ponudb. Tudi cene se jim zdijo sprejemljive (med sejmom so bile cene znižane 20%).

Zdenko Oblak in Dušan Štrekelj iz Ljubljane, ki sta sicer stalna obiskovalca smučišča na Rogli, sta menila, da imamo dobro ponudbo, cene pa naj bi bile podobne, kot so v nekaterih drugih prodajalnah, ki tudi prodajajo Alpinino blago.

Suzana Banič je sama nakupovala prvič. Oba (s spremljevalcem) sta priznala, da so doslej zanju kupovali starši. Oba sta očitno z našimi čevlji nadvse zadovoljna.

Majda Nahtihal s sinom iz Domžal je prav tako zadovoljna z našo ponudbo. V tej družini imajo navado, da športno opremo menja vsaki dve leti. Tako kvaliteta kot cena naše obutve ustrezajo. Uvožena obutev je bistveno dražja. Sicer pa zadnje čase redno smučajo na Rogli.

Prvi kupec našega novega modela A2 je bil Simon Pivec iz Ljubljane. »Sicer ne tekmujem,« je pripovedoval Simon, »smučam pa veliko. Začel sem z Alpino, potem sem šest let smučal s San Marcom. Čevlji, ki sem ga kupil pri vas, mi je všeč, ker je dovolj trd. Tudi drag ni...«

To je le nekaj utrinkov s sejma. Verjetno bodo tako vtisi obiskovalcev kot dogovori s partnerji dobra osnova za naše nadaljnje delo.

N. P.



Vodja MPM

Aleš Dolenc:

»Čprav še ni prave zime, so sejmi zimskošportne obutve že za nami. Letos smo se udeležili sejmov v Ljubljani, Kranju, Škofji Loki, Mariboru, Cerknici, Novem mestu, Krškem, Brežicah, Žalcu in v Žireh.

Ob koncu lahko ugotovimo, da smo kljub nezimskim razmeram nastopili uspešno, saj smo tudi kar dobro prodajali. V tem pogledu bi izpostavil sejem v Ljubljani, kjer smo v šestih dneh prodali za skoraj 300.000 nemških mark zimskošportne opreme,

in v Žireh, kjer smo prodali v dveh dneh za 30.000 nemških mark. Tem rezultatom je pripomogel kar izdaten popust (20%), res pa je, da smo se na sejme pripravili kot še nikoli.

Pri večini sejmov so pomagali tudi delavci iz centrale, na eni strani zato, da vzpostavimo boljše sodelovanje za naprej, na drugi strani pa tudi zato, ker nimamo dovolj usposobljenih prodajalcev, da bi lahko pokrili vse potrebe na sejmih. K dobremu vtisu o sejmih velja dodati, da so sodelovali tudi serviserji (vsaj na večjih sejmih), ki so s svojimi nasveti pripomogli k boljši prodaji.

Kot že rečeno, je bila prodaja kar dobra; kljub temu pa prodaja v malo-prodajni mreži ni taka, kot bi si želeli. Vzroki so različni, med temi naj omenim, da nekatere nove skupine obutve kupci niso najbolje sprejeli (Atary).

V prihodnje leto tako vstopamo s precejšnjimi zalogami in čaka nas še obilo dela. To dejstvo pa se močno kaže tudi pri količinah naročene obutve za prihodnjo zimsko sezono leta 1995.«



S smučarskega sejma v osnovni šoli v Žireh



Tekmovalka Gabriela Peruzzi



VAŽNO JE ... DA VEMO



kadrovske novice



Mesec november je za nami, na novo se je zaposlil le en delavec, z delom pa je v tem času prenehalo kar 8 delavcev.

V mesecu novembru je začel delati pripravnik Andrej Bogataj, z delom pa so v tem razdobju iz oddelkov v Žireh prenehali: Marija Logar, Stanislava Oblak, Igor Lukčan, Uroška Uršič in Boštjan Kavčič. Iz obrata Gorenja vas sta z delom prenehali Marija Kos in Natalija Končan ter iz obrata Rovte Britiga Treven in Marija Likar.

OB UPOKOJITVI

Dolgoletnim sodelavkam Mariji Logar in Stanislavi Oblak iz oddelka šivalnica v Žireh in Mariji Kos iz obrata Gorenja vas, želimo ob upokojitvi vse dobro, predvsem trdnega zdravja, obilo vedrih in lepih trenutkov ter dobrega počutja in razumevanja v domačem krogu.



ZAKONSKO ZVEZO SO SKLENILI

Sodelavcem Mojci Reven iz prikojevalnice, Milki Rupnik iz šivalnice, Branku Mlakarju iz montaže modne obutve 2 in Romanu Seljaku iz orodjarne, ob poroki iskreno čestitamo in jim v zakonu želimo mnogo sreče, razumevanja, zadovoljstva, predvsem pa zdravja.

Irma DOLENEC



V slovo Antonu Erženu

delo v Alpino vrnil leta 1955.

Leta 1966 mu je bila priznana interna kvalifikacija izdelovalca spodnjih delov obutve; delo v montažnih oddelkih je opravljal do leta 1970, ko je začel delati kot nočni čuvaj in vratar.

Že ko je junija leta 1989 odhajal v pokoj, ni bil več trdnega zdravja. Po upokojitvi se je Anton Eržen ves čas boril s težko boleznijo, katera ga je sedaj dokončno premagala.

Nekdanjega sodelavca Antona Eržena bomo vsi ohranili v lepem in trajnem spominu.

Mnogo prezgodaj se je zaključila življenjska pot našemu upokojencu Antonu Erženu.

Anton Eržen je bil rojen januarja 1933 v Stari Oselici. Svojo delovno pot v Alpini je začel star komaj petnajst let. Najprej je delal v montažnih oddelkih. Po odsluženju vojaškega roka se je na

Soočenje kandidatov za župana



V organizaciji strank »slovenske pomladi« je bilo v dvorani Svobode nekaj dni pred lokalnimi volitvami soočenje obeh kandidatov za župana Bojana Starmana in Antona Beoviča.

V razgovoru, ki ga je vodila odgovorna urednica Radia Žiri Jelka Mlakar, sta oba kandidata predstavila svoje poglede na razvoj kraja, ki so zelo podobni, tako da kakšne posebne razprave med kandidatom ni bilo.

Rezultati na lokalnih volitvah

Z veliko večino glasov, 79,8 % je bil za župana izvoljen Bojan Starman, medtem ko je Anton Beovič dobil 20,2 % glasov.



Pri županu na Dobračevi je kandidat Anton Beovič predstavil svoj program



Na videz nepomembno je bilo tudi žrebanje vrstnega reda list na volilnem listku



Dobračevski gasilci so svojo lepo urejeno dvorano spet posodili za lokalne volitve



Z največjega volišča v domu Partizana



V Brekovicah so volili najhitreje



Prebivalci starih Žirov so volili v osnovni šoli



Tudi dobra volja članov volilnega odbora pripomore k dobrim odločitvam

Rezultati na lokalnih volitvah

IZIDI GLASOVANJA NA LOKALNIH VOLITVAH V OBČINI ŽIRI, 4. DECEMBRA 1994

št. in ime volišča	vpisanih volilcev	volilo po imeniku	oddanih glasov	volilo za župana		oddanih glasov za liste	volilo za liste						
				Beovič	Starman		1. SLS	2. ZLSD	3. SDSS	4. SNS	5. SKD	6. NG ŽIRI	7. LDS
OŠ Žiri	551	446	446	105	297	446	73	50	54	28	100	44	41
Partizan I	538	423	422	67	318	422	35	50	98	19	84	44	55
Partizan II	573	425	425	73	326	425	17	57	101	29	85	45	43
Zadružni dom	636	468	468	79	350	468	44	45	98	41	89	56	44
Selo	362	278	278	67	195	278	49	27	47	22	49	32	23
Brekovice	98	92	92	17	71	92	27	1	19	3	23	8	5
Račeva	192	148	148	23	109	148	27	10	21	8	41	11	12
Dobračeva	609	455	455	76	342	455	54	46	92	20	104	36	58
Predčasno	/	2	2	1	/	2	/	/	/	/	/	2	/
Po pošti	/	3	3	/	3	3	/	/	/	/	/	2	1
SKUPAJ	3559	2740	2739	508	2011	2739	326	286	530	170	575	280	282
		76,9 %	76,9 %	20,2 %	79,8 %	76,9 %	13,3 %	11,7 %	21,6 %	6,9 %	23,5 %	11,4 %	11,5 %

V svetu bodo naslednji:

SKD – Viljem Eržen, Marjan Žakelj, Silvester Mlinar, Ljubomir Cankar
SDSS – Franci Mlinar, Jože Pivk, Andrej Poljanšek
SLS – Franc Kavčič, Anton Oblak

ZLSD – Ida Filipič-Pečelin, Peter Jereb
LDS – Zoran Kopač, Metka Debeljak
Nestransko gibanje – Slobodan Poljanšek
SNS – Franci More



Pogovarjamo se s
prvim žirovskim
županom po drugi
svetovni vojni
Bojanom
Starmanom



Delo-življenje:
Kakšni so vaši prvi vtisi po tako visoki zmagi?

Bojan STARMAN:

Visoka stopnja zaupanja, ki so mi jo izrazili ljudje, mi seveda veliko pomeni. Hkrati pa me ta podpora spodbuja, da se s polno resnostjo lotim nove naloge.

Delo-življenje:

Kako gledate na razvoj kraja in česa se boste najprej lotili?

Bojan STARMAN:

Velika večina strank je nastopila s podobnim programom. 80-85 % interesov je tako v Žireh povsem enakih. Interesi se razlikujejo le v niansah.

Kljub temu, da še niso znane zakonske osnove za delo, ne kar zadeva pristojnosti občine ne financiranja, imamo tako osnovo za delo.

Delo-življenje:

Kako si zamišljate delovanje lokalne samouprave oz. sveta?

Bojan STARMAN:

Vsebinsko gledano bo treba najprej napraviti inventuro, kako stvari stojijo in kako je s financami.

Nekatere stvari so čisto operativne narave, medtem ko bo za večje posege potreben predhodni dogovor v kraju. Predvolilno obdobje je razgibalo politično življenje v Žireh, zato pričakujem, da se bo ta delavnost nadaljevala v skupnem delu. V slogi vidim možnost, da program, za katerega se bomo dogovorili, tudi zares izvedemo.

Pri tem so informacije osnova za usklajeno delo.

V občinskem svetu se bo treba dogovoriti za ustrezno delitev dela, tako da bo usak član prevzel določene naloge tudi v občinskih odborih na posameznih področjih.

Delo-življenje:

V Žireh je kar nekaj stvari, ki so še posebno boleče. Med temi je npr. prenova starih Žirov, vprašanje Partizana...

Bojan STARMAN:

Pri večjih projektih računam na sofinanciranje v obliki delniških družb; torej na interes delničarjev, ki vidijo v tem tudi neki svoj bodoči zaslužek.

Ne bomo se zaletavali, najprej bomo use ustrezno preverili, šele potem se bomo odločali.

Sicer je idej ogromno, ki pa jih je treba ustrezno ovrednotiti in po preudarku vključiti v program.

Delo-življenje:

Za vse je potreben denar, kajne?

Bojan STARMAN:

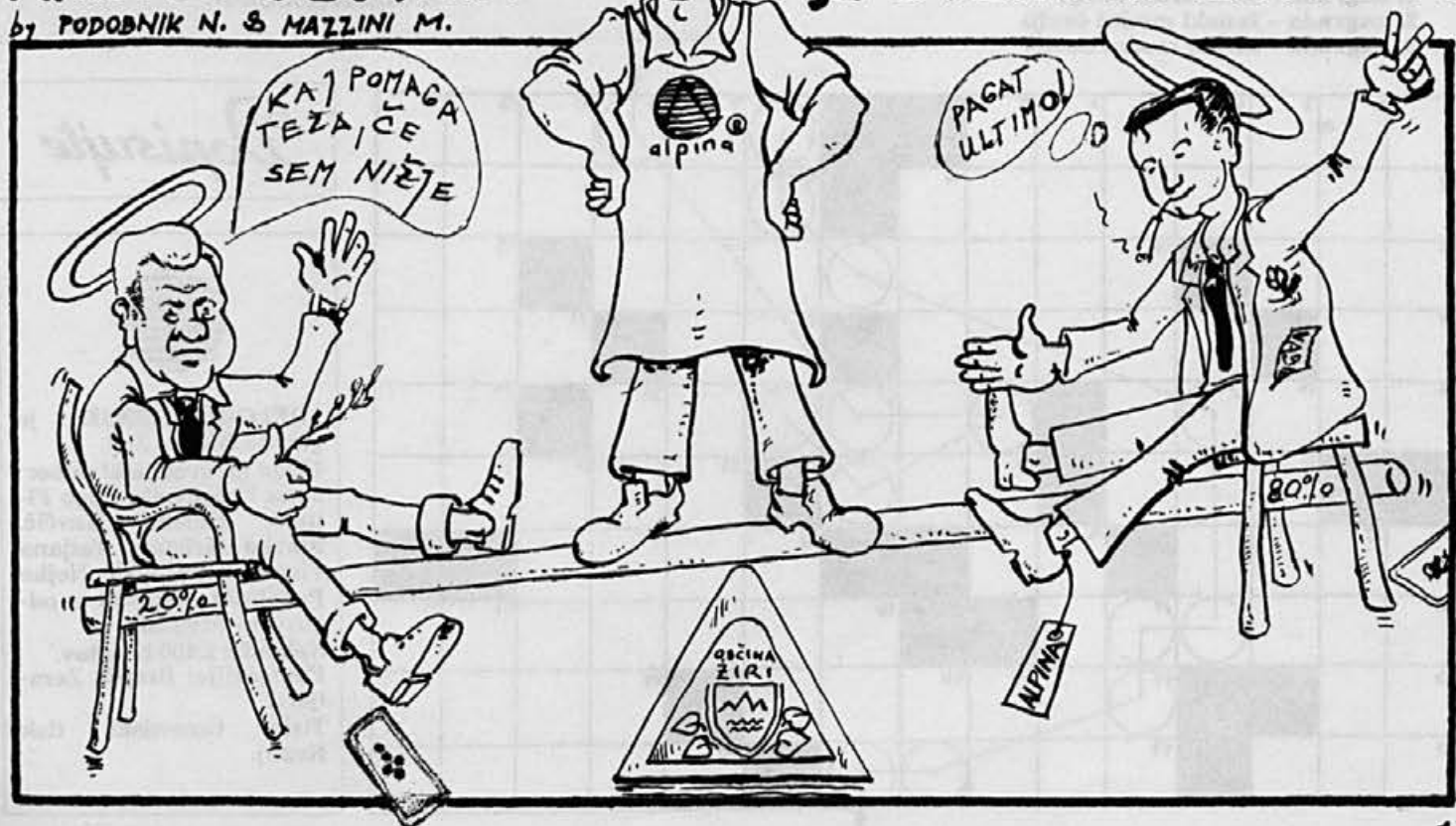
Če bo obveljal predlog, da bi bil glavni vir dohodnina, bi Žiri imele na razpolago 1,5 milijona nemških mark. To ni malo; če upoštevamo, da je možno to s složnim delom obogatiti, kar smo v Žireh že velikokrat dokazali, je to kar lepa osnova za delo.

Nejko Podobnik

KRIŠPIN OBUTNIK

by PODOBNIK N. & MAZZINI M.

JE STEHTAL ŽUPANA





TO JE NAŠ KRAJ



Nagradna križanka: Velika novoletna želja

VODORAVNO:

1. naš direktor; 8. tovarna na Strojarski 2; 14. eden od sklonov (genitiv); 16. mejnik, mejni kamen – po žirovsko; 17. slovenski igralec, Raner; 18. naslovnik; 19. Robert Kopač; 20. Kavčič Anuška; 21. skupen enakih celic; 22. začetnici akademskega slikarja iz Žirov (avtor logotipa Alpine); 23. kratica računalniškega centra Alpine; 24. operni spev; 26. ploskanje; 29. sredina Žirov; 30. darilo; 31. soglasniki v besedi NOSAC; 32. propeler; 34. dvakratni mladinski svetovni prvak v balinanju, doma iz Žirov (Vehar); 36. tuja in naša črka; 37. slovenski in hrvaški pesnik Stanko (1810–1851); 38. Franklin ... Roosevelt; 40. po domače mu rečemo zobar; 43. Bojan Podobnik; 44. pripadnik indijanskega plemena; 47. ... drugemu jamo koplje, sam vanjo pade; 48. levi pritok Rena v Švici; 49. še vedno ga je preveč; 50. avstralski medvedek

NAVPIČNO:

1. ptica črno bele barve; 2. ime naše valute; 3. ime pevca, ki ima kar dvajset ljubic; 4. zadnji del Žirov; 5. Bertolin in Stefana,

prelepa balada, ki jo poje Iztok ...; 6. južnoameriško gorovje; 7. posebno duševno stanje (budizem), lahko tudi ime ameriške skupine (COBAIN + 94); 8. napad, naskok; 9. rock skupina iz Žirov; 11. če glavnemu mestu sosednje države odvzameš prvo črko; 12. mitološki mladenič, ki se zaljubi v svojo zrcalno podobo v vodi; 13. glavno mesto Turčije; 15. egiptovski kralj, živel od l. 2551–1528 pr. n. št.; 21. žensko ime; 25. malik; 27. liter črnega; 28. ime pevca Dobriča, s katerim si skupina pod 9. navpično goreče želi sodelovanja; 33. grška boginja rodovitnosti; 34. državna služba v nekdanji Jugoslaviji; 35. zraste lahko tudi iz ušes; 36. velemesto v ZDA New ...; 37. spona; 39. mesto v Srbiji; 40. ... ONATOR; 41. Krpan je je imel veliko v glavi, zato je tudi tihotapil z njo; 42. glas trobente; 45. Oblak Anton; 46. Krvina Roman

Rešitev križanke je geslo, sestavljeno iz dveh besed. Začetek gesla je na spodnjem delu križanke in ga označuje puščica, nadaljuje pa se s puščico zgoraj.

Rešitve pošljite najkasneje do 22. decembra 1994 na naslov: Alpina Žiri, Uredniški odbor Delo-Življenje – KRIŽANKA.

Izmed pravih rešitev bomo izžrebali nagrade:

1. nagrada – smučarski čevlji
2. nagrada – ženski modni čevlji
3. nagrada – moški modni čevlji

Letos bo v Žireh bolj živahno

»Zakaj ne bi bilo letos med prazniki v Žireh bolj živahno?« smo se uprašali »PODMLADKARJI« TD z učiteljicama Stano Kristan in Andrejo Bogataj.

Pripravljamo raziskovalno nalogo z naslovom NAŠ BOLJŠI TURISTIČNI JUTRI, v kateri naj podamo čim bolj konkretne predloge za turistično oživitev kraja. Najprej smo pouprašali naključno izbrane krajanke, kaj si mislijo o turizmu v Žireh. Ugotovitev je bila, da niso zadovoljni. Ker se bliža prednovoletni čas, čas, ko je tudi večina naših staršev doma in lahko nekaj tega poklonijo tudi nam, da skupaj obiščemo kakšno prireditev, lepo preživimo popoldne, smo se odločili, da ga obogatimo.

Ko je bila naloga oblikovana, smo se uprašali: »Zakaj idej ne bi izvedli še v praksi?« Za prostor dogajanja smo izbrali parkirišče pred ZADRUŽNIM DOMOM in v dvorani SVOBODE, ki ju bomo lepo okrasili.

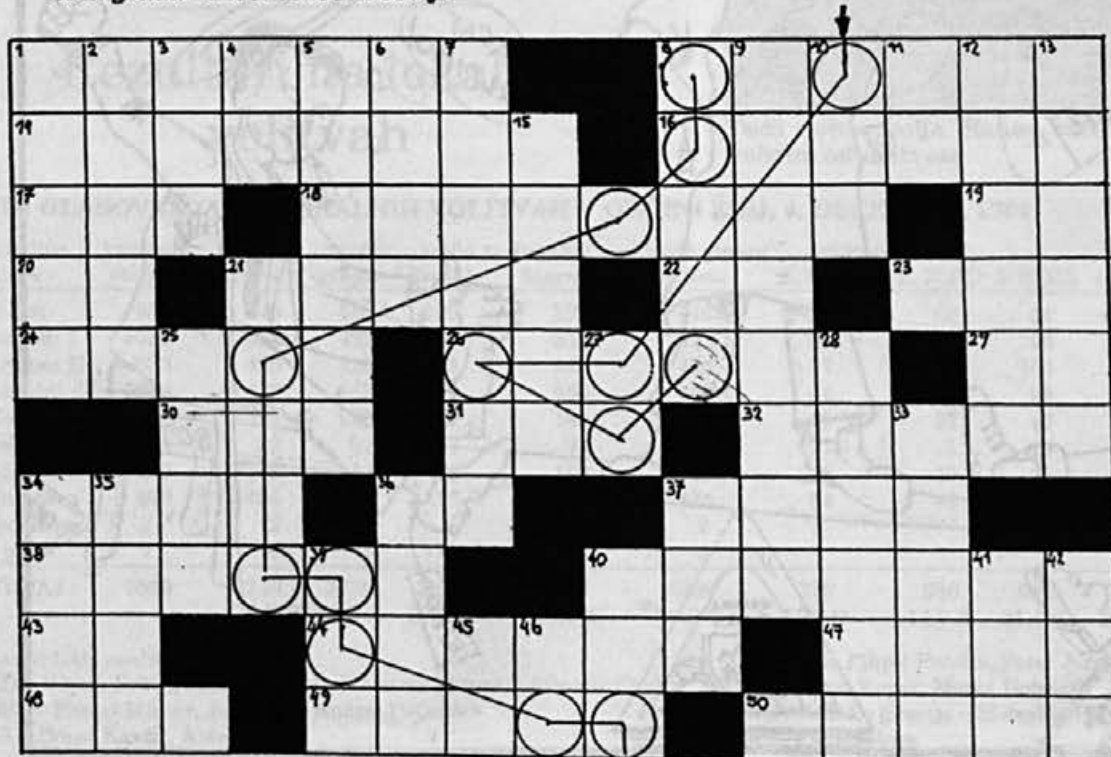
V programu, ki naj bi potekal v popoldanskem času, nekje od 20. do 30. decembra, bodo sodelovali:

- DRAMSKI KROŽEK Osnovne šole Žiri
- učenci GLASBENE ŠOLE
- krožek FLAVTISTOV
- PLESNA SKUPINA
- razne GLASBENE SKUPINE
- MANEKENI modne revije
- dedek MRAZ
- otroci zbrani pod jelko PRIJATELJSTVA
- VRTČEVSKI otroci
- radio Žiri
- PEVCI »karaok«
- in morda še kdo
- pa VI, dragi starši, babice, dedki, strici, tete, prijatelji..., ki boste z nami prijetno preživeli popoldneve.

Točen program bo objavljen na RADIU ŽIRI, na OGLASNI DESKI PRED BLAGOVNICO, informirani pa bodo tudi vaši OTROCI.

PRIDITE!

»PODMLADKARJI«



Dopisujte



»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.

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

Naklada: 2.400 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič.

Tisk: Gorenjski tisk Kranj.