

DELO življenje



ZAJEC ALFONZ
LOŠKA C. 56

Poštnina plačana pri pošti
4226 Žiri

št. 4

4226 ŽIRI

Prodajni sestanek športnega programa za sezono 2002/2003

Kot vsako leto, smo tudi letos organizirali prodajni sestanek športnega programa. Sestanek je bil 1. in 2. oktobra v prostorih Alpine v Žireh.

Našemu vabilu se je odzvalo dvajset predstavnikov distributerjev iz štirinajstih držav. Prisotni so bili predstavniki iz ZDA, Kanade, Japonske, Norveške, Švedske, Finske, Rusije, Poljske, Nemčije, Češke, Slovaške, Avstrije, Italije in Makedonije.

Namen sestanka je bila predstavitev kolekcije smučarskih čevljev ter kolekcije smučarskih tekaških čevljev za sezono 2002/2003. Glede na to, da smo obe kolekciji trdo delali skoraj eno leto in je bilo predstavljenih precej novosti, in glede na dejstvo, da sta bili predstavitvi obeh programov izvedeni izredno profesionalno, je pri distributerjih prevladalo prepričanje, da se ob ugodni prihajajoči zimski sezoni, ne bi smeli bati za prihodnost obeh smučarskih programov.

Pri smučarskih čevljih je bil predstavljen popolnoma nov model, ki smo ga razvili za prihodnje sezone in bo nadomestil že nekoliko zastarelo izvedbo najbolje prodajanega modela v preteklih sezonah. Pri tekaških čevljih pa je največ zanimanja pritegnila nova podoba tekmovalnih čevljev. Upamo, da bomo z njegovim novim izgledom in barvami, na največjih tekmovanjih v naslednji sezoni pritegnili še več pozornosti.



Obiskalo nas je dvajset kupcev iz štirinajstih držav.

Kupcem je bil predstavljen tudi program dodatnih proizvodov, ki jih ima Alpina. Tako je bila prikazana kolekcija alpskih smučiči Alpina, kolekcija tekaških smučiči Alpina, kakor tudi izdelki, ki naj bi pripomogli k večji prepoznavnosti Alpine na tujih trgih.

V to, da smo na pravi poti, so prisotne dodatno prepričale tudi besede generalnega direktorja mag. Martina Kopača, ki je razgrnil smer bodočega razvoja smučarskega in tekaškega programa in predstavil nekaj projektov, ki se trenutno razvijajo v Alpini in bodo pomenili novo obdobje v proizvodnji smučarskih in tekaških čevljev v Alpini in morda tudi v svetu.

Jure Orešnik

Kupec, zadnji člen v zapleteni verigi potovanja izdelka

V današnjem časopisu veliko govorimo o prodaji. Nove prodajalne smo odpirali kot za stavo. Na Rogli je bila jesenska poslovodska konferenca, obiskali so nas kupci iz drugih držav.

V okviru prodaje je bil organiziran seminar za pospeševanje prodaje. Bil je lepo sprejet. Še več pa pomeni dejstvo, da se tako vodstvo kot prodajalci zavedajo, da so taki seminarji potrebni in kako pomemben je pravilen pristop do kupca in izdelka, ki ga prodajamo.

Tudi v Alpini se bo še potrebno zagristi v to področje. Ljudje smo različni. Nekaterim je smisel in čut za pravilen pristop podarila že mati narava, drugi pa se morajo bolj potruditi. Marsikaj se da narediti z voljo in odločenostjo, da hočemo biti boljši. Zdi pa se, da se osveščenost na tem področju iz dneva v dan večja. Lepo je, če tudi iz ust strokovnjakov slišimo pohvalne besede, še lepše pa nam ušesa poboža preprosta zahvala kupca. Kupec je zadnji člen v dolgi verigi od zasnove izdelka, izdelave do takrat, ko vse to delo dobi svoj smisel, uporabnost. Če te ni, če ni nekoga, ki naš izdelek z veseljem uporablja, potem je vse zaman. Tega, kako pomemben je kupec, se včasih premalo zavedamo. Misel, če izgubimo enega, pride nov, je sicer do neke mere resnična. Toda vse je omejeno, tudi število kupcev.

A mi se ne damo. Trudimo se in zato nam besede, ki jih je simpatična predavateljica Irmgard Heyd izrekla o naših prodajalnah in prodajalcih, veliko pomenijo:

»V vaših prodajalnah sem opazila negovanje blaga. S tem mislim, da lepo skrbite za to, da so čevlji zloženi, da je papir v škatlah poravnan oziroma v čevlju, da so škatle lepo razvrščene. Disciplina pri vas mi je ugajala. Lepo je, če je v prodajalni čisto, nek občutek svežine. S tem se kaže pozitiven odnos do izdelka, ki ga ponekod v tako imenovanih bolj razvitih potrošniških državah, ni dovolj opaziti. Pri vas je to še ostalo. Upam, da tega ne boste pozabili in da boste tak odnos negovali naprej.«

Jožica Kacin



Kupcem je spregovoril tudi generalni direktor mag. Martin Kopač.



kako POSLUJEMO

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

Poslovni partnerji iz tujine – Alpina je najboljša na tekaškem programu

Predsednik Elan Japan iz Japonske: »Vesel sem, da se je Alpina končno odločila za razvoj novega smučarskega čevlja«

Po nekaj letni odsotnosti iz firme Elan Japan, kjer je koordiniral prodajne dejavnosti, nas je na prodajnem sestanku spet obiskal Motomi Niwano, tokrat v vlogi predsednika podjetja Elan Japan iz Japonske.

Nova funkcija in ponovno srečanje sta bila še posebna razloga za razgovor z njim.

Delo življenje: Dobrodošli ponovno med nami. Kakšni so bili vaši občutki ob vrnitvi v firmo Elan Japan.

Motomi Niwano: Hvala za dobrodoščilo. Moji prvi občutki so bili mešani. Podjetje poznam dobro, prav tako izdelke, ki jih prodaja, zato jemljem mojo vrnitev v firmo kot izziv, da izboljšamo prodajne rezultate in povečamo ugled blagovnih znamk, ki jih prodajamo.

Delo življenje: Na tekaškem programu dosegate dobre rezultate. Zakaj?

Motomi Niwano: Res je. V tem trenutku je tekaški program naš vodilni program pri Alpini. Z njim pokrivamo trideset do petinideset odstotkov japonskega tržišča. Razlogi za dosežene rezultate so funkcionalni in kakovostni Alpinini proizvodi v pravih cenovnih kategorijah ter hkrati dober servis pri dobavah. Za nas pa lahko rečem, da smo vzpostavili dobro sodelovanje s srednjimi šolami, ki predstavljajo največji delež v naši prodaji.

Delo življenje: Ali obstajajo možnosti izboljšanja doseženih rezultatov?

Motomi Niwano: Kar se tiče proizvodov, je Alpina tudi za naslednjo sezono pripravila lepo kolekcijo, tako da posebnih zahtev nimamo. Mogoče bo v prihodnje potrebno spremeniti naš model za najmlajše, ki pa se zaenkrat še dobro prodaja.

Na povečanje naše prodaje pa bi v precejšnji meri lahko vplivala



Srečanje izkoristimo za to, da naše poslovne partnerje seznanimo z dogajanjem v Alpini, novostmi ter za to, da si izmenjamo mnenja, kar naj bi pripomoglo k obojestranskemu doseganju ciljev.

Rottefella, z večjo koncentracijo področnikov vezi. Moti nas namreč, da poleg proizvajalcev tekaških čevljev, vezi na našem trgu ponuja tudi firma, ki pa nima tekaških čevljev. To težavo smo predstavili tudi Alpini in jo prosili za sodelovanje pri reševanju tega problema.

Prav je, da omenimo tudi obseg trga. V zadnji sezoni se je le ta zmanjšal kar za štirideset odstotkov, nam pa je uspelo celo povečati naš tržni delež. Glede na to ni razloga, da se v primeru povečanja obsega skupne prodaje tekaških čevljev na našem trgu, ne bi povečala tudi prodaja Alpininih izdelkov.

Delo življenje: Na smučarskem programu ste bili poznani kot kupec, ki je uspešno prodajal najkakovostnejše modele. Danes to ni več tako. Zakaj?

Motomi Niwano: Res je, vendar je na to vplivalo več razlogov. Na prvem mestu bi omenil prekomerne zaloge, ki so več let obremenjevale naš trg. Ponudniki so prilagajali svoje prodajne pogoje. Na trgu so se ohranili samo najmočnejši.

Drugi razlog je ponoven nastop domačih proizvajalcev v modelih prvih cenovnih kategorij, kar nam ob visokih zaščitnih carinah japonskih proizvajalcev predstavlja dodatno oviro pri prodaji.

Finska – nove možnosti in izziv

Finska je drugi največji trg za tekaške čevlje na svetu. Do sedaj v tej državi nismo imeli svoje prodajne mreže, kar je tudi pomenilo, da na Finsko nismo prodali niti enega para tekaške obutve. Letos pa smo, čeprav dokaj pozno, pričeli sodelovati s podjetjem Normark in preko njih v to deželo izvozili že okrog 20.000 parov tekaških čevljev. Mislimo, da je Finska s svojim načinom življenja, saj je tu smučarski tek zelo razširjen, lahko velik izziv in možnost za dobro prodajo tudi za

Alpino. Glede na to in ker od Normarka pričakujemo dobro sodelovanje, smo njihovega predstavnika Timo Toikka poprosili za razgovor.

Delo življenje: Koliko časa že sodelujete z Alpino?

Timo Toikka: Z Alpino sodelujemo prvo leto.

Delo življenje: Katere Alpinine proizvode prodajate?

Timo Toikka: Trenutno prodajamo le Alpinine čevlje za smučarski tek.

Delo življenje: Kje je po vašem mnenju Alpina najboljša?

Tretji razlog pa je sam izdelek. Taka situacija je nastala tudi zaradi pomanjkanja razvojne naravnosti v Alpini, ki je za doseganje boljših rezultatov, premalo vlagala v ta program in nam je zato ob nenehnem razvoju pri konkurenci, ob starih modelih, počasi pohajala sapa.

Delo življenje: In kako naprej?

Motomi Niwano: Vesel sem, da se je Alpina končno le odločila za razvoj novega čevlja. Tudi nekateri oblikovni predlogi in barvne kombinacije so zanimive. Oboje nam daje kar dober občutek za naprej. Po opravljenem izboru v Elanu, vam bomo posredovali morebitne dodatne zahteve s prošnjo, da nam prve vzorce pošljete že v oktobru, ko se začnejo naše prodajne aktivnosti z večjimi kupci.

Delo življenje: Kot veste, se Alpina prizadeva, da bi tudi poletni programi postali pomembnejši del naše prodaje. Kakšna so vaša razmišljanja o tem?

Motomi Niwano: Tudi mi si želimo razširiti naše prodajne aktivnosti tudi na poletne modele. Razgovori so v teku in v tem trenutku vam lahko rečem le to, da bomo dokončno odločitev o poletnih programih sprejeli do konca februarja naslednjega leta.

Delo življenje: Hvala lepa za razgovor in kar najboljše prodajne rezultate v prihodnje vam želimo.

Boris Markelj

Timo Toikka: Alpina je najboljša prav pri kakovosti čevljev za smučarski tek.

Delo življenje: Ali Alpina sledi trendom v svetu?

Timo Toikka: Pri čevljih za smučarski tek vsekakor.

Delo življenje: Kako ocenjujete novosti, ki se pojavljajo pri razvoju Alpininih modelov?

Timo Toikka: Na to vprašanje težko odgovorim, ker sodelujemo prvo leto. Po predstavitvi, ki ste jo pripravili, pa menim, da nekatere izboljšave veliko obljublja.



kako POSLUJEMO

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

Kako bomo oglaševali v letošnji jesensko-zimski sezoni

Za sezono jesen-zima 2001/02 planiramo oglaševanje tako kolekcije modne ženske in moške obutve ter smučarske obutve.

Za celovito predstavitev kolekcije modne obutve, ki se prodaja v domači prodajni mreži in na trgih Hrvaške in Bosne in Hercegovine, smo pripravili prodajni katalog, ki vsebuje predstavitev modne, športne in smučarske obutve ter del kolekcije čevljev iz dokupa. Katalog ima šestinideset strani in je natisnjen v nakladi sedemdeset tisoč izvodov. Razpošiljanje katalogov poteka preko naše prodajne mreže, petinideset tisoč jih pošljemo neposredno na naslove potrošnikov, petnajst tisoč pa kot prilogo v reviji Jana. Celotni prodajni katalog je predstavljen tudi na spletnih straneh (naslov: www.alpina.si). Odzivi potrošnikov na prodajni katalog so zelo pozitivni, tako, da imamo pred izdajo novega kataloga precej telefonskih klicev, ko kupci sprašujejo, kdaj bo katalog izšel.

Za potrebe aranžiranja v prodajalnah izdelamo tudi več oglednih kartonov, kjer so ponavadi motivi iz kataloga in povečave za dekoracijo v novih in prenovljenih prodajalnah.

Isti motivi so uporabljeni tudi za izdelavo reklamnih oglasov. Načrtujemo oglaševanje v raznih revijah: Jana, Modna Jana, Glamour, Anja, Ona, Mars in Manager.

V mesecu oktobru so rezervirane površine na reklamnih JUMBO plakatih. Potrudili smo se, da bomo oglaševali na vidnih prometnih mestnih vpadnicah in v centrih mest. Pri tem smo upoštevali tudi, kje imamo naše prodajalne. Čas zakupa za tovrstno oglaševanje za modne jesensko zimske čevlje je od 1. do 31. 10., za smučarske čevlje pa od 15. 11. do 15. 12. 2001. V tem času bo tudi zimskošportni prodajni sejem na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani, kjer se vedno predstavimo, hkrati pa je to tudi prodajni sejem smučarske, tekaške in trekking obutve.

Nekoliko več bomo oglaševali tudi na televizijskih mrežah. V mesecu avgustu in septembru smo reklamirali trekking obutev. Na televiziji Slovenija smo pokrovitelj oddaje Gore in ljudje.

V ta namen je izdelan dvajset sekundni reklamni film, ki predstavlja trekking in planinsko obutev.

Za oglaševanje modne jesensko zimske obutve je posneta kratka petnajst sekundna reklama, ki bo predvajana na Televiziji Slovenija, POP TV in TV 3. Predvajanje je predvideno v oktobru in novembru.

Predstavitev novosti iz kolekcije jesen-zima načrtujemo tudi v obliki propagandnih člankov in kratkih vestic v časopisih in revijah, ki se ukvarjajo z modo in modnimi dodatki in v drugih dnevnih časopisih.

Marija Košir



Ste ob cesti že opazili tole podobo? Je v vas zbudila vsaj delček ponosa in občutek domačnosti: to naša Alpina.



Reklama je del našega gospodarskega sveta, ki ga je treba jemati resno.

(Horst Wilfinger, Avstrija 3 TBWA)

Formula, ki ne deluje samo v oglaševanju, so jo pa pod naslovom *Ostati domiselni ali biti učinkovit, Deset vsakdanjih polresnic o oglaševanju*, zapisali v reviji *Manager* (december 1997), naj bi bila sestavljena iz zdravega razuma, preverjenih podatkov, postavljenih v pravi kontekst, trdega dela in potrpežljivosti.

Delo življenje: Sodelujete tudi pri oblikovanju modelov in uvažanju novosti?

Timo Toikka: Ker smo z Alpino začeli sodelovati letos zelo pozno, za to še ni bilo možnosti. V prihodnje bi radi sodelovali pri razvoju novih modelov.

Delo življenje: Kako ste zadovoljni s sodelovanjem?

Timo Toikka: Sodelovanje do sedaj je dobro.

Delo življenje: Menite, da se zahteve kupcev v vaši deželi razlikujejo od zahtev pri nas ali v drugih deželah? Če se, kakšne so vaše posebnosti?

Timo Toikka: Zahteve kupcev se razlikujejo od drugih trgov. Primerjavo lahko naredim le med

skandinavskimi trgi (Švedska, Norveška, Finska), ki jih dobro poznam. Na Finskem so tekači bolj tekmovalno usmerjeni in kupujejo predvsem tekmovalno opremo, manj pa ostalo. Opreme za backcountry na Finskem trgu ne prodamo skoraj nič.

Delo življenje: Kako skrbite za promocijo naših izdelkov? Je v vaši deželi blagovna znamka Alpine glede na kakovost dovolj poznana? Se naši proizvajalci lahko postavijo ob bok znanim svetovnim proizvajalcem?

Timo Toikka: Blagovna znamka Alpina na Finskem ni poznana, vendar se trudimo, da bo v bodoče drugače. V ta namen bomo izdali katalog v nakladi 100.000 izvodov

in ga razposlali po vsej Finski. Katalog bo imel petdeset strani, od katerih jih bo osem posvečenih samo Alpini. Alpinini čevlji se bodo pojavljali tudi na ostalih straneh, kjer bodo predstavljene smuči, palice, maže in ostala oprema za smučarski tek. Alpinini čevlji se, predvsem po kakovosti, lahko postavijo ob bok znanim svetovnim proizvajalcem.

Delo življenje: Kaj menite, da je trenutno za kupca pri obutvi, ki jo podajate, najbolj pomembno?

Timo Toikka: Za kupca sta najbolj pomembna imidž in cena.

Delo življenje: Menite, da bi bilo mogoče razširiti prodajni program Alpine?

Timo Toikka: Menim, da bi v prihodnje prodajni program lahko razširili s trekking čevlji in mogoče tudi s smučarskimi čevlji.

Delo življenje: Kaj menite, da bo morala Alpina še storiti za boljši ugled v svetu in kaj konkretno na vašem področju?

Timo Toikka: Vse dejavnosti, ki jih bo Alpina izvajala za boljši ugled v svetu, bodo pomagali tudi prodaji na Finskem.

Na finskem trgu bo aktivnosti za boljši imidž vodil in izvajal Normark, saj ima velik interes za izboljšanje prepoznavnosti Alpine in njenega ugleda. To bo posledično pomenilo boljšo prodajo in boljše poslovne rezultate tako za Normark kot za Alpino. **J. Novak**

Delavec meseca

Nekje sem prebral, da so delavci zadovoljni, če imajo zagotovljene tri stvari: delo, plačo in vodstvo. O tem sem tudi sam razmišljal.

Brezdelje je prijetno in navidezno udobno le kratek čas. Če dela ni, podzavestno čutimo, da to ne more biti dobro. Brez dela ne bo rezultatov, brez rezultatov dela pa ne plačila, za katerega vsi skupaj delamo. O tem nam lepo govori naš znani pregovor: »Brez dela ni jela!«.

Plača je drugi nujni pogoj. Seveda je lepo, če hodimo v službo radi, saj tam preživimo eno tretjino svojega najlepšega dela življenja in več kot pol tistega, ki ga preživimo dejavno in ločeno od svojih najbližjih. Zato je razumljivo, da smo lahko z delom zadovoljni le, če je primerno plačano.

Tudi vodenje na vseh ravneh je nujno potrebno za uspeh in zadovoljstvo. Saj vemo tisto prisposodbo: daj dobremu šoferju poln avtobus

norčkov, pa jih bo (če mu bodo le dali mir, da dela svoje!) lepo pripeljal na cilj; daj pa enemu norčku poln avtobus genijev in jih bo zvrnil na prvem ovinku.

Recimo, da je do tukaj vse lepo in prav. Jaz razmišljam, da kljub temu nekaj manjka. Človek pri vsaki dejavnosti, od mladosti pa do smrti, potrebuje tudi samopotrjevanje in priznanje. To še posebej velja za delo, in še zlasti tam, kjer delamo skupaj z drugimi. In zakaj temu posvečamo tako malo pozornosti? Razmišljal sem zakaj, a ne najdem dobre razlage.

Dalj časa sem se zanimal, kako temu strežejo druga (predvsem dobra) podjetja. Med celo vrsto načinov izražanja priznanja (od katerih mi ne uporabljamo niti ene!), mi je posebno všeč ideja »delavec meseca«.

V tovarni nas je čez tisoč. Vsak dela po svojih najboljših močeh,

enemu to uspeva bolj, drugemu manj. Tudi prizadevanja so različna, prav tako tudi rezultati dela. Vemo, kako nam včasih vse teče, kot po maslu, drugič gre spet vse narobe. A vendar delamo veliko in dobre stvari, vsakodnevno in na več mestih hkrati. Včasih se posreči tudi kaj izjemnega. Zakaj tega ne bi pokazali vsem?

Spremenimo to in dajmo jim priznanje. Vemo, da so to največkrat skromne osebe, ki se ne ozirajo ne levo ne desno, ki samo marljivo delajo, delajo in delajo. Izberimo izmed njih vsak mesec enega za »delavca meseca«.

Da bi bil izbor najbolj širok in pošten, vas vse vabim k sodelovanju. Do 20. v mesecu bomo v posebni škatli zbirali vaše predloge za najboljšega delavca v tekočem mesecu. Na listek bo potrebno napisati samo ime in priimek delavca, ki ga predlagate za »delavca meseca«, in kratko obrazložitev predloga. Komisija, sestavljena iz predstavnikov delavcev in vodstva, bo izmed podanih predlogov izbrala

najbolj ustreznega. Za začetek predlagam, da naj ima delavec meseca v mesecu, ko mu bo pripadal častni naziv, rezervirano posebno parkirno mesto pred vratarjem, plaketa, ki mu jo bomo podelili prvega v mesecu, pa bo visela na častnem mestu v avli ob vhodu v tovarno. Ko bo naslednji mesec izbran nov delavec, bo plaketa predana nosilcu.

Želel bi, da bi nam priznanje »delavec meseca« res nekaj pomenilo. K temu lahko pripomorete le vi, zato bom vesel vaših izvirmih predlogov za nagraditev delavca meseca.

Vseh dvanajst delavcev meseca bo imelo posebno mesto na svečani prireditvi »Dan Alpine«, ki ga bomo na dan ustanovitve Alpine, 30. aprila, praznovali vsako leto konec aprila in med drugim podelili »Zlati čevlje« in druga priznanja za izjemne dosežke.

Predlagam, da prvo priznanje »Delavec meseca oktobra 2001« podelimo v torek 30. oktobra.

Martin Kopač

Vsak mesec nova prodajalna Alpine

Včasih je veljalo, da je poletje čas dopustov, da se poslovno življenje malo upočasni in da se velike stvari dogajajo v drugih obdobjih. Toda pri nas očitno ni tako. Tudi dopusti in poletna vročina niso vplivali na to, da ne bi bili še kako delovni. Vsaj pri odpiranju novih prodajaln ni bilo počitka. Da delo poteka, mora nekdo skrbeti; ne eden, mnogi. Letošnje poletje je bilo na tem področju zares delovno in uspešno.

Odrpli smo kar tri nove prodajalne, v treh Mercatorjevih centrih: Slovenski Bistrici, Jesenicah, Zagrebu; vsak mesec ena. In kot izgleda, letošnja bera še ni končana.

Mercator, kot je že navada ob odpiranju svojih centrov, dobro poskrbi tudi za promocijo podjetja in svoje blagovne znamke. Odrptje je vedno popestreno z izbranimi glasbeniki in zanimivimi gosti.

V Slovenski Bistrici center zgrajen v treh mesecih

27. julija je svoja vrata odprl Mercator center v Slovenski Bistrici. Kot so povedali predstavniki Mercatorja, se center razprostira na skupno 7500 kvadratnih metrih, od tega ima 3225 kvadratnih metrov prodajnih prostorov. V centru je zaposlenih 55 delavcev. Govorniki so navrgli tudi zanimivost, ki v groben velja tudi za ostale tovrstne Mercatorjeve centre: graditi so ga začeli tri mesece in sedemnajst dni pred odprtjem, kar pomeni, da v Mercatorju, pa tudi ostalih podjetjih, ki imajo v teh centrih svoje prostore, zares dobro izkoristijo svoj čas. Prireditve ob odprtju se je udeležilo mnogo znanih osebnosti. Tu so bili poslanci, pomembni predstavniki družbenega življenja v kraju, spregovoril je župan občine Ivan Žagar in drugi.

V prodajalni je bilo živahno, čeprav je bila skoraj nevzdržna vročina. Klima naprava na žalost ni delovala. Toda prodajalk to na videz ni motilo. Tekale so sem in tja, pozdravljale obiskovalce in videlo se je, da trditev, da se v mestu med seboj poznajo, drži. Med obiskovalci je bila tudi gospa v naših čevljih.

Pristopila je k eni od prodajalk in povedala, da se zahvaljuje za svetovanje ob nakupu, ko so prodajale še v prejšnji prodajalni. Pokazala je na sandale in dejala: »Zares so mi dobro služili. Celo poletje in potepanje ob morju so odlično zdržali.«

Opazila sem tudi prijazno gesto poslovođkinje, ki je vzpodbujala



Vesele, ker bodo delale v tako lepi prodajalni: Dragica Brumec, poslovođkinja Marija Kobale in Barbara Pušnik.

Barbaro, za katero sicer ni bilo opaziti, da bi ji delo ne šlo od rok. »Vse delamo vse. Vse znamo vse. Z Dragico te bova vodili, da še opazila ne boš, če česa ne boš vedela ali znala. Boš videla, takoj se boš privadila.« Tudi vodja maloprodaje za Slove-

nijo Olja Jereb je ves čas bedela nad dogajanjem in dajala napotke.

In še ena o policajih, naši prodajalni in Mariji Kobale:

»Policaju sem zamenjala ene čevlje. Pa mi je rekel: Kaj naj vam pa sedaj dam za to uslugo. Zavmila



Urejena, svetla in lepa – taka bo počakala prve in tudi vse naslednje kupce.



Našo prodajalno je obiskal tudi predsednik uprave Mercatorja Zoran Janković.

Avgusta smo se srečali na Jesenicah

9. avgusta smo se srečali na Jesenicah, kjer je bil prav tako odprt nov Mercator center. Meri preko 5400 kvadratnih metrov, od tega je nekaj več kot 4000 kvadratnih metrov prodajnih površin. Kot običajno na podobnih Mercatorjevih prireditvah, je bilo tudi tu zanimivo. Še posebno je navdušil nastop gorenjskega letalskega akrobata, državnega prvaka Toma Poljanca. In kot je povedal napovedovalec: »Ko Mercator pripravi zabavo, je zraven tudi glasba.« Zapela sta domačina Helena Blagne in njen brat Hajni. Poleg predsednika uprave Mercatorja Zorana Jankoviča in predsednika uprave Mercatorja Gorenjske Ludvika Lebna, je spregovoril tudi župan občine Jesenice Boris Bregant. Povedal je, da so veseli vsakogar, ki na Jesenicah vidi priložnost za uspeh in ki je prepričan, da je v tem kraju možno uspeti.

Prodajni center je bil odprt in vanj se je začela zgrinjati množica ljudi. Takega navala do sedaj še ni bilo. Redarji so komaj vzdrževali vsaj kolikorotoliko znosen red. Prebili smo se v našo prodajalno, ki se je prav tako hitro polnila. Mnogi so si prodajalno na hitro ogledali in obljubili, da se vrnejo, ko se naval nekoliko poleže. Nekaterih pa vrvež ni

zmotil. Pridno so si ogledovali razstavljenе modele in jih preizkušali.

Znano je, da se moški hitreje odločijo za nakup. Zagledajo določen model, ki jih pritegne, pomerijo in če se jim poda tudi na noge, je posel sklenjen. Tako je bilo tudi pri Stanku. Ni veliko razmišljal. Pomeril je model teniških copat. Včasih se

(nadaljevanje na str. 6)

sem ga, da se tega ne plačuje. Potem pa se je nasmehnil: »Prav, če res nočete, vas bom pa v zahvalo enkrat kaznoval, ko boste prehitro vozili.

»Ne morete,« se nasmehnem.

Policaj nekoliko začudeno pogleda. »Kako, da nima te moči?« Potem pa izdam: »Nimam izpita.«

In policaj ne bi bil policaj (vsaj ne slovenjebistriški), če se ne bi takoj znašel: »Potem pa, ko boste neprivezani sedeli zraven moža.«

catorjevimi okriljem. »Poslovanje pri Mercatorju in Alpini se razlikuje, tako da je nekaj novosti, vendar se bomo privadile,« je bila optimistična. S prodajo pa naj ne bi bilo težav. Marija že deset let prodaja obutev Alpine in jo dobro pozna. »Modeli so zelo lepi. Alpina gre v korak z modo. Za vsakega se kaj najde. V zadnjem času vedno več tudi za mladino,« je ugotavljala. »Kupcem smo že v prejšnji Mercatorjevi prodajalni povedale, da se

Misli pa, da bo tu struktura prodane obutve malce drugačna. Več naj bi bilo povpraševanja po bolj modnih čevljih. Pri športu ne pričakujejo večje prodaje, saj je veliko kupcev, ki prisegajo na znane modne znamke, ki jih Alpina ne prodaja. Pričakuje pa, da bo še vedno zanimanje za trekking in planinsko obutev, ki so jo že doslej zelo dobro prodajali.

Pristopila sem k Dragici Brumec in jo povprašala po občutkih: »Tu notri me nekaj tišči,« je simbolično pokazala na prsi. »V petdesetih letih nisem dočakala nobenega odprtja nove prodajalne, čeprav v tem poklicu delam že mnogo let.« Povedala je, da je kot mlada prodajalka začela prodajati tekstil, bila pri živilih, vendar daleč največ časa prodaja čevlje.

Glede prodaje čevljev ima kar precej izkušenj. »Kar težko je prodajati čevlje. Treba je marsikaj vedeti, tako glede kakovosti, mode, funkcije, vse je potrebno spremljati. Slovenska Bistrica je majhno mesto. Vsi se med seboj poznamo. Mogoče je to prednost, ker vsakemu lažje ponudimo tisto, kar želi in potrebuje,« je prijazno razlagala.

Za Barbaro Pušnik je bil to peti delovni dan v Alpini oziroma peti dan zaposlitve v njeni poklicni kariери. Izučila se je za ekonomskega tehnika. »Mladi danes težko dobimo službo,« je povedala. »Prijavila sem se in bila izbrana. Jaz pravim, da po čudežu, saj je bilo med kandi-



Vsakega po nekaj, da kupci že v izložbi vidijo, kaj vse lahko kupijo v naši prodajalni.

dati veliko takih, ki že imajo izkušnje pri prodaji.« Barbara je prej preko Zavoda za zaposlovanje delala kot turistični vodič na gradu v Slovenski Bistrici. »Služba pa je le služba,« je povedala in dodala, da so občutki ta dan mešani. »Ta teden smo zelo veliko delale. Upam, da bo vsak dan tako pester. Malo bolje bom morala spoznati to delo. Danes o njem še ne morem veliko govoriti,« je dejala. Povedala je, da ima rada čevlje. Nekako so ji bolj pri srcu kot oblačila. Že prej jih je rada ogledovala in tudi kupila. Alpinini so ji všeč. Posebno modeli za mlade. Ker prisega na športno eleganco, si je za dan odprtja izbrala čevlje z jezki.

J.K.



»Tudi med policaji imamo prijatelje«, pravi Marija Kobale. »Pa ne samo to, so tudi naši kupci,« dodaja poslovodkinja, ki sta jo prijatelja kavalarirsko postavila v sredino.

Poslovodkinja Marija Kobale je povedala, da so zelo zadovoljne, ker so dočakale tako lepo, sodobno prodajalno. 23. julija so se vse tri zaposlile v Alpini. Prej sta bili z Dragico delavki franšizne prodajalne Alpine, ki je bila pod Mer-

bomo preselili v nov prodajni center. Povabile smo jih, da se vidimo tu. Ugotavljam, da so nekateri prišli že prvi dan in da so navdušeni.«

Marija je še povedala, da so v prejšnji prodajalni kupci največ povpraševali po klasični obutvi.

Avgusta smo se srečali...

(nadaljevanje s 5. strani)

hitra odločitev izplača in Stanko Eržen je postal prvi kupec in to kljub temu, da je kar nekaj predstavnic ženskega spola že prej pomerjalo in izbiralo.

Stanko je povedal, da je njegov, sedaj že pokojni stric iz Rovt, Anton Kogovšek kar trideset let delal v Alpini. V Rovtah ima tudi sestrične in bratrance. Včasih se oglasi pri njih. Zanimivo, ko hodimo ljudje po svetu, ko se pogovarjamo, srečujemo, vedno se najde neka povezava in stična točka. Odpre se pogovor. In pogovarjati se s Stankom, je bilo zanimivo. Že na zunaj je izžareval mnogo energije. Ni čudno, da prisega na športni način življenja. Povedal je, da je upokojen, vendar pa je ostal zvest športu. Največ se je ukvarjal z odbojko, igral hokej (kar za Jeseničana ni presenetljivo), tenis, rad pa tudi smuča.

Pri smučanju uporablja Alpinine čevlje in pravi, da so kakovostni in nanje nima pripomb. Ko sem ga vprašala, kako, da se je odločil za nakup, pa je povedal: »Videl sem model teniških copat. Zame izgled ni tako pomemben, prisegam pa na udobnost in na to, da je obutev primerna za dejavnost, za katero je namenjena.«

Prvi par je prodala Senada. Ko sem jo povprašala o občutkih je povedala: »Nisem vedela, da sem prodala prvi par. Lepo je prodajati čevlje. Zadovoljna sem.«

Nina Zalokar je poslovodkinja prodajalne. Ima dvajsetletne delovne izkušnje. Najprej je bila deset let v prodajalni s tekstilom na Bledu, nadaljnjih deset let pa je delala v domačem družinskem podjetju. Iskala je drugačno zaposlitev in prišla v Alpino. »Ker smo, razen Ljube, ki je bila prej zaposlena v prodajalni v mestu, vse nove, bomo morale vložiti kar precej truda, da se bomo vsega naučile. Z obutvijo, razporeditvijo in vsem ostalim, kar potrebujemo pri delu, smo se vsaj v grobem seznanile, ko smo pripravljale prodajalno, zlagale in urejale,« je povedala. »Naša Ljuba pa je vredna zlata. Govori, govori in nam veliko pomaga pri premagovanju začetniških težav. Ima izkušnje v Alpini in zelo dobre živce,« je pohvalila svojo sodelavko.

»Prodajalna je lepa, s sodelavkami se dobro razumemo. Zaenkrat sem zadovoljna. Najpomembnejše pa je, da bomo znale pridobiti kupce, ki bodo radi prihajali k nam in ki bodo kupovali naše čevlje.«

Nina je povedala, da prej Alpino ni toliko poznala po modni obutvi. V Radovljici, kjer živi, ni Alpinine prodajalne, seznanjena pa je bila



»Upamo, da se bomo dobro razumele in da nas bo obiskalo veliko zadovoljnih kupcev,« pravijo (z leve proti desni) poslovodkinja Nina Zalokar, Maša Sladič (zadaj) Senada Behaderović (spredaj) in Ljuba Korbar.



Še zadnje posvetovanje pred odprtjem prodajalne.

z Alpino kot izdelovalcem športnega programa. Sedaj ugotavlja, da so tudi modni modeli zelo lepi in so ji všeč. Misli, da so izpolnjeni vsi pogoji, da bo tudi prodaja potekala tako, kot si želi.

Glede občutkov na ta dan, je razmišljala takole: »Občutki so krasni. Vsaka služba prinese slabe in dobre stvari. Mislim, da bo zanimivo delati v centru, kjer se vedno nekaj dogaja. Prednost takih oblik prodajal je prav v tem, da ljudje lahko na enem mestu kupujejo različne izdelke in da imajo lahek dostop ter dovolj parkirnih mest. Mislim, da bo prav ob vikendih največ kupcev. Ljudje bodo prišli po nakupih, se sprehodili po prodajalnah in izbrali še to in ono.«

Ljuba Korbar je bila tiste prve dni zelo iskana oseba, saj, kot je povedala že poslovodkinja, ve in pozna marsikaj, kar se bodo morale ostale prodajalke še naučiti. »Dvajset let delam v Alpini in to v prodajalni na Jesenicah,« je povedala. »To je zame nov izziv; nov prodajni prostor, novi obrazi, nove sodelavke... Zaenkrat se počutim prijetno. Delo je lepo potekalo, skupaj se hitro učimo in prilagajamo. Veliko smo naredile v zelo kratkem času,« je razpovedala. Pri prodaji misli, da ne bo večje razlike od prodajalne v mestu. Mogoče pričakuje nekoliko

več povpraševanja po bolj modni obutvi. »Lepo bi bilo, da bi v ta prodajni center uspeli privabiti tudi tuje kupce, predvsem iz sosednje Italije in Avstrije. Zadnja leta ti pri nas niso veliko kupovali. Pred časom je bilo, predvsem iz Avstrije, kar precej obiskovalcev tudi v naši prodajalni na Jesenicah. Kupovali so pancarje, planinsko, pa tudi modno obutev. Kot razlog za nakup so navajali, da za tako ceno, pri njih ne morejo kupiti tako kakovostne obutve.«

Za konec najinega razgovora, sem Ljubo povprašala še o njenih željah in pričakovanjih: »Da bi se s sodelavkami čim bolj razumele, da bi lepo sodelovale in da bi bila čim bolj polna blagajna. Vse to bi pomenilo, da smo zadovoljni tako prodajalci, naše vodstvo, kot kupci. Potrudile se bomo, da bo tako,« je zaključila.

Senada Behaderović je prišla na Jesenice pred dvema letoma, ko se je poročila. Prej je živela v Kamniku, delala pa v drogeriji v Ljubljani. S čevlji nima izkušenj, misli, pa da se bo kar znašla. »Alpinini modeli so mi zelo všeč, tako po kakovosti kot po obliki. Že prej sem poznala Alpino in nosila tudi Alpinino obutev.« Na vprašanje, če misli, da je prodajati čevlje težko, je odgovorila: »Mislim, da ne. Kozmetika je bolj zahtevna, ker je treba več



Stanko Eržen je izbral prvi par in direktorju komerciale Alešu Dolencu povedal kar nekaj stvari, ki ga vodijo v poznavanje Alpine.

znanja o sestavinah, njihovem delovanju in vplivih. Seveda je treba tudi pri čevljih kupcu pomagati. Tu mislim, predvsem na to, da se mu je treba posvetiti in mu odkrito povedati, kako mu določen model pristoji. Kolikor je v moji moči, se bom trudila, da bodo kupci odhajali iz naše prodajalne zadovoljni in da bodo z veseljem nosili izbrane modele Alpine.«

Tudi Maša Sladič s čevlji nima izkušenj. Ima pa jih na drugih področjih, ki prav tako lahko mnogo pripomorejo k uspešni prodaji in zadovoljstvu kupcev. Maša je bila zaposlena v prostocarinski prodajalni. Ukvarjala se je tako s prodajo kot z obračuni in podobnimi pisarniški opravili. »Te prodajalne se ukinjajo in prej ko si poiščeš drugo delo, bolje je,« je razmišljala. Tako se je prijavila na objavo del v Alpini ter bila izbrana. Alpino je doslej poznala predvsem po smučarskih čevljih. Rada in veliko smuča ter nosi našo smučarsko obutev. Zase pravi, da je bolj športni tip in zato so ji tudi pri modni obutvi bolj všeč modeli s tem pridihom. Tako se je tudi odločila za čevlje z ježki. Tudi ostali bolj elegantni čevlji Alpine so ji všeč, vendar jih sama ne nosi. »Mislim, da to delo zame ne bo težko. Nimam težav s komunikacijo, sporazumevam se tudi v tujih jezikih, in upam, da bo priložnost prodajati tudi kupcem iz drugih držav. Zdi se mi, da znam človeka tudi dokaj hitro oceniti in skušala se bom prilagoditi njegovim zahtevam. Predvsem pa se bom skušala z vsakim odkrito pogovoriti in mu svetovati, da bomo skupaj izbrali model, ki bo primeren glede na njegov življenjski stil in njegove želje. Le zadovoljen kupec se bo vrnil, takih pa si želimo čim več,« je povedala Maša.

Jožica Kacin

Mercator center v Zagrebu – nov most sodelovanja slovenskega in hrvaškega gospodarstva

14. septembra je bil odprt Mercatorjev center v Zagrebu. Kot je že navada, kadar se odpre kateri od večjih centrov, naj bi ta dogodek spremljala velika slovesnost. Na njej naj bi nastopili priznani glasbeniki iz Hrvaške in Slovenije.

Svet pa se včasih vrti drugače od želja in pričakovanj in tudi tokrat je bilo tako. 14. september je bil razglašen za dan žalovanja ob terorističnih napadih v Ameriki. Temu smo se pridružili tako v Sloveniji kot tudi na Hrvaškem. Tako smo namesto razigrane glasbe in veselih obrazov, točno ob dvanajstih, na poziv predsednika uprave Mercatorja Zorana Jankoviča, s sklonjenimi glavami in tremi minutami molka počastili spomin na tragične dogodke v New Yorku in Washingtonu.

Prireditve ob odprtju centra sta se udeležila tudi predsednik Hrvaške Stjepan Mesić in predsednik Slovenije Milan Kučan. V nagovoru je Mesić povedal, da je vesel, da smo se zbrali ob odprtju poslovnega objekta, v katerem se bo prodajalo hrvaško, in tuje, večinoma slovensko blago. To bo tudi priložnost za zdravo konkurenco, bo pa tudi preizkus za domače proizvajalce, ki se borijo, da bi dosegli standard, kakršen velja za Evropsko skupnost, kjer je tudi njihovo mesto.

Nato je spregovoril predsednik Slovenije Milan Kučan. Tudi on je vesel tega srečanja. Odprtje Mercatorjevega centra je po njegovem mnenju tudi eden izmed znanilcev novih odnosov med Slovenijo in Hrvaško. »Kadar je politika spodbujala sodelovanje gospodarstva in podjetij, je bilo to običajno vedno koristno,« je poudaril ter izrazil upanje, da bo takega sodelovanja med Slovenijo in Hrvaško vedno več in da bosta državi skupaj nastopili tudi na drugih trgih. Na koncu je čestital vsem, ki so zmogli dovolj poguma, da so to investicijo pripeljali do konca.

Mercator center sta simbolično odprla županja mesta Ljubljane Vika Potočnik in župan Zagreba.

Mercator center meri 24000 kvadratnih metrov, trgovskih površin je 15000 kvadratnih metrov. V njem je šestindvajset lokalov s 320 zaposlenimi delavci. Ima 270 pokritih in 320 nepokritih parkirišč.

Ob odprtju je bilo čutiti, da je 14. september nekoliko turoben dan. V center se niso zgrinjale množice, temveč so bili na uvodni slovesnosti večinoma vabljeni predstavniki. Center je zaživel šele v popoldanskih urah. Nekateri so menili, da je za slabši obisk kriva tudi slaba označitev poti, ki vodi v center.

Toda kljub temu ni bilo treba dolgo čakati na prvega kupca. **Dobravko Gorički** je izbral čevlje zase. Povedal je, da je stalni obiskovalec Alpine. Je Zagrebčan, v tem mestu pa je kar nekaj naših prodajalnih. »Iščem kakovostno obutev in vem, da v Alpini skrbite zanjo, zato tudi kupujem v vaših prodajalnah,« je povedal ter dodal, da je Alpina znano podjetje. Prebivalci Zagreba jo poznajo že mnogo let, tako po kakovosti kot tudi po primernih cenah,« je zaključil in obljubil, da bo naše prodajalne priporočil tudi prijateljem in znancem.

Poslovodja **Hrvoje Relja** je povedal, da je v Alpini Cro zaposlen tri leta. Prej je delal v eni izmed prodajalnih v Zagrebu kot prodajalec in na moje vprašanje, zakaj je sedaj tu, skromno pripomnil: »Izgleda, da so bili zadovoljni z menoj in sedaj sem tu. O tem lahko kaj več pove tudi moj bivši šef Drago Četojević,« se je nasmehnil proti poslovodji prodajalne, kjer je bil do sedaj zaposlen.

V prodajalni v Mercator centru v Zagrebu je poleg poslovodje zaposlenih še pet prodajalnih.

»Upam, da bo prodaja dobra. Imamo zelo lepo prodajalno, osebje je mlado in če bomo imeli voljo za delo, ne bi smelo biti težav,« je povedal poslovodja ter nadaljeval: »Alpine čevlje v Zagrebu dobro prodajamo. Kupci vedo, da je to kakovostna obutev. V zadnjem času kupci več povprašujejo po boljši kakovosti, cena niti ni tako pomem-



Med gosti ob odprtju centra sta bila tudi predsednik Slovenije Milan Kučan in predsednik Hrvaške Stjepan Mesić. Trak pa sta slavnostno prerezala županja Ljubljane Vika Potočnik in župan Zagreba.



Lepotica Alpina je pripravljena in čaka, da jo obiše čim več dobrih kupcev.

na. Računamo, da bo center obiskalo veliko ljudi in zavilo tudi v našo prodajalno. Prihajale bodo družine. Vsak bo lahko izbral kaj zase, mi pa se bomo trudili, da bomo s svojo ponudbo za to poskrbeli,« je zaključil poslovodja Hrvoje Relja.

Direktor Alpine CRO Bojan Končan: »Računamo na uspešno delo. Pri tem je zelo pomembno, da se bodo v Mercatorju, ki ima enotno oglaševanje za celoten center, potrudili in obvestili čim večji krog kupcev, da je tu nov prodajni center s pestro izbiro kakovostnega blaga.

Na Hrvaškem imamo sedaj trideset prodajalnih. Ko smo se leta 1991 odcepili od Jugoslavije, jih je bilo enaindvajset, kar pomeni, da podjetje Alpina CRO dobro služi in tako želim tudi vnaprej. Imamo pozitiven poslovni rezultat, zelo pa je razveseljivo, da je letošnji promet precej boljši od lanskega.«

Svetljana Dadić je v Alpini Cro zaposlena drugo leto. Prej je delala v prodajalni Alpine v Slavonki Požegi. Ko se je poročila, je prišla v eno izmed prodajalnih v Zagrebu. »Alpino na Hrvaškem kupci poznajo kot dobro podjetje, ki izdeluje kakovostno obutev. Večina jih je navdušenih, ker je vgrajen naraven material,« je povedala in pristavila, da najbolje prodajajo ženske obutev. Njej je všeč športna obutev s pridnim eleganco. Tudi salonke se ji zdijo zelo lepe in ene izmed njih smo si lahko ogledali tudi na njenih nogah. »Mislim, da Alpina v zadnjem času lepo sledi modi,« je še povedala ter pristavila, da je med kupci še vedno največ žensk srednjih let.

Tudi **Sanja Fiket** ni povsem nova. Eno leto je delala v prodajalni v Zagrebu IV. »Izbrali so me za delo v tej prodajalni in prišla sem,« je povedala. »Počutim se dobro. Sicer

(nadaljevanje na str. 8)

Mercator center v Zagrebu

(nadaljevanje s str. 7)

sem nekoliko utrujena, saj smo v preteklih dneh delali tako rekoč ves dan in še malo v noč. Toda to bo minilo. Prodajalni in vsem nam želimo vse naj naj ...

Andreja Tomić je v Alpini Cro zaposlena od septembra. »Alpina je super firma. Imam voljo za prodajo in želim, da bomo čim bolj uspešni. Všeč so mi Alpini modeli, predvsem pa ženska športna eleganca.«

Petra Vaneček je v Alpini Cro nova moč. Toda delo z obutvijo ji ni tuje. Že prej je tri leta prodajala



Alpina je na Hrvaškem poznana kot dobro podjetje, kar se pozna tudi po uspešni prodaji.

čevlje, a delovni pogoji tam niso bili najboljši. Alpino je poznala že prej. Tudi zato se je prijavila na objavo in bila izbrana. »Danes se počutim dobro,« je dejala. »Imam sicer malo treme, toda prepričana sem, da bo lepo delati v Alpini.«

Kristina Ivić pravi: »Slišala sem, da je Alpina dobro podjetje in sedaj spoznavam, da je to tudi

res. Ima ugled na hrvaškem trgu. Zadovoljna sem, ker sem prišla v Alpino, zadovoljna tako z nadrejenimi, s sodelavkami, zaenkrat z vsem. Zelo mi je všeč obutev, ki jo prodajam. V prvih urah prodaje, sem prodala največ moške obutve,« je povedala, ko smo se poslavljali.

Jožica Kacin



Prodajalke v družbi direktorja komercialne Aleša Dolenca in generalnega direktorja mag. Martina Kopača

Med gosti je bil tudi Drago Četojević, poslovodja ene izmed prodajal v Zagrebu. Zaradi dejavnega delovanja na različnih področjih, ga mnogokrat srečujemo tudi v Žireh. Ima štiriinšestdeset let delovne dobe, vso v Alpini. Ko sem ga povprašala po občutkih ob odprtju prodajalne je dejal: »Vesel sem, da imamo še eno prodajalno. Pri odprtjih novih in prenovljenih prodajalnih imam tudi sam kar precej izkušenj, ki jih z veseljem prenesem na mlajši rod. Vsi smo delali po cele dneve in pomagali, da smo prodajalno čim lepše uredili.«

In Drago ne bi bil on, če ne bi malo za šalo in malo zares, povedal tudi nekaj za popestritev. Tokrat je razpredel misli o dokazano znanih pridnih Slovencih in gostoljubnih, zgovornih Hrvatih: »Seveda je direktor Bojan Končan delal največ. On je Slovenec, vi pa ste znani kot pridni ljudje. Mi malo več govorimo, zato mora biti nekdo, ki nas vzpodbuja.«

Nato je Drago Četojević nadaljeval v bolj resnem tonu: »S prodajo v prvih osmih mesecih smo na Hrvaškem zadovoljni. Dobro kaže tudi septembra. Kolekcija obutve je

dobra in tako pri kakovosti kot s cenami konkuriramo ostalim proizvajalcem in prodajalcem obutve. Alpina si je v naši državi že pred osamosvojitvijo ustvarila dobro ime in mislim, da se njen ugled še povečuje. Kupci imajo zaupanje v nas, kar se mi zdi zelo pomembno. Še več bomo morali vlagati v posodobitve, več pozornosti bomo morali posvetiti tudi temu, da bomo imeli prodajalce, ki bodo znali dobro svetovati kupcem, se jim posvetiti in biti prijazni.«



Poslovodja novo odprte prodajalne Hrvoje Relja.

Obnovljena prodajalna v Splitu

Split je drugo največje mesto na Hrvaškem, poleg tega pa poleg domačinov, v poletnih mesecih, prihaja v te kraje tudi mnogo turistov. Prodajalna v Splitu je bila ena izmed tistih, ki so imele že ves čas dobro prodajo. Iz izkušenj pa vemo, da je za kupca pomemben tudi izgled prodajalne in da tudi ta precej pripomore k ugledu tako prodajalne, izdelkov v njej, kot samega podjetja, zato smo se odločili, da tudi prodajalno v Splitu obnovimo.

3. septembra smo tako odprli prenovljeno prodajalno. Obnovili smo jo za Alpino značilnem prepoznavnem stilu. V prodajalni so zaposlene štiri prodajalke, ki vedo, da je cena preureditve lokala zelo visoka, zato se bodo potrudile za čim boljši promet, da bo adaptacija čimprej odplačana. Edino z dobrim prometom lahko ustvarimo dovolj akumulacije za adaptacije novih prodajalnih, kar pa je v današnjem času neobhodno potrebno.

Bojan Končan



Septembra smo obnovili tudi prodajalno v Splitu. Prodajalke iz Splita so direktorja Alpine CRO Bojana Končana kavalirsko postavile medse. Foto: Čedomir Očić

Poslovodska konferenca na Rogli – naročali bomo vse kar je novega. Ob tem pa bomo upoštevali, da v Alpini še vedno najbolje prodajamo klasiko

Od 17. do 20. septembra je bila redna poslovodska konferenca. Na njej so poslovodje izbirali modele za pomlad poletje 2002. Letos so se udeleženci zbrali na Rogli. In zanimivo. 17. septembra, prvi dan konference, smo v dvorani opazovali v poletna obuvala in oblačila odete manekenke in manekena, zunaj pa je snežilo kot za stavo. Bil je pravi snežni vihar. Kot da bi zima hotela pokazati, da letos ne bo šla kar tako mimo. V Alpini upamo, da bo svojo dobro napoved tudi uresničila. Dobra zima naj bi za nas pomenila tudi dobro prodajo. Pravijo, da je obutev pripravljena in da so modeli dobri. Torej, zima pridi! Lahko pa tudi še malo počakaš, vsaj kar se večine tiče. Na Rogli pa je bil zimsko poletni dan kljub vsemu pester in zanimiv.

Konference se je kot običajno udeležil tudi **generalni direktor mag. Martin Kopač**, ki je navzoče seznanil s tem, kaj se trenutno dogaja v Alpini in kakšni so naši načrti za naprej. »Vedno se veselim teh srečanj, ker sem rad z vami,« je nagovoril zbrane. Nato je povedal nekaj o poslovanju.

Zadovoljen je z narejenim v prvih osmih mesecih, saj so v proizvodnji v celoti dosegli kar smelo zastavljen plan. Računa, da bo tako tudi ob koncu leta. Povedal pa je, da so se stroški vgrajenega materiala povečali, prav tako stroški za plače. Vesel je, da lepo kaže tudi pri izvozu. »Rezultati so torej taki, kot smo si jih začrtali. Naši cilji pa so bili dokaj visoki in vesel sem, ker upam, da bomo to tudi dosegli.«

Nato je spomnil na nekatere pomembnejše dogodke. Eden izmed njih je nakup podjetja FOGS. Nekaj besed je namenil tudi kooperaciji in dejal: »Alpina je bolj trdno na svojih nogah prav zato, ker se je znala bolje vključiti v svetovne tokove in smeri razvoja tudi na področju sodelovanja z ostalimi podjetji in kooperanti. Alpina si je začrtala več poti. Samo sodelovanje s kooperanti je premalo, ker je tu preveč negotovosti, zato mislimo, da je tudi naš obrat v Sarajevu, prava rešitev.«

Alpina načrtuje svojo rast tudi na področju prodaje. To se lepo odraža v odpiranju naših prodajalnih v nakupovalnih centrih. Tudi prisotnost v teh centrih dviga ugled naše podjetja in pospešuje prodajo.

Seveda pa brez ustreznega znanja tudi prodaja ne more biti uspešna. Generalni direktor je poudaril, da smo si tudi na tem področju zastavili nekaj ciljev. Eden izmed njih je bil uresničen s seminarjem o ureditvi prodajaln, ki je potekal konec avgusta v Žireh. Zagotovil je, da bomo s temi oblikami nadaljevali ter zaključil: »Težiti moramo k temu, da

ne bomo imeli samo kakovostnih in dobrih modelov, temveč, da bomo znali dober izdelek na vseh področjih pospremiti tudi s storitvami, ki bodo zadovoljile kupce in partnerje.«

Nekaj besed je namenil tudi Peku. Povedal je, da bo v kratkem razpis za nakup Peka. Alpina bo proučila pogoje in v primeru, da bodo ti sprejemljivi, se bo prijavila. Izbira pa je seveda odvisna od mnogih dejavnikov. Generalni direktor je zagotovil, da bo v primeru, če Alpina pri razpisu uspe, skušala ravnati tako, da bo izkoristila prednosti obeh podjetij, kar bo prineslo koristi tako Alpini kot Peku. Seveda pa je poudaril, da ima Peko velike izgube in da spremembe, ki bi jih bilo potrebno narediti, ne bodo lahke. Poudaril je tudi, da v primeru, da s tem projektom ne bomo uspeli, to za nas ne bo poraz, temveč se bomo še bolj zagrizli v delo in gradili na tem kar imamo in kar znamo.

Nato je generalni direktor povedal še nekaj o razvojni usmerjenosti in inovativnosti v podjetju ter zaključil z misijo, da upa, da bo ob naslednjem srečanju pomladi lahko poročal o nekaterih revolucionarnih spremembah.

Direktor komerciale Aleš Dolenc je povedal, da smo v tem obdobju veliko naredili prav pri razvoju modne obutve. Kolekcije so vedno boljše, zato je bilo letos kar nekaj težav pri izboru. »Želeli smo narediti res najboljše. Pri tem pa smo omejeni. Modelov ne sme biti preveč, biti pa morajo taki, da zadovoljijo čim širši krog kupcev,« je povedal in dodal, da misli, da so izmed dobrih modelov res izbrali najboljše in da bodo tako menili tudi poslovodje, ki bodo obutev naročali.

Nato je prisotne na kratko seznanil še s poslovanjem podjetij na Hrvaškem, v Bosni, Jugoslaviji, na Madžarskem. Predvsem na Hrva-



»Smo izbrali prave modele?« razmišljajo vodilni možje Alpine. Z leve proti desni: komercialni direktor Aleš Dolenc, generalni direktor mag. Martin Kopač in direktor domače prodaje Primož Kopač. Foto: Markdesigen d.o.o.



»Modeli so dobri, izdelani iz prijetnih materialov, toplih barv,« so trdili tisti, ki so si ogledali modno revijo. »Zdaj je na vrsti dobra izdelava,« so še menili. Foto: Markdesigen d.o.o.

škem so s prodajo zelo zadovoljni. Tudi v Bosni se razmere urejajo. Alpina je dobila nazaj vse lokale, razen v Mostarju, kjer je bila prodajalna povsem porušena.

V Jugoslaviji je sicer še nekaj težav, ker zakonodaja še ni uspela rešiti vsega in ne more dovolj hitro slediti gospodarskim tokovom. Aleš Dolenc je povedal, da je prav na današnji dan v Beogradu odprto tudi slovensko veleposlaništvo in zato upa, da bo to pripomoglo k hitrejšemu reševanju nekaterih zadev.

Glede ostalih prodajalnih v vzhodnem delu Evrope je povedal, da obseg prodaje sicer ni velik. Prav pa je, da se trudimo in se skušamo čim bolj uveljaviti tudi na teh tržiščih. Trenutno načrtujemo odprtje prodajalne v prodajnem centru blizu Budimpešte.

Aleš Dolenc je ob pogledu na zimsko idilo, ki je vladala na Rogli, svoje razmišljanje zaključil: »Dobra zima nam bi prišla prav. Tako za 'sladkorček'« se je slikovito izrazil

in poudaril, da bomo glede na dobro kolekcijo, ki smo jo izdelali za prihajajočo sezono, preživeli tudi brez tiste prave snežne zime.

Tudi **direktor domače prodaje Primož Kopač** se je pridružil misli, da dobra zima vsekakor vpliva na boljšo prodajo in v prihodnosti zaželel nekaj zimske idile. Prodaja na domačem trgu je dobra in kot je dejal: »Smo na dobri poti, da dosežemo zastavljene cilje.« Povedal je tudi, da bodo v prodajni mreži veliko pozornost posvetili posodabljanju računalniške opreme, kar bo pomenilo korak naprej tako v podjetju kot do zunanjega kupca. Zaradi povezav med prodajalnami in s centralo, bo lažje komuniciranje in vpogled v zaloge. V prihodnje nameravajo dati velik poudarek tudi izobraževanju prodajalcev, tako v računalniškem sporazumevanju kot tudi drugod. Novosti na tem področju bodo širili tudi izven Slovenije.

Primož Kopač je spomnil na seminar o pospeševanju prodaje

(nadaljevanje na str. 12)

Trekking program – Novosti in iskanje lastnih poti, ki vodijo v večjo funkcionalnost obutve in prepoznavnost znamke Alpina

Zgodovina trekking programa v Alpini je sorazmerno dolga. Trenutno trekking program vključuje planinsko, pohodniško in outdoor obutev. V program pa sodijo še posebni modeli za vojsko, policijo in delavsko obutev.

Na vseh področjih se trudimo ostati na tržišču, na katerem pa vlada huda konkurenca za vsak prodan par. Prav v zadnjih treh letih se je konkurenca še razširila na velike trgovske hiše in verige trgovin. Ti se poleg prodaje v večini primerov ukvarjajo tudi s tem, da kot dodatno ponudbo, sami izdelujejo oziroma poskrbijo za proizvodnjo outdoor programa in lažjih bolj enostavnih trekking modelov. Njihovi izdelki so moderni in trendovski. Manjka pa jim funkcionalnost, kjer ima Alpina s svojo zgodovino čevljarstva veliko prednost.

Da bi ostali na ravni, kjer smo, oziroma bi postopoma napredovali, obiskujemo razne sejme in predstavitve, ki nam pomagajo pri oblikovanju kolekcije. Eden takih sejmov je že vrsto let ISPO sejem v Münchnu, kjer ima tudi Alpina svoj razstaveni prostor.

Na tem sejmu se zbere vsa konkurenca, ki nekaj pomeni na področju športa in rekreacije v Evropi. Tudi mi na sejmu poizkušamo izvedeti, kaj se bo prihodnjo sezono najbolj prodajalo in to vključiti v našo kolekcijo. Zavedamo se, da zaradi svojega majhnega deleža ne moremo z glavo skozi zid in sami izdelovati kolekcije, ki bi bila po našem mnenju najbolj primerna,

ampak se moramo podrežati konkurenci in slediti trendom, ki jih le ta narekuje.

Kljub temu pa smo se letos na sejmu tudi mi predstavili z novostmi, ki smo jih skrbno pripravljali za novo kolekcijo 2002. Odziv kupcev je bil zelo dober in pričakujemo, da bodo zdaj to potrdili z naročili za novo sezono.

Novosti pri novi kolekciji za sezono 2002, ki smo jih pripravili, vključujeta predvsem dve večji investiciji, ki bi Alpino na tem področju lahko spet pripeljali blizu svetovne konkurence. To sta dva nova podplata, ki funkcionalno in vizualno sledita zadnjim svetovnim trendom. Do sedaj namreč v Alpini

nismo imeli svojega podplata in smo uporabljali le take, kot jih proizvajalci ponujajo na prostem tržišču in jih lahko dobi vsak, ki to želi.

Prvi podplat je za brizgane modele in ga bomo vlivali v našem oddelku za brizgani program. Pri njem smo dali večji poudarek tudi funkciji, ki je pri modelih na tem podplatu in v tej (Walking) grupi zelo pomembna. Pri razvoju podplata so bili sodelovali tudi tuji strokovnjaki. Nemški strokovnjak za izdelavo planinske obutve nam je pomagal določiti prave parametre pri profilu, obliki podplata in obliki kopita. Na področju oblikovanja pa nam je priskočil na pomoč italijanski oblikovalec. To nam zagotavlja, da smo tudi na področju oblikovanja naredili to, kar je bilo potrebno, da bodo naši modeli sprejeti in konkurenčni na domačem in tujem tržišču. Vsa orodja, ki so potrebna za izdelavo teh podplatov (guma, PU), so bila skonstruirana in narejena v Alpini.

Novi podplat je lahek z mehkejšo gumo ob robovih in s tršo na sredini. Gumijasti zobje z luknjica-

mi zagotavljajo dober oprijem ob podlago, presledki med zobmi omogočajo izpodirvanje blata in vode, trši zobje v sprednjem delu podplata zmanjšujejo možnost zdrsa pri hoji navzgor, trši zobje v zadnjem delu pa pri hoji navzdol. V podplat ulit plastični torzijski ojačevalec zagotavlja torzijsko stabilnost čevlja in zmanjšuje tveganje poškodb zaradi utrujenosti. Sestavni del podplata je tudi PU vibracijski blažilnik, ki ublaži udarce noge ob podlago.

Za drugi podplat, ki je tudi novost v sezoni 2002, bomo izdelavo orodij in kasneje tudi podplatov prepustili našemu partnerju na Kitajskem. Tu gre predvsem za lažje outdoor modele, ki so trenutno v veliki meri nadomestili klasične športne copate. Tudi pri oblikovanju tega podplata nam je pomagal oblikovalec iz Italije, ki nam je priskrbel tudi funkcionalne in tehnične rešitve za nov podplat. Odločitev, da nam te podplate izdelajo na Kitajskem, je logična poteza glede na to, da nam tam izdelujejo tudi čevlje, ki bodo imeli nov podplat.

Walking

Walking čevlji služijo enako dobro pri vzponih po stopnicah ali po nižjih vrhovih, pri hoji po asfaltu, pesku ali travi in pri kolesarjenju. Z njimi je enako udobno hoditi po mestu kot v naravi. So lahki, narejeni iz naravnih in umetnih materialov in s stransko oporo. Novi mikrotermalni material outlast v zdržuje optimalno temperaturo v čevlju, sympatex in alpine pa jamčita za nepremočljivost.

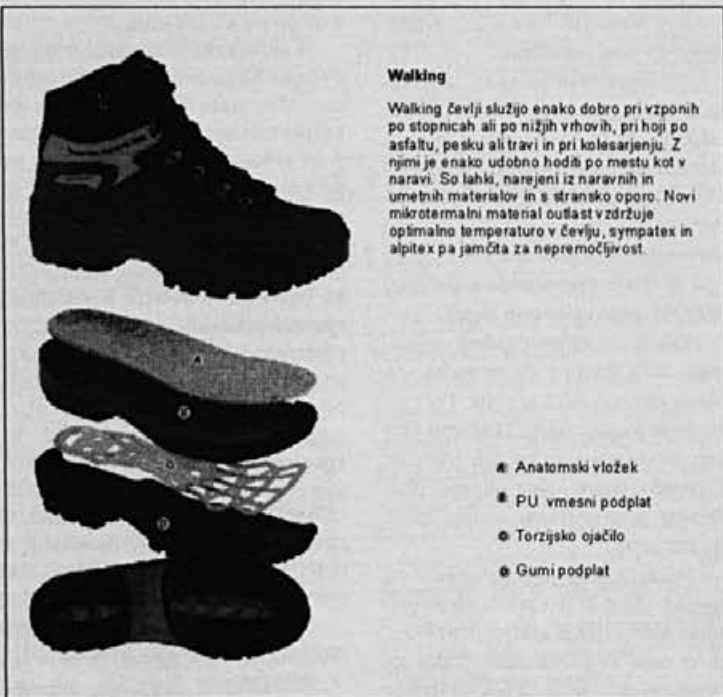
- Anatonski vložek
- PU vmesni podplat
- Torzijsko ojačilo
- Gumni podplat

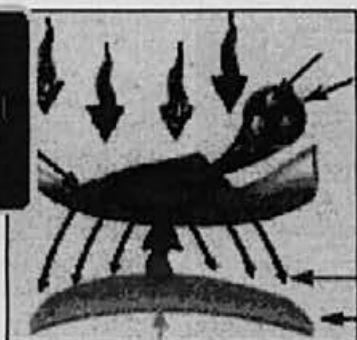
Outdoor

Outdoor čevlji so lahki, zanesljivi in estetski. Moda in funkcionalnost sta v simbiozi. Izdelani so iz kombinacije naravnih in umetnih materialov.

Za udobno hojo je Alpina v sodelovanju s strokovnjaki razvila lahek in mehak gumijast podplat, ki je novost na tržišču. Na zunanji strani je guma mehkejša, kar zagotavlja dober oprijem na kamnu in trli podlagi, na sredini pa trša, kar zagotavlja boljši oprijem na mehkejši podlagi. Zobje v sprednjem delu podplata grablo podlago pri hoji navzgor, v zadnjem delu pa pri hoji navzdol. Diagonalni profil zob omogoča boljši fleks. Torzijski in stranski stabilizator, ki se ločita tudi po barvi, povečujeta stabilnost noga. EVA vibracijski blažilnik skrbi za udobje in blaži udarce noge ob podlago.

- Anatonski vložek
- EVA vmesni podplat & blažilec udarcev
- Plastični vmesni podplat
- Alpina gumijast podplat





Outlast

Revolucionarna novost med umetnimi materiali je mikrotermalni outlast; neopazno je integriran v vlakna v podlogi čevlja, ki absorbira telesno toploto, jo shrani in kasneje sprosti. Deluje interaktivno s človeškim telesom in ohranja nogo toplo oz. odvaja odvečno toploto ter vzdržuje optimalno temperaturo v vseh letnih časih.

Poleg podplato, poizkušamo uporabiti tudi tehnologijo brizganja plastike za izdelavo manjših plastičnih delov, ki so sestavni del novih modelov. S tako izdelanimi sestavnimi deli in novimi vgrajenimi materiali kot je Outlast poizkušamo priti do razpoznavnosti na nasičenem tržišču, kjer

je ponudba res ogromna in vsestranska.

Sestavni del pri oblikovanju nove kolekcije so tudi ostali novi materiali, barve, okraski ..., ki pa so več ali manj sestavni del pri vsaki novi kolekciji v Alpini.

Nove investicije, italijanski oblikovalci, alpski oblikovalci,

nemški strokovnjaki ... vse to dokazuje, da v Alpini delamo res vse, kar se nam zdi, da je potrebno, da bi prišli na višjo raven in s tem do večje prodaje in boljšega zaslůžka.

Potrošniki oziroma potencialni kupci ne bodo prenehali hoditi v naravo in na sprehode. Upamo, da

celo obratno in se bodo dejavnosti, ki so povezane z naravo, še povečale, zato bomo tudi v prihodnje poizkušali z novostmi in dejavnostmi, ki bi nas pripeljale bližje zelenemu cilju oziroma bližje največjim prodajalcem trekking in outdoor obutve.

Boštjan Lukančič

Pospeševanje prodaje tudi z izobraževanjem prodajalcev

22. in 23. avgusta je bil v Alpini organiziran seminar z naslovom »Pospeševanje prodaje z optimaliziranjem prezentacije blaga«. V dveh skupinah se ga je udeležilo enainpetdeset delavcev iz prodajaln v Sloveniji. Predavala je Irmgard Heyd iz Nemčije. Udeleženci so seminar dobro ocenili. Posebej so pohvalili predavateljico, ki je znala na zanimiv način in s prijaznimi gestami prikazati in nakazati mnoge podrobnosti, ki so pomembne pri prodaji, predvsem pa pri predstavitvi blaga in ki pripomorejo tudi k boljši prodaji.



»Kako urediti prodajalno, kako razstaviti in razporediti modele, kakšen tip predstavitve je primeren za posamezne tipe prodajaln, kako pri kupcu vzbuditi zanimanje ...« o tem in še o mnogih stvareh je spregovorila predavateljica. Udeleženci so ji z zanimanjem prisluhnili.

Nekaj misli iz seminarskega gradiva:

Potrošnik zna ceniti, če se mu zaradi dobre izbire in označbe na prodajnem mestu čas za nakupe zmanjša.

Kupci iščejo doživetja v nakupih in jih hočejo tudi doživeti, hkrati pa iščejo podporo za rešitev njihovih težav, kot na primer: »Za vsako priloznost biti pravilno oblečen in obut.«

S povečanjem atraktivnosti, z bolj emocionalno, slikovno ponudbo in z več podatki o modi lahko

obdržimo stalne stranke in pridobimo nove.

Ves trud naj bo v osnovi usmerjen v človeka, torej kupca.

V nedavni preteklosti je tako imenovana sodobna družba posameznika pogosto razvrednotila.

Človek je bil tako prikrajšan za osebno priznanje, naklonjenost, občutek varnosti.

Sedaj potrošnik pospešeno išče medčloveške stike in pomoč pri reševanju osebnih težav. Pomembno je postalo tudi druženje z drugimi ljudmi in občutenje pripadnosti.

Misli udeležencev o seminarju:

Dobro je, da slišimo še kaj takega.

Tak seminar človeka počasi pripelje do tega, da začne razmišljati, da se res da še veliko narediti, obenem pa, kako to tudi uresničiti.

Super seminar. Tako lepa razlaga, tako prijazna gospa. Škoda, da znamo premalo nemško, da bi jo lahko razumeli brez prevajalk.

Današnji novi potrošnik želi, da ga snubite. Občutek, da je kupec ponovno kralj, je pri izbiri prodajnega mesta sila pomemben.

Za potrošnika ni najpomembnejša velika količina blaga po nizkih cenah. Pomembni so posamezni izdelki s pravilnim razmerjem med ceno in kakovostjo.

Če proizvodi nudijo dodatne koristi kot so veselje in prestiž, je cena lahko celo stranskega pomena. Potrošnik želi, da se mu nudi več varnosti.

Zahteva več svetovanja in informacij, prožne in prijazne svetovalce, ki gojijo tudi medčloveške stike.

Potrošnik ne želi v prodajalni le kupovati izdelkov, temveč pričakuje od prodajalca individualne rešitve svojih težav. Če hoče prodajalec ponujate rešitev težav, mora najti in ponuditi svoj osebni profil.

J. K.



Predavateljica Irmgard Heyd

Poslovodska konferenca...

(nadaljevanje s str. 9)

Z optimiziranjem prezentacije blaga. V nekaterih prodajalnah so na podlagi ugotovitev seminarja že naredili korak naprej. Obljubil je, da bodo izdelali tudi priročnik, kjer bodo točnejša navodila glede ureditve prodajaln. To bo po zagotovilih direktorja domače prodaje tako kakovost kot tudi učinkovitost mreže postavilo še na višjo raven.

Poslovodkinje iz prodajaln v Ormožu, Lendavi in Lenartu so prikazano kolekcijo v en glas ocenile takole:



»Kaj ste pripravili za letošnjo zimo?« Janija Jermana iz grosistične prodaje sprašuje poslovodja trgovske hiše Era iz Slovenskih Konjic Franc Klajne.

je. Modna. Barve so prave. Tudi moški čevlji so zelo lepi.«

Na vprašanje, kaj bodo naročale, so dejale: »Vse kar je novega. Toda pri tem bomo upoštevale, da se pri Alpini še vedno najboljše prodaja klasika.«

»Všeč mi je, ker se modeli spreminjajo, vedno je kaj novega. Barve letošnjega poletja so tako lepe, tople,« je povedala ena izmed njih, druga pa dodala: »Če bo še kakovost taka kot jo pričakujemo, potem bo kolekcija dobra in se ne bojimo za prodajo.«

Trgovska hiša ERA, poslovalnica Vesna v Slovenskih Konjicah že več kot deset let uspešno sodeluje z Alpino. Franc Klajne, poslovodja trgovske hiše je povedal: »Čeprav imamo tudi drugo obutev, prodamo največ Alpininih modelov. S sodelovanjem smo zadovoljni. Posebno v zadnjem času lepo sledite modnim trendom tako pri ženski kot moški obutvi.«

Jožica Kacin



Poslovodkinje prodajaln: v Ormožu Zvonka Meško, v Lendavi Alojzija Podgorelec in Lenartu Brigita Žižek

»Modeli so čudoviti. Želimo si čim boljše gospodarsko situacijo. Vsi smo odvisni od kupcev, to je od kupne moči občanov.«

Alojzija Podgorelec je povedala: »V tem trenutku je kupna moč v Lendavi dokaj slaba. Smo na meji z Madžarsko in ljudje hodijo tja, kjer je blago cenejše. Naši ljudje sicer znajo ceniti kakovost in jo spoštujejo. Toda na žalost tudi zanjo vse prevečkrat ni denarja.«

»V Lenartu je sicer malo boljše, kar se tiče kupne moči,« je povedala Brigita Žižek. »Največ prodamo ženske obuteve. Lenart je majhen kraj, imamo pa kar štiri prodajalne z obutvijo in še en butik, kar pomeni, da je konkurenca velika.«

»Tudi Ormož je obmejno mesto, kar je bilo nekaj časa ugodno,« je povedala Zvonka Meško. »Kupci s Hrvaške so precej kupovali pri nas. Na žalost jih je vedno manj. Razlog

so dokaj visoke cene obutve, njihova slaba kupna moč ter prodaja na raznih sejmiščih po Hrvaški, kjer se da obutev kupiti po dokaj nizkih cenah.«

Skupina poslovodij iz Kamnika, Žalca, Ajdovščine, Mozirja in Nove Gorice pa je pomladno poletno kolekcijo ocenila takole: »Super



Poslovodkinje prodajaln: Kamnik Majda Kobal, Žalec Marina Breznikar, Ajdovščina Janja Fučka, Mozirje Helena Plavše in Nova Gorica Sandra Susič

V naslednji pomladno-poletni sezoni vrhunec barvitosti

Sezono pomlad-poletje 2002 označujejo modni oblikovalci z geslom ZADREGA IZBIRE. Izbira nam na eni strani prinaša svobodo, na drugi pa odgovornost. In taka je prihajajoča moda. Dovoljuje nam bodisi nemogoče razposajene in razigrane pisane kombinacije, bodisi umirjeno in zadržano celovitost. Nagovarja v MEŠANJE, PREPLETANJE, SPAJANJE.

Modni oblikovalci napovedujejo v tej sezoni vrhunec barvitosti. Ena ključnih novosti je vrnitev ČRNE barve, ter sivih, ki se

pridružujejo široki paleti toplih in hladnih nevtralov;

- od rahlo rožnate proti rdečim,
- tople pečeno-rjave pa proti vedno bolj aktualni temno rjavi.

Pomembni so tudi sveži modri in svetlo modri odtenki; zelo pa so aktualne zelene modre in optimistične sončne barve z olivno zelenimi, opečnatimi in metalno bakrenimi, ki sestavljajo tipično poletno vročo barvno paletu.

Seveda se moda v obutvi bolj previdno odziva na modne smerenice, ki izvirajo iz mode v obla-





čilih. Alpinina kolekcija za sezono pomlad poletje 2002 je, ob upoštevanju modnih zapovedi, tako prilagojena potrebam našega potrošnika. Posebno pozornost pri novem razvoju smo dali na lahkotno casual tako imenovano flex obutev za ženske in moške, ter na obutev za tiste s širšimi in bolj problematičnimi nogami. Razvili smo čevlji in sandalo udobne širine G in s tem povečali ponudbo comfort obutve. Poleg tega pa smo vam prvič pripravili ponudbo ženskih torbic, ki se čudovito

barvno in stilsko dopolnjujejo z novo Alpinino kolekcijo.

Občutja prihodnje sezone nam slikajo tri modna obdobja:

1. FUZIJA

Gre za fuzijo kultur, stilov in vedenja – da v sebi začutimo drznega mladega popotnika.

V kompleksnosti iščemo preprostost in občutek »počutiti se dobro«. To pa pričakujemo tudi od oblačil in obutve.

- mehka in lahkotna obuvala
- sandali in natikači z jermenčki (rimljanski tip sandale ali pa s širšimi pasovi)

– dekoracija z vidnimi šivi (velikokrat kontrastne barve)

BARVE: Diskretne harmonije rjavih odtenkov dajejo tej modni temi pridih eksotičnega luksuza. Barvne reference so v peščenih puščavah Afrike, bakrenem sijaju Arabije, delno črno-bele kombinacije.

MATERIAL: – zgubano in prepletano usnje, mehek velur

– usnje z dragocenimi metalnimi potiski, bronaste obdelave

2. MIMIKRIJA

Gre za prepletanje mehkega in robustnega; zadržano in očiščeno, surovo, včasih militantno vzdušje.

fotografije: Markdesign d.o.o.

Styling je avantgarden in negovan, seksi in androgini.

– kovinski dodatki (zaponke, zakovice in drugi kovinski dekorativni elementi)

– globoki izrezi, široki jermeni

– zelo aktualno je zavezovanje z vezalkami

BARVE: sijajne vodne modre in zelene v kombinaciji s karbonsko črno in optično belo; v moški modi se jim primešajo oguljene temne barve, škrlatne, rdeče-oranž in viola.

MATERIAL: – kompaktno, robustno usnje; tehnično dodelano, da je prožno in mehko (npr. maščena Romanija)

– krtačeno usnje (Golf, Eurogolf)

– filigranska ornamentika (perforacije)

3. PARTY

Neformalen način oblačenja postaja bolj casual-chic. Styling je lahkoten, spontan in samozavesten. Igra z barvami in plastenjem.

– barvitost, multifunkcionalnost, inventivnost

– mehko in udobno ukrojena obuvala

– močne barvne kombinacije usnja

BARVE: močne, intenzivne – neonsko rumena, nadnaravno zelena, živo rdeča, bazensko modra; črno-bele kombinacije.

MATERIALI:

– kozliček (ševro), velur, nubuk; črna kontura

Majda Trček



Obutvi Simona by Alpina nagrada na sejmu v Brnu na Češkem

Od 21. do 23. 8. 2001 je bil v Brnu osemnajsti mednarodni sejem obutve in usnjenih izdelkov KABO Brno, ki poteka istočasno z mednarodnim sejmom tekstila in tekstilnih proizvodov STYL Brno. Letošnji je bil rekordni, tako po razstavnih površini, kot po številu razstavljalcev (Styl 630, Kabo 205) in obiskovalcev (cca 16.000). Okrog petnajst odstotkov obiskovalcev je prišlo iz tujine.

V okviru sejmskih prireditvev so tudi razni strokovni seminarji, modne revije in ostale prireditve, katerih namen je predstaviti jav-

nosti najnovejše dosežke tekstilne in obutvene industrije.

Letos je bila prvič razpisana nagrada Češkega obutvenega združenja in revije Kožarství. Svoje eksponate so lahko prijaviли vsi razstavljalci, tako domači, kot tudi tuji. Prijavilo se je sedemnajst razstavljalcev s petinštiridesetimi modeli. O končnem izboru je odločala komisija neodvisnih strokovnjakov.

Glavne nagrade so prejeli štirje razstavljalci:

– Kovintrade Praha za damsko usnjeno obutev znamke Simona by Alpina



Ekipa Kovintrade iz Prage; spredaj eden izmed nagrajenih modelov.

– Jiří Šnobl za moško poslovno obutev

– Fare za kolekcijo udobne usnjene obutve za prosti čas in

– Luna Leder za damsko večerno torbico s šalom iz istega materiala.

Vsi eksponati so bili ves čas razstavljeni, skupaj z oznakami razstavljalcev, v vitrinah na skupnem razstavnem prostoru Češkega obutvenega združenja in revije Kožarství.

Vsem štirim izbranim firmam so bile izročene nagrade na prireditvi, s katere so poročali tudi mnogi predstavniki javnih medijev.

**Franci Bukovec
Kovintrade, Praga**

Služba za nakup blaga Končni cilj prodaje; zadovoljen kupec in prodajalec

V službi za nakup trenutno delajo trije delavci. Če bi strogo ločili delo, potem, kot je povedal vodja službe Ivo Pivk, bi lahko rekli, da nabavo opravljata le Ivo in Niko. Jana je v fazi uvajanja za operativne zadeve. Vojka je »posojena« iz skladišča gotovih izdelkov, Lidija je na porodniškem dopustu, Hermina pa formalno sicer ni v tej službi, ker je pa njeno delo tudi v tesni povezavi z nalogami, ki jih opravljajo v službi za nakup, so Hermino vzeli za svojo.

Niko Gantar je zadolžen za dokup blaga iz športnega in dodatnega programa (čistila, vložki za čevlje, galanterije). Sodeluje pri razvoju in pripravi kolekcije trekking obutve, rolerjev in obutve za prosti čas, skrbi za oddajo naročil športnemu programu ter analiziranje prodaje le tega. Sodeluje tudi pri izboru modelov, ki jih izdelujemo v naši proizvodnji. »Delo je razgibano, dinamično,« je bil bolj redkobe-seden Niko, ko sem ga povprašala o tem. »Pri vsakem delu se srečujemo z dobrimi in manj dobrimi stvarmi in situacijami. Pri vsem, ne samo pri delu, pa je treba stvari gledati naprej in se soočiti z izzivi, ki jih prinaša čas,« je dejal.

Glavna naloga Hermine Cankar je odpošiljanje obutve, ki gre iz skladišča v prodajalne, oziroma, prerezporejanje obutve med prodajalnami. Sprejema ponaročila, obde-

luje prednaročila, je vezni člen med prodajo in plansko službo. Glede svojega dela je Hermina povedala: »Rada imam to delo. Je zelo raznovrstno, vedno ga je dovolj, nikdar ni dolgčas,« in svojo trditev podkrepila z dejstvom. »Včasih je dnevno tudi po sto telefonskih klicev. Kar precej se sicer pozna, odkar je računalniška povezava in lahko v prodajalnah sami pregledajo zaloge. Ko pa rabijo blago se morajo še vedno obrniti name, da naredim nalog za izdajo.«

Vojka Prelog ureja dokumentacijo, ki je vezana na poslovanje prodajaln. Vnaša vse potrebne podatke za spremljanje domače prodaje v računalnik, kontroliranje medsebojne usklajenosti dokumentacije. Skrbi za: likvidiranje računov za blago in stroškov v zvezi s prodajalnami, knjiženje dobavnic, šifriranje artiklov, piše okrožnice itd. Poleg tega Vojka določen čas dela tudi v skladišču gotove obutve, kjer skrbi za kataloško prodajo in aranžerski material za prodajalne. »Delo je zelo razgibano in zanimivo; tudi naporno,« pove. »Malo sem tam in malo tu. Delo v skladišču bolj poznam, ker ga opravljam že dalj časa. Tu sem šele od maja. Nadomeščam Lidijo Klemenčič, ki je na porodniškem dopustu in zato pri nekaterih opravilih rabim še kakšen nasvet in pomoč,« je dejala.

Jana Peternel je v službo za nakup prišla šele pred kratkim. Prej

je delala v finančno računovodskem sektorju. Ker je šele dobro pričela z uvajanjem, o delu na tem področju ni vedela oziroma ni hotela veliko govoriti. Zadolžena je za tehnično pripravo modelov za prodajo. Zanimanje je delo bolj operativnega značaja, predvsem delo z računalnikom kot je vnašanje modelov, cen, likvidacija računov ...

Ivo Pivk, vodja službe za nakup. Službo vodi že dvanajst let, kar pomeni, da ima na tem področju že dolgoletne izkušnje. Svoje razmišljanje o svojem delu je strnil takole:

»Delo, ki ga opravljam, je pestro, dinamično in zelo raznovrstno. To je nekakšna nikoli dokončana zgodba. Vedno se dogaja, da moramo v času, ko je dobava in prodaja tekoče sezone tako rekoč na višku in je potrebno narediti vse, da je blago pravočasno v prodajalnah, že misliti na novo sezono. Analiziramo tržišča kamor prodajamo, obiskujemo dobavitelje in sejme, kjer se dogovarjamo o novih vzorcih. Ver-

jamem tudi, da bo kmalu prišel čas, ko tudi na Daljnem vzhodu ne bo več problem naročiti minimalnih količin. Kot na ostalih področjih, se je tudi na področju nabave obutve in ostalega blaga v zadnjih letih svet začel vrteti hitreje, moda se tudi zaradi potrošniške družbe spreminja še hitreje, dnevno smo bombardirani z novimi stvarmi, ki so boljše, cenejše kot stare. Seveda se pa še vedno izkaže, da je vedno od nas odvisno, kako bomo izbirali. Tako pri poslovanju, kot v osebnem življenju, izbiramo ves čas. Enkrat smo pri tem zelo uspešni, drugič malo manj, tretjič popolnoma zgrešimo. In vendar če se ob tem ne zadovoljimo s sivim povprečjem in ves čas želimo nekaj več, potem uspeh nikoli ne izostane.

Skratka novih izzivov ne manjka. Verjamem, da bo služba za nakup tudi v bodoče kos vsem tem, še posebej, če se bomo vsi skupaj zavedali, da smo posel na koncu koncev le ljudje.«

Jožica Kacin



Niko Gantar



Hermina Cankar

Temeljna vloga službe za nakup – nabava blaga, ki dopolnjuje naš proizvodni program

Eden izmed ciljev prodaje je zadovoljevanje čim večjega števila potrošnikov. Za kupca je poleg ostalega, kar v prodaji prav tako ne smemo zanemariti, glavni cilj dober proizvod. Kupca v končni fazi najbolj zadovoljimo z dobrim proizvodom.

Dejstvo pa je tudi, da trgovina živi samo od razlike med nabavno in prodajno ceno, česar se zavedamo tudi mi. Od tega ustvarjamo dobiček in od tega živimo. Prva naloga vseh nas je zadovoljevanje potrošnikov, končni cilj prodaje pa je zadovoljen kupec in prodajalec.

Konkurenca na slovenskem trgu je glede na majhnost našega tržišča zelo zgoščena. Glede na naš položaj na trgu so prodajne cene za določene skupine obutve več ali manj znane. Zato se moramo prilagajati in iskati možnosti, da dobimo blago po ceni, ki ustreza tako kupcu, kot nam. Temeljna vloga službe za nakup je, da skrbi za nabavo blaga, ki dopolnjuje naš proizvodni program, da potrošnikom lahko ponudimo popol-

nejšo ponudbo na področju obutve in ostalega blaga, ki dopolnjuje izbiro obutve (galanterija, nega obutve in v manjši meri tudi športna oprema in oblačila).

Naša služba pa sodeluje tako s športnim kot modnim programom pri pripravi kolekcij. To sodelovanje je pomembno, da naši razvojni oddelki vedo, kaj naše tržišče zahteva, na drugi strani pa je sodelovanje pomembno tudi za nas, da vemo, kaj bomo proizvedli doma, da blaga ne iščemo drugod.

Služba za nakup svoje aktivnosti usmerja tudi k razvoju dodatnega programa z našo blagovno znamko, kot so športne torbe, tekaške smuči, športna oblačila, obutev za prosti čas. S tem razvojem smo dejavno začeli pred dvema letoma. Prav pri razvijanju raznih modelov z našo blagovno znamko, vidimo dodatne možnosti za večanje našega tržnega deleža. Alpina je namreč na slovenskem tržišču prepoznavna blagovna znamka. So pa tovrstne aktivnosti tudi velik izziv za nas in naše delo.

Struktura dokupa se stalno spreminja, niti ne toliko v smislu blagovnih skupin, temveč bolj v smislu nabavnih poti. Leta nazaj smo večino blaga dobili v Sloveniji, sedaj ga večino uvažamo. Največ blaga uvažamo iz Italije in Daljnega vzhoda. S tem, da vemo, da italijanski »proizvajalci« selijo proizvodnjo v Albanijo in naprej proti Vzhodu, Romuniji, Ukrajini... V Italiji pa ostajajo glavne poslovne funkcije podjetij, kot so razvoj, prodaja in nabava. Kot vezni člen med nami in italijanskimi dobavitelji nastopa naše podjetje Alpina Italia, ki ima sedež v Gorici, z njimi odlično sodelujemo in nam je v veliko pomoč. Pri obutvi se namreč, ne glede na to, od kod prihajajo, srečujemo s težavami, ki jih tudi sami dobro poznamo: kvaliteta, zamude, reklamacije...

Drugo pomembno nabavno tržišče je Daljni vzhod – Kitajska, kjer v glavnem kupujemo športno obutev. Če se tukaj po eni strani ponujajo odlične možnosti za zaslugek, (glede na ugodne vhodne cene), pa moramo na drugi strani upoštevati predvsem to, da ne govorimo več o minimalni količini po modelu in barvi sto dvajset parov, ampak je ta številka do desetkrat večja. Glede na oddaljenost, je naročila potrebno oddati veliko prej, kot za proizvodnjo v Evropi. Vse to zmanjšuje možnost ponaročanja najboljših modelov. In spet smo na začetku: čim več prodati in s tem večati tržne deleže na posameznih trgih, da bomo bolje živeli. V vseh uvoznih nabavah nastopamo kot skupina Alpina, saj nabava za podjetja: Alpino CRO, Alpino BH in franšizne prodajalne na Madžarskem, v Bolgariji in Jugoslaviji poteka centralno. Na ta način se nabava optimizira v smislu najnižjih stroškov nabave. Enotna kolekcija in s tem večje količine nam daje močnejša pogajalska izhodišča proti dobaviteljem.

Z ustanovitvijo carinskega skladišča, ki je v okviru našega podjetja v Žireh, pa se je izboljšala tudi logistika in ekonomičnost transporta za naše prodajalne, ki delujejo izven meja naše države.

Za našo službo se nova sezona začne s sejmom v Gardi, ki je zelo

pomemben. Tam obiščemo vse dobavitelje, s katerimi sodelujemo, glede na trende in naše potrebe pa iščemo tudi nove. Pri dobaviteljnih naročajo vzorce in na ta način naredimo širši izbor modelov kolekcije dokupa za sezono. Ko zberemo vse vzorce, se prične izbor kolekcije dokupa. Tu upoštevamo naslednje kriterije: naša kolekcija, svetovni trendi, naše potrebe.

Sledi tehnična priprava artiklov za naročanje. Vse modele je potrebno vnesti v računalnik, postaviti cenovne kategorije. Pri naročanju smo v zadnjem letu dni naredili velik korak naprej s katalogom za naročanje. Glavna prednost tega kataloga je, da je opremljen s slikami. Druga prednost kataloga je tudi hitrejša obdelava naročil. Ob oddaji naročil je potrebno z vsemi dobavitelji skleniti kupoprodajno pogodbo, dogovor. Usklajujemo se še glede raznih podrobnosti, okrog morebitnih sprememb modelov, končnih cen glede na količine, dobavnih rokov, rabatov, zahtevamo potrditvene vzorce... Na osnovi proforne fakture in potrditvenih vzorcev pride do dokončne potrditve našega naročila.

Vse blago, ki ga sami uvažamo, se na prodajna mesta dostavlja preko našega skladišča gotovih izdelkov. Pred dobavo v podjetju preverimo, če blago ustreza referenčnemu vzorcu. V primeru odstopanj se z dobavitelji dogovarjamo za eno izmed rešitev kot so: znižanje cene, delno ali celotno vračilo pošiljke. Tu je predvsem pomembno, da znamo realno oceniti reklamacijo. Tudi na ta način dvigujemo ugled pri dobaviteljih. S tem pokažemo, da smo resno podjetje, ki ve, kaj hoče. Takega odnosa se ne da ustvariti čez noč. Na tem je potrebno graditi kar nekaj let in ustvariti medsebojno zaupanje, potrebno za uspešno delo.

Skratka, kot pri vsaki nabavni službi tega sveta, je tudi naš cilj čim ceneje kupiti in čim dražje prodati in seveda ob tem zadovoljiti potrošnike, hkrati pa se zavedati, da čevlji niso žemlje, kot nas je velikokrat opozarjal naš nekdanji sodelavec Franc Jesenko.

Od skupnega prometa maloprodajne mreže v Sloveniji prodamo vrednostno slabih 40 odstotkov dokupljenega blaga, količinsko pa 50 odstotkov. Več dokupa je v nižjem cenovnem razredu.

V prvih devetih mesecih letos smo prodali 730 mio tolarjev dokupljenega blaga, kar predstavlja 8 odstotkov več kot v lanskem letu.

Največji delež v dokupljenem blagu predstavlja moška obutev z 21 odstotki, športna obutev 19, ženska 17 odstotkov, kar predstavlja tretjino celotnega dokupljenega blaga. Tu gre v glavnem za obutev, ki ne konkurira naši kolekciji. Količinsko je precej platnene obutev in obutve za plažo, vrednostno pa precej predstavlja tudi apreski obutev.



Vojka Prelog



Ivo Pivk

Udeleženci sredozemskih iger v Tunisu v čevljih Alpina



Izgleda, da so se naši olimpijci na igrah v Sydneyju dobro počutili v Alpinini obutvi, saj je olimpijski komite Alpino zaprosil tudi za

izdelavo čevljev za udeležence sredozemskih iger, ki so bile septembra v Tunisu.

J. K.

Obnovitvena dela na strehi skladišča obutve



Skrb za vzdrževanje objektov je prav tako ena izmed pomembnih nalog v podjetju. Brez nje bi stavbe kar kmalu dobile povsem drugačen videz. Ena izmed zadev, ki smo se je lotili to poletje, je bilo tudi popravilo strehe na stavbi skladišča obutve. To pa ni bilo vse. Potekale so razne

selitve, ureditve prostorov. Tudi stopnišče v upravno stavbo se je to poletje nekoliko pomladilo. Upamo, da bo takih dejavnosti čim več. Tudi urejeno okolje ima pomemben vpliv na razpoloženje, zadovoljstvo in ne nazadnje delo tistih, ki se gibljejo v tem okolju.

J. K.

Alpinci radi pogledamo tudi za sosedov plot

Kaj naj bi to pomenilo? To, kar v resnici drži. Pa naj rečemo tako za Alpinine delavce ali pa za Žirovce. To smo že mnogokrat izkusili na lastni koži.

Tokrat s pogledom čez plot, mislimo na to, da se Žirovci, to pa smo tudi Alpinci, radi podajamo tudi izven meja naše ljubljene kotline. Mar ni res tako?

Kamorkoli gremo, težko da ne bi srečali Žirovca. In tudi letošnje poletje smo se srečevali marsikje. Zbrali smo nekaj zanimivejših poti, po katerih so krenili naši delavci v letošnjem poletju oziroma dneh, ki so se nagibali v jesen. Vsako potovanje je bilo lepo, vsaka pot doživetje zase.

Tudi mnogi udeleženci teh priprav so nosili naše čevlje



Za športnike ni počitka. Tekači se že pridno pripravljajo na zimske olimpijske igre, ki bodo v Ameriki. Treningom norveške ekipe se je za

nekaj časa pridružil še naš serviser Lojze Oblak in spomnili so se tudi na naš časopis. Hvala!

J. K.

Uganete, katerega dne in leta je bila takšna zima



Za tiste, ki niste bili zraven, in tiste, ki niste slišali, kako lepa zimska idila je 17. septembra, ko smo si v toplem zavetju hotela ogledovali modno revijo in v poletna oblačila in obutev odete manekenke in manekena, bi bilo ugibanje pretežko in bi se lahko sprevrlo v pravo brez-

plodno razmišljanje, ki bi težko privedlo do pravega datuma.

Zato ne ugibajte, temveč si zamislite, kako lepo je, ko pokrajino pobeli sneg. Nekateri smo to že občutili. Še sreča, da so na Rogli tudi septembra plugi pripravljani.

J. K.



Vaso Kolenc ni bil tako daleč, bil je pa kar visoko. Vsaj večina bi, glede na to, da je pot premagal s kolesom, menila tako. 6. septembra se je s kolesom podal na Blegoš. Priveditve, ki je bila letos že tretje leto, se je udeležilo sto dvajset ljubiteljev kolesarjenja. Med njimi bi našli še nekatere druge Alpinine delavce.

Kadrovske novice za mesec julij 2001

Čeprav smo o dogajanju na kadrovskem področju v juliju deloma poročali že v zadnji številki časopisa, na kratko še enkrat pogledimo, kaj je bilo novega v tem mesecu.

V juliju 2001 je delovno razmerje v prodajalni Alpina Ptuj nastopila Suzana Vrbanjac. Odrli smo trgovino v Slovenski Bistrici, kjer imamo sedaj zaposlene tri prodajalke Marijo Kobale, Brumec Dragomiro in Barbaro Pušnik. Na delo se je s služenja vojaškega roka vrnil Aleš Jurca. Delo sta v začetku meseca julija prekinila Gorazd Bogataj iz oddelka lahke montaže in Ksenija Vidmar iz obrata Col.

Kadrovske novice za mesec avgust 2001

Tudi v mesecu avgustu smo nadaljevali z zaposlovanjem v prodajalnah. V novo odprti prodajalni Jesenice II. sta se zaposlili Nina Zalokar in Maša Sladič, iz prodajalne Jesenice I. je bila na delo v prodajalno Jesenice II. premeščena Ljubica Korbar.

V prodajalni Koper je v avgustu delovno razmerje prenehalo Damiru Čosiću.

Kadrovske novice za mesec september 2001

In že smo pri dogajanju v mesecu septembru. Zaposlovanja ta

mesec ni bilo, saj je v naši proizvodnji in skladiščih še vedno precej dijakov in študentov, ki zapolnijo vrzeli.

Iz montaže športne obutve sta odšla v pokoj Slavko Mohorič v septembru, v začetku oktobra pa odhaja tudi Alojz Žakelj. Delo v prodajalni Ljubljana V. je prekinila prodajalka Irena Romšak, v prodajalni Nova Gorica II. pa prodajalka Nensi Kojič.

K vojakom odhaja Matej Jurca iz računalniškega centra.

V mesecu oktobru je iz službe za nakup blaga zaradi smrti delovno razmerje prenehalo Vidi Balantič, v obratu na Colu pa ste prenehali z delom Silvana Bolko in Tatjana Vidmar.

Irma Dolenc

Ob upokojitvi

Po prehojeni polni delovni dobi odhajata v pokoj sodelavca iz montaže športne obutve Slavko Mohorič in Alojz Žakelj. Želimo jima čimboljše počutja v domačem krogu, mnogo zdravja in zadovoljstva ter mirnega a obenem dejavnega življenja v tretjem življenjskem razdobju.

Želimo, da na delovna leta, ko sta pomagala ustvarjati Alpino, ne bi prekmalu pozabila. Obema tudi želimo, da bi si vsakodnevno življenje uredila po svojih željah in možnostih, ter tudi ob težkih trenutkih s polno mero optimizma vedno gledala le naprej.

Sarajevo – starodavno mesto mnogih znamenitosti in kultur



Za spomin na lepo doživetje v Sarajevu še fotografija pred tovarno FOGS. Foto: Milan Sovinc

V petek, 21. septembra smo se zbrali pred Alpino in se odpravili na izlet v Bosno na ogled naše tovarne FOGS in seveda Sarajeva, nekdanj enega najlepših mest v bivši Jugoslaviji. Vožnja je bila zelo dolga in kar naporna. Precej smo se zaradi poostrelega nadzora zamudili na hrvaško-bosanski meji. V Sarajevo smo tako prispeli z dve in pol urno zamudo.

Bili smo zelo prijetno presenečeni, ker so nas delavci FOGS-a kljub zamudi in pozni uri, v tako velikem številu in tako toplo sprejeli. Odšli smo z njimi na njihove domove, kjer je sledila taka in drugačna pogostitev. Tega ne morem posebej opisovati. Se ne da, to je treba doživeti. Marsikdo je odstopil svojo posteljo, spalnico, itd ... Zares so to enkratni ljudje.

Zjutraj, po obvezni turški kavi (mimogrede, v Bosni spiyejo zelo

veliko te omamne tekočine), so nas odpeljali v svojo tovarno. Tam so nas direktor in njegovi sodelavci popeljali na ogled.

En del tovarne je obnovljen in zelo lep. Prostori so čisti, pospravljani in urejeni. V montaži imajo tudi sodobne stroje. Slabše pa je opremljena šivalnica. Nimajo niti enega stroja s postrženjem nitk, niti ene kantirke, zagibavajo vse ročno, vmesno podlogo lepijo z navadnim likalnikom ... Šivalni stroji so stari tudi od štirideset do petdeset let. Kar nas je bilo iz šivalnice, smo bile začudene: »Le kako lahko sploh kaj naredijo?« smo se v mislih spraševale. Seveda pa upajo in vejo, da bo nekoč tudi strojna oprema boljša. Sicer se pa prav nihče ni pritoževal.

Drugi del tovarne, ki je bil porušen, čaka na obnovo. Imajo otroški vrtec, v eni od stavb v sklopu tovarniških prostorov imajo tudi

svojega zdravnika in medicinsko sestro. Imajo tudi zelo lepo jedilnico. Malice, pravijo, so zelo dobre. Povedali so nam tudi, da počasi prevzemajo našo organizacijo dela. Tako kot pri nas, imajo dva odmora po deset minut in trideset minut za malico. Pohvalili so se tudi, da so pred kratkim dobili avtomate za tople napitke.

Po ogledu smo se po skupinah odpravili na potep po Sarajevu. Zelo nam je bila všeč Baščaršija z njihovimi »čevapi« in trgovnicami. V Sarajevu imajo tri vrste verstev: katoliško, pravoslavno in muslimansko. To je zelo zanimivo mesto. Odpeljali smo se še malo naokrog. Pokazali so nam tunel, ki je bil med vojno edina povezava mesta z zunanjim svetom. Obiskali smo Bjelačnico in Igman. Povsod so še sledovi vojne. Zelo veliko stavb, hotelov in ostalega je še vedno porušenih. Precej dolgo bo trajalo, preden bodo vse obnovili. Vendar pa imajo ti ljudje zelo močno voljo. Še vedno so zelo gostoljubni in družabni. In kako so hvaležni Sloveniji, ker jim je po vojni veliko pomagala. Niso mogli povedati, koliko jim pomeni, da je Alpina kupila njihovo tovarno. Zatrjevali so nam, da se zavedajo, da bi bili drugače brez dela in seveda tudi brez zaslužka. Zelo so zadovoljni s temi dvesto, tristo ali mogoče štiristo markami, ki jih zaslužijo. Upajmo pa, da bo nekoč še bolj.

Vsega lepega je enkrat konec, tako smo tudi mi morali začeti mi-

sliti na odhod. Seveda so nas še enkrat obilno pogostili s hrano, pa tudi z mnogimi lepimi besedami. Koliko pomenimo Bosni in njenim ljudem, nam pove tudi dejstvo, da nas je ob zaključku obiskal tudi slovenski ambasador v Sarajevu. Kar težko se je bilo raziti, saj smo v tako kratkem času postali pravi prijatelji. Mislim, da je bil izlet zelo lep za vse. Mogoče bo ta izkušnja pripomogla k temu, da bomo znali naše »sodelavce« v Bosni v bodoče bolj spoštovati.

Meta Leskovec

Na Monte Rosi



Andrej Poljanšek je bil lani na Mont Blancu, letos pa se je s prijatelji podal na drugo najvišjo goro Evrope Monte Rosa.



Sodelavki Vidi Balantič

Kje si vetrič, da odneseš težko breme, breme spoznanja, da sodelavke Vide Balantič ne bo več med nas. Veter bo zavel, razpodil jesensko meglo, zasijalo bo sonce ... Za vse nas, ki smo Vido poznali, pa bo nekeje v koticu srca zijala praznina.

Sodelavka Vido Balantič je bila rojena julija leta 1954. Končala je srednjo šolo in nadaljevala študij ekonomije. Delovno pot je kot ekonomistka pripravnic prišla v začetku leta 1976. Svoje delo je opravljala s polno odgovornostjo in vestnostjo, najprej na področju organiziranja informacijskega sistema, kasneje pa je v finančno računovodskem sektorju kot organizator poslovanja. Želela pa si je več stikov z ljudmi, bolj razgibanega dela. To se ji je uresničilo ob razporeditvi na organizacijo dokupa obutve leta 1984.

Do izraza je lahko prišel njen občutek za lepoto in modo. Velika je bila njena vloga pri nastajanju kolekcij naše obutve. Nove modele je predstavljala na konferencah in sejnih.

Ne stojte ob mojem grobu in ne jokajte, nisem tukaj.

Ne spim.

Sem tisoč vetrov, ki bučijo.

Sem jesenski dež.

Ko se zbudite v jutranji tihoti, sem veseli ščebet ptic, ki krožijo v letu.

Ne stojte ob mojem grobu in ne jokajte.

(neznani avtor)

Vida Balantič je bila pripravljena pomagati, kjerkoli je mogla, še posebej, če je to pripomoglo k boljšemu odnosu pri delu med sodelavci. Leta 1989 je prevzela zahtevno delo organizacije prodaje obutve v maloprodajni mreži kot organizatorica domače prodaje.

Že kmalu po prihodu v Alpino, si je Vida ustvarila družino. Rodila je dve hčerki, katerima sta se skupaj z možem veliko posvečala. Iz stanovanja v bloku so se pred nekaj leti preselili v svojo hišo, v lepo okolje na robu gozda. Sreča bi lahko bila popolna, a nepredvidljiva so pota življenja.

Sodelavko Vido Balantič, vedno tako zanesljivo in natančno, pa je letos spomladi bolezen pričela opominjati, tako da ni zmogla več prihajati na delo. Želeli smo, da se čim prej vrne med nas in nam s svojim znanjem, izkušnjami in realnim pogledom na svet pomaga iz delovnih in življenjskih zagat. Upali smo in čakali. Toda upanje je tistega dne, ko je med nas odjeknila neizpodbitna resnica, ostalo prazno.

Vido bomo sodelavci Alpine pogrešali. Hvaležni smo ji za vse lepe trenutke skupnega dela, za vse lepe besede in vso pomoč.

Njeni družini in svojem z izrazi sožalja ne moremo iztrgati bolečine. Toda naj vam bo v tolažbo misel, da smo jo imeli radi. Čeprav vam nekateri nismo segli v roke in vas skušali tolažiti, vedite, da smo bili v teh težkih trenutkih z vami.



Prišla je jesen in odpadlo listje je prekrilo zelenečo travo. Toda vse je minljivo in tudi jesen se bo poslovila. Radost ob spominu na pogled, ki nam ga je ponujal v pisano listje odet park na dvorišču pa bo živel v nas ... In čakali bomo naslednje jeseni ...

V slovo Majdi Škvarč



Da je boj za življenje je neizprosno, se zavemo šele, ko se za vedno poslavljamo od ljubljene osebe, kot so se svojci in znanci v začetku meseca septembra poslovili od naše nekdanje delavke in upokojenke Majde Škvarč iz Cola.

Majda Škvarč je bila rojena maja leta 1938. V delo v obratu na Colu se je vključila med prvimi – to je v maju leta 1972. Čeprav ne kvalificirana, je delo v neposredni proizvodnji takoj v začetku opravljala z vso vestnostjo in prizadevnostjo. Pred prihodom na delo v Alpino v obrat Col, je delala pri

različnih podjetjih. Toda iskala je bolj stalno zaposlitev, ki jo je našla prav v našem obratu. Prav kmalu se je dela priučila in bila na pripravi dela skrbna in zanesljiva delavka. Pripravljena se je bila spopadati z vedno novimi zahtevami pri delu, ki so jih zahtevali zahtevnejši modeli in drugačna organizacija dela.

Ob vsakodnevnem delu je pridno skrbela tudi za družino in svoje tri otroke, ki so ji bili v veselje, kasneje pa tudi v oporo in pomoč.

Po šestnajstih letih dela na pripravi dela v obratu Col, je morala zaradi težav z zdravjem z delom zaključiti in se je v novemburu leta 1988 invalidsko upokojila.

Po upokojitvi si je nekako opomogla. Zaživela mirno je upokojenko življenje in si z delom, kolikor ji je zdravje dopuščalo, krajšala čas.

Kar nenadoma pa je med krajanje in delavce iz Alpine obrata Col odjeknila novica, da je Majda Škvarč odšla od nas za vedno.

Sočustvujemo z domačimi, poslavljamo se od nekdanje delavke in upokojenke Majde Škvarč iz obrata Col, ki bo v spominu še dolgo ostala med nami.

Leopoldu Klemenčiču v slovo



V mesecu juliju smo se poslovili od enega izmed staroste upokojenec Alpine Leopolda Klemenčiča, rojenega leta 1913 v Izgorjah in doma iz Jarčje doline pri Žireh.

Kako kratko je življenje nam pove šele srečanje s smrtjo naših najbližjih, saj je v svojih osemindesetih letih življenja doživel mnogo lepega, obenem pa je izkusil tudi stalen boj za preživetje in spoznal marsikatero življenjsko resnico.

V Alpino je prišel marca leta 1950, kjer je takoj pričel delati v mizarski delavnici, saj se je v mla-

dosti izučil za mizarja. Pred tem je delal v raznih delavnicah in bil zato vaje različnega dela. Raznolikost in iznajdljivost je bila Alpini, v času njenega razvoja, tudi v tem poklicu izredno pomembna. S svojo iznajdljivostjo in naprednimi idejami, je Leopold vsa delovna leta opravljal zahtevna dela v mizarski delavnici.

Ob delu v Alpini sta skupaj z ženo na domačiji v Jarčji dolini pridno obdelovala kmetijo. Prva pa jima je bila skrb na tri sinove, za katere sta želela, da bi se izšolali in se tako leže prebijali skozi življenje.

Po dobrih dvajsetih letih dela v mizarski delavnici v Alpini, se je zaradi težav z zdravjem junija leta 1971 invalidsko upokojil. Sčasoma se mu je zdravje nekoliko popravilo. Tako je še vedno obdeloval kmetijo, ki mu je vedno veliko pomenila. Leta so hitro tekla dalje. Doživel je kar lepo starost; nazadnje je bil oskrbovanec doma za starejše v Idriji.

Svojem in domačinom pokojnega Leopolda Klemenčiča izrekamo ob njegovi smrti iskreno sožalje, delavci in upokojenki Alpine ga bomo še dolgo ohranili v lepem spominu.

Poslovali smo se od Franca Trčka



Ni dolgo tega, kar smo ga srečevali na ulicah Žirov, pa vendar smo se konec meseca avgusta za vedno poslovili od našega dolgoletnega delavca in upokojenca Alpine Franca Trčka, rojenega leta 1930 v Račevi pri Žireh in doma iz Nove vasi.

Franca Trčka se spominjamo kot človeka, sodelavca, ki je s svojim izjemnim značajem znal iz nas izvabiti kanček spominov ali dobro voljo, pa tudi razmišljanje.

V Alpini je prvič pričel z delom že leta 1947 in je ostal do leta 1950.

Nato je kot kvalificiran čevljar avgusta leta 1953 ponovno pričel v Apini in ostal sedemindvajset let. V montažnih oddelkih je opravljal različna dela. Prva leta na normiranih delih, ki so bila sčasoma vse bolj zahtevna, kasneje pa je bil razporejen na kontrolo polizdelkov in odpravo ozkih grl.

Ves čas je skupaj z ženo skrbel tudi za dom in družino. Njuni trije sinovi so si ob šolanju pridobili lepe poklice, s katerimi so v življenju uspeli.

Franca Trček je v kasnejših letih delo v montaži zaradi bolezni vse teže opravljal, kot invalid je kasneje delal s polovičnim delovnim časom. Franc Trček se je ob dopolnitvi pogojev julija leta 1990 upokojil.

Po upokojitvi, ko ni bilo več stalne obveznosti prihajanja na delo, je v zadnjih letih doživel marsikaj lepega. Želel si je le, da bi mu bilo zdravje bolj naklonjeno.

Ob zadnjem slovesu od našega nekdanjega delavca in upokojenca Alpine Franca Trčka izrekamo domačim izraze sožalja. Vsi, ki smo ga poznali, ga bomo ohranili v trajnem spominu.

Janezu Lazarju v slovo



Nihče ni pričakoval, toda prišlo je nenadno slovo. Janeza Lazarja, rojenega leta 1932 v Novi vasi in doma iz starega dela Žirov ni več med nami. Janez Lazar, naš nekdanji delavec in upokojenec je poznal delo in vedno le delo, ki mu je pomenilo zapolnitev njegovega vsakdana.

Janez Lazar se je z delom v Alpini srečal že leta 1951 do leta 1952. Po služenju vojaščine, se je vrnil v Alpino v avgustu leta 1954, kjer je s poklicem kvalificiranega čevljarja spoznal vsa zahtevnejša dela v ne-

posredni proizvodnji. Opravljal je normirana dela, nič mu ni bilo pretežko. Zaradi svoje vestnosti in prizadevnosti je bil večkrat razglašen za udarnika. Poznal je delo tako v montažnih oddelkih, kot na termoplastih, kjer je delal več kot deset let. Kot enemu izmed najboljših delavcev v Alpini, mu je pripadla tudi čast, da je ob graditvi nove hale termoplastov leta 1976, položil njen temeljni kamen.

Poleg delovnega dne v tovarni, je pridno obdeloval tudi kmetijo. Skupaj z ženo sta skrbeli in delala na kmetiji in vzgojila tri otroke, ki so jima bili v ponos in tudi v pomoč. Janez Lazar tudi po upokojitvi leta 1991 ni poznal počitka, saj je kmetija zahtevala pridne roke.

Janez je, tako kot je živel, tudi tisti poslednji dan ostal sredi dela. Ko je poln načrtov odšel od doma, ni nihče niti pomislil, da je to njegova zadnja pot.

Težko in hudo je slovo od sočloveka, s katerim smo vse življenje skupaj, zato delavci in upokojenci Alpine domačim ob smrti Janeza Lazarja izrekamo globoko sožalje. Vsem bo ostal v spominu kot vesten in delaven človek.

Romana Andrejka ni več med nami



Nekateri živijo dolgo življenje, a bolj malo doživijo, drugi živijo kratko a polno življenje.

Globoko pretreseni smo tistega julijskega dne obnemeli ob misli, da se je izteklo življenje našemu Romanu Andrejku, še pred kratkim delavcu v Alpini. Le eno lepo po odhodu v pokoj, se je njegovo življenje izteklo.

V iskanju sreče je Romana Andrejka pot pripeljala v Žiri, kjer si je ustvaril družino in skupaj z ženo skrbel, da jim je bilo življenje čim lepše.

Rojen je bil marca leta 1953 v Ljubljani. V Alpino je prišel sep-

tembra leta 1980. Čeprav ni imel kvalifikacije, je bil v oddelku plastike cenjen in dober delavec. Poznal je skoraj vsa zahtevnejša področja dela v tem oddelku. Vedno se je potrudil, da je delo opravil brezhibno. Toda že po nekaj letih mu je pričelo zdravje pešati. Leta 1985 je bil ocenjen kot invalid in delal polovični delovni čas.

Toda ni se prepustil. Še naprej je vestno opravljal svoje delo. Če mu je zdravje dopuščalo, tudi doma ni počival. Prav delo ga je opogumljalo in mu dajalo volje za naprej. A bolezen mu ni prizanašala. Delo v tovarni na termoplastih je bilo zanj prenaporno.

Po odločitvi invalidske komisije, se je junija leta 2000 invalidsko upokojil. Tudi potem ni miroval. Delal in pomagal je, kjer je bila njegova pomoč dobrodošla in potrebna. Skupaj z ženo sta premagala mnoge ovire.

Romanova nenadna smrt je hudo udarila v družino. Njegovim najbližjim, sorodnikom in znancem, izrekamo globoke izraze sožalja. Našega pred kratkim upokojenega delavca, Romana Andrejka bomo ohranili v dobrem in lepem spominu.

Zapustil nas je Jože Kramperšek



Različna so pota življenja, mnogo prehodimo, včasih nam je težko, drugič spet z lahkim srcem gledamo na prihodnost. V teh prvih oktobrskih dneh smo se poslovili od našega dolgoletnega upokojenca in delavca Alpine Jožeta Kramperška, iz Mladinske ulice v Žireh, rojenega leta 1932 blizu Šoštanja.

V Alpini je svojo delovno pot pričel že leta 1949 s poklicem polkvalificiranega čevljarja.

Nato je leta 1952 odšel na služenje vojaškega roka in se je na delo v Alpino ponovno vrnil avgusta leta 1954.

Jože Kramperšek je večino delovne dobe opravljal delo v oddelku prikojevalnice zgornjih delov – na zahtevnih normiranih fazah. Leta 1966 mu je bila priznana kvalifikacija za prikojevalca zgornjih delov obutve, kar mu je še bolj vtilo voljo do dela. Prosti čas si je krajšal z igranjem pri Pihalni godbi Alpine, kjer je igral osemindvajset let.

Takratno življenje je bilo težko in s polno odpovedovanja, pa vendar si je družina s štirimi otroki zgradila lasten dom. Iznajdljivost in pridnost vseh v družini, jih je združevala v težkih trenutkih. Normirano delo v prikojevalnici pa je Jožetu postalo pretežko. Nekaj let pred upokojitvijo so ga premestili na delo sestavljanja partij za sekanje, kar je z veseljem opravljal vse do aprila leta 1987.

Kot upokojenec si je ustvaril svoj svet. Vnuki so mu krajšali čas, pri hiši je postoril to in ono. Sedaj je prišlo slovo. Utihi je glas njegove trobente, zamrl nagajiv nasmeh. Jožeta Kramperška bomo ohranili v lepem spominu, vsem v družini pa izrekamo globoke izraze sožalja.

Na strehi Evrope – Mont Blanc



V jasnem mrzlem poletnem jutru so fantje stopili na vrh. Na sliki z leve proti desni čepita: Stojan in Matjaz Žakelj, zadaj Marjan Mlinar, Miro Kavčič in Toni Tavčar. Manjkata Ciril Erznožnik in Janez Sedej, ki sta že zapustila vrh.

Žirovci znamo delati dobre čevlje. Pa ne samo to. Radi jih tudi preizkusimo. To je storila tudi skupina (prevladovali so Alpinci), ki se je letos odpravila na vrh Evrope, Mont Blanc. Da so srečanja med malicami, ob kavici ali brez, lahko koristna za marsikaj, smo že zdavnaj ugotovili. Tudi omenjeni skupini mož, se je misel o tem podvigu rodila ob srečanju med malico. In rečeno storjeno.

Toni Tavčar, za katerega vemo, da so gore njegova velika ljubezen, je bil edini, ki je že osvojil to veličastno goro. Ni se branil, da bi še enkrat opravil to pot. Odločil pa se je, da se bo tokrat preizkusil malo drugače. S seboj bo vzel smuči in pot navzdol presmučal. Ali zato, da mu bo sestop lažji, ali težji, naj presodi vsak sam.

Tako so poleg Tonija, 28. julija s kombijem iz Žirov na pot krenili še štirje Alpinci: Ciril Erznožnik, Miro

Kavčič, Janez Sedej in Stojan Žakelj ter Marjan Mlinar in Matjaz Žakelj.

Kot je povedal Miro Kavčič, za katerega so rekli, da je bil vodja ekspedicije, Tonija so proglasili za vodiča, Marjana pa za šoferja, so se prvi dan vozili čez Italijo, preko Švice, saj je bil predor, ki bi jim omogočil krajšo pot, zaprt.

Kampirali so v Chamonixu, nato pa se zjutraj odpravili iz doline. Do nadmorske višine 1800 metrov jih je prepeljala gondola. Nato so prestopili na zobato železnico, ki jih je potegnila še 500 metrov višje. Od tam pa ni bilo več milosti. Služile so jim le še noge in dobra telesna pripravljenost, brez katere bi jim tak podvig gotovo ne uspel.

Zagrizli so se v hrib in pristali na 3800 metrih nadmorske višine. Bil je čas za počitek. »Bili smo brez uradnega vodiča, kar je pomenilo tudi, da smo imeli nekaj več težav s prenočiščem,« je povedal Miro Kavčič. »V bivaku smo sicer prespali, vendar na tleh.«

Pa to niti ni bil problem. Saj noč itak ni bila dolga. Pri takih vzponih je navada, da gorniki odhajajo na pot ob dveh ponoči. Tudi žirovska skupina je spoštovala to navado in ni jim bilo žal. Niti jim ni bilo žal, ker so bili nekoliko svojeglavi in niso upoštevali napovedi vremena. Pred odhodom so po internetu spremljali napoved. Vremenoslovci niso bili najbolj optimistični. Toda to ni velja-

lo za naše fante in Miro je v smehu povedal: »Tudi na vremenoslovce se ne moreš vedno zanesti. Sreča, da so se zmotili. Vreme je bilo lepo in videli smo čudovit sončni vzhod. Tudi, ko smo ob sedmih dosegli vrh gore, je sijalo sonce. Bil je lep razgled. Na dlani imaš tako rekoč vso Evropo s francoskim, italijanskim in švicarskim gorovjem. Res pa je, da najvišja gora le ni kar tako. Kljub poletni vročini, ki je vladala v dolini, na gori prav zaradi mraza in vetra nismo mogli ostati dolgo,« je pripovedoval.

Veseli, da so dosegli načrtovan podvig, so se odpravili proti dolini. Toni, kot že rečeno, s smučmi. »Dober je,« je komentiral Miro. »Res je dober. Gledali smo ga, dokler se je videlo, nato pa nas je počakal na višini 2500 metrov, kamor je prismočal.«

Ko sem Mirota vprašala še po utrujenosti, je dejal: »Za tak podvig je vsekakor treba biti ustrezno telesno pripravljen in imeti dobro opremo. Mont Blanc je visok 4807 metrov in višina se pozna. Včasih je treba malo več počivati ali pa hoditi bolj počasi. Toda gre. Na to goro hodi veliko ljudi, pa so nekateri še precej bolj sopli kot mi,« se je pošalil.

Drugače pa je povedal, da so se imeli lepo. Bili so dobra družina, pripravljeni si med seboj pomagati in to veliko velja.

Jožica Kacin

Po Kitajski

Zaradi želje po novih doživetjih in spoznavanju drugačnih kultur sva se z Andrejo letošnje počitnice odpravila na Kitajsko. Najino potovanje je trajalo nekaj več kot mesec dni, in sicer del julija in avgusta. Priprava na pot se je pričela že nekaj mesecev prej z nakupom letalskih kart, knjige – vodiča Lonely planet in angleško kitajskega slovarja, cepljenjem, določanjem poti potovanja ter zbiranjem koristnih informacij.

Pot naju je vodila iz Pekinga do meje s Tibetom preko Chengduja in naprej proti jugu do Yangshuoja v južni provinci Guangxi, nato pa nazaj prek Xiana v Peking, od koder sva imela tudi odhod letala. Na daljših razdaljah (20–25 ur vožnje) sva se vozila z vlakom, ki so lahko zelo udobni spalniki ali pa tudi s trdimi sedeži. Že običajno nabito polni vagoni so bili zaradi poletnih mesecev še toliko bolj zasedeni. Res je bila vožnja v natrpanem vlaklu



Andreja in Marjan: Ob potepanju po kitajski ne gre brez obiska znamenitega zidu.

včasih kar naporna, a zelo primerna za navezovanje stikov s Kitajci. Njihovo znanje angleščine je največkrat zelo slabo, a z nekaj truda smo se kar dobro sporazumevali. Kitajci se kar dobro počutijo v vagonu, kjer so tla prekrita z raznimi olupki, koruznimi storži, plastenkami in drugimi smetmi, če pa kaj vseeno ni za na tla, pa to vržejo skozi okno. Tako pač je in najbolje je, da se na to čim prej privadiš.

Najina želja je bila doživeti čim več pristnega kitajskega življenja, zato sva se podajala v manjše kraje daleč od velikih mest. Do njih je običajno vodila asfaltirana cesta, ki pa bi jo velikokrat lahko ocenil kot zelo slaba makadamska cesta. Prenatpani avtobusi so služili večkrat tudi za prevoz živali in razno razne prtljage. Deset ali več urne vožnje v takih avtobusih so bile vse prej kot dolgočasne. Prehitevanje, hupanje, izgubljena prtljaga, počene gume, zemeljski plazovi in manjše prometne nesreče ter postanek za kosilo, so bili običajno sestavni deli vož-

nje. Skozi okno pa pogled na lepe, prostrane pokrajine, terase, travnike in polja, kjer so kmetje obdelovali večinoma ročno in s pomočjo živine.

Za lažji ogled krajev in pokrajine sva najela kolesi, s katerima sva lahko prišla do še bolj oddaljenih, zaostalih krajev. Kar nekajkrat pa sva se odločila tudi za pohod po okoliških gričih in gorah na nadmorski višini 3000 do 4000 m. Pri tem so nama zelo dobro služili tudi Alpinini trekking čevlji, ki so bili tudi sicer nepogrešljiv del najine opreme.

Prenočevala sva v hotelih, ki jih je v vsakem kraju zelo veliko, vendar pa si včasih ne zaslužijo tega imena. Nekaj posebnega je tudi prehranjevanje na ulici. Tam lahko dobiš specialitete vseh vrst od morskih sadežev, polžev, škorpionov do riža s sadjem in zelenjavo, seveda vse skupaj pečeno v voku. K temu se poda še skodelica zeliščnega čaja. Ulična gostilna izgleda tako, da je na ulici postavljena majhna mizica z nekaj stoli, poleg pa je plinska

Triglav – Skupaj na vrhu

Najbrž vas je že večina slišala za akcijo Slovenskih novic »Sto žensk na Triglav.« Letos smo se tri sodelavke iz obrata v Rovtah in ena upokojenka, odločile, da se je udeležimo.

In kakšen je bil naš planinski podvig?

Vse niti vodijo nazaj do 5. avgusta letos, ko sva se z možem za praznik Marije Snežne povzpela na Kredarico. Za vzpon na Triglav je vreme preslabo (dež). Vedno pa je bila moja srčna želja, da stopim na vrh Slovenije, na prostor, ki ga je Jakob Aljaž odkupil in tako naredil slovenskega že davno pre-



Srečne na vrhu: Ljubica Pivk, Brigita Kavčič, Irena Cepič in Franja Tušar

den je planinstvo prevzelo širše množice.

Močna želja vodi k uresničenju. Nazaj pod Triglav sem prišla 18. avgusta in osvojila vrh. S spoštovanjem sem se zagrizla v njegove strome stene; opazovala prepadni svet pod seboj in prekrasno gorsko cvetje, ki se bori za obstanek na negostoljubnem skalovju.

Vrnila sem se nazaj na delo. Svoja doživetja sem razgrnila sodelavkam na spodnjem rinku in jih, prav tako kot je Triglav mene, očarala s pripovedovanjem o njem. Teh čustev se ne da opisati z besedami. To je treba osebno doživeti. Takrat smo sklenile: »Skupaj odidemo na Triglav.«

Kot da bi nam bila skupna pot v očiakove stene usojena; že naslednji dan smo v Slovenskih novicah zagledale prijavnico za »Sto žensk na Triglav« in se nemudoma prijavile. Po igri naključja ali zaradi drugih razlogov: teden dni pred odhodom smo srečnice: Brigita Kavčič, Franja Tušar, Irena Cepič in Ljubica Pivk, dobile pošto z vabilom in navodili.

Veselo smo pripravile nahrbtnike ter vso potrebno opremo. V petek popoldne, 7. septembra, smo se odpeljale na Bled in od tam na Pokljuko v Ski hotel, kjer smo imeli spoznavni večer ter srečanje z vodniki in organizatorji.

Navsezgodaj zjutraj smo se odpravili na planino Konjščico in od tam pa pot pod noge proti cilju. Dolgi hoji je sledil počitek pri Vodnikovih koči. Kratko okrepičilo in naprej. Vedno bolj navpično in zahtevno – pod Triglav. Končno ga zagledamo! Ponosno stoji pred nami. Srce nam vzplapola v pričakovanju, pa malce tudi od strahu.

Pripemo h koči Planiki, izhodišču vzpona. Organizatorji se odločijo, da gremo na vrh. Bali so se slabega vremena naslednji dan. Vse ženske smo se zbrale pred gostoljubno kočjo in pristopile k vodnikom. Me smo izbrale Aca Pepevnika, moža, ki je doslej stal že na treh osemstisočakah. Zaupale smo mu, da nas bo srečne in zdrave pripeljal varno nazaj.

Naveže nas, devet skupaj. Zaradi varnosti. In že se poženemo navzgor. Z vsakim korakom smo bliže izpolnitvi želje. Molče se oziramo naokoli po lepoti naših gora. Vsaka po svoje vsrkava krasoto narave, ki nam jo je Bog naklonil v užitek in spoštovanje.

Kljub naporni in mestoma izpostavljeni poti vse štiri Rovtarice osvojimo vrh.

Mene je osrečilo, ker sem na obrazih svojih sodelavk brala zadovoljstvo in veselje.

Franja: »Biti prava Slovenka, stati na najvišji točki naše čudovite domovine. Sen dolgih let. Nepopisno veselje – za tabo težka pot, pod teboj prepadne stene, zavite v kopreno meglic. Nad vsem tem le še nebo, a v tebi mir. To je sreča!«

Brigita: »Bila sem presrečna, ko sem stopila na našo najvišjo

goro. Želja sem mi je uresničila. Kljub naporu in malce strahu, mi je srce na vrhu Triglava trepetalo, predvsem od sreče.«

Tudi naša upokojenka Irena je povedala: »Ko sem se vzpenjala na vrh, sem v sebi premlevala, zakaj se človek sploh podaja v nevarnost. Če mi uspe, da se srečno vrnem nazaj, tega več ne ponovim. Ko pa sem sestopala, sem sklenila, da se še vrnem v ta gorski raj.«

Naslednje jutro smo ob vrnitvi v dolino doživeli pravi zimski vihar – pa nič ne de. Saj smo bile v dobri oskrbi naših vodnikov, za varnost je bilo res dovolj poskrbljeno. Ob prihodu v dolino smo udeležence prejele diplomo o osvojitvi Triglava in komaj smo čakale, da svoje dogodke opišemo doma.

Veliko žena nosi v sebi željo stopiti k Aljžavemu stolpu, pa ne zberejo dovolj poguma. Naj jim povem, da je v akciji poskrbljeno za varnost (vodniki in gorski reševalci ter doktor), pa tudi prijaznosti ne manjka.

In še poklicna deformacija. Škilila sem pod noge udeleženkam in ugotovila, da večina nosi Alpinino obutev. Prav vse, s katerimi sem navezala stik, pa so jo tudi pohvalile. Tudi me smo na vsakem koraku čutile zanesljivost Alpininih čevljev. Zato smo tudi, kadar le nismo bile preveč zadihane, vedro zapele: »Me Alpinke, me se pa ne damo, dobre planinske čevlje delat znamo, na noge jih denemo, na Triglav kre-nemo in veselo si pojemo.«

Za konec naj povem, da naš rink v Rovtah zadnjo soboto pred kolektivnim dopustom organizira pohod v hribe. Lani je bil to Nanos, letos Blegoš, drugo leto pa ... Kdo ve? Hribov je veliko, dobre volje pa tudi.

Pa lep planinski pozdrav!

Ljubica Pivk



Varno privezane v steni ...

jeklenka, kuhar in vok. O čistoči v takih primerih seveda ni govora. Naročanje jedi je bil kar zahteven postopek, saj običajno ni menjiv s hrano, prav tako pa niso razumeli angleško. Pomagala sva si s slovarjem ali pa sva šla kar v kuhinjo, kjer sva si lahko na lastne oči ogledala celotno ponudbo in izbrala sestavine za obrok.

Na potovanju sva si ogledala tudi največji trg na svetu Tiananmen, Prepovedano mesto v Pekingu, raziskovalni center pand v Chengduju, kipe iz terakote blizu mesta Xian, največji kip Bude in mogočni Kitajski zid. Te znamenitosti svetovnega slovesa so vsekakor vredne ogleda, a kljub vsemu so najlepši spomini na prijazne ljudi iz tibetanskih vasi blizu meje s Tibetom, kjer se po prašni ulici sprehajajo ženske z dolgimi lasmi, spletenimi v dve kiti, moški prijaznih obrazov, v bližini pa se v družbi živali igrajo prikupno umazani, rdečelični otroci, ki znajo biti zadovoljni z zelo majhnimi stvarmi.

Marjan Kranjc

URNIK VADBE ŠPORTNO REKREACIJSKEGA DRUŠTVA ŽIRI ZA SEZONO 2001/2002

VRSTA VADBE	PRIMERNO ZA	DAN	URA	PROSTOR
Osnovna motorika	predšolske otroke	sreda	15.30–16.15	velika telovadnica OŠ
Splošna vadba	dekleta in ženske	torek	19.30–20.15	velika telovadnica OŠ
Rekreacija – košarka	ženske	torek	20.15–21.15	velika telovadnica OŠ
Rekreacija – košarka	moške	torek	21.15–22.45	velika telovadnica OŠ
Tae bo	ženske, moške	ponedeljek	19.00–20.00 in 20.00–21.00	večnamenski prostor
Aerobika	ženske	četrtek	19.00–20.00 in 20.00–21.00	večnamenski prostor
Badminton				
Trim liga – mali nogomet				
Trim liga – odbojka	moške, ženske	nedelja	8.00–19.00	velika telovadnica OŠ
Tumirji				

Vse informacije na telefonu 041/457-992 ali 5192-637 (Srečo).

Ob 150-letnici rojstva dr. Ivana Tavčarja

Sredi septembra je bila v Galeriji Zdravka Krvine v Gorenji vasi Glasova preja, ki jo je vodil Miha Naglič ob 150-letnici rojstva pisatelja, politika in pravnika dr. Ivana Tavčarja. Tokrat je na razgovor povabil nekdanjega ravnatelja Poljanske gimnazije (iz Ljubljane) Frančka Bohanca in domačina s Četene Ravni, nekdanjega profesorja v Tolminu Janeza Dolena.

Kar prav so imeli organizatorji, ko so opozarjali, naj vnaprej prijavimo svojo prisotnost, saj je zmanjkovalo prostora in stolov za vse, ki smo želeli spremljati zanimiv pogovor. Saj ni čudno – dr. Ivan Tavčar je bil res vsestransko uveljavljena osebnost v slovenskem prostoru, močno pa se je pred sto leti vključeval tudi v žirovsko življenje. Znana je njegova pravniška vloga v sporu Žirovcev o sejemskih pravicah in zlasti v pravdi, kje sploh naj bi Žirovci imeli sejme, ko so že leta 1840 prebivalci sedanjih Starih Žirov z dunajskega dvora dobili dovoljenje za organizacijo sejmov. Vemo tudi, da je Tavčar imel (oziroma dobil) pravico za ribolov v Sori, v zadnjem času pa, da je, od leta 1913 skupaj s svojim sinom in kolegi ter nekaj najuglednejšimi Žirovci, kupil koncesijo za lov v vsej žirovski občini.

Toliko o Tavčarjevi vlogi v Žireh. Seveda pa je največji pečat vsem Slovincem udaril z nekaterimi literarnimi deli najvišje vrednosti, ki jih poznamo še iz osnovne šole.

Še izkratni pogovor je bil pravzaprav večer, ko smo tudi nepoznavalci spoznali visoko literarno uvrščenost Tavčarja v slovenskem kulturnem prostoru in tudi nekatere zanimivosti, za katere doslej nismo vedeli. Poleg dobro pripravljene trojice strokovnjakov, ki sem jih že omenil, je bilo zanimivo, da so se v razgovor vključili nekateri poslušalci, ki so celo osebno poznali Tavčarja ali vsaj njegovo družino. Žal je družina po tragični nesreči edinih dveh vnukov Ivana Tavčarja. (To sta bila sinova najmlajšega izmed petih Tavčarjevih otrok, prof. dr. Igorja Tavčarja – znanega internista in kardiologa.)

Za tiste s slabšim spominom še tole: morda se spomnite, da je bil Tavčar tudi ljubljanski župan, eden vodilnih politikov liberalnega krila slovenske politike, ki je na prelomu prejšnjega stoletja ob »delitvi duhov« odigral pomembno vlogo. In da ne zancemarimo njegove pravniške vloge. Omenil sem že njegovo advokatsko uspešnost. Med drugim je leta 1883 izdal tudi strokovno knjigo »Slovenski pravnik«, ki je marsikomu v vsakdanjem življenju olajšala odločitve. Skratka, bil je človek, ki kljub nekaterim pomanjkljivostim zasluži, da dostojno rešimo njegovo dediščino in dvorcu na Visokem vdahnemo pravo življenje.

Nejko Podobnik

Markov tek na Javorč postaja tradicionalen



Tekači so pretekli lažji del poti. Še malo in pot se pričela vzpenjati.

Zadnjo soboto v septembru je Planinsko društvo Žiri organiziralo drugi Markov tek na 905 metrov visoki Javorč. Tek prirejamo v spomin na lansko leto preminulega alpinista Marka Čara.

V lepem vremenu se je tekme udeležilo 49 tekmovalcev. V hudi konkurenci je najboljši čas dosegel Matej Krebs iz Gornjega Grada, ki je s časom 17.54 postavil nov rekord proge. Sledili

so mu Peter Lamovec (18.15), Uroš Bertonec (18.28), Matic Mlinar (19.11) in Boštjan Potočnik (19.51). Šesti je skozi cilj s časom 19.53 pritekel veteran rekreacijskega športa Lojze Oblak.

Med dekleti je bila najhitrejša Valerija Mudri, ki je s časom 22.55 postavila nov ženski rekord proge. Sledile so ji Franja Rejc (25.16), Rada Žakelj (25.28), Nela Mlinar (25.40) in Mirjam Tavčar s časom 26.15. Kot šesta med dekleti je skozi cilj s časom 26.16 pritekla Mihela Oblak Vehar.

Najhitrejši v moški in ženski konkurenci sta za nagrado prejela denarno nagrado, vsi ostali tekmovalci pa so prejeli praktične nagrade, ki so jih prispevali sponzorji: Alpina Žiri, Etiketa Žiri, Kladivar Žiri, M-Sora, K&K, Monty in pletilstvo Verena.

Zvone Kopač

Velik uspeh klekljaric Osnovne šole Žiri

Letos je čipkarski šoli uspel »veliki met«, saj so se, v Brioudu v Franciji v močni mednarodni konkurenci čipkarskih šol, uvrstili na drugo mesto. Tema tekmovanja je bila pravljica. Učenke Tanja Petkovšek, Martina Kopač, Petra Oblak in Ema Grošelj so z mentorico Branko Grošelj izdelale čipko, ki jo je posebej zanje narisala Milena Mazzini. Čipka prikazuje motiv Janka, Metke in čarovnice iz pravljice o Janku in Metki.

Veseli smo tudi uspeha Špele Andreuzzi, ki je, 22. julija, na tekmovalni

nju v Železnikih v skupini deklet od petega do osmega razreda dosegla odlično prvo mesto. Janja Istenič pa je bila na istem tekmovanju v skupini učenk od petega do četrtega razreda, druga.

Vida Albreht-Pondelek

Ustvarjalke čipke, ki je na mednarodnem tekmovanju mladih klekljaric v Franciji dosegla drugo mesto. Zada: Milena Mazzini, Petra Oblak in Branka Grošelj, sprejaj Martina Kopač, Ema Grošelj in Tanja Petkovšek.



Šola v naravi – Debeli Rtič

Prebudil me je prvi jutranji žarek. Zazrla sem se v drevo, ki stoji pod mojim oknom. Vrabcji so bili že budni in tudi jaz sem morala počasi skočiti iz tople postelje. Kako zopmo! Vedela sem, da me čaka odhod v šolo v naravi.

Vse je bilo pripravljeno, razen mene. Oblekle sem se ter se zapodila v spodnje prostore hiše. Poslovlili smo se, stlačili moje kovčke v avto ter se odpeljali pred šolo. Tam so nas čakali avtobusi in naši voditelji. Porazdelili smo se po avtobusih in se odpeljali. Pot je minila kot bi mignil. Takoj po prihodu smo si poiskali senčen prostor ter čakali na nadaljnja navodila. Najprej so nas porazdelili po sobah našega paviljona. Sobe so bile tesne, a vseeno prijetne. Sledilo je težko pričakovano plavanje. Po napornem dnevu večer in z njim topla postelja. Vsi smo v trenutku zaspali. Zgodaj zjutraj so nas zbudili dežurni

voditelji, kar nam seveda ni bilo ravno po godu. Pospravili smo naše razmetane postelje ter odhiteli na zajtrk. Potem so nas voditelji odpeljali na dopoldansko plavanje v bazen. Pripravljali so nas na osvojitve visokih ciljev v športnem plavanju. Ker smo prišli iz bazena popolnoma izčrpani, smo si zaslužili počitek. Dan je minil. Zvečer smo se povzpeli na razgledno točko. Od tam smo lahko gledali na široko odprto morje, ki mu ni bilo videti konca. V strmini pod nami je

raslo nekaj oljk s krivenčastimi vejami. Tako so minevali dnevi v šoli v naravi. Vsi so bili lepi in polni doživetij. Eden takih je bila tudi vožnja z ladjo Zlatoperko v koprski zaliv. Kmalu je bila tu nedelja, naš poslovilni program in nočno kopanje. Naslednje jutro smo odrinili. V središču rojstnega kraja, kamor smo prispeli, so nas že čakali domači.

Drugi dan pa nas je namesto dežurnih voditeljev prebudila budilka in že smo postali učenci 4. in 5. razredov.

Nadja Novak
5. b. OŠ Žiri

Kolofon

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