

Sejem v Bologni je potrdil naše usmeritve

Za Alpino, kot proizvajalko, so izredno pomembne informacije s trga. Viri teh informacij so tudi sejmi, tako naši, kot tudi sejmi v tujini, saj z obiski sejmov spoznamo, kaj se v svetu dogaja.

Predstavniki komerciale lahke obutve, maloprodajne mreže in modelirnice, ki sodelujemo pri pripravi kolekcij modne obutve, smo v začetku septembra obiskali sejem modne obutve v Bologni v Italiji. Razstavljen je bila ženska, moška in otroška obutev. Predvsem smo opazovali, kakšne vrste modne obutve proizvajajo italijanski proizvajalci in skušali odkriti modne usmeritve za naprej; zlasti pa še, kaj so tu pripravili za sezono pomlad-poletje 1987. Nujno je namreč, da ugotovimo, če smo v našo kolekcijo ženske modne obutve za sezono pomlad-poletje 1987 uvrstili prave modele glede na modo, saj je le-ta praviloma prvi kriterij pri izdelavi kolekcije. Vemo, da moramo pri pripravi kolekcije upoštevati zahteve mode, vendar do take mere, da bodo izdelki, ki jih naredimo, primerni za naše tržišče. Gre torej za obutev, ki bo našim potrošnikom všeč in jo bodo hitro pokupili. To pa pomeni tudi dober in hiter zaslužek. Važna je tako prava izbira, strokovna dodelava kolekcije, pa kakovostna in pravočasno izdelana obutev.

Kar zadeva sejem v Bologni, postavljamo vprašanje: smo ali nismo v našo žensko modno kolekcijo za pomlad-poletje 1987 uvrstili prave modele. Lahko zatrdimo, da smo v Bologni videli skoraj vse grupe, ki smo jih vključili v našo zimsko kolekcijo za naslednje leto. Tudi poslovodje na poslovodski konferenci so ugodno ocenili predstavljeno kolekcijo. V Bologni je razstavljal veliko proizvajalcev. Nekateri so se bolj specializirali; izdelujejo le



nekatero grupe z raznovrstnimi zgornjimi deli. Veliko je bilo modnih čevljev, ki so preveč »ekstravagantni«, oziroma je njihova izdelava izredno draga. Poleg tega pa so po motivih na zgornjih delih neprimerni za naše tržišče.

Osredotočili smo se bolj na proizvajalce, ki izdelujejo obutev, primerno za naše tržišče. Videli smo veliko ženskih modnih čevljev s klinasto peto, modnimi gornjimi deli s perforacijami in pentljami. Tu so bile odprte nizke sandale s »plato« podplatom. Tudi modne salonke z elegantnimi petami smo videli. Prisotne so gladke salonke, z modnimi obeski in detajli iz usnja z raznimi vzorci. Tudi mi smo v kolekcijo pomlad-poletje 1987

vključili elegantno salonko in pa »sling« salonko, odprto v peti. To izvedbo salonk smo videli tudi v Bologni. Kar zadeva počitniško obutev, smo poleg odprtih sandal z modnimi petami zasledili tudi ženski čevljev s plutovinastim podplatom, z različnimi modnimi zgornjimi deli s perforacijami in pentljami. To so modeli, ki so bili na italijanskem tržišču že letos. In kakšne so aktualne barve in materiali? V Italiji prevladujejo naravni materiali, ki jih pri nas zaradi cen zamenjujemo z umetnimi materiali. Veliko je bilo modelov v gladkem usnju, usnju kož plazilcev, pa tudi v laku in tekstilu. Tudi izdelki iz umetnega usnja so bili tu. Modne barve pa bi bile: črna, bela, zelena, turkizna, barva fuksije, modra ...

Po ogledu sejma v Bologni je naš občutek dober. Čeprav je bilo razstavljeno veliko izdelkov, ki so bili letos že na italijanskem tržišču, upamo, da bodo naši novi modeli za pomlad-poletje 1987 prodajni, nekateri bolj, drugi manj, oziroma da bo pretežni del kolekcije dobro prodan. Če pa je ženska modna kolekcija pomlad-poletje 1987 dobra, pa bodo lahko še najbolje presodile ženske.

Franci Kavčič



Odbor za praznovanje 40-letnice čaka veliko dela



ODBOR ZA PRAZNOVANJE 40-LETNICE ALPINE SE JE SESTAL

Konec prejšnjega meseca se je prvič sestal organizacijski odbor za praznovanje 40-letnice Alpine. Predsednik odbora Tomaž Košir je opozoril na osnovno usmeritev, ki naj bi bila predvsem v tem, da program prilagodimo tako, da se bodo vključevali predvsem delavci Alpine in prebivalci Žirov — pomeni, da bi bilo praznovanje ožjega, internega značaja. Kar pa zadeva našo obletnico navzven, naj bi to v čim večji meri vključili v redno propagandno dejavnost.

Osrednja proslava naj bi bila 4. julija. Gre namreč za slavnostno sejo delavskega sveta, podelitev priznanj in odlikovanj najzaslužnejšim, v nadaljevanju pa še za zabavo delavcev. Organizacijski odbor je menil, da je 4. julij pravi čas za tako organizacijo, čeprav je obletnica ustanovitve 30. april 1987. V okviru tega pa se predvideva, da bi pred prvomajskimi prazniki organizirali dan odprtih vrat Alpine. Seveda pa bodo prireditve kulturne, športne in druge, vse naslednje leto.

Posamezne skupine so že začele z delom. Komisije za kulturne, športne in druge prireditve so že pripravile okvirne programe dela.

Prav tako je v pripravi posebna slavnostna brošura, ki naj bi izšla v barvni tehniki, v 6000 izvodih in v štirih jezikih.

Nejko PODOBNIK



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Ob rob sklepom delavskih svetov

V četrtek 2. in petek 3. oktobra so se sestali delavski sveti, razen DS TOZD Prodaje, ki ni bil sklican, ker ni bilo točk za obravnavo.

DS DO in DS DSSS sta obravnavala in sprejela pravilnik o delovnih opravilih, na katerih se opravlja zunanjetrgovinski promet. Člani DS DO so potrdili cene za sezono pomlad-poletje 1987. Na DS TOZD Proizvodnja so sprejeli rebalans plana za september in potrdili plan za oktober.

Veliko razprave je bilo okrog predloga o popravku omejitve spodbud (korekturi limita stimulacije) na kvaliteto za izdelovalnice zgornjih delov. Dan je bil

predlog, da se izdelovalnice zgornjih delov, ki še niso razporejene v skupino oddelkov z največjo možno stimulacijo na kvaliteto 1,10, razporedijo v to skupino. Predlog ni bil sprejet.

Soglasno so delegati delavskega sveta potrdili sklep o nakupu novega osebnega avtomobila zastava 101 in o odprodaji osebnega avtomobila zastava 101 KR 107-955, ki je zaradi prometne nesreče neuporaben.

Da bi zagotovili nemoteno dobavo električne energije za industrijsko cono v Žireh, bodo delovne organizacije položile 20 kV kablovoda med TP Alpina in TP Etiketa. Investicija znaša 15.131.804,— din. Delavski svet

je sprejel sklep, da se odobrijo finančna sredstva za sofinanciranje kabskega voda v višini 6.053.722,— din in ca. 20 % za povečanje stroškov.

Sprejet je bil tudi sklep, da se glede na sporazum o združevanju sredstev za SIS za PTT promet in na osnovi zakona, zdru-

žuje sredstva v višini do 50 % TOZD Proizvodnja, drugo polovico pa TOZD Prodaja. Ker je potrebno zaradi izpolnitve rokov za izvoz v nekaterih oddelkih delati nadure, so člani delavskega sveta sprejeli sklep, da se za oddelke 612, 613, 614, 615, 623, 624, 632, 633, 634, 635 nadure obračunavajo kot izvozne.

DS DSSS je potrdil predlog komisije za delovna razmerja, da se na razpisana prosta dela in naloge »vodenje prodaje športne obutve« imenuje Boris Markelj od 6. oktobra 1986 dalje. Glede na to je bil sprejet sklep, da se razpišejo prosta dela in naloge »vodenje splošno organizacijskega sektorja«.

Sprejeta je bila tudi sprememba razvida del in nalog DSSS za delo in naloge posluževanja in vzdrževanja sistema.

J. Kacin

POPRAVEK

V prejšnji številki je bil tiskarski škrat zelo navihan, saj je skočil med naše vrstice šele po korekturi.

Torej skupina za izdelavo projekta Scorpio ni dobila 6000 000 din, temveč 600 000 din.

Opravičujemo se!

UREDNIŠTVO

Priprave na izdelavo letnega plana 1987

Višjim stroškom morajo slediti boljši rezultati



Jana Erznožnik, vodja službe za analizo in planiranje

V našem družbenoekonomskem sistemu je planiranje, kot funkcija v sistemu upravljanja, posebno pomembna. Planiranje kot del sistemske analize poslovanja ni samo dejavnik zavestno usmerjenega razvoja OZD, ampak je pomembno sredstvo za usklajen razvoj.

Dolgoročna usmeritev (konceptija) razvoja v Alpini je izboljšanje kvalitete dela in organizacije, oziroma proizvodnja kakovostnejše obutve, s katero bomo iztržili več kot danes. S srednjeročnim planom 1986—1990 smo opredelili temeljne cilje razvoja in poslovno politiko, z letnimi plani pa natančneje opredelimo

delovanje po posameznih funkcijskih področjih, ki sestavljajo celovit proizvodni in poslovni proces.

V začetku septembra smo začeli s pripravami za izdelavo letnega plana za leto 1987. Z izdelavo terminskega (časovnega) plana smo določili roke za izdelavo planov po posameznih področjih. Ko so bile ugotovljene naše možnosti na tržišču in hkrati naše proizvodne zmogljivosti v letu 1987, je bil izdelan program vodilnih artiklov in planiranih količin, ki jih bomo prodali na domačem vzhodnem in zahodnem trgu.

To je osnova za izdelavo plana proizvodnje, planskega cenika in kalkulacij. Hkrati s tem pa

je treba oktobra izdelati še plan kadrov, prodaje in nabave ter finančnih sredstev.

Velik poudarek smo dali izdelavi plana stroškov. Del operativnega dela bomo opravili s pomočjo avtomatske obdelave podatkov, vsebinsko pa se bomo skušali čim bolj približati obstoječemu obračunskemu sistemu. Stroškom, ki nedvomno močno vplivajo na naš dohodek, bomo že s

planom dali večji pomen, zlasti na relaciji stroški-poslovni izid. Doseči moramo, da bodo višjim stroškom vedno sledili tudi boljši poslovni rezultati, oziroma ob enakih rezultatih moramo zniževati stroške. Na samo kvaliteto izdelave plana pa v veliki meri vplivajo zunanji dejavniki, zlasti pri poslovanju ob visoki inflaciji in spreminjajočimi pogoji poslovanja.

Jana ERZNOŽNIK

S komisije za inovacije

Komisija je na avgustovski seji obravnavala predlog »izdelava step in okovja za Control sistem« — predlagatelja Janka Demšarja. Predlog je priznala kot izum.

Že junija lani je bila postavljena zahteva za izdelavo avtomatske vezi, za tekaški čevelj — Control sistem. Zaradi dolžine podplata dalj časa nismo uspeli izdelati sistema zapiranja, saj avtomatskega mehanizma ni bilo mogoče zapreti s konico podplata. Predlagatelj je izdelal avtomatsko vez, katere funkcija je avtomatsko zapiranje in odpiranje. Pri vpenjanju ali izstopanju pa uporabimo samo palico.

Predlog in prototip vezi, ki si ga je ogledala komisija, je precej kompliciran, saj je trenutno izdelana predvsem samo funkcionalna rešitev.

Kljub temu, da gre pri tem predlogu za izum, je bil vodja programa športne obutve mnenja, da izuma ne bi zavarovali s patentom, ker se mehanizem trenutno ne uporablja in bi bili stroški prijave previsoki. Komisija je po posvetovanju in ob upoštevanju strokovnega mnenja sklenila, da gre za predlog, kjer inovativnega dohodka ni mogoče izračunati, in je predlagatelju odmerila nadomestilo na podlagi 38. in 35. člena Samoupravnega sporazuma o inovacijah v TOZD Proizvodnja, ki določa, da se avtorju oceni višina nadomestila na podlagi ocenjevalnega modela. In tako znaša enkratno izplačano nadomestilo avtorju 145.812,— dinarjev.

Karla KRIŽNAR



Še enkrat: V razvoj s teamskim delom

V sestavku v prejšnji številki sem obrazložil, kako si zamišljamo doseči večjo kakovost razvoja izdelkov, pri čemer naj bi bilo teamsko delo temeljni način dela. Septembra smo imeli priložnost preveriti naše usmeritve in delo na področju razvoja izdelkov.

Smučarska obutev

Na septembrskem sestanku z našimi kupci smučarske obutve, smo opravili dokončen izbor in predstavitev kolekcije pancrjev in tekaških čevljev za sezono zima 1987/88. Ocene naših kupcev glede pripravljene kolekcije so bile naslednje:

Projekt Scorpio:

Projekt razvija team naših ljudi, vodja projekta je Janez Šmitek. Gre za v celoti nov smučarski čevljev, ki je razvojno najbolj zahteven projekt s področja pancrjev za prihodnjo zimo. Delo na projektu se je začelo sorazmerno pozno, ker smo se šele v začetku aprila dokončno dogovorili, kaj potrebujemo. Kljub temu je bil čevljev do septembrskega sestanka odbrizgan, zmontiran in opravljeno je bilo tudi prvo testiranje. V tej fazi so kupci projekt zelo pozitivno ocenili, tako glede konstrukcije, funkcionalnosti kot tudi izgleda. Tudi dosedanji rezultati testiranja so dobri.

Projekt MSC

Izdelek razvija team naših ljudi, vodja tega projekta je Tone Kavčič.

Gre za konstrukcijo deljene manšete, ki pomeni dokaj originalno rešitev in bo predstavljala v naši kolekciji bistveno novost.

Na septembrskem sestanku je bil čevljev predstavljen kot prvi odbrizg, pred tem je bilo opravljeno tudi prvo testiranje. Kupci so izdelek tako po funkcionalnosti kot po izgledu ocenili kot zelo interesanten. V nadaljnjem delu bo treba opraviti še nekatere manjše izboljšave, v celoti gledano pa bo ta izdelek pomagal pomemben prispevek v kolekciji.

Design, barvna paleta

Kupci so zelo ugodno ocenili tudi izboljšave na izgledu kolekcije kot celote: novo obliko črk, kombinirano z različnimi izvedbami grafičnih rešitev na šalah, napise na ovratnikih notranjih čevljev itd; še posebej navdušeni pa so bili nad izredno lepimi barvami pancrjev.

Kolekcija tekaških čevljev:

Tudi kolekcijo tekaških čevljev so v tej fazi kupci pozitivno ocenili. To velja tako za posamezne izboljšave, praktičnost in uporabnost obutve, kot za nove kreacije (nove linije v modelih).

Na sestanku smo na osnovi cele vrste predloženih variant za končni design izbrali tisto, ki je bila po mnenju vseh najboljša. Projekt brizganega tekaškega čevlja napreduje; računamo, da bomo za to zimo sposobni izdobjati testne količine čevljev. Tudi pri tekaški kolekciji je osnova razvojnega dela v naslednjem: dobro sodelovanje vseh in teamsko delo.

Lahko rečem, da so kupci odšli tokrat iz Alpine zadovoljni s kolekcijo, ki jo pripravljamo. To je za nas pomembno, saj so to ljudje, ki naše izdelke prodajajo.

Nadaljnje delo:

Doslej opravljeno delo je samo eno poglavje. Če hočemo doseči uspeh, pa je treba z vsjo silo, z enako mero prizadevnosti in energije, delati naprej in dobro opraviti še naslednje naloge:

— pravočasno (čim hitreje) nabaviti ves material, potreben za izdelavo vzorcev (potniška kolekcija)

— izdelati vse vzorce za potniške kolekcije pravočasno. Vsi vzorci morajo biti odposlani kupcem najkasneje 15. decembra.

— pri izdelavi vzorcev posvetiti še posebno pozornost izdelavi notranjih čevljev, kjer je potrebno še naslednje:

— opraviti nekatere izboljšave v petnem delu notranjega čevlja z zadnjim

vstopom, kar je bilo na sestanku natančno določeno.

— notranje čevlje za vzorce res kakovostno izdelati.

— postaviti cene, ki morajo čimbolj ustrezati tržnim razmeram v posameznih državah.

— vzporedno s kolekcijo pravočasno pripraviti vse spremljajoče propagandne materiale. Propagandna strategija je bila na sestanku določena in za Alpino je pomembno, da smo se dogovorili naslednje: z ozirom na kolekcijo, kot jo bomo imeli za naslednjo sezono, ne bomo več poudarjali predvsem nizke cene. Govorili bomo o dobrem izdelku, tako po uporabnosti, kot tudi po modnosti in izgledu.

Vsem sodelavcem, ki so sodelovali pri pripravi te kolekcije, gre priznanje za dosedanje delo; hkrati pa se moramo zavedati, da je treba kvalitetno in pravočasno opraviti tudi vse nadaljnje naloge, če hočemo s kolekcijo na tržišču uspeti.

Lahka obutev

Konec septembra je bila na Bledu poslovodska konferenca, ki je pomenila zaključek in oceno prodaje kolekcije pomlad-poletje 1986 in hkrati oceno in naročanje kolekcije za pomlad-poletje 1987. Glede kolekcije pomlad-poletje 1986 vse povesta podatka, da so bili Alpinini nizki čevlji prodani 92 %, Alpinini sandali pa 94 %. To pomeni, da so bili izdelki taki, kot jih je tržišče v tej sezoni zahtevalo. Kolekcija pomlad-poletje 1986 je bila izdelana v teamskem delu naših delavcev iz maloprodajne mreže, prodaje in modelirnice. Lahko bi rekli, da smo izredno dobro prodali izdelke, ki so bili rezultat dela naših delavcev in domačega znanja.

Razveseljivo je tudi, da so poslovodje tudi kolekcijo za pomlad-poletje 1987 ugodno ocenili. Naročila prodajalnih so pokazala, da si naše prodajalne teh izdelkov želijo in upajo prodati celo več, kot bi jih mi sploh mogli izdelati.

V kolekciji PP 1987 so bili v večji meri zastopani modeli kot rezultat skupnega dela naših ljudi (le v manjši meri pa nemškega modelirja Wa-

hrheita). Z ozirom na rezultate so bili glede priprave kolekcij za MPM na poslovodski konferenci sprejeti naslednji zaključki:

— potrebno je tudi v bodoče nadaljevati z dosedanjim načinom dela, ki je pokazala dobre rezultate. To pomeni skupno delo delavcev MPM, prodaje in modelirnice. Gre za skupno spremljanje modnih tokov v svetu, pri čemer upoštevamo predvsem informacije iz Italije. Seveda je potrebno informacije izbrati in nato oblikovati kolekcijo za domače tržišče na osnovi zbranih informacij in dosedanjih izkušenj.

— Pri tem delu se pojavljajo tudi nekatere težave (slabi odnosi, oz. nepripravljenost nekaterih delavcev za tak način dela), kar moramo čimprej odpraviti, če želimo dosegati dobre rezultate.

Zaključna ugotovitev:

Nekatere zamisli glede dela na razvoju izdelkov, o katerih sem govoril že v prejšnji številki, pravzaprav že potrjuje vsakdanja praksa in uspeh, zato naj ponovim še enkrat, kar je nujno:

— teamsko delo na razvoju in motivacija delavcev, ki tako delajo.

Da bi razvojno delo še izboljšali, moramo zagotoviti več ustreznih ljudi in stvar tudi primerno organizirati. Hkrati pa moramo ohraniti in še naprej razvijati zanimanje za razvojno delo. Letos smo na tem področju že napravili korak naprej, zlasti z nagradami za uspešno opravljene projektne naloge. Prepričan sem, da taka motivacija vpliva na delavce, ki tako delajo, da resnično skušajo napraviti čimveč in čimbolje. Seveda je važno, da ostali delavci take spodbude in oblike nagrajevanja podprejo in ne presojujejo s stališča »fovšarijes«. Razmišljamo takole: če bodo delavci, ki delajo na razvoju izdelkov, razvili take izdelke, ki bodo na tržišču dobro sprejeti in bomo zanje lahko iztržili boljšo ceno, to pomeni tudi boljši zaslužek vsakega izmed nas.

Tomaž KOŠIR



Tuji kupci v Alpini

Prejšnji mesec smo tujim kupcem predstavili našo kolekcijo smučarske in tekaške obutve za sezono 87/88. Kot kaže, je bila predstavitev dokaj uspešna. Sicer pa so se na to srečanje naši strokovnjaki temeljito pripravili.

Že nekaj dni pred srečanjem se je sestala skupina, v kateri so bili poleg naših strokovnjakov tudi nekateri predstavniki kupcev. Za glavno predstavitev so izbrali preko 60 modelov in v nekaj dneh pripravili barvni katalog kolekcije z vsemi potrebnimi opisi. Kaj smo izvedeli po srečanju?

Peter Drössler iz firme A+E iz ZRN

Najprej naj povem to, da je predstavljena kolekcija boljša kot smo pričakovali. To je bilo tudi nujno potrebno, kajti naši konkurenti, kot npr. italijanska Nordica in francoski Salomon so nas, predvsem v tehničnem pogledu, malce prehiteli.

Prepričan sem, da se bo prodaja v Zahodni Nemčiji s to novo kolekcijo, ki nam je bila predstavljena, povečala.

Novi modeli in barvne kombinacije dajejo dovolj trdno osnovo za tako trditev. Zato upamo, da bomo znova dosegli uspeh iz preteklih sezon, ko je Alpina dosegala 10 % prodaje od skupno prodanih smučarskih čevljev na zahodnonemškem tržišču.

Rolf Schaer — zastopnik Alpina Sports corporation iz ZDA

Moram reči, da je bilo srečanje uspešno in da smo videli zelo dobro pripravljeno kolekcijo, ki je mnogo bolj izpopolnjena kot prejšnje.

Sestanek zapuščamo z zelo dobrim občutkom, saj se bomo s to kolekcijo verjetno lahko izognili nekaterim problemom iz prejšnjih let.

Pomembno je, da bodo ljudje v Alpini s tako vnmemo tudi nadaljevali in s tem Alpinino ime povezali z uspehom.

V preteklosti smo namreč imeli nekaj problemov, ki so ovirali naše cilje v tej smeri, zato nas je vse, kar smo v preteklem tednu videli in slišali, zelo ohrabrilo.

Pri smučarskih čevljih smo razvili nov čevljev, za katerega menimo, da ima velike možnosti na tržišču. Upamo, da bo tudi izdelan pravočasno tako, da ga bomo lahko na tržišču čimprej predstavili in potrošnike prepričali, da je res dober.

Videli smo zelo lepe barve, in lahko rečem, da so s to kolekcijo v Alpini prislusnili potrebam na tržišču.

Nova kolekcija je to pokazala in v glavnem lahko sestane ocenim kot zelo uspešen, tudi sodelovanje z Alpininimi strokovnjaki je bilo izvrstno, zato sestane tudi z organizacijskega vidika lahko zelo dobro ocenim. Z optimizmom gledam v prihodnost.

Jakob Haugen — zastopnik firme Bergen Trader z Norveške

Po enem tednu razgovorov o kolekciji lahko rečem, da smo vsi zelo navdušeni.

Pri smučarskih čevljih smo zadnja leta doživljali vedno hujši pritisk konkurence, zdaj pa smo se odločili, da se bomo krepko spoprijeli s tržiščem, kar nam omogoča program obutve, ki je bil tu v Alpini izredno dobro pripravljen in predstavljen.

Verjamemo, da imamo dobre razloge, da te cilje tudi uresničimo. Sicer pa je Alpina še vedno številka ena na norveškem tržišču v prodaji tekaških čevljev.

Z NNN sistemom smo uspeli in bomo sedaj večjo pozornost posvetili tudi modnosti, predvsem z novimi dodatki barv in s tem sledili potrebam na tržišču.

Alpinina tekaška kolekcija je tako popolna, da si ne morem misliti, da bi nas lahko kdo prehitel.

Zato lahko zaključim z upanjem, da bo prodajna sezona 1987/88 zelo uspešna, tako za nas, kot tudi za Alpino.

Heinz Heldstab — HH sports trading iz Švice

Ob koncu tega sestanka moram reči, da je to, kar smo letos videli, ena najbolj naprednih kolekcij Alpine. Z Alpino sodelujemo že od konca petdesetih let in ta kolekcija za leto 1987/88 je do sedaj tehnično najbolj izdelana.

Zelo smo srečni, da so nam bile vse tehnične izboljšave pravočasno prikazane in upamo, da bodo tudi vsi

vzorci pravočasno izdelani in jih bomo lahko pokazali na naših sejnih v Švici in tudi drugod, da bomo tako boljše prodajali in imeli manj težav kot prejšnja leta.

Moram povedati še to, da smo vsi, ki prihajamo iz različnih predelov sveta sem v vaš kraj, srečni, kadar pride mo v lepe Žiri in prav radi se vračamo.

Aktualni intervju:

Obeta se več naročil in zaslužka, toda



Septembrsko srečanje s kupci naše smučarske in športne obutve je za nami. O vtisih s tega sestanka se pogovarjamo z vodjem programa smučarske obutve, Tonetom Kavčičem.

Delo-življenje: Strnite v nekaj besedah vtise s predstavitvijo kolekcije tujim kupcem!

Tone Kavčič: Kupci so očitno prihajali z mešanimi občutki, odhajali so zadovoljni, celo navdušeni.

Delo-življenje: Kaj je bilo tisto, kar je zadovoljilo naše kupce?

Tone Kavčič: Najprej profesionalna, celotna predstavitev celotne naše ponudbe v tem programu v sezoni 1987/88, tehnološka dodelanost modelov z izvrstnimi rešitvami, in upoštevanjem kombinacij modnih barv in malo odprtimi vprašanji. Na mizo so dobili celo barvne kataloge z opisi modelov in to komaj nekaj dni za tem, ko je ožja skupina napravila prvi izbor.

Sprejetih je bilo 42 modelov od 65 predstavljenih, kar je veliko več kot v prejšnji sezoni.

Delo-življenje: Kaj mislite, kaj je pripomoglo k temu?

Tone Kavčič: Nadaljevanje dela in izkušnje (dobrih in slabih) iz prejšnjih sezon in seveda novih projektov MSX in Scorpio.

Delo-življenje: Katere pa so značilnosti te kolekcije?

Tone Kavčič: Najprej, s to kolekcijo bi se Alpina lahko pojavila v vseh cenovnih razredih, široka izbira modelov, zlasti otroških, pa tudi zanimiv program za ženske in moške.

Gre pa za tri vrste izvedb. Klasični preklop čevlja z jezikom in modele z vstopom zadaj.

Delo-življenje: Pripraviti tako kolekcijo res ni enostavno!

Tone Kavčič: Seveda ne, toda z združenimi močmi in z uporabo zadosti informacij je vse mogoče.

Delo-življenje: Toda to je vendarle šele začetek?

Tone Kavčič: Ta predstavitev je res šele 10 % dela. Prva naloga, ki nas sedaj čaka, je priprava modelov za kataloge in druge propagandne oblike. Druga naloga je izdelava 5-parške kolekcije, ki jo potrebujejo agenti pri naročanju in potniška kolekcija.

Zares se bojim, da proizvodnja glede na tisto, kar mora še narediti, ne bi mogla teh stvari izdelati pravočasno. Vse se lahko podre, če ne bomo pravočasni in ne bomo potniški kolekciji posvetili dovolj pozornosti.

Delo-življenje: Kaj lahko pričakujemo, če bo vse v redu?

Tone Kavčič: Tretjino več naročil in tudi ugodnejše cene.



Naš cilj je jugoslovanski vrh in boljši zaslužek

Letos je poslovodska konferenca na Bledu trajala štiri dni, dan več kot nekaj zadnjih. Ugotovilo se je namreč, da je ta dogovor poslovodij dvakrat letno, zlasti pa naročanje, tako odgovorna naloga, da napravimo več škode, če stvar opravimo na hitro in nepremišljeno. Kot običajno, sem spremljal uvodni splošni del sestanka, v katerem je glavni direktor Tomaž Košir orisal poslovanje v prvem polletju. Še posebno je poudaril našo usmeritev v kakovost.

»Postati moramo še bolj konkurenčni in na domačem tržišču moramo z našo obutvijo seči v sam jugoslovanski vrh, na Zahodu pa izboljšati svoj položaj in z dobrim delom doseči, da bodo naše cene tu vsaj 5–10% večje kot doslej, to pomeni, da bi namesto 60–70 DM iztržili 80–100 DM.

Začne se že pri modelih in lahko rečem, da smo tu izredno napredovali. Modno obutev smo v tej sezoni dobro prodajali, za kar gre zasługa dobro izbranih modelov, kjer se je izkazala skupina domačih ljudi, ki je kolekcijo oblikovala. Ogladali si

boste tudi predlog kolekcije za pomlad–poletje 1987, ki je tudi rezultat dela te skupine, saj smo še pred dvema mesecema bili v težavah, ko se je ugotavljalo, da tedaj predlagana kolekcija tujega modelirja ne ustreza. Videli boste, kaj se da napraviti s skupnim delom v dveh mesecih.

Lahko povem tudi to, da so naši inozemski kupci, ki so bili pred kratkim v tovarni, ugodno ocenili funkcionalnost in estetski videz zimsko športne kolekcije, kar je tudi rezultat domačega znanja in dveh projektov, ki sta v zaključni fazi.



Modna revija v blejskem Casinu

Vse to potrjuje pravilnost naših usmeritev, med drugim timsko delo. Za to pa je več težav, med drugim tudi to, da ni ljudi, ki bi se ukvarjali zgolj z razvojem, temveč morajo opravljati tudi druga dela. Drugo pa je, da imamo premalo dovolj usposobljenih ljudi, da bi lahko delo delili drugače.

Projekti, ki se jih lotevamo, zahtevajo več časa, tudi leto dni timskega dela.

Počasi bo treba začeti pomlajevati vrste delavcev v razvoju, kamor smo že usmerili nekaj pripravnikov, toda ne gre le za to; posodobiti bo treba tudi mišljenje. Doseči bo treba, da bodo tudi mladi motivirani za delo.

V nadaljevanju konferenec so o konkretnih rezultatih govorili tudi drugi. Očitno so bili rezultati prodaje letos zelo dobri (preko 90% so bile prodane vodilne grupe naše obutve), zato tudi ni bilo mnogo pripomb.

Franci Kavčič, ki bo prevzel dolžnosti vodje programa lahka obutev, je ob pomoči Vasilije in Vide v nadaljevanju predstavil kolekcijo modne obutve za pomlad-poletje 1987, ki je osnova za naročanje. Poslovodje so z odobravanjem sprejeli predlagane modele, kar so potrdili tudi v fazi naročanja.

O tem je Silva Pivk pripovedovala:

»Poslovodje so naročali zelo optimistično — skoraj 10% več, kot smo pričakovali. To pa pomeni tudi več, kot je proizvodnja sposobna izdelati. To velja tako za Alpinino proizvodnjo, kot tudi za druge dobavitelje.

Zato bomo ponovno pregledali kolekcijo in morda iz-

ločili kak model, ki ni toliko obetajoč (pri Alpininih smo to že naredili), na drugi strani pa bomo morali še uskladiti naročila z možnostmi. V razpravi pa smo izvedeli še marsikaj.

Stjepan Novoselac iz Zagreba je pripovedoval, kako so bili poslovodje še pred nekaj meseci razočarani, ko so jim predstavili kolekcijo, ki pa je po dveh mesecih dela skoraj povsem drugačna in mnogo bolj obetajoča. Pri tem pa je opozoril, da moramo novosti na tržišče poslati vsaj med prvimi.

Mirko Ribić iz Varaždina je ocenil, da je pošiljanje blaga še vedno slabo in premalo organizirano, kar vpliva na rezultate prodaje. Predlagal je povečanje odgovornosti.

Milomirka Gnjatović iz Beograda pa je omenila, da so za letošnjo poletno sezono prodajalne dobile drage smučarske čevlje in ne tistih artiklov, ki jih (tudi zaradi cene) kupujejo turisti iz vzhodnih držav.

Stane Tušar iz Ljubljane je spomnil prisotne na dejstvo, da tržišče potrebuje planinsko obutev, drugi poslovodje pa na ostale vrste obutve (moška, otroška), ki jih mi ne izdelujemo, v prodajalnah pa bi jih lahko hitro prodali.

Program konference je bil kljub podaljšanju dokaj natančan. Prvi dan je bila popoldanski naročanju v skupinah v blejskem Casinu tudi modna revija, na kateri so prikazali vse vrste naše obutve.

Nejko Podobnik



Delo po skupinah je dokaj zahtevno, še posebno, ker je treba misliti vnaprej





na temo:

KAKO TEČE PROIZVODNJA, KATERE SO NAJVEČJE TEŽAVE, ROKI, na katerem so sodelovali:

Jaka Bogataj, Marijan Bogataj, Miro Kavčič in Vladimir Pivk.



DELO-ŽIVLJENJE:

Katere so najpogostejše težave in kako jih rešujete? Kakšne izboljšave predlagate v organizacijskem smislu?

JAKA BOGATAJ:

Zanesljivo je na prvem mestu organiziranost, na delo pa vpliva tudi sistem nagrajevanja. V novem sistemu nagrajevanja imata pomembno vlogo doseganje plana in doseganje predvidene kakovosti, o čemer so ljudje tudi sproti obveščeni. Toda ti »instrumenti« ne delujejo vedno pošteno, ker na uspehe vplivajo tudi drugi dejavniki, na katere posamezni oddelek nima vpliva: za dober proizvod moramo na primer imeti dobro pripravljene proizvodni material, ki ustreza itd.

DELO-ŽIVLJENJE:

Katere probleme pa imate na vaši liniji v tem trenutku?

JAKA BOGATAJ:

Tu je predvsem pomanjkanje materiala. Razumeti moramo, da nas je več, da na delo vpliva veliko ljudi in da samo formalna organizacija še ne zagotavlja uspehov. Preveč časa je bilo že zapravljenega za govorjenje, pisanje, od vsega tega pa nimamo nič. Preveč moči porabimo za nove variante organizacije.

Predvsem je premajhna usklajenost, kar zadeva naročila obutve in nabavljanje materialov, kar bo treba urediti v prvi vrsti.

DELO-ŽIVLJENJE:

Kako ukrepate, če pride do zastojev? Ali daste ljudem drugo delo, ali jih pošljete domov, oz. kako bo to sedaj?

JAKA BOGATAJ:

Tudi če nekdo človeka trenutno ne rabi, ga običajno ne premeščamo na drugo linijo, ker lahko že naslednji dan pride do drugačnih potreb. Tudi sicer človeka ne moreš neprestano premeščati sem in tja.

DELO-ŽIVLJENJE:

Na poslovodski konferenci so zelo opozarjali na problem rokov.

JAKA BOGATAJ:

Delali bomo škornje. Rok je 20. november. Vprašanje je, če nam ga bo uspelo izpolniti. Nekaj zamud bomo nadoknadili lahko ob sobotah.

Sicer zmogljivosti niso tako majhne. Moti pa neusklajenost in pomanjkanje zadosti usposobljenih delavcev.

MARJAN BOGATAJ:

Na lahkem programu je stanje izdelane obutve tako:

— celoletni plan za lahki program je planiran za leto 1986 skupaj 970.000 parov

— od tega je izdelano v 9 mesecih na obeh trakovih (617, 626) skupaj 727.000 parov

— od skupne količine izdelane obutve v devetih mesecih je bilo izdelano na traku 617—557.000 parov, na traku 626—170.000 parov, skupaj torej 727.000 parov.

— lahki trak 617 bi po letnem planu moral izdelati v devetih mesecih 527.000 parov. Izdelano pa je bilo 557.000 parov ali 30.000 parov več kot je bilo planirano.

Plan je bil tako presežen (105,7 %).

Kar zadeva roke, lahko rečem, da izvozne roke izpolnjujemo in nimamo posebnih težav. Letos smo prevzeli tudi nekaj ponaročil, kar do sedaj običajno nismo delali. To pa so nam inozemski kupci očitali in dajali za primer italijanske proizvajalce, ki so v tem pogledu bolj prilagodljivi. Seveda pa to pomeni več menjav, manjše količine, kar pa najbolj občutijo proizvodni oddelki, oziroma delavci. Tudi v bodoče bomo morali upoštevati želje kupcev, kljub nekaterim pripombam, kajti konkurenca, evropska ali azijska, je neizprosnna. Moramo priznati, da ima izvoz prednost in zato marsikdaj odklikamo roke dobav obutve za domače tržišče.

V zvezi s kvaliteto pa bi povedal tole: v naši proizvodnji je to stalno obravnavano vprašanje in zelo kompleksno. Vključuje številne službe, katere vplivajo

na kvaliteto proizvodov. V proizvodnjo ženske obutve zaradi značilnosti, to je stalnih menjav artiklov, kopit, modelov, modnih teženj, materialov itd. — zelo hitro prihaja do izmeta in reklamacij, saj je celo po svetovni statistiki 80 % vseh reklamacij ravno pri ženski obutvi. Letos smo imeli manj reklamacij kot prejšnja leta, kar pa še ne pomeni, da smo bolje delali, saj na to vplivajo še številni drugi dejavniki (cena, vreme itd). Posebno veliko problemov v proizvodnji letos nismo imeli, seveda pa zahtevajo posamezni artikli oziroma materiali večjo prilagodljivost in iskanje boljše tehnologije. Težava je v tem, ker tehnologije pri nekaj parih poizkusne proizvodnje ne moremo preizkusiti, zato pri pričetku proizvodnje ne gre vse gladko, možnosti za predhodno večjo poizkusno proizvodnjo pa nimamo.

Z vestnejšim delom na vseh ravneh in pri vsaki operaciji se da prav gotovo še marsikaj izboljšati in s tem zmanjšati B kvaliteto — reklamacije.



VLADIMIR PIVK:

Kar zadeva doseganje plana in rokov, je trenutno najbolj pereče vprašanje pri proizvodnji smučarskih čevljev in brizgane obutve. Res je, da smo smučarsko obutve za izvoz, ki je bila planirana, da se izdelava v celoti v Alpini, v glavnem končali. Treba bo izdelati le še nekaj sto parov novega modela Alpha, kar naj bi bilo izdelano v prvi polovici oktobra. Ostanek od izvozne obutve bo treba izdelati še okrog 20.000 parov smučarskih čevljev v kooperaciji s firmo Beneco. Ta količina je namenjena evropskim kupcem in bo morala biti izdelana do konca oktobra. Vprašanje je, če nam bo uspelo, pravočasno, zlasti še, če bi v višje ležečih alpskih smučiščih zapadel sneg prej. Poleg tega pa bo treba za to sezono izdelati precejšnje količine pancrjev za domači trg. Zato bo treba v teh zadnjih mesecih leta na tem programu res izkoristiti vse mo-

žne zmogljivosti in možnosti, da bomo načrtovano proizvodnjo dosegli. Predvsem pa je in ostala vprašanje nezadostne usposobljenosti delavcev.

Na lahkem programu in ostalem športnem programu teče proizvodnja v okviru dogovorjenih rokov. Tako se planira, da bodo naročene količine zimske obutve za MPM izdelane do začetka novembra. V zadnjih dneh meseca pa je načrtovano, da bi na lahkem programu izdelovali predvsem obutve za izvoz za sezono pomlad-poletje. Vemo pa, da je vsak prehod sezone težak, zlasti še, ker vsaka letna sezona zahteva velike spremembe v tehnologiji in tudi po času izdelave v posameznih oddelkih. To pa pogojuje še večje premestitve delavcev v določene oddelke. Zlasti se pojavi ozko grlo v sekalnici pri pripravi spodnjih delov (sandale). Drug problem pa je, kar se ugotavlja v vsej obutveni industriji, da se časi za tehnološko pripravo iz leta v leto krajšajo.

MARJAN BOGATAJ:

Od številnih problemov, s katerimi se vsak dan srečujemo, je potrebno izpostaviti nekaj najbolj perečih: kronično pomanjkanje delavcev se še posebno zaostre v montaži. To je še posebno izrazito v poletno/jesenskem obdobju, ko je velika odsotnost zaradi dopustov in drugih razlogov. Tudi naprej ne bo nič boljše, zato bo treba ugotoviti, kje so še delavci (zlasti mlajši, moški), ki bi lahko poprijeli za delo drugje. Številno delo v montaži seveda lahko opravljajo tudi ženske, kar nam potrjujejo vsakdanje izkušnje.

Problem je tudi s kvaliteto materiala. Najbolj problematično je zgornje usnje, saj je le malo materiala, ki odgovarja zahtevam vzorca. Neurejeno evropsko tržišče in odnosi niso solidni, pa tudi Alpina že nekaj let kupuje usnje od manj kvalitetnih proizvajalcev, ker se nismo znali ustrezno organizirati in do-



Kako teče proizvodnja, katere so največje težave, roki



govoriti. Nedoslednost pri delu je tudi naša pomanjkljivost. Opažamo, da ni posebne volje do dela, pa tudi do novega znanja ne.

Vsak delavec je preveč siguran na svoje delovno mesto, pričnan je, da mu nihče nič ne more. Marsikdo si količino in kvaliteto dela prilagaja po svoje. Izgubili smo občutek za stroške, pomanjkanje sposobnosti trženja, pomanjkljiva vzgoja v tem smislu na številnih delovnih mestih je zelo izrazita. Delo je postalo slabo kontrolirano in to na vseh ravneh, to pa nujno vodi v polovičarstvo.

Tudi nagrajevanje je še vedno nedodelano. Konflikti v nekaterih oddelkih nam to potrjujejo. Merila za izračun OD niso realno postavljena. Številni oddelki in službe prejemajo pokal stimulacije, ne da bi se pri tem posebno trudili ali pa sploh vedeli, da je njihov del OD odvisen od ustvarjenih proizvodnih rezultatov.

Proizvodno in razvojno-ustvarjalno delo je še vedno preslabo nagrajevano. To se vidi pri razpoložljivi delovni sili. Cilj mladih delavcev je čim dlje od proizvodnje, torej čim bližje pisarne, skladišča itd. Rešitev tega problema je samo v ustreznem nagrajevanju.

DELO-ŽIVLJENJE:
Kakšni so predlogi za izboljšanje v organizacijskem smislu?



JAKA BOGATAJ:

Moti me, ker kar naprej govorimo kako in kaj bi morali, tega se pa potem ne upošteva.

Imamo dovolj denarnih težav, ki nam jih daje sistem, ne pa, da bi jih delali še v tovarni.

DELO-ŽIVLJENJE:
Katero so najpogostejše težave pri smučarskem programu?

MIRO KAVČIČ:
Problematika materiala, pomanjkanje delovne sile, izdelava orodij, bi rekel na kratko.

Trenutno vpeljujemo brizganje notranjih čevljev za vsa tržišča. Prvič je šla v proizvodnjo Alpha. Delamo precej mešano, saj zaradi majhnih zalog posameznih delov proizvodnjo pogosto prekinjamo. Imeli smo velike probleme na brizganju, kar smo reševali s štirimi izmenami.

No, dobili smo stroje, po novem letu pride še eden; tako upam, da bomo vnaprej delo zmogli s tremi izmenami.

DELO-ŽIVLJENJE:
Koliko ste v zaostaku?



MIRO KAVČIČ:

Po zadnjem naročilu za domače tržišče bi rekel, da do roka ni možno narediti vsega. Naš cilj je, narediti čimprej in čimbolje.

DELO-ŽIVLJENJE:

Ali je z novo organiziranostjo komercialnega sektorja ta koordinacija boljša, kar zadeva materialne potrebe?

To se bo pokazalo šele v nekaj letih, saj se stvari še vpeljujejo.

DELO-ŽIVLJENJE:

Kakšna je trenutna povezava?

MIRO KAVČIČ:

Mislím, da v bistvu programerji nimajo prave zveze z nabavo. Čeprav so v komercialni organizacijsko povezani na relaciji prodaja-nabava. Problem je tudi z nagrajevanjem, to pa je zelo problematično. Največ govorimo o planih. Veliko časa vzame zbiranje dokaznega gradiva za ugotavljanje osnov za osebne dohodke, saj je problem, ker niso zajeti vsi faktorji, ki vplivajo na osebne dohodke. Tako pride do neustreznih razlik.

DELO-ŽIVLJENJE:

Kako bo šlo naprej?

MIRO KAVČIČ:

Veliko bi bilo treba delati na notranjih čevljih.

Usmeritev razvoja gre spet na klasično izdelavo, saj se je Salomonu (z vlitimi notranjimi čevlji) ustavila in Nordica išče zmogljivosti za šivanje povsod, celo v Jugoslaviji.

VLADIMIR PIVK:

Vse izhaja iz komerciale, tu se planira, nabavlja material, izvažajo... Mislím, da bomo morali vsi dati več poudarka dvema osnovnima nalogama procesa. To je prodajni politiki in proizvodnji. Vse ostale dejavnosti pa so zato, da bi te cilje lažje dosegli. Opažamo pa, da je velikokrat vse drugo pomembnejše.

Če bo prodaja dobila ustrežna naročila, ki so sprejemljiva tudi za proizvodnjo in za posamezni program, bo tudi v proizvodnji



manj menjav, manj premestitev, rezultati pa bodo zanesljivo boljši. Povsod bo morala zavladati zavest, da so naši rezultati in dohodek odvisni od čimveč kvalitetno proizvedenih in prodanih parov. To narekuje tudi pravo organizacijo, ki bo to omogočila, drugo pa, da bo nagrajevanje takšno, da bo sleherni delavec videl v vložnem delu tudi ustrezno plačilo. Glede same organiziranosti pa sem mnenja, da oblika organizacije ni najbolj pomembna. Bistvo je, da postavljena organizacija dosledno izvajamo in krepimo odgovornost. Šibka točka pri vsem našem poslovanju tako v proizvodnji kot v režiji oziroma za relaciji proizvodnja-režija pa so medsebojni odnosi. Tu mislim, da bo treba še veliko napraviti.

MARJAN BOGATAJ:

Glede na naloge, ki so pred Alpino, pa tudi pred našo družbo, se bomo morali bolj zavedati, da bomo edino z gospodarno proizvodnjo in donosnim trženjem dosegli ekonomski obstoj. Preveč postajamo socialni in demokratični, vsem bi radi ustregli, na drugi strani pa ne znamo prisluhniti vsakodnevnim problemom našega človeka in mu omogočiti, da na delu ne bo obremenjen s številnimi problemi. Nekateri delavci se ne zavedajo, da morajo služiti proizvodnji in se le s težavo prikažejo v proizvodnem oddelku. Nasploh je preveč razprav o drugih, manj pomembnih zadevah in zato tudi očitek, da je proizvodnja vedno zadnja.

ZAKLJUČEK

Kaj je torej tisto, o čemer ne velja samo govoriti in pisati? Realno ni usklajeno načrtovanje in dosledna izvedba vseh poslovno proizvodnih funkcij.

Torej ne formalna organiziranost, marveč delovni dogovor, ki bo veljal in ki bo temelj za dobro delo (kvaliteto, izkoriščanje zmogljivosti in dosega rokov) in ustrezen dohodek, tako v tovarni kot v žepih posameznih delavcev. Tu pa se vključuje sistem nagrajevanja, ki mora biti tako predpogoj kot tudi posledica dela.

Olga Molk nova poslovodkinja v Logatcu



»V prodajalni v Logatcu sem že trinajst let, to se pravi, od vsega začetka.

Pogoji za prodajo so sedaj zelo dobri, saj je pro-

dajalna prostorna, prav tako skladišče. Pomembno je tudi, da je pred prodajalno dovolj parkirnega prostora. Pridobili smo tudi s športno opremo; pričakujemo še več dobrih modelov v naslednjih sezonah. Pogrešam pa močnejših gumaric in obutev za starejše.

Naša prodajalna mora imeti blago za vse starosti in različne zahteve. Upam, da kot poslovodkinja ne bom imela večjih težav«, je menila Olga Molk.

Nejko PODOBNIK



Kmalu nov obrat v Šentjoštu

Ni še dolgo, ko smo pisali o uresničitvi zanimive ideje o gradnji prizidka ob Prosvetnem domu v Šentjoštu in veliki prizadevnosti vašča-

nov, ki so z delom in materialom pripomogli, da so prostori praktično naredi.

Sedaj je na vrsti tisto glavno: oprema, stroji in pa lju-

dje. Stroji so že pripravljene, delavci pa naj bi se v kratkem začeli uvajati. V zvezi s tem je bil v Šentjoštu sestanek z vaščani, ki sta ga vodila direktor TOZD Proizvodnja Tone Klemenčič in vodja kadrovske službe Mišo Čepak. Zbralo se je okoli petindvajset vaščanov, med njimi tudi nekaj tistih, ki računajo na zaposlitev.

Tone Klemenčič je uvodoma predstavil Alpino in njen proizvodni in prodajni program, potem pa se je razvila živahna razprava.

Ljudi je zanimalo vse: kako in kdaj računamo začeti z delom v Šentjoštu; kaj se bo tu delalo, kakšni bodo pogoji za zaposlitev, kakšne so možnosti usposabljanja; kako bo z vožnjo na delo, malico, zaslužkom... Kot je bilo čutiti iz odgovorov, bo delo v obratu steklo, kakor hitro bo za to delo usposobljena prva skupina. Dogovorjeno je, da bo prva skupina izbranih delavcev nekaj časa prihajala na usposabljanje v Žiri kar s kombijem. To naj bi trajalo približno do zime, ko bo usposabljanje v Žireh zaradi

snega otežkočeno; tedaj pa bi delo v obratu že steklo; najprej na eni izmeni, kasneje pa, ko bo dovolj ljudi, tudi na dveh izmenah.

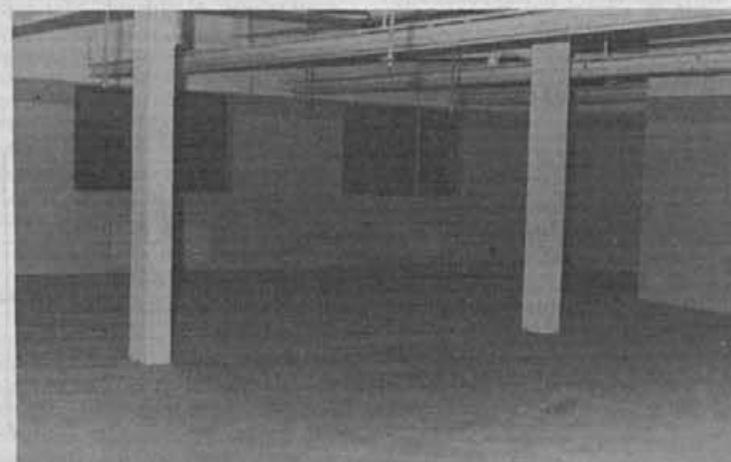
Kot je videti, je bila obveščena o možnostih za delo, v našem novem obratu premajhna. Zato je bilo ta večer toliko tipajočih vprašanj. Tone Klemenčič je pojasnil, da smo podjetje, ki je velik izvoznik, kjer mora biti kvaliteta na prvem mestu. Res, v naši panogi zaslužek ni najboljši, je pa delo stalno, na toplem in v urejenih razmerah... Kot je predvideno, bodo tu šivali notranje čevlje za pancarje.

Sestanek je energično zaključil eden glavnih pobudnikov za sodelovanje med vaščani in Alpino Polde Oblak. »Sedaj je prilika, da se odločite«, je opozoril, »kot vidite, Alpina daje dobre pogoje — in kdor pride prej, prej melje!«

Morda je ta previdnost pri odločitvah vaščanov za zaposlovanje v novem obratu vendale le spoznavanje razmer pred pomembnim korakom. Nejko PODOBNIK



Prizidek ob kulturnem domu v Šentjoštu, v katerem bo obrat Alpine



Prvi vtis iz nove proizvodne hale v Šentjoštu: lepo, svetlo in prijetno



Sestanek vaščanov Šentjošta — veliko vprašanj, pa nekoliko manj zanimanja za zaposlitev

Kaj lahko vidimo na Zagrebškem velesejmu zanimivega za nas

Kot običajno, je tudi letos skupina delavcev vzdrževalne službe obiskala jesenski sejem v Zagrebu. Sejma si v enem dnevu ni mogoče ogledati v celoti, zato smo obiskali samo proizvajalce, ki so zanimivi za nas. Tja smo odšli s konkretnimi nalogaми. Predvsem smo obiskali domače proizvajalce s področja pnevmatike, hidravlike, tesnenja, da bi s tem zmanjšali uvoz elementov, ki so zelo dragi, pa tudi dobavni roki za nas niso posebno ugodni.

Prijetno smo bili presenečeni nad široko ponudbo proizvajalca tesnil »Marjan Čavič« iz Zagreba, s katerim smo navezali stike, da bomo lahko pokrili skoraj vse potrebe vzdrževanja. Pri tem pa se obetajo ugodni roki dobave. Slabši vtis smo dobili v razgovorih s predstavnikom RIS-a, ki nam je dal vedeti, da smo zanje preskromni odjemalci, kar pa je po svoje tudi razumljivo. Obiskali

smo tudi paviljon Martonaira, s katerim že več let sodelujemo. Ima širok izbor kakovostnih pnevmatskih elementov, vendar gre na žalost za uvozni artikel.

Tudi Prva petoletka je razstavila precej novih izdelkov in vidno napredujejo, vendar večkrat vseh razstavljenih artiklov kasneje ni moč dobiti, ker imajo predvsem veliko prototipnih modelov.

Ustavili smo se še pri UNISU in Fadil Fadipu iz Bečaja, s katerim prav tako delamo že več let. Pogovarjali smo se tudi o možnostih čiščenja hidravličnega olja, vendar moramo to z ekonomskega stališča še proučiti.

Na splošno mislim, da je ta sejem velika predstavitev tehnike, vendar pa imam občutek, da se veliko proizvajalcev predstavlja približno isto, kar pa je ob bežnem pogledu in obširnosti sejma morda tudi napačen vtis.

Štefan GLUHOĐEDOV



Ob polemikah o razlikah v osebnih dohodkih

Koliko zaslužimo

Na sestankih DPO, delavskih svetov, kot tudi na zborih delavcev se večkrat zastavlja vprašanje razmerja osebnih dohodkov v naši delovni organizaciji. Z naslednjim prispevkom bom poizkušala odgovoriti na to vprašanje.

V naših pravilnikih o osnovah in merilih za delitev sredstev za osebne dohodke in skupno porabo imamo določeno razmerje med najvišjo in najnižjo urno postavko, ki znaša 1:4,52. To pomeni, da urna postavka določa osnovno razmerje osebnih dohodkov. Vendar pa je OD sestavljen iz fiksnega (osnovnega) in variabilnega (spremenljivega) dela, zato pogledajmo še strukturo OD.

Fiksni del, ki ga imenujemo tudi osnova OD, ker se

ne spreminja tako pogosto kot variabilni del, sestavlja jo: urna postavka in koeficient uspešnosti DO za število ur na delu.

Variabilni del OD so stimulacije (doseg norme posameznika ali skupine, ocena delovne uspešnosti delavcev v režiji, indeks kakovosti, indeks uspešnosti poslovnih delavcev, stimulacije za obrat zalog), ki se v odvisnosti od mesečno ugotovljenih rezultatov dela tudi mesečno spreminjajo ter vplivajo, da se razmerje med najvišjim in najnižjim osebnim dohodkom spreminja.

Družbeni dogovor kot tudi sporazum dejavnosti oz. pomožni sporazum dovoljujeta razmerje do 1:6 med najbolj in najmanj zahtevnim delom oz. nalogo.

Mesečna analiza razmerja v naši DO je dala naslednje rezultate:

mesec	najvišji OD	najnižji OD	razmerje
januar	245.284	48.956	1:5,01
februar	239.226	47.656	1:5,02
marec	253.881	48.842	1:5,20
april	265.842	51.339	1:5,18
maj	319.793	61.024	1:5,24
junij	325.114	63.903	1:5,09
julij	353.768	67.460	1:5,24
avgust	394.683	74.581	1:5,29

Za izračun so upoštevani povprečni rezultati za 2. plačilno skupino, to je povprečni doseg norme in povprečni indeks kakovosti, z upoštevanjem dodatka za prisotnost ter dodatka za popoldansko delo. Torej smo izračunavali osebni dohodek delavcev, ki delajo na najmanj zahtevnih delih in dosegajo normalne delovne rezultate (ne boljše in ne slabše od povprečja), možnosti za doseg le-teh so največje. Pri tem pa je treba upoštevati, da malokateri delavec ves mesec dela samo faze 2. plačilne skupine. Zato je na tak način izračunano razmerje najbližje dejanskemu razmerju med najbolj in naj-

manj zahtevnim delom oz. nalogo.

Pogoste so tudi pripombe, da je pod tako izračunanim osebnim dohodkom veliko število delavcev. Res je, da bežni pogled rang liste OD pokaže dokaj veliko številko, vendar, če naredimo analizo tega dela rang liste, nam stanje kaže naslednje:

— v spodnjem delu rang liste se pojavljajo večinoma isti delavci, ki imajo manjši OD od izračunanega (za 182 ur na delu). Ugotovljamo, da imajo ti delavci izredno slab doseg norme, celo do 40 %.

— poleg navedenih pa so v spodnjem delu rang liste izpisani delavci, ki imajo manj kot 182 ur na delu, zaradi bolniške, različnih izostankov ipd.

— tretja skupina delavcev tega dela rang liste so pripravniki in učenci na počitniškem delu.

Primer:

mesec	najniž. izrač. OD (za 182 ur na delu)	število del. pod najnižjim OD (za 182 ur na delu)	skupno št. vseh delavcev po rang listi pod najn. OD (za manj kot 182 ur na delu)
junij	63.903	37	173
julij	67.460	72	182
avgust	74.581	52	203

Za delavce, ki ne dosegajo pričakovanih delovnih rezultatov, oddelkovodje skušajo ugotoviti vzrok. Saj je važno,

da imajo delavci čimbolj ustrezno delo, pri katerem dosegajo pričakovane rezultate. **Olivera JEREB**

Izvoz lahke obutve teče po načrtih

V letošnjem letu smo na zahodna tržišča (Aspo in Belmo) izvozili skupno 375.000 parov obutve, v Sovjetsko zvezo pa 560.000 parov. Za firmo Belmo nam nova naročila zagotavljajo, da bo izvoz tekel tudi v prihodnje, saj prejemo tudi dodatna naročila, ki jih vseh niti nismo sprejeli, ker nam manjka gornjega materiala, smo pa tudi na prehodu proizvodnje na novo grupo obutve.

Za firmo Aspo smo prejeli tudi napotke za izdelavo nove kolekcije za sezono jesenzima 1987. Povečini smo obutev izdelali v dogovorjenih rokih, razen manjših količin, ki so mudile zaradi prepozno prejetega materiala.

Za ZSSR smo preko CENTROTETILA poslali že preko četrte obutve od skupne vrednosti OŠ 7.700.000.— Večje količine bomo odpremili novembra in decembra, tretjino pa v začetku prihodnjega leta. Tudi ruski posel preko ASTRE izdobjamo v dogovorjenih rokih, celotno količino pa bomo izdelali do konca novembra. ASTRA nam je poslala surove kože in maso za podplate, zato je vrednost te obutve po paru znatno nižja od vrednosti, ki jo dosežemo z rednim izvozom preko CENTROTETILA.

Zadnja leta lahko ugotovljamo, da nam vrednost zahodnega izvoza kljub povečanju količin pada. To neugodno vpliva na ALPINO kot dolgoletnega velikega izvoznika na zahod, predvsem pa smo prikrajšani pri uvoznih pravicah. V letošnjem letu



Marija Strlič je nosilec poslova v izvozu

smo se znatno poboljšali pri izpolnjevanju dobavnih rokov, za prihodnje leto pa želimo tudi več rednih poslov, t. j. poslov brez začasnega uvoženega materiala. Le s tem bomo lahko vrednost zahodnega izvoza znatno povečali in s tem pridobili več uvoznih pravic, katerih nam v zadnjem času močno primanjkuje.

Marija Strlič

Telegrafske informacije iz Pirmasensa

Od firme Schön smo prevzeli dva stroja za cvikanje konic in en stroj za cvikanje zgiba za športne čevlje-tekače.

Ugotovljene so bile tudi določene pomanjkljivosti, katere pa je firma že odpravila in v dogovorjenem roku odposlala stroje.



**VAŽNO JE ...****... DA VEMO**

Kadrovske novice



Fluktuacija delavcev se je nadaljevala tudi v mesecu septembru, saj je na novo nastopilo delovno razmerje 20 delavcev, z delom pa je v tem mesecu prenehalo 9 delavcev.

V TOZD Proizvodnja so začeli delati: Matija Pipan, Andrej Gladek, Mateja Kavčič, Helena Alič, Renata Jerzeršek, Janez Treven, ki se je vrnil iz JLA, Jožef Jesenko in Tomislav Eržen — vsi v oddelkih v Žireh, v obratu Gorenja vas so nastopile de-

lo Milena Potočnik, Jožica Peternel in Metka Štremfelj, v obratu Col pa Suzana Rupnik, Irena Bajc in Jožica Rudolf. V Delovni skupnosti skupnih služb so nastopili delovno razmerje: Andriana Pipan, Miroslav Pivk in Marinka Reven. Prav tako so nastopili delovno razmerje v TOZD Prodaja Marija Drofina in Brigita Dežman v prodajalni Ljubljana V, Marija Suknovič pa v prodajalni Subotica.

Z delom so v tem mesecu v TOZD Proizvodnja prenehali: Tjaša Ferenčak, Franc Jerreb, Jože Verbič in 3 delavci na počitniškem delu, iz obrata Rovte pa Ljubomira Tavčar. Prav tako sta prenehala z delom v TOZD Prodaja Marija Košir iz prodajalne Logatec in Tone Novak iz prodajalne Ljubljana V.

Dozročili so se

Sodelavki Graciji Tolič iz Prodajalne Zagreb IV ob vstopu na novo življenjsko pot iskreno čestitamo in ji v zakonu želimo mnogo sreče, zdravja in razumevanja.

OB ODHODU V POKOJ:

Iz naše delovne sredine odhajajo v pokoj Jože Verbič iz avtoprometa, Marija Košir iz prodajalne Logatec in Vinko Šubic iz lahke montaže. Vsem želimo še mnogo let trdnega zdravja, veliko veselja in zadovoljstva v domačem krogu ter prijetne spomine na delovno pot v Alpini.

Z njimi je rasla Alpina



Kot, da so se ji leta izognila, pomislim, ko spet srečam našo upokojenko Anko Tušek. Toda v pokoji je že kar štirinajst let.

»V Postolarski zadrugi

sem začela delati že pred vojno«, pripoveduje, na »puc mašini«.

»Prišla je vojna in našo družino so Nemci izselili med prvimi. Preko zbir-



nega taborišča v Škofovih zavodih v Sentvidu smo prišli v Srbijo, v Rataje pri Kruševcu. Utrujeni do kraja. Potem so se začeli težki dnevi. Domačini so imeli malo, tako smo preživeli, kakor smo vedeli in znali. Tu smo ostali do konca leta 1942. Ata je prej živel pod Italijo, zato smo naredili prošnjo in res smo se vrnili v Cerčno, kjer smo ostali do kapitulacije Italije. Potem sem se priključila vaški straži. Pobirali smo neeksplozirane mine po Poreznu, spodaj v dolini pa smo slišali Nemce, kar nevarno je bilo.

Prišla sem v Žiri. Najprej v Orlovski dom, potem pa sem kuhala na komandi mesta pri Kovaču v Jarčji dolini. Od tu smo se selili na Lednico.

AFŽ (Antifašistična fronta žena) je bila organizacija, ki je v ozadju skrbela za mnoge stvari; zdravila, obveze, kurirska opravila, politično delovanje... V tej organizaciji sem delala do konca...»

Vojna se je končala; če sa ste se tedaj lotili?

»Spet sem začela delati v Postolarski. (Stavbi, kjer je sedaj Alpinina prodajalna). Šivali smo delavske čevlje, »šihtovce«. Delali smo z velikim veseljem, v prijateljskem vzdušju, po ves dan.

Bilo je vse drugače: velika zagnanost, toda tudi veliko pomanjkanje. Kakšnih malic ni bilo. Mi

smo včasih šli k Bahaču, kjer smo dobili kak krompir in klobaso.

Kasneje, ko smo se že v okviru delovne organizacije (sedanje Alpine) vselili v novo zgrajeno tovarno, sem prišla v šivalnico. Pridobila sem kvalifikacijo. Ostala sem v šivalnici, v začetku na lahkem traku, kasneje v težki šivalnici. Ves čas sem »štepala, zadnjih dvanajst let pred upokojitvijo pa sem bila na kontroli.«

Morda bi malo osvetlili tiste težke, pa vendarle tako srečne dni.

»Da, delali smo cele noči, da smo dosegli plan in ko smo ga dosegli, je zatulila sirena... Organizirani smo bili v delovne brigade. Vsak trak je imel svoje ime: mi smo se imenovali po znanem hrabrem poljanskem borcu Pavletu Ingliču-Baru... Delati je bilo treba toliko, da mi je nekoč naš mojster Gustl (Avgust Bogataj) rekel: »Pripelji otroka s seboj«. Tako pa vseeno ni šlo. Skratka, rada bi povedala, nič nam ni bilo težko delati nadure, ko je bilo treba.«

Poznamo vas kot športnico in telovadko.

»Res sem začela telovaditi že z osmim letom. Dobro se spominjam, ko sem šla služiti — ko je prišel dan za telovadbo, sem pobrala »cunje« in odšla v Žiri. Bila sem med najmanjšimi v vrsti in zame nikoli ni bilo pravega telovadnega dresa, zato ga mi je sešila kar starejša sestra Slava. Tudi po vojni smo še telovadile, vodila sem tudi vrsto. Vendar je delo Partizana usahnilo...»

Toda še sedaj se rada ukvarjam s športom. Upokojenke smo sestavile celo balinarsko ekipo in tudi tekmovali bomo...»

Tako bi lahko še in še obujala spomine na preteklost. Toda Anka še vedno dela in živi za danes in prihodnost. Ne pozabi nase, toda vsa desetletja misli tudi na druge, zlasti v okviru Rdečega križa, kjer dela že ves čas.

Nejko Podobnik



NE POZABIMO

Prav je, da spoznavamo kulturnozgodovinske znamenitosti naše občine, saj nam odkrivajo, poleg zanimivih utrinikov iz življenja nekdanj, tudi korenine naših dogajanj.

Zato bomo začeli objavljati zanimivosti o muzejskih in drugih zbirkah iz naše občine, pri čemer sodeluje predvsem Loški muzej.

Lansko leto je preteklo 100 let od smrti lastnika starološkega gradu Edvarda Strahla, zbiralca umetnin in starin, ki je v svojem gradu zbral najobsežnejšo zbirko umetnin in starin, predvsem domačih, kar jih je kdajkoli imela dežela Kranjska. Njegov sin Karel je to edinstveno zbirko domače umetnosti urejal in v celoti ohranil do svoje smrti leta 1929. Nato je bila prodana na dražbi, kjer sta Narodni muzej in Narodna galerija kupila 304 predmete oz. slike ali knjige, ki predstavljajo osnovo njunih zbirk. Zasluga Edvarda in Karla Strahla je, da se ti številni predmeti niso porazgubili in so s tem, da so prešli v Narodni muzej in Narodno galerijo, postali naša skupna last. Škoda je le, da se niso ohranili na prvotnem mestu in v nekdanji postavitvi v starološkem gradu.

Strahli so bili stara patricijska družina, ki izhaja iz Erfurta na Turinškem. Edvardov oče je starološko posestvo vzel najprej v zakup, 1819. leta pa ga je kupil od svojega svaka Jožefa Demšarja, katerega stari oče je bil doma iz Žetina pod Blegošem in je kupil starološko posest 1755. leta na dražbi.

Edvard Strahl se je rodil 1817. leta v Novem mestu, umrl pa na svojem gradu v Stari Loki 1884. Kot odličen pravnik je služboval v Ljubljani, Gorici in Trebnjem, po upokojitvi 1869. leta pa se je začel intenzivneje ukvarjati z zbiranjem umetnin in starin v starološkem gradu. Pri njegovi zbirateljski vniemi so ga podpirali žena Cecilija, ki je bila tudi sama slikarka in ga je navdušila za likovno umetnost, prijatelj Avgust Dimitz in Karel Dečman, v veliko pomoč pa mu je bila gospodinja Nepomucena Strupi, sestrična slikarja Karla Götza, iz Kranja. Tako je Edvard Strahl prvotnim 45 slikam, ki so se že prej nahajale v starološkem gradu, dodal še tiste, ki jih je podedoval po stricu Ksaverju Demšarju. Veliko umetnin je, v okviru svojih možnosti, nakupil od italijanskega trgovca

in umetnostnega zgodovinarja Alessandra Volpija in svojih znancev slikarjev: Ivana Franketa, ki je Edvarda Strahla tudi portretiral, že omenjenega Karla Götza, Pavla Kühnla, ki mu je restavriral več slik in Franca Pustavrha. Na osnovi te svoje ogromne zbirke (okoli 2000 predmetov), ki jo je zbral približno v dveh desetletjih, je v nemščini napisal umetnostno-zgodovinsko študijo o umetnostnih razmerah na Kranjskem v preteklih stoletjih, ki je izšla 1884 tudi v knjižni obliki. V dnevnem časopisu sta izšla dva njegova podlistka, ki obravnavata starejša dela umetne obrti in manjše umetnine na Kranjskem. Prvi govori o skrinjah, ki jih je sam imel 24 različnih primerkov. Za tisk je imel pripravljeni še dve študiji: o stolah in o zrcalih in steklu; sestavek o posodju pa je ostal nedokončan, ker mu je smrt iztrgala pero iz rok.

Edvard Strahl, ki je tudi sam pesnikoval, je znan kot Prešernov prevajalec v nemščino. Nekaj njegovih prevodov je izšlo v knjigi o Prešernu, ostali pa se nahajajo v zapuščini starološkega gradu, ki je shranjena v Arhivu Slovenije.

Po očetovi smrti 1884. leta je postal lastnik starološkega gradu in zbirke Karel Strahl, rojen 1850. leta v Trebnjem. Tudi on je bil pravnik; služboval je v Ljubljani, Novem mestu, Mokronogu, Dobrli vesi na Koroškem, Brežicah in Ptujju. Zaradi slabega vida se je moral 1899 upokojiti. Po upokojitvi se je za stalno naselil v starološkem gradu in se popolnoma posvetil upravljanju svojega posestva. Zelo se je trudil za napredek svojega okoliša in je soobčanom pomagal s pravnimi in kmetijskimi nasveti. Stari Loki je preskrbel vodo in ustanovil gasilsko društvo. Na dvorišču svojega gradu je prirejal veselice z ljudskim odrom, za katerega je sam prevajal iz nemščine igre.

Karel Strahl je že takoj po maturi veliko pomagal očetu pri

zbiranju umetnin in starin po Gorenjskem in pri njihovem urejanju. Občasno se je z zbirko ukvarjal tudi potem, ko je bil že v državni službi. Po očetovi smrti pa je njegova zbirateljska vnema začasno zastala do vnovičnega prihoda njegove soproge na starološki grad. Po njeni zamisli so grajske prostore na novo preuredili in prebelili, umetnine in starine pa na novo razporedili, da je Karel, ki je že kot dijak vodil obiskovalce po starološkem gradu, zdaj to počel še s posebnim veseljem.

Po razpadu Avstro-Ogrske ga je doletel hud udarec, ko je naša narodna vlada postavila njegovo zbirko pod neke vrste prisilno upravo in mu naročila izdelati popis svoje zbirke umetnin in starin. S pomočjo dobrega znanca, novinarja in umetnostnega zgodovinarja Anteja Gabra je Karel Strahl v treh letih sestavil dragocen, točen seznam svoje zbirke, v katerem je navedel tehnike, mere, morebitnega

avtorja in izvor umetnin ali starin. Tako se je pokazala dobra stran tega čisto neupravičenega vladnega ukrepa, ki je pripomogel tudi k nastanku Strahlove avtobiografije.

Otrok z ženo, ki je umrla pred njim, nista imela, zato je dlje časa kolebal, kako bi razdelil svoje premoženje, da bi ne oškodoval daljnih sorodnikov po ženi strani in obenem zbirko v celoti ohranil, kar je bila očetova želja, ali da bi vsaj ostala v deželi, kar je bila njegova želja. Nazadnje se je odločil, naj bo zbirka z izjemo manjših volil prodana na dražbi, izkupiček pa razdeljen med sorodnike. S premišljeno oporoko je Narodnemu muzeju in Narodni galeriji omogočil prednostni nakup umetnin in starin s 25 % popustom. Narodni muzej je izbral 135 slik in predmetov in še za Etnografski muzej 75 predmetov in knjig, Narodna galerija pa 94 slik, pomembnih za slovensko umetnostno zgodovino.

Zanimivo na Dunaju in Bratislavi

Kar tradicija je že, da najmanj vsakih nekaj let sindikalna organizacija organizira izlet na Češkoslovaško. Letos se je za tridnevni izlet na Dunaj in v Bratislavo prijavilo kar za dva avtobusa naših delavcev in njihovih svojcev.

Izkušeni vodički ljubljanske podružnice Kvarner ekspresa to očitno ni prav nič presenetilo, saj sta potepanje po Avstrijskem in Slovaškem res lepo organizirali.

Kar po malem bali smo se predvsem češkoslovaških carinikov, tako tja in nazaj, pa se je to vsaj tokrat izkazalo, da čisto brez potrebe. Zakaj bali? Morda zaradi tistih nekaj »prišvercanih fičnikov« v naši ali tuji valuti ali pa v strahu, kaj bo, ko se bomo vračali nekoliko bolj otovorjeni.

No, pa ni bilo čisto res tako. Res so nas poulični menjalci denarja dokaj pogosto oblegali, želeli pa predvsem nemške marke

ter le izjemoma naše dinarje. Deviza je tudi naša vegeta in potni list, ki vam ga hitro kdo smukne, če ne pazite, saj so dovoljenja za potovanja v tujino na Češkoslovaškem bolj redka, z našim potnim listom pa se vedno daleč pride. Poulični menjalci so zelo »sposobni« ljudje, ki našega človeka znajo hitro ogoljufati za kak milijonček, če človek ni previden.

Poglejte no, čisto sindikalno razmišljanje, kajne?!

Veste, to je tisto, kar človeka zaposluje in dela izlet dodatno zanimiv. Drugače pa lahko rečem, da smo letos videli res veliko.

Že na poti tja smo si iz avtobusa ogledali dunajski Ring, da smo se nekoliko prilagodili. Po uri vožnje pa smo bili že na češki meji in zatem v slovaški prestolnici Bratislavi. Kijev in Bratislava, dva največja hotela, od

(Nadaljevanje na 12. strani)

V spomin Antoniji Poljanšek

Pretekli mesec nas je nenadoma zapustila naša upokojenka Antonija Poljanšek.

V Alpini je začela delati spomladi 1959 kot nekvalificirana delavka. Kasneje je kot prešivalka delala v šivalnici; pred upokojitvijo leta 1978 pa je bila kontrolorka v Plastiki. Ohranili jo bomo v lepem spominu.



Edvard in Karl Strahl



TO JE NAŠ KRAJ



(nadaljevanje z 11. strani)

katerih eden lahko hkrati sprejme skoraj tisoč gostov, sta ta dan komaj sprejela najmanj trinajst avtobusov izletnikov iz Slovenije. Drugi dan smo se najprej »spopadli« z bratislavskimi veleblagovnicami; iskali kristal, usnjene izdelke, orodje, sir... Zapravljali iz potrebe ali kar tako, da smo si popoldne lahko bolj veselo ogledali mesto z njegovimi kulturnozgodovinskimi spomeniki in arhitekturo, kar vse priča o slavni preteklosti teh krajev. Preveč časa bi trajalo, če bi opisoval podrobnosti, ki sta nam jih pripovedovali Mojca in Jasna in pa seveda slovaški vodički. Pa še talent in voljo do pisanja potopisov, kot ima to naš stalni sodelavec Ivan Reven, bi moral imeti.

Drugi dan pa je prišel na vrsto Dunaj, prestolnica Avstroogrške, po svoje nekdanjega središča Evrope, kamor se je tudi ste-

kal denar z Balkana, Srednje in Vzhodne Evrope, Italije...

Nagrado bogastvo, prosvetljeni vladarji in kopica takih in drugačnih strokovnjakov so ustvarili mesto, kjer je kaj videti. Ne veš, čemu bi posvetil več pozornosti; nekdanjemu cesarskemu dvoru, dvorcu princa Evgena Savojskega, desetnam in desetnam spomenikov, hiš, cerkva...

Še dobro, da smo za toliko paše za oči, dušo in možgane imeli premalo časa, sicer nam bi zmanjkalo šilingov, saj je vstopnina najmanj 400 naših din, pa tja do 2000 din, seveda vse v šilingih. Čisto navadno malo pivo v najbolj navadnem bifeju stane 800 naših din, kava pa komaj kaj manj.

Kaj več pa morda kdaj drugič. Čisto na kratko: lepo je bilo in koristno, tako za splošno razgledanost kot za sprostitvev.

Nejko Podobnik



Zgornji del Poljanske doline je z gradnjo ceste Žiri-Trebjars res pravo gradbišče
Neprijetno tako za graditelje kot uporabnike ceste



Še pogled na predel, kjer trenutno tečejo dela pri regulaciji Sore



Upajmo, da bo z regulacijo Sore v kratkem manj takih težav

Izlet po Štajerskem

Tudi letos je mladinska organizacija Alpine organizirala izlet, za katerega se je prijavilo preko šestdeset mladih, tako, da je bilo potrebno za prevoz poleg avtobusa najeti še kombi.

V prijetnem vzdušju smo se odpeljali iz Žirov, preko Škofje Loke in Ljubljane do Trojan. Na Trojanah je bila tudi že prva postaja, kjer se nam je prilagel kratek postanek, topla kava in svež krof.

Od tu smo krenili proti Polzeli, naši drugi postaji, kjer smo se ustavili v prodajalni tovarne nogavic.

Ob desetih smo bili že v Titovem Velenju. Ne bi bili mladi, če se ne bi oglasili v modnem salo-

nu M Club in si ogledali proizvodnje modnih oblačil. Že prvi vtisi ob vstopu v oddelek so bili čudoviti. Blago v vseh modnih otenkih, po zvočniku prijetna glasba... Natančneje smo si ogledali izdelovanje smučarskih kompletov in vseh ostalih modnih oblačil. Spoznali smo, da gre za »mlado« delovno organizacijo, saj je povprečna starost tristočlanskega kolektiva, v katerem prevladujejo ženske, trideset let. Toda to jih ne moti, da ne bi večidel proizvodnje usmerjali na zahodno tržišče. Imajo tudi trgovino, kjer je bilo moč po ugodnih cenah kupiti njihove izdelke.

Po kosilu v restavraciji Nama smo še kaj nakupovali, najbolj navdušeni plavalci so odšli v bazen v Rdeči dvorani, ostali pa smo si ogledali to lepo mesto s trgovino in mogočnim gradom nad njim.

Pozno popoldne smo se odpeljali do Mozirja in od tam na Šmihel, kjer so nam na kmečkem turizmu postregli z zelo okusnimi sendviči, kavo in seveda z dobro kapljico. Potem je prišel na vrsto naš harmonikaš, tako, da smo lahko tudi malo zaplesali.

Prehitro je bila ura osem zvečer, ko smo se morali posloviti od zelo gostoljubne gospe Vide in se z lepimi vtisi o tem malem, a lepem koščku Štajerske, odpeljati domov.

Želja vseh mladih na koncu je bila, da bi imeli še velikokrat možnost ogledati si del naše domovine, v tako prijetni družbi, kakršna je bila na našem izletu.

Tanja Lazar

»DELO – ŽIVLJENJE« je glasilo ALPINE, tovarne obutve Žiri, Strojarska ul. 2, n. sol. o., ki ima v svoji sestavi TOZD Proizvodnjo, TOZD Prodajo in Delovno skupnost skupnih služb. – Ureja ga uredniški odbor: Tatjana Dolenc, Nada Govekar, Tatjana Mohorič, Anuška Kavčič, Anton Pintar, Vladimir Pivk, Nejko Podobnik, glavni in odgovorni urednik. – Izhaja mesečno, naklada 2200 izvodov. Fotografije: Brigita Zemljarič. Tisk: TK Gorenjski tisk, Kranj



»Tobogan« predstavlja pomembno pridobitev za suhi trening žirovskih skakalcev