



DELO življenje

ZAJEC ALFONZ
LOŠKA C. 56

4226 ŽIRI

POŠTNA PLAČANA PRI
POŠTI 4226 ŽIRI

V novo leto z novo organizacijo

Že smo v novem letu 1997, za katero smo si zastavili take in drugačne cilje, tako zasebno kot tudi v podjetju.

Tudi v Alpini smo si s planom za leto 1997 zastavili naloge, ki jih nameravamo doseči, s strateškim planom pa smo si zastavili tudi cilje za nekaj prihodnjih let.

S tem letom smo deloma spremenili tudi notranjo organizacijo, ki je tudi eden nujnih korakov v sedanjem času.

Vemo, da je čas, ki ga živimo, čas nenehnih sprememb. Prav povsod jih doživljamo in velikokrat se odvijajo hitreje kot pričakujemo ali celo želimo. Tako se morajo tudi podjetja spremenjati in zahtevam trgov nenehno prilagajati, če hočejo preživeti hud konkurenčni boj. V okviru tega morajo zato nujno spreminjati tudi svojo organizacijo in način dela.

Včasih so bili cilji, ki so si jih zastavljali v podjetjih, bolj stabilni, spreminjali so se več ali manj količinsko. Načrtovanje, kako jih doseči, je bilo lažje. In tako so bile tudi organizacijske strukture bolj stabilne. V sedanjem času pa, ko se je potrebno bolj oziroma nenehno prilagajati, več in drugače spreminjati cilje podjetja, je nujno, da je tudi organizacija podjetja bolj fleksibilna, prilagodljiva.

Posebno poglavje je seveda kvaliteta poslovanja. Nič ne pomaga narediti veliko in poceni, če ni ves proces izveden kvalitetno: od brezhibnega načrtovanja -do bleščeče izdelane obutve; od dobrih poslovnih pogodb, do spoštovanja rokov.

Tako kot se menjajo organizacijske strukture podjetij, se menjajo tudi delovne naloge, ki jih je v sedanjem času vnaprej težko predvideti. Okvirne naloge sicer opredeljuje sistemizacija delovnih mest, ki naj bi zaživela letos. S tem naj bi dosegli večjo preglednost nalog, urejenost, pa tudi boljše vred-



Mojca Gantar, direktorica splošno kadrovskega sektorja

notenje, seveda na podlagi lažjega ugotavljanja odgovornosti. Toda poslovanje je neprestano prilagajanje, tako, da sistemizacije ne bomo smeli jemati kot nekaj dokončnega, temveč kot možne poti za doseg delovnih ciljev. Opredelijo se lahko le bolj cilji, rezultat, ki ga mora posemeznik doseči. Kaj vse je potrebno za doseg tega cilja narediti, pa se da manj predvideti.

Bolj važno postaja kreativno, timsko delo, izvorno odločanje, fleksibilnost. Pri tem je tako še pomembnejša vloga ljudi, ki ne samo da nekaj znajo, temveč tudi hočejo narediti. Mislím, da moramo v smeri motivacije zaposlenih narediti še veliko. Toda ne samo s plačo, tudi z zdravimi odnosi lahko naredimo veliko. Tu pa vidim vlogo vsakega posameznika, ne le vodilnih.

Neizbežno je, da moramo v nakazano smer delati in se spreminjati mi vsi, ki v podjetju delamo, da bomo postavljene cilje lahko dosegli. Pri tem pa, kot je nekdo dejal, se ne smemo ustrašiti ovir, ki jih bomo opazili, ko bomo umaknili pogled s svojih ciljev.

Mojca GANTAR

VSAK POHOD SE ZAČNE S PRVIM KORAKOM, TODA...

Finančna sanacija, reorganizacija, ISO standardi, kvaliteta, vključevanje na Internet...

Izrazi, ki povedo veliko ali pa nič. Veliko, če pod finančno sanacijo razumemo analizo razmer, v katerih poslujemo, vizijo naše prihodnosti, načrtovanje naših prizadevanj za realizacijo vizije razvoja. Čisto konkretno: kako biti uspešen, če delamo točno določeno obutev za trg, ki ga poznamo (ali pa tudi ne). Uspešni tako, da delamo s konkurenčno storilnostjo, kakovostjo, stroški.

Ali če reorganizacije na razumemo le kot modno muho neke formalne organizacije in metod delovanja, temveč kot smotrno »orodje za doseganje ciljev«. In to - od motivacije - do učinkovitosti.

Ali pa ISO standardi, ki niso nič drugega kot »administrativni bič zapada« nad manj redoljubnimi ljudstvi »tretjega sveta«. Saj vam vendar ne more nekdo predpisovati, da položite žlico na mizo na desno stran, če ste levičar. Torej moramo tovrstno »levičarstvo« pri sebi spoznati sami.

Ali pa vključevanje v svetovno informacijsko omrežje Internet. To ni igračkanje ali radovednost; to je predvsem organizacijsko tehnična možnost za realizacijo naših dorečenih usmeritev.

Vse drugo je larifari.

Za korakanje je čas šele tedaj, ko vemo kam hočemo. Zaletavanje zaradi »mode« je zapravljanje denarja, časa in živcev.

Nejko PODOBNIK



Taka zima ni samo lepa, je tudi koristna za nas

Kako bomo delali letos

Plan za leto 1997 je izdelan. Po dokaj uspešnem zaključku lanskega poslovnega leta se z optimizmom spoprijemamo z novimi težavami. Pa poglejmo kaj smo si zastavili za letos.

V letu 1997 bo Alpina izdelala 1.850.000 parov čevljev.

Od skupne proizvedene količine bo v Alpini izdelanih 1.748.000 parov obutve, pri kooperantih pa 102.000 parov obutve (od tega 7.000 parov moške obutve, 30.000 parov ženske nizke obutve in 65.000 parov tekaške obutve).

Izdelali bomo 1.127.000 parov modne obutve, od tega največ ženske nizke (396.000 parov), brizgane 393.000 in sandalov 206.000 parov.

Športne obutve bomo izdelali 723.000 parov, največ od tega tekaške obutve (314.000 parov), obutve za trekning 149.000 parov, smučarske obutve 144.000 parov in kotalk (rolerjev) 116.000 parov. Da bi uspeli izdelati vse to, nam bodo kooperanti pomagali delati več kot četrtino (minut).

Kako pa bomo prodajali

V letu 1997 bo Alpina prodala 1.893.000 parov lastne obutve, od tega 270.000 parov na domačem trgu, 1.623.000 parov, kar predstavlja 86 % vse prodaje, pa bo izvozila.

Športne obutve bo izvožene kar 93 %, modne pa 81 %.

Poleg lastne obutve bo Alpina preko maloprodajne mreže in grosistov prodala še nekaj več kot 228.000 parov dokupljene obutve.

Precej prizadevanj bomo v naslednjem letu namenili zmanjšanju vseh vrst zalog, s čimer bomo zmanjšali vezavo sredstev.

Posebno pozornost bomo posvetili uvajanju ISO standardov 9001.

Sistem bomo gradili in uvajali bolj ali manj sočasno po vseh poslovnih področjih, tako da bomo v zadnjem četrtletju že lahko spremljali tudi rezultate vpliva sistema na poslovanje in se na začetku leta 1998 prijavi za presojo in s tem pridobitev certifikata ISO 9001.

Sistem bomo gradili in uvajali sami; pomoč zunanjih svetovalcev bomo iskali na področju izobraževanja in pri morebitnih metodoloških vprašanjih.

Prvenstveni cilji:

- ureditev poslovanja in določitev nalog, ter odgovornosti po vseh poslovnih področjih,
- zmanjšanje stroškov poslovanja,

- zagotavljanje pretoka informacij, pravočasnega sprejemanja odločitev, kar bo vplivalo na povečanje produktivnosti vseh oddelkov in služb,

- zmanjšanje stroškov (ne)kakovosti.

ISO standarde bomo uvajali po določenem časovnem načrtu; od uvodnega seminarja v začetku leta, presoje razmer, določitve nalog in sprejemanje načrta dela bo z izobraževanjem trajalo tja do aprila. Hkrati se bo oblikoval koncept reševanja nalog in poslovnik o delu, ki naj bi bil dokončen jeseni. Samo uvajanje bi kot zadnjo fazo potekalo od maja do konca leta.

Investicije bodo okoli 2,2 milijona DEM.

Sredstva za to bomo dobili iz amortizacije 1,7 milijona DEM, ostala kot dolgoročni kredit.

Največ sredstev za investicije bo šlo v domačo prodajo: 1,2 milijona DEM.

Brez ljudi ne gre

Vse te načrte bomo uresničevali celo z nekaj manj ljudmi kot letos.

Ne bomo zanemarjali štipendiranja, usposabljanja lastnih kadrov, saj bomo za to namenili preko 300.000 DEM.

Letos praznujemo 50-letnico, kar bo po eni strani povezano z dodatno promocijo, ki bo po drugi strani tudi nekaj stala.

Komentirano poročilo
Nejko PODOBNIK



Iz planskega oddelka, kjer načrtujejo proizvodnjo



Andrejo Grašič je ob obisku sprejel tudi generalni direktor



Kako si trgovina pridobi ugled in sloves

Kupec izbira trgovine, v katerih rad in pogosto kupuje, ter takšne, v katere le nerad vstopi, po več kriterijih. Marsikaj v trgovini lahko učinkuje kot reklama ali kot proti reklama.

Trgovina si pridobi kupce predvsem:

- z bogato ponudbo,
- s kakovostnim blagom,
- z zmernimi in konkurenčnimi cenami,
- z ugodnimi plačilnimi pogoji,
- z urejenostjo prodajnega prostora in opremljenostjo na sodobni ravni,
- s prijaznim osebjem.

Ponudba blaga

Poslovodja mora skupaj s prodajalci skrbeti za čimbolj pester izbor blaga, po okusu in potrebah predvsem stalnih in večinskih kupcev. Zaloge morajo biti dovolj velike, da ne zmanjka blaga, ko ga kupec potrebuje.

Med stalno ponudbo vnašamo tudi novosti, da je za kupca vedno zanimivo in ga lahko tudi s čim prijetno presenetimo.

Kakovost blaga

Trgovina, ki ima pestro in bogato ponudbo kakovostnega, med drugim tudi ekskluzivnega blaga, ki ga druge nimajo, bo pritegnila kupce.

Delavci v trgovini se morajo nenehno truditi, da dopolnjujejo izbor blaga, da sledijo novostim v proizvodnji in povpraševanju kupcev. Le-ti kaj hitro odkrijejo, kje dobijo proizvode priznanih proizvajalcev. Velikokrat se kupci navadijo na določeno znamko blaga (avtomobila, televizorja, pralne stroja...) in prisegajo le nanjo.

Kupci cenijo tudi blago iz naravnih materialov, unikatno blago, ročno izdelano, izvorno oblikovano ali lepo zavito blago.

Pri proizvodni in embalaži je pomemben:

- optični informativni učinek: slika, besedilo, znamke različno delujejo na kupca;
- motivacijski učinek: vabljenost podobe, opreme in barv;
- spominski učinek: če se vtisne v spomin.

Industrijsko oblikovanje teži za tem, da je proizvod čimbolj privlačen za kupca.

Zmerne in konkurenčne cene

Kakovostno blago ohranja svoje značilnosti tudi ob daljši uporabi, zato kupci raje plačajo nekoliko višjo ceno za dobro blago, kot da bi kupovali poceni blago, ki je morda »le za enkratno uporabo«. To se še zlasti opazi pri tekstilnih izdelkih.

Nižja ko je kupna moč kupca in večja ko je konkurenca, bolj kupci pregledujejo kakovost blaga in primerjajo cene, zato gledamo, da so naše cene zmerne in da smo čim bolj konkurenčni. Vedno imejmo vsaj en izdelek z oznako UGODNO ali SUPER CENE ali POSEBNA PRODAJA inpd. Kupci takš kupujejo stvari, ki jih sicer ne bi.

Ugodni plačilni pogoji

Pomembni so predvsem za kupce z nižjo kupno močjo, pa tudi za druge kupce pri dražjih nakupih, saj si brez plačila na obroke marsičesa ne bi



Izložba trgovine Alpine v blagovnici je bila pred novim letom res lepo urejena

mogli privoščiti. Popusti pri večjih nakupih in pri plačilu z gotovino prav tako pritegnejo kupce. Če jim teh ugodnosti ne nudimo, gredo drugam. Trgovine nudijo ugodnosti plačila s potrošniškimi krediti, s plačilnimi karticami zaradi njegove zvestobe trgovini ali s plačilnimi karticami banke.

Kupovanje s pomočjo kartice praviloma pomeni, da kupec kupi več, kot je nameraval, saj ga nakup ne bo neposredno in takoj udaril po žepu.

Urejenost trgovine

Trgovina vabi s svojo zunanjo in notranjo urejenostjo. Kupci bolj cenijo trgovine, ki so večje, prostornejše, dajejo vtis zračnosti, svetlosti in čistosti. Prehodi med policami morajo biti dovolj široki, da se kupci nemoteno gibljejo po prostoru.

Pri opremitvi prostorov moramo upoštevati ne le estetske in funkcionalne kriterije, ampak tudi psihologijo nakupovanja. Komunikacijske poti

med oddelki naj bodo iz trdnih materialov, prodajna območja pa prekrita z mehkiimi, udobnimi materiali, ki kar vabijo kupca, da stopi nanje in pride bližje razstavljenim izdelkom. Kupcem je všeč tudi sodobna oprema: računalniki, elektronske blagajne, tekoče stopnice, samodejno odpiranje vrat ipd.

Psihološki vpliv ima tudi razporeditev blaga. Razstavljeno naj bo tako, da bo paša za oči. Polne police ustvarjajo pri kupcih občutek dobre založenosti prodajalne. To je še zlasti pomembno v šivilski trgovini. Pri konfekciji, pri pohištvu in podobnem blagu, kjer iščemo bolj individualen stil, pa prodaja istovrstnih izdelkov v velikih serijah vzbuja v kupcih občutek cenenosti in manjvrednosti blaga, zato raje razstavimo le nekaj primerkov in s tem ustvarimo videz butične ponudbe.

Brezhibna čistoča je osnovni pogoj za urejen videz trgovine.

nadaljevanje na 4. strani

Andreja Grašič zadovoljna

Naša šampionka v biatlonu Andreja Grašič, ki tekmuje z Alpininimi čevlji, se je decembra mudila v našem podjetju. Obiskala je tehnološki oddelek, kjer razvijajo tudi njene čevlje, se pogovorila s serviserjem Lojzetom Oblakom in si ogledala del proizvodnje.

Srečala se je tudi z generalnim direktorjem Francijem Mlinarjem. Med drugim je povedala: »Mislim, da kar dobro okrevam. Potem, ko sem bila dva in pol meseca popolnoma izven športnega udejstvovanja, si sedaj že po tri ure dnevno pridobivam kondicijo in mislim, da mi gre kar dobro. Tudi streljanje že vadim. Prav težko čakam prve nastope, ko se bo pokazalo, koliko sem že pridobila. V začetku je bilo res težko, sedaj pa je že lažje.

Kar zadeva vaše čevlje (NNN 628), lahko rečem, da sem z njimi zelo zadovoljna...«

Prisluhnil sem tudi pogovoru v razvojnem oddelku, kjer je Emil Filipič predstavil razvoj novega čevlja NNN 638, ki je še bolj izpopolnjen. Novi čevlji se odlikuje po boljšem oblazinjenju; pomeni, da bo smučanje še bolj udobno. Hkrati so s posebno regulacijo poskrbeli za boljši prijem noge, kar je za vodenje smučke zelo pomembno. Izboljšanje predstavljajo tudi lepe, tople in funkcionalne prevleke za čevlje, ki je zlasti za biatlonce, ki ležijo na strelišču, zelo pomembno.

Skratka, zaenkrat je vse tako kot je treba. Želimo, da bi Andreja kmalu pridobila ustrezno moč in formo, da bi spet posegala v svetovni vrh.

Nejko PODOBNIK



Andreja Grašič in tehnolog Emil Filipič

Kako si trgovina pridobi ugled in sloves

nadaljevanje s 3. strani

Izložba

Je pomemben del trgovine. Njen namen je pritegniti kupčevo pozornost in ga seznaniti z vsem, kar ponuja trgovina. Opozarjati mora na zanimivejše izdelke, novosti in posebne ugodnosti. Pokaže naj le tisto, kar trgovina v resnici ima naprodaj, zato vanjo ne sodi blago, ki ga v trgovini ni več ali ga še ni. Če iz kakršnihkoli razlogov postavimo v izložbo izdelke, ki niso naprodaj, moramo to označiti. K izdelkom vedno postavimo tudi ceno. Napisi k blagu naj bodo smiselni – povedo naj tisto, česar kupec sam ne bi opazil ali vedel o blagu.

Pri izložbi je posebej pomembno, da ohranja značilnosti blaga, ki ga ponuja. Potrebno je imeti tudi občutek za pravo količino izdelkov v izložbi. Premalo blaga kaže na pomanjkanje, preveč pa vzbuja občutek velikih zalog. Kupci zato nakup odložijo, saj je še vsega dovolj, ne mudi se. Če je izdelkov v izložbi veliko, si tudi ne moremo vseh zapomniti. Raziskave kažejo, da največ pogledov usmerimo v spodnji rob izložbe in v sredino, zato izdelke iz tega dela izložbe bolje zaznamo in si jih zapomnimo kot tiste ob straneh in v zgornjem delu izložbe.

Preveč dekoracije negativno deluje, saj pritegne pozornost kupca nase, namesto na blago, zato naj dekoracija poudari lepoto in kakovost izdelka.

Da bo izložba vedno zanimiva, jo moramo pogosto menjati – če že ne cele, pa vsaj delno.

Stil in vzdušje v trgovini

Kupci cenijo trgovino, v kateri znajo zaposleni delavci vzpostaviti prijeten način prodaje in pristrčno vzdušje.

Vsak prodajalec skladno s svojo osebnostjo vzpostavi svoj način prodaje in ni nujno, da drug drugega povsem posnemajo. Prav pa je, da imajo vsi skrb in odgovornost za potrebe kupca, da spoštujejo njegove navade in njega samega.

Poskušajo naj se vživeti v njegov svet in mu svetovati tako, kot je resnično v njegovem interesu. Dati mu morajo občutek, da je pomemben, zato mu pustijo, da se razgovori, oni pa ga skušajo razumeti.

Prvi vtis, ki ga napravi pristrčen sprejem, urejenost prodajalcev in trgovine, uigranost kolektiva pri delu in drobne pozornosti, ki jih izkazujejo kupcu, ga gotovo pritegnejo in zadovoljijo, da se rad vrača.

Iz knjige

»Psihologija v trgovini«

Prav mi bomo morali najbolj upoštevati ISO standarde

Tehnološko pripravo modne obutve koordinira diplomirani organizator dela Zvone Kopač, ki je predstavljal delo oddelka.

»Tehnološka priprava modne obutve je po novem letu v okviru »programa modne obutve«, ki ga vodi Franci Kavčič. Medtem ko Majda Trček kot vodja programa v ožjem smislu koordinira delo z modelirji, so tehnični modelirji podrejeni vodji proizvodnje modne obutve Bernardu Jesenku.

Moja osnovna naloga je (ob koordiniranju dela oddelka) tehnološka priprava lepljene obutve in to v sekalnici in montaži.

Poleg mene so v tehnološki pripravi še Cirila Demšar, ki je tehnologinja za spodnje dele, Judita Oblak, ki je vodja tehnologije zgornjih delov, Andreja Bogataj kot tehnologinja in normirka, Bojan Žakelj kot tehnolog za zgornje dele in Mojca Bogataj, ki bo predvsem skrbela za normiranje v šivalnicah. Tu je tudi kalkulantka Snežana Seljak in kemik Milan Poljanšek.

Glavna naloga tehnološke priprave je, kot že ime pove, priprava proizvodnje do take stopnje, da le-ta poteka tekoče.

Za doseg tega cilja, je poleg usposobljenih ljudi potrebno še nekaj pogojev. Med te štejem ustrezne strokovne informacije, ki omogočajo strokovno in skladno delo, sodelovanje v procesu dela, ki se zelo prepleta; čas, ki je dostikrat prekratek in doslednost vseh, ki se vključujejo v ta proces.

Medtem, ko moramo na eni strani tesno sodelovati z modelirji (oz. z vodjo programa), je na drugi strani tesna povezava potrebna tudi z nabavo, ki mora pravočasno preskrbeti ustrezne materiale. Mislim, da nam kar dobro uspeva to sodelovanje, na kar vpliva tudi to, da se med seboj dobro razumemo.

Seveda pa v praksi prihaja do marsikaterih težav, ponavadi prav tam, kjer jih najmanj pričakujemo.

Eden takih pojavov, ki nam dela preglavice, je, če za serijsko proizvodnjo pride drugačen material kot je bil tisti, ki smo ga uporabili pri vzorcih. Čisto konkretno sem tu pomislil na prešasti lak apache, s katerim smo imeli težave pri delu; ali mastni nubuk, pri čemer smo morali biti tako pazljivi pri lepljenju podplatov...



Zvone Kopač koordinira delo tehnološke priprave modne obutve



Iz tehnološkega oddelka modne obutve

Kot že rečeno, je včasih problem čas, oz. prekratki roki.

Ob tem, ko skušamo za proizvodnjo vse pripraviti, da le-ta ne bi imela težav, razmišljamo tudi o prihodnosti. Dobro se zavedamo, da bo uvajanje ISO standardov močno vplivalo na naše delo, saj se bo tu moralo narediti največ.

Drugo je vprašanje stroškov, kjer v tehnološki pripravi iščemo pravo razmerje med ceno in kvaliteto. Že pri samih vzorcih moramo upoštevati načela vrednostne analize; to je,

da prednostno več vložimo v tisto, kar trg išče (oz. prizna). Tu se moramo sprti odločiti, kaj narediti in kako.

Skratka, naše delo se zelo prepleta, čeprav je vsak od nas zadolžen za svoje področje oz. svoj del tehnološke priprave. V praksi je že tako, da potek proizvodnje lahko zmoti malo drugačno delo (variacije), časovni zamik izvedbe, različni materiali in podobno.

Kar zadeva naše načrte, mislim, da nova organizacija (shema) konkretno na naše delo ne bo bistveno vplivala.

Problem je nastal, ker je bil ukinjen normirski oddelek in se

morajo tehnologi ukvarjati še z normiranjem, s katerim se morajo še podrobneje seznanjati.

Danes razdrobljena proizvodnja pomembno vpliva na naše delo. Samo pri lepljeni izdelavi imamo 25 grup (25 vrst kopit), ogromno vzorcev; potniške kolekcije so se zelo povečale, potem pa spremljanje tako razdrobljenega dela... Vse to ni enostavno,« je zatrdil Zvone Kopač.

Nejko PODOBNIK

Aktualni intervju

Pogovarjamo se z vodjo nabave modne obutve Jano Erznožnik

Delo-življenje:

Oskrba z materialom je ena temeljnih sestavin poslovnega procesa. Kako vam trenutno uspeva to delo?

Jana Erznožnik:

Res je oskrba zelo pomembna zadeva, ki pa je odvisna od mnogih dejavnikov tudi na drugih področjih. Če na kratko pojasnim, bi rekla takole: če kolekcija ni dovolj natančno določena (definirana) ali če se spreminja tehnologija, če prihaja do reklamacij in podobno, je problemov z dobavitelji vedno zelo veliko (tudi glede na cene in roke). Moram reči, da se prav ta čas ukvarjamo z mnogimi tovrstnimi težavami, zlasti še, ko komaj lovimo roke, ki so postavljeni. Mislim, da pride do vsega tega tudi zato, ker je višek proizvodnje v celotni usnjarsko predelovalni industriji le nekaj mesecev v letu. Takrat naj bi bilo vse pripravljeno, po drugi strani pa prav zato prihaja do zapletov in pomanjkanja. Dovolj je, da manjka le kakšna malenkost in obutve ni mogoče dokončati. V proizvodnji so zato naslednji artikli, ki so (razumljivo) oskrbovani še slabše. In tako se težave samo kopičijo in razmere še zaostrejujejo. Ko pride do težav v prirojovalnicah ali šivalnicah, se kmalu zatem še v hušji obliki težave zgostijo v montaži.

Kar spomnimo se samo nape ocean, kjer je prišlo do reklamacije. Usnje smo morali zato nabavljati v različnih usnjarnah. Najmanj kar je, je to, da zmanjka časa in problemi se potencirajo.

Dobavitelji namreč na skrajšane roke ne morejo pristajati, če pa že pristanejo, se tega ne držijo. Tako je izpad pri dobavi dokaj objektivno; toda to nam nič ne pomaga. Tudi če izdajamo bremepise, če ne pride material, kvečemu izgubimo poslovnega partnerja.

Davo Karničar z našimi čevlji z vrha Mount Everesta

Sredi decembra je servisno službo Alpine obiskal svetovno znani smučar in alpinist Davo Karničar, ki je postal še posebno znan potem, ko je smučal s himalajskega osemtisočaka Anapurna.

Izkoristil sem to priložnost za kratek pomenek. Takole je pripovedoval:

»Smučam že od mladih nog. Pri tem sem uporabljal največ čevlje San Marco, ki so bili takrat bolj uveljavljeni; z Alpininimi čevlji pa še nisem vozil, tako sem z veseljem sprejel povabilo Lojzeta Oblaka, da se oglasim pri vas.

V mlajših letih sem veliko smučal in tekmoval. Kar osem let. To pa je tudi nujno, da se ob alpinističnih izkušnjah lotevam takih podvigov kot je bil npr. ta z Anapurne.

Tudi sedaj moram biti stalno v zadostni smučarski formi, sicer so take naloge preveč tvegane.

Sedaj so mi vaši strokovnjaki ponudili, da mi izdelajo čevlje po meri. Tudi take, ki bodo hkrati

dovolj topli; pa tudi prevleke povrhu, da bo noga še bolj zaščitena proti mokroti in mrazu.

Naslednje leto po monsumu, ko je največ snega, nameravam smučati z vrha Mount Everesta; to se pravi zares smučati, vedno s smučkami na nogah in palicami, ne pa z vmesnimi alpinističnimi spusti.

Kot poznam razmere, je to možno; problem je le okrog 100 metrov pod vrhom (Hillaryjeva stopnja), kjer je možno smučati le tedaj, ko je izredno veliko snega. Ta projekt seveda zahteva izredno veliko priprav in tudi denarja, kar okrog 130.000 dolarjev, čeprav bomo na koncu pod vrhom Everesta le trije. Računam, da mi bo vse to uspelo s pomočjo različnih sponzorjev.

Kar zadeva Alpino, mislim, da bi bila to tudi dobra promocija. Vsa dogajanja nameravamo tudi posneti in hkrati predstaviti ne samo alpinistični dosežek in samo smučanje, temveč tudi opremo...»

Nejko PODOBNIK

Delo-življenje:

Bodo nove razmere na evropskem trgu kaj spremenile?

Jana Erznožnik:

Vemo, da s 1. januarjem vstopamo v nova razmerja v Evropski skupnosti, ko bomo kot država začeli trgovati v skladu s predpisi EU (kot pridružena članica)

Kot kaže, bo EU postopoma vzpostavila znotraj 29 držav, ki so v tej asociaciji poseben režim, ki bo olajšal medsebojno trgovanje, na drugi strani pa oteževal (tudi s carinami) poslovanje z drugimi državami oz. tretjim svetom.

Mislim, da znotraj nismo dovolj dobro pripravljeni na to.

Eno je nabavljati material v skladu z letnimi plani, kolekcijo in drugimi zahtevami in pri tem upoštevati carinske predpise. Drugo pa je če lahko tako organizirani izkoristimo vse možnosti, ki se s tem ponujajo. Razmišljamo, kaj bi pomenilo, če bi imeli strokovno močno izvozno-uvozno službo, ki bi znala izkoristiti možnosti, ki jih po novem ponuja EU.

Omenila bi ob tem Hrvaško, s katero veliko poslujemo. Vsi ti posli bodo z novimi omejitvami EU postali vprašljivi.

Delo-življenje:

Bo nova organiziranost znotraj profitnih enot kaj spremenila naše delo?

Jana Erznožnik:

Mislim, da to ne bo posebno vplivalo na naše delo. Moram reči, da sicer soglašam z osnovno idejo, da se proces odvija tako kot je zasnovan sedaj, saj bo morda manj blokad in delitev proizvodnja - komerciala. Predvsem je važno, da naše posamično strokovno delovanje uskladimo z vsemi v tej verigi.

Delo-življenje:

Veliko govorimo o smotrnem delu in varčevanju?

Jana Erznožnik:

Načeloma se s tem strinjam, toda kar zadeva materiale, moramo v prvi vrsti skrbeti, da so le-ti ustrezni glede na proizvode, ki jih bomo izdelovali. Nič ne pomaga, če kaj prihranimo, če se nam maščuje, ker ne dosežemo pričakovanega učinka, če razočaramo kupce.

Že sedaj se zgodi, da nabavimo material na meji sprejemljivega, morali pa bi nabaviti najbolj optimalnega.

Seveda so odločitve v kratkem času težke; zato bi bilo še toliko bolj pomembno, da bi imeli izdelano strategijo, ki bi se je potem morali držati vsi.

Kar pa zadeva materiale pa še tole: Vsaj za naravne materiale velja, da je povpraševanje večje od ponudbe, kar je dejavnik rasti cen. Ob tem pa seveda nihče ne more zanemariti tudi drugih dejavnikov poslovanja.

Važen pa je zlasti ustrezen sistem dela.

Nejko PODOBNIK



Vrhunski alpinist in smučar Davo Karničar se je v našem servisu srečal s strokovnjaki, ki mu pripravljajo obutve za nove podvige

Na modnem programu korak naprej

Če ocenjujem poslovanje na področju izvoza modne obutve, lahko rečem, da smo v primerjavi z lanskim letom naredili korak naprej.

Ob tem seveda velja omeniti, da smo morali nekoliko nadomestiti izpad naročila 100.000 parov brizgane obutve, tako da smo jo v proizvodnji proizvajali 1600 parov dnevno namesto 2000 kot smo načrtovali.

Na modnem programu smo zadržali količine, pri čemer smo še za 25.000 parov zmanjšali proizvodnjo lon poslov za Gervinio. Glede na količine je proizvodnja za Gervinio sicer zanimiva, toda od obljube, da nam bodo zapolnili proizvodne zmogljivosti v »mrtvi sezoni« ni bilo nič, in obutev smo morali izdelovati, ko je bilo že drugega dela dovolj – na višku sezone.

Za naprej upam, da nam bo na brizganem programu uspelo, da se bomo spet približali 2000 parom dnevne proizvodnje. Tu mislim tudi na Švedsko, kjer se nam obeta prodaja tovrstne obutve. Del proizvodnje zgornjih delov naj bi za nas tekla v Indiji, s čimer bi spet nekaj pridobili...

Kaže pa, da bo precej težav s Hrvaško. Zaostrujejo se namreč zahteve Evropske skupnosti, zlasti glede carin. Kot kaže, Hrvaška ne bo pridružena članica in to pomeni, da bo treba plačevati carine tako za material kot proizvode. Doslej smo namreč plačevali le tisti del, ki je predstavljal dodatno vrednost izdelanih zgornjih delov; vse ostalo pa se je nekako kompenziralo (in izenačilo brez dodatnih carinskih dajatev).

S tega vidika bo sodelovanje z Bosno mnogo lažje in tudi cenejše.



Vodja prodaje modne obutve Polona Žakelj

Na vsak način pa velja, da bomo morali biti, kar zadeva zlasti nakupovanje, zelo pazljivi. Pri tem sta seveda osrednja dejavnika kvaliteta in cena. Prodajali bomo največ znotraj že obstoječih trgov (Francija, Nemčija in druge evropske države).

Zlasti preko sejmov bomo skušali pridobivati še druge trge. Pri tem naj omenim veliko težav, ki jih imamo zaradi nedorečene in neenotne strategije nastopanja. Ne vemo niti ali naj nastopamo pod imenom Alpina, ali pod blagovno znamko Simona ali z obojim hkrati. Obstojata dilema, katere akcije voditi s pomočjo partnerjev, katere samostojno. Veliko težav imamo tudi zaradi neizdelane celostne podobe Alpine; tako nam je tudi propaganda otežena, ki bi morala biti podkrepljena z enotno in izdelano poslovno strategijo. Tudi ustreznih ljudi, ki bi delali v tej smeri, imamo premalo.

V glavnem pa lahko rečem, da bomo na modnem programu letos izdelali 393.000 parov brizgane obutve (vsaj upamo tako), 396.000 parov ženske nizke, 206.000 parov sandalov, 29.000 parov moške obutve in 103.000 parov ženskih škornjev. Skupaj torej okoli 1.127.000 parov. To bi pomenilo dnevno proizvodnjo okoli 3000 parov modne in 2000 parov brizgane obutve, kar bi zapolnilo tudi naše proizvodne zmogljivosti.

Polona ŽAKELJ

Prihodnost brizganega programa je v zmanjševanju stroškov

Brizgani program z letno proizvodnjo 400.000 parov obutve predstavlja dobro petino celotne proizvodnje v Alpini. Proizvodnja poteka na krajevno precej oddaljenih lokacijah. Tako zgornje dele izdelujejo v šivalnici Šentjošt in pri dveh kooperantih: HAK Slavonski Brod (Hrvaška) in KTK Visoko (BiH). Montaža pa poteka v oddelku 622 v Žireh.

Za razliko od prejšnje sezone, v kateri smo imeli veliko težav s pravočasnim dobavljanjem zgornjih delov kooperantov (Vigo, Leopon), teče sedaj proizvodnja brez večjih nihanj. Še največ težav nam povzročajo prepozne dobave etiket in pakirnega materiala, ki ga pošiljajo kupci.

Decembra smo začeli s proizvodnjo tudi na stari dvanajstmetni desmi, kjer so postavili ring za cvikano izdelavo čevljev, ki imajo prav tako direktno vbrizgane podplate iz poliuretanske mase. Na tem ringu bomo navikali tudi prvo količino zgornjih delov iz Indije (10.000 parov).



Za delovanje brizganega programa je odgovoren Andrej Bogataj

Poglavitne naloge, ki nas čakajo v prihodnje pa so:

- povečanje kapacitet in produktivnosti, da bi s tem dosegli proizvodnjo 2000 parov dnevno

- ali okrog 450.000 parov obutve letno
- preiti na porabo cenejših materialov in komponent, ki so vgrajeni v našo obutev.

Kar zadeva prvo nalogo, naj povem, da trenutno v montaži že teče proizvodnja 2000 parov obutve dnevno, ki pa jo bomo uspeli obdržati samo z dodatno ponudbo novih programov. Med njimi je proizvodnja obutve z antistatičnimi podplati, za katero smo decembra pridobili certifikat o ustreznosti naše obutve evropskim standardom (EN 344), ki nam ga je podelil T(V inštitut iz Pirmassensa.

Tudi za doseg drugega cilja je že postavljena strategija (ta se delno tudi že izvaja); teži pa za tem, da že ob oblikovanju kolekcije za novo sezono izločimo modele, ki prinašajo manjšo vrednost, pri ostalih pa poiščemo in določimo čim cenejše, kvalitativno še sprejemljive materiale, ki jih bomo vgrajevali v čevlje. To pomeni, da pri prodaji za enako ceno ostane na par proizvedene količine več za Alpino.

Poleg omenjenih dveh poglavitnih nalog, ki se jih že lotevamo, vzporedno potekajo tudi druge akcije, ki bi temu programu omogočale lažje prilagajanje in trdnější položaj na trgu. Sem štejem povečanje prodaje na skandinavski in njemu podobne trge, kjer za enak čevljev iztržimo več; iskanje še ugodnejših kooperantov za šivanje zgornjih delov, povečevanje količin posameznih modelov in s tem zmanjševanje določenih stroškov, pa tudi druge stvari, ki vplivajo na smotrno delo.

Naj dodam, da kljub težavam, ki pestijo našo panogo, lahko v letu 1997 vstopamo z optimizmom, saj zadnji rezultati kažejo, da smo na pravi poti.

Andrej BOGATAJ



osrednja TEMA

Razgovori, reportaže, komentarji, pisma, v premislek na obravnavano temo, ankete, Krišpin Obutnik...



Boris Markelj bo odslej odgovoren za koordinacijo celotnega programa športne obutve

Kaj sploh še narediti

Nekaj dni pred novoletnimi prazniki smo izpolnili letni plan, ki smo ga zastavili. In to ne tistega začetnega, temveč spomladi popravljenega, ko smo plan letne realizacije izvoza na športnem programu povečal za

2 milijona nemških mark (DEM). V parih to pomeni, da smo izvozili preko 600.000 parov športne obutve, v vrednosti 27,5 milijona DEM.

Kar zadeva plane za naprej, so določene stvari znane, druge pa še ne.

Medtem, ko mislim, da bomo dosegli načrtovane količine na treking programu, so težave z naročili rolerjev. Zato bomo morali zastaviti še določene aktivnosti, da bi pridobili tako nove partnerje kot nove trge. Tu mislim zlasti na nekatere države vzhodne Evrope, pa tudi države na področju bivše Jugoslavije, tudi Srbije in Makedonije.

Sicer pa smo delali s partnerji, s katerimi smo že doslej.

Na področju prodaje treking obutve sta to Francija in Nemčija, ki pa sta seveda zelo zahtevna trga, kjer hočejo imeti točno določene proizvode po zanje sprejemljivih cenah.

Amerika je zlasti z rolerji že zasičena (tu je hiperprodukcija in hiperponudba), v Evropi pa mislim, da je še nekaj možnosti.

Tudi konkurenca z Daljnega vzhoda je v Ameriki bistveno večja kot v Evropi.

Ime in ugled firme na trgu veliko pomeni. Za rolerje velja, da nas v svetu ne poznajo dovolj. Prav škoda je, da nam pred leti, ko smo bili prvi, partnerji niso dovolj verjeli. Sedaj prodajamo zelo kvalitetne rolerje, s čimer tudi pokrivamo vse stroške. Po drugi strani kupci pritiskajo, da bi zniževali cene, češ, da so naši rolerji v nizkem cenovnem razredu. To je z vidika poslovnosti razumljivo.

Že naprej lahko tudi rečem, da niso toliko problem roki ali npr. cene. Sprašujemo se le,



Jure Orešnik skrbi za izvoz športne obutve

kaj sploh še narediti, da bomo uspešnejši. S treking obutvijo bomo sicer imeli dovolj dela v prvih štirih mesecih, pa še tudi preko leta jo bomo izdelovali. Pospešiti pa moramo dogovore s kupci rolerjev, pri čemer zlasti računamo na japonski trg. Pri uveljavljanju na trgu je pomembno, da bi imeli dovolj sredstev za pancarje, teh pa ni, zlasti ne na področju izvoza.

So pa določene stvari, ki jih bomo morali bolje urediti tudi znotraj programa, v tovarni. Teh drobnih, a pomembnih stvari je veliko. Vsak po svoje vpliva na delo in poslovanje in s tem na našo manjšo konkurenčnost.

Tu seveda ne mislim samo na zapoznelo angažiranje na področju rolerjev, kjer smo se v začetku leta odločili za testne količine 9700 parov, da bi preizkusili kakšne so naše možnosti. Končno pa smo rolerjev izdelali blizu 70.000 parov.

Skratka, rezerve so še...

Jure OREŠNIK



Iz montaže brizgane obutve

Dopisujte!



kako POSLUJEMO

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

Če kaj manjka, se naredi pol manj

»Ta čas v glavnem izdelujemo gornje dele obutve kolekcije pomlad-poletje 1997. V glavnem gre za sandale in salonarje,« je pripovedovala vodja oddelka v Rovtah Majda Pek.

»Povečini bodo to obutev odpeljali na zahodno tržišče, nekaj pa jo bodo prodajali tudi na domačem tržišču.

Dnevni plan je okoli 650-700 parov, pri čemer naj bi na ringu v pritličju izdelali 250 parov, na traku (v nadstropju) pa nekaj čez 400 parov dnevno. Tako je teklo do pred kratkim, prav v preteklem tednu pa je prišlo do velikih zastojev, zaradi pomanjkanja elastik in okrasov, se je proizvodnja razpolovila. Starejši delavci so ta čas izkoriščali dopust ali ure, mlajši pa so delali, kar je pač bilo treba. Manjav je bilo veliko, zato ni bilo ne pravih dosegov norm, ne plana.

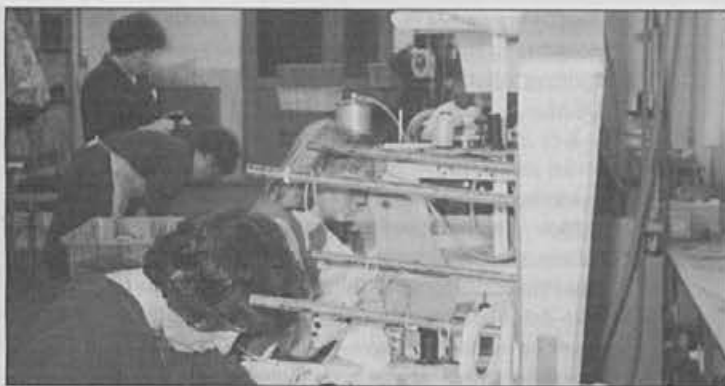
Skratka, popolnoma drugače kot prej, ko smo izdelovali Gervinio in je bilo za vse poskrbljeno.

To obutev bomo izdelovali še do marca; upam, da naprej ne bo več toliko težav, kot jih je ta mesec.

Kar zadeva stroje, smo z njimi sedaj dobro opremljeni, le stroj za izrezovanje podloge večkrat selimo. V tovarni sta namreč le dva, delo pa se odvija v Gorenji vasi, v Žireh in tu v Rovtah. Tudi kantirk je včasih premalo, drugič pa stojimo. Torej je problem v ustreznem izkoriščanju naših zmogljivosti.

Ko govorim o razmerah v naši proizvodnji, bi povedala še to, da je ring dobra pridobitev, pod pogojem, da bi bilo čim manj mazanja in serije vsaj okoli 3000 parov. V razmerah kot so sedaj, pa imava z mehanikom kar veliko dela.

Sprehodil sem se po oddelku in se na ringu srečal z Marijo Bedrač, ki dela pri šivanju podloge (kantiranju). Takole pravi: »Prednost ringa



V zadnjem času imamo kar veliko težav, pravi vodja oddelka Majda Pek



Marija Bedrač: Za to delo je potrebno kar precej izkušenj



Na ringu v Rovtah naredijo več, če je proizvodnja dobro pripravljena in oskrbovana



Mateja Kunc: Lažje bi delali, če bi bilo manj artiklov

je v tem, da si lahko med seboj pomagamo. Seveda pa je predpogoj, da se razumemo tudi kot ljudje. S tega vidika je tu boljše kot na traku.

Je pa tako, da je treba za dobro delo in doseganje norme tu imeti kar nekaj let prakse, ker se je treba neprestano prilagajati. Sama to delam že dvajset let. Mislim, da bi morali mlajšim omogočiti in jim pomagati, da se temu ustrezno usposablajo, sicer norme ne bodo mogli doseči.

Sama z doseganjem norme nimam toliko težav...

Mateja Kunc, ki dela pri zlepljanju jedra, ima enajstletne delovne izkušnje.

»Kako dosegamo norme, je odvisno predvsem od tega, kakšne so količine oz. če je vse pripravljeno kot je treba. To smo zlasti spoznali ta mesec, ko je nekaj stvari manjkalo in smo težko dosegali pričakovane rezultate. Drugače bi bilo, če bi delali manj artiklov.

Sicer pa sem z delom zadovoljna, čeprav je plača bolj nizka.

Tole je bilo nekaj utrinkov iz Rovt, kjer večina delavk že rutinirano obvladuje delo.

Toda mojstrica in delavke same ne morejo narediti nič, če kaj manjka...

Nejko PODOBNIK



S traku v Rovtah

Iskrice

Organizacija je dosežek civilizacije, omike in velike delitve dela.

Organizacija ni statična forma zapadne družbe; je produkt odnosov in kulturnih vrednot nekega okolja in zahtev širšega sveta.

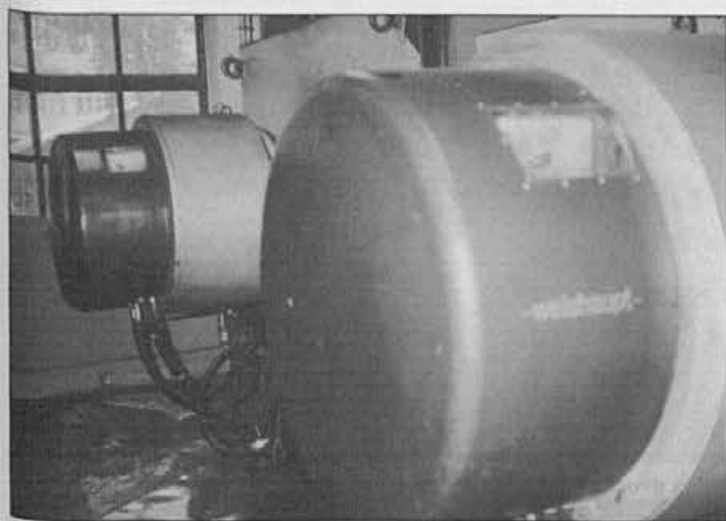
Kadri
Vse je odvisno od ljudi, pravimo. Pa smo do njih bolj površni kot do stavb, strojev, materiala...

Kdor »rožice sadi«, jih mora tudi zalivati.

Če bi delali le zato, da bi v prostem času uživali sadove dela, bi bili le polovični ljudje; delamo zato, ker smo ljudje.

Denar
Večni krog: če nimamo denarja, ne moremo delati; če ne delamo, do denarja ne moremo.

Kdor pamet podcenjuje, življenje preplačuje.



Za ogrevanje skrbita dva 3500 KW gorilca

Z varčevanjem do dobička

Poraba energije v Alpini in možnosti varčevanja

Eden strateških ciljev vsakega podjetja je vsekakor tudi zmanjšanje stroškov energije na določeno proizvedeno količino izdelkov. Pri tem pogosto ugotovimo, da so naši stroji energetsko potratni, zastareli, stavbe neprimerno izolirane. Ali da premalo izrabljamo odpadno energijo, hkrati pa preveč obremenjujemo okolje.

Cena energije v zadnjem času realno raste in, kot kaže, se bo tako nadaljevalo tudi v prihodnje. Kljub dokaj jasni sliki stanja, so premiki v energetsko varčnejšo proizvodnjo težki, saj so povezani z večjimi investicijskimi vlaganji. Toda ob tem je veliko možnosti varčevanja, na katere lahko vplivamo samo z vestnim in odgovornim ravnanjem, pri čemer lahko sodeluje vsak od nas.

V Alpini, samo v Žireh, porabimo za ogrevanje preko 280 m³ olja ali drugače, ogrevanje nas stane

135.000 DEM letno. V letu 1996 smo zamenjali gorivo za ogrevanje; prešli smo z mazuta na extra lahko kurilno olje. S tem so se zmanjšali stroški vzdrževanja sistema, predvsem v prehodni kurilni sezoni. Vsak priprt ventil na radiatorju, namesto odprtega okna, dodatno prispeva k zmanjšanju stroškov, ki jih predstavlja ogrevanje.

Letno porabimo za električno energijo skoraj 500.000 DEM, s tem da so obremenitve transformatorske postaje ob konicah že na meji zmogljivosti. Vsako nepremišljeno ali nepotrebno priklopljanje večjega ali več velikih porabnikov (grelna telesa) ob času konice porabe, dvigne ceno električne energije za cel mesec.

Neposredno na porabo elektrike vpliva tudi poraba komprimiranega zraka, ki je v čevljarški industriji pogost in nepogrešljiv vir energije; toda na žalost tudi ena najdražjih oblik energije.

Povprečna poraba vode v Alpini v Žireh je 35 m³ na koledarski dan. Ob vsaki okvari, puščanju ali malomarno odprti pipi se ta poraba bliskovito dvigne. Bistveno varčevanje porabe vode pomeni zaprt sistem hlajenja orodij v oddelku termoplastov.

V naslednjih letih bo potrebno postopoma leto za letom odpraviti vsaj eno pomanjkljivost, izboljšati izkoristek energije, ali ujeti del toplote, ki nam sedaj uhaja v okolje. Običajno se taka vlaganja povrnejo hitro, v enem do dveh letih.

Kar pa velja za vse nas in sodi k dobremu delu, je tudi odgovornost za porabljeno oziroma privarčevano energijo, ki se na koncu poslovnega leta zlije v mozaik, ki mu rečemo poslovni rezultat podjetja.

In to brez dodatnega vlaganja.



Vodja vzdrževanja Marko Kavčič

Marko KAVČIČ

OB ODHODU V POKOJ

Našim dolgoletnim sodelavcem: Margareti Bogataj, Antoniji Mlakar in Antonu Bogataju želimo ob odhodu v pokoj veliko zdravja, dobre volje, ter mirno in zadovoljno življenje v krogu domačih.

KADROVSKE NOVICE

za mesec december 1996

V zadnjem mesecu lanskega leta je delovno razmerje prekinilo oz. se upokojilo 7 delavcev, in sicer: Franci Kranjc iz orodjarne, Anton Bogataj iz avtoprometa, Silva Frelj in Bojan Bogataj iz službe za studij časa, Milka Fortuna iz šivalnice, Antonija Mlakar iz oddelka brizgane obutve ter Margareta Bogataj iz tajništva proizvodnje.

V slovo Silvi Pečelin

V mesecu decembru smo se za vedno poslovili od naše dolgoletne sodelavke in upokojenke Silve Pečelin, rojene leta 1927.

Silva Pečelin je bila že od junija meseca leta 1947 zvesta delavka Alpine. Večinoma je delala v šivalnici na zahtevnejših fazah in na kontroli. S pridnostjo in prizadevnostjo je leta 1966 pridobila kvalifikacijo za prešivalko zgornjih delov obutve.

Zadnja leta pred upokojitvijo pa je delala v kot kontrolorka PU izdelkov v oddelku termoplastov. Upokojila se je leta 1982 in zaživela umirjeno upokojsko življenje. Večkrat smo jo lahko srečali, ko je bila s svo-



jimi prijateljicami na sprehodu. Toda težka bolezen je premagala veliko voljo do življenja in kruta smrt je prezgodaj prekinila njeno življenjsko pot.

Ob smrti Silve Pečelin sočustvujemo z njenimi domačimi, vsi, ki smo jo poznali, pa jo bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.

Zofiji Njavro v slovo

Za vedno smo se v mesecu decembru poslovili od naše upokojenke iz obrata Gorenja vas Zofije Njavro.

Zofija Njavro se je rodila leta 1914 v Poljanah. Leta 1960 se je kot prešivalka zaposlila v obratu Planike v Poljanah, ki se je leta 1961 priključil Čevljarju Gorenja vas. Od leta 1965, ko se je Čevljar Gorenja vas priključil Alpini, je delala v obratu Gorenja vas kot kuharica. Leta 1978 se je upokojila. Vseskozi je živela pri hčerki in njeni družini v Škofji Loki, kjer je uživala zasluženi pokoj. Zadnja leta sta ji starost in bolezen jemali



življenjske moči, v mesecu decembru pa smo se od nje poslovili za vedno.

Vsi, posebno pa še delavci in upokojenci iz obrata Gorenja vas, se bomo Zofije Njavro spominjali kot dobre in vestne delavke.



Pihalna godba Alpine je spet navdušila

Pred novim letom živahno

Turistično društvo Žiri je letos ob sodelovanju turističnega podmladka in drugih zainteresiranih organizacij ob podpori občine pripravilo kar pestro prednovoletno vzdušje.

Ne samo da so spet razširili praznično osvetlitev glavne ulice in vplivali na to, da bi tudi drugi to osvetlitev napravili čimbolj primerno, lotili so se programa, ki je vključil tako Božička kot dedka Mraza in veliko prireditev.

Začelo se je že 19. decembra, ko so na Trgu svobode postavili svoje stojnice Turistično društvo, pa kmečke žene in prodajalne v sedanjem poslovnem centru Pr' Matic'.

Božiček je tu ob glasbi kar pritegnil radovedno mladež.

Eno osrednjih prireditev so pripravili Alpinini godbeniki z božično-novoletnim koncertom, ki je bilo, kot običajno združeno z bogatim srečolovom.

Na koncertu so uspešno sodelovali tudi: Komorni zbor Kresnice, Moški pevski zbor Alpine, mešani pevski zbor upokojencev Žiri Srebrni (glas in cerkveni pevski zbor Anton Jobst.

V naslednjih treh dneh so si sledile prireditve v dvorani Svobode in v Partizanu. Od otroških delavnic, risank, lutk in širšega otroško-mladinskega programa. Seveda z obveznim obiskom dedka Mraza.

V vse to je bilo vključenih veliko otrok in ostalih, ki so z velikim prizadevanjem pripravljali ta program.

Toda je že tako, da smo v Žireh nezadovoljni, če se ne dogaja nič; če pa kdo kaj pripravi, spet mnogi niso zadovoljni. To kaže razmeroma slab obisk omenjenih prireditev, razen nabit polne dvorane ob koncertu pihalne godbe. Morda bi bilo res treba kaj izboljšati, narediti stvari bolj zanimive; toda za to je treba kaj več volje in sodelovanja; tudi tistih, ki so vedno tako pametni, pa jih nekako ni zraven.

Ideje za naprej so dobrodošle, čisto pravo sodelovanje v programu pa seveda še bolj.

N. P.



Polna dvorana je najboljšo merilo za to

Dedek Mraz in Božiček z roko v roki

V zadnjih dneh decembra je otroke obiskal dedek Mraz s spremstvom. Obdaroval je 358 otrok naših delavcev v starosti od dveh do sedem let. Velik obisk in lepa darila so tako še popestrila prednovoletno vzdušje.



Otroci so komaj pričakali dedka Mraza, ki se je na koncu vendarle prikazal, se pogovoril in obdaril najmlajše



Prikazal se je tudi Božiček

Andreja 17., Tomaž 6.

Uspehe slovenskih športnikov nadaljujejo tudi smučarji biatlonci, ki nastopajo z Alpininimi čevlji.

Najbolj razveseljivo je, da se je po poškodbi in večmesečni odsotnosti uspešno vrnila Andreja Grašič, ki je v Oberhofu v Nemčiji med vsó svetovno elito na 7,5 km osvojila 17. mesto; v nasledovalnem teku na 10 km pa je bila 19. Če bi imela pri streljanju malo

manj smole, pa bi bila še boljša...

Zelo uspešen je bil tudi Tomaž Globočnik, ki je bil prav tako v Oberhofu v šprintu na 10 km 6., v nasledovalnem teku pa 11.

To je prav gotovo izreden uspeh moškega biatlona in kaže na dobro pripravljenost.

Očitno naši smučarji še niso rekli zadnje besede.

Lojze OBLAK





Dedek Mraz se je z otroci pogovarjal tudi v dvorani Svobode



Otroška delavnica je bila v družbenem domu Partizan



Kaj bo pa sedaj še zanimivega?



Bližnje trgovine so ponudile svoj najboljši program



Tudi turistično društvo je postavilo svojo stojnico



Lutke so tudi tokrat najbolj zažigale

Žirovci najboljši na Gorenjskem

V letošnjem šolskem letu je naša šola ponovno vključen v šolsko košarkarsko ligo – ŠKL.

To pomeni, da naši košarkarji in košarkarice igrajo tekme vsakih štirinajst dni in se preizkušajo v znanju košarke. Tekme so izmenično doma ali v gosteh. Ponosni smo na naše košarkarje, saj so že gorenjski prvaki v tej ligi. Naslov najboljših so si priborili z dobro tehniko, obrambo in dobrim metom na koš. Veseli smo, da so naši postali prvaki in sicer tako, da jih ni premagal nihče. Čaka jih torej težka bitka na državni ravni, kjer si želijo tudi čim višje.

ŠKL je nekaj posebnega, ker igra ta obe ekipi deklic in dečkov za skupni rezultat in uspeh.

Za uspeh sta zaslužna tudi trenerja obeh ekip Bogdan Erznožnik in Polona Maček, seveda ob marljivi vadbi obeh ekip.

Letos so nastale tudi nekatere spremembe pri navijaški skupini – zaradi nekaterih novih meril, ki veljajo v ŠKL. Naši novi navijači se tako še urijo v spretnostih navijanja in tudi oni želijo še napredovati.

Pri ŠKL pa ne sodelujejo samo košarkarji, ampak tudi fotografi in novinarji. Pomembno je tudi, da vse tekme na domačem parketu posnamemo na video in si jih tako lahko

tudi ogledamo. Video posnetke pripravi gospod Marjan Kočever, kot mentor fotografskega krožka. Le-te zatem tudi primerno opremi in zmontira, da jih lahko predvajajo na televiziji. Učenci fotografskega krožka so pod njegovim vodstvom že prispevali nekatere zelo uspešne fotografije tekem in bili za to tudi primerno nagrajeni. Učenci – novinarji pa se trudijo, da bi vse tekme dobro zapisali in opisali ter tako seznanili javnost o uspehih naših košarkarjev.

Pomembno je, da nas pri vseh teh dejavnostih podpira tudi vodstvo šole. Le s sodelovanjem in podporo vseh bomo še naprej uspešni. Skrbeli bomo, da bodo tekme še naprej popestrile športno dogajanje na naši šoli.

Želimo si le, da bi v prihodnje na tribunah naše telovadnice bilo kaj več gledalcev, ki bi z navijanjem pripomogli k še večjemu uspehu naših športnikov.

Ponosni in srečni smo, da smo že dosegli lep uspeh. Upamo na najboljše tudi v nadaljevanju ŠKL-u.

Barbara PERNEL

mentorica novinarskega krožka OŠ Žiri

Dejavnosti občine Žiri v letu 1997



Andrej Poljanšek, tajnik občine Žiri

V tem trenutku je težko napovedati vse dejavnosti v naši občini v letu 1997. Župan Bojan Starman je z novim letom zaključil zbiranje predlogov, ki mu bodo v pomoč pri pripravi proračuna za letošnje leto. Kot vedno so tudi letos želje presegale realne možnosti, ki jih ima naša občina.

Na področju družbenih dejavnosti se v letošnjem letu ne predvideva mnogo novosti. Občina bo z dotacijami in subvencijami podpirala dejavnosti športnih klubov, kulturnih društev in turističnega društva.

Na začetku leta med drugim pričakujemo tudi otvoritev zasebnega vrtca sv. Ane na Dobračevi.

Na področju komunalne infrastrukture se v letošnjem letu predvideva dokončanje že začelih investicij, predvsem izgradnje kanalizacije v Plastuhovo grapo, v sklopu katere se izvaja tudi obnova vodovoda in ureditev Partizanske ceste.

Nadaljevala se bodo tudi dela na ureditvi Jezerske ulice in regulacije Jezernice, kjer bomo v letošnjem letu izvedli prekritje spodnjega dela Jezernice.

Pričeli naj bi tudi z rekonstrukcijo Triglavske ulice, ki je bila preložena na letošnje leto, zaradi del, ki jih je občina Žiri financirala na regionalni cesti Žiri-Selo.

Prižadevali si bomo izboljšati oskrbo z vodo v naši občini, da bi občani imeli na voljo dovolj kvalitetne pitne vode. Ureditev zajetij, črpališč in vodohranov na javnem vodovodu Žiri bo prednostna naloga v letu 1997.

Uvedli bomo sistem ločenega zbiranja odpadkov na področju naše

občine, s katerim bomo zmanjšali količino odpadkov za odlaganje na deponiji.

Poleg navedenih večjih projektov bodo tekla druga manjša dela, s katerimi želimo doseči večjo kvaliteto bivanja v naši občini.

Andrej POLJANŠEK

Izkupiček 184.000,00 tolarjev

V telovadnici osnovne šole v Žireh je bila 1. decembra lani športno zabavna prireditev VEČER S PRVAKI, na kateri so se predstavili znani športniki in glasbeniki. Prireditev je bila dobrodelnega značaja, njen izkupiček pa je namenjen za dograditev vrtca pri osnovni šoli v Žireh.

Ob tej priložnosti bi se rad še enkrat zahvalil vsem sponzorjem, ki so kakorkoli prispevali svoj delež k prireditvi.

Končni izkupiček prireditve je 184.324,00 SIT.

Srečko GABER

Skakalci SSK Alpine uspešno pričeli sezono 1996/97

Kljub trem poškodovanim tekmovalcem (Gašper Poljanšek, Miha Albreht in Davorin Stanonik), ki ne morejo pokazati znanja na tekmovaljih, imamo v domačem pokalnem tekmovanju že eno zmago med dečki do 11 let.

Jaka Oblak je namreč premagal svoje vrstnike v Velenju na 22-meterski skakalnici, Modic Denis je dosegel 13. mesto

Najboljša mednarodna rezultata pa je dosegel Jure Kosmač s 15. in 5. mestom v nordijski kombinaciji med mladinci v alpskem pokalu, kar je za nadaljevanje sezone izredno obetavno.

Janez POLJANŠEK



Računamo, da bomo letos za obnovo mostu pripravili dokumentacijo



Stare Žiri so res potrebne temeljite obnove



Center Žirov se počasi oblikuje



Ko bo skopnel sneg, nas čakajo tudi take težave

Dopisujte!



Kolofon

«DELO-ŽIVLIENJE» je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Ivo Pivk, Tanja Mohorič, Slavko Kristan, Jožica Kacin, Silvo Pivk, Neško Podobnik – glavni in odgovorni urednik. Naklada: 2.400 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj