

ZAJEC ALFONZ
LOŠKA C. 56

4226 ŽIRI

Poštlna plačana prf pošto
4226 Žiri



5/99

Alpina Žiri & Alpina Sports Amerika – 25 let sodelovanja

Začetek novega tisočletja označuje tudi 25 let sodelovanja med Alpino in Alpino Sports iz Amerike. Podjetje v Ameriki sva ustanovila z g. Erikom Riessom z namenom prodajati Alpinine in ostale športne izdelke na ameriškem tržišču.

Po nekaj letih samostojnega delovanja, sva z g. Riessom povabila Alpino, da se nama priključi z lastniškim deležem. Osnovni razlog za tako odločitev je bilo povečanje sodelovanja med obema firmama in zagotavljanje dolgoročnih povezav, ki lahko ugodno vplivajo na prodajo Alpininih izdelkov v Ameriki.

V vseh teh letih smo bili priča velikim spremembam v poslovanju na sploh, pa tudi v naši branži. Doživljali smo vzpone in padce, katerim so botrovale vremenske razmere in zelene zime. Velike firme, kot npr. Benetton in Adidas so vstopile na naše dokaj majhno tržišče. To je povzročalo mnogo izzivov tako podjetjem našega obsega kot tudi firmam kot je Alpina v Žireh. Trudimo se po najboljših močeh, da odgovarjamo sprejetim izzivom s sredstvi, ki jih imamo na razpola-

go. Kljub izjemno veliki konkurenci smo uspeli preživeti. Uspeli smo tudi na nekaterih področjih, kjer nas tudi najmočnejši konkurenti niso mogli premagati. To pa smo zmogli tudi zahvaljujoč se Alpininim izdelkom in sodelovanju Alpine z distributerji, kar je pripeljalo do boljšega razumevanja trgov in njihovih potreb.

To velja še posebej za Alpinine tekaške čevlje. Tu je bil narejen izjemen korak k izboljšanju izgleda in kvalitete modelov. Tako smo na tem področju dosegli vodilni tržni položaj na ameriškem tržišču. Še vedno si prizadevamo doseči boljše rezultate tudi na alpskem in trekking programu. Alpina je tudi tu poznana in ima dobre možnosti, toda za izkoriščenje le teh mora povečati svoja vlaganja na vseh področjih. Dejstvo je, da se ne moremo primerjati s firmami kot so Nike, Salomon/Adidas in podobni, in jim zaenkrat ne bomo mogli konkurirati v celoti. Zato pa si moramo postaviti cilj, ponuditi ustrezne proizvode za posamezne tržne niše. Izbrati moramo posebne izdelke ali manjše, specialne tržne dele.

nadaljevanje na 10. strani

Verjemimo vase in zaupajmo!

December 1999. Same devetice, a ne bo dolgo čas, ko bodo skoraj same ničle...

In sedaj, na tem pomembnem prehodu, ki pa v bistvu nič drugačen, kot vsi ostali, v časopisu spet pišemo večinoma o lepih dosežkih in lepih stvarih. Vsi s tem niso zadovoljni, saj bi želeli povedati ali slišati še kaj.

Toda ali ni dovolj slabih vesti že na televiziji, v različnih dnevnih časopisih, mar ne slišimo kritik vsak dan na ulici, v službi, doma...

Ali ni bolje, da težave rešimo med seboj, kot pravimo na štiri oči, na zunaj pa pokažemo to, kar lahko pokažemo lep-ega.

In spet imamo kar nekaj pokazati. Za komentar smo zaprosili naše poslovne partnerje iz tujine. Niso se pritoževali, s sodelovanjem in z izdelki Alpine so zadovoljni. Spraševali smo nekatere naše končne kupce. Tudi oni so zadovoljni. Prav tako večji kupci. Pišemo o uspehih na prodajnem področju, o dobrih izdelkih, o podvigih športnikov... Torej same lepe stvari.

Toda kje so potem tiste, ki glodajo v nas, ki nas spravljajo v slabo voljo in nas spremljajo. Da tudi takih stvari je mnogo. A rešili jih bomo na drugačen način.

Zgodovini in svetu pa povejmo, da smo dobri in da bomo še boljši. Zakaj, če sami nismo prepričani in ne verjamemo vase, kako nam bodo verjeli drugi.

Zato naj bo naša misel za naprej:

»Verjemimo vase in zaupajmo, da znamo in zmoremo storiti, skupaj in vsak zase, nekaj, kar nam bo v naše življenje prineslo veselje, mir in zadovoljstvo.

Če bo to v nas, bomo lahko dali tudi drugim. In če bomo dali drugim, bodo ti lahko delili naprej...«

Nekateri pravijo, da se bliža boljši čas. Mnogi se ne strinjajo. Toda ali ne velja poizkusiti in kljub temu verjeti...

Jožica Kacin



Leto 1999 – dobra popotnica Alpini v naslednje obdobje

Dokončne ocene poslovanja v letu 1999 konec novembra, ko pišem ta članek, še ne morem podati, saj vemo, da nam dobra prodaja v decembru lahko lepo polepša ali pa tudi močno poslabša rezultat. Vse, kar smo počeli v enajst mesecih, je pa tu in prav je, da pogledamo kaj je bilo dobrega in kaj slabega.

V prvem delu leta smo se veliko soočili s problemi, ki so proti koncu lanskega leta zahtevali tudi kadrovske in organizacijske spremembe. Čeprav nič ni tako dobro, da ne bi moglo biti boljše, lahko napišem, da sem s spremembami kar zadovoljen in da se je nova organizacija hitreje prijela, kot sem pričakoval.

Reševanje problemov v hčerinski firmi A&E Sportartikel Handels v Nemčiji smo pospešili in v soglasju z drugim družabnikom Elanom je v avgustu prišlo do likvidacije družbe.

Poslovanje na športnem programu smo stabilizirali. Proizvodnjo smučarskih čevljev smo uspeli povečati od 60.000 v lanskem letu na 85.000 letos. Povečana količina nam dopušča, da dokončne odločitve o usodi tega dela športnega

programa še ni bilo potrebno sprejeti. To je dobro, saj bi sedanja odločitev morala biti: »Nehajmo«. S tem bi bile pokopane vse dolgotrajne investicije v stroje in znanje proizvodnje pancrjev. Naša strategija je: brez novih investicij v obstoječi smučarski čevlji prebroditi še eno sezono in brez neuresničljivih sanj o novih trgih zadržati vsaj naše dolgoletne zveste kupce. V tem času moramo razviti nov smučarski čevlji, ki bo konkurenčen na trgu. Za nov čevlji pa se upamo tvegati tudi nove naložbe.

Prvo polletje je bilo prežeto tudi z aktivnostmi za finančno prestrukturiranje in dokapitalizacijo družbe. Dolga in naporna zgodba se je uspešno končala z vplačilom kapitala s strani Evropske banke za obnovo in razvoj letos poleti. Sedaj smo finančno zdravo podjetje, z viri sredstev, ki so takšni, kakršne si finančnik marsikje lahko le želi.

Pogoj evropske banke ob dokapitalizaciji je bil, da morajo biti ta sredstva porabljena samo za produktivne naložbe. Zato smo veliko razmišljali, kaj za naš bodoči razvoj najbolj potrebujemo. Vemo, da smo posodobili ali na novo odprli kar nekaj prodajal: Velenje, Kranj,

Škofjo Loko, Kočevje, Szeged na Madžarskem, Sarajevo, Goražde, Gračanica, Dubrovnik... In seveda odprli našo največjo prodajalno v Mercator centru v Šiški v Ljubljani.

Posebej moramo omeniti nekaj naložb v razvoj in proizvodnjo obutve. Gre za investicijo v programsko opremo Crispin, vodni rezalnik in avtomat za šivanje gornjih delov. To so za Alpino zelo pomembni koraki. Trdno sem namreč prepričan, da bi bila brez njih bodočnost Alpine v drugi polovici naslednjega desetletja zelo vprašljiva.

V proizvodnji je bil pomemben korak, da smo »privatizirali« obrat v Šentjoštu. Tako delajo v tistih državah, s katerimi moramo tekmovali in se boriti za kupce. Tudi »dela na domu« imajo v teh državah veliko. Čeprav smo tudi s tem poskušali, nam to letos še ni uspelo. Pri nas se to ne izplača. Očitno so tisti, ki so prosti doma, tako dobro preskrbljeni, da jim dodaten zaslužek ni potreben. V Italiji, Španiji in na Portugalskem ni tako. Najbrž se bo tudi pri nas kaj spremenilo in takrat bomo poskusili znova.

Prodaja nam je kar dobro tekla. Izjema je prodaja brizganega programa. Tu bomo do konca leta

pristali na malo več kot 50% načrtovanega! Vendar v tem primeru ne gre samo za izpad ogromnega naročila enega kupca. Gre preprosto za to, da smo v preteklih letih ob velikih korakih na lepljenem programu »zaspali z razvojem« brizgane modne obutve, kar ne le zmanjšuje uspeh modnega programa, ampak nam bo tudi pobralo del načrtovanega dobička.

Pa smo tu, pri rezultatu poslovanja. Veliko smo se trudili. Rekel bi, da imamo po vsem zgoraj navedenem tudi kaj za pokazati. Tudi dobiček bo. Ocenjujem, da bo zaradi velikega izpada naročil brizgane obutve nekaj pod tistim, kar smo načrtovali. Čeprav to ni toliko, da bi lahko že sedaj začeli bistveno popravljati plače, menim da z doseženim ne smemo biti nezadovoljni. Veliko narejenega se bo v mošnjčku poznalo šele v prihodnjem obdobju.

Marsikaj bi rad povedal o načrtih poslovanja v prihodnjem letu. Toda naj prihodnost ostane za naslednjo, prvo številko našega glasila v letu 2000.

Mag. Martin Kopač

Zgodba z A&E se končuje – cena za novo izkušnjo pa je mnogo previsoka

Delo življenje: O naši hčerinski firmi A&E v Nemčiji je bilo v preteklem letu veliko govora. Kaj se trenutno dogaja v A&E?

Mag. Martin Kopač: Družba A&E Sportartikel Handels GmbH v Nemčiji je bila in še je za Alpino velik problem.

Lansko leto smo za sanacijo akumulirane izgube rezervirali 1,6 mio DEM. Problemi v firmi so bili nerešljivi in ker drugi družabnik Elan ni pokazal interesa za prevzem in nadaljevanje poslovanja v družbi, smo se 27.8.1999 skupaj odločili za likvidacijo firme.

Delo življenje: Kaj to za Alpino pomeni finančno? Ali bo rezervacija iz lanskega leta zadovala za pokritje izgube?

Mag. Martin Kopač: To je težko oceniti, ker je odvisno od uspešnosti izterjave dolgog. Ocenjujem, da bo skupno z odpisom vložka še vedno potrebno pokriti okroglo

200.000 DEM, v primeru neugodnega iztržka preostalih terjatev pa lahko tudi še nekaj sto tisoč mark več.

Delo življenje: Kako smo zagotovili, da bo delo ob likvidaciji opravljeno res kvalitetno in strokovno in da bo dodatna škoda, ki jo bomo morali utrpeti za »grehe za nazaj« čim manjša?

Mag. Martin Kopač: V ta namen smo zahtevali, da se postavi dva likvidatorja: enega iz Elana in enega iz Alpine. Glede na to, da sem pred leti delal v Nemčiji in razmere dobro poznam, sem pristal na to, da sem kljub drugim obremenitvam predstavnik Alpine kar sam. Menim, da bom tako lahko največ prispeval k uspešnemu zaključku te žalostne zgodbe. Brez mojega soglasja se ne more »izgubiti« niti ena marka.

Delo življenje: In kako sedaj poslujemo z Nemčijo?

Mag. Martin Kopač: Ker se je odločanje o usodi A&E (ne po naši krivdi!) vleklo do avgusta, smo morali dobave za letošnjo zimo reševati hitro. Nekaj dobav smo že uspeli izpeljati neposredno, za majhne kupce pa sodelujemo z družbo SPS, ki bo tudi v bodoče naš agent. Vodi jo g.Droessler.

Delo življenje: Ali Droessler ni bivši direktor družbe A&E, s katero smo imeli toliko težav in nam je oziroma bo povzročila tako velikansko izgubo?

Mag. Martin Kopač: Mnenja o tem, zakaj je prišlo v A&E do take izgube in kdo je odgovoren za to, so zelo različna. Moja ocena (in vsi postopki na sodišču, ko je Droessler dobil vse tožbe) kažejo na to, da ob strokovnem in odgovornem ravnanju v Alpini in Elanu do poloma v A&E ne bi prišlo. Z Droesslerjem sem delal dve leti in pol, ko sem bil sam pred desetimi leti v A&E. Vem,

da je dober trgovec in za to ga bomo tudi uporabili. Na stroške in zalogo pa bo sedaj moral Droessler paziti v svoji firmi sam. Tako bi moralo biti že zdavnaj prej, ko na Alpini strani ne bi bilo ljudi, ki so bili pripravljeni pokriti vse stroške, ki si jih je izmišljevalo modro vodstvo (predvsem Elana).

Delo življenje: Ali bo torej A&E zgodba s srečnim koncem?

Mag. Martin Kopač: Konec vsekakor bo. Tudi posle v Nemčiji bomo v roku enega leta stabilizirali in postavili tako kot bi moralo biti urejeno že v preteklosti. O srečnem koncu pa nikakor ne moremo govoriti, saj je Alpino ta šola stala mnogo preveč in bomo to čutili še dolgo.

Odgovore zapisal
Mag. Martin Kopač

Rekordna prodaja v okviru smučarskih sejmov

Letošnji november je bil za Alpino dober mesec. Naj se sliši še tako neizvirno in obrabljeno, toda podatki in analize kažejo, da nam k prodaji zelo veliko pripomore prav vreme. Že včasih se je marsikdo pošalil na ta račun, češ da je zopet za vse krivo vreme, toda o tem govorijo tudi številke. In številke letos so kazale, da je bilo v prodajalnah največ prometa prav v dneh, ko je zapadel sneg. Pa tudi lani je bilo tako. In kakšen naj bi bil zaključek. Da je letošnji snega prišel ravno pravi čas, to je tedaj, ko so se pričeli smučarski sejmi in smo s prodajo zelo zadovoljni.

Kot je že v navadi, se je Alpina tudi letos udeležila smučarskih sejmov širom po Sloveniji. V času sejmov so bile v teh krajih odprte naše prodajalne, ponekod pa so prodajali tudi na sejemskih prostorih. Kupci so lahko kupovali s 15 % sejemskim popustom, kar je bila poleg snega še dodatna motivacija, da so izbrali nekaj zase.

Osrednji sejem je vsekakor sejem **Šport in rekreacija**, ki je bil na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani.

Ko sem se najprej sprehodila po ostalih razstavnih prostorih, sem bila kar nekoliko presenečena. Imela sem občutek, da je manj obiskovalcev, pa še tisti, ki so se sprehajali naokrog, se niso kdo ve kaj zanimali za nakupe. Tako sem mislila jaz. Toda ko sem prišla do razstavnega prostora Alpine, sem naletela na gručo ljudi. Gnetli so se okrog odra, na katerem se je plesalo, da je bilo kaj. In kdo drug naj bi bil tam, kot žirovske **Bombe**, ki so z živahnimi gibi v ritmu glasbe, vabile k ogledu. Pristopila sem in prisluhnila. Lepo je bilo slišati. »Kako so dobre, kako so zanimive. Ali so res iz Žirov?« in tako naprej. Pa ni bilo samo to. Ko so odplesale bombe, so prišli na vrsto drugi.

Predstavil se je **Miran Stanovnik**, znani motociklist, ki se udeležuje tudi najpomembnejših mednarodnih tekem. Sedaj se pripravlja na rally Pariz Dacar, ki bo potekal skozi šest afriških držav. Z njim bo tudi novinar POP TV David Stropnik, tako da bomo o tem lahko slišali še marsikaj. Miran rad tudi smuča. Navdušuje se nad carvingom in je tudi strokovnjak za to področje. V zvezi s tem je povedal:

»Carving smučanje je lažje kot smučanje na klasičen način. Smučarja bolj uboga ukaze smučarja. Nekateri imajo sicer strah pred novostmi. Še celo športni strokovnjaki se sprva niso sprijaznili z novim načinom. Vendar pa ni razlogov, da se ne bi odločili za carving. Mnogi so to že spoznali.«

Na koncu nastopa se je Miran s svojim motorjem popeljal še po petnajstih stopnicah, ki so vodile v zgornje prostore odra. In potem na začetku predstave dol in gor in tako naprej.

Nastopili so tudi plesalci plesne skupine **Mojce Horvat**, obuti v čevlje Alpina in oblačila Elan. Komaj je bila prireditev končana in so se obiskovalci nekoliko razpršili po prostoru, spet se je pričela nova. Komaj je bil čas za oddih.

Na Alpinem prodajnem prostoru pa za oddih ni bilo časa. Obiskovalcev je bilo toliko, da so kljub številni ekipi komaj zado-



Miran Stanovnik je navdušen motociklist. Rad pa tudi smuča.

voljili vsem željam. Ali pa tudi ne, saj so morali nekateri kar malo počakati, da so dobili želeno. Še dobro, da je bil velik prostor in na njem precej prostora za sedenje. In kupci, ki so kupovali pri nas, se niso odločali hitro. Merili so, spraševali, se posvetovali, hodili... Marsikateremu je ob tako pomembnem delu kot je kupovanje čevljev postalo vroče in je moral sleči celo vrhnja oblačila. Da, bilo je živahno.

Ana, je kupila tekaški komplet. Povedala je, da se je za nakup od-



Takole smo opazovali naš prodajni prostor v Ljubljani s ptičje perspektive



Bombe – prava eksplozija energije in veselja



Plesna skupina Mojce Horvat v oblačilih Elana in čevljih Alpine

ločila zato, ker gre naslednji dan na tek na Jeprco. Za Alpino se ni odločila zaradi ugleda firme ali česar koli drugega. Preprosto opremo takoj rabi in najbolj prikladen zato je komplet. Tako ne bo imela dodatnega dela z izbiro in montažo. »Pa še drago ni,« je povedala, in dodala: »Alpino poznam. Vaši ženski smučarski čevlji so najboljši, modno obutev pa ne kupujem pri vas.« Nekoliko zvito se je nasmehnila, zato jo nisem spraševala, zakaj tako.

Maja pa je kupovala pancerce. Dolgo je preizkušala izbrani model, se prepogibala, hodila, se posvetovala s svojimi, a obraz je izdajal, da se kar dobro počuti in izgledalo je, da bodo pancerji CL 6 odšli z njo. Ko sem pristopila k njej in jo povprašala, kako so ji všeč je povedala: »Vzela jih bom.« Nato se je pošalila: »Vsako leto smučam sedem dni v tujini in en dan pri nas. Tudi do sedaj sem imela vaše pancerce, pa so mi postali premajhni.« Z njo je bila tudi hčerka Nina. Po-

nadaljevanje na 4. strani

nadaljevanje s 3. strani

vedala je, da ima tudi ona pancerce CL 6 in da je z njimi zadovoljna. »Imam tudi rolerje Alpina, pa tudi vaši modni čevlji in so mi všeč.« je bila prijazna tudi hčerka.

Med kupci pa niso bili le taki, ki so želeli le en ali dva para. Prišli so tudi naši grosistični kupci. Eden izmed njih je bil **Andrej Ambrožič**, ki ima prodajalno v Grosuplju. V njej prodaja vse za šport. Sodelu-

Za nami smo smučarski sejmi. S prodajo smo zelo zadovoljni. K temu je pripomogel tudi sneg, ki je padel ravno ob pravem času. Alpina je sodelovala na vseh večjih smučarskih sejmih po Sloveniji. Povsod so sodelovale prodajalne iz krajev, kjer so bili sejmi. V Ljubljani, pa so poleg nekaterih prodajalcev iz bližnjih prodajalnih sodelovali tudi delavci iz Alpine, ki poznajo značilnosti modelov in znajo tudi primerno svetovati. Dobro se je prodajalo vse, kar je v zvezi s snegom, tako da ni mogoče izločiti modelov po katerih je bilo večje povpraševanje. Za kupce so bili zanimivi tekaški kompleti, ki so novost v letošnji Alpinini ponudbi. Prodaja na sejmih je bila letos res dobra. Posebej smo zadovoljni s prodajo v Kranju, Žireh, ljubljanski Šport in rekreacija pa je letos sploh dosegel rekord.

Primož Kopač



Letos je bila na sejmu za kupce organizirana tudi montaža tekaških smuč. Za to je poskrbel Peter Jereb.

je tudi na sejmu. Oglasil se je, ker je želel naročiti dvajset parov tekaških kompletov. Z njimi bi rad opremil neko šolo. Poiskal je našega Igorja, toda žal kompletov ni več na razpolago. Drugič. Toda šola bi rada videla sedaj in bo opremo gotovo morala kupiti drugje.

Andrej Ambrožič iz Olympic Športa je še povedal, da pri nas kupuje pancerce, tekaške čevlje in opremo, rolerje, planinske čevlje, skratka vse, kar izdelujemo in je povezano s športom. »S sodelovanjem sem zelo zadovoljen. Poznam tako Janija, Igorja kot Anuško, ki delajo v komerciali in z vsemi dobro sodelujem.« je dejal in prepričana sem, da je mislil iskreno.

Jožica Kacin



Igor Šorli s kupcem Andrejem Ambrožičem



Tudi takšen servis na sejmu ne sme manjkati. Letos je bila ta naloga dana Ireni Pivk.

Tudi v Domžalah bolje kot lansko leto

Alpina je kot običajno tudi letos sodelovala na sejmu v Domžalah. Poslovodkinja prodajalne v Domžalah Anastazija Blejc je povedala, da je bilo kar za tretjino prometa več kot lani. Največ je bilo povpraševanja po pancercih, srednjega razreda, od ostale opreme pa po smučarskih kompletih. »Na sploh pa je bilo letos v hali, kjer imamo orga-

Prodajalec mora poznati značilnosti modelov, ki jih prodaja

Večina kupcev, ki pride v prodajalno, pričakuje od prodajalca, da mu bo znal ob nakupu tudi pravilno svetovati. To še toliko bolj velja za obutev in opremo, ki jo običajno kupujemo za več sezon. Kupec se bo gotovo laže odločil za nakup, če mu bo prodajalec znal razložiti, čemu vijak na zadnjem delu pancerja, kako deluje, kakšne so lastnosti tega ali onega materiala, zakaj je pomemben nagib in še mnogo drugih podrobnosti, ki jih običajen kupec niti ne opazi. A če ga opozorimo, če ga naučimo in zna to tudi pravilno uporabljati, je z izdelkom bolj zadovoljen; to pa je tudi poročilo, da bo tudi v prihodnje poiskal naš proizvod.

Tega se v Alpini zavedamo, zato so že v jeseni po prodajalnih potekala izobraževanja, kjer je Niko Gantar predstavljal novosti in značilnosti letošnjih smučarskih modelov. Ker pa naših izdelkov ne prodajamo le v naših prodajalnih, je bilo tako izobraževanje za naše grosistične kupce organizirano tudi v Alpini. Vodil ga je vodja marketinga Tone Kavčič. Kupci so bili s predstavitvijo zadovoljni in pravijo, da je tak način seznanjanja kupcev nujen. Pa tudi sama sem zvedela marsikaj koristnega. Večkrat se namreč zgodi, ko sogovornik povpraša za mojo zaposlitev nekako takole: »O ti si iz Alpine. Kar dobro vam gre, slišim. In v zimski sezoni, sprašuje naprej: »Kaj pa pancerce, še izdelujete. Ravno sedaj jih kupujem. Povej no, za katere naj se odločim?« Nič kaj dober ni občutek, če moram reči, da se pač s tem ne ukvarjam in da o tem ne vem nič. Te razlage, tokrat zaradi udeležbe na predstavi za letošnjo sezono, ne bom dajala. Ne bom pa tudi pametno razlagala o vsem; toda osnovo sem vendarle pridobila. Tako kot naši kupci, ki so se te predstavitve udeležili in nam ob tem povedali nekaj besed.

Šepec d.o.o., ima prodajalne športne opreme v Cerknici, Ilirski Bistrici in Postojni. Na smučišču na Kaliču imajo organizirano izposojno smučarske opreme. Že pet let sodelujejo z Alpino. Direktor podjetja Lado Šepec pravi, da velik odstotek njihove prodaje športne obutve predstavljajo naši izdelki. »Veliko kupcev namerno kupuje izdelke domačih proizvajalcev. Ena izmed prednosti domačega izdelka je tudi garancija in ustrezen servis.« je povedal Lado Šepec. V primeru reklamacij, ki pa jih ni veliko, se dogovorimo za ustrezno rešitev. Pri izdelkih kot npr. rolerji, je zelo pomembno, da so na voljo tudi rezervni deli. Kolesa in zavore se obrabijo, ostalo pa je še dovolj uporabno. Kupec se bo gotovo odločil za nakup, če ve, da so na voljo tudi ustreznimi deli za zamenjavo. »Izdelki Alpine so za naše kupce zanimivi tudi, ker za primerno ceno, dobijo kvaliteten izdelek.«

Predstavitve, kakršna je bila današnja so zelo dobrodošle in se jih redno udeležujemo. Pridejo tudi poslovodje naših prodajal. Pomembno je, da se Alpina posveča takemu načinu izobraževanja kupcev in išče poti, ki bodo omogočile



Maji so bili naši pancerci všeč



Poslovodkinja Anastazija Blejc

niziran sejem, manj obiskovalcev in tudi manjša ponudba. Rezultat naše prodaje pa boljši,« je povedala Anastazija.

»Tudi s prodajo v prodajalni v tem mesecu sem zelo zadovoljna. Dobro gredo gležnarji, čevlji za sneg, vse. Pa še nekaj je razveseljivo. Kupci, ki prihajajo v našo prodajalno, pravijo, da smo se 'poboljšali'. Ocenjujejo, da bolj sledimo modnim trendom. Tudi pri obutvi za moške vidijo velik napredek.«

Jožica Kacin



Lado Šepec



Peter Kos

več znanja o njenih izdelkih. Vesel bi bil še širše ponudbe in boljših pogojev glede plačilnih rokov. Prav tako pa si želim, da bi skupaj z Alpino odprli prodajalno z obutvijo v Postojni, o čemer smo se že pogovarjali,« je zaključil Lado Šepec.

Šport utrip iz Ljubljane je podjetje, katerega nosilec je Peter Kos. Deluje deset let in imajo poleg športne prodajalne tudi servis smuči, pancrjev, koles, tenis loparjev in rolerjev. V prodajalni prodajajo tudi po sistemu 'staro za novo'. Prinešene čevlje in opremo vzamejo v račun pri nakupu novih izdelkov. Tako kupci nimajo dodatnih težav s tem, kam z opremo, ki je ne rabijo več.

Z Alpino sodelujejo že večino svojega delovanja. Prodaja Alpininih proizvodov v srednjem in nižjem cenovnem razredu je zelo dobra. Letos so zelo zadovoljni tudi s prodajo rolerjev. »Kupci se odločajo za nakup vaših izdelkov, ker za primerno ceno dobijo tudi primerno kvaliteto. Pri tujih proizvajalcih se mnogokrat dogaja, da pridejo na slovensko tržišče starejši modeli. Tudi morebitne reklamacije se pri domačih dobaviteljih mnogo lažje rešujejo. Sicer pa je pri Alpininih

izdelkih reklamacij zelo malo. Če pa so, stvari uredimo v našem servisu ali pa se obrnemo na vašega serviserja,« je bil zadovoljen Peter Kos.

Peter Kos je tudi povedal, da se vedno udeležuje predstavitev, kakor je bila današnja.

»Kdor prodaja določene izdelke, mora znati kupcem tudi svetovati. Prav je, da osvežimo spomin pred glavno prodajno sezono smučarske obutve. Pomembno pa je tudi, da se seznanimo z novostmi,« je povedal ter dodal, da kupci po novostih navadno ne sprašujejo. Nanje jih mora običajno opozoriti prodajalec. Ali bo kupil izdelek iz nove ponudbe ali starejše preizkušene stvari, pa je odvisno o tega, kako zna prodajalec novost predstaviti, pa tudi od samega kupca. »Letos bomo gotovo dobro prodajali carving pancrje, saj so v letošnji sezoni vsi proizvajalci smuči ponudili tudi tovrstne smuči. Smuči izdelanih po starem sistemu letos ni med novostmi na prodajnih policah,« je za vzpodbudo carvingu in za našo informacijo povedal Peter Kos, ki se kot prodajalec in serviser gotovo spozna na te reči.

Jožica Kacin

Za smučarijo – kaj, kdaj, po čem?

Letos zopet spoznavamo, kaj je prava zima in zato je tudi zanimanje za opremo toliko večje, kar se je pokazalo tako na lokalnih, kakor tudi na vseslovenskem sejmu »Šport in rekreacija« na Gospodarskem razstavišču.

Ugotavljam, da mnogi kupci dokaj slabo poznajo posamezne modele, sam pa zaradi predstavitev, demonstracij in drugovrstnih kontaktov imam določene informacije, bi jih rad predstavil bralcem našega časopisa.

Zanimive panoge oziroma udeleževanja na snegu, ki jih v celoti ali delno pokriva Alpina, bi bile:

- alpsko smučanje
- smučarski tek
- snowboard
- zimski trekking

Za alpsko smučanje je značilno, da je v zadnjih letih precej napredovala tehnika smučanja prav zaradi napredka v opremi. Begunjski Elan je že pred skoraj desetimi leti predstavil smučko s poudarjenim stranskim lokom, ki pa se takrat zaradi nedorečene tehnologije ni obnesla. Pozneje so jo »reinkarnirali« Američani in potem je začela svoj pohod tudi na slovenskih smučiščih. Besedo »carving« bi prevedli kot »zarežati«, prosto rečeno pa je to, da lahko s takimi smučmi po kratkem času učenja tudi povprečen smučar izpelje zavoj brez odhranjanja, kar je bila doslej domena vrhunskih tekmovalcev. S tem smučanje postane hitreje, bolj zanimivo in manj utrujajoče (kakšna urica najetega učitelja pa bo stvar še skrajšala). Problem na naših smučiščih je, da je večina prestarih in preveč zasedenih in se za brezskrbno vijuganje rabi veliko prostega prostora.

Nekaj napotkov pri nakupu smuči

1. Realno ocenimo svoje znanje in potrebe, ki jih postavimo malo višje, saj vsak želi napredovati, kar pa je s slabšo opremo nemogoče.

2. Če nismo pripravljeni na atraktivne carving (smuči Hyper, SCX), potem raje izberimo nekaj iz PSX programa (Pro Carve, Detonator, PSX TSI) ali tudi kaj iz tekmovalnega programa, če se nameravamo udeležiti tudi kakšne tekme.

3. Polcarving smuči kupujemo: za otroke dolžine do ust, za odrasle začetnike do vrh glave, za boljše smučarje pa 10 cm nad lastno višino,

...iz Alpine!



Za ljubitelje smučarskega teka.

Za začetnike

- smuči: ENERGY
- vezi: NNN TOUR RETRO
- čevlji: NNN 90/100
- palice: ASC 150

TR set A



cena: 22.990 SIT

Za rekreativce

- smuči: APPROACH
- vezi: NNN TOUR RETRO
- čevlji: NNN 138/148
- palice: ASC 150

TR set B



cena: 27.990 SIT

Za pohodnike

- smuči: BREEZE
- vezi: NNN BC auto
- čevlji: BC 600
- palice: ASC 150

BC set C



cena: 32.990 SIT



alpina®

prave SCX pa kupujemo 10 cm krajše.

4. Za boljše smučarje priporočam nakup dodatne plošče.

5. Nakupa starih modelov ne priporočam, razen, če žep res ne dovoljuje drugega.

Vezi se razvrščajo po teži in tudi performancah in sama cena že pove, komu je namenjen posamezni

nadaljevanje na 6. strani



Tone Kavčič, vodja marketinga predstavlja novosti iz letošnje ponudbe

nadaljevanje s 5. strani

model. Pri nakupu otroških vezi je potrebno upoštevati standard čevljev (do številke 35 vključno je otroška vez, navzgor pa je odrasla). Pred vsako sezono je potrebno vezi preveriti, konec sezone pa jih zaščititi z WD-jem.

Za palice odštejmo kak tolar več, ker bomo s tem kupili kvaliteto – trpežnost, dolžine pa izberemo tako, da palico obrnemo, primemo pod krpico in naša nadlakt mora tvoriti pravi kot s podlago. Predolge palice lahko tudi sami skrajšamo.

Izbor čevljev

Paziti moramo, da ne kupimo prevelikih ali premajhnih čevljev. Na preizkus vzemimo smučarske dokolenke in potem izberimo model naših zmoglosti. Ali je to carving (CRV) ali klasičen, je z možnostjo nastavitve koncem konca ni pomembno. So pa CRV modeli uporabni tudi za ekstremne SCX smuči, za fizično šibkejše osebe in pogojno tudi za tiste, ki bi radi kombinirali s snowboardom (vendar le za širše deske). Komentar na prileganje dajamo šele po nekajminutnem preizkusu zapetega čevlja in ne takrat, ko smo nogo šele vtaknili. Od prodajalcev zahtevamo, da nam na drugo nogo prinesejo podoben model, morda celo številko večjega ali manjšega, ker bomo le tako lahko ugotovili prava razmerja.

Ko kupujemo za otroke, zahtevamo velikostno merilo in preizku-



CRV 7, smučarski čevljev za dobre smučarje

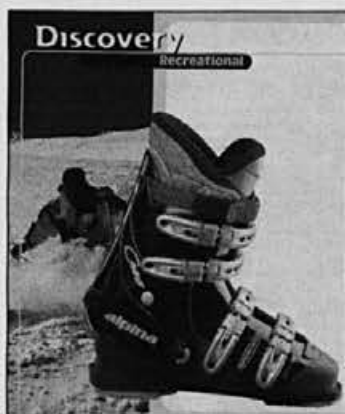
simo dolžino tudi samo na notranji čevljev, vendar moramo paziti, da bo noga v petnem delu do konca nazaj. Tukaj si lahko privoščimo nekaj rezerve, nikakor pa ne več kot eno številko, ker potem odpove varnostna nastavitev vezi (ni pravega odziva, če noga »plava«). Otroška oprema se v naslednji sezoni na sejmihi dobro in hitro proda.

Skoraj za vse, ki imajo kakršen koli večji problem z obliko stopal, meč ipd. imamo v servisu rešitev; treba se je le pravočasno napovedati.

Smučarski tek

Ko je sneg pred pragom, potem postane tudi smučarski tek zanimiv.

Alpina letos začenja s prodajo smučarskih kompletov, ki bistveno poenostavijo naš izbor.



CM 6, smučarski čevljev za tiste, ki prisegajo na klasično

Sestavljeni so iz smuči, vezi, čevljev in palic; vse pa lahko dobimo tudi po posameznih kosih.

A komplet je namenjen začetnikom, B je za nedeljske, rekreativne smučarje, C pa je namenjen tistim, ki radi zaidejo v brezpotja, pri vseh pa so smuči nemazalne.

Za bolj zahtevne tekače pa je potrebno zaiti v prodajalne, ki imajo večji izbor smuči.

Za vse pa velja, da za klasičen tek izbiramo 10–20 cm daljše smuči, palice do ramen, čevlje pa za malenkost večje zaradi pregibanja. Turna vez bo zadostovala za vsakovrstno aktivnost. Če hočemo uporabljati tudi drsalno tehniko, potem moramo dokupiti-zamenjati mehkejše s tršimi gamicami, smuči pa so malce krajše.

Boljši tekači pa morajo poiskati specialne smuči, vezi in čevlje za vsako tehniko posebej.

Snowboard – deskanje na snegu

Trend športa mladih ima tudi med našimi otroci in znanci poseben kulturni značaj in je v določenem trenutku precej razredčil vrste klasičnih smučarjev.

Samo deskanje se deli na dve vrsti: Hard (trde)– daljše, ožje deske, (primerne za urejena smučišča) plastični čevlji in specialne metalne vezi in Soft (mehke) deske, ki so širše in z bolj ukvijlenimi konicami in repi (idealna za celec).

Alpina je v preteklosti izdelovala tako trde kot mehke modele čevljev. Nekaj jih še lahko najdete v prodajalnah. S proizvodnjo teh čevljev na nismo nadaljevali, ker je to dokaj specifičen trg in tudi zahtevna izdelava, količine pa niso takšne kot je sprva izgledalo. Zato se je potrebno znati v specializiranih (večinoma privatnih) prodajalnah in izbrati opremo, ki nam ali našim varovancem ustreza. Kompromisi niso zaželeni, ker bodo užitki potem manjši. Za prve informacije, korake ali izpiljenje tehnike pa se lahko obrnete na vaditelje deskanja, ki jih danes najdete na vsakem malo večjem slovenskem smučišču. Kakšna plačana urica vadbe bo lahko nadomestila kar nekaj mukotrpnih ur in neprijetnih padcev.

Pa veliko smučarskih užitkov!

Tone Kavčič

Prodajalna Alpina Kvik, postala prodajalna Alpina Maribor III



V prodajalni Maribor III prodajata dve Sonji in dve Tatjani

Alpina je v Mariboru imela pogodbeno prodajalno na Koroški 10, ki je bila organizirana kot industrijska prodajalna. Pogodbo o prodaji smo sklenili s trgovskim podjetjem Kvik iz Maribora, ki pa ga je doletel stečaj. Prostor je last občine in z njo smo sklenili najemno pogodbo. Ker pa je bilo zaradi spremembe potrebno urediti tudi nekatere formalnosti, je bila prodajalna v času od 1. do 30. novembra 1999 zaprta. V tem času smo prepleskali notranjost lokala, zamenjali napise na izložbah in vhodnih vratih, položili nove preproge za prodajni prostor in uredili izložbe. Istočasno je naša pravna služba pridobivala potrebna dovoljenja in odločbe. To jim je uspelo zelo hitro, tako da smo 1. decembra odprli prodajalno.

Je na istem mestu, kot je bila prejšnja industrijska prodajalna. Tudi izbor blaga, ki se bo prodajal ostaja isti, prav tako prodajalke. Razlika je samo v tem, da je prodajalna sedaj naša prodajalna in ima naziv »Alpina« Maribor III (prej Alpina – Kvik).

Zanimanje za blago, ki je zaradi industrijskega značaja prodajalne cenejše od tistega v rednih prodajalnah, je v tej prodajalni veliko. To se je pokazalo že prvi dan, saj je bil, kljub temu, da na radiu še ni bilo objave o odprtju, obisk nad pričakovani.

To je sedaj že osemindvajseta prodajalna Alpina, ob petnajstih pogodbenih prodajalnah, torej imamo skupno trinštirideset prodajal.

Miha Govekar

Logotip Alpine je sestavljen iz dveh enakovrednih delov: znaka in besednega dela. Redesign znaka iz leta 1969 tvori sedem mehko zaključениh linij, ki v sredini oblikujejo napeto imaginarno polje v obliki črke A. Znak ni povsem okrogel, temveč je zaradi optičnih zakonitosti rahlo elipsast. Besedni del logotipa sestavlja napis »alpina«. Dinamični značaj logotipa je dosežen z uporabo kurzivne tipografije in izhaja iz osnovne predpostavke blagovne znamke »alpina« kot športne znamke.

Uporaba logotipa se loči na dve kategoriji: označevanje Alpine kot delniške družbe in označevanje »alpina« kot blagovne znamke. V prvem primeru se logotip v modri barvi pojavlja na beli podlagi, v drugem primeru pa v beli barvi na modrem ozadju.

Osnovna barva je temno modra (oznaka Pantone 280).

Logotip sestavljajo črke pod nagibom 10 stopinj. Odstopanja gleda razmaka med črkami, višine ali širine, izdelava logotipa v polkrogu in dodatne obrisne linije okrog logotipa – niso dovoljena.

Oznaka ® za registracijo blagovne znamke se lahko pojavlja vedno le v predpisani obliki.

Znak sestavlja sedem linij. Vse linije se zaključujejo z ustreznimi krožnicami.

Znak je optično korigiran v smeri rahle elipse v razmerju širine proti višini 1: 0,95.

Primeroma topografijo predstavljajo črke, ki sestavljajo logotip »alpina«. Z izrazom sekundarna tipografija ali črkopis se razume uporaba kakršnegakoli spremljajočega teksta ob logotipu.

Predpisano sekundarno tipografijo predstavlja nabor črk iz družine Swiss Condensed in le s to tipografijo je dovoljeno posegati v varnostni prostor logotipa.

Za izdelavo spremljajočega teksta v varnostnem prostoru (naziv delniške družbe, pozicijski slogan ipd.) na temnem ozadju Swiss 721 Condensed Italic.

Poravnava besedila je vedno na desno stran v širini črke »a«.

Varnostni prostor je navidezni prostor, v katerega ni dovoljeno vpisovanje besedil ali dodajanje drugih grafičnih elementov – razen, če v priročniku ni drugače določeno.

Dimenzije varnostnega prostora se določajo proporcionalno od velikosti logotipa: levi rob je odmaknjen od znaka za dolžino 3/8 širine znaka, (37,5%), desni rob pa za dolžino pol širine znaka (50%) od zaključka črke »a« (ne upoštevajoč oznake ®). Odmik od zgornjega

nadaljevanje na 8. strani

Priročnik celostne grafične podobe Alpine – zakon za vse uporabnike znaka in imena podjetja in blagovne znamke Alpina

Alpina je pred dvema letoma praznovala svojo 50-letnico. Okrogle obletnice so tudi primeren čas, ko se ozremo na prehojeno pot in pogledamo v prihodnost. Ena od želja je bila tudi dodelava naše celostne podobe. V to nas je vodilo več razlogov:

- čas neusmiljeno spreminja vse, sodobnim smernicam je potrebno prilagoditi tudi našo celostno podobo;

- v praktični uporabi znaka in imena Alpine se je pojavilo veliko različnih variant, stanje na tem področju ni bilo urejeno;

- v celostno podobo smo želeli vključiti tudi modni program.

Med tem časom smo pregledali veliko novih idej, iskali nove rešitve in drugačne poti. Ob iskanju novega vedno primerjamo novosti z do sedaj prehojeno potjo, novo celostno podobo pa s sedanjo. Šele potem lahko prav ocenimo to kar imamo, po čemer nas poznajo. Zavemo se svoje tradicije in začnemo pravilno vrednotiti in spoštovati dosedanja znak avtorja Tomaža Kržišnika, priznanega slikarja in oblikovalca, našega rojaka.

Trideset let je ime Alpine spremljal ta znak, jo razlikoval od ostalih podjetij z istim imenom in postal simbol našega podjetja. Začeti povsem na novo, od začetka, bi bila prevelika naloga, pa tudi neodgovoren odnos do naše lastne preteklosti, naše zgodovine in doseženih uspehov.

Zato smo se odločili le za posodobitev obstoječega napisa, torej za njegovo prilagoditev zahtevam novega tisočletja.

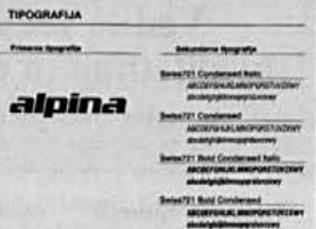
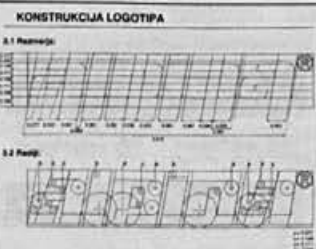
Rešitve celostne podobe blagovne znamke na modnem programu žal ni bilo mogoče doseči le s prilagoditvijo obstoječega znaka, zato jo bomo rešili posebej v drugem priročniku.

Kljub težkim razmeram v okolju in panogi Alpina ostaja trdno, močno podjetje, ki z optimizmom gleda v izzive novega tisočletja. Nadaljevali bomo naše poslanstvo v izdelavi in trženju kvalitetne obutve, ki bo zadovoljila naše kupce. Izdelki vrhunske kvalitete in pravočasno dostavljeno blago našim kupcem so predpogoj poslovni uspešnosti, ki zagotavlja primerne poslovne rezultate in s tem v največji meri zadovoljuje tudi lastnike Alpine.

Ta knjižica naj bo »zakon« za vse uporabnike znaka in imena podjetja Alpine in blagovne znamke Alpina. Le ob doslednem spoštovanju tukaj postavljenih oblikovnih rešitev bomo v svetu utrdili našo razpoznavnost, jo gradili naprej, ločili našo Alpino od drugih podjetij z enakim imenom, obstoj in nadaljnji razvoj v novem tisočletju.

Aleš Dolenc

LOGOTIP





nadaljevanje s 7. strani

in spodnjega roba znaka je za osminko višine znaka (12,5%).

Imena blagovnih znamk s črkopisom, ki ni predviden v priročniku, ni dovoljeno pisati (primer Inline). Isto velja tudi za različne like in podobno. Prav tako ni dovoljeno podlagati logotipa z obrisno linijo (outline). Delniško družbo Alpina, tovarna obutve, d.d., Žiri, se zaradi vzpostavljanja razlike do blagovne znamke »alpina«, označuje z logotipom v črno-beli ali modro-črni barvni kombinaciji na beli podlagi.

Logotipu je dodano ustrezno besedilo: Tovarna obutve, d.d., Žiri, ali skrajšano: d.d., Žiri – v predpisanim razmerju. Logotip se praviloma pojavlja v modri barvi. V pri-

merih črno-belih tiskovin je logotip vedno črn na beli podlagi.

Pri apliciranju logotipa je vedno potrebno upoštevati varnostni prostor.

Logotip blagovne znamke »alpina« se praviloma pojavlja v beli barvi na modri podlagi.

V publikacijah, kjer zaradi narave tiska to ni mogoče, pa v beli barvi na črni podlagi. Izjemoma je dovoljena uporaba modrega logotipa na beli podlagi.

Logotip blagovne znamke »alpina« je registriran v naslednji poziciji: znak (levo), besedni del (desno).

Noben drug način, na primer pozicioniranje znaka nad besedo »alpina«, ni dovoljen.

Po potrebi se uporablja varianta s pozicijskim sloganom, pri čemer

mora tipografska rešitev upoštevati varnostni prostor in pravilen izbor črk. Razmik črk pozicijskega slogana je poljuden, praviloma pa manj kot pri označevanju Alpine, d.d.

Vsakršno pojavljanje logotipa blagovne znamke »alpina« pogojuje dodano oznako ®.

Izjemoma je dovoljena postavitve znaka nad besedo »alpina« v primerih, kjer se izrecno pokaže potreba po poudarjanju znaka (na primer nad vhodi v prodajalne).

Samostojno pojavljanje znaka je dovoljeno samo v primerih pravilne – orgononalne postavitve znaka. Kakršnikoli odkloni iz predpisane smeri ali zrcaljenja znaka niso dovoljeni.

Povzeto iz priročnika

Vedno večji razkorak med kvalitetnim in dražjim ter slabšim in cenejšim materialom

Najpomembnejši sejem materialov je sejem Lineapelle v Bologni. Je dvakrat letno in ga obiskujemo tako delavci iz nabave kot tehnologije. Letos je bil sejem od 3. do 5. novembra. Na njem so bile razstavljene novosti materialov in trendi, ki bodo veljali v sezoni jesen-zima 2000/01.

Trend obutve za naslednjo zimo še vedno določata kopito in podplat. Veliko je oglatih konic na prstih in tudi v petnem delu pri elegantni obutvi, ali pa zelo športni trend tudi za dnevno obutev. Poudarek pri materialih za zgornje dele pa je na laku, ki je lahko gladek, perlato ali pa nap lak. Še vedno je veliko elastičnih materialov (tudi za škornje), in materialov, ki so imitacija kože konja, zebre, tigra... Za športni program ponujajo predvsem tako imenovane tehnološke materiale, kjer moramo plačati tudi dobro ime kot npr. Vibram, Simpatex. Nova barva, ki se priključuje že standardni črni, temno rjavi in sivi, je zelena.

To so na kratko osnovni trendi, ki smo jih videli na sejmu. V poslovnem smislu pa je bilo ču-

titi, da se vedno bolj večja razkorak med kvalitetno in bolj ceno ponudbo. Cene za večjo kvaliteto kažejo celo trend povišanj, ki naj bi bile na osnovi dražjih surovin. Na drugi strani je material, ki je cenejši, vendar ta največkrat ne ustreza našim tehnološkim predpisom. Pri teh dobaviteljih pa je vprašljiva tudi kvaliteta poslovanja kot so komunikacija, dobave...

Na nabavnem trgu je torej izrazita tendenca razdelitve trga na dva dela. Ena stran, ki je kvalitetna, vendar je potrebno plačati tudi precej višjo ceno in je vanjo vključeno tudi dobro ime. Druga stran pa je ostali večinski del. Tu so tako imenovane »no-name« znamke, nižje cene...

Na kateri del trga se bo usmerila Alpina? To je za nas izziv. To je pogojeno tudi s tem, na katerem prodajnem delu trga hočemo biti. Enako kot na nabavnem, so tudi na prodajnem trgu vedno večje razlike in razslojevanje na dražji in bolj cenen del.

Jana Eržnožnik

Iz oddelka termoplastov samo prvovrstni izdelki

V oddelku termoplastov trenutno dela okrog šestdeset delavcev. Številka pa se spreminja, saj imajo dokaj sezonsko proizvodnjo in v konci rabijo več delavcev, v tako imenovani »mrtvi sezoni« pa jih morajo prerazporediti v druge oddelke. Zadnje dni novembra so v oddelku izdelovali prednaročilo pancrjev. Letos so se pancrji zelo dobro prodali, zato so v komercialni naročili še dodatne količine. To so modeli, ki se dobro prodajajo in so podobni modelom iz letošnje sezone, vendar pa so že iz programa za zimo 2000/2001. Do novega leta morajo poleg tega ponaročila izdelati še tako imenovano »potniško kolekcijo«, to je vzorce za naslednjo sezono.

Drugače pa na termoplastih izdelujejo večino pancrje. Vodja oddelka Ciril Vidmar je povedal, da proizvodnja pancrjev obsega tri četrtine proizvodnje, ostalo pa so polizdelki za druge oddelke. To so predvsem sestavni deli za tekaško obutev in trekking. Pri tekaški obutvi naredijo največ notranjkov, vedno več plastike pa se pojavlja tudi pri zgornjih delih tekaških čevljev. Posebno pri dražjih modelih je takih sestavnih delov kot so razne manšete, opetniki in podobno vedno več. Za modno obutev izdelujejo

pete in napetnike. Delajo za skoraj vse oddelke v Alpini.

Občasno naredijo kaj tudi za druge kupce, to je predvsem tiste, s katerimi že dalj časa sodelujejo. Taka je na primer Agromehanika Kranj. Zanj v orodjarni izdelajo orodja, nato pa jim dele tudi nabrizgajo. »V zimski sezoni bi si še lahko privoščili kakšno dodatno delo, ko pa pride poletje, ko je pri nas največ naročil, pa moramo še tako ves čas delati nadure,« je povedal Ciril Vidmar ter dodal: »Letošnje poletje smo res veliko delali. Na brizganju smo začeli z nadurami že sredi februarja in do konca oktobra, nismo delali samo štirih sobot. Delavci so se tako privadili, da je treba priti tudi v soboto, da smo jim povedali le, če to ni bilo potrebno. Nadure pa so delali tudi med tednom. Vesel sem, da so delavci to sprejeli in da razumejo, da je treba poprijeti za delo tedaj, ko ga je dovolj.« Poznal se je tudi osip, zaradi odhoda »za boljšim kruhom« nekaterih dobrih sodelavcev in nismo mogli najti prave zamenjave.«

Kapacitete imajo v oddelku do konca leta zasedene. Večji problem pa bo potem. Od začetka leta pa do marca ali aprila je v oddelku t.i. mrtva sezona. Nimajo ustreznega programa, s katerim bi povsem za-



Ciril Vidmar, vodja oddelka

polnili proizvodnjo. »Prej smo v tem času izdelovali rolerje. Letos imamo naročeno le 11000 parov, kar pa je za zapolnitev naših zmogljivosti premalo,« je povedal Ciril Vidmar.

So pa že navajeni, da se v oddelku po novem letu število delavcev precej zmanjša, marca ali aprila pa zopet rabijo več delovne sile.

Te težave bodo po vsej verjetnosti premostili tako, da bodo koristili ure, ki so jih naredili ob vrhuncu sezone. Porabijo tudi nekaj dopusta. Seveda bi ga vsak raje koristil poleti, toda ljudje tudi to kar razumejo.

V oddelku termoplastov delajo tudi na tri izmene. Predvsem na brizganju in tiskanju s tako imenovanimi 'tampoprint' stroji. Vodja oddelka pravi, da bo tako tudi v bodoče. Dokler je dela dovolj, je prav, da so stroji polno izkoriščeni. Mojster oddelka je **Roman Fortuna**.

»Mislim, da smo v našem oddelku 'ene posebne vrste suštarji', je malo šaljivo pripomnil Ciril Vidmar. Imam občutek, kot da smo nekoliko odrinjeni in da je teže prodreti z nekaterimi zadevami. Ena takih je plača v montaži. Nekatere faze so dokaj zahtevne, saj je od tega odvisen izgled in kvaliteta čevlja. Mislim, da bi bile lahko tudi plače boljše. Je pa res, da smo po marsičem drugačni od drugih oddelkov in da se težko primerjamo. Pri nas tudi nimamo skupinskih norm, kot v drugih montažah. Vsi delajo na individualni normi, kar mislim, da je zaradi narave dela bolje. Po našem načinu vsak delavec zasluži toliko, kolikor naredi. Vsak se mora po svoje truditi, da naredi čim več. Je pa sistem striženja listkov pri individualni normi bolj zamuden, toda pravijo, da bomo tudi pri nas uvedli kodni sistem in potem bo enostavneje,« je v zvezi z normami in nagrajevanjem povedal vodja oddelka.

Pancerje, ki jih izdelajo, najprej shranijo v priročno skladišče, nato pa jih v montaži sestavijo. Polizdelke, ki jih izdelujejo za druge oddelke, pa shranijo v internem skladišču.

Kot povsod imajo tudi v tem oddelku kontrolo. Najprej je tu samokontrola. »Precej poudarka dajemo samokontroli, seveda pa nam to uspeva ponekod bolje, drugod manj,« je razložil Ciril Vidmar. Prvo kontrolo naj bi opravil vsak



Roman Fortuna, mojster oddelka termoplastov



Tone Fortuna pri tampoprint stroju



Ivo Milardovič, mojster oddelka montaže pancrjev



Aleš Cigale, vstavljanje tesnil

delavec že pri brizganju. Tako ostale faze ne bi bile obremenjene z izdelavo izdelkov, ki ne ustrezajo in bi bili itak izločeni. Delavci, ki delajo na brizganju, so usposobljeni in vedo, kakšen izdelek lahko dajo v nadaljnjo obdelavo. Polizdelke, ki niso ustrezni, naj bi torej izločili že sami. »Seveda pa eni to delajo z večjo skrbnostjo, drugi z manjšo,« je dejal Ciril Vidmar. Vlitede še nekoliko obdelajo. Sledi vmesna kontrola ter nadaljnja obdelava. Na koncu pa, ko je pancir izdelan v celoti, ga pregledajo še na končni kontroli in zapakirajo.

Oddelk termoplastov je edini oddelk, kjer nimajo škartiranega blaga. Prodaja se le pancirje prve kvalitete. Manjše napake se odpravijo. Pri večjih čevljih zmeljejo, surovino pa porabijo kot regenerat. »Imamo srečo, da material za pancirje lahko predelamo in ponovno uporabimo,« je v zvezi s škartom zaključil Ciril Vidmar.

Franjo Jelenc brizga notranjke. Tu delo poteka na tri izmene. »Mojstri so v oddelku le v dopoldanski izmeni, popoldne in ponoči, pa so delavci sami svoji gospodarji,« mi je razložil vodja oddelka ter dodal, da na tri izmene zato delajo le najboljši, tisti, ki jim lahko zapujajo.

In kaj pravi Franjo? Je takšno delo težko? »Delamo lepo v miru in nič nam ni hudega,« je povedal ter v šali ponovil misel vodje oddelka, o tistih najboljših. Drugače pa Franjo pravi, da je njegovo delo enolično. »Ven in not, ven in not...« je razlagal, ko je vstavljal modele za notranjke v stroj in jih čez nekaj sekund vzel iz njega. Škarta je pri tem delu malo in je največ odvisen od materiala. Če je dober material, potem ni nikakršnih težav. »In v zadnjem času jih ni bilo,« je z nasmehom povedal Franjo Jelenc.

Marjan Štremfelj dela na stroju za brizganje peta za modni program. Povedal je, da že od leta 1982. V nasprotju s Franjom trdi, da je delo razgibano. Sam dela na tem stroju in to samo dopoldne. »Navadil sem se tega dela. Delamo različne modele, treba jih je prenašati, sušiti... Stroji, s katerimi delam so tu že skoraj trideset let. Včasih so že obljubljali, da bomo dobili nove, vendar pa ne vem, če bo kdaj kaj iz tega,« je malo potarnal, vendar



Franjo Jelenc, brizganje notranjkov



Marjan Štremfelj, brizganje peta



Nejc Kristan, vmesna kontrola

Novo tisočletje, novo leto...

nadaljevanje s 1. strani

Alpina je v preteklosti že velikokrat dokazala, da zaposluje veliko dobrih delavcev, ki lahko izdelajo odlične izdelke. Z večjim vključevanjem raziskav, novimi idejami in večjemu poudarku na razvoju, izboljšavah, detajlih in končni dodelavi izdelkov, lahko Alpina najde svoje mesto na trgu in zgradi prepoznavnost blagovne znamke, ki bo nam vsem prinesla koristi. To pomeni obvezo in hkrati željo vseh nas, da poiščemo in razvijemo dobre izdelke in da jih nato v najboljši možni kvaliteti tudi izdelamo.

Čeprav bo cena izdelka vedno ostala pomemben prodajni argument, mi v Alpini Amerika ne verjamemo, da je prihodnost Alpine v tem, da prodajamo v nižjih cenovnih razredih. Če se želimo izogniti ceni kot edinemu prodajnemu argumentu, je nujna uveljavitev blagovne znamke. Najboljša in najcenejša metoda uveljavitve blagovne znamke, so dobro oblikovani in kvalitetno izdelani izdelki, ki jih bodo potrošniki znova in znova kupovali. K izdelavi takih proizvodov, pa moramo prispevati prav vsi. Vsak član Alpinine družine si mora zastaviti vprašanje: »Ali je Alpinin izdelek dober zame ali rajši kupujem pri konkurenci.« Hkrati pa mora vsak posameznik pomagati in se truditi, da dosežemo cilj, ko bomo z gotovostjo zatrдили, da je Alpinin izdelek za nas dober izdelek.

Alpina Amerika je po vseh teh petindvajsetih letih, kljub mnogim zelenim zimam, zmožna preživeti tako vremenske izzive kot izzive nenehnih sprememb v poslovanju. V prizadevanjih, da bi nadomestili posledice upadanja zimsko-športnega tržišča, smo razvili načine, ki pomagajo našemu osnovnemu programu Alpina. Tako smo začeli s prodajo alpskih in tekaških kompletov, kjer smo čevljem dodali še smuči, palice in druge izdelke. Investirali smo v internet, kamor iz različnih koncev sveta prihaja veliko vprašanj o Alpini in njenih izdelkih. Alpina blagovno znamko propagiramo preko oglasov v strokovnih revijah in časopisih, preko oglaševalskih akcij v trgovinah, na smučiščih in drugod. Veliko časa in naporov porabimo s pripravo tržnih informacij in informacij o izdelkih. Upamo, da se bodo vsi naši naporji še naprej kazali z izdelki, ki jih bomo s ponosom prodajali na ameriškem tržišču in da se lahko tako Alpina Žiri kot Alpina Amerika z optimizmom zazreta v naslednje 25-letno obdobje medsebojnega sodelovanja.

Vsem delavcem Alpine želimo vesel božič in srečno novo leto.

Rolf Schaer

Alpina Norveška pozdravlja Alpino Slovenija

Z Alpino sodelujemo že šestnajst let. Veliko aktivnosti in naporov je bilo opravljenih v tem času in danes smo lahko ponosni na položaj Alpine na norveškem tržišču. Na njem je Alpina danes uveljavljena blagovna znamka za obutev. Še posebej to velja za tekaško obutev, kjer ima Alpina največji tržni delež in je že vrsto let najbolje prodajana blagovna znamka.

Nekaj splošnih informacij o Norveški:

- majhen narod - 4.400.000 prebivalcev, ki govorijo čuden jezik

- 28% prebivalcev živi v štirih največjih mestih z okolico, 72% pa je naseljeno na 324.220 kvadratnih kilometrih zelo razčlenjenega ozemlja. Razdalja med severom in jugom norveške je 2.480 km (za primerjavo razdalja med Oslom in Milanom je 1.974 km),

- visoka raven narodne pripadnosti,
- država ni članica evropske unije,
- zelo hladno podnebje zaradi katerega je velik del države pokrit s snegom od decembra do aprila.

Nekaj informacij o trgovini s športno opremo:

- kupna moč prebivalcev je približno ena milijarda dolarjev,

- na leto se proda 260.000 parov tekaških čevljev od tega približno 100.000 Alpininih,

- od skupnega števila 1.020 prodajalnih jih je 775 članic prodajnih verig, Alpinini čevlji pa se prodajajo v 850 trgovinah.

Z zadovoljstvom ugotavljamo da se Alpini izdelki dobro prodajajo in da sodelujemo z vsemi pomembnimi trgovskimi verigami.

Prepričani smo, da bo največji izziv časa, ki prihaja, kako ohraniti visoko in profesionalno raven v razvoju novih, inovativnih in čim bolj funkcionalnih izdelkih. Naš uspeh na norveškem tržišču temelji na dejstvu, da smo zmožni izdelovati izdelke, ki ustrezajo zahtevam našega trga. Veliko je primerov, ko smo dokazali našim kupcem, da je Alpina podjetje, ki zna prisluhniti našim zahtevam in izdelati izdelek, ki zadovolji naše želje in potrebe. Sliši se mogoče enostavno, toda zagotavljam vam da je lažje govoriti kot tudi narediti. Mnogo mednarodnih korporacij se ne odziva zahtevam trga na tak način. To nam je dalo možnost, da ustvarimo pomembne tržne deleže s tesnim sodelovanjem z Alpino in z razvojem najboljših kolekcij za norveško tržišče.

Naša klima in naša kultura druženja z naravo čez vse leto govori, da bo kvaliteten izdelek vedno dobrodošel na našem tržišču. In nenazadnje, če bo proizvod zdržal v naših razmerah, bo zagotovo dober tudi za vse ostale trge.

Omeniti še velja, da se naša firma krepi na prodajnem delu. Na prihodnost gledamo z optimizmom. Naš cilj pa je, da zadržimo in še izboljšamo sodelovanje z Alpino in še utrdimo njen položaj na norveškem tržišču.

V imenu mojih sodelavcev in v svojem imenu vam voščim vesel božič in srečno novo leto.

Jacob Haugen

»Samo želiti ni dovolj,« pravijo v Franciji

Čuti je, da se ljudje v Alpini zavedajo, da je potrebno določene stvari narediti bolje. Želijo delati bolje, toda samo želiti velikokrat ni dovolj. Sodelovanje med nami bo moralo sloneti na hitrejšem odzivanju na dogajanja na tržišču. Na spremembe na trgu bomo morali pravilno in hitro odgovoriti.

Želim, da bi Alpina ostala zdrav kolektiv in da bo poslovanje takšno, da bo zagotovljeno delo vsem zaposlenim tudi v bodoče.

Pierre Godar



Novi načrti in nova upanja...

Kaj nam bo prineslo ne vemo, želimo pa si seveda le najboljše

Na prelomu tisočletja se spodobi, da si ne izrečemo le tistih običajnih («pa srečno, zdravo in uspešno»), zato mi dovolite, da zaželim:

Alpini:

- da bi se še naprej razvijala v sodobno tovarno obutve,
- da bi nadaljevala z razvojem v eno od pomembnejših veleprodajnih in malo-prodajnih trgovskih hiš v Sloveniji in v srednji Evropi,
- da bi nadaljevala začete procese digitalizacije razvoja in proizvodnje obutve,
- da bi si z razvojno usmerjenostjo z inovativnimi proizvodi zagotovila prostor na trgu doma in po vsem svetu.

Delavcem Alpine:

- da bi se na delu počutili dobro in bi radi hodili v službo,

- da bi nam poslovno dobro šlo in bi bilo vsakega 15. v mesecu tudi več v kuverti,
- da bi imeli več interesa za dodatno usposabljanje, zlasti mlajši, ki boste morali delati še veliko let in boste lahko uspešni le z dodatnim izobraževanjem.

Bralcem časopisa:

- da bi, kot naši upokojeni bivši sodelavci ali kakorkoli drugače povezani z Alpino, še naprej radi vzeli v roke naš časopis,
- da bi bilo naše sodelovanje v kraju in za kraj še naprej dobro.

Vsem skupaj pa želim, da bi se vam doma in v krogu družine godilo vse najboljše in sploh samo tako, kot si sami želite.

Generalni direktor
in predsednik uprave
Mag. Martin Kopač



Ob prehodu v novo leto, vedno razmišljam, kaj bi se dalo v prihodnje izboljšati. Čeprav je naš sindikat po številu članov v Alpini manjši, se tudi mi prizadevamo za čim boljši položaj vseh delavcev v podjetju. Tempo življenja in dela je v današnjem času zelo hiter. Toda kljub temu mislimo in želimo, da bi vodstvo v podjetju ravnalo tako, da ne bi prihajalo do hitrih in velikih sprememb, ki bi bile neugodne za delavce. Vsaka stvar namreč terja svoj čas in prilagoditve na različnih področjih.

V novem letu želim vsem zaposlenim veliko zdravja, sreče in uspehov tako v zasebnem življenju kot na delovnem mestu.

Predsednik sindikata
neodvisnost KNSS
Tone Semič

V imenu sveta delavcev vam v letu 2000 želim, da bi v prihodnjem tisočletju vsi zaposleni v Alpini gledali naprej z optimizmom in napredkom. To nam zagotavlja obstoj, obenem pa tudi redne plače, s katerimi pa ne moremo biti povsem zadovoljni. Od uprave zato pričakujemo na tem področju trend navzgor, vendar ne na račun odpuščanij ali kakšnih drugih neprijetnih ukrepov za zaposlene, ampak v smislu, da se pridobi redno in čim boljše plačano delo.

Zato na koncu želim vsem zaposlenim veliko zdravja in družinske sreče in čim manj težav na svojih delovnih mestih.

Predsednik sveta delavcev
Peter Trček



Spet je leto za nami in v novo ponavadi vstopamo polni optimizma, načrtov in prepričanja, da bo boljše, kakor je bilo v preteklem letu.

Tudi sam sem prepričan, da bo šlo Alpini, in s tem seveda vsem, nam bolje. Vlaganja v novo tehnologijo v proizvodnjo in posodabljanje prodajaln, ki so se začela v letošnjem me prepričuje, da smo na pravi poti, da obstanemo na tem konkurenčnem trgu in ohranimo delovna mesta.

Seveda pa v sindikatu nikakor nismo zadovoljni s plačami, katere krepko zastajajo za republiškim povprečjem. Na tem področju nas v prihodnjem letu čaka kar težka naloga. Po našem prepričanju bi morale biti vsaj za 10% višje. Na ta način bi se izenačila minimalna plača s

prvo grupo. Trenutno je stanje pri nižjih grupah zelo nestimulativno in če bomo dopustili, da bo šlo tako naprej, bomo kmalu vsi, ne glede na to kaj in koliko delamo, dobili enako plačo. Druga večja sprememba v prihodnjem letu, ki bo močno vplivala na naše pravice, pa je sprejem zakona o delovnih razmerjih in pokojninska reforma.

Na vse to bomo lahko vplivali v našo korist le, če bomo enotni in organizirani. Posameznik je pri takih spremembah nemočen.

Kljub težavam, ki nas čakajo v prihodnjem letu, vam želim srečno, zdravo in zadovoljno novo leto.

Predsednik svobodnega sindikata
Milan Sovinc



nadaljevanje s 9. strani

takoj dodal: »Kljub starosti pa kar dobro delajo.«

Nejc Kristan je na vmesni kontroli. Nekaj je sicer govoril, da bi slikala koga drugega, toda zakaj. Saj si končno po sedemindvajsetih letih dela v Alpini in to ves čas v tem oddelku eno fotografijo tudi zasluži. Nejc pregleduje t.i. šale, to je polizdelke ali ogrodje za pancernje. Ko vidi, da je šala dobra, naredi par prešteje, nato pa zloži na voziček in odpelje v skladišče. Ko sem ga vprašala, če je z delom zadovoljen, se je nasmehnil in dejal: »Moraš biti zadovoljen. Ko enkrat prideš sem, ostaneš tu do 'penzije'.« Seveda, je bila to šala, saj to nikakor ni res. Prav malo pred tem mi je vodja oddelka razlagal, da prihaja prav v tem oddelku v mrtvi sezoni velikokrat do premeščanj. Pa še nekaj sem se spomnila, mogoče pa ostajajo najboljši...

Pivk Damjana je končala srednjo obutveno šolo in je prišla v oddelk kot pripravnica. Vodja oddelka je povedal, da imajo po dolgem času zopet eno pripravnico. »V Alpini sem en mesec. Prej sem bila že v nekaterih drugih oddelkih, do konca decembra pa naj bi delala tu,« je povedala. »Potem grem pa v šivalnico.« Hotela sem izvedeti, kaj je ugotovila o Alpini v tem mesecu. In Damjana je modro dejala: »Zaenkrat je kar dobro.« Naj bo tako tudi naprej.

Tone Fortuna dela na »tam-poprintu«, to je stroju, ki pancernjo da tisto končno podobo, mu vdihne še nekaj več, to je bodisi napis, modno črto, linijo, oznako, skratka nekaj, čemur bi lahko rekli pika na i. Tudi Tone je nekaj zmigoval z glavo, ko sem hotela pritisniti na sprožilec fotoaparta, nato pa dejal: »V soboto bi me morala slikati.« Seveda nisem vedela zakaj. A če česa ne vemo, pa si to želimo, moramo vprašati. Mogoče se nam nasmehne sreča in dobimo odgovor. In jaz sem ga dobila. Kako ne? Saj so na termoplastih prijazni ljudje. Tone mi je povedal, da je bil oddelk v soboto na izletu v Goriških Brdih. »Tam smo se udeležili degustacije dobre kapljice,« se je nasmehal in nadaljeval: »Dobro je bilo.« Izvedela sem še, da so si ogledali tudi Novo Gorico in okoliške kraje. S sabo so imeli vodiča, na koncu pa je sledila zabava s plesom. Ciril Vidmar je



Končna kontrola Pavel Kristan, zadaj Rado Gantar. Na levi Ciril Vidmar.

povedal tudi, da so na ta izlet poleg sedanjih delavcev povabili tudi upokojeince, nekdanje delavce oddelka. »Termoplasti so oddelek, kjer se delavci poznamo in smo prijatelji tudi potem, ko nismo več vsak dan skupaj,« je povedal vodja oddelka. Lepo, sem si mislila. Pa še nekaj mi je rojilo po glavi in sem jim tudi povedala. Res imam srečo. Ko pridem v oddelk izvem, da so bili na izletu. Tako je bilo zadnjič v Rovtuh, tako sedaj na termoplastih. Torej, kdo bo naslednji. V tretje gre rado.

Ivo Milardovič je mojster v montaži pancernjev. Trenutno je v oddelku petnajst delavcev. Številka pa se v skladu s potrebami spreminja in se giblje od deset, v najbolj »suhem« obdobju, do petindvajset, tedaj, ko je dela največ.

»Končujemo sezono. Višek delavcev, ki je bil še pred kratkim v oddelku, smo prerazporedili drugam,« je povedal Ivo. »Sedaj izdelujemo prednaročilo pancernjev za naslednjo sezono. To so modeli, ki se bodo izdelovali za sezono 2000. Ker pa smo do sedaj tako dobro prodali letošnje modele, smo dobili dodatno naročilo. Če bo vse prav in ne bo težav v šivalnicah, naj bi bili ti modeli narejeni v približno desetih delovnih dneh. Nato pa nas čakajo še vzorci za naslednjo sezono.« je povedal ter nadaljeval: »Računamo, da bo do božiča delo opravljeno in bomo lahko v miru koristili dopust. Trenutno je nekaj težav z orodji, toda če ne bo večjih zapletov, ni bojazni, da za praznike ne bi bili na zasluženem dopustu. Če pa bo treba, pa bomo seveda delali; saj je vedno



Jernej Stanovnik, skladišče polizdelkov termoplastov

tako. Narejene ure pa potem koristimo. Kdor je pripravljen delati nadure, ima tudi pravico, da jih potem porabi,« je zaključil mojster oddelka.

Kristan Pavel pa je delavec, ki skrbi, da prede iz oddelka res brezhiben čevelj. »Pri nas ni škarta,« je povedal. »Imamo le prvo kvaliteto. Pancernje pregledamo, če je kakšna manjša napaka se lahko popravi, če pa je napaka na šali, se čevelj zmelje in iz tega naredi nova masa. Vendar tega je malo, saj se napake odkrijejo že prej,« je dejal Pavel.

Jernej Stanovnik pa dela v skladišču polizdelkov. V njegovo priročno skladišče pripeljejo vse polizdelke, ki jih izdelujejo v oddelku termoplastov. »Polizdelke oddajam največ v našo zbirnico, prav tako pa tudi na Col, Kal in v KTK Visoko. Ko dobim zahtevnico, pripravim blago, nato pa ga največkrat z viličarjem odpeljejo do tovarnjaka ali v zbirnico,« je povedal Jernej.

Tako je bila končana moja pot po termoplastih. Zahvalila sem se za prijaznost in odšla v lep zimski dan. Že dolgo je, odkar sem bila v tem oddelku, ob tem pa prvič, da sem imela s seboj tudi prijaznega vodiča, vodjo oddelka, ki mi je razložil marsikatero stvar. Vedno bolj spoznavam, da je moje delo stalno in tudi koristno učenje. Vedno in povsod vidim in se naučim kaj novega. Si morete predstavljati, kako pameten postane tako učeči se človek?

Jožica Kacin

Zakon o varnosti in zdravju pri delu prinaša strožje ukrepe na tem področju

V mesecu juliju je bil sprejet nov Zakon o varnosti in zdravju pri delu. Zakon velja od avgusta 1999 dalje in je usklajen z evropskimi predpisi, ki vladajo na tem področju. Zakon prinaša nekatere novosti. Pomembni izvajalci teh predpisov so prav vodje oddelkov, zato je bila zanje konec novembra kratka predstavitev določil zakona. Predaval je Janko Sekne, s katerim imamo sklenjeno pogodbo o izvajanju varnosti pri delu.

In kaj prinaša nov zakon? Janko Sekne je povedal, da so postavljeni ostrejši pogoji tako za delavce kot delodajalce glede skrbi za varnost in zdravje pri delu. Večja je odgovornost tako delavcev kot delodajalcev v zvezi s poškodbami pri delu. Delavci bodo morali dosledno spoštovati vse ukrepe za varno delo. Če jih ne bodo spoštovali, je ob inšpekcijskem pregledu zagrožena kazen tako za delavca kot nadrejenega. Predvsem pri delu z nevarnimi snovmi, bo ukrepanje še strožje. Kazni v primeru ugotovljenih kršitev so večje, tudi nadzor naj bi bil ostrejši. Velik poudarek je dan tudi usposabljanju za varno delo tako delavca kot delodajalca.

Jožica Kacin



O varnosti zdravja pri delu je govoril Janko Sekne

Marko Čar član ene najuspešnejših slovenskih alpinističnih odprav

Napetost v trenutku izgine. Oprema, ki v steni pomeni vse, izgubi svojo vrednost, kakor stare cunje, pa pada z naju. Stisk roke in pozabljeni so vsi napor, ostane le še ponosna zavest o uspehu, zaupanje vase in vera v življenje. Je v knjigi Pot opisal osvojitve vrha v pogorju Kilimandžara v Afriki Nejc Zaplotnik. Nejca ni več. Ostajajo pa njegovi spomini, ki so zapisani v knjigah. Ostajajo tudi njegovi prijatelji in taki, ki ljubijo gore. Izmučeni, a vendar nepopisno srečni, ker so osvojili goro in premagali sami sebe, nadaljujejo pot in iskanja, ki jih poznajo samo oni.

Eden izmed njih je tudi Marko Čar. Kdo še ni slišal za alpinista in snowboarderja, ki se spušta po največjih strminah Himalaje in osvaja najvišje vrhove sveta. Letos je bil Marko eden izmed šestih alpinistov, ki so osvojili 7.952 visok vrh Gyachung Kang. Alpinisti so se gore lotili s severne strani, to je iz Tibeta, kar do sedaj ni uspelo še nikomur.

»Delo življenje: Odprava kot je bila vaša, je poleg Humerjeve, po oceni strokovnjakov, najbolj uspešna letošnja himalajska odprava. Koliko časa traja priprava na tak podvig?

Marko Čar: Pripravljati smo se začeli že mnogo prej. Že lansko leto smo se prijavili na razpis, ki ga je objavila Planinska zveza Slovenije in bili izbrani. Potem pa se so se začele priprave. Pomladi sva šla z Andrejem Štremfeljem v Tibet, da sva si ogledala goro, fotografirala stene, kjer smo pozneje začrtali pot, našla prostor za bazni tabor...

Delo življenje: Je bila vaša odprava številna?

Marko Čar: Bilo nas je devet. Osem alpinistov in zdravnik. Na glavni cilj, to je gora Gyachung Kang, nas je prišlo šest.

Delo življenje: Koliko časa ste bili na poti?

Marko Čar: Od doma smo odšli v sredini septembra, vrnili pa smo se 16. novembra. En mesec smo bili v baznem taboru pod goro.

Delo življenje: Kaj ste počeli v bazi?

Marko Čar: Za vzpon na tako višino se je treba dobro pripraviti oziroma kot pravimo alpinisti aklimatizirati. V tem času smo osvojili kar tri vrhove, dva do sedaj še neosvojena. Prvi vrh visok 6.700 metrov, ki dosedaj ni bil poimenovan, smo krstili za Zero Peak. Potem pa smo osvojili še nepreplezano severno steno 7.300 metrov visokega Siguan-ga Rija in 6.998 metrov visok Siguan-ga Ri Shar.

Alpinisti običajno aklimatizacijo izvajajo tako, da se odpravljajo v smer, ki jo izberejo za svoj končni cilj. Tam postavljajo tabore in se vračajo nazaj v bazo. To je himalajski slog. Mi pa smo izbrali tako imenovani alpski slog, ki je zahtevnejši in zato med alpinisti in poznavalci tudi bolj cenjen. Pri tem načinu alpinist



Marko Čar na vrhu Gyachung Kanga Foto: Andrej Štremfelj

prepleza steno od tal do vrha naenkrat, brez da bi se vračal v bazo.

Delo življenje: Koliko časa ste potem porabili, da ste osvojili vrh?

Marko Čar: Bazo smo imeli na višini 5.500 metrov. Pred steno pa smo postavili še tako imenovano ABC podaljšano bazo. V steni smo bili tri dni. Prvi dan smo prišli do višine 6.800 metrov. Tam smo postavili šotore in prespali. Naslednji dan smo priplezali do višine 7.300 metrov, tretji dan pa osvojili vrh in sestopili nazaj pod steno.

Delo življenje: Na taki odpravi doživi alpinist mnogo lepih, pa tudi težkih trenutkov. Kdaj vam je bilo najtežje?

Marko Čar: Najtežje je bilo, ko smo morali prenehati z že začetim plezanjem proti vrhu. Štremfelj in Prezelj sta se v šotoru zastavila s plinom in morali smo oditi nazaj v bazo. Težko nam je bilo, ker smo mislili, da ne bo več časa za ponoven naskok gore.

Težko je bilo tudi tedaj, ko je ob sestopu padel Peter Mežnar. Na vrh smo plezali v navezi po dva in dva, sestopali pa smo vsak zase. Zagledal sem, da se nekaj kotali po strmini ter ugotovil, da je to Mežnarjev šotor. Odšel sem nazaj pogledat, kaj se je



Gyachung Kang, kamor se je povzpela naša odprava. Foto: Andrej Štremfelj

zgodilo. V snegu sem našel poškodovanega Mežnarja. Dobro, da sem imel takrat s seboj radijsko postajo. Po večkratnih poskusih sem priklical ostale. Ti so že sestopili z gore in prišli na pomoč. Mežnar jo je odnesel s hudim pretresom možganov in nekaj omrzlinami. Sreča v nesreči, da je padel ravno na izstopu s stene, ker bi se drugače pustolovščina gotovo ne končala tako dobro.

Delo življenje: Bilo pa je gotovo tudi veliko lepega.

Marko Čar: Seveda. Lepo je bilo, ker smo se na odpravi med seboj tako dobro razumeli. Lepa je tudi tibetanska pokrajina. Tam so čudoviti hribi. Nikjer ni tako. Tu mi je res všeč in še se bom vrnil v Tibet.

Višek veselja in sreče pa je, ko po tako napornem plezanju in dolgih pripravah alpinist stopi na vrh gore in doseže cilj. Imeli smo tudi srečo, da je bilo tedaj lepo vreme in čudovit razgled.

Delo življenje: To pomeni, da ste bili z vremenom zadovoljni?

Marko Čar: Tega pa ne bi mogel reči. Zapadlo je skoraj en meter snega, bil pa je tudi hud mrz. Štremfelj, ki že vrsto let hodi na take odprave, je pripovedoval, da ni še nikdar pregazil toliko snega, pa tudi tako zeblo ga ni še nikoli.

Delo življenje: Sneg in mrz ter podobne vremenske nepravilnosti zahtevajo tudi primerno zaščito. Ena izmed njih so tudi čevlji. Lahko rečete še kakšno besedo o njih?

Marko Čar: S čevlji nisem imel težav. Že več let sodelujem z Alpino, ki je bila tudi glavni opremljevalec nog naše odprave. Vsi v odpravi smo imeli Alpinine čevlje in nekatere modele tudi testirali. Jaz sem imel tako rekoč po meri in z dodatnimi zahtevami narejen čevlji, ki je bila nekakšna mešanica med Mauntom in Triglavom. Z njimi sem osvojil tudi Zero peak, ki sem ga omenil že prej in bil zelo zadovoljen. Za glavni cilj pa sem potreboval plastične plezalne čevlje, ki pa jih Alpina (še) ne izdeluje. Uporabljal pa sem le tako imenovani protektor, ki so mi ga izdelali v

Alpini. Protektor je posebna prevleka, ki se natakne čez čevlji.

Pomladi sem testiral tudi novi model čevlja Teton. Mislim, da so odpravili nekatere pomanjkljivosti in da bo to dober čevlji. Popravljen model bom v kratkem testiral tudi na ledu.

Delo življenje: Žirovci vas poznajo tudi kod snowboarderja?

Marko Čar: Ukvarjam se tudi s tem. Ko je Alpina začela delati te čevlje sem jih prav tako testiral. Sedaj jih v Alpini ne izdelujete več, če pa rabim notranji čevlji, ga še vedno naredijo.

Delo življenje: Odprava je za vami. Tudi pri nas je zima. Kot vidim pa ne počivate, saj ste kar težko našli čas, da sva se srečala.

Marko Čar: Čez zimo bom učil snowboard. Sem tudi v slovenski demonstratorski vrsti in bomo imeli tečajer ter seminarje na različnih smučiščih. Upam, da mi bo ostalo tudi kaj časa za plezanje. Računam, da se bom udeležil tudi kakšne tekme v plezanju po ledu.

Delo življenje: Načrtujete tudi kakšno alpinistično odpravo?

Marko Čar: Zaenkrat še ne vem. Če pa se bo pokazala prilika, pa prav gotovo.

Delo življenje: Bi želeli še kaj dodati na koncu?

Marko Čar: Da. Čeprav vem, da sponzorjev večinoma ne želite preveč izpostavljati, pa bi se vendar rad zahvalil tistim, ki smo mi pomagali pri tej odpravi. Brez njih bi namreč ne mogel iti na tako pot. Čeprav je bila to, kot sem že rekel, državna odprava, smo morali tudi sami kar precej prispevati, če smo se je hoteli udeležiti. Alpino, ki je bila moj glavni sponzor in tudi opremljevalec s čevlji za ostale člane, sem že omenil. Rad pa bi se zahvalil še občini Žiri, ki je letos prvič imela posluš zame. Prav tako se zahvaljujem Red Bullu, Planinskemu društvu Žiri, Etiketi, Mauhici, K & K-ju in Treking Sportu - Burghaus, ki skrbi za moja oblačila.

Dober vodja pusti delavcu veliko svobode, vendar pa zahteva, da je delo opravljeno

»Vsak trenutek v življenju komuniciramo. Tudi popolna molččnost in obračanje hrbta človeku nekaj sporoča. V spanju človek komunicira sam s seboj,« je navedeno v prvem poglavju gradiva za trening za večjo učinkovitost vodij v proizvodnji avtorjev Doris Erzar in mag. Aleksandra Zadela, ki sta v začetku oktobra v Alpini vodila nadaljevalno delavnico za vodje oddelkov in služb.

Delavnica je potekala tri dni in udeleženci so povedali, da so slišali mnogo zanimivega. Nekaj bodo prav gotovo lahko uporabili tudi v praksi in kot rečemo kamenček na kamenček palača, tako se tudi dobre misli in napotki vsidrajo v človekov razum in nevede postanejo del njega. Kot pri vsaki stvari pa je tudi s tem tako, da nekateri sprejemajo hitreje, drugi pa rabijo več časa. Vedeti pa moramo, da tovrstna delavnica ljudi ne spreminja, temveč jim daje samo napotke za to, kako naj bi ravnali oziroma snov za razmišljanje in pogled vase za tiste, ki so na to pripravljeni.

»Človek se ne razburi zaradi vas, ampak zaradi sebe, ker je v tem trenutku nemočen,« je razlagal mag. Aleksander Zadel. Pravo moč oziroma avtoriteto ima tisti, ki ne čuti potrebe, da bi jo razkazoval. Tak ima neko notranjo moč, s katero vpliva na druge in pri tem ni potrebno, da jo izraža tako, da se razburja pred in nad drugimi. Take ljudi imamo tudi med nami. Ponavadi so to ljudje, ki so izredno strogi do sebe in s tem lahko tudi zgled drugim. Običajno so ti ljudje dovolj komunikativni, da se ob primernih priložnostih znajo tudi sprostiti in poveseliti.

Znajo se prilagoditi svojim sposobnostim, potrebam in ritmu življenja.

»Dober vodja pusti sodelavcu veliko svobode, vendar zahteva, da je delo opravljeno. Ni pomembno, kdaj in kako delo opravi, vsak ima svoj ritem, svoje navade, svoj način. Pomembno pa je, da opravi to, kar se od njega pričakuje oziroma kar mu je naloženo,« je povedal mag. Zadel ter ob tem navedel razne primere, kako pomemben je občutek svobode za delo, zadovoljstvo in ustvarjalnost posameznika.

Ali ni res, da imamo vsi večje zaupanje v tiste ideje, ki smo jih odkrili sami, kot v tiste, ki so nam bile vsiljene? In če je tako; ali ni slaba izbira, ko poskušamo vsiliti svoje prepričanje drugemu človeku? Ali ni bolj modro pripraviti predloge in dovoliti, da drugi pri sprejemu sodelujejo. (Doris Erzar, Gradivo za interno učno delavnico)

»Človeka lahko kontroliramo le toliko časa, dokler lahko normalno zadovoljuje svoje potrebe.« Delavec, ki v podjetju ni zadovoljen, kar pa pomeni, da ne more zadovoljevati svojih potreb, bo ali odšel iz tega okolja, če pa za to ne bo imel možnosti, bo njegovo ravnanje tako, da ne bo pozitivno vplivalo na delo in odnose v podjetju.

Bleicher trdi, da je tradicionalno podjetje usmerjeno v stroje, tehnologijo, kapital in trg. Sodobno podjetje pa postavlja na prvo mesto človeka, ker se samo človek s svojimi možgani lahko strateško in hitro prilagaja posamezni spremembi in vseh zahtevam sodobnega gospodarjenja.

Ker je človek tako pomemben za sodobno gospodarjenje, sta dobiček in razvoj podjetja najbolj odvisna od človeškega dejavnika v podjetju, je razumljivo zanimanje sodobnega menedžmenta za človekovo počutje, sodelovanje in negovanje odnosnosti v podjetju. (Doris Erzar, Gradivo za interno učno delavnico)

»Tudi pri vodenju je zelo pomemben zgled« je povedal mag. Zadel. Človeška narava je taka, da v primerih, ko nam gre dobro to pripisujemo sebi, ko pa se situacija obrne, za to krivimo druge in okolič.

»Čustev ne moremo kontrolirati, lahko pa izberemo, kako se bomo nanje odzvali.« Mag. Zadel je povedal, da je v psihologiji dolgo veljalo, da določenih reakcij ne moremo kontrolirati. Sodobne študije so pokazale drugače; to je s praktičnim primerom dokazal tudi mag. Zadel.

Vsak človek lahko sam izbere svoje vedenje. Človek ne reagira, ampak sam izbere svoje vedenje. Za svoje vedenje je odgovoren vsak sam, nihče drug.

Način, kako vidim svoje sodelavce, vpliva na način, kako z njimi ravnam. In način, kako z njimi ravnam, vpliva na njihovo delo. (Doris Erzar, Gradivo za učno delavnico)

»Ustvarimo pogoje, v katerih bodo ljudje imeli občutek, da zadovoljujejo svoje potrebe,« je naprej razlagal dr. Zadel. Včasih je



Na obrazih udeležencev seminarja lahko vidimo, da je mag. Aleksander Zadel znal vzbuditi pozornost in da jim ni prodajal »tope vode« kot je dejal v pogovoru za naš časopis.

treba komu povedati tudi v obraz in mu dati vzgojno plat. Pri vsakem sogovorniku je pomembno, da pokažemo spoštovanje do njega in njegovega mnenja. Vendar pa se z lepo besedo ne da vedno doseči vsega. Človek se vede na različne načine.

Njegovo vedenje povzroča tako pozitivne in negativne posledice. Če ob določenem vedenju ni negativnih posledic za človeka, se njegovo vedenje ne bo spremenilo.

Jožica Kacin

»Ljudje se hočejo učiti. Od delavnice hočejo iztržiti kar največ« je povedal mag. Zadel

Delo življenje: Mag. Aleksander Zadel, se lahko na kratko predstavite.

Aleksander Zadel: Sem specialni klinični psiholog. Že osem let se ukvarjam se z individualnim svetovanjem in zdravljenjem ljudi, ki se soočajo s stiskami in problemi, katere ne znajo ali ne zmorejo rešiti sami.

Delo življenje: Obstajajo neke posebne, pogostejše težave, s katerimi se ljudje obračajo na vas?

Aleksander Zadel: Problemi so zelo različni. Nekih značilnih problemov ni. K meni pa prihajajo starši zaradi težav z otroci, zakonci zaradi medsebojnih nesoglasij in drugih težav ter posamezniki zaradi najrazličnejših stisk. Včasih je veljalo, da so ljudje prišli k psihologu

še, ko jih je stiska pripeljala skoraj na rob obupa. Odnos do tega pa se je v zadnjem času spremenil. Ko ljudje začutijo potrebo po pomoči ali pridejo do stanja, ko si mislijo, da jim bo psiholog lahko pomagal iz stiske, zaprosijo za pomoč. V tem pogledu so mnogo bolj osveščeni.

Delo življenje: Kaj poleg svetovanja posameznikom še obsega vaše delovno področje?

Aleksander Zadel: Pomemben del mojega dela je tudi predavanje oziroma delavnice, kakršna je v Alpini. Take delavnice izvajamo, da povečamo kvaliteto odnosov v podjetju in s tem tudi učinkovitost dela. Zelo rad proučujem razreševanje kriznih situacij; kaj in kako narediti iz sebe in drugih, da

Člani sveta delavcev na izobraževanju v Radovljici



S seje sveta delavcev

Zveza svobodnih sindikatov Slovenije je za člane svetov delavcev in sindikalne zaupnike izvedla izobraževalni seminar Učinkovito soupravljanje, ki je potekal v Sindikalnem izobraževalnem centru v Radovljici. Ker je naš svet delavcev šele dobro pričel z delom, nam je uprava na pobudo predsednika sveta odobrila udeležbo. Tako je bila od 5. do 7. oktobra v Radovljici prva polovica članov sveta delavcev. Druga polovica pa naj bi se udeležila naslednjega seminarja.

Namen seminarja je bil člane svetov delavcev s pomočjo predavanj o različnih temah čim bolj usposobiti za delo v svetu delavcev v podjetjih, v katerih smo zaposleni.

Kot prvi je spregovoril Milan Utroša, ki ga poznamo že iz predavanja v Alpini. Povedal nam je nekaj o načinu in strategiji delovanja sveta delavcev. Izvedli smo tudi skupno anketo o prednostnem reševanju problemov.

Gregor Miklič je predaval o vlogi in nalogah sveta delavcev na področju

statusnih in kadrovskih zadev ter reševanju sporov z delodajalci. Sem sodijo statusne in poslovne spremembe s kadrovskimi posledicami, kadrovske zadeve, obveščanje, skupno posvetovanje, soodločanje.

Lučka Böhmová, avtorica mnogih člankov, je na zelo zanimiv in živahen način spregovorila o soupravljanju delavcev ter varnosti in zdravju pri delu. Böhmová trdi, da je možno doseči varno in zdravo življenje zaposlenih v posamezni družbi. Pridružuje se mnenju strokovnjakov Evropske unije, ki poudarjajo, da je danes naloga delodajalca, ne le varovanje zdravja zaposlenih, ampak celo ustvarjanje zdravja pri zaposlenih, saj lahko le zdrav in zadovoljen delavec dela dobro, zanesljivo in inovativno.

Vekoslava Krašovec je spregovorila o vlogi sveta delavcev na področju plač ter pri obravnavi gospodarskih rezultatov družbe. Predstavila je nekaj podatkov o plačah, o izhodiščnih plačah za tarifne razrede, spregovorila o sistemu plač, nadomestilih in drugih prejemkih po kolektivni pogodbi, o drugih osebnih prejemkih in povračilih stroškov v zvezi z delom itd.

Izobraževanje smo zaključili s predavanjem Metke Roksančič o kolektivnih pogodbah in soupravljanju. Seznanili smo se s sistemom in izvajanjem kolektivnih pogodb ter na koncu s samimi pogajanjimi. Tu nismo le poslušali, temveč tudi vneto sodelovali.

Seminarja so se udeležili tudi predstavniki iz drugih podjetij, kot so: Center za socialno delo Novo Mesto, Etiketa Žiri, Iskra Avtoelektrika Šempeter, Metalka trgovina Ljubljana, Ptuske pekarnice, Techno Lož, Terme Maribor.

Za udeležence je bila to tudi priložnost spoznati druge člane sveta delavcev in njihovo delovanje ter za navezovanje stikov, izmenjavo izkušenj in mnenj.

Mislím, da je bil za Alpinine udeležence članov sveta delavcev seminar koristen in da bo dobil svojo težo, če bomo vsaj majhen del povedanega prenesli tudi v našo družbo. Vemo namreč, da vsako izobraževanje razvija človeka tako v osebnem kot tudi v strokovnem pogledu.

Marija Tratnik



Mag. Aleksander Zadel

premagamo krizna stanja in težave.

Delo življenje: Kaj opazate pri tem delu?

Aleksander Zadel: Ljudje so izjemno naklonjeni delu in sodelovanju pri delavnicah. Niso pripravljene le poslušati. Postavljajo vprašanja, vnašajo primere iz prakse, delajo, poskušajo znanje, ki ga dobijo, uporabiti tudi v različnih situacijah, razmišljajo. Veseli me,

ker so udeleženci dejavni in ker hočejo pridobljeno znanje uporabiti tudi v praksi. Pripravljene so se učiti, napredovati. vlagati v svoj osebni in profesionalni razvoj. Pomembno je, da se človek kot delavec in oseba razvija.

Delo življenje: V času, ko sem bila na vaši delavnici, ste veliko govorili o vedenju in vplivu vedenja posameznika na druge.

Aleksander Zadel: To je pomembno področje. Opažam, da ljudje niti ne razmišljajo o posledicah svojega vedenja. Ne razmišljajo o tem, da bi se različnim nesoglasjem lahko izognili. Sprijaznijo se s tem, da opravljajo delo, ki zahteva tudi nesoglasja in živijo s tem. To bi lahko ponazoril s stavkom: »Če se človek privadi, da ga tepejo, tako ravnanje sprejme in pusti, da to počne naprej.« Če je človek navajen delati v težkih razmerah, premalo stori za to, da bi se stanje izboljšalo. Ljudje je potrebno ozaveščati, da se zavedajo, kaj lahko oziroma

morajo storiti, da povečajo kvaliteto življenja.

Delo življenje: Danes ste v Žireh, to je na meji med Gorenjsko, Notranjsko in Primorsko. Mislíte, da bi bil odziv v neki drugi regiji drugačen.

Aleksander Zadel: Običajno po vsaki delavnici naredim analizo. V Sloveniji je velika razlika ali je delavnica na Gorenjskem, Primorskem, Štajerskem... Ljudje imajo različno mentaliteto, različne običaje in značilnosti. Vendar povsod zahtevajo svoje. Ni se mogoče sprenevedati ali kot včasih rečemo »prodajati toplo vodo«.

Delo življenje: Kako ocenjujete delavnico v Alpini?

Aleksander Zadel: Odnos v Alpini je zelo kvaliteten. Imate preudarne vodje. Ne govorijo kot rečemo »kar tja v tri dni«. Ko se nekdo oglasi ima nagovor neko težo. Vprašanj ne postavlja zato, ker bi morala biti. Zadenje v srž problema. Ljudje se hočejo učiti. Od delavnice hočejo iztržiti kar največ, zato

moram biti dobro pripravljen. Postavljajo različna vprašanja in radi dajejo tudi povratne informacije. Stik z njimi je zelo dober. Zanimanje, ki so ga pokazali v skupini, je veliko. Mislím, da imate dobre vodje in da lahko skupaj marsikaj naredimo. S tako skupino bi z veseljem delal še naprej.

Delo življenje: Pogovarjala sem se z udeleženci delavnice. Tudi oni so z delom zadovoljni. Boste še prišli med nas?

Aleksander Zadel: Mislím, da bomo v Alpino še prišli. Še sem pripravljen na sodelovanje. Veselilo bi me, če bi lahko Alpino in posamezna dela vodij in drugih v podjetju, tudi sam bolje spoznal. Rad bi si vzel čas in šel po podjetju, da bi si podrobneje ogledal tudi posamezna dela v proizvodnji, da bi bolje spoznal stanje v podjetju in samo delo. To bi lahko potem koristno uporabil tudi na morebitnih naslednjih predavanjih.

Jožica Kacin



Tatjana Dolenc v slovo

*Kam pelje naša pot?
Hitimo, lovimo minute, tekmujejo
s časom.*

*A samo korak je med veseljem
in žalostjo,
samo trenutek med življenjem
in smrtjo!*

Da. Vse to in še mnogo več je doživljala naša sodelavka Tatjana, ko se je na višku svoje življenjske in delovne moči vanjo prikradla skrita bolezen. Dolgo smo upali in verjeli, da bo Tatjana z njeno voljo do življenja, ljubeznijo do najdražjih in prijateljev, z vedrino in pogumom le uspelo premagati hudo bolezen. In hkrati smo se tudi bali, saj je zahrbtna bolezen iz dneva v dan bolj kruto posegala v njeno telo in ji jemala življenjskih moči. V mrzlem zimskem večeru je mimo in tiho zaspala v krogu svojih najdražjih.

Prilagodnica Tatjana je svojo delovno pot kot obutveni tehnik začela v Alpini v mesecu septembru 1976. Že v času pripravništva je delala v računalniškem centru, kjer je ostala skoraj deset let. V tem času se je

vpisala na višjo šolo in v začetku leta 1988 uspešno diplomirala in pridobila poklic ekonomistke. Z novimi znanji, izkušnjami in pridnostjo se je želela preizkusiti tudi na drugih področjih. Tako je eno leto delala v oddelku študija časov kot normirka. V začetku leta 1989 pa je bila razporejena v nabavno službo, kjer je delala z vso vestnostjo in odgovornostjo kot nabavni referent vse do prerane smrti. Bila je tudi članica uredniškega odbora časopisa Delo življenje.

Pred slabim letom dni je našo sodelavko Tatjano začela premagovati bolezen. Skrivala je strah in se ob pomoči svojih najdražjih borila z boleznijo.

A žal, smrt je premagala življenje. Tatjana ni več, a v mislih bo ostala z nami, z nami bo ostalo njeno delo, skupna prijateljstva in doživljanja, njen pogum in njena vedrina.

Globoko sočustvujemo z njenimi domačimi in jim izrekamo iskreno sožalje.

Občinski svet spet razpravlja o grbu in zastavi občine

Novembra je bila seja občinskega sveta občine Žiri. Osemnajst točk dnevnega reda, nekatere sprejete brez pripomb, druge zavrnjene in preložene na naslednjo sejo z utemeljitvijo, da je potrebno še dodatno usklajevanje. Tako so svetniki obravnavali program pomoči na domu v občini, dali soglasje k finančnemu načrtu Medobčinskega sklada za razvoj obrti, obravnavali odlok o nadomestilu za uporabo stavbnega zemljišča v občini in občinskih taksah, govorili o poslovnih prostorih P'r Matic, zadolžili upravo, da pripravi kriterije za dodeljevanje neprofitnih stanovanj... Tudi vprašanje svetnikov je bilo kar nekaj. Zanimali so se za ureditev ceste v Osojnici, smučarske vlečnice v Goropekah, pogrebne službe v Žireh, kakšni so načrti v zvezi z domom starejših občanov... Na koncu so se strinjali s pobudo turističnega društva Žiri, da se ob prehodu na novo tisočletje organizira silvestrovanje na prostem oziroma nekatere spremljajoče dejavnosti.

Zanimiva tema, ki se vleče že nekaj let in je bila tudi predmet obravnave na tej seji, pa je bil grb in zastava občine. Komisija za kulturo je v sodelovanju z strokovnjakom za grboslovje Petrom Havlino pripravila osnutek. Blazon grba naj bi bil razdeljen na zlato in črno, zgoraj zamorčeva glava z zlatim uhanom, rdečo krono in rdečim ovratnikom, spodaj zlat zmaj, valovita modra gred. Zastava naj bi bila vzdolžno deljena, rumena in črna. Svetniki so v gradivu dobili tudi osnovno razlago pravil v grboslovju in zastavoslovju in obrazložitev, zakaj tak predlog, vendar nad njim niso bili navdušeni. Predlagali so nekatere nekoliko drugačne rešitve, toda ob tem se spet postavi vrsta vprašanj. Bomo Žirovci še dolgo čakali na svoje simbole. Mogoče pa je bolje, da se vsaj kolikor je to možno, uskladimo in da najdemo rešitev, ki bo sprejemljiva za večji del občanov. Saj simbolov ne sprejemamo samo za eno ali dve mandatni obdobji, mar ne?

J.K.



V oktobru je kmetijska svetovalna služba in društvo kmečkih žena Žiri v DD Partizan pripravilo zanimivo razstavo »Zdrava hrana – žito, zelenjava in sadje«.

KADROVSKE NOVICE

Kadrovske novice za mesec oktober 1999

V mesecu oktobru sta delovno razmerje nastopila le dva naša študenta, ki sta začela z opravljanem pripravništva. V oddelku orodjarje je svojo delovno pot kot orodjar začel Emil Padovac. Lojzka Brelih se je kot pripravnica zaposlila v oddelku šivalnice.

V mesecu oktobru je prenehalo delovno razmerje petim delavcem, in sicer: Goranu Gladku iz skladišča gotove obutve, Janezu Šubicu iz oddelka sekalnice, Majdi Stanonik iz lahke montaže, Mitjani Černigoju iz obrata Col in Antonu Čadežu iz računskega centra.

Kadrovske novice za mesec november 1999

V mesecu novembru smo naš kolektiv pomladili kar z devetimi novimi delavci. Kot obutveni tehniki so v oddelkih v Žireh začeli opravljati pripravništvo naslednji naši študenti: Damjana Pivk, Irena Pivk, Maša Starman in Boštjan Tinauer. V obratu Gorenja vas je kot obutveni tehnik začela s pripravništvom Franja Reven, v obratu Rovte pa Klavdija Jereb kot izdelovalka zgornjih delov obutve.

V oddelku lahke montaže se je zaposlil Miha Grošelj. V prodajalni Logatec sta delovno razmerje sklenili dve delavki in sicer Sara Tušek in Janja Merlak, ki bo v času šestih mesecev opravljala tudi pripravniško prakso.

V mesecu novembru je prenehalo delovno razmerje trem delavcem: Ivici Lukančič v prodajalni Logatec in Mariči Demšar iz oddelka prikrjovalnice v Žireh. Žal pa se je zaradi prezgodnje smrti od nas poslovila tudi naša sodelavka Tatjana Dolenc.

Marta Mlinar

V POKOJ ODHAJATA

V zaslužni pokoj sta v mesecu decembru odšla naša dolgoletna sodelavca Ciril Stanonik, kot mojster v oddelku lahke montaže, in Ignac Možina, kot pripravljalec mas v oddelku termoplastov. Ciril Stanonik je svojo štiridesetletno delovno dobo zaključil v Alpini, Ignaca Možina pa je v letošnjem letu izdalo zdravje, zato je bil invalidsko upokojen. Obema sodelavcema želimo ob upokojitvi vse najlepše, največ pa trdnega zdravja, dobre volje in življenjske vedrine, s katero se premaga marsikatero težavo; in da bi še vrsto let uživala med svojimi najbližjimi, prijatelji in znanci.

Žirovski atleti bodo prihodnjo sezono nastopili v najelitnejši skupini

Konec oktobra smo se atleti udeležili še zadnje letošnje množične prireditve 34. krosa Dela v Velenju. V štirinajstih starostnih kategorijah je nastopilo preko osem sto tekmovalcev. Najhujša konkurenca je bila pri članih in mladincih, saj se ti pripravljajo na bližajoče se Evropsko prvenstvo v krosu, ki bo potekalo na istem prizorišču decembra.

Med posamezniki je dosegel največji uspeh Matjaž Kosmač, ki je v kategoriji starejših dečkov ponovil lansko zmago. Peter Lamovec je bil pri starejših dečkih osmi, Tone Kosmač med člani pa šesti. Pri mlajših deklicah je bila Erika Mlinar deveta, med starejšimi deklicami pa Irena Eniko sedma in Nela Mlinar deseta.

Žirovci smo ekipno uvrstili na drugo mesto. Pred nami je bila Ljubljana, za nami pa Tolmin. Prve tri ekipe bodo prihodnjo sezono nastopile v prvi skupini.

Borut Malavašič

Jože Peternelj, z monografijo v Podčetrtku

V okviru Slomškovihih dni, ki jih v spomin na Antona Martina Slomška v Podčetrtku organizirajo v tem kraju, so sredi decembra odprli tudi razstavo našega rojaka Jožeta Peternelja – Mavsarja in hkrati predstavili njegovo obsežno monografijo. Predstavitve je vodil znan pisatelj Ivan Sivec. Prireditve ob Slomškovihih dnevih sicer vodi mag. Mitja Žitnik.

Kot zanimivost naj povem, da je prav v Podčetrtku, izpod peresa Antona Martina Slomška nastala pesem, ki je ponarodela »En hribček bom kupil, bom trte sadil«.

N. P.

Skakalci smučarskega kluba Alpina uspešni v poletni sezoni



Priprave smučarskih skakalcev v Zakopanih na Poljskem

Doseženi rezultati v tej poletni sezoni so dokaz, da imamo v našem klubu veliko obetavnih mladih tekmovalcev.

Pri članih in starejših mladincih je v nordijski kombinaciji lepe uspehe nanizal Jure Kosmač. Postal je državni prvak, ter bil tretji v absolutni kategoriji članov. Na alpskem pokalu pa je dosegel skupno tretje mesto.

Državnega prvaka v nordijski kombinaciji smo dobili tudi pri mladincih do 16 let. To je Jure Kumer. Jure je nastopil tudi na mednarodnem tekmovanju v Nemčiji, kjer je zasedel drugo mesto. Gašper Mlinar je na mednarodni tekmi v Nemčiji v kategoriji starejših mladincev zasedel 11. mesto. To je lep uspeh, saj Gašper glede na starost spada v dve kategoriji nižje. V svoji kategoriji pa je na tekmovanju Alpe Adria v Avstriji dosegel 2. mesto. Tadej Vegelj je na istem tekmovanju dosegel 10. mesto.

Jaka Oblak je tekmoval v kategoriji dečkov do 14 let in v pokalu MIP osvojil dva druga in eno tretje mesto. Na svetovnem prvenstvu pionirjev do petnajst let v Garmisch Partenkirchenu pa je bil Jaka četrti ter tako ponovil rezultat Gašperja Mlinarja izpred dveh let. Še vedno pa imamo na tem tekmovanju tudi svetovnega prvaka Jureta Kumerja iz lanske sezone. Tudi Denis Modic je v pokalu MIP v nordijski kombinaciji osvojil točke.

V kategoriji dečkov do 12 let sta naš klub lepo zastopala Miha Bernik in Goran Gligorevič. Miha Bernik je v pokalu MIP osvojil drugo in osmo mesto. Goran pa je

osvojil deseto in štirinajsto mesto. Zelo dobro so z nastopanjem na tekmovanjih nabirali točke tudi Miha Gantar, Andrej Bačnar in Tomaž Naglič, ki so se redno uvrščali od petnajstega do tridesetega mesta.

V kategoriji dečkov do 10 let je zares odlično nastopal Andraž Jurca, saj je kar dvakrat zmagal ter bil drugi in tretji. Zelo dobro je nastopal tudi Denis Zupančič. Dvakrat se mu je uspelo uvrstiti med deset najboljših. Andrej Mlinar se je v tej kategoriji uvrščal med prvih petnajst. Gašper Klincec pa dosegel točke.

V najmlajši kategoriji cicibanov sta se Nace Šinkovec in Žiga Novak redno uvrščala med deset najboljših. Točke sta dobila tudi Gašper Martinčič in Žan Kolenc.

V Smučarskem skakalnem klubu Alpina upamo, da bodo naši tekmovalci dosegali tako dobre rezultate tudi v zimski sezoni in seveda tudi vnaprej. Upamo, da bomo imeli srečo, da bodo naše skakalnice zasnežene večji del zime, da bodo lahko naši tekmovalci opravljali čimvečji del treningov na domačih skakalnicah. Tako bomo prihranili pri času in kar je še pomembnejše, pri stroških.

V naslednji poletni sezoni pa upamo, da bodo tekmovalci treninge lahko opravljali na novi šestindvajset metrski skakalnici, ki bo pokrita s plastično maso in je trenutno še v gradnji. Ob tej priložnosti se zahvaljujemo vsem, ki so kakor koli ali bodo še pomagali pri gradnji omenjene skakalnice.

Jereb Sebastian



Tudi letos so se šestošolci žirovske osnovne šole udeležili planinske šole v naravi. Fotografija je nastala ob pouku pri Krnskem jezeru.

Spomini ob stari meji



Na predstavitvi se je zbralo mnogo ljudi. Drugi z desne Tomaž Pavšič. Foto: Nejk Podobnik

Gre za nekdanjo mejo med Jugoslavijo in Italijo, ki je od leta 1920 do 1947 tekla tudi preko Vrsnika, Osojnice, Breznice... in je tako krivično delila naš narod in ozemlje.

Spomine iz tega obdobja je zbral nekdanji slovenski konzul v Trstu profesor Tomaž Pavšič in knjigo med drugim predstavil tudi v Žireh.

Nejk Podobnik

40 let šolskega športnega društva Tabor Žiri



Učenci so preizkušali znanje o športu

Šport je področje, na katerem osnovnošolski otroci najraje delujejo. V njem najdejo zadovoljstvo, dobro družbo, sklepajo prijateljstva, merijo svoje sposobnosti, občudujejo vzornike, tekmujejo in se približujejo svetu odraslih. Na to, da posnemajo svoje vzgojitelje in krepijo svoje zdravje, niti ne mislijo. Na šoli se trudimo, da bi učencem privzgojili delovne navade, vztrajnost in moč za spopadanje z različnimi življenjskimi težavami, ki jim bodo kasneje pripomogle k borbi za čim boljše izobrazbo in delovno mesto.

Za to ni nič nenavadnega, da smo v petek, 22. 10. 1999, praznovali že 40-letnico šolskega športnega društva Tabor. Tega dne smo torej pripravili pravi praznik za našo šolo in krajanje oziroma za vse ljubitelje športa.

Že v dopoldanskega časa je bilo naše druženje namenjeno športu in spoznavanju športov, ki jih manj poznamo, tekmovanju, pogovarjanju o znanih žirovskih športnikih in preizkušanju znanja o športu.

Petkov popoldanski del je bil namenjen 40. obletnici našega športnega

društva. Pričelo se je z odprtjem razstave fotografij. Presenečeni smo bili nad obilico fotografij, ki jih hrani naše društvo in ima dokaze, da je bilo res uspešno, tako pri doseganju odličnih mest na različnih tekmovanjih, pri izpeljavi različnih šol v naravi (šola smučanja, šola plavanja) kot pri izgradnji športnih objektov v okolici šole. Predstavljeno je bilo tudi glasilo, ki je izšlo ob 40. obletnici. Pripravila ga je Marija Kokelj z učenci v njem pa je prikazano delovanje in razvoj društva v vseh letih. Opozorili so tudi na brošuro, ki je izšla v lanskem šolskem letu z naslovom Turizem in šport. Praznovanje se je nadaljevalo v veliki telovadnici, kjer so naši učenci, udeleženci krožkov, prikazali utrinke s svojih treningov.

Naše društvo je ves čas zagovarjalo geslo »šport za vse«, kar pomeni, da so naša vrata odprta za vse ljubitelje športa. S takim delom bomo tudi nadaljevali in upamo uspešni še naprej.

Barbara Peternel



Franc Temelj razstavljal v Škofji Loki

Franc Temelj je eden izmed Žirovcev, ki se ves čas spogleduje z različnimi področji kulturnega življenja in dela. Najbolj pa ga poznamo po tem, da se ukvarja s fotografijo. Prvi aparat pravi, da je dobil za birmo. Prvič je razstavljal leta 1970 ter se do danes predstavil kar na petih razstavah.

Franc vedno išče nekaj novega, zato se tudi njegove fotografije spreminjajo. Že nekaj časa se navdušuje nad mikrofotografijo. Gre za naključne zmesi masti, tušev in olj, ki jih Franc s fotoaparatom posname skozi mikroskop. »V tem iščem zanimive kompozicije in barvne prelive, ki jih skušam gledalcu podati v razmislek in sproščanje fantazije,« je povedal Franc Temelj. S ciklusom mikrofotografij, ki so nastale v zadnjem letu, se je Franc predstavil na samostojni razstavi v začetku meseca novembra v Knjižnici Ivana Tavčarja v Škofji Loki.

J.K.

Znova uspeh Uroša Veharja

Ob 16. do 21. novembra je bilo v Lyonu v Franciji člansko svetovno prvenstvo v balinanju. Tam je nastopil tudi Žirovec Uroš Vehar. Igral je v paru in v natančnem izbijanju. V izbijanju je dosegel 4. mesto, zato pa sta bila skupaj s Škobernetom bolj zbrana v finalu dvojic. Premagala sta tekmeca iz Hrvaške in tako postala svetovna prvaka. V natančnem izbijanju za igralce do triindvajsetega leta je bil Uroš tretji. To je bilo nadaljevanje, zaradi smrti kralja Hasana II., prekinjenega svetovnega prvenstva. Uroš je tako nadaljeval s svojimi uspehi na največjih tekmovanjih in še enkrat ponese! v svet ime našega kraja.

Franci Mlinar



»Kdor poje rad, ostane mlad« je bilo geslo ob peti obletnici delovanja mešanega pevskega zbora Srebrni (g)las

V soboto, 13. novembra je bil v Žireh spet lep kulturni dogodek. Mešani pevski zbor »Srebrni (g)las, društva upokojencev Žiri, ki ima mimogrede zelo domiselno in prijetno ime, je praznoval peto obletnico svojega obstoja. Praznovanje je najlepše, če ga deliš z drugimi in tako so se odločili tudi pevke in pevci »Srebrnega (g)lasu. Pripravili so celovečerni koncert, kjer so pod vodstvom zborovodje Ivana Rijavca pokazali, da iz ust 'srebrnih glasov' doni lepa pesem. Za popestritev je zaplesala folklorna skupina iz Javorij. Ob tej priložnosti so pevke in pevci zbora prejeli tudi bronaste, srebrne in zlate Galusove značke. Da je Srebrni glas priljubljen med domačini in tudi drugod, so dokazali tudi gostje, ki so prišli na koncert in zboru čestitali ob tem jubileju ter jim zaželeli še veliko uspehov vnaprej.

J.K.

Poljanska dolina dobila novo galerijo



Galerija Krvina v Gorenji vasi

Oktobra je bila v Gorenji vasi odprta Galerija Krvina, ki bo brez dvoma pomenila močno vez med sedanjima kulturnima središčema Škofjo Loko in Žirni.

Lastnik Zdravko Krvina je v novih hiši večino prostorov namenil galeriji in izobraževalni dejavnosti. Nekaj sto ljudi, ki se je zbralo ob odprtju galerije in prve razstave žirovskih slikarjev Sedejev: Janeza, Pavla in Dušana – je kar lep obet. Posebno še zato, ker tukajšnja galerijska dejavnost sloni na močni tradiciji – tako Šubicev, kot sodob-

nih umetnostih in poslovnih tokovih.

Galerijo in razstavo je ob bogatem kulturnem programu odprl dr. Zoran Kržišnik.

N. P.

Nejko Podobnik

Kolofon

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine 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: 2.200 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj