



ZAJEC ALFONZ
LOŠKA C. 56

4226 ŽIRI

Bomo kljub ponavljajočim se napakam dosegli letošnje plane

Prodaja na domačem tržišču v prvih desetih mesecih nas lahko navdaja z optimizmom, da bomo letošnje plane ne le dosegli, ampak na večini področij tudi preseglji.

Kljub dobri prodaji, smo predvsem pri jesenski modni kolekciji zopet napravili dve klasični običajni napaki: pri nekaterih modelih smo enostavno pozabili čevlje spustiti skozi finiše. Ne moremo se znebiti občutka, da je to šlo po znani logiki: za doma je že dobro, saj ni izvoz, plan proizvodnje bomo pa le dosegli. Sicer lepe modele smo »uspeli« pokvariti tudi s tem, da so čevlji bistveno pretrdi. Ne vemo sicer, kje je vzrok ali v materialu ali v načinu izdelave, kar pa nas niti ne zanima. Za reševanje teh problemov so zadolženi drugi! Mi vemo samo to, da so bili vzorci, ki so bili ravno tako izdelani v Alpini, bistveno mehkejši in prijetnejši za nošnjo.

Zelo pomembna bosta zadnja dva meseca v letu, na kar smo v domači prodaji tudi pripravljani. Predvsem bo važno kako bomo prodajali smučarsko obutev. Prav v tem času poteka v naših prodajalnah in pri grosističnih kupcih izobraževanje o novi kolekciji smučarske obutve, o prednostih naše obutve, o na-

činih prodaje in podobno. Naš cilj je, da bodo vsi prodajalci seznanjeni z lastnostmi smučarskih čevljev, tako da bodo lahko pravilno svetovali našim kupcem.

Prav tako so v teku intenzivne priprave na smučarske sejme, vključno z najpomembnejšim sejmom v Ljubljani. Upamo, da se bodo odlični rezultati prodaje na sejmu ponovili tudi letos. Upamo, da bo vsa smučarska obutev izdelana pravočasno, to je do 15. novembra. Zamujenih dni prodaje na začetku sezone ni mogoče nadoknaditi. Seveda je uspeh v zadnjih mesecih zelo odvisen tudi od vremenskih razmer. Za uspešno prodajo mora biti mrz, predvsem pa sneg.

Maloprodajna mreža je v prvih desetih mesecih prodala 7 % več kot je bilo planirano. Obrat zalog se tudi počasi izboljšuje, čeprav so zaloge nekoliko večje kot smo načrtovali. Zopet je prišlo v mrežo veliko ostankov ali viškov obutve. Odprli smo dve novi prodajalni za prodajo tovrstne obutve, toda glede na ogromno proizvodnjo obutve za prosti trg, bi očitno morali odpreti vsak mesec dve. Kljub velikim načrtom in obljubam, se na tem področju, žal, v številkah ni obrnilo na boljše.

(nadaljevanje na 2. strani)

TEMPO

Nekajkrat sem bil že priča delovanju podjetnikov v tujini in pri nas. Ta hip mi stopijo pred oči Ferluga, Malalan, Marovt, Dergančeva, Oblak, Mrak... Nekateri morda poznate!

Prvi vtis prav pri vseh je - tempo, hud neusmiljen.

Brez varčevanja samega sebe, zato pa toliko bolj spoštujejo vsako minuto. Vse za večjo učinkovitost. Učinkovitost je očitno premalo, hočejo biti poslovno uspešni, zato pograjajo državo ali politiko - pa zato niti za hip ne obupajo ali zastanejo.

Njihove odločitve so nagle, ukazi sodelavcem jasni, odločni. Toda za naglico začutiš cilj, ki so si ga zastavili v neprespanih nočeh, v letih izkušenj, zlasti pa v odvisnosti od samega sebe. Vsi dobro vedo, da ni lahko, da je konkurenca huda; da dela morda ceneje, produktivneje, z manj stroški. V srečo ne verjamejo prav veliko, čeprav vedo za različen položaj panog, gospodarsko politiko vlade, stroške (tudi davčne), korupcijo, itd. Verjamejo pa v svoje ideje, zamisli, delo. To je njihova sreča. Zato znajo plačati delo, cenijo usluge, neusmiljeno pa znajo zatreti vsako lenobnost ali malomarnost svojih zaposlenih.

Najstrožji so do sebe; dosledni so pri svojih usmeritvah, načelih, izvedbi poslovnega procesa. Nesrečni, če nimajo dovolj denarja za sprotne investicije ali za plačila dobaviteljem.

Prav nič ne razmišljajo o svoji plači (razen če je treba državo malo prinesiti okoli); še manj o povrnjenih dnevnicah in potnih stroških.

To so vtisi, ki sem si jih pridobil v direktnih razgovorih, spremljanju njihovega razvoja, rasti in uspehov - pa tudi v razmišljanju - od kje jim denar.

Pa pomislimo - koliko bi bilo tistih, ki smo navajeni delati po starem in hoditi v službo - pripravljenih tvegati vse - celo svoje in svojcev varnost, da bi nekoč morda uspeli?

Nejko PODOBNIK



Iz naše šivalnice v Žireh



Cvet naših tekmovalk: Bokalova, Kalanova, Bogatajeva, Dovžanova in Bračunova

(nadaljevanje s 1. strani)

Grosistična prodaja trenutno še malenkost zaostaja za plani, kar je predvsem rezultat izpada pri prodaji slovenski vojski. Na žalost smo tu vezani na proračun. Stalni pa so tudi problemi s plačili. Slovenska trgovina se sooča z velikimi težavami, zato plačila kasnijo. Številnim kupcem smo zato ustavili dobave, vsega se ne da nadomestiti pri drugih. Svoje so seveda dodale tudi slabe izkušnje z našo dobavo v preteklosti. Računamo pa, da bomo z dobro zimo plane dosegli.

Naše podjetje na Hrvaškem nadaljuje z uspešno rastjo prodaje, ki je za 20 % boljša od lanskoletne in 15 % od planirane. Letos je bila rast dosežena tudi z večjo prodajo Alpina obutve.

V Bosni je tržišče še zelo nestabilno. Včasih so rezultati dobri, potem zelo padejo, plani prometa bodo pa doseženi. Glavni problem pa ostaja financiranje zaloga in zato slaba plačila do Alpine kasnijo.

Poleg dobrih podatkov o prometu je letošnje leto pomembno še zaradi tega, ker smo si postavili nekatere temelje za delo v naslednjih letih.

Pri obnovi prodajaln smo ubrali nov način dela. Določili smo standardne elemente opreme. Postavili smo osnove za izgled prodajaln na prelomu tisočletja. Naš cilj je, da bi bil izgled naših prodajaln po vsem svetu enak. S standardizacijo smo si odprli tudi možnost, da se lahko bolj posvetimo detajlom v prodajalni, pravilni razstavi blaga; opremo in dobre izkušnje lahko prenašamo iz lokala v lokal; stroški obnove so nižji.

Prav tako nas je priprava na ISO standarde vzpodbudila k temu, da smo določili in zapisali osnovna pravila dela v maloprodaji. V pravilnike, ki so nastajali v polletnem trdem delu, smo zapisali vse pomembne stvari, ki jim mora obvladati vsak naš prodajalec. Dogovorili smo se,

kaj je najboljše, kako bomo dosegli odlične rezultate, kako morajo biti prodajalne urejene, kako se moramo obnašati v prodajalnah, kako zadovoljiti vse bolj zahtevnega kupca. Po potrebi bomo pravilnike še izboljševali, predvsem pa od vseh zahtevali dosledno izpolnjevanje skupno dogovorjenega. Urejena mreža prodajaln si ne more dovoliti, da si bo vsaka prodajalna postavljala svoja pravila dela. Dosedanje kontrole po prodajalnah so pokazale, da preveč prodajaln dela po starem, da so postavljeni novi standardi višji od razmer v nekaterih prodajalnah, da je prilagajanje težje. Toda to je področje, kjer ne smemo popuščati. Ko bomo vsi osvojili temelje pravnega dela, potem si bomo ustvarili osnovo za izboljšave, za korak naprej, za boljše delo, pri čemer bo ogromno prostora za ustvarjalno delo vsakega posameznika.

Najpomembnejše cilje, ki smo si jih zastavili, bomo torej dosegli, kar je lahko razlog za zmerno zadovoljstvo, nikakor pa ne za pretirano navdušenje. V našem delu je še ogromno rezerv v direktnih kontaktih s kupci, kvalitetnejši postrežbi in organizaciji dela. Seveda ne smemo pozabiti, da zaposleni v mreži lahko le dodamo še nekaj k večjemu zadovoljstvu kupcev. Kljub vsem ISO pravilnikom in najlepšim prodajalnam bodo kupci hodili k nam le, če bo naša kolekcija prava, če bodo čevlji izdelani do konca - tudi s finišem, če bodo trdi le gojzarji, ne pa tudi ženske salonke.

Vsi se peljemo na istem vozu. Prodajalec lahko z nepravilnim odnosom do kupca ali obutve uniči do sedaj opravljeno delo mnogih delavcev v razvoju, nabavi in proizvodnji, neprimernih ali neudobnih čevljev ne more prodati še tako dober prodajalec. Uspeh bomo dosegli le, če bo vsak svoje delo opravil najboljše in spoštoval delo drugega.

Aleš Dolenc

Po devetih mesecih – zmerni optimizem

Proizvodnja 5 % večja

Alpina je v devetih mesecih izdelala 1.332.000 parov obutve, od tega 76.000 parov v kooperaciji.

Proizvodnja je za 5 % večja kot v lanskem devetmesečju, letni plan je dosežen 72 %. V kooperaciji je bilo izdelano več kot enkrat več obutve, kar je 75 % za leto 1996 planiranih parov.

Po vrednosti je športni program dosegel 67 % letnega plana, modni pa 79 %.

V devetih mesecih leta 1997 je bilo pri kooperantih izdelanih 363.016 parov zgornjih delov, kar je 11 % več kot v devetmesečju 1997. 184.008 parov je bilo izdelanih na Hrvaškem, 95.762 parov v Bosni, 83.246 parov pa v Sloveniji.

Od celotne količine zgornjih delov, izdelane pri kooperantih jih je 52 % za brizgano obutve, 25 % za tekaško obutve, 20 % za trekking obutve, po 1 % pa za ženske škornje, za žensko nizko lepljeno obutve in za moško lepljeno obutve.

Poleg izdelave v kooperaciji je bilo nabavljenih še 12.635 zgornjih delov iz Indije in 9.602 iz Češke. Ti zgornji deli pa so namenjeni za izdelavo brizgane obutve.

V prvem devetmesečju je bila norma presežena za 6 %. Opravljenih je bilo 4 % več norma ur kot v preteklem letu.

Izdelali smo skoraj 472.000 parov športne obutve (od tega največ tekaških čevljev - 194.000 parov in planinskih 119.000 parov); modne obutve smo izdelali 860.000 parov (največ ženskih nizkih - 283.000 parov in brizganih - 268.000 parov.)

V obdobju od januarja do septembra 1997 je bilo od skupne proizvodnje izdelano 1,38 % škartirane obutve, kar je manj kot v enakem obdobju lani, vendar pa presega pričakovani škart v tem obdobju.

Največji presež škarta (glede na pričakovani škart) imajo v oddelku brizgane obutve, kjer je v tem obdobju presežen kar za 77 %; največji presež škarta nad dovoljenim pa je bil dosežen v septembru.

Izmed vse škartirane obutve jo je bilo največ izdelane v oddelku 617, montaža lahka, in sicer 45 % vse škartirane obutve izdelane v vseh oddelkih Alpine v devetih mesecih. Vendar pa je tudi celotna proizvodnja v tem oddelku največja, saj je v devetih mesecih letos njen delež 39 %.

Izkoriščanje delovnega časa

Skupni delovni fond ur se je v primerjavi z enakim obdobjem v letu 1996, zmanjšal za 2 %. Ure po času in ure po učinku se niso bistveno spremenile, glede na lansko leto.

Orodjarna že 25 let



Rado Jereb - eden redkih »prvoborcev« v orodjarni - pri graviranju.

Ko govorimo o termoplastih, poliuretanih in drugih materialih, ki jih predelujemo v izdelke, ne moramo mimo orodjarne, ki je s tem delom tesno povezana.

Tu izdelujejo orodja, kovinska ali nekovinska za vlijanje izdelkov. Zato je bila v preteklosti orodjarna tudi organizacijsko tesno povezana s proizvodnjo termoplastičnih izdelkov.

Mojster v orodjarni Roman Berčič se takole spominja teh petindvajset let:

»Začeli smo pravzaprav v okviru vzdrževanja v mehanični

delavnici - leta 1972. Bili smo štirje, poleg mene še Franc Mohorič, Tone Čerferin in Rado Jereb, ki še vedno dela pri nas.

Začeli smo z izdelavo peta. To leto smo dobili tudi prvi gravirni stroj - pantograf. Kasneje smo se priključili oddelku plastike. Počasi sta se oblikovala dva oddelka: kovinska in nekovinska orodjarna, kjer ima s svojimi mojstrstvom velike zasluge za razvoj Ivan Podobnik.

Oddelke plastike z orodjarno je vodil Tone Beovič, kasneje Stanko Mrlak, pa Jože Štucin, ko je ta oddelke postal temeljna organizacija (TOZD). Po ukinitvi

tozda pa je orodjarna spet samostojni oddelke, ki ga vodi Stane Semič.

Delo je bilo iz leta v leto bolj zahtevno. Nihče ne pade učen z neba - zato smo se učili sproti - kot nam je narekovalo delo. Tečaj je veliko premalo. Postopki so se spreminjali, dobivali smo nove stroje. Začeli smo izdelovati tudi orodja za vlijanje sestavnih delov za smučarsko in tekaško obutev, v zadnjem času tudi za rolerje, ki sodijo med bolj zahtevna orodja. Seveda smo izdelovali tudi še druga orodja.

V okviru orodjarne sodi tudi elektroerozija, ki pa je energetska zelo potratna tehnologija, in v zadnjem času deloma tudi vakuumsko litje s silikonskimi orodji.

Skupaj z razvojem nas tako sedaj dela tu okoli trideset.

Kot že rečeno, smo v procesu dela tesno povezani na eni strani na plastiko, na drugi pa na razvoj, to je izdelavo osnovnih modelov. Moram reči, da izredno dobro sodelujemo z Otonom Žakljem; tudi zato, ker se le-ta zna poglobiti tudi v probleme, ki lahko nastanejo v orodjarni.

Razvoj terja svoje; orodjarna se izpopolnjuje tudi z elektronsko vodenimi stroji in napravami. Očitno bo šlo še tako naprej. Naša dolžnost pa je, da delo opravimo kar se da strokovno in kvalitetno - in seveda s čim nižjimi stroški«, je poudaril Roman Berčič

Nejko Podobnik



Silvo Kos - tudi pri ročni dodelavi absolutna natančnost

Zmanjšanje delovnega fonda ur je predvsem na račun zmanjšanja čakalnega časa in manjših izostankov, glede na isto obdobje lani. In sicer gre za zmanjšanje izostankov zaradi manj dni praznikov in manjšega števila dni porodniškega dopusta in zmanjšanja boleznin v breme zavoda.

Prodaja Alpinine obutve nekaj manjša

V prvih devetih mesecih leta 1997 je bilo skupaj prodane 1.221.000 parov obutve izdelane v Alpini, kar pomeni 65 % načrtovane prodaje za leto 1997. Glede na isto obdobje lanskega leta, se je skupaj prodaja obutve Alpina zmanjšala za 7 %.

Največji doseg količinskega letnega plana je dosežen pri prodaji preko MPM, medtem ko je pri grosistični prodaji ta doseg manjši. Gledano na prodajo v istem obdobju lani, je ta letošja višja v MPM za 5 %, prodaja preko ostalih prodajnih poti pa nekoliko nižja.

V tem obdobju je bilo največ prodane ženske nizke lepljene obutve, in sicer 282 tisoč 667 parov oziroma 23 % vse prodane obutve Alpina. Ženska nizka obutev ima največji delež tudi pri prodaji v MPM, med-

tem ko ima pa brizgana obutev (moška in ženska skupaj) največji delež pri grosistični prodaji in pri izvozu.

Pri obutvi športnega programa ima največji delež tekaška obutev, ki pa jo v veliki večini izvažamo.

Skupaj je bilo prodane 1.374.000 parov obutve, od tega je bilo 89 % obutve izdelano v Alpini in 11 % obutve iz dokupa.

Od skupaj prodane obutve v parih predstavlja športna obutev 30 %, modna obutev pa 70 %. Pri strukturi prodaje po trgih ima največji delež prodaja v izvoz, kar 84 %. Preko maloprodajne mreže je bilo v tem obdobju prodane 11 %, prodaja grosistom pa je znašala 5 % vse obutve. Kataloška in komisijska prodaja pa sta skupaj znašali le 0,1 % vse prodane obutve v devetih mesecih leta 1997. Večji pomen pa ima kataloška prodaja z reklamnega vidika. Pri komisijski prodaji pa gre le za prodajo bolj tehnične vrste obutve, kot so rolerji in pa tudi planinska oziroma trekking obutve.

Alpina je v devetih mesecih letošnjega leta prodala skupaj za 5.106 milijonov SIT. Prodaja lastnih proizvodov je znašala

4.596 milijonov SIT oz. 90 %, prodaja dokupljenih proizvodov pa 510 milijonov SIT oz. 10 %.

Vrednostna prodaja v tem obdobju predstavlja 64 % planirane prodaje za leto 1997. Prodaja samo obutve v tem obdobju predstavlja 63 % doseg letnega plana, prodaja iz dokupa pa 79 % doseg letnega plana. Vendar pa zadnji meseci leta predstavljajo povprečno večjo prodajo na mesec, kot pa prejšnji meseci, saj je vrednost obutve, ki se prodaja v zadnjem obdobju leta, dražja.

Zaloge še vedno rastejo

30. 9. 1997 so zaloge v Alpini znašale 2.313 milijonov tolarjev, kar pomeni 28 % porast glede na 1. 1. 1997 in 14 % porast glede na 30. 9. 1996. Najpomembnejše so zaloge končnih proizvodov, ki predstavljajo 52 % delež vseh zalog in so v času od začetka leta porasla za 64 %, glede na isti čas lani pa za 30 %. Le zaloge materiala pa kažejo na znižanje tako na 1.1.1997 kot na 30. 9. 1996 in sicer za 5 %.

Po poslovnem poročilu

Proizvodnja v plastiki z nadurami

»Počasi zaključujemo s proizvodnjo za zadnja naročila smučarskih čevljev - pancrjev,« je zatrdil vodja oddelka termoplastov Ciril Vidmar. »Dnevno izdelamo od 1.000 do 1.100 parov pancrjev, odvisno od artikla. Vmes smo vlili še nekaj sestavnih delov za rolerje, ker so pred nami prazniki, ko bi utegnili s pomočjo Miklavža, Božička in dedka Mraza prodati še kaj.

Prav tako zaključujemo izdelavo sestavnih delov za smučarski tekaški program.

Za modni program že začinjamo z izdelavo peta in napetnikov in nekaj platojev.

Za modni program delamo bistveno manj kakor za športnega (kakih 10 %). Kljub temu pa se nam za prihodnje leto obeta kar precej dela za modni program. Kot kaže, bomo morali izdelovati za modni program okoli 2.500 parov sestavnih delov za čevlje. Torej je ta program za nas v porastu.

Ob vsem tem je največji problem pomanjkanje delavcev. Potrebe že dalj časa zapolnjujemo z nadurami in z zaposlovanjem študentov. Največ jih je bilo dvajset, trenutno pa jih je še osem. Nekateri delajo kar dobro, vendar jih za zahtevnejša dela ne kaže usposabljanje, zato delajo na manj zahtevnih delih. Delamo pa povečini v treh izmenah, vsaj na pomembnejših strojih.

Kar zadeva pripravo dela in oskrbo, nimamo večjih pripomb. Tudi zato, ker smo v obdobju, ko se je proizvodnja te sezone že nekajkrat zavrtela. Drugače je ponavadi ob začetku proizvodnje za novo sezono. Takrat je takih pomanjkljivosti več.

Kar zadeva stroje in opremo, se ve, da se starajo iz leta v leto. K sreči zaenkrat zaradi tega večjih zastojev še nismo imeli. Seveda pa je razlika - novi stroji delajo 'kot urca', pri starejših je nekaj več težav. Najbolj dotrajani so stroji za brizganje šal in manšet Lotos. Pogrešamo pa tudi stroj za brizganje sestavnih delov do teže okoli 600 gramov. Imamo stroje z 250 grammi in 1.200; vmes pa ga nimamo. Važno je namreč, da stroj ni predimenzioniran, ker izdelek v takih razmerah izgublja na kvaliteti.

Uspešnost našega dela je odvisna tudi od dobrega sodelovanja z rodujarno. Moram reči, da je to kar dobro. Sedaj npr. že čakajo, da sprostimo posamezna orodja, da jih bodo izpopolnili (modificirali) z novimi zahtevami, tako v funkcionalnem kot estetskem smislu. Orodjarji morajo ta orodja predelati zelo na hitro, saj morajo biti vzorci za potniško kolekcijo vlti in izdelani že konec decembra,« je povedal Ciril Vidmar

Nejko Podobnik



Cveto Lukančič in Mirko Seljak pri vlivanju



Pri izdelavi peta dela Marjan Štremfelj



Tomaž Pivk pri privijanju napetnikov



Vodja oddelka termoplastov Ciril Vidmar in Meta Kunc, ki dela preko študentskega servisa - pri razrezu napetnikov



Nada Bogataj in Igor Štucin - je vse dobro narejeno ?

Prenova prodajaln se nadaljuje

Na Mestnem trgu v Ljubljani lepo prenovljena prodajalna

Sredi oktobra smo na Mestnem trgu v Ljubljani odprli našo prenovljeno prodajalno. Prodajalna je v starem delu mesta, kar je dokaj ugodno, saj tja zaide mnogo ljudi, predvsem takih, ki si v bližnjih butikih želijo ogledati ali kupiti določeno blago. Zato je bila obnova dotrajane prodajalne nujna, še posebej, ker je prodajni prostor majhen. Prodaja v tej trgovini naj bi se bolj osredotočila na Alpinino, pa tudi dokupljeno modno obutev, ki bo poleg najboljše kakovosti, sledila tudi modnim tokovom.

Zbranim je najprej spregovoril direktor domače prodaje Aleš Dolenc, ki se je najprej zahvalil vsem, ki so pomagali pri izvedbi tega dokaj zahtevnega projekta. Pri obnovi so se namreč srečevali z mnogimi težavami, saj ni lahko iz majhnega in zastarelega prodajnega prostora narediti lepo, sodobno prodajalno. Še posebno, če moramo upoštevati tudi začrtane okvire, ki naj bi veljali za vse naše prodajalne in po katerih bi bila naša podoba razvidna že na zunaj.

Otvoritve se je udeležil tudi arhitekt Marko Šenk, ki pri projektiranju naših prodajalnih sodeluje že deset let. »Obnova prodajalne na Mestnem trgu je bila velik in zahteven projekt; tudi zaradi spomeniško varstvenih zahtev mestnega jedra. Poleg tega je bilo potrebno urediti prodajalno tako, da je funkcionalna in v skladu s slogom, ki smo si ga začrtali pri Alpininih prodajalnah. Hiša je stara, zato smo morali z umetnim izsuševanjem in dodatno izolacijo reševati tudi problem vlage.«

Povedal je, da so pri projektiranju ureditve prodajaln upoštevali funkcionalnost, saj so police vgrajene tako, da se lahko poljubno premikajo, glede na potrebe prodajanih artiklov. Elementi so trikotni; velik poudarek dajejo tudi osvetlitvi, da pride obutev čim bolj do izraza. Prodajalne opremljajo s sedežnimi garniturami, ki se lepo vklaplajo v prostor, njihova velikost pa je odvisna tudi od velikosti prodajalne. Tudi pulte prilagajajo velikosti in obliki prostora. Barva opreme je enotna. Odločili so se za svetlejšo tone; leseni deli so v barvi jelše.

Notranjo opremo je izdelala firma Šenk Trade iz Kranja, s katero prav tako sodelujemo že vrsto let. Opremljali so že naše pro-

dajalne po nekdanji Jugoslaviji, pa tudi več slovenskih prodajaln. Direktor firme Franc Krmelj je povedal: »Oprema, s katero opremljamo prodajalne, je osvojena kot standardna in je sestavljena iz tipičnih elementov, kar poceni izdelavo, obenem pa je s svojim značilnim slogom edinstvena in kupec lahko že ob vstopu v trgovino zazna podobo Alpine.«

Tudi Slavica Dorčić, ki vodi prodajalno, je bila ob odprtju prodajalne zelo zadovoljna. »Prodajalna je povečana, lepo osvetljena, skratka lepa in prijazna. Razlika od prej je zares očitna,« je z nasmehom dodala. »Tu sva zaposleni dve delavki. Trgovina je odprta od 8. do 19.30, kot tudi vse ostale prodajalne na tem območju. Pogoji prodaje so sedaj veliko boljši in upam, da se bo to poznalo tudi v boljšem iztržku.«

Lepa pridobitev in optimistično razpoloženje bo prav gotovo dobra spodbuda zaposlenim, da se bodo zagnano lotili svojih nalog. Strokovno usposobljeni in prizadevni ljudje so vendarle največ vredni.

Prodaja je tudi trdo delo, kar tudi naši prodajalci dobro vedo. Zanimivo je bilo prisluhniti nekaterim prodajalcem in poslovojem iz sosednjih prodajaln. In o čem naj bi se pogovarjali, če ne o svojem delu. Tako med zbranimi pade marsikatera beseda, čisto slučajna in spontana, pa vendar misel, ki se jim gotovo že dalj časa mota po glavi: »Finiš, finiš, to je važno, ne pa da čevlji, ko ga dobimo v trgovini izgleda, kot da je že en teden nošen.« Ali pa: »Ko bo presežena miselnost, da je vse opravljeno, ko pade čevlji s traku, in bo namesto tega prevladala tržna miselnost, da je cilj - čevlji prodati, bo marsikaj drugače.«

Potem pride v prodajalno urejena gospa. Takoj ji je všeč nek model. Kar čutiš, kako z zadovoljstvom ga bo pomerila in prav gotovo tudi kupila. Toda, ko stopi vanj, ugotovi, da jo veže tu, tišči tam. Toda ona hoče ta model, zato se opogumlja: »Počakajte, da preizkusim, mogoče pa bo po nekaj korakih bolje.« Stopica po prodajalni po dolgem in počez, nato pa ugotovi: »Ne, ne morem si privoščiti žuljev, četudi so mi čevlji zelo všeč,« in odide. Razočarana... »Morda bi v Žireh lahko bolje izbrala,« komentira



Prvi par čevljev tudi tokrat zastoj



»Kar nekaj stvari smo morali upoštevati ob obnavljanju. Mislim, da nam je kar uspelo,« je izjavil arhitekt Šenk.



Ob otvoritvi prodajalne Alpina na Mestnem trgu v Ljubljani je govoril direktor domače prodaje Aleš Dolenc (desno)

druga; kot da imamo v Žireh boljšo ponudbo!?

Mogoče bo komu v razmislek lahko tudi pripomba: »Kdo pa izdeluje to lepo in modno žensko obutev z znamko Simona. Ali je to uvoz?«

Spomnim se tudi veselih obrazov presenečenja babice in mamice male Karin, za katero sta izbrali lepe copatke in jim jih je direktor domače prodaje Aleš Dolenc kot prvim kupcem podaril.

Jožica Kacin

Alpina ugledna na Dolenjskem in v Posavju

Prav gotovo je prodaja na debelo naša pomembna prodajna pot. Če k temu prištejemo še željo, da bi vam predstavili tudi enega naših kooperantov, s katerim sodelujemo že precej let, je to kar zadosten razlog, da sem se za dan pridružil Igorju Šorliju na njegovi poti po Dolenjskem in Zasavju.

Najprej sva se ustavila v Mercatorju v Kočevju - v poslovalnici Tkanina. Poslovodkinja Helena Klarič je pripovedovala:

»Kot povsod, tudi prodajo v Kočevju zaznamuje precejšnja nezaposlenost, vreme in seveda sama obutev. Važno je seveda tudi kakšen je ugled firme in cena. Tu najbolje prodajamo žensko modno obutev, pa tudi buster in eko obutev (močnejša moška obutev za jesen in zimo, izdelana iz nubuka). Zlasti starejši iščejo predvsem udobno obutev. Slabše prodajamo otroško obutev, razen iz gorateksa. V zadnjem času se ljudje privajajo simpateksu, ki ga uporablja Alpina.

Sodelovanje z Alpino in grozistično prodajo ocenjujem zelo dobro. Seveda ob tem, ko naročamo (zaključujemo) obutev za pol leta vnaprej, marsikdaj ne moremo predvideti vsega. Veliko raje bi v Žireh sproti (po potrebi) izbirala obutev.

Kar zadeva športno obutev (copate), jih povečini dokupujemo od drugih firm.

V vaši ponudbi nekoliko pogrešamo klasične salonarje, ki jih ljudje za določene priložnosti tudi iščejo.

V Mercatorju v Trebnjem, kjer z nami sodelujejo že več kot deset let poslovodkinja Magda Bavec meni, da so naši čevlji (modeli) zelo v redu. »To velja tako za žensko kot moško obutev. Tudi brizgano obutev in smučarske čevlje zelo dobro prodajamo. To pospešimo še s smučarskim sejmom, ki ga organiziramo v Mercatorju in na katerem redno sodelujemo.«

S Trgovskim podjetjem Dolenjka v Mokronogu sodelujemo že kakšnih dvajset let.

»V okviru našega trgovskega podjetja imamo še prodajalno tudi v Novem mestu in v Črnomlju,«

je pripovedovala Marinka Jančič.

»V naši prodajalni dobro prodajamo tako moško klasično obutev kot tudi ženske modne čevlje.«

Radovedno sem povprašal zakonski par iz Šentjanža, ki sta prav nakupovala zase in za hčerko.

»Prav veliko ne kupujeva, pozna pa že Alpinino obutev,« sta zatrjevala. »Povsod je veliko uvožene, zlasti italijanske ženske obutve, ampak mi ob nakupih iščemo kvaliteto - to pa je prav gotovo Alpinina obutev.«

Dolgoletno, kar sedemnajstletno sodelovanje ima Alpina tudi z Mercator-preskrbo, ki je v Krškem sedaj Nakupovalni center, kjer imajo tudi oddelek športne opreme.

»Predvsem v zadnjih letih je to sodelovanje zelo intenzivno,« je zatrdil poslovodja Boris Kerin. »Posebno mi je všeč, da ste nam izbiro približali, saj je čisto drugače, če je naročanje (zaključevanje) organizirano v bližnji Kostanjevici (v znani gostilni Žolnir), kot če bi morali v Žiri, kot je bilo včasih. Sicer pa smo sedaj prav v pripravi na selitev na drugo lokacijo, sicer v isti stavbi, zato trenutno nove obutve ne smemo naročati.«

»Super prodajamo planinske čevlje in res kvalitetne nogavice,« je ocenjevala vodja športnega oddelka Maja Zupanič, ki to prodajo vodi.

Tudi rolerje smo prodajali kar dobro, ko je bil čas za to. Na drugi strani Kronosove copate niso šle. Pri prodaji ugotavljam, da denar (cene) ni tako pomemben. Naj povem, da imamo tudi stalne stranke, ki jih ne smemo razočarati.

V Krškem Alpinino obutev prodajajo tudi zasebni trgovci in podjetje Obutev Krško, lastnice Anice Drganc, ki me je pred časom na naročanju presenetila s premišljenostjo, zavzetostjo in strokovnostjo. Prav zato sem si še bolj zaželel obiskati njeno trgovino v središču starejšega dela mesta.

Takole pripoveduje: »Že pri dvajsetih letih so mi v Borovu zaupali prodajalno; sedaj pa je že



Sodelovanje z Mercatorjem v Kočevju je tudi uspešno



V Dolenjki v Mokronogu dobro prodajajo tako moško kot žensko klasično obutev



Iz Obutve Krško - zasebnica Anica Drganc



»Super prodajamo planinske čevlje in nogavice,« zatrjuje Maja Zupancic v Nakupovalnem centru Mercatorja v Krškem.



Iz športne prodajalne obutve Posavje v Brežicah



Tudi v Posavju dobro prodajajo Alpinino obutev

Štirideset let, ko se z majhnim presledkom ukvarjam s prodajo obutve.

Ko sem se pred leti lotila organizacije lastne prodajalne, je bilo treba res garati. Prodali smo vinograd in možev avto, da smo kupili staro hišo, kjer smo osnovali prodajalno. Kot vidite, hišo obnavljamo, saj bo tu imela ordinacijo in stanovanje ena izmed hčerk, ki je zobozdravnica.

Naša usmeritev je bolj v modno obutev, tako žensko kot moško. Žensko obutev prodajamo – od nizkih do gležnjarij, moško pa zlasti klasične gumarice. Športne obutve imamo bolj malo, saj vsega ne moremo imeti, saj vidite, da je obutev povsod po hiši. Naše zaloge se gibljejo od 5.000 do 10.000 parov. Preko tega ne smemo.

Kar zadeva sodelovanje z Alpinino, lahko rečem, da sem zelo zadovoljna. Zadovoljna sem tako z naročanjem kot tudi z vašimi dobavami. To je zelo važno, ker ni enostavno prodajati, čeprav mislim, da se kljub krizi še vedno da prodajati. Do lani npr. je bila naša prodaja iz leta v porastu; letos bomo prodali toliko kot lani in to se mi zdi v teh razmerah v redu. Trudim se, to pričakujem tudi od vseh petih prodajalk, ki sedaj prodajajo bolj same, saj sem se upokojila. Seveda pa še vedno spremljam, kaj se dogaja.»

V Brežicah v Posavju, na oddelku športne obutve, je Miljana Bračko ugotavljala, da je bil september, kar zadeva prodajo, zelo slab; sedaj je že bolje. »Sicer pa najbolje prodajamo moško obutev, športno tudi, planinsko pa bolj kot Alpinino iščejo Planiko... Tudi rolerje smo dobro prodajali, čeprav smo lani bolj pozno začeli. Morda bi še omenila, da se včasih ob vaših blagovnih znamkah težko razbere, da gre za Alpinino obutev. Mislim, da za to ugledno firmo to ni dobro. Če ocenjujem ponudbo, lahko rečem da ima Alpinina dobre modele. Seveda pa ponudbo širimo tudi z dokupovanjem pri drugih firmah. Pri tem upoštevamo potrebe naših kupcev, kar 80 % jih je iz bližnje Hrvaške.

V Brežicah smo obiskali še drugo prodajalno trgovskega podjetja Posavje, kjer je Erika Bogovič trdila, da našo obutev dobro prodajajo. »To velja tako za moško kot žensko obutev. Septembra je bila prodaja res 20-25 % slabša, ker ni bilo ustreznega vremena.

Za naše kupce je pojem obutev iz Alpinine, Bora in kopitame Sevnica. Temu se prilagajamo tudi s ponudbo. Pogrešamo pa večje številke moške obutve (47, 48), da bi res lahko ustregli ljudem, ki prihajajo.«

Vtisi s te dolensko-posavske turneje so po mojem dobra spodbuda za vse tiste, ki jim je pomembno, kaj menijo o nas in naši obutvi prav na koncu poslovnega procesa - v prodajalnah.

Igor je ob teh obiskih v nekaterih prodajalnah pridobil dodatna naročila.

Moje vtise bi lahko strnil: »Naša firma je ugledna in je ne kaže preveč skrivati zgolj za blagovnimi znamkami. Druga zelo pomembna ugotovitev, da naši ljudje uživajo veliko zaupanje, saj sem opazil, da so Igorju ponekod zaupali, da je celo namesto njih zaključeval naročila. Naslednje, kar se je čutilo, pa je to, da bi moral tako ugleden proizvajalec kot je Alpinina, še bolj poskrbeti za zadovoljstvo kupcev, ki nam zaupajo! Če tega ne moremo z lastno obutvijo, lahko morda z dokupljeno. Zanesljiva je tudi ocena, da je tudi tisti drugi del poslovnih partnerjev, ki je manj viden, kot so solidne dobave, sprotno reagiranje, hitro reševanje reklamacij in podobno.

Človek se na koncu vpraša: »Ali ne bi kazalo tudi sistema stimuliranja dela prilagoditi današnjim razmeram? Kar vprašamo se: kaj je naš največji problem, pa bomo dobili odgovor tudi na to. Seveda pa je treba še nekaj več prilagodljivosti.

N. Podobnik

Iskrice

Organizacija

Organizacija je pot, tlakovana z dobrimi nameni, določena s »prometnimi znaki« delovnih pogojev in omejene s časovnimi kilometriki občestnimi kamni.

Organizacija

Je kakor cepljenje proti gripi: Ni sigurno, je pa manj verjetno, da bomo zboleli.

Kadri

Kakor športnik brez vadbe ne more doseči vrhunskega rezultata, tudi strokovnjak ne more doseči zahtevnejših ciljev - brez izkušenj.

Kadri

Kadar nas nekdo razočara, pomislimo, če smo morda krivi mi.

Denar

Če veliko investiramo v hišo, bomo imeli lepo stanovanje; če kupujemo sodoben stroj - bomo imeli visoko storilnost. Če dobro plačamo prave ljudi - bomo imeli dobiček.

Denar

Dalj ko bomo imeli interni trg delnic, kasneje bomo sposobni za odprto konkurenco.

Uredništvo

Kako obvladati programe, da bomo dosegli načrtovane cilje

Na razgovoru so sodelovali: Majda Trček, vodja programa modne obutve, Tone Kavčič, vodja programa smučarske obutve in rolerjev ter Miro Kavčič, vodja programa trekking obutve in zimске tekaške obutve.

Delo-življenje: Kaj menite o našem programu in razvojnih možnostih?

Tone Kavčič: Usmeritve na našem programu so že lep čas začrtane. Mislim, da take kot so, jih velja sprejeti in čim bolj dosledno izvajati.

Kot veste, v naš program sodi tako zimski program (smučarski čevlji) in letni (rolerji). Treba je vedeti, da stvari niso »zacementirane«, zelo se je treba prilagajati. Vedno pa se postavlja vprašanje - kdaj reagirati. Mislim, da kot firma včasih reagiramo nekoliko z zamudo. Če s takimi zamudami prihajamo na tržišče, uspeh ni tak kot bi si želeli. Pri tem osebno menim, da niti ni nujno, da bi šlo za globalno usmeritev vodstva podjetja. Gre seveda za to, da na primer pred leti, ko smo že testirali prve rolerje, ni prišlo do uresničitve na trgu. Kasneje smo vstopili ponovno, toda možnosti so se že zapirale. Vprašanje kako bo naprej.

Kar pa zadeva globalne odločitve, naj opozorim na splošno usmeritev v svetu, v smeri ponudbe »paketa opreme«. Tu pa res bistveno kasnimo in smo že zelo osamljeni. Postaviti se moramo v vlogo trgovca in dobavitelja, ki naj bi jih bilo v tem primeru čim manj. To velja še posebno za zimskošportni program. Če ne bomo tu reagirali hitro, je lahko usodno za naš razvoj.

Delo-življenje: Za to pa je potreben denar

Tone Kavčič: Naprej je treba vendarle videti nek potencial, čemur se je treba ustrezno prilagoditi. Ljudje in znanje, denar in še kaj; kar zadeva panzerje - veliko znamo, v zvezi z rolerji smo se že marsikaj naučili, v zvezi s snowboardom pa nimamo dovolj znanja.



Tone Kavčič

S produktom, ki ga razvijaš, je treba tudi živeti in se identificirati, torej vložiti veliko - da je produkt tržno zanimiv. Če pa greš še v nove stvari, se moraš angažirati še toliko bolj.

Miro Kavčič: Časa nam prav gotovo primanjkuje in ne moremo se prav veliko hvaliti z možnostmi. Naš program je trekking in zimska tekaška obutev.

Več bo treba narediti pri trekking programu. Klasični program že upada in če je to pogojeno s sezono, se pojavlja nov izziv, nekak pohodniški čevlji, bolj za mlade, ki ga lahko uporabljajo tudi za različne namene - za planine ali hojo po mestu.

Tu bo Alpina morala najti odgovore v smislu identitete Alpine - nov projekt podplato. Verjetno bomo morali investirati v neko novo Alpinino verzijo podplato, saj kupljeni pogosto niso ustrezni. To bi bila lahko osnova za novo grupo pohodniške obutve, podobna modelu advantage.

Delo-življenje: So pogoji oz. podpora zadostni?

Miro Kavčič: Tu gre za precejšnjo investicijo, če se bo vodstvo odločilo in finančno podprlo, bomo v to šli. Sicer se bomo morali poslužiti rezervne variante najboljše možnosti, ki jo nudi trg. O tem se že pogovarjamo z mo-



Miro Kavčič

delirjem. Kot rečeno, klasična trekking obutev še obstaja, z nekaj spremembami; vnesli bi že omenjeno grupo pohodniške obutve (out door grupo)... S to obutvijo računamo na mlajšo generacijo.

Za tekaško obutev pa naj povem, da letos pripravljamo nov koncept tekmovalnih čevljev za obe tehniki, kot odgovor na izziv zahtevnejših iskalcev naše obutve. Mislim, da je to nujno, saj obvladujemo 25-30% svetovnega trga. Tu bomo morali kaj več investirati v še kakšnega tekmovalca - predvsem zaradi promocije.

Še en program, ki ga velja omeniti: to je čevlji za telemark smučanje, ki se je razvil

preko BC čevlja. Ne gre za posebno množičen pojav; kot pa kaže, odmevi s trga, bi v posameznih državah prodali po kakšnih 1.500 parov - skupaj morda 5.000. To je sicer malo, vendar tržna niša je.

Delo-življenje: Kako pa na smučarskem programu odgovarjati na izzive? Ali slediti tekmovalnim zahtevam ali potrebam širših slojev?

Tone Kavčič: Tekmovalcem vedno manj. Ne letajmo v oblake, da ne bo pristanek preveč trd. Mislim, da med nami prevladuje miselnost, da poskrbimo za obstanek.

Tekmovalni šport pa bo kot formula 1 šel v smeri tekmovalništva tovorn in ne držav. To trdi tudi »oče svetovnega pokala« Serge Lang.

Saj vemo iz izkušenj: tekmovalci z našimi čevlji v zadnjem času niso dali toliko kot smo pričakovali. Boljših rezultatov pa sami nismo znali najbolje izkoristiti.

Delo-življenje: Kaj pa spremembe v tehniki carving smučanja?

Tone Kavčič: Izziv snowboarda je bil zelo močan - in tu je sedaj carving - kot posledica tega. Sodelovali smo že od vsega začetka - usklajeno tudi z razvojem smuči.

Toda spet je tu vprašanje miselnost. Pri tej novi usmeritvi bo treba reagirati; če ne bomo - bo lahko hudo. To se vidi že pri ponudbi, zlasti v Ameriki.

Temu bi se poskušali prilagoditi, zlasti v širšem razvojnem krogu. Osnovne informacije torej že imamo. Mislim, da smo bili zato tudi prvi povabljeni na ta pogovor; če gre za cikel. Smo pa na žalost v fazi transformacije, čeprav »ne trdim od trga«. Toda v fazi, ko nekaj originalnega razviješ, je treba to ponuditi. Premalo je le pasivizem; ampak moramo biti korak pred trgom; kar svet nazira, bi mi morali agresivno tržiti - lastne rešitve.

Miro Kavčič: Prva ugotovitev je - predragi smo. Vemo, da so proizvajalci po svetu cenejši. Navadno rečem, če obstoječa tehnologija ni poskrbela za nadaljnji razvoj, ni izpolnila svojega poslanstva. Pri tekaškem programu res ni toliko revolucionarnih sprememb. Kako torej dobiti denar, da bomo zagotovili pogoje za delo - in znanje. Realno vzeto, je to možno le s cenejšo proizvodnjo.

Delo-življenje: Oprema za preizkušanje v razvoju je tudi važna, kajne?

Tone Kavčič: Prav gotovo; ko se nam je ponudila prilika sodelovanja z inštitutom, smo se tega z veseljem lotili. Tudi prvi odmevi so bili zelo spodbudni. Potem pa se znajdemo pred najbolj vsakdanjim problemom - prostor.

Sploh pa mislim, da je »ta hiša« premalo homogena in da bi lahko dosegli bistveno večje uspehe.

Drugo je kvaliteta kadrov; dobrih je še vedno premalo. Vse preveč smo »programerji« postali neke vrste policaji ali dežurni krivci.

ISO standardi bodo v teh razmerah morda celo premalo.

Delo-življenje: Kaj pa je glede ponudbe novega na tekaškem programu?

Miro Kavčič: Seveda po svetu ponovijo komplet pakete, tako v ZDA kot Skandinaviji. Seveda pa je težko dobiti – skupen interes vseh.

Delo-življenje: Kakšni pa so pogoji delovanja in razvojne možnosti na modnem programu?

Majda Trček: Vsa zadnja leta, od kar delamo pod lastno blagovno znamko, se je pokazalo, da nas poznajo predvsem kot proizvajalce srednjega cenovnega razreda. To pa pomeni, da nam priznajo, da delamo dovolj kvalitetne, trdne čevlje, iz kvalitetnih naravnih materialov in sprejemljivimi cenami. To velja tako za zahodni trg, pa tudi v vzhodnih državah, kjer je prišlo do družbenih sprememb, v smeri večjih zahtev po modi...

Konkurenca je tudi tu že velika. To pričakujejo tudi od nas. Naša prednost je, da nas poznajo kot proizvajalca kakovostne obutve. Če delamo še modno – je še toliko boljše.

Mislím, da so naše možnosti v tem segmentu zelo velike. Kako pa prodreti v višji razred, kjer bo čevljev lahko še bolj moden in zato dražji – pa je še vprašanje. Modne usmeritve so seveda najpomembnejše. Vemo, da te usmerjajo predvsem Italijani, ki pa to skrivajo do zadnjega trenutka. Mi jim skušamo slediti, kar pa je seveda izredno težko. Je pa res, da italijanska obutev ni posebno kakovostna, razen v višjih cenovnih razredih.

Mislím, da moramo tudi mi še veliko narediti, predvsem kar zadeva kvaliteto materialov in obdelave – do finiše.

Na vsak način pa si moramo ustvariti nek imidž – z blagovnimi znamkami. Najpogosteje n. pr. pod Simona; ponekod pa tudi pod drugimi imeni. Včasih nam uspe, da delamo za večje blagovne hiše tudi po 3.000 parov na artikel, kar je izredno veliko.

Ko oblikujemo kolekcijo, sledimo modi kolikor moremo, ne gremo pa v večerno modo. Treba je vedeti, da so to veliki stroški. Mi izha-

jamo iz tega, da bomo delali vsaj 6.000 parov določene obutve – za razvoj novega kopita, peta, sekal...

Delo-življenje: Ali so pogoji vašega dela ustrezni?

Majda Trček: Generalno bi lahko rekla, da so, čeprav bi se dalo še marsikaj izboljšati. Denarja je vedno premalo, marsikaj pa bi lahko izboljšali tudi sami. Tudi znanja nam ne manjka. Tudi računalniška oprema je še nepopolna. Pogovarjali smo se o fotoaparatu z disketo, ki ga lahko direktno vstavimo v računalnik, kjer lahko nadaljujemo s kreiranjem. Važno pa je, da dobimo naročila, da je kupec zadovoljen in da imamo določen pričakovan iztržek.



Majda Trček

Mislím pa, da bomo morali skrbeti za strokovno čevljarstvo znanje delavcev, da ne bi bili sčasoma omejeni še zaradi tega. Seveda pa velja to tudi za celoten proces. Skušam spremljati ves proces, tako razvoj kot nabavo in prodajo, v proizvodnji sami pa nimam vpliva.

Vzorci so vedno boljši kot redne proizvodnje, za kar je več vzrokov. Odvisno je od

dobaviteljev, do samih materialov, kjer kvaliteta niha.

Pomembno bi bilo tudi, da bi material prihajal ravno ob prvem času.

Pri tem skušamo pripraviti oceno koliko posameznega materiala bomo okvirno potrebovali.

Delo-življenje: Zdaj smo pri problemu zaloga, kaj pa razmišljate v zvezi s tem?

Majda Trček: Vemo, da je veliko materiala na zalogi, ki so ostajali v skladišču tekom let.

Moram reči, da mi to mislimo in da smo tudi v kolekcijah za prihodnje leto to precej upoštevali. Odvisno seveda od informacij, ki jih imamo.

Delo-življenje: Vse to mora biti med letom usklajeno tudi časovno, kajne?

Majda Trček: Seveda, že sedaj imamo terminski plan dogodkov – vse do proizvodnje. Mislím, da je to zelo pomemben dejavnik uspešnega dela. Spremljanje in koordinacija vseh teh dogodkov je moja naloga. Seveda pa do mene prihajajo tudi pripombe v zvezi s samo obutvijo, delom, itd. Sem pač v tem pogledu najbolj izpostavljena. Marsikaj lahko še dopolnimo ali popravimo.

Na vsak način pa mislim, da bi v procesu na vseh točkah morali vsi vložiti še več znanja in doslednosti, če želimo, da bomo še napredovali.

Zaključek: Splošna fraza – vsi narediti vse. Toda to je res. Če namreč trditev obrnemo, pa lahko pravimo: če je pri čevlju ena sama pomanjkljivost, je že zanič.

Včasih so rekli: Sod drži toliko – kot je visoka najnižja doga. To velja tudi za našo poslovnost, kakovost, doslednost, storilnost, natančnost... Mislím, da je bil ta razgovor kar dober uvod v razmišljanje o našem delu in s tem o nalogah, ki nas čakajo.

Nekjo Podobnik

Slabo izkoriščamo servisno mrežo

Pred začetkom smučarske sezone veliko načrtov – pa manj možnosti

Približuje se zima in v servisu razmišljamo o smučanju in smučarjih, ki nastopajo z našimi čevlji.

Kar zadeva le-te, letos ni prišlo do kakšnih sprememb, tako da so v reprezentancah naslednji smučarji:

A reprezentanca:

Andrej Miklavc, Rene Mlekuž in Matjaž Vrhovnik

B reprezentanca:

Mitja Dragšič, lanski mladinski svetovni prvak v slalomu

Hitre discipline:

Ožbi Oblak

Ženska A reprezentanca:

Nataša Bokal, Špela Bračun in Katja Koren

B reprezentanca:

Alenka Dolžan, Anja Kalan, Nives Sitar, Tina Bogataj in Dalia Lorbek

Poleg teh z našimi čevlji nastopa še nekaj Japoncev, Slovakov, Čehov in Nizozemcev.

Kot veste, nastopajo z našimi čevlji A2 in lahko rečem, da so po zadnjih izpopolnitvah z njimi tekmovalci kar zadovoljni. To so pokazala testiranja, ki smo jih opravili. Lahko celo zatrdim, da je prav od tega, če so ljudje zadovoljni s čevlji in s servisom, odvisno da še tekmujejo za nas.

Sicer pa je tu dodaten problem odločitev, kako se uveljavljati. Kot

kaže primer Langeja, je to zelo pomembno. Prišel je v članstvo vseh poolov in prevzel pobudo pri opremljanju.

Na drugi strani, na primer, Nordica ne nastopa več tako agresivno. Mislím, da bi tudi mi morali razmišljati, kje so možnosti za ohranjanje oz. večanje tržnega deleža. Če je to možno preko vključevanja v kak ski pool, bi bil lahko to morda v bližnji državi (n.pr. Avstrija)

Naš servis je ob dokajšnjih kadrovskih težavah zato kar zaseden.

Opremljamo dvanajst kategorij tekmovalcev in če smo poleti pri vsaki grupi lahko le po enkrat, pri A reprezentancah pa dvakrat, je to že nekaj.

Pozimi je seveda spet treba sodelovati vsaj pri domačih med-

narodnih in FIS tekmah, ki so pri nas.

Poleg tega je sodelovanje z reprezentanti, ki so zelo zasedeni, zelo tesno. Z njimi kontaktiram vsaj enkrat tedensko.

Sodelovanje je tudi zelo konkretno: vzamem čevlje, jih prilagodim in potem vrnem. Razume se, da ob trenutni kadrovski zasedbi ne ostane veliko časa za druge stranke, ki redno dan za dnem iščejo naše usluge. Pri tem razmišljam, da Alpina preslabo izkorišča mrežo servisnih delavnic, ki jih je v Sloveniji okrog trideset. Trenutno je šest od teh že zelo dobro opremljeno, kmalu jih bo osem, naslednje leto že deset. Mislím, da bi s sistematičnim sodelovanjem lahko pokrili potrebe na terenu. S tem pa bi prehiteli tudi konkurenco. Seveda pa je treba v vsako tako novost tudi kaj vložiti. Nič ni zastonj.

Peter Jereb

KADROVSKE NOVICE za mesec oktober 1997

V mesecu oktobru na področju fluktuacije delavcev ni bilo bistvenih sprememb; delovno razmerje je v tem mesecu nastopilo 5 delavcev, z delom pa so prenehali 3 delavci.

Oktober so po prihodu s služenja vojaškega roka ponovno nastopili delo: Marko Mravlje v oddelku termoplasti, Zoran Bedrač v oddelku brizgana obutev in Danilo Kristan v montaži modne obutve. V prodajalni Alpina Kranjska Gora je z delom pričel Zoran Veljanovski, v oddelku brizgana obutev pa je delo nastopila Suzana Kopač.

Irma Dolenc

Poročili so se:

Ob sklenitvi zakonske zveze sodelavkama **Martini Hladnik iz obrata Col in Mojci Buh iz obrata Šentjošt** iskreno čestitamo in jima v zakonu želimo vse dobro, medsebojnega razumevanja, sreče, predvsem pa zdravja.

Izobraževanje, ki obeta

Pred nekaj meseci sem o tej temi (izobraževanje v Alpini) pisala z zaskrbljenostjo in zaposlene opozorila: »Dopust je pred vrati, premislite in se odločite za dodatno izobraževanje...«

Ne pripisujem si zasluga, da je moj članek tako pozitivno vplival na alpince, da so se zato v tako velikem številu odločili za izobraževanje ob delu, z veseljem pa povem, da je porast na tem področju zelo velik, tako po stopnjah kot po programih. Če povem s števkami, se je letošnje šolsko leto na novo odločilo za šolanje ob delu 29 delavcev, od tega 19 za izdelovalce zgornjih delov obutve, 3 za obutvene tehnike, 4 za organizacijo dela, 2 za visoko šolo za management in 1 za magistra ekonomije. Vsem tem je Alpina odobrila šolanje ob delu v interesu Alpine, kar pomeni, da so jim povrnjeni vsi stroški. Poleg novih imamo še stare, ki so že na sredi ali proti koncu šolanja in se prav tako šolajo v interesu Alpine. Imamo pa še tiste, ki dobijo od Alpine le ugodnost koriščenja enega dneva študijskega dopusta za vsak izpit, ki jim (verjetno samo še letošnje šolsko leto) pripada po kolektivni pogodbi. Tako, da imamo trenutno 47 »šolarjev« ob delu, kar je krasna številka in pomeni več kot 3% vseh zaposlenih. Če pa prištejemo še tiste, ki se šolajo popolnoma v lastnem interesu in od Alpine ne koristijo nikakršnih ugodnosti, pridemo zanesljivo do 4% vseh zaposlenih, ki se tako ali drugače izobražujejo za pridobitev višje stopnje izobrazbe.

Za primerjavo z rednimi štipendisti, se številke prevesijo v korist izobraževanja ob delu, kar je za Alpino po svoje fenomen in se ni zgodilo že veliko let, sploh pa ne v teh desetih letih, ko se z izobraževanjem ukvarjam jaz.

Številke so lepe, tudi delovna (izobraževalna) vna je hvale vredna. Upamo lahko, da se bo večina pridobljenega znanja tudi izkoristila v Alpini in odrazila na uspehih in večji učinkovitosti različnih področij.

Franja Novak



Poslovili smo se od Marije Mravlje

Poslednje slovo smo sredi meseca oktobra 1997 izrekli tudi naši upokojenki Mariji Mravlje, rojeni leta 1933 v Žireh.

Marija Mravlje je kot polkvalificirana čevljarica delavka z delom v Alpini pričela julija leta 1949. V Alpini je delala skoraj polnih trideset let. Obvladala je veliko različnih faz, tako v montažnih oddelkih kot tudi v šivalnici. Čprav polna volje do dela in življenja, jo je bolezen prisilila, da se je spomladi leta 1979 invalidsko upokojila.

Tudi kasneje, že po upokojitvi, je bolezen Mariji Mravlje krojila njen vsakdan, prilagajala se ji je in nazadnje je bila oskrbovanka v Domu slepih in slabovidnih v Škofji Loki.

Sedaj je Marija Mravlje za vedno odšla od nas, iz vrst upokojenec Alpine. Vsi ki smo jo poznali, jo bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.

Julijani Šorli v spomin

V mesecu septembru je nenadoma odšla od nas naša dolgoletna upokojenka Alpine Julijana Šorli.



Julijana Šorli je bila rojena leta 1912 na Dobračevi in je po osnovni šoli končala poklicno šolo za kvalificirano izdelovalko gornjih delov obutve. Z delom je najprej pričela že leta 1926 pri raznih delodajalcih v Žireh, konec leta 1948 pa je nastopila delo v tedanji Tovarni športnih čevljev Žiri in z delom v Alpini nadaljevala večinoma na kvalificiranih delih v šivalnici, vse do upokojitve junija leta 1967. S svojimi najdražjimi je preživela lepa upokojenska leta.

Julijano Šorli je smrt nenadoma iztrgala iz vrst upokojenec Alpine; vsi ki smo jo poznali, sočustvujemo z domačimi in jim izrekamo globoko sožalje, ohranili pa jo bomo v lepem in trajnem spominu.

Razpis za letovanje v termah Čatež in Strunjanu

za obdobje od 3. januarja do 12. junija 1998

Alpina, tovarna obutve, d.d., Žiri objavlja razpis za letovanje v TERMAH ČATEŽ in STRUNJANU za obdobje od 3. januarja do 12. junija 1998.

V Čatežu vam ponujamo dve montažni počitniški hišici. Večja ima štiri ležišča oz. dva ločena spalna prostora, opremljeno kuhinjo in WC s tušem, manjša pa ima spalni prostor s tremi ležišči, opremljeno kuhinjo in WC s tušem. V obeh hišicah je možno ogrevanje – električni radiator.

Izmenje so praviloma 7-dnevne, z menjavo ob sobotah. V primeru nezasedenosti hišic, lahko letovanje traja tudi poljubno število dni.

Cena za najem hišic bo znana v pričetku prihodnjega leta. V najem bodo predvidoma vključene tudi karte za kopanje.

V Strunjanu sta na razpolago stanovanji s petimi ležišči (dva spalna prostora), opremljeno kuhinjo in WC s tušem. Stanovanji sta ogrevani (radiator oz. termo peč).

Cena za najem stanovanja znaša 1400,00 SIT na dan (predvidoma do začetka meseca junija). Za kasnejše obdobje bo določilo ceno Počitniško društvo Škofja Loka) Kopanje je možno v bližnjem hotelu "Zdravilišča Krka", kjer imajo pokrit bazen z ogrevano morskovo vodo (32°C), ter v Termah

50 let Pihalne godbe

V soboto, 22. novembra bo v Žireh izreden kulturni dogodek, saj bo naš pihalni orkester Alpine praznoval svojo 50-letnico. V ta namen bodo godbeniki zvečer priredili slavnostni koncert. Ob tej priliki bodo predstavili svojo prvo kaseto in CD, na kar so še posebej ponosni.

To je za našo godbo velik dosežek, saj vemo, da se v kaj takega spustijo samo veliki orkestri, ki delujejo bolj na profesionalni ravni. Kaseto bo zanimiva za slehernega poslušalca, saj je bil izbran zelo pester program. Na račun bodo

prišli tisti, ki so jim všeč bolj narodno-zabavna glasba, kakor tudi tisti, ki so za modernejše zabavne ritme. Omeniti velja tudi dve skladbi, ki sta jih dva znana slovenska avtorja napisala posebej za godbo - in doslej še nista bili

predvajani. V eni od skladb nastopa celo desetletni fant s harmoniko. Kot gostje na kaseti pa v treh pesmih sodelujejo člani Cerkvenega pevskega zbora Anton Jobst. Zelo lepo je slišati našo domačo Jobstovo pesem »Žirovska«, v skupni izvedbi godbe in zbora.

Prav zato je ta 50-letnica in ta kaseto za žirovsko kulturo in Žirovce tako pomembna, ker bo živ zapis naše preteklosti, Jobsta in naših sedanjih njegovih »poustvarjalcev«, saj vemo, da je bil

prav on včasih tudi učitelj cerkvenih pevcev, kakor tudi nas godbenikov.

Je pa ta žirovska kaseto pomembna še po drugi strani, saj v njej ni zajet samo trud godbenikov in ostalih izvajalcev, ampak tudi skoraj slehernega delavca Alpine, ki mesečno prispevajo svoj težko prisluženi tolar tudi za našo godbo.

Torej vidimo in slišimo se v soboto, 22. novembra zvečer v kinodvorani Žiri.

Roman Stanonik

Bo asfaltna revolucija prekrila zgodovino

Na občnem zboru Muzejskega društva Žiri kovali načrte za nekaj let naprej. Bo Alpina pokrovitelj čevljarskega dela muzeja. Obnova stavbe Stare šole naj bi se nadaljevala

Čeprav je bil občni zbor tokrat sklican v prvi vrsti zato, da bi ustregli določilom zakona in do roka spremenili pravila društva, je bila razprava kar bogata in zanimiva.

Portorož: Karte za kopanje niso vključene v ceno najema.

Stroške letovanja boste letovalci lahko poravnali v dveh obrokih (od plače oz. upokojenici po položnici). Po dogovoru je lahko obrokovi tudi več, vendar morajo biti plačani pred pričetkom letovanja.

Če ste zainteresirani, se prijavite. Prednost pri razporejanju bodo imeli zaposleni v Alpini, nato upokojenici Alpine, za tem pa ostali prijavitelji. V slučaju, da z razpisom ne bi povsem zapolnili počitniških zmogljivosti, bomo za proste termine vpisovali vse, ki bodo za letovanje še zainteresirani. Pri tem ne bomo upoštevali prednosti zaposlitve v Alpini.

Razpis traja od 15. do 29. novembra 1997. Prijavnice lahko dobite v kadrovski službi Alpine.

Kadrovska služba

Miha Naglič, vršilec dolžnosti predsednika, je med drugim poročal o delu v preteklih dveh letih, ki se je odražalo na eni strani v obliki prireditev, ki so jih organizirali. Kljub temu, da niso uspeli s predlogom za delno profesionalizacijo, je bilo kar nekaj zanimivih predstavitev knjig rojakov. Doživeli smo tudi nekaj prijetnih muzejskih večerov.

Precejšen del prizadevanj je bil usmerjen tudi v prenovitvena dela v muzeju in nakup opreme. Eno izmed štirih stanovanj v Stari šoli so tako preuredili v društveno pisarno in arhiv. Ko bo priključena še elektrika, telefon in ogrevanje, bodo prostore lahko že uporabljali.

Po razpravi so sprejeli tudi program za naslednje leto in okvirne smernice za srednje-ročno obdobje.

Najprej bodo dokončali dela v društveni pisarni in uredili najemniške odnose z občino. Predvsem se bodo s pomočjo občine skušali rešiti vlage, ki onemogoča vsako resnejše delovanje, saj so eksponati v takih razmerah vedno ogroženi.

Prizadevali si bodo, da bi ves kompleks okoli Stare šole proglasili za kulturni spomenik (poleg tega tudi dobro ohranjeno rojstno hišo slikarja Franca Kopača in arhitekta Vlasta Kopača v Novi vasi.) S tem upajo, da bodo za osnovo pridobili tudi del sredstev države...

Naslednje leto bodo nadaljevali razgovore s žirovskimi

podjetji, da bi prevzeli pokroviteljstvo nad posameznimi zbirkami (Alpina npr. nad čevljarskim muzejem). Le tako je lahko upati, da bo moč muzej posodobiti.

Prizadevali si bodo za pridobivanje novih muzealij, večje sodelovanje pri vzgoji mladine, uredili zbirko Antona Jobsta...

Sploh pa bo več treba vložiti v sanacijo stavbe Stare šole in okolice. Po mnenju nekaterih, bi tu lahko uredili dvorano za svečane namene; celo klet bi bila zelo uporabna, menda za gostinski lokal.

Prisotni so ugotovili, da brez profesionalnega dela v prihodnje ne bo šlo.

Bilo je tudi več pobud za organizacijo muzejskih večerov, sodelovanje s podjetji in občino, zgodovinskim arhivom in osnovno šolo, kjer naj bi že zgodaj z raziskovalnimi naloga mi spodbujali mlade.

Ugotovili so tudi, da bodo muzejsko dejavnost morali približati Žirovcem. Obnovili bodo tudi članstvo.

Protestirali so tudi, da bi bencinsko črpalko gradili nasproti cerkve, kar po njihovem mnenju ne sodi v razvojni koncept obnove starih Žirov.

Na koncu so izvolili novo vodstvo - predsednik bo še naprej Miha Naglič.

N. P.



Z občnega zbora Muzejskega društva Žiri

Štiri matere ena ljubezen

»Ko si v pismih pisal vrstice svojim ljudem, tistim, ki si jih najbolj pogrešal, si nisi mogel niti misliti, kakšna pričevanja pošiljaš v svet. Niti slutiti nisi mogel, da bodo nekoč vzbudila živo zanimanje in da bodo zbrana in podoživljena komentirana izšla celo v knjigi.«

Tako nagovarja prednike urednica knjige mag. Mojca Ramšak v predgovoru knjige *Štiri matere ena ljubezen* avtorice Marije Stanonik in soavtorjev Brede Karner, ki je kot delavka vsa leta od začetka zaposlitve pa do upokojitve delala v proizvodnih oddelkih v Alpini, ter Janeza Stanonika.

V knjigi v prvem delu Marija Stanonik iz vsebine pisem, ki so bila napisana in so se ohranila do danes, razčlenjuje usodo posameznikov, hkrati pa tudi širše življenjske razmere v tistem času. Vsa snov se navezuje na Žiri, od koder sega v kraje, kamor sta ljudi zanesli vojni vihuri na fronte prve svetovne vojne; v Srbijo med drugo svetovno vojno, na Hrvaško in Bosno, v slovenskih pokrajinah pa tudi na Štajersko. Janez Stanonik je dal svoj prispevek z zgodbama *Pastir* in *Nesreča* v gozdu.

Drugi del te knjige pa so spomini Brede Karner. To je njena življenjska izpoved, kako sta z bratom Cirilom v najnežnejših letih otroštva izgubila svojo mamo. Sledi opis raznih doživljanj do najstniškega obdobja.

Naslov knjige je izbran zelo skrbno in je v njem mnogo simbolike. Rdeča nit knjige je usoda štirih mater, vsaka s svojimi okoliščinami in stiskami, iz različnih rodov in krajev. Pa vendar se njihove življenjske poti križajo in na nek način povezujejo.

Vse to je v tej knjigi, zato je v podnaslovu upravičen zapis zgodba neke družine. Knjiga razčlenjuje dogajanja od leta 1914 do sedemdesetih let. Življenje pa teče naprej. Večine opisanih v knjigi ni več med nami, toda iz družine raste nov rod in to je bilo tudi vodilo pri sestavi kulturnega programa ob predstavitvi knjige, ki je bila 12. oktobra v Gasilskem domu na Dobračevi. V prvem delu so z glasbenimi točkami, ki so bile ubrane na teme iz knjige, nastopili najmlajši. Drugi del programa so z recitacijami pesmi, ki so jih prav tako napisali člani te družine Jožica Kacin, Ljudmila Bokal in Marija Stanonik, ki je pesmi objavila tudi v zbirki *Raztrgane korenine*, predstavili predstavniki drugega rodu.

Tretji sklop pa je bila predstavitev same knjige. Avtorji Marija Stanonik, Breda Karner in Janez Stanonik, so prvi rod ali potomci dveh mater, ki jih opisuje knjiga. Prireditev je povezovala dramska igralka Jasna Skrinjar-Taufner. O nastajanju knjige je spregovoril tudi urednik mag. Rajko Muršič, ki se je avtorjem zahvalil za čudovito delo. Med drugim je povedal: »Včasih dobiš na mizo kakšen rokopis, ki te bolj pretrese kot drugi in si avtorju lahko samo hvaležen, da mu ga lahko pomagaš spraviti na svet. To je ena izmed tistih narodopisnih del, ki je vse prej kot

suhoparna znanost, ampak jo piše, oziroma jo je napisalo življenje več generacij. V njej je še posebej izražen tudi pogled žensk, ki je največkrat v našem delu precej spregledan, ali pa če že ni spregledan, je na nek način nerazumljen.«

Rajko Muršič pa v zaključku knjige še navaja: »Pripoved, ki je pred nami, govori o strategijah preživetja v dveh obdobjih polpretekle zgodovine, ki sta ju zaznamovali dve veliki vojni tragediji, in ne razkriva le bolečin ob izgubi bližnjih, temveč kaže tudi na neuničljivo življenjsko energijo, ki sicer ne pozablja, a z novim življenjem celi stare rane. Ali kot je zapisala Breda Karner ob koncu svojih spominov, pod naslovom *Na listih vam tožim*: »Kaj človek vse doživi in še preživi.«

Jožica Kacin



»Knjigo sem začela graditi iz pisem, ki sem jih enkrat pobrala iz prahu tam nekje v Zabrežniku, potem pa sem obdelala še mamina in očetova pisma. Polagoma sem ugotovila, da kljub temu nekaj manjka in pritegnila sem še brata Janeza in sestro Bredo,« je ob predstavitvi knjige povedala dr. Marija Stanonik. V ozadju sedijo Janez Stanonik, Breda Karner in urednik mag. Rajko Muršič.

23. oktober – praznik Žirov

Kar nekako navadili smo se na ta dan, toda politične spremembe prinašajo s seboj tudi spreminjanje nekaterih že utečenih navad. Čeprav občinskega praznika uradno ni več, pa so se letos v njegovo počastitev odvijale nekatere prireditve.

Pred spomenikom narodnoosvobodilni borbi pri osnovni šoli je bila proslava, združena z otvoritvijo prenovljenega spomenika, ki so ga preuredili s finančno pomočjo občine Žiri in drugih sponzorjev. Predsednik zveze borcev Žiri Ernest Demšar se je pristrčno zahvalil vsem, ki so pripomogli k obnovi in povedal, da so borci ponosni na to, da v naši občini cenimo vrednote NOB. Spregovoril je tudi župan Bojan Starman. »Spomenik smo obnovili z namenom, da bi bil dostojen pomnik enega pomembnih žirovskih dogodkov. Seveda ni naključje, da je otvoritev prav na dan, ko so bile pred štiriinšestdesetimi leti Žiri osvobojene.« V svojem nagovoru se je spraševal, kaj je sploh narodnoosvobodilni boj in misel zaključil: »Narodnoosvobodilni boj ni le obdobje med drugo svetovno vojno. Boj za osvoboditev slovenskega naroda se je začel že mnogo prej, intenzivno se je izvajal med vojno, nato pa tekel dalje in traja še naprej.« Mogoče bo razmišljanje župana pripomoglo, da bomo lažje spre-

jeli nekatera dejstva in jim pripisali drugačen, razširjen pomen.

Po proslavi je v osnovni šoli sledila okrogla miza na temo 23. oktober. Pripravila jo je občinska organizacija zveze borcev. Janez Jan je v okviru zgodovinske komisije za narodopisje in informiranje Šk. Loka, pripravil elaborat, v katerem je prisotnim pojasnil okoliščine, ki so vplivale na to, da so bile Žiri osvobojene že jeseni 1943. O pomenu NOB in dogodkih ob njej so spregovorili tudi nekdanji borci in partizanski aktivisti v Žireh. Ena izmed ugotovitev je bila, da je taka okrogla miza organizirana predvsem z namenom, da bi se pomen tega dneva prikazal vsem, tudi mladim, ki živijo v drugem času in niso neposredno povezani s tedanjimi dogodki. Ti pa se okrogle mize niso udeležili, čeprav bi bilo prav, da bi se izmenjala mnenja in različni pogledi, ne le na 23. oktober pred štiriinšestdesetimi leti, ampak bolj celovito.

Na to je opozoril tudi Viktor Žakelj, ki je povedal, da je pričakoval, da bo razprava nadaljevanje misli, ki so bile izrečene na proslavi, nato pa dodal: »23. oktober je po mojem mnenju edini dogodek, na katerega smo v luči današnjega časa lahko ponosni. Danes poslušamo razne polemike, da

nimamo, ali pa imamo premalo domovinske vzgoje. Kje je več prostora za tako vzgojo, kot prav v tem, da spoštujemo dan, ko je tujec odšel iz naših krajev. Tudi Evropa priznava, da je bil boj proti nacifašizmu pravilen. Ni ga dogodka, ki bi bolj združil vse narode Evrope kot upor proti njemu. In če hočemo Slovenci postati del svobodne Evrope, se moremo sklicevati tudi na to, kar je skupno nam in narodom, s katerimi se hočemo združiti.«

In če je že tekla razprava o 23. oktobru, ki smo ga dolga leta praznovali kot občinski praznik, prisotni niso mogli mimo dejstva, da je prav o tem prazniku in simbolih občine, na svoji seji 22. oktobra razpravljala občinski svet. Prisotne na okrogli mizi, je o sklepah sveta v zvezi s tem seznanil Peter Jereb.

Mi pa smo za uradno pojasnilo zaprosili tajnika občine Žiri Andreja Poljanška, ki je povedal, da je občinski svet na zahtevo tretine svetnikov sprejel odlok o razpisu referendumu, ki bo potekal skupaj z volitvami za predsednika države. Na referendumu naj bi odločali o prazniku in simbolu občine. Predlaga se, da je praznik občine Žiri, 23. december. Ta dan se spominjamo 23. 12. 1981, ko je skupščina občine Šk. Loka na seji zbora krajevnih skupnosti sprejela odlok o združitvi naselij Žiri, Dobračeva,

Nova vas, Stara vas v naselje z imenom Žiri. Občina Žiri pa naj bi imela še dva spominska dneva, in sicer 23. oktober (v spomin na 23. oktober 1943, ko so bile Žiri osvobodjene) in Martinovo nedeljo (ko je farno žegnanje – god zavetnika žirovske farne cerkve). Drugo vprašanje, ki bo postavljeno na referendumu, pa bo predlog občinskega grba. Predlaga se moder lintvern na srebrni podlagi, ki drži v krempljih bukovo vejo z bukovim žirom in dvema bukovima listoma.

Žirovci, 23. 11. 1997 bomo na referendumu odločali o našem prazniku in našem grbu. Veliko je bilo že polemik, razprav, lahko bi celo rekli izgube časa in moči, v škodo pomembnejših odločitev in dejanj, na

račun občinskega praznika in simbola. Kot se sliši, tudi raznih političnih ali osebnih interesov. Ali so nam taka praznovanja, ki jih ljudje ne sprejemajo za svoje, res potrebna? Praznik naj bi bil nekaj, kar človeka navdaja tudi z čustveno zavestjo in ponosom. In če v Žireh nimamo takega dogodka ali takega človeka, ki bi lahko v nas zbudil, če uporabim del besede Viktorja Žaklja, domovinsko zavest, je mogoče najbolje, da praznujemo vsak po svoje. Splošno priznani prazniki, kakšen kulturni dogodek ali pa tudi gasilska veselica, pa bodo mogoče prinesli več kot praznovanja, ki bodo izbrana po načelu politično močnejših.

Jožica Kacin

ŠE DOBRO...,

da je Esad Biljali kot predsednik Turističnega društva Žiri organiziral akcijo za uvedbo uličnega sistema v Žireh, da se je datum 23. 12. 1981 sedaj lahko znašel med predlogi za občinski praznik. Kaj bo o občinskem grbu ukrepal tisti, ki je »Lintverna« zaščitil – pa še ne vemo.

N. P.

Tudi po Žireh hitrostne dirke z rolerji

Prireditvev je bila v petek, 10. oktobra. Proga je potekala od Zdravstvenega doma v Žireh do obračališča pri Karlnu v Novi vasi in nazaj. Proga je bila za različne kategorije tekmovalcev različna, in sicer: dečki in deklice do 14 let - proga v dolžini 1 kroga, moški od 15 do 30 let in nad 30 let - proga v dolžini 5 krogov, ženske od 15 do 30 let in nad 30 let - proga v dolžini 3 krogov.

Rezultati tekmovanja: dečki do 14 let: 1. Grega Mlinar, 2. Jan Pečelin, 3. Rok Zemljarič; deklice do 14 let: 1. Ana Kosmač, 2. Nataša Mlinar, 3. Melida Huremovič; moški od 15 do 30 let: 1. Miha Rehberger (sicer državni prvak iz Kranja, ki vozi z Alpininimi rolerji), 2. Grega Kavčič; moški nad 30 let: 1. Lojze Oblak; ženske nad 30 let: 1. Minka Logonder, 2. Anuška Kavčič.

Prvi trije uvrščeni po posameznih kategorijah so prejeli medalje in diplome. Z žrebanjem štartnih števil so podelili še nekaj praktičnih nagrad.

Nevenka Lepenik



Državni prvak Miha Rehberger je suvereno zmagal tudi v Žireh



Učenci žirovske osemletke na izletu v planinah

Tridnevna planinska šola v naravi

Letošnje šolsko leto smo bili učenci in učence šestih razredov prvič v planinski šoli v naravi.

Odpravili smo se v sredo, 1. oktobra ob šesti uri iz Žirov. Pot nas je vodila do Bovca, od tam pa po dolini Lepene, do Doma doktorja Klementa Juga. Tam smo izstopili, vzeli nahrbtnike in počakali na nadaljnja navodila. Potem so nas razvrstili po skupinah in vsaki dodelili svojega vodnika. Nas je vodil razrednik Stane Kosmač. Povedali so nam še nekaj o hoji v hribe, potem pa smo se odpravili. Prvi cilj je bil Dom pri Krmskih jezerih. Hodili smo v strjeni koloni in se hitro vzpenjali. Prišli smo do kočice. Tu smo se najprej nastanili in razvezali nahrbtnike. Kosilu je sledil počitek. Popoldne smo se za učne ure razdelili v dve skupini. Ob pol sedmih je bila večerja, potem pa zabavni večer. Kmalu je bil čas za spanje. Odšli smo v sobe, se umili in zlezli v postelje. V sobi so bili še: Matevž, Agran, Lovrenc in Andrej. Nekaj časa smo se pogovarjali, nato pa zaspali. Drugo jutro smo se zbudili že ob šesti. Potihem smo postlali postelje, spakirali in se preoblekli. Malo pred osmo uro je bil zajtrk. Potem je sledil zbor, kjer smo dobili razna navodila in nasvete za dan, ki je bil pred nami. Preden smo odšli, smo se še za-

hvalili oskrbniku in ostalim delavcem v koči, nato pa smo krenili proti Domu na Komni. Med potjo smo si imeli marsikaj povedati. Ustavili smo se pri nekaterih ruševinah in učiteljica nam je povedala za kaj so bile te zgradbe namenjene. Odpravili smo se čez prelaz Vratca, ki je visok 1803 metre. Od tu smo že videli naš drugi cilj - Dom na Komni. Pot smo nadaljevali in prišli do Koče pod Bogatinom, ki pa je bila zaprta. Po petnajstminutni hoji smo bili na Komni. Tu je bila najprej nastanitev nato pa kosilo; pa učne ure... Po večerji je morala vsaka skupina zapeti kakšno pesem in pripraviti skeč. Ko so se predstavile vse skupine, smo se šli še Naravnice. Večer je minil hitro in morali smo v postelje. Pogovarjali smo se še dolgo v noč. Zjutraj smo vstali, pozajtrkovali, vzeli nahrbtnike in odšli v dolino. Hodili smo po strmi poti in prišli do Koče na Savici. Tam smo dobili sok in sendviče. Čez približno eno uro smo se z avtobusom odpeljali domov.

Ta planinska šola je bila lepa in zanimiva ter polna nepozabnih doživetij.

Luka Čadež, 6. a
OŠ Žiri



alpina



50 let športa in mode



Cesta med Govejkom in Razpotjem je sedaj boljša



Veselo druženje navdušilo mlade

Ob tednu otroka smo na šoli pripravili tradicionalni ŽIR-ŽAV. Letos smo ga poimenovali Veselo druženje in tako skoraj vse dogajanje postavili v okolico šole in vrtca, saj so se nam pridružile tudi vzgojiteljice, ki so veselo pekle kosanji in otrokom pomagale izdelovati izdelke iz jesenskih plodov. Učenci pa so risali po asfaltu, sadili rože, igrali med dvema ognjema košarko, se preizkušali v rokoštelstvu, rolali, tekmovali v športnem poligonu ali atletiki, reševali knjižne uganke, nekateri pa so prodajali tudi domače izdelke. Bilo je veselo in zanimivo, da bi še kar lahko trajalo.

Barbara Peternel



Za desetkratno udeležbo še diploma Hinku Lebingerju iz Litije

Množični pohod okoli Žirov

V počastitev krajevnega praznika, 23. oktobra, je bil v nedeljo, 19. oktobra pohod okoli Žirov, ki se ga je udeležilo precej preko sto ljudi vseh starosti. Zanimivo je, da pohod postaja zanimiv tudi za planince iz nekaterih drugih krajev, saj so prišli iz Poljanske doline, Rovt in celo iz daljne Litije. Odlična organizacija planinskega društva in tabornikov, s čajem med potjo in okusnim golažem na koncu. Pohodi, ki so vsako leto nekoliko drugačni, saj se okoli Žirov hodi v treh etapah, vsako leto po drugi relaciji. Na zaključku pohodnike čakajo še priznanja: za dva pohoda bronasta značka, za štirikratni pohod srebrna in šestkratni pohod zlata značka, za desetkratni pohod pa posebna diploma.

Letošnje poti od zadružnega doma mimo lovske kočice v Žirovskem vrhu, preko Lavrovca in račevske ceste v Goroške, je bila primerna tudi za manj sposobne pohodnike. Na koncu so bili res vsi zadovoljni in kaže, da bo ta spominski pohod postal še bolj množičen.

Med pohodniki sta bila tudi 76-letni upokojeni predmetni učitelj Hinko Lebinger iz Litije in njegova žena, ki se s pohodništvom ukvarjata že leta. Vsa navdušena sta bila nad organizacijo pohoda in prijaznostjo žirovskih planincev. »Imate čudovito okolico, pa še pot se menjava iz leta v leto, tako da je vedno zanimivo. Letos dobim diplomu za desetkratno udeležbo, prihodnje leto jo bo dobila žena«, je pripovedoval živahni mož, ki se sklicuje na stare Latince: »Spremembe razveseljujejo«!

N. P.

Bodo tudi v Žireh lokostrelci?



Na stadionu osnovne šole je bila ta mesec predstavitev lokostrelskega športa, ki so ga zlasti zainteresiranim učencem predstavili tekmovalci iz Sk. Loke

Kolofon

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Jožica Kacin, Slavko Kristan, Jana Peternel, Ivo Pivk, Rada Žakelj, Nejko Podobnik – glavni in odgovorni urednik, foto: N. Podobnik. Naklada: 2.400 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj