



ZAJEC ALFONZ
LOŠKA C. 56

št. 2

4226 *IRI

Poština plačana pri pošti
4226 Žiri

Radi bi izdelali in prodali več modernejših obutve

Na modnem programu smo prejšnje leto zaključili uspešno. Kljub zmanjšani realizaciji (indeks 95) smo dosegli lep rezultat, saj smo po odbitku dejanskih stroškov materiala dosegli isti ostanek po fakturirani realizaciji kot smo ga planirali. Uspeli smo pridobiti nekatere kakovostnejše posle. Z vgraditvijo cenejših materialov smo znižali stroške. Povprečni ostanek na par se je glede na plan povečal za enajst odstotkov.

Pomembno je dejavno sodelovanje z ameriškim partnerjem Clarks. Kljub zmanjšanju naročil za brizgani program smo uspeli zadržati pozitivne usmeritve. Trenutno pridobivamo naročila za sezono jesen zima 2000/2001 in razvijamo modele za sezono pomlad poletje 2001. Za brizgani program bomo dobili več naročil kot smo jih planirali, za lepljeni nekoliko manj. Naročila zadostujejo za zapolnitev proizvodnje na brizganem programu do začetka oktobra, na lepljenem pa do začetka septembra. Težave imamo na nemškem tržišču, saj nam je prodaja padla do 20 odstotkov. Prav tako je prodaja nekoliko padla na francoskem in češkem trgu. Problem je zlasti na lepljenem programu. Kljub tem težavam pa bomo imeli več naročil kot lansko sezono, saj bomo prodali več.

Za pridobitev novih oziroma povečanje prodaje pri sedanjih kupcih potekajo akcije. Več želimo prodati na skandinavska tržišča, odpirajo se nam trgi Vzhodne Evrope.

V razvojnem sektorju pospešeno razvijamo novo kolekcijo za pomlad poletje 2001. V mesecu juniju so že prvi sejmi. Tam se bomo seznanili tudi z najnovejšimi smernicami za letošnje jesensko zimsko sezono.

Trgi so zelo različni, vendar želimo poleg klasičnih modelov, več izdelovati in prodajati tudi modnejše čevlje, ki bi bili sprejemljivi za različna tržišča. Kljub trenutnemu zmanjšanju naročil, je



Franci Kavčič, direktor programa modne obutve.

izrednega pomena pravočasna in kvalitetna dobava. Če bomo določene modele uspeli prodati na več trgov, bodo tudi količine teh modelov večje. Naš cilj je, da bi pridobili še več tistih kupcev, ki sledijo modnim smernicam. Na brizganem programu razvijamo novo obutev športnega izgleda, na lepljeni pa vključujemo novosti, ki jih bomo izbrali na sejmi materialov in novosti, ki jih priporočajo stilisti in modne revije.

Naš cilj je razviti in prodati obutev, ki bo zanimiva za potrošnike tako cenovno kot po izgledu.

Ne smemo pa pozabiti, da je osnova za dobro prodajo na tujih trgih klasična, modno udobna obutev. Po tem smo poznani. Zavedamo pa se, da je izredno težko konkurirati italijanskim ali španskim izdelovalcem obutve.

Franci Kavčič

Človek kralj

Tokrat veliko pišemo o prodajalnah in prodajalcih. In kjer so prodajalci, so tudi kupci.

»Zelo težko je zadovoljiti kupca, če nismo najprej zadovoljni zaposleni. Torej je kralj človek, ne kupec.« v reviji Manager meni Boštjan Ložar, ki se je skozi svetovalno in predavateljsko prakso prebil do različnih spoznanj.

V našem današnjem časopisu spre govori mnogo delavcev. Po večini so zadovoljni. Toda tempo življenja je vedno hitrejši in boj za preživetje vedno hujši. Oh tem pa kljub vsemu ne smemo pozabiti, da je podjetje živo bitje, kot ugotavlja Boštjan Ložar ter nadaljuje: »Vsako živo bitje ima svoje poslanstvo in štiri temeljne psihološke potrebe: živeti, ljubiti in biti ljubljen, počutiti se pomembnega in izkusiti raznolikost.

Kaj je poslanstvo živih bitij? Najprej morajo izpolniti lastne potrebe, šele nato lahko pomagajo drugim. Podjetje izpolnjuje lastne potrebe s tem, da skrbi za svoje zaposlene. Vsako živo bitje si tudi želi biti koristno. Podjetje s tem, da je koristno za okolje, izpolnjuje eno štirih temeljnih potreb živih bitij: živi dalje. Toda ni dovolj samo živeti. Biti moraš ljubljen. Kupci in zaposleni to čedalje bolj potrebujejo. Zakaj tak uspeh blagovnih znamk in klubov kupcev? Blagovna znamka je zaupanje, klub pa kupcu sporoča: pomemben si, rad te imam. Zakaj uspešna podjetja pridobivajo najboljše kadre? Ker se zaposleni tam počutijo pomembne.

Zadnja potreba je raznolikost. V prihodnosti bodo uspešni tisti, ki jim bo uspelo ponuditi zaupanje in raznolikost hkrati.

Alpina, pravijo, da je na pravi poti. Imamo strategijo razvoja, zdrav kapital, imamo tudi dobre sposobne delavce. Kaj naj bi bil naš naslednji cilj? Da pridobljeno obdržimo. To pa nam bo uspelo le, če bomo zmogli dovolj prave volje, da se bomo vsak trenutek in vsak posebej, trudili, da bomo tako v medsebojnih odnosih kot tudi v odnosih do kupcev in ostalih partnerjev spoštovali načelo o kralju človeku.

Jožica Kacin



Skupščina delničarjev 6. julija

V zadnjih letih je skupščina delničarjev pred kolektivnim dopustom postala že kar nekakšen poletni običaj.

Verjetno se marsikdo sprašuje, zakaj skupščina poslovne rezultate preteklega leta obravnava šele sredi leta. Alpina po zakonu o gospodarskih družbah namreč spada med velike družbe, ki so zavezane k revidiranju računovodskih izkazov. To pa hkrati pomeni, da jih mora najkasneje v šestih mesecih po preteku poslovnega leta pregledati samostojno revizijsko podjetje v skladu s posebnimi predpisi. Z letnimi računovodskimi izkazi se vse družbe predstavljajo v svojem okolju. Z njimi tudi poslovodstva družb opravljajo obračun svojega dela pred lastniki. Zato je pomembno, da so podatki v njih zanesljivi. Pri revidiranju gre namreč za presojanje zanesljivosti podatkov in oblikovanje sodb o stanju in rezultatih poslovanja družbe, kar pa pomeni, da to terjata tudi določen čas. Po prejemu revizijskega mnenja mora tudi nadzorni svet podati svoje mnenje na letno poročilo in na predlog o razporeditvi dobička. Vsemu temu sledi sklic skupščine, ki mora biti objavljen najkasneje trideset dni pred zasedanjem.

V pristojnosti skupščine delničarjev je, da sprejme letno

poročilo in odloči o razporeditvi dobička ter imenuje revizorja družbe. Te točke so tudi na dnevnem redu 8. zasedanja skupščine, ki bo 6. julija ob 13. uri v Sindikalni dvorani Alpine.

O poslovanju v preteklem letu in načrtovanem poslovanju Alpine v prihodnjem obdobju, je bilo veliko napisanega že v prejšnji številki našega časopisa. Da se že zapisano ne bi še enkrat ponavljalo, to pot povzemamo le del ugotovitev iz poročila, ki ga je predsednik uprave mag. Martin Kopač, pripravil za zasedanje skupščine.

Leto 1999 ocenjuje za Alpino kot »plodno leto«. S kadrovskimi in organizacijskimi spremembami je kar zadovoljen. Ob tem pa ugotavlja, da nič ni tako dobro, da ne bi moglo biti tudi boljše. Velik izziv je bila tudi likvidacija firme A&E v Nemčiji in zagotovitev nadaljnjega poslovanja na tem trgu. Poslovanje na športnem programu se je stabiliziralo, proizvodnja smučarskih čevljev se je povečala. Razviti moramo nov, konkurenčen smučarski čevljev za katerega upamo tvegati tudi nove investicije. Finančno prestrukturiranje in dokapitalizacija s strani Evropske banke za obnovo in razvoj nam je omogočilo, da smo sedaj finančno zdrava firma s tak-

šnimi viri sredstev, ki so v marsikateri drugi družbi lahko le želja. Sredstva iz dokapitalizacije smo uporabili za naložbe, brez katerih bi bila bodočnost Alpine v drugi polovici naslednjega desetletja zelo vprašljiva. Tudi prodaja je tekla kar dobro. Izjema je le prodaja čevljev iz brizganega programa. V preteklih letih smo, ob velikih korakih na lepljenem programu, z razvojem brizgane »modne« obutve kar malo zaspali. V zvezi z rezultatom poslovanja, pa generalni direktor ugotavlja, da smo se veliko trudili; tudi dobiček je. Čeprav to ni toliko, da bi lahko že sedaj bistveno popravljali plače, meni, da z doseženim ne smemo biti nezadovoljni. Veliko narejenega se bo v mošnjičku poznalo šele v prihodnjem obdobju. Poleg aktivnosti za boljši razvoj, proizvodnjo in prodajo smo veliko truda vložili tudi v pripravo strategije programskega razvoja Alpine. Ta je bila na seji nadzornega sveta maja letos tudi dokončno potrjena. Kot pravi generalni direktor: »Ogledalo smo si torej postavili. Trdno verjamem, da smo vsi skupaj sposobni delati tako dobro, da bodo slike v ogledalu tako lepe kot smo si zamislili in zapisali.«

Letno poročilo za leto 1999, ki ga je pripravila uprava in mnenje brez pridržkov, ki so ga podali neodvisni revizorji revizorske hiše Deloitte & Touche iz Ljubljane, je obravnaval tudi nadzorni svet in podal pozitivno mnenje.

V revidiranem izkazu uspeha izkazuje Alpina čisti dobiček za leto 1999 v višini 82.291.132,00 tolarjev. Uprava je mnenja, da doseženi dobiček, skupaj z nerazporejenim dobičkom prejšnjih let, še ne predstavlja take višine, da bi se bilo smiselno odločiti ali za pokrivanje preteklih izgub ali za pokrivanje preteklih izgub, zato predlaga, da ostane v celoti nerazporejen. Enakega mnenja je tudi nadzorni svet.

Po zakonu o gospodarskih družbah mora letne računovodske izkaze po poteku poslovnega leta pregledati samostojno revizijsko podjetje v skladu s predpisanimi računovodskimi standardi.

Na osnovi več pridobljenih ponudb, nadzorni svet skupščini predlaga, da za revizorja za leto 2000 imenuje revizorsko hišo Deloitte & Touche, d.o.o., iz Ljubljane, ki je kvalitetno opravila revizije tudi v preteklih letih.

Toliko na kratko iz gradiva in predlogov sklepov, ki sta jih v sprejem skupščini predlagala uprava oziroma nadzorni svet.

O teh predlogih bo odločala skupščina, ki bo 6. julija. Tudi tokrat za udeležbo in glasovanje na skupščini lahko pooblastite vodjo združenja. V ta namen, bodo vsi notranji delničarji prejeli pooblastila. Vodja združenja Marko Kavčič bo na skupščini glasoval v skladu z navodili, ki mu jih boste dali v pooblastilo.

Marinka Tušek

Sejem v Düsseldorfu – potrditev modnih usmeritev

V mesecu marcu smo razstavljali naše modele za jesen zima 2000/01 na sejmu obutve v Düsseldorfu. Za razvoj pomeni ta sejem potrditev modnih usmeritev in predstavitev zadnjih trendov pri obutvi za to sezono. Hkrati pa so predstavljene prve informacije o barvah, materialih in ostalem kar sodi zraven.

In kakšne so modne usmeritve za jesen – zimo 2000/01?

Izbira je zelo pestra. Zopet so zelo modni salonarji z visoko peto ter malce ožjo zašiljeno konico – predvsem v laku ali usnju z izgledom reptila. Na elegantnih čevljih se pojavljajo perforacije (malce drugačne, kot smo jih bili vajeni do sedaj) ter razne pentljice in

trakovi na dekoltejih. Še vedno se nosijo čevlji in gležnarji s prisekano nekoliko podaljšano konico. Zelo modni so modeli iz prešane laka v bordo, višnjevo rdeči, tudi viola in vojaško ali olivno zeleni barvi. Višine peta so zelo raznolike – od višjih še vedno nekoliko močnejših s podaljšanim

»repkom oziroma kylico« do nižjih polnih tako imenovanih kyle peta. Vsem pa je skupno prepletanje elegance in športnega casual stila. Razna oblaženja, okrasni v obliki »štoparjev« (kot pri vetrovkah), trakovi in »gurtne« so prišiti na zgornje dele. Prišiti in oblaženjeni modeli spominjajo na supergo; zelo modni so v rdečih in umazano belih – krem odtenkih. Pri elegantnejših modelih se pogosto pojavljajo tudi kombinacije usnja in elastik, še pogosteje pa oprijeti gležnarji in škornji, ki so v celoti narejeni iz stretch materiala – kot tekstil ali kot imitacija usnja in laka. Tudi usnjeni škornji spet pridobivajo na veljavi; zelo modna je srednja višina škornjev.

Narejeni iz prešane laka v bordo, črni ali militare zeleni barvi. Modeli so lahko bolj elegantni kot tudi čisto športni – motoristični škornji (velikokrat v kombinaciji usnje-lak ali lak-tekstil). Zaradi prepletanja športnega in elegantnejšega stila se še posebej poudarja udobje. Zato so vsi nekoliko bolj športni modeli prešiti in podloženi s peno – naj gre za steljko ali zgornje dele.

Zadnja modna usmeritev v obutvi je western stil. To so kavbojski škornji in gležnarji iz reptilov ali kombinacije reptilov in usnja – predvsem v različnih barvnih kombinacijah (viola, rdeča, lila, roza, modra, oranžna).

Majda Tržek



kako POSLUJEMO

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

Vtisi s poslovske konference v Portorožu

»Čevlji ni nikoli dovolj dober, prodaja pa nikoli ne proda dovolj,« generalni direktor mag. Martin Kopač

Generalni direktor mag. Martin Kopač je med drugim povedal, da nas tudi na področju prodaje čakajo še velike naloge. Da bomo postali res uspešna prodajna mreža, bomo morali storiti še marsikaj. Izvedli naj bi več seminarjev in dodatnega izobraževanja za prodajalce. »Verjamem, da se v naši maloprodajni mreži lahko naredi

še veliko dobrega in da zmoremo biti boljši od drugih. Veliko se ukvarjamo s tem, kako narediti boljši čevlji. To je seveda prvenstvena naloga. Toda potem ga je treba tudi prodati. Čevlji ni nikoli dovolj dober, prodaja pa nikoli ne proda dovolj. To je razmišljanje, ki ostaja. A ni se nam treba bati za naprej.«

»Zaloge so naš letošnji izziv,« direktor domače prodaje Primož Kopač

»Veliko pozornosti bomo namenili zalogam. To je naš letošnji izziv,« je dejal direktor domače prodaje Primož Kopač. Navedel je nekaj podatkov o poslovanju v lanskem letu ter povedal, da bo letos še večji poudarek na sistemu ponaročanja obutve. Ta način se je izkazal kot pravi predvsem zato, ker tako ne ustvarjamo zalog

obutve, ki se slabše prodaja. Glede nove kolekcije pa je tudi Primož Kopač mnenja, da je dobra in da so v njej zastopane svetovne modne smernice za naslednjo sezono.



alpina
Tovarna obutve, d.d., Žiri



»Kupca naše težave ne zanimajo,« smo slišali na sestanku slovenskih poslovdij

Prav tako je sestanek s slovenskimi poslovdijami odprl nekaj večnih dilem. Tudi tu niso mogli mimo plač. Več časa pa so namenili kvaliteti obutve. Poslovdija iz Murske Sobotne Lojze Bratkovič je povedal, da prodajalci razumejo težave, ki se pojavljajo pri proizvodnji čevljev. »Kupca pa naše težave ne zanimajo,« je dodal in nadaljeval: »Kupec pride skozi vrata, pogleda, vpraša in če ne dobi tistega kar želi, se odpravi naprej.«

Poslovdije so še posebej opozorili na pravočasnost dobav, saj je zelo pomembno, da je obutev v

prodajalni tedaj, ko kupci po njej povprašujejo. Na to veliko vpliva vreme, ki ga ne moremo predvideti, vendar je potrebno plan izdelave postaviti tako, da je obutev pravočasno v prodajalnah. Izpostavili so še problem inventur, za katere menijo, da niso določene na najbolj primerne dneve, cenovno politiko, računalniški sistem ter še nekatere sicer drobne stvari, ki pa prav tako pomembno vplivajo na zadovoljstvo kupcev, s tem pa tudi zadovoljstvo prodajalcev, ki so pri kupcih tako rekoč ogledalo Alpine.



Poslovska konferenca je priložnost za pogovor poslovdij prodajaln z najvišjim vodstvom podjetja. Na sliki sestanek poslovdij iz slovenskih prodajaln.



Sestala se je skupščina Alpine Impex. Vodil so jo Miha Govekar, mag. Martin Kopač in Aleš Dolenc.



Poslovodje so z zanimanjem prisluhnili poročilu o delu in nadaljnjih načrtih Alpine v Bosni in Hercegovini.



Naročanje je najpomembnejši del poslovodske konference, saj je od dobre izbire odvisen tudi uspeh prodaje.

Kako pa v Bosni in Hercegovini?

Sestala se je tudi skupščina Alpine Impex. Potrdili so rezultate poslovanja za naslednje leto. Z veseljem so ugotavljali, da se razmere tudi v Alpini Impex izboljšujejo. Poslovni izid je boljši, še zlasti je to pomembno, ker so v preteklem letu veliko investirali. K boljšemu rezultatu je veliko pripomogla prav prenova prodajalne Sarajevo I. V tej prodajalni se proda daleč največ blaga. Alpina Impex je poslovala z dobičkom. Skupščina je sprejela sklep, da ta ostane nerazporejen. Pod točkami razno so poslovodje iz prodajaln Bosne in Hercegovine natresli še vrsto vprašanj. Izrazili so željo, da bi tudi za njihove prodajalne organizirali seminarje, kjer bi se naučili več o pravilnem pristopu do kupcev. Zavedajo se, da je to zelo pomembna naloga.

Na hodniku sem naletela na skupino poslovodij iz Bosne in Hercegovine. Ko sem jih prosila, naj povedo nekaj o prodaji in razmerah v tej državi, žene niso bile najbolj zgovorne. Dejale so sicer, da bi lahko povedale cel roman, toda to večinoma ni za časopis. »Plače so majhne, življenje je težko,« so dejale ter nadaljevale: »Ne, ni lahko. Podjetja ne delajo. Prebivalstvo si težko privoščičevlje kot so naši. Za standard in plače v državi je cene mnogo previsoke. K nam prihajajo predvsem stalni dolgoletni kupci, ki zaupajo Alpini. Seveda so to ljudje, ki imamo nekoliko boljši standard. V Bosni je tako, da ni več srednjega sloja oziroma ga je malo. So revni in bogati,« so razlagale poslovodkinja iz Bihaća, Zenice, Tuzle in Travnika.

Poslovodje iz Hrvaške vedno natresejo kup vprašanj

Na skupščini Alpine CRO so pregledali in potrdili rezultate poslovanja za preteklo leto. Tudi podjetje na Hrvaškem je leto zaključilo z dobičkom, ki je prav tako ostal nerazporejen. Bolj živahno pa je bilo pod točko razno. Tudi poslovodje iz Hrvaške so opozorili na mnoge težave. Kot stalnica, ki se na sestankih s poslovodji vleče že nekaj časa, je bila izpostavljena kakovost obutve. Tu so mislili predvsem na izgled in udobje. Predlagali so, da

bi tudi na Hrvaškem uvedli sistem ponaročanja. Druga točka, ki so ji namenili kar nekaj besed in kjer je na trenutke kar nekoliko narasla temperatura, pa so bile plače. Poslovodje so menili, da so te prenizke. Nekateri se ne strinjajo z načinom delitve oziroma pravilnikom, ki je že nekaj časa v veljavi, drugi pravijo, da je pravilnik sicer dober, vendar pa bi bilo potrebno povečati plače.

Jožica Kacin

V kaj se bomo obuli v naslednji zimi?

Dobro počutje in športni izgled je osrednja smernica modne scene. Izraža se z uporabo mehkih in udobnih materialov, linije so preproste in enostavne. Prevladujoča barva letošnje zime je še vedno črna, sledita pa ji še rdeča v različnih odtenkih ter voiaško zelena barva. Ti dve barvi se pojavljata tako pri elegantnih kot športnih čevljih, pa tudi bela oziroma krem barva v napi. Novost med

materiali je nap lak. Še vedno je veliko laka in mehke nape. Nekaj je tudi streča. Pri športnih čevljih je veliko kombinacij s tekstilom. Zadnji trendi kažejo, da v modo prihajajo pitoni v različnih barvah; in sicer na celem čevlju ali samo za kombinacijo kot npr. western stil s ja.

Linije za zimsko sezono so preproste in enostavne. Konice so širše ali malo ožje kare oblike, po-

javljajo se tudi špičaste konice. Pete so različnih višin in oblik; od rahlo zvončastih, okroglih, pa do elegantno tankih peta. Tanjše pete so na višjih čevljih. Še vedno se pojavljajo kajl pete; elegantne oblečene v usnje, športne iz umetnih mas. Športni čevlji imajo mehke in gibljive podplate iz gume ali TR-ja, udobna je tudi notranjost čevlja in konica.

Andreja Kopač



Modeli so dobri, jaz pravim »odštekani«

Poslovodje so se že marca odločali, kakšno obutev bodo naročili za jesensko zimski čas. Ogleдали so si modele in zbrali prve vtise. Kakšna bo prodaja, sicer ne morejo napovedati, toda obutev jim je bila kar všeč. Škoda le, ker imajo, kot so rekli, še nekaj starih zalog, zato so bili pri naročanju nekoliko previdni.

Cilka Treven, prodajalna Logatec

Obutev, ki jo danes naročamo, je modna in lepa. Zadovoljna sem. Le taka naj ostane kot je ta, ki jo vidimo tukaj. Prevečkrat se namreč zgodi, da so modeli, ki so prikazani na konferenci lepi in modni. Ko pa pride blago v prodajalno, je slika drugačna. Obutev iz redne proizvodnje ima prevečkrat razne pomanjkljivosti kot so slabši izgled, trdota ipd.

Brigita Žižek, prodajalna Lenart

Sem navdušena. Ta kolekcija je povsem nekaj novega, tako po barvi kot po izgledu.

Pavla Ozimič, prodajalna Slovenska Bistrica

Tokrat sem prvič na poslovodski konferenci. Modeli so dobri; jaz pravim »odštekani«. Je čisto nekaj novega. Ni več tiste večne klasike. Mladim sploh ne bo več treba hoditi v Italijo. Samo, če bo cena primerna.

Sonja Cenček, prodajalna Jesenice

Za svojo prodajalno sem naročila največ športne obutve. Nekaj sem izbrala tudi salonarjev. Med barvami sem se odločila večinoma za črno. Tudi pri bolj modnih modelih sem se odločala za črno barvo. Pri nas imamo tako strukturo kupcev, da prodamo več športnih in klasičnih modelov. Skrbijo pa me visoke cene. Zaposlenost na Jesenicah je zelo nizka in taka je tudi kupna moč. Povprečen Jeseničan se le s težavo

odloči za nakup čevljev, ki stanejo deset tisoč tolarjev ali več.

Stane Doljac, prodajalna Ljubljana II

Zelo sem zadovoljen z nizkimi čevlji. Modeli so čisto nekaj novega. Z njimi se lahko postavimo ob bok Massu in Stiefelkönig. Naročil sem skoraj vse modele, vendar v manjših količinah. Pri salonarjih sem bil previden, saj imam še dovolj lanskih. Vzrok za to, da se lanski modeli niso prodali, je gotovo tudi trdota čevljev. Pri barvah sem se odločil za vse možnosti. Največ sem izbral črnega laka, nekaj čevljev bordo in zelene barve. Čevlji iz nape mi niso tako všeč. V okolju, kjer je naša prodajalna, kupujejo mlajši kupci in ženske srednjih let, ki prav tako želijo modne čevlje. Povpraševanju moramo prilagoditi tudi ponudbo in odločal sem se v tem stilu. Kako bo, bomo pa videli. Upam na najboljše.

Tomaž Leben, prodajalna Maribor I.

Tokrat so modeli bolj modno usmerjeni. Vesel sem, ker je res nekaj korenitih sprememb. Predvsem pri modelih za jesen in zimo v Alpini do sedaj ni bilo neke dobro izbrane, zares modne kolekcije. Pri obutvi za pomlad – poletje smo navadno še nekako zadeli, jesensko zimsko obutev pa je bila vedno bolj klasična. Tokrat je drugače. Meni je všeč, da smo se odločili za bolj modno obutev. Izbral sem veliko lakastih čevljev. Ta material se mi zdi za



Čeprav šele dobro gremo v letošnje poletje, se že izbirajo modeli za naslednjo pomladno poletno sezono. Letos je bil izbor v prenovljeni govorilnici tehničnega sektorja.

trenutne razmere zelo zanimiv. Napa je kar nekako pusta. Odločil sem se za vse ponujene barve, res pa, da sem bil pri bordo in zeleni malo bolj previden. Naročal sem v najboljši veri, da sem izbral to, ker bo všeč tudi našim kupcem. Res pa je, da naši kupci bolj povprašujejo po klasiki; vsaj do sedaj je bilo tako. Upam, da bodo tudi novosti in bolj modni modeli dobro sprejeti.

Milka Režek, prodajalna Koper

Obutev, ki smo jo naročali mi je zelo všeč. Med materiali je lak v porastu in zdi se mi, da je kar nekako zasenčil napo in evrogolf, ki smo se ga malo naveličali. Ta dva materiala sta na tržišču že kar nekaj sezon. Škoda pa je, ker podobne modele, kot jih danes naročamo, v Kopru nosijo že sedaj.

Naročila sem različne modele, večinoma bolj modne. Klasike je kar precej na zalogi od lani. Odločila sem se tudi za različne barve, vendar prevladuje črna. V našo prodajalno, kot tudi v večino drugih Alpininih, prihajajo največ kupci, ki želijo kupiti bolj klasične modele.

Jožica Kacin



Prodajalna v Blagovnici v Žireh je povsem spremenila svojo podobo

»Z veseljem, ki je zaradi tega, ker je to v domačem kraju, še toliko večje, odpiram prenovljeno prodajalno v Žireh. Ponosen sem, da imamo tudi v Žireh prodajalno, ki bo urejena po sodobnejšem samopostrežnem načinu. Kupci se bodo sami sprehodili med policami, si ogledali modele in tudi izbrali. Seveda pa to ne pomeni, da jim ne bodo na voljo tudi prodajalci, ki jim bodo pri tem še vedno z veseljem pomagali,« je povedal direktor prodaje Primož Kopač ob odprtju prenovljene prodajalne v Blagovnici v Žireh. Ta pomemben dogodek za Alpino, pa tudi za Žiri, je bil 13. marca 2000.

Prodajalna se je kar hitro napolnila. In zanimivo, kot so povedali moji sogovorniki, veliko je bilo ljudi, ki niso prišli namenoma, temveč povsem po naključju oziroma zato, ker so pač želeli nekaj kupiti. In to prav v Alpini.

Prva, ki je v prenovljeni prodajalni izbrala nekaj zase, je bila Marija Kavčič, ki pa jo, kot je

povedala, bolj poznamo pod imenom Marica. Bila je presenečena in kar ni mogla verjeti, da ji čevlje kot prvemu kupcu v prenovljeni prodajalni, poklanja Alpina. Ko je opravila formalnosti pri blagajni, sem pristopila k njej in takole mi je povedala:

(Nadaljevanje na 6. strani)

Prodajalna v Blagovnici v Žireh...

(Nadaljevanje s 5. strani)

»Po radiu sem slišala, da bo odprta prenovljena prodajalna. Rekla sem si, da moram kupiti ene pomladne čevlje, take bolj navadne, za vsak dan. Zaradi zdravja večkrat menjam čevlje in gledam, da so čimbolj udobni. Letos sem kupila gležnarje, sedaj pa tele bolj pomladne čevlje.« je vidno zadovoljna razlagala in dodala: »Obutev vedno kupujem v Alpini.« Povedala je tudi, da je petintrideset let, to je do leta 1982, ko se je upokojila, delala v Alpini. Večinoma je bila v montaži in na dneve, ki jih je prebila tam, ima lepe spomine. »Dobro smo se razumeli,« je povedala. »Pridno sem delala in se trudila, da sem naredila, kar so od mene zahtevali. Če si sam dober, so tudi drugi dobri s teboj,« je natresla misel, ki gotovo v večini primerov drži. Marija mi je nato kot v zahvalo, čeprav nisem bila pri tem nič udeležena, stisnila roko in se zahvalila: »Najlepša hvala. Česa podobnega še nisem doživela.«

V prodajalni je bilo vedno več obiskovalcev, pa tudi kupcev. Eden izmed njih je bil tudi **Jože Poljanšek**, tudi bivši delavec Alpine. Zmotila sem ga, ko je pomerjal športne copate. »Nisem vedel, da ste danes odprli prenovljeno prodajalno. Recimo, da dvakrat letno pridem kupovat čevlje. Danes sem šel na pošto, potem pa zavil še v Alpino. Da smo tako po naključju srečali ravno Jožeta, je zanimivo tudi zato, ker je bil prav on v Alpini kakih deset let zadolžen za investicije, to pa pomeni, da je sodeloval tudi pri nakupih in urejanju prodajaln. In to v časih, ko so se urejale najboljše prodajalne po vsej Jugoslaviji.

Zanimivo naključje in prilika za kratek klepet tudi o tem, kako je bilo tedaj. Jože je povedal, da je bil v časih ob takih slavjih kot je današnji, vedno zraven. »Najprej smo do zadnje ure delali, po odprtju pa smo se vedno tudi malo povesečili,« se je nasmehnil. »Sodeloval sem pri nakupih in obnovah večine prodajaln po tedanji Jugoslaviji. Največ težav mislim, da smo imeli z dobavitelji opreme. Vedno se je mudilo in ponavadi smo tik pred zdajci postavljali in sestavljali omare, regale in podobno,« je povedal in še dodal: »Ta prodajalna je povsem nekaj novega. V časih je bila bolj klasika. V prodajalno smo hoteli dati čim več obutve. Vanjo smo natrpali razne ozke regale in potem je bilo potrebno vsak par čevlja iskati med policami in ga prinašati kupcu.

Ta oprema je lepa, tudi samopostrežen način prodaje je dober...« je zaključil Jože ter s copati v rokah odšel proti blagajni, kar je bil znak, da bodo ti zares postali njegovi.

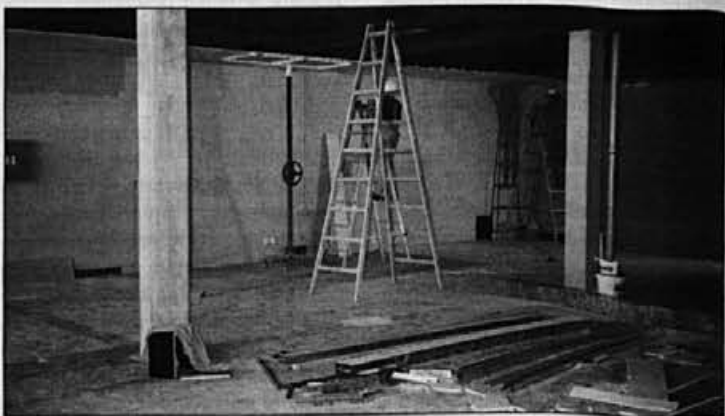
Med obiskovalci je bil tudi **Janez Jan**, človek, ki je zaradi službenih zadolžitev kot pilot videl mnogo krajev. Sedaj živi v Žireh in ga poznamo tudi kot slikarja. »Prišel sem malo pogledat. Ko sem včasih hodil po Jugoslaviji, sem vedno šel tudi v Alpinine prodajalne. Tam sem se počutil kar nekako doma. Bil sem daleč od doma, in če sem se počutil osamljenega, sem tudi s takim obiskom nekako potešil svojo nostalgijo po domu,« je povedal ter nadaljeval: »Vedno spremljam Alpino in zanima me, kaj se dogaja z njo. Dobivam tudi vaš časopis, ki ga z veseljem prebiram. Mislim, da je Alpina uspešnejša od mnogih podjetij. To je prav gotovo tudi zato, ker se čuti neko sožitje med upravo in delavci, ker ni nekih posebnih trenj. Zelo pomembno je, da se v podjetju znajo pogovarjati in da se upoštevajo tudi predlogi in stališča delavcev. Danes se težave prevečkrat rešujejo s stankami. To po mojem mnenju ne pelje nikamor,« je razpredal svoje misli, nato pa pohvalil tudi izgled prenovljene prodajalne. »Čevlji so lepo izpostavljeni, sedaj je veliko večja preglednost. Opažam, da se izboljšuje tudi kvaliteta. Predvsem mislim, da ste naredili korak naprej pri ženskih modelih,« je ocenil Janez Jan.

V prodajalni smo srečali tudi kupce iz Horjula. **Ivanka in Janez Jurček**, sta prišla z **vnučko Rebeko**. Povedala sta, da večkrat pridejo po obutev v Alpino. Niso vedeli, da se prav danes odpira prenovljena prodajalna. Čisto slučajno so se namenili v Žiri. Obiskali so že obe ostali Alpini prodajalni in izvedeli, da imajo v prenovljeni prodajalni še boljšo izbiro. »Že v prejšnji prodajalni sem hotela kupiti pomladanske sandale, sedaj pa sem tu dobila še lepše in bolj udobne,« je prijazno povedala Ivanka.

Olja Jereb kot vodja maloprodaje za Slovenijo vedno spremlja obnove in odprtje novih prodajaln. Njeni napotki so pomemben prispevek k temu, da je na koncu vse tako kot mora biti. Ali kot je v šali rekel poslovodja prodajalne Vital Justin: »Olja je kar naprej tu. Pride pa nas z.....« Beseda tako rekoč ni za zapis, vendar s tem ni mislil nič slabega. To je bila pohvala, kar mu je pisalo tudi v očeh



Prodajalna v Žireh pred ureditvijo.



Potem je bilo nekaj časa takole.



In nekaj ur takole, ko je bilo potrebno napolniti vse police ter urediti ostalo.



Ob odprtju pa je bila slika drugačna.



Marija Kavčič se je v prenovljeni prodajalni prva odločila za nakup. Marija na skrajnem robu slike, zraven prodajalka Helena Kržišnik, za pultom pa poslovodja prodajalne Vital Justin.



Tudi delavci v prodajalni so veseli, da so obnovitvena dela zaključena. Na sliki: Iva Peternelj, Vital Justin in Helena Kržišnik.

in kar so govorile njegove geste. Vsaj v tem trenutku je bilo temu tako, saj je Olja Jereb ves zadnji del priprav na odprtje prodajalne kot vedno sodelovala s prodajalci, jim svetovala, jih vzpodbujala in še kako drugače priskočila na pomoč.

Olja Jereb je o preurejeni prodajalni dejala: »Je lepa prodajalna. V njej smo uvedli nov sistem prodaje, ki omogoča dva načina strežbe. Kupci lahko samostojno izbirajo obutev, lahko pa se odločijo tudi za klasičen način, to je, da za pomoč ali nasvet vprašajo prodajalke ali pa za kombinacijo med klasičnim in samopostrežnim nakupom.

Delo pri obnovi je potekalo kot je že običaj tudi pri ostalih prodajalnah. Določene stvari zamujajo. Na koncu je vedno premalo časa, da bi do potankosti naredili tako kot si želimo, vendar vedno poskušamo urediti kar najbolje.

Ko je enkrat prodajalna odprta, se vsem oddahne. Imamo dober občutek, da smo naredili nekaj novega. Kako pa bodo to sprejeli kupci in ali bo to res tisto, kar smo

pričakovali, se pokaže kasneje. Vesela sem, da je tako lepa prodajalna v Žireh, saj jo bomo lahko pokazali tudi poslovnim partnerjem, ki prihajajo na obisk. Upam pa tudi, da bodo prodajalne veseli žirovski in ostali kupci, ki prihajajo k nam. Prodajni program ostaja enak kot smo ga bili vajeni. Večji poudarek pa bo na modni obutvi, predvsem na novjših in kvalitetnejših modelih. Zaradi sodobne prodajalne tudi modeli pridejo bolj do izraza in zato je prav, da kupcem tu pokažemo in ponudimo prav to, kar imamo najboljšega. Ostaja tudi del športnega programa, s tem, da naj bi prodajali le modele zadnje sezone.

Novost je tudi ta, da računalniški sistem omogoča usklajeno poslovanje, to je povezavo z Alpino in še posebno s skladiščem gotove obutve. Tako lahko v prodajalni ob vsakem času ugotovijo, če je določen model, ki ga ni v prodajalni, na zalogi v skladišču ali pa v kakšni drugi prodajalni v Sloveniji. Če kupci povprašujejo po določenem modelu ali številki, ki je na

zalogi kjerkoli v Sloveniji, lahko kupce s tem seznanimo in mu ga v nekaj dneh tudi dostavimo v želeno prodajalno. Načrtujemo tudi računalniško povezavo med vsemi prodajalnami po Sloveniji, kar bo seveda še dodatna prednost in s tem še hitrejši pretok informacij,« je povedala Olja Jereb in se na koncu z dobrimi željami spomnila še zaposlenih v prodajalni: »Kolektivu prodajalne želim čimveč poslovnih uspehov. Upam, da se bodo dobro počutili v novih prostorih in da jim bodo ure na delu minevale v prijetnem vzdušju.«

Vital Justin je poslovodja prodajalne, torej v prvi vrsti poklican

mesecih tako za kupce kot za prodajalce nakup prijetnejši. Imamo tudi sodoben sistem varovanja izdelkov in prodajalne. Sistem je povezan s centralnim varovanjem v podjetju. Upam, da bo delo in splošno vzdušje v obnovljeni prodajalni tako za nas, ki tu delamo, kot za tiste, ki bodo k nam prihajali, prijetno.«

Helena Kržišnik, prodajalka: »Izgled prodajalne mi je zelo všeč. Glede ostalega pa bodo najbolje povedali kupci, saj bodo pri novem načinu prodaje bolj samostojno izbirali blago. Nekateri se bodo hitro znašli, drugim pa je bolj všeč klasičen način in jim bomo prodajalci priskočili na pomoč.«

Iva Peternelj, prodajalka: »Prodajalna je lepa. Naučiti pa se bo treba novega načina prodaje. Za prodajalce mislim, da bo težje. Kupci bodo ob iskanju modelov naredili tudi nekaj nerada. Nekateri se bodo laže znašli, drugi malo manj in bodo ravno tako kot prej rabili pomoč. Mnogi, zlasti pa kupci, ki niso iz Žirov, so dejali, da prav zaradi dobre postrežbe, radi prihajajo v našo prodajalno. Sedaj bo take strežbe manj. Toda kljub temu se bomo potrudile, da bo obisk v naši prodajalni še vedno prijeten.«

Radmila Jurca, prodajalke, ki je tudi zaposlena v tej žirovski prodajalni, tisti dan ob odprtju ni bilo na delo. Včasih se pač zgodi, da ima človek ravno tisti dan, ko je najlepše, neodložljive obveznosti. To, da je manjkala ob odprtju, pa ni bil razlog, da ne bi kaj povedala o vtisih v novi prodajalni. Z Radmilo sva se pogovarjali kasneje, ko je prodajalna že več kot dva meseca poslovala v novi podobi in na nov način.

Takole mi je povedala: »Delat moramo, streči ravno tako kot smo doslej. Prodajalna pa je lepa. Tudi obiskovalci so zadovoljni. Danes smo prodajali planinske čevlje, sandale, platneno obutev. Imamo veliko obutve, zdi se mi, da je kar malo preveč natlačeno,« je dejala. »V ponudbi pa vidim nekakšno vrzel za mladino, predvsem tisto od petnajst do dvajset let. Otroški modeli so sicer zelo lepi, vendar ni kakšne velike izbire,« me je popeljala med policami in mi povedano tudi dokazala.

Pogovarjala sem se tudi z ostalimi zaposlenimi v prodajalni. Pravijo, da so se novega načina po dveh mesecih lepo privadili, čeprav se družno strinjajo, da imajo dela več. Strinjajo se tudi, da so kupci zadovoljni, to pa je najpomembnejše.

Jožica Kacin



Radmila Jurca

za to, da je vse tako kot mora biti. In kaj o prodajalni ob tem zelo pomembnem trenutku meni on: »Vtisi so mešani. Nekoliko se bojimo novega načina prodaje, vendar mislim, da bo šlo. Nekaj časa bo potrebno, da se bomo privadili; tako mi kot kupci. Na splošno pa mislim, da je prodajalna zelo lepa. Prostor smo uredili tako, da smo več prostora namenili prodaji, manj pa skladišču. Sedaj imamo le manjše priročno skladišče. To pa tudi zaradi bližine skladišča obutve v podjetju ne bi smelo predstavljati kakšnih večjih ovir, da bi kupci ne dobili zelenih modelov, ki so na zalogi.

Obnova je potekala približno po planu. Kot vedno pa so zadnji dnevi pred odprtjem najtežji. Poleg tega, da se zadnje dni ureja oprema, je potrebno prodajalno temeljito počistiti, vanjo znesti vse blago in ga pravilno razporediti. Ob tem se zahvaljujem vsem, ki so nam pri tem pomagali.

Prodajalna je opremljena s klimo. S tem bo ob vročih poletnih

14. april praznik mesta Ljubljane in praznik prodajalne Ljubljana I

14. aprila je bil za Alpino spet pomemben dan. Res, da se preureditve prodajaln vrstijo ena za drugo, toda pravijo, da je vsaka lepša in pravijo, da je prodajalna v podhodu na Ajdovščini v Ljubljani, najlepša. Seveda lepota sama po sebi ne pomeni veliko, če bi to ne bila tudi vzpodbuda, da bi v tako lepo urejen prostor radi prihajali kupci in da bi se tudi zadovoljni in s polnimi rokami vračali iz nje.

Ob odprtju prenovljene prodajalne je bilo nadvse slovesno. Goste in obiskovalce je ob vhodu čakal prijazen poklon – modra vrtnica, ki so jo prišleki sprejemali z iskrenim zadovoljstvom. Slavnostna gostja je bila tudi županja mesta Ljubljane Vika Potočnik. V spremstvu generalnega direktorja mag. Martina Kopača in komercialnega direktorja Aleša Dolenca, si je županja najprej ogledala prodajalno. Ob odprtju je spregovoril generalni direktor mag. Martin Kopač, ki je povedal nekaj o Alpini in njenih nadaljnjih usmeritvah. Povedal je, da Alpina veliko vlaga v razvoj in da bomo v prihodnje skušali narediti še več za to, da bodo naši čevlji udobni, še bolj kakovostni in da bodo še bolj sledili modnim smernicam. Tudi pri športni obutvi razvijamo nove modele, ki bodo povsem nekaj novega. Sledila je modna revija, na kateri je bila prikazana modna obutev za letošnjo pomlad in poletje. Zapela je tudi Darja Švajger. Generalni direktor Alpine mag. Martin Kopač in županja mesta Ljubljane, sta nato nazdravila novi prodajalni. Sledil je nagovor Vike Potočnik, ki je prisotne spomnila na to, da je 14. april praznik mesta Ljubljane in da je odprtje tako lepe prodajalne v središču Ljubljane dalo temu praznovanju še poseben čar. Povedala je, da je vesela, ker se obnavljajo tudi prodajalne v središču Ljubljane. To je pomembno, da mestna jedra vsaj nekoliko kljubujejo velikim nakupovalnim centrom, ki nastajajo na obrobjih mest.

Slavnostnemu delu, za katerega so vsi menili, da je bil prisrčen in lep, pa je sledilo običajno delo. Gostje so se počasi razšli, ostali pa so prodajalci in poslovodkinja Ljubljane I, kot imenujemo to prodajalno. In ostali so seveda tudi kupci. Ne le ostali, še celo vedno več jih je bilo in prihajali so in še vedno prihajajo novi in novi. Kot je povedala poslovodkinja Milka Rihar, so bili s prodajo v prvih dneh zelo zadovoljni. Že prej so imeli v tej prodajalni dokaj dobre



Modra vrtnica za dobrodošlico. Generalni direktor mag. Martin Kopač je takole pozdravil županjo občine Ljubljana Viko Potočnik. Foto: Dean Duboković



Tudi županja občine Vika Potočnik je vesela, da se v središču Ljubljane prenavljajo prodajalne.



Lepo je bilo prisluhniti Darji Švajger. Foto: Dean Duboković



Direktor domače prodaje Primož Kopač je izročil prvi kupljeni par. Foto: Dean Duboković

rezultate, vendar pa se je sedaj prodaja še povečala. Seveda nekaj pripomore tudi popust, vendar so bili s prodajo zadovoljni tudi v mesecu maju, ko popusta ni bilo več.

»Naša prodajalna je bila odprta septembra 1987. Od tedaj nismo kaj prida vlagali v posodobitev, zato je bil skrajni čas, da se tudi pri nas, ki smo tako rekoč v središču Ljubljane, prodajalno opremi na nov, sodobnejši način. To se je sedaj tudi uresničilo in vsi smo zelo veseli,« je povedala poslovodkinja Milka Rihar. »Mislim, da je naša prodajalna najlepša. Ne samo med Alpininimi, ampak tudi najlepša prodajalna s čevlji v Ljubljani. S preureditvijo smo precej povečali prodajni prostor. Imamo odlično razsvetlavo in tudi to privablja kupce, da stopijo do nas. Že dolgo časa smo želeli, da bi bile ob vhodu v podhod puščice, ki bi opozarjale na Alpinino prodajalno in sedaj nam je uspelo tudi to,« se pohvali poslovodkinja.

»Izložbe so urejene tako, da so modeli v njih predstavljeni tako, da si jih kupci lahko dobro ogledajo. Že od daleč nas opazijo. Všeč jim je in zato zavijejo še v naše prostore, da pogledajo tudi našo ponudbo.«

»Zaradi večjega prostora in dobrih arhitekturnih rešitev imamo obutev zloženo po posameznih vrstah modelov, po barvah ali drugih značilnostih. Ureditev je taka, da kupec že ob pogledu lahko vidi kakšen je čevelj in če mu je všeč, ga lahko seveda tudi pomeži. Imamo pa v naši prodajalni, za razliko od prodajalne v Mercator centru in v Žireh, klasičen način strežbe. To se nam zdi tudi pravilno, saj so kupci na tem območju navajeni na to in mislim, da je tak način za mestna središča tudi mnogo bolj primeren. Samopostrežni način preveč spominja na industrijske prodajalne. K nam veliko prihajajo zahtevni kupci, ki jim urejenost, postrežba in pravilen pristop, veliko pomeni, zato je klasičen način za našo prodajalno edino primeren,« je povedala poslovodkinja.

Ko sem se s poslovodkinjo Milko pogovarjala na prvi junijski dan in jo vprašala, kako je zadovoljna sedaj, ko prodajalna v novih prostorih dela že več kot mesec dni, še vedno ni spremenila mnenja, da je to najlepša prodajalna in da je zadovoljna. Povedala je, da je pomladno poletna obutev Alpine pri kupcih zelo lepo sprejeta. Kupci so

zadovoljni tudi s čevlji, ki smo jih izbrali iz dokupa. Dokup je dopolnitev modelov, ki jih Alpina ne izdeluje; to je predvsem športna in elegantna obutev najnovejših in najdržnejših modnih zapovedi. »Mislim, da smo iz dokupa letos dobro izbrali. Vedno se tudi pri tej obutvi trudimo, da izberemo kakovostne modele. Kupcem lahko ponudimo kar obsežno barvno paleto modne obutve, kar je letos zaradi usklajenosti z modnimi oblačili zelo pomembno. Tudi obutev Alpine je dobro sprejeta. Še več bomo morali narediti, da bomo znali izdelati res kakovostne, udobne in seveda čim bolj modne čevlje. Pri konkurenci se že pojavljajo ženski modeli z ožjimi petami, čemur bomo morali seveda slediti,« je povedala Milka, ki z zanimanjem spremlja tudi najnovejše modne zapovedi, saj sodeluje tudi v komisiji za izbor modelov v Alpini.

»Kupci pa velikokrat Alpino obiščejo tudi zaradi kakovosti obutve, saj je znano, da so naši čevlji dokaj trpežni. Pohvalijo nas tudi zaradi ugodnih in hitrih rešitev morebitnih reklamacij,« je povedala Milka in hitro dodala že dolgo znano ugotovitev, da pa tudi trdnost čevlja ni vse in da bomo morali bolj skrbeti za udobje.

Kaj pa o vtisih o prodajalni in še o čem pravijo prodajalci?

Mojca Čebašek je v naši prodajalni od avgusta lanskega leta. Na vprašanje, kako se počuti v Alpini je povedala: »S sodelavci sem zelo zadovoljna. S »šefico« pa še bolj,« se je nasmehnila ter po mojem kratkem molku, kar bi z moje strani lahko pomenilo, da tako govori zato, ker jo poslovodkinja posluša, dodala: »Res, nič ne lažem. Prej sem delala v proizvodnji in sem iskala službo za poklic, za katerega sem se izučila. Prišla sem v Alpino



Delavci prodajalne Ljubljana I: Marjan Vujičić, Mojca Čebašek, poslovodkinja Milka Rihar, Slavica Dorčić in Vida Petrič. Foto: Dean Duboković



Za obiskovalce je prikaz modne obutve zelo zanimiv. Foto: Primož Kopač

in sprememba je velika. Trudim se, da delam čim bolje in da sem tudi kupcem všeč,« je povedala z nekim posebnim žarom. Na vprašanje, kako je v obnovljeni prodajalni, pa je dejala: »Prodajalci smo zelo zadovoljni, kupci pa tudi. Mislim, da sedaj raje kupujejo pri nas, kar se pozna tudi po boljši prodaji. Trenutno največ prodajamo ženske



Udobni in modni – čevlji Alpina. Foto: Primož Kopač

sandale. Tudi moški pravijo, da so letos z našimi čevlji zelo zadovoljni, saj pravijo, da so lepši in bolj modni, kot so bili doslej.«

Vida Petrič se je strinjala z Mojco, da tako lepa prodajalna privabi tudi več kupcev in da je prodaja boljša. »Kupci se sedaj pri nas bolje počutijo, saj se lažje sprehdijo med policami in si ogledajo

ponudbo. Tudi prodajalci smo zadovoljni in jaz nimam nikakršnih pripomb. Trinajst let sem v Alpini. Prej sem delala v prodajalni na Cigaletovi ulici, od tam pa bi se dalo marsikaj povedati,« se je nekoliko skrivnostno nasmehnila. Toda pustimo spomine, še zlasti, če ti niso najboljši, da zatonejo v pozabo.

Slavica Dorčić je v Alpini zaposlena štiri leta. Prej je delala v prodajalni na Mestnem trgu. Lansko jesen je prišla v Ljubljano I in takole pravi: »Veliko lepše je, kot je bilo. Ljudje pridejo mimo in z veseljem zavijejo še v našo prodajalno. Modeli so razvrščeni po skupinah, vse je mnogo bolj pregledno. Tudi počutje prodajalcev je mnogo boljše in ker smo zadovoljni mi, to zadovoljstvo prenašamo tudi na tiste, ki prihajajo k nam.«

Marjan Vujičić je edini moški v kolektivu in ko sem ga vprašala, kako se počuti, se je nagajivo nasmehnil: »Zelo »fajn«. Sodelavke so »super«. Ne grem stran.« Povedal je, da je eno leto v Alpini. Prej je delal pri gradbenem podjetju, potem pa se je prekvalificiral in prišel. »Vsaj za nas, ki delamo tu, je to najlepša prodajalna,« je razlagal, nato pa dodal: »Lepo je delati v njej, tudi kupci radi pridejo. In ker je veliko kupcev, je tudi veliko dela. Moramo se potruditi in to tudi počnemo,« je zaključil Marjan.

Tako torej prodajalna Ljubljana I v podhodu Ajdovščine v Ljubljani.

»Premoženje podjetja so ljudje – na eni strani zaposleni, na drugi kupci. Vmes je le prodaja,« sem nekje prebrala. Naj bo to premoženje tudi v prodajalni na Ajdovščini čim bolj cenjeno, spoštovano in varovano.

Jožica Kacin

Uspešno nadaljujemo začrtano pot odpiranja prodajaln na Madžarskem in v Bolgariji

Kot ena od usmeritev v strateških ciljih je opredeljena tudi intenzivna usmeritev k širjenju maloprodajne mreže v Srednji in Vzhodni Evropi.

Po letu dni raziskav ogledov trgovin in primerjave s konkurenco tudi na področju kolekcije, ki jo lahko ponudimo, smo v lanskem letu odprli prodajalno v mestu Szeged na Madžarskem. Rezultati prodajalne so v okviru pričakovanj in boljši kot lani.

Vsi ti zaključki in delovanje konkurence ter želja po osvojitvi čim višjega tržnega deleža naših maloprodajnih enot v Sloveniji, Hrvaški oziroma povsod, kjer je bila naša blagovna znamka v preteklosti že prepoznana, dajejo osnovo in neko predznanje za pogumen nastop tudi na novih trgih.

Seveda pa se tržišča med seboj precej razlikujejo in to je potrebno upoštevati. Najprej je potrebno

(Nadaljevanje na 12. strani)



Zanimanje za obutev v prodajalni Alpina je bilo že prvi dan veliko. Foto: Stanko Kranjc

»Konec je negotovosti. Alpina je na pravi poti,« pravi predsednik nadzornega sveta mag. Viktor Žakelj

Lansko jesen je bil izvoljen nov nadzorni svet. Do sedaj se je sestel na dveh sejah in sprejel kar nekaj pomembnih sklepov. Strategija razvoja in potrditev rezultatov poslovanja za lansko leto sta le dve izmed točk, ki so ju obravnavali in o čemer smo že pisali tudi v našem časopisu. Prvi vtisi o Alpini in o delu nadzornega sveta so zbrani in zato smo se odločili, da se pogovorimo s predsednikom nadzornega sveta mag. Viktorjem Žakljem, ki se je prijazno odzval na našo prošnjo in nam podal izčrpne odgovore.

Delo življenje: Za začetek, mag. Viktor Žakelj. Izvoljeni ste bili za predsednika nadzornega sveta Alpine. Štiri leta naj bi vodili ta pomembni organ v našem podjetju. Sicer vas večina Žirovcev pozna, nekateri kot zelo natančnega in vestnega učitelja matematike, drugi kot župana bivše škofjeleške občine, nato pa se je vaša pot vzpela do različnih pomembnih zadolžitve v republiki. Ljudje radi o drugih, posebno še o tistih, ki naj bi zastopali tudi njihove interese, vedo kaj več. Se za tiste, ki vas ne poznajo ali pa si želijo zvedeti o vas še kaj, na kratko predstavite?

Mag. Viktor Žakelj: No ja, čeprav nerad govorim o sebi, bom poskušal potešiti radovednost.

Bil sem začen otrok, rojen med vojno viхро, ki sta jo starša srečno preživela in odraščal v urejeni družini, na Taboru, neke vrste žirovskem »klancu siromakov«. To je bilo pol kmetško, pol delavsko okolje. Delalo se je trdo, govorilo malo, upalo veliko. To okolje in čas me je trajno zaznamovalo: Od kar se zavedam, verjamem v delo, v ljudi.

Potem sem se šolal, veliko in dolgo. Hvaležen sem staršem, učiteljem in takratni družbi, da mi je bilo to omogočeno.

Potem se začno moja naključja: Najprej, narava me je obdarila z zdravjem, voljo in učljivostjo, pa vendar sem učitelj postal najprej zato, ker je to bila »zanesljiva državna služba« in ker sta bili pred menoj že sestrična Ivanka in sosedka Mija. Mojemu prvemu prihodu v Alpino je botrovalo dejstvo, da sem odklanjal takratno reformo pouka matematike (zato sem hotel zapustiti učiteljevanje) ter da je Alpina slučajno potrebovala »sekretarja«. Ob izkušenihi: Martinu, Tomažu,

Marjanu, ... mladcihi: Bojanu, Danetu, Franciju, Borisu, ... in »mravelj« iz takratnega splošnega in računovodskega sektorja sem srkal »sladkosti ustvarjanja nove vrednosti«. Na takratni krajevni skupnosti s Francem, Tonetom, Mihom, ... postavljamo temelje današnje občine.

Na volitvah 1978 ni izvoljen predvideni »župan«. Takratna politika me »tovariško« prepriča, da vzamem – že drugič – slovo od Žirov. Nekateri, ki v meni vidijo – upravičeno – »nepredvidljivo slučajnost« protestirajo, drugi prav to hvalijo. Na vrata pisarne na občini zapišem: Kdor nima kaj delati, naj tega ne dela tukaj. »Matramo« se s cesto skozi Loko in Poljansko dolino, »kregam« se s takratno republiško in »okrajno« politiko ter republiško vlado in ko že mislim, da bom osvobojen nadaljnje tovrstne tlake, me pokliče Vlado iz takratne vlade (izvršnega sveta) in me prepriča, da sem »ta pravi« za »ministrstvo« za družbeno planiranje. Odidem in kmalu postanem »dvorni pisar«. Obljubljenega časa za moj nadaljnji študij pa ni bilo od nikoder.

Novo naključje: Takratno predsedstvo republike nenadoma potrebuje svetovalca za ekonomsko področje. Sorodnik Peter in član predsedstva republike Slovenije Lojze, mi »dopovesta«, da sem kot narejen za svetovalca predsedstva ter da bom imel pri njih dovolj časa tudi za nadaljnji študij. Branim se, na koncu celo s tem, da me zaradi mojih pisarij nikakor ne bo sprejel predsednik France. Tudi to pade v vodo: France me sprejme, se kmalu celo zbližava in me čez čas celo brani, ko tovariši s Tomšičeve želijo mojo glavo, ... jaz pa sem hvaležen naključju, da sem bil lahko nekaj manj kot dve leti



Predsednik nadzornega sveta mag. Viktor Žakelj.

pozoren poslušalec v jedru takratne slovenske politike.

In spet naključje: Jože, legendarni božiček, si me zaželi za podpredsednika takratne Socialistične zveze delovnega ljudstva Slovenije, da bi se skupaj z njim hodil zagovarjati »slovenački separatizam« na sotočje velikih balkanskih rek. Frontnik Ciril (in mnogi drugi) temu nasprotuje, a ne uspejo. Medsebojne odnose zakrpava z epigrami. Potem od znotraj spoznavam »pluralizem samoupravnih interesov« ter sem priča začetka konca Titove Jugoslavije. Nek tuji novinar objavi, da je mladi »socialist« iz Slovenije prvič predlagal, da če že ne moremo skupaj živeti, naj se mirno razidemo.

Jože je bil velik človek: verjel je v tisto, kar je počel!

Ere industrializma je konec, berlinski zid se sesuva, večnacionalne države začenja razganjati, ... kaj bo z nami?

Sem že v zrelih letih: veliko sem že videl, še več slišal in prebral, ... na eleganten, mednarodnopravno korekten način moramo udejaniti stoletni slovenski sen. V moji pisarni na Komenskega se sestankuje, diskutira, se rojevajo stranke, tudi desne proveniencije, na koncu plebiscit in s tem miren pristan v družbi nacij.

Potem še zadnje naključje: podpredsednik vlade republike Slovenije in nato po lastni volji in nesebični pomoči mojih dotakratnih političnih sopotnikov sestop »z oblasti«, zagotovitev socialne varnosti in formiranje podjetja. Osmič v življenju sem začel znova in tudi to pot shodil.

Delo življenje: Kot Žirovcu vam gotovo ni vseeno, kaj se dogaja v Alpino. Je bil to tudi eden izmed vzrokov, da ste sprejeli članstvo v njenem nadzornem svetu?

Mag. Viktor Žakelj: Najprej naslednje: Moj ded, klen in zanimiv mož, je bil šuštar od glave do pete, eden poslednjih, ki je pred Alpino, ki se je gradila, kahal šuštarstvo smolo. Oče in njegovi bratje prav tako. Po njih koraku, ko so maširali na šiht, so pravili, so v Starih Žireh naravnavali ure.

Torej: sem iz rodu smolcev. Z Žirmi sem povezan, so moj rojstni kraj, ne bo dolgo, ko bom še samo Žirovec.

Seveda mi ni vseeno, kaj se dogaja v Žireh, ne le v Alpini. Žirovci so vedno iskali pri meni pomoč, jaz pri njih. Tako pač je.

V nadzorni svet pa me je povabil g. mag. Kopač, lastniki so se strinjali, jaz pa tudi. Zavestna odločitev, z jasnimi nameni.

Delo življenje: Ko se zbirajo kandidati za nadzorni svet, je veliko razmišljanj, koga bi kandidirali, da bo uspel uspešno opravljati te naloge. Kaj menite, kakšen mora biti član nadzornega sveta kot človek kot osebnost?

Mag. Viktor Žakelj: Učbeniško vprašanje, tudi odgovor bi lahko našli tam. Pa vendar, na kratko: potrebno je znanje in zrelost.

Delo življenje: Imate mnogo izkušenj tudi na gospodarskem področju. V Alpini ste pred štiriindvajsetimi leti začeli svojo pot gospodarstvenika. Razmere so se od tedaj bistveno spremenile. Kako se Alpine spominjate tedaj in kako vidite Alpino danes?

Mag. Viktor Žakelj: Dovolite, da sežem nekoliko dlje nazaj, da odgovorim tudi zdajšnjim prekucnikom, ki mislijo, da se je zgodovina začela z njimi. Alpina je fenomen: splet naključij, žirovske trme in žlahtnega pragmatizma in zanjo še kako velja pesnikova, da »iz roda v rod duh išče pot«.

Vinko Govekar, žal pokojni, je zaznal znamenje časa, časa začetka slovenskega, zagotovo pa žirovskega pospešenega industrializma. Ta čas je dobro »razumel« tudi dolgoletni direktor Filipič, Alpini pa je dal trajen pečat Franc Gantar, eden največjih takratnih slovenskih šuštarških strokovnjakov. Ko nas je zajel čas začetka poindustrijske ere, nastopita Kopač in Košir in spet ima Alpina srečo, ker gospoda vesta, kaj (kje) je prihodnost obutvene industrije. In še: tudi Mlinar je bil kar pravnjaki za čas, ko se je v imenu nove politične in gospodarske paradigme razgrajevalo (ne le zanikovalo) dosežke preteklih generacij in je uspel ohraniti sistem, če tudi le na pozitivni ničli.

Zaradi vsega povedanega je Alpina danes lahko del moderne, vsak dan bolj med seboj povezane Evrope. Konec je negotovosti, Alpina je na pravi poti; z nekaj srečo bo že ob koncu tekočega poslovnega leta dobiček, ki bi lahko šel v možnjček tako lastnikov kot zaposlenih.

Takrat ko sem bil prvič »Alpinc«, smo težje shodili, sedaj gre hitreje. Upam, da nisem slab prerok.

Delo življenje: Na prvi seji nadzornega sveta ste obravnavali strategijo razvoja Alpine. Menite, da je Alpina oziroma njena uprava dovolj pogumno začrtala nadaljnjo pot razvoja in da jo bo lahko tudi uresničila?

Mag. Viktor Žakelj: Da – tako misli uprava in nadzorni svet. Vsi smo na isti ladji, pravim, če bo vsak od nas storil, kar mu je storiti, kar zmore in zna, bomo uspešni. Seveda: globalizacija, z njo povezana večja konkurenca, pomanjkanje znanja in kvalificiranih delavcev itd. lahko tu in tam zamajejo barko, a kurs je pravi in cilj dosegljiv.

Alpina je prvič v svoji zgodovini v občutni prednosti pred Pekom in Planiko in spet se lahko vprašamo: Kako je to mogoče? Odgovor je en sam: Alpina je ves čas in v vseh ozirih ravnala po načelu: »uzdaj se use i u svoje kluse«. To je v nas, je del naše genske zasnove, zakaj tisti katerih potomci smo, so se tu »na koncu sveta« mogli zanašati le nase. Danes je že čas, da tudi Alpina dobi vsaj del tiste družbene pomoči, ki sta jo bili že deležni Peko in Planika, Alpina je danes vodilna v svoji branži; in konju – to ve vsak furman, ki vleče, je treba dati nekaj pod zob.

Delo življenje: Alpina je v letu 1999 poslovala z dobičkom. Kako ocenjujete ta rezultat?

Mag. Viktor Žakelj: Primerjajte poslovni rezultat Alpine z rezultati primerljivih podjetij, pa mi boste pritrdili – rezultat je odličen. Tudi zato mora Alpina dobiti status, ki ji gre. Za nas morajo »vedeti« tako v gospodarski zbornici, gospodarskih resorjih vlade, kot bankah, dobaviteljih, trgovskih mrežah in nenazadnje – lokalna politika.

Delo življenje: Ena izmed pomembnih nalog nadzornega sveta, ki je v prejšnjem mandatu kar precej zaposlovala ta organ, je tudi imenovanje oziroma odpoklic uprave. Kakšno je vaše sodelovanje z upravo in kako ocenjujete njeno delo?

Mag. Viktor Žakelj: Preteklih dogajanj podrobneje ne poznam, pa tudi sicer bi bilo v nasprotju z mojo profesionalno etiko, če bi komentiral nekaj, kar ne poznam, vsaj ne dovolj, me niti ne zanima itd. Odnosi med upravo in nadzornim svetom so zakonsko in statutarno regulirani in tu ni kaj dodati (odvzeti).

Vas pa, če prav razumem, dejansko zanima moj oseben odnos z upravo, konkretno z g. direktorjem mag. Kopačem.

Midva sva profesionalca, preprosto povedano, veva, da je eno »služba in drugo družba«. Že davno sva izmerila drug drugega »specifično težo«, veva, kdo sva, kaj sva,



kaj (ne) znava in (ne) zmoreva. Ves čas sva v prijaznem in spoštljivem medsebojnem odnosu, a veva, da sva v Alpini zaradi posla, da Alpina daje kruh mnogim Žirovcem, da za vsem stojijo lastniki, ki jih zanima dobiček (dividende) itd.

Tak medsebojni odnos sva oblikovala pred nekaj več kot dvajsetimi leti. Po vsem, kar sva doživela in preživela, ga lahko le nadgradiva. Alpini (zaradi izkušenj) to pot lahko dava več in ko bo čas, predava štafetno palico drugim, ki bodo – v to sem prepričan – »zgodbo o uspehu« Alpine nadaljevali.

Delo življenje: Najpomembnejša naloga nadzornega sveta je nadzor nad poslovanjem podjetja. Za učinkovito delo morajo člani imeti tudi pravilne informacije. Pomembno je, da nadzorni svet hitro in učinkovito nastopi, če oceni, da je to v interesu družbe in da je to potrebno. Za učinkovito delo je potrebno tudi usklajeno in načrtno delo članov nadzornega sveta. Kako



Seja nadzornega sveta.

ste si zastavili delo in kakšno je sodelovanje med člani nadzornega sveta?

Mag. Viktor Žakelj: To, kar pravite, drži. Je pa še prezgodaj in premalo se poznamo, da bi lahko sodil. Lahko pa že odgovorno rečem, da člani nadzornega sveta jemljejo posel resno, da problematiko presojamo z interesnega kot ožje profesionalnega vidika, da so razprave strpne in argumentirane ter da uprava sledi sklepom, ki jih sprejemamo. Sčasoma, upam, bomo spoznali vse segmente delniške družbe in s tem ključne ljudi; samo funkcioniranje in medsebojne odnose pa dvignili na višjo raven. Želim si, da bi izkušnje razvitejših okolij, postopoma presadili k nam, da ne bi po nepotrebnem odkrivali mokro vodo, a obenem upoštevali našo specifiko.

Delo življenje: V nadzornem svetu ste predstavniki kapitala in predstavniki delavcev. Interesi kapitala se mnogokrat razlikujejo od interesov lastnikov. Eni bi radi boljše plače, drugi pa si želijo dividend, čeprav je gotovo vsem skupen cilj dober rezultat. So se pri delovanju nadzornega sveta že pojavile tudi tovrstne razlike oziroma nasprotja?

Mag. Viktor Žakelj: Za enkrat ne, pa tudi dvomim, da bi v nekaj naslednjih letih prišlo do tovrstnih nasprotovanj. Vsem, »kapitalu in delavcem«, je skupen interes poslovno uspešno in trajno funkcioniranje Alpine. Če v tem uspemo in v to ne dvomim, se bo po logiki stvari same, to kmalu poznalo pri »plačah« (se dejansko že pozna) in bodo dividende. Tako notranji kot zunanji lastniki se zavedate (jo) stare modrosti, da brez setve ni

žetve, za prvo pa je potrebno seme. Na srečo: s »semenom« to leto ni večjih težav.

Delo življenje: Člani nadzornega sveta imajo tudi veliko odgovornost. Mnogi se premalo zavedajo, kaj pomeni biti član tega organa in vidijo le nagrade, ki jih člani prejemaajo za svoje delo. Kakšna je odgovornost članov nadzornega sveta in kako se kot predsednik nadzornega sveta Alpine čutite odgovorni za naše podjetje?

Mag. Viktor Žakelj: Tudi glede tega je zakon jase in neizprosni. Odgovornost je velika in nagrade tega ne odtehtajo.

Sledi logično vprašanje (vsaj zame): Čemu vse to, saj ti tega ni treba? Točno, a človek je tudi socialno bitje, je del nekega okolja, sledi nekim vrednotam, želi pomagati, biti koristen. Bil sem povabljen, premislil sem in presodil, da morda lahko vendarle kaj pripomorem k preporodu Alpine. Izobrazba, izkušnje, znanstva, nazor, ki mu skušam ostati zvest, so verjetno tisti elementi, ki me zaenkrat še delajo zanimivega.

Lastniki, okolje že sodi in bo sodilo. Če bo ugotovilo, da se je uštel, da sem se jaz npr. precenil, me bo nadomestil drug, sposobnejši, prodornejši, ...

In nenazadnje: Iz tega gnezda sem »odfrčal«, a ostal ves čas s tem okoljem povezan, moja vrata so bila vedno odprta, če sem mogel, sem pomagal, ... zato sem tu in prihajam, da bi koristil ... Jaz, tudi v mojem podjetju prodajam znanje in če kje, potem ima na področju storitev kupec vedno prav.

Jožica Kacin

Uspešno nadaljujemo začrtano pot...

(Nadaljevanje z 9. strani)

poudariti, da na teh trgih ne moremo nastopiti sami, brez ustanovitve podjetja oziroma povezave z lokalnim partnerjem. S tem potem sklenemo franšizno pogodbo, tuji partner pa je nosilec vseh obveznosti tako do države (davki, carina) kot tudi do vseh zaposlenih. Njegov del je tudi tekoče pokrivanje vseh manipulativnih stroškov in stroškov delovanja prodajaln ter seveda sprotno plačevanje obveznosti za prejeto obutev iz Alpine.

Vse to pokriva iz ustvarjene marže, ki pa mora biti kar precej visoka, zato je cena naše obutve v teh državah na primerljivi ravni s Slovenijo.

Že samo iskanje partnerjev in pa njihov način razumevanja tovrstnega poslovanja je včasih kar težavno in traja precej časa, da pride do končnih dogovorov in podpisov pogodb.

V Bolgariji, ki je za slovenske poslovneže precej nepoznana država, smo tako pridobili za sodelovanje partnerja firmo Roshalf iz Sofije. Prednost tega partnerja je, da se je že prej ukvarjal s prodajo obutve na maloprodajni način. **1. marca smo odprli prodajalno Alpine v središču Sofije.** Kot zanimivost naj povem, da je bil ob odprtju prodajalne navzoč tudi gospodarski svetnik Republike Slovenije, akreditiran za Bolgarijo, gospod Iztok Grmek.

Prodajalna je opremljena enako kot vse prenovljene prodajalne Alpine. Enoten videz prodajaln zagotavlja prepoznavnost, olajšuje postopke dela s prodajalci in enotno pripravo propagandnega materiala.

Lahko rečemo, da je s tem načinom opreme in dobro lokacijo prodajalna Alpine postala ena lepših prodajaln v Sofiji. Potrebno pa bo še precej časa, da tako lastniki – partner Roshalf in pa zaposleni v polni meri doumejo neusmiljen tržni boj konkurence in pa dejstvo, da je pri Alpinini obutvi potrebno kar precej poznavanja obutve, modnih trendov kot tržne psihologije kupca. Ta v Bolgariji za par naše obutve odšteje kar krepko tretjino povprečne plače v Sofiji. Da se odloči za nakup, pa mora poznati prednosti in kakovost obutve, pa



Zunanji izgled prodajalne v Sofiji. Foto: Stanko Kranjc



Na slovesnosti ob odprtju prodajalne v Budimpešti so bili tudi predstavniki slovenskih podjetij, udeležila pa se je tudi veleposlanica za Slovenijo ga. Ida Močilnik, ki je na skrajnem desnem robu. Foto: Stanko Kranjc



Prireditev v Budimpešti je popestrila tudi plesna skupina Metke Albreht. Lisice so bile seveda v čevljih Alpine. Foto: Stanko Kranjc



Prodajalna v Szekesfehervarju na Madžarskem. Foto: Stanko Kranjc

tudi način pristopa prodajnega osebja je zelo pomemben. Tukaj lahko Alpina s svojimi izkušnjami svetuje, za uspeh pa je seveda zelo pomembno, da imamo pravo obutev, ki sledi modnim trendom.

Zavedati pa se moramo, da je v Bolgariji blagovna znamka Alpina za modno obutev še zelo slabo uveljavljena. Tukaj nas čaka še veliko dela.

Madžarska je v letošnjem letu v prvem planu po odpiranju prodajaln. Po dolgotrajnih pogajanjih smo s kapitalno močnejšim partnerjem Alp – kop kft, ki bi finančno zmogel odpreti vsaj deset prodajaln po vsej državi, uspeli najti lokacijo v centru Budimpešte. Prodajalna je bila odprta v rekordnem času, **10. marca 2000.**

Velika je samo 46 m². So pa stroški najemnin lokalov v mestu Budimpešta skoraj enkrat višji kot npr. v Ljubljani.

Ob odprtju prodajalne smo pripravili manjši program z nastopom Lisic – plesne skupine Metke Albreht. Dekleta so seveda zaplesala v modni obutvi Alpine. Svečano je, ob pomoči komercialnega direktorja Aleša Dolenca, prodajalno odprla veleposlanica Republike Slovenije na Madžarskem ga. Ida Močilnik. Slovesnosti se je udeležila tudi večina predstavnikov uspešnejših slovenskih podjetij, ki delujejo na Madžarskem.

Podjetje Alp – kop, katere lastnika sta g. Bela Kmet in pa g. Tamas Nemeth, je izpolnilo pričakovanja in v začetku aprila našlo tudi ugodno lokacijo za naslednjo prodajalno, ki je v mestu Szekesfehervar. Mesto slovi po tem, da vanj veliko vlagajo tuja podjetja kot npr. korporacije IBM in nekaj avtomobilskih koncernov.

V Alpini smo se potrudili in pripravili načrte za novo prodajalno, poskrbeli za izdelavo opreme, pripravo dobre zaloge obutve ter vse potrebne spremljajoče propagandne aktivnosti ob odprtju.

27. maja 2000 smo uspešno zaključili še en projekt in odprli lepo prodajalno Alpine tudi v Szekesfehervarju.

Ob tej priliki bi se tudi zahvalil vsem, ki so s svojim delom in pa predvsem precej časovno omejenem tempu uspeli pomagati k skupnemu uspehu Alpine. Prepričani smo, da bo še več takšnih uspešnih korakov na poti do vzpostavitve mreže prodajaln v teh dveh državah pa tudi drugje.

Stanko Kranjc

V Sofiji s sodelovanjem z Alpino in prodajo zadovoljni



»Zelo sem zadovoljen, ker smo v tako kratkem času uredili potrebno in odprli prodajalno,« je povedal Rosen Halvadžijev. Na sliki: Stanko Kranjc, Milka in Rosen Halvadžijev, lastnika prodajalne v Sofiji in Aleš Dolenc.

Prvega marca je bila odprta Alpinina prodajalna v Sofiji. Lastnika prodajalne sta Rosen in Milka Halvadžijev, ki imata na področju prodaje obutve že kar nekaj izkušenj. Prodajala sta

obutev drugih proizvajalcev, sedaj pa sta se odločila za Alpino.

Delo življenje: Kako da ste se odločili sodelovati z Alpino?

Rosen Halvadžijev: Že prej sva z ženo imela prodajalno obutve.

Prodajala sva raznovrstno obutev. Potem se je ponudila možnost sodelovanja z Alpino. Razmišljala sva, za kakšen način dela bi se odločila. Tehtala sva med možnostmi, da bi prodajala le vaše čevlje ali pa da bi navezala bolj tesen odnos. Na koncu sva se odločila za franšizno pogodbo z Alpino in zaenkrat kaže, da sva ravnala prav.

Delo življenje: Kaj vas prepričuje v to, da je bila vaša odločitev pravilna?

Rosen Halvadžijev: Franšizna pogodba ima gotovo velike prednosti. Prodaja in vse ostalo poteka po načinu, kakršnega imate v Alpini in mislim, da se bomo iz vaših izkušenj marsikaj naučili. Izgled prodajalne je zelo lep in tudi to je za kupce dodatna vzpodbuda.

Delo življenje: Ste zadovoljni s prodajo?

Rosen Halvadžijev: Taka prodajalna kot je sedaj, je odprta malo časa, toda zaenkrat kaže dobro. Lep izgled pa tudi dobri modeli privabljajo kupce. Zanje je tako lepo urejena prodajalna, pa tudi dobri modeli, velika novost in izziv.

Kupci sprašujejo za znamko Alpine in se zanimajo od kje je to podjetje. Razložimo jim, da ste v Sloveniji. Pri nas je blago iz vaše države zelo cenjeno. Nekateri vašo blagovno znamko tudi poznajo in so veseli, ker imajo možnost kupiti čevlje Alpina.

Alpina se pri nas uveljavlja kot dobra blagovna znamka in čisto nekaj drugega je, odkar v naši prodajalni prodajamo čevlje s cenjeno blagovno znamko.

Delo življenje: Kako pa naprej?

Rosen Halvadžijev: Mislim, da smo se odločili za pravi način. Zelo sem zadovoljen, ker smo v tako kratkem času uredili vse potrebno in odprli tako lepo prodajalno. Tudi s sodelovanjem z Alpino sem zadovoljen.

Delo življenje: Bili ste na modni reviji. So vam modeli za jesen – zimo všeč?

Rosen Halvadžijev: Sem navdušen. Res ste naredili dobre čevlje. Mislim, da je to še korak naprej od modelov iz pretekle sezone.

Jožica Kacin

Uspešna tekmovalna sezona v teku na smučeh in biatlonu

Tekmovalna sezona 1999/2000 je za tekače v nordijskih disciplinah, ki imajo opremo Alpine, minila dokaj uspešno. Z našimi čevlji za tek na smučeh smo opremili skoraj dvesto tekmovalcev in njihovih spremljevalcev osemnajstih reprezentanc iz dvanajstih držav. Tekalci nastopajo v petih disciplinah: tek na smučeh, biatlon, kombinacija, worldloppet – maratoni sveta in ski archery – tek na smučeh in streljanje z lokom, zvrst, ki si utira tudi pot na olimpijske igre.

Naš najuspešnejši tekač v pretekli sezoni je bil norveški biatlonec Halvard Hanevold, ki je dvakrat zmagal v svetovnem pokalu. Prvo mesto je osvojil v Nemčiji v Ruhpoldingu, kjer je biatlon izredno priljubljen in v Lahtiju na Finskem. Skupno je v svetovnem pokalu zasedel enajsto mesto. Irina Nikultchina in Paulina Filipova, najboljši biatlonki iz Bolgarije, sta na tekmi svetovnega pokala na Pokljuki in v Oserblju, (tekmovalje je bilo obakrat na Pokljuki), osvojili

tretji mesti posamezno in v štafeti. Nikultchina je bila v svetovnem pokalu skupno štirinajsta, Filipova pa petnajsta. Najboljša Slovenka Andreja Grašič je bila dvaindvajseta. Slovenska moška ekipa ni dosegala vidnejših rezultatov, najboljši pa je bil Tomas Globočnik, ki je bil skupno enainštirideseti.

Član norveške tekaške reprezentance, Espen Bjervig je v svetovnem pokalu dosegel tri druga mesta, in sicer: v Davosu v Engeldbergu v Švici in v Sappadi v Italiji; skupno je v svetovnem pokalu dosegel sedmo mesto. Španec Juan Jesus Gutierrez je bil izvrsten tretji v maratonu v Franciji. Maraton je nova disciplina svetovnega pokala v teku na smučeh. Ta nova zvrst je zelo priljubljena in odmevna tako med tekmovalci kot rekreativci. Med Slovenci moramo omeniti Andreja Zupana iz Mošenj pri Radovljici. Zupan je postal evropski prvak v ski archery-ju na Pokljuki.

Z našo opremo tečejo tudi štirje slovenski maratonce, ki se merijo (Nadaljevanje na 14. strani)



Halvard Hanevold
Foto: Aleš Fevžer



Paulina Filipova
Foto: Aleš Fevžer



Irina Nikultchina
Foto: Aleš Fevžer



Espen Bjervig
Foto: Aleš Fevžer

Uspešna tekmovalna...

(Nadaljevanje s 13. strani)

v tako imenovanem worldloppet-u. Konkurenca v tej zvrsti je izredno močna, in sicer ne toliko zaradi velikega števila tekmovalcev, temveč zaradi izredno dobrih tekačev iz Rusije in skandinavskih držav, zato je zelo težko dosegati najboljša mesta. Tako moramo šteti naše tekmovalce med zelo uspešne, saj se večkrat uvrščajo med prvo dvajsetico. Eden izmed njih je tudi Janez Kršinar iz Ljubljane. Je bivši član slovenske tekaške ekipe in državni prvak, ki je v worldloppet-u dosegel že nekaj izvrstnih rezultatov. V sezoni 1996/97 je bil skupno peti.

V mladinski konkurenci v nordijskih disciplinah je situacija podobna. Norveška mladinka: Espen Emanuelson, zelo perspektiven tekač, in Lars Bergerud, sta na mladinskem svetovnem prvenstvu v Štrbskem Plesu na Slovaškem v štatefi dobila bronasto medaljo. Slovenka Teja Gregorin iz Domžal je za las izgubila medaljo v šprintu na pet kilometrov. Cristina Kelder iz Italije je v šprintu na izpadanje prejela bronasto odličje.



Tomas Globočnik
Foto: Aleš Fevžer

Podobne rezultate so dosegli mladinci in mladinke na svetovnem prvenstvu v Hochfilznu v Avstriji v biatlonu. Tretje mesto in s tem bronasto medaljo je pritekla Čehinja Magda Rezlerova.

S čevlji Alpine so tekmovalci v glavnem zadovoljni. V primeru, da ima posameznik težave s čevlji zaradi posebnih oblik noge v stopalnem delu ali pa svoje posebne zahteve, jim pomagamo z različnimi

prilagoditvami. Tako jim omogočimo večje udobje, s tem pa tudi boljše počutje in upamo, da tudi boljše rezultate. To pa pomeni, da smo poleg fizičnega udobja, pri tekmovalcih vzbudili določeno človeško zaupanje in prav to moramo negovati še naprej.

Upam, da bodo tekmovalci z Alpinino tekaško opremo še naprej dosegali lepe uspehe. Še zlasti sedaj, ko razvijamo nov tekaški tekmovalni čevlji za drsalno tehniko.

Vmesni testi za nov model so zelo dobri. V prihodnji tekaški sezoni, to je 2000/2001, bosta na Pokljuki kar dve v svetovnem merilu vrhunski prireditvi: svetovni pokal in svetovno prvenstvo v biatlonu. Leto kasneje pa bodo olimpijske igre v Ameriki. To bomo morali izkoristiti tudi v Alpini in svetu še bolj pokazati, da imamo dobre čevlje, s katerimi lahko tekmovalci posegajo po najboljših mestih.

Lojze Oblak



Andreja Grašič. Foto: Aleš Fevžer

Kamorkoli prideta Tone in Feliks povsod so neke spremembe



Feliks Kosmač in Anton Tratnik

Anton Tratnik in Feliks Kosmač sta delavca, ki sta v Alpini prebila že kar nekaj delovnih let. Skoraj vsak ju pozna, saj zaradi narave dela obhodita vse oddelke. Pa ne samo to; sta tudi obiskovalca prodajaln. Pravzaprav so ju prodajalci veseli, saj kadar se pojavita, to skoraj zagotovo pomeni, da bo v tej prodajalni nekaj novega. Tudi po

pisarnah je nekako tako. Ko se prikažeta, njun prihod velikokrat pomeni zaželeno ali pa tudi malo manj zaželeno selitev, ki jih zadnje čase niti ni malo. Torej, kamor prideta Tone in Feliks, skoraj povsod so neke spremembe. Mogoče pa je to tudi samo zaprt predal, ki se zaradi izgubljenega ključa in zaklenjene ključavnice, ni odprl. Tudi v ta-

kih in še ob marsikateri situaciji znata priskočiti na pomoč.

Tone in Feliks sta mizarja. Njuno delovno mesto je sicer mizarjska delavnica, ki obsega dva prostora. V večjem je kar nekaj strojev, v malo manjšem pa predvsem raznovrstni les, pohištvo, ki čaka popravila ali spravlja, in še kaj. Pravita, da stroji kar dobro delajo. Res pa je, da novih ne kupujejo in kot vsaka stvar, bodo tudi ti počasi zastareli. Toda zaradi tega se ne pritožujeta. Na splošno pravita, da sta zadovoljna. Rada imata to delo in malo v šali malo zares sta pripomnila: »Želiva si, da bi še teh par let do »penzije« preživela v mizarjski delavnici.« Tudi nad odnosi z nadrejenimi in tudi z ostalimi delavci Alpine nimata pripomb. Nekaj pa je le, kar jima ni najbolj po godu. Za svoj obseg dela, delovno dobo, izkušnje, glede na primerjavo z ostalimi delavci, predvsem pa, ker ni dolgo čas, ko bosta, upata da srečno, uživala svoj zasluženi pokoj, menita, da je njuna plača vseeno malo prenizka. Pa tudi tu takoj dodata: »Vendar morava povedati, da kadar opraviva kakšno večje in zahtevnejše delo pri preureditvah prodajaln, dobiva tudi kakšno dodatno nagrado.«

»Kako dolgo ste že v Alpini?« sem vprašala Toneta Tratnika.

»Vso delovno pot sem prebil v tej tovarni. Sedaj teče šestintri-

deseto leto. Za mizarja sem se izučil pri obrtniku na Drenovem griču. V Alpini so rabili delavca s to izobrazbo in sem prišel.

»Kdaj pa ste vi začeli svojo delovno pot v Alpini, Feliks Kosmač?«

»V Alpino sem prišel pred šestnajstimi leti. Prej sem bil triindvajset let v Mizarjskem podjetju v Žireh. Tam sem se izučil za mizarja in tam tudi opravil svoj poklic. Potem so v Alpini rabili mizarja in takratni vodja vzdrževanja Anton Žibert me je vprašal, če bi prišel. Tako težke preizkušnje, kot je bila menjava službe, v življenju še nisem imel. Zelo težko sem se odločil. V Mizarjskem podjetju smo bili ubrana ekipa in res sem jih težko zapustil. Toda nikdar mi ni bilo žal, da sem se tako odločil. Tudi v Alpini sem zelo zadovoljen.«

»Tudi zato, ker imaš tako dobrega kolega,« se pošali Tone. Pa še res je tako. Vsaj tako izgleda, da se Tone in Feliks dobro razumeta. Skupaj delata, skupaj prenašata razne tovore, ki jih pri njunem delu ne manjka, skupaj gresta kakšen dan tudi kako uro prej domov. Imata namreč kar precej viška ur. »Te se naberejo predvsem ob preureditvah prodajaln, ko je treba delati po cele dneve,« sta povedala.

»Tone, je bilo v teh šestintriidesetih letih odkar ste v Alpini veliko sprememb,« me je zanimalo.

Junija tudi pri nas nov način varovanja objektov in premoženja



Da imamo novo tehnično varovanje na zunaj skoraj ni opaziti. Mogoče je še največja vidna sprememba ekran v vratarnici.

V juniju smo v Alpini uvedli tehnično varovanje objektov in premoženja. Celotno področje podjetja, tako stavbe kot dvorišča, je pokrito s tehničnimi rešitvami, ki omogočajo zanesljivo

zaznavanje in identifikacijo neželenih oseb.

Vratar naj bi bil po novem prisoten le v delovnih dneh od 5.45 do 23.00 ure in ob sobotah od 5.45 do 13.00 ure. Izven tega časa je možen

dostop samo s tako imenovano »odobreno upravičenostjo« odpiranja vrat in šifro za deblokado varovalnega sistema.

Vse kar se bo dogajalo v času, ko v podjetju ne bo vratarja, bomo snemali z nameščenimi kamerami. Imamo pogodbeno dogovorjen štiriindvajset urni vsakodnevni neprekinjen sprejem našega signala protivlomnega alarma na stalnem sprejemnem operativnem centru izvajalca za tehnično varovanje. Operativni center je v stalni pripravljenosti za takojšnje posredovanje in ukrepanje, če se alarm sproži. Delavci centra imajo tudi vsa potrebna pooblastila za ustrezno ukrepanje.

Nov sistem v času odsotnosti vratarja zahteva nekaj dodatnih, točno predpisanih dejavnosti ter večjo kontrolo nad gibanjem po prostorih, ki ne sodijo k našemu delovnemu mestu.

Marko Kavčič

V naši kuhinji se trudijo tudi za zdravo prehrano

V kuhinji so se zopet posodobili. Dobili so novo parno peč, v kateri lahko kuhajo, pečejo, dušijo, cvrejo. Delo je lažje, hitrejše, cenejše ... O tem, pa tudi o kuhanju in zdravi prehrani, je spregovoril vodja kuhinje Andrej Poljanšek.

Delo življenje: Pa začnimo pri tem. Kakšne so prednosti nove pridobitve?

Andrej Poljanšek: Uporabljam jo za pečenje, kuhanje, dušenje, cvrtje, skratka, je zelo uporabna. Z njo prihranimo na času. Včasih smo morali delavci, predvsem pa delavke kuhinje prihajati na delo že zgodaj zjutraj, da smo pripravili vse potrebno oziroma napekli dovolj za malice. Sedaj to ni več potrebno. Tudi jedilnik je sedaj lahko mnogo pestrejši. Prej smo morali zelo dobro premisliti, kaj bomo pripravili, še posebno, ker imamo dva kuhana obroka. Odslej je to mnogo lažje. V novi pečici lahko spečemo npr. do 300 zrezkov ali 80 pic naenkrat.

Delo življenje: Koliko malic pripravite vsak dan?

Andrej Poljanšek: Številka se giblje med sedemsto petdeset in osemsto. Pred časom smo začeli



Ob novi peči v kuhinji Andrej Poljanšek in Marta Grof.

voziti malice tudi v Gorenjo vas, kjer so prej kuhali sami. Že dolgo pa kuhamo za obrat v Rovtuh. Pri nas malicajo še delavci iz nekaterih drugih podjetij v Žireh, tako da je dela kar dovolj in da se moramo kdaj pa kdaj tudi malo posodobiti.

Delo življenje: Vsaka novost prinese tudi nekaj težav. Tudi kuhanje ni več to kar je bilo. Mešanje s kuhalnico, obračanje, gledanje, če se ni že vse prismojilo... Opazila sem, da daste hrano v pečico in pritisnete na gumb. In očitno deluje, saj iz pečice pridejo okusne stvari?

Andrej Poljanšek: Hrana se sama zaenkrat še ne pripravi, vendar so razni sodobnejši stroji pri kuhi v veliko pomoč. Ta pečica ima



Vodja kuhinje Andrej Poljanšek.

res tudi nekaj elementov računalniške tehnologije, saj ima vgrajenih kar devetindvajset programov. Za različne vrste jedi nastavimo primeren program, vstavimo jed v pečico in potem se hrana speče, scvre, duši ali karkoli že hočemo. Ko je program zaključen, pomeni, da je hrana pripravljena. Tako skoraj ni možnosti, da bi jed zažgali ali da ne bi bila kuhana. To bi se zgodilo le v primeru, če bi nastavili napačen program.

Delo življenje: Je tudi tehnologija priprave hrane drugačna?

Andrej Poljanšek: To niti ne. Drugače pa je zaradi tega, ker na primer pri cvrtju ne rabimo toliko

(Nadaljevanje na 16. strani)

»Da, veliko se je spremenilo. Ko sem prišel, smo bili v mizarški delavnici trije. Spominjam se, da smo delali lesene členke, ki so jih nato vstavljali v podplate za smučarske čevlje. Potem pa je prišlo obdobje razcveta za našo delavnico. Delali smo opremo za prodajalne, ki so se tedaj gradile in opremljale po vsej Jugoslaviji. Poleg izdelave je bila naša skrb tudi montaža, zato smo veliko potovali. Tedaj je bilo kakih deset mizarjev. Sedaj sva ostala dva,« se nasmehne Tone.

»Kakšne pa so vaje naloge danes. Kako vama mineva čas v službi,« sem povprašala še Feliksa.

»Dela imava veliko. Največ seveda tedaj, kadar preurejamo prodajalne ali kake druge prostore. Če obnavljamo prodajalne, je najina prva naloga, da odstraniva staro opremo oziroma pomagava pri podiranju. Prodajni prostor nato opremi drug izvajalec, midva pa sva zadolžena za skladišče. Kupci tega sicer ne vidijo, za delo prodajalne pa je prav tako zelo pomembno. Potem, kot sva že povedala, preurejamo tudi pisarne in ostale prostore. Popraviva tudi pohištvo ali izdelava kak dodatek. Za proizvodnjo poravnava sekalne plošče. Na stroju v delavnici razreževa papir, ki ga rabijo pri pakiranju obutve. Tako na teden razreževa približno tisoč petsto kilogramov papirja. Položiva tudi kakšno talno oblogo, pomagava pri nakladanju in še marsikaj. Skratka, ni nama dolgčas.

»Pa se vrnimo še malo nazaj. Pravita, da sta včasih precej hodila po Jugoslaviji. To je tako rekoč že polpretekla zgodovina, pa vendar, gotovo se je v teh časih zgodilo mnogo zanimivega.«

»Mnogo je bilo dogodkov,« sta se nasmihala, nato pa povedala: »Nekoč, ko smo delali v neki prodajalni, nas je poslovodja hotel povabiti na pijačo. Znano je namreč, da so bili to zelo gostoljubni ljudje in so nas radi postregli. Nek naš delavec ga je zavrnil, da moramo prej kaj narediti, ne pa kar »žurirati«. Poslovodja je bil užaljen in ves čas, ko smo delali pri njem, nam ni poskušal ponuditi ničesar več. Potem smo bili seveda užaljeni tudi mi.

Ko smo odhajali, se je poslovodja skoraj v solzah poslavljajal, ker smo bili tako trdi, da od njega nismo vzeli ničesar. In kakšen naj bi bil nauk te zgodbe,« sta me vprašala ter nekako v tem smislu dodala: »Sprejmi, kar ti je ponujeno z dobro voljo in namenom, zakaj dobra volja mine, neizpolnjen namen pa izgubi svoj pomen.«

Jožica Kacin

(Nadaljevanje s 15. strani)

V naši kuhinji...

maščob. Jed z maščobo le nekoliko pomazemo, nato pa damo v pečico. Tako je hrana mnogo bolj zdrava. V pečici lahko uravnavamo tudi vlago. Lahko jo dodajamo ali pa odvezamo, odvisno od jedi. Tako se na primer meso mnogo manj stisne ali kot rečemo bolj strokovno, manj izgubi na teži.

Delo življenje: Omenili ste, da je hrana, scvrta ali spečena v tej pečici bolj zdrava. Kaj bi rekli glede zdrave prehrane?

Andrej Poljanšek: Bolj je dobro, večji strup je. No ja, ne mislim čisto dobesedno. Pri vseh stvareh je tako, da je potrebna zmernost. Če uživamo neko hrano v ustreznih količinah, potem je vsaka stvar zdrava. Večji problem je, ko je nečesa preveč.

Delo življenje: Danes se veliko govori o tem, da pojemo preveč, predvsem pa da je naša hrana preveč kalorična. Kako je s tem pri naših obrokih malice?

Andrej Poljanšek: Nekateri obroki so bolj kalorični od drugih. Tudi inšpekcija kontrolira kaloričnost hrane. Imajo merila za posamezen obrok in ob pregledu vzamejo obrok in izračunajo kalorije. O tem nam pošljejo mnenje. Ponavadi ni večjih odstopanj, kot sem že rekel, pa je odvisno od tega, kaj je ob obisku inšpektorjev na jedilniku.

Delo življenje: Torej imate kar nekaj izkušenj tudi s kalorijami, čeprav vam osebno te očitno



Kljub strojem pa v kuhinji še vedno ne morejo brez pridnih rok.

ne delajo težav. Kateri obrok malice bi označili kot najbolj kaloričen?

Andrej Poljanšek: Dunajski zrezek s krompirjem. Tu je veliko maščob, vendar sedaj ob novem načinu pečenja, je tudi tu kalorij manj.

Delo življenje: Se po vašem mnenju ljudje pravilno prehranjujejo?

Andrej Poljanšek: O tem sem prebral kar nekaj literature. Zanima me kot kuharja in tudi kot človeka. Če bi upoštevali sedanja dognanja strokovnjakov, bi se morali prehranjevati bistveno drugače. Vendar jaz tega ne morem kar naenkrat uvažati v naše obroke, saj ljudje gotovo ne bi bili najbolj zadovoljni. Mi smo navajeni, da zraven mesa jemo krompir, vendar strokovnjaki pravijo, da to ni ustrezno. Ko pride

v želodec neprava kombinacija, se hrana ne razkrajja, ampak gnije in tako ni čudno, da pride do prebavnih motenj in slabega počutja. Prav tako ni dobro, da po obroku pojemo še sadje. Sadež bi morali jesti pred obrokom ali pa nekaj ur za njim.

Delo življenje: Kaj še opazate pri prehrani?

Andrej Poljanšek: Da premalo pijemo. Predvsem bi morali večkrat seči po čisto navadni vodi. Tudi v Alpini smo se že pogovarjali, da bi uredili tako imenovane balone z vodo, da bi se predvsem ob vročih poletnih dnevih lahko odžejali in osvežili.

Delo življenje: Imate kar nekaj izkušenj tudi s področja zdrave prehrane. Načrtujete v tej smeri tudi pri naših malicah še kakšno izboljšavo?

Andrej Poljanšek: Včasih poskušam v obroke vnesti tudi sestavine, ki jih strokovnjaki priporočajo. Kot sem že rekel, prehranjevalnih navad ne moremo spremeniti čez noč. Vsekakor se v kuhinji zelo trudimo, da bi bili z našimi jedmi zadovoljni in ne nazadnje tudi, da bi bila hrana takšna, da bi dobro vplivala tudi na počutje in zdravje.

Že nekaj časa razmišljam o tem, da bi izvedli anketo, s katero bi skušali ugotoviti, kakšne obroke si zaposleni želijo. Če bomo dobili kakršnekoli uporabne informacije, bomo poskušali to tudi upoštevati.

Delo življenje: Še nekaj me zanima. Sedaj ste dobili to pečico, zadnjič pomivalni stroj. Imate še kakšne želje po novostih?

Andrej Poljanšek: Kako da ne. Vedno moramo kaj želeli, pa ne samo to. Svet je naravnano tako, da je treba s časom naprej. Radi bi nov štedilnik. Nujno potrebujemo tudi dodatno hladilno komoro, da bomo imeli v njej ločeno meso in zelenjavo. Pa ogrevane pulte, v katerih bi bila topla hrana. Večkrat se z mislimi postavim na drugo stran pulta, iz kuhinje, tam kjer stojite vi, ki pridet na malico. In če pomislim, da bi dobil mrzel obrok, se kar razhudim. Če bi imeli ogrevane pulte do tega ne bi prihajalo. Moram pa reči, da se tudi sedaj trudimo, da dobite tople in dobre obroke.

Delo življenje: Andrej, res je. Mislim, da se trudite in da vam kar uspeva. Tako kot povsod, pa tudi pri hrani vsi ne bomo nikoli povsem zadovoljni.

Jožica Kacin

Vlaganje v znanje je investicija za prihodnost



Da se je na strokovne izpitu vse dobro izteklo, se vidi že na obrazih navzočih. Na sliki: mentorica Tanja Burjek, sedaj že bivša pripravnica Irena Pivk ter spraševalca Zvone Kopač in Marta Mlinar.

Kaj se dogaja v Alpini na področju izobraževanja? Z eno besedo: veliko. Po nekaj letih je bilo število pripravnikov spet dvomestno. Osem jih je v pomladanskem času že uspešno opravilo strokovne izpite, ostale (šest) pa ta najtežji del še čaka. Večina pripravnikov je obutvenih tehnikov, vmes pa so še industrijska oblikovalka, bodoči ekonomist, prodajalec, orodjar in inženir usnjarskopredelovalne tehnologije.

Proti koncu gre triletno izobraževanje ob delu za izdelovalce zgornjih delov obutve. Trenutno se mrzlično pripravljajo na zaključne izpite, ki bodo ravno v času, ko bo izšel časopis s temi vrsticami. Udeležence (med njimi je le en moški predstavnik) tega izobraževanja moram res pohvaliti, saj so vsa tri leta redno obiskovali tako predavanja kot prakso. Popravnih izpitol skoraj ni bilo, ocene so nadpovprečne. V tretjem letniku bodo odlični štirje in tako oproščeni

opravljanja zaključnega izpita. Brez dvoma sta njihova resnost in pridobljeno znanje za Alpino koristna in uporabna.

Na razpis za pridobitev izobrazbe obutveni tehnik po programu 3 + 2, ki se bo pričel na jesen, je veliko prijav. To bo dveletno izobraževanje, v katerega se bodo lahko vključili le tisti, ki so končali poklicno obutveno šolo. Prijave še zbiramo, saj je nesmiselno zapirati vrata za pridobitev znanja ljudem, ki ga bodo koristno uporabili pri svojem delu.

Tik pred poletjem je tudi čas, ko se delavci na veliko udeležujejo še zadnjih seminarjev in posvetov, saj je poletje čas počitnic tudi za organizatorje te vrste izobraževanja, ne le za šole in fakultete.

Omeniti moram tudi tiste, ki pridobivajo znanje na visokih šolah ali fakultetah, tako redno (stipendisti) kot ob delu. Obojih imamo kar nekaj.

KADROVSKE NOVICE

Kar dobro smo že zakorakali v drugo tromesečje leta 2000, tako da lahko poročamo o sprejemih in odhodih delavcev za mesece marec, april, maj in delno že za junij leta 2000.

Kadrovske novice za mesec marec 2000

V mesecu marcu z delom ni pričel noben delavec, imeli pa smo pet prenehanj delovnih razmerij. Uroš Bogataj – pripravnik, je odšel na služenje vojaškega roka. Delovno razmerje je prenehalo tudi Janezu Šubicu iz oddelka športna montaža. Iz obrata na Colu sta se upokojili Silvestra Puc in Roza Rovan, delovno razmerje za določen čas je prenehalo tudi Romanu Režu – prodajalcu iz prodajalne Kranjska Gora.

Kadrovske novice za mesec april 2000

Tudi za mesec april je značilno, da je bilo več odhodov kot prihodov v podjetje. Na delo se je predčasno vrnil s služenja vojaškega roka Uroš Bogataj; z delom pa so v tem mesecu prenehali: Andrej Rupnik iz skladišča gotove obutve, iz oddelka lahke montaže pa Matej Peternej, Nikolaja Drmota in Anton Frlic. Iz obrata Gorenja vas sta z delom prenehala Drago Pavkovič in Marija Reven.

Pridobivanje znanja za boljše delo naj bo še naprej ena izmed pomembnejših usmeritev družbe. Saj vemo tisto: kdor stoji pri miru, ta gre nazaj. Vlaganje v znanje je in-

Kadrovske novice za mesec maj in del junija 2000

Za nami je že tudi cel mesec maj in del meseca junija. V mesecu maju je delo nastopila Berta Rampre, v začetku meseca junija v oddelku brizgane obutve začela delati Štefan Oblak in Damjana Reven. Potrebe po delavcih so začeli zapolnjevati tudi dijaki in študentje, ki vsako leto v poletnih mesecih delajo preko študentskega servisa.

Z delom so v mesecu maju prenehali Justina Čuk – po sporazumu in Marija Mikuž, ki se je upokojila. Iz obrata Gorenja vas je odšla Vesna Strel.

V mesecu juniju se bodo upokojili tudi naši delavci: Kristina Flajnik – prodajalka iz prodajalne Domžale, Cecilija Bohinc iz obrata Gorenja vas ter Roman Andrejka iz oddelka termoplasti.

Irma Dolenc



vesticija za prihodnost; rezultati niso vidni takoj. Ne da se jih prešteti tako kot pare prodanih čevljev. Upam, da jih nihče nikoli tudi ne bo poskušal. Franja Novak

Ob upokojitvi

Naši dolgoletni sodelavci, ki so ali pa bodo v kratkem zaključili svojo delovno pot v Alpini Marija Mikuž iz obrata Col, Kristina Flajnik iz prodajalne v Domžalah, Cecilija Bohinc iz obrata Gorenja vas in Roman Andrejka iz oddelka termoplasti odhajajo v pokoj.

Vsem želimo ob tej življenjski prelomnici čimbolj miren prehod, polno zdravja in zadovoljnih let, da bi v svojih družinah in okolici našli zapolnitev vsakdana, veliko osebnega zadovoljstva, vedrine in razumevanja in vse dobro ob upokojitvi.



Alpina je zanimiva za ogled tudi za razne skupine. Na sliki upokojenci iz Ljubljane.



Tudi dijake zanima kako nastane čevljev. Da nas bolje spoznajo, jim je treba najprej povedati nekaj o podjetju, nato pa si ogledajo še proizvodnjo. Na sliki komercialni direktor Aleš Dolenc, ki je sprejel dijake iz Nove Gorice.

Alpina A 3 Racing team za pokal Barcaffe

Letošnje tekmovanje rekreativcev za pokal Barcaffe Ski Open je bilo že deseto po vrsti, kjer je sodelovala Alpina s svojo ekipo. Alpina je pokrovitelj ene od kategorij.

Ekipa Alpine je tudi letos dosegla veliko najboljših rezultatov, predvsem v najmočnejših kategorijah. Na žalost pa smo skupno dosegli drugo mesto, ker v kategorijah cicibanov nismo imeli tekmovalcev.

Na šestih tekmah je v dvaindvajsetih kategorijah nastopilo čez tristo tekmovalcev na vsaki tekmi.

Ekipa Alpine je sodelovala v devetih kategorijah. Posamezniki so dosegli naslednja mesta:

Marko Ribnikar, Gortnar Saša – skupno prvo mesto.

Anuška Kavčič, Mojca Pečelin, Dušan Seljak in Marko Podobnik – skupno drugo mesto

Milena Dolčič, Anton Primožič in Gregor Seljak – skupno tretje mesto, Mateja Krek četrto, Mirko Klinar šesto, Dušan Oblak osmo in Marjan Oblak skupno enajsto mesto.

Na zadnji tekmi se je ekipi pridružila še Mateja Komac, ki je zmagala v svoji kategoriji.

Pravila tekmovanja se bodo v naslednji sezoni, glede na številne pritožbe, spremenila. Med drugim predvidevajo tudi to, da bosta pokala odraslih in otrok ločena. Ekipa naj bi se po novem dokončno oblikovala po drugi tekmi in take ostale do konca sezone. Anuška Kavčič



Razrednik izobraževanja ob delu za izdelovalce zgornjih delov Franci Štrukelj in Urška Podobnik, ki je poučevala prakso ocenjujeta praktične izdelke.

Bojan Starman od maja profesionalni župan

Bojan Starman je že drugi mandat župan Občine Žiri. Do sedaj je te naloge opravljal poleg drugih pomembnih zaposlitev, zato smo mu Žirovci včasih kar malo zamerili, ker smo menili, da mu za reševanje težav občine zmanjkuje časa. Od 4. maja 2000 pa je Bojan Starman zaposlen na občini v Žireh kot profesionalni župan.

Delo življenje: Po nekaj letih službovanj izven Žirov, ste se zaposlili na občini kot profesionalni župan. Kako se počutite v tej vlogi in kaj vas je vodilo k temu, da ste se tako odločili?

Bojan Starman: Počutim se zelo dobro. Sedaj se lahko mnogo bolj posvetim delu na občini. Prej sem imel za to delo premalo časa in nekatere zadeve so ostajale nerešene ali so se reševale počasneje.

Delo življenje: Katere so bile vaše prve naloge, ko ste postali profesionalni župan?

Bojan Starman: Prvih nalog ni bilo. Nadaljevali smo z reševanjem tekočih zadev. Ena izmed njih je bila proračun občine.

Delo življenje: V Žireh sta bila prav zaradi vašega pomanjkanja časa imenovana podžupana za področje infrastrukture in kulture. Ali tudi z vašim prihodom podžupana ostajata?

Bojan Starman: Zaenkrat ostajata, čeprav sem prevzel tudi del njihnih nalog. Župana prejmeta plačilo glede na obseg dela, tako da samo zaradi tega, ker sta imenovana, proračun občine nima večjih stroškov. Kako bo v bodoče, se bomo odločili.

Delo življenje: Na eni izmed prejšnjih sej občinskega sveta je odstopil predsednik nadzornega odbora občine. Kako je sedaj z delom nadzornega odbora?

Bojan Starman: Vsi trije člani nadzornega odbora so podali odstopne izjave. Do izvolitve novega, opravlja naloge nadzornega odbora dosedanji imenovani organ. Volilna komisija naj bi v kratkem predlagala nove člane. Mislim, da bomo o tem razpravljali že na prihodnji seji občinskega sveta.

Delo življenje: Nadzorni odbor je ugotovil nekaj nepravilnosti.

Bojan Starman: Prišlo je do določenih neskladij oziroma razkoraka med nadzornim in občinskim svetom. Nadzorni odbor je vzel pod drobnogled Triglavsko cesto, kjer so stroški ureditve glede na sklenjeno pogodbo bistveno narasli. Pogodba za ta dela je bila sklenjena leta 1996 in to na osnovi projekta, ki ni predvidel tako velikega obsega del. Pri izvedbi se je pokazalo, da je potrebno izkopati trikrat več kot je bilo sprva načrtovano in da je

nujno, da se uredijo še nekateri odseki oziroma priključki k tej cesti, ne le Triglavsko ulica. Deloma je prišlo do spremembe cen, gradnja je povišal tudi davek na dodano vrednost. Kljub vsemu mislim, da je bi to eden izmed pomembnih projektov občine in da je izveden kakovostno.

Delo življenje: Kako pa je s kamnolomom, o katerem je bilo največ razprav?

Bojan Starman: Pripravljamo legalizacijo in dokler stvari ne bomo uredili, bomo počakali tudi z izkoriščanjem. Je pa škoda, ker nismo mogli uporabljati materiala iz kamnoloma za ureditev Osojnice. Pripeljali smo ga od drugod, vendar pa je s tem »Osojnica« dražja za sedem do osem milijonov tolarjev.

Delo življenje: Poleg regulacije Osojnice se v Žireh ureja regionalna cesta.

Bojan Starman: V juniju naj bi bila tako Osojnica kot tudi cesta dokončana in mislim, da je to tako za prebivalce starih Žirov kot tudi za ostale, pomemben projekt.

Delo življenje: Tudi v prihodnje imate še veliko načrtov.

Bojan Starman: Od regionalnih cest želimo naslednje leto urediti cesto in pločnike od Gasilskega doma na Dobračevi do Aleksa in nov dostop do pokopališča. Projekti so narejeni. Pogoj, da država prispeva svoj denar je, da z določenim deležem pristopi tudi občina. Še naprej se bomo trudili urediti čim več lokalnih cest. Veliko je bilo narejenega. Če ne bi bilo pripravljenosti občanov, da sami prispevajo sredstva in delo, tega ne bi mogli izvesti. Tudi v bodoče bomo skušali vztrajati na takem načinu ureditve lokalnih cest. Ena izmed pomembnih nalog, ki se prav tako tiče cestne ureditve, je obvoznica, s katero naj bi povezali industrijsko cono.

Delo življenje: Kaj pa cesta, ki je sedaj narejena kot obvoznica zaradi del v Starih Žireh?

Bojan Starman: Ko bomo odprli novo zgrajeno lokalno cesto skozi Žiri, jo bomo, dokler ne bo ustrezno urejena in kategorizirana, zaprli.



Župan občine Žiri Bojan Starman.

Delo življenje: Dalj časa se govori tudi o ureditvi Mršaka. Je tudi tu kaj novega?

Bojan Starman: Kako hitro bomo začeli uresničevati ta projekt, je veliko odvisno od sredstev. Skušali bomo dobiti čim več investitorjev, kar bo popestrilo ponudbo in s tem kakovost centra. Kot veste, naj bi bili tu objekti za rekreacijo, dom za ostarele in še kaj; kaj bo to, pa bo odvisno tudi od tistih, ki bi bili pripravljene vlagati v te objekte.

Delo življenje: Vrnimo se še malo k tekočim zadevam. Sedaj, ko ste zaposleni na občini, gotovo k vam prihajajo ljudje z najrazličnejšimi težavami.

Bojan Starman: Kar polovica je zadev v zvezi s komunalno infrastrukturo. Zaradi stalnih del pri urejanju lokalnih cest, je tu tudi veliko težav. Potem so tu še voda, pogrebna služba, smeti...

Na občino se obračajo tudi zaradi socialnih težav, ali na primer, ker otrok ni sprejet v vrtec. Opažam, da včasih občani ne razlikujejo med občino in upravno enoto in se na nas obračajo tudi v zvezi z zadevami, ki so v pristojnosti upravne enote. Zgodi se tudi, da občan ne ve, kam po pomoč v določeni zadevi in pride po nasvet na občino.

Delo življenje: Omenili ste tudi vrtec. Tudi letos je bilo za sprejem v varstvo odklonjenih kar nekaj otrok.

Bojan Starman: Tako vrtec kot šolo imamo namen povečati. Idejni projekti so pripravljene in čakajo na verifikacijo na državni ravni. Računamo, da bi nadzidali šolo, povečali prostore vrta, prav tako skupne prostore.

Delo življenje: Včasih je slišati pripombe, da občina dela prepočasi, da občani dolgo čakajo na odgovore ali pa teh sploh ni.

Bojan Starman: Tudi to se zgodi. Smo majhna občina, pa vendar med majhnimi velika in imamo tudi veliko različnih del. Tako moramo sproti reševati le najnujnejše. Manj pomembno mora včasih tudi počakati. Upam, da bomo uspeli zmanjšati zaostanek tudi na tem področju in da bodo občani, pa tudi druge institucije, s katerimi sodelujemo, z našim delom zadovoljni.

Delo življenje: Tako nekako z vašim prihodom je iz Žirov odšel radio Sora. Mislite, da bo informiranje v Žireh zaradi tega sedaj slabše?

Bojan Starman: Upam, da ne. Mi se bomo trudili, da bodo občani še vedno obveščeni o vseh pomembnejših zadevah. Občina Žiri je bila sicer proti, da bi radio odšel iz Žirov, toda s svojim majhnim deležem lastništva, naš glas ne pomeni veliko. Kljub spremenjeni lokaciji pa bomo z radiom še vedno sodelovali na enak način kot doslej. Poleg tega pa občane o dogajanjih obveščajo tudi drugi mediji, tako da mislim, da se neobveščeni ni potrebno bati. Najpomembnejše pa je, da so v zvezi z dogajanjem v občini dobro obveščeni svetniki, kar pa mislim, da jim je na sejah sveta in tudi drugače, zagotovljeno.

Delo življenje: Župan Bojan Starman, hvala za vaš čas in pogovor. Veliko uspeha pri vašem delu in delu občine.

Jozica Kacin



Cesta skozi Stare Žire je pomemben projekt.

Radio Sora odslej v Škofji Loki

20. aprila se je Radio Sora dokončno preselil iz Žirov in začel oddajati iz Škofje Loke. Svoje prostore so si uredili v zgornjih prostorih škofjeloške Name. In kot je povedal direktor radia Marjan Potočnik, so za ureditev, ki je na pogled zelo prijetna, a hkrati preprosta, uporabili izključno lastna sredstva. Na radiu je redno zaposlenih osem delavcev, imajo pa še okrog trideset zunanjih sodelavcev.



Radio Sora v novih prostorih. Na sliki direktor radia Marjan Potočnik, za mlačno mizo pa, kot že od prvih korakov radia naprej, Rudi Krvina.

»Ta radio je še vedno namenjen žirovskemu okolju. Preselitev v Škofjo Loko je le notranja organizacija dela. Dolgo časa smo bili nekakšne dvoživke. Od leta 1986 smo imeli sedež v Škofji Loki, stiskali smo se v stavbi upravne enote Škofja Loka, oddajali pa smo v Žireh. Z razvojem radia in predvsem

zaradi skrbi za preživetje, takšen način dela ni bil več mogoč. Že dalj časa smo razmišljali o tem, da moramo tudi oddajane preseliti bliže centru in sedaj nam je to uspelo.« sta takoj na začetku našega razgovora povedala direktor Radia Sora Marjan Potočnik in odgovorna urednica Jelka Mlakar.

Delo življenje: Kaj je bilo poleg povedanega še vzrok, da ste želeli oditi iz Žirov?

Marjan Potočnik: Selitev je narokovalo veliko razlogov. Eden izmed njih je komercialni. Petinosemdeset odstotkov vseh oglaševalcev je iz Škofje Loke in okolice in tem je bilo treba približati naš radio. Tudi delo novinarjev in ostalih je v večjem centru mnogo lažje, saj se lažje dogovorimo za obiske zanimivih gostov iz različnih krajev, ki jim je bila večkrat pot v Žiri kar malo dolga. Bliže večjim centrom je tudi večja izbira sodelavcev radia, saj lahko pridejo tako iz gorenjske kot ljubljanske strani. Čeprav nam je tudi do sedaj, ko smo bili v Žireh, uspelo privabiti razmeroma dobre sodelavce, pa so bili stroški poslovanja večji; tudi potni stroški do Žirov niso bil zanemarljivi. In ne nazadnje. Odločitev o preselitvi radia je sprejela skupščina družbenikov in sedaj smo tu.

Delo življenje: Občina Žiri je sodelnik radia. Imate z njo še vedno sklenjeno pogodbo o sodelovanju?

Marjan Potočnik: Z vsemi štirimi bivšimi škofjeloškimi občinami imamo pogodbe o sofinanciranju. Vanje je vštete mesečni nastop župana, objava in poročanje s sejemskih svetov, poročanje o pomembnejših športnih, kulturnih in gospodarskih zadevah v občini. Naj za boljše predstavo povem, da obveznost občine Žiri iz te pogodbe znaša 55.000 tolarjev na mesec. Po teh pogodbah se iz vseh štirih občin bivše škofjeloške občine nabere le štiri odstotke letno

potrebnih sredstev za financiranje radia. Vsa ostala sredstva moramo pridobiti sami z oglaševanjem, nekaj pa tudi z organizacijo raznih prireditev.

Delo življenje: Kakšni pa so vaši načrti za naprej?

Marjan Potočnik: Ostati želimo nekomercialna informativna radijska postaja predvsem za območje, ki smo ga pokrivali do sedaj. Naša želja pa je tudi povečati slišnost na širše območje, kar pa bo pomenilo tudi, da bomo skušali pridobivati določene informacije tudi s področij, kamor seže in bo segal naš glas. Izpopolnjevali bomo radijsko vsebino. Naš glavni cilj pa je tak kot pri vseh podjetjih, ki se morajo boriti za svoje preživetje: zmanjšati stroške, povečati prihodek, skratka poslovati dobro, kar pomeni, da se bomo morali nenehno potrjevati in se med številnimi radijskimi postajami (v Sloveniji jih je kar okrog osemdeset) boriti za svoj prostor pod soncem.

Delo življenje: Radio Sora je bil žirovski radio, zgrajen na pobudo in s prostovoljnimi delom nekaterih Žirovcov.

Marjan Potočnik: Res je in to vem tudi mi, ki ostajamo. Iz malega raste veliko, razvoj gre naprej in če smo hoteli obstati, smo morali temu slediti tudi radiji. To, da smo se preselili, ni negiranje žirovske radijske preteklosti. Ta ostaja in je zapisana. Končno nas je tudi sprejeta zakonodaja prisilila v to, da smo se preoblikovali v podjetje, se postavili na lastne noge in da smo to kar smo.

Jožica Kacin

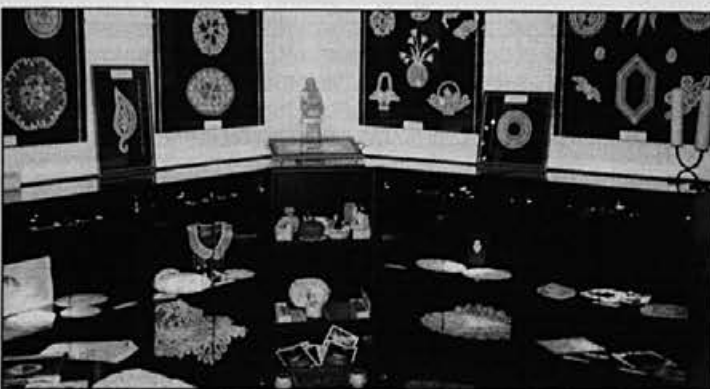
Žirovske košarkarice spet državne prvakinja

Starejše deklice Osnovne šole Žiri so tudi letos, kot že nekajkrat doslej, osvojile naslov državnih prvakinj v košarki. Takole je odločilno tekmo, ki je bila 24. marca v Osnovni šoli v Žireh, videla in opisala Nika Padovac.

»Petnajst minut do sedemnajstih pa se je pričela še zadnja tekma. In kot zanimivost naj povem še to, da sta se pred dvema letoma v finalu pomerili prav ekipi iz Žirov in Slovenskih Konjic. Slednje so takrat zmagale za piko ali dve. V prvih nekaj minutah smo vsi imeli občutek, da se zgodovina ponavlja, saj so domačinke vnovič odlično začele. Nasprotnicam so sekale žoge, nji-

hova obramba je bila izvrstna in zato ni čudno, da so prvih dvanajst minut dobile z izidom dvaintrideset proti petnajst. Kljub odličnemu začetku, pa smo se vsi bali, da se bo nadaljevalo tako, kot pri tekmah v Sladkim Vrhovem in bodo Žirovke izgubile svojo prednost. A k sreči ne. Res so v drugi tretjini izgubile nekaj prednosti, a se jim nasprotnice niso mogle preveč približati, zato je bil ob koncu rezultat štiriinštirideset proti trintrideset. Čakalo nas je še zadnjih dvanajst minut. Priznati moram, da vse skupaj ni bilo niti malo napeto, kot se za pravo finale spodobi, in so domačinke svoje prednost še povečale. Videlo se je tudi, da so gostje izgubile voljo in so komaj čakale konec. Zato smo bili vsi srečni, ko je prodiren pisk označil konec in so Žirovke zmagale z izidom oseminšestdeset proti trinštirideset.«

J. K.



Žirovske čipkarice so pod vodstvom Marice Albreht v Galeriji A. Primožič 1888 pripravile razstavo svojih izdelkov.



Ekipe žirovskih košarkaric.



Mladi Žirovci pa tudi radi plešejo. Nastop učencev osnovne šole ob zaključku plesnega tečaja.

Muzejsko društvo Žiri je praznovalo 30-letnico

Praznovanje je bilo 27. maja v prostorih Stare šole v Žireh, kjer se je zbralo kar lepo število obiskovalcev. Med njimi so bili tudi predstavniki muzejskega društva iz Škofje Loke, Železnikov in Idrije. Za kulturni program so poskrbeli člani kvarteta kljunastih slavt Air. Predsednik muzejskega društva Miha Naglič je orisal pot Muzejskega društva Žiri od nastajanja pa do danes. Dr. Marija Stanonik in Alfonz Zajec sta zaradi pomembnega prispevka pri ustanovitvi in kasnejšem delovanju društva, postala prva častna člana Muzejskega društva Žiri in prejela tudi lepo oblikovani diplomi, delo akademskega slikarja Staneta Kosmača.

O ustanovitvi muzejskega društva je Miha Naglič povedal: »Rojstni dan Muzejskega društva Žiri je 20. maj 1970. Tistega dne se je na sestanku v Zadrudnem domu v Žireh zbrala prav imenitna družina. Iz Škofje Loke so prišli Pavle Blaznik in France Planina, tedanja predsednik in podpredsednik muzejskega društva v Škofji Loki, Andrej Pavlovec, ravnatelj Loškega muzeja ter Zdravko Krvina in Lojze Malovrh, predsednik in podpredsednik Skupščine občine Škofja Loka. Žirovsko stran so zastopali: Izidor Rejc, direktor Alpine, Viljem Kavčič, predsednik Krajevne skupnosti Žiri, Franc Kavčič, predsednik krajevne konference Socialistične zveze delovnega ljudstva Žiri, Marija Stanonik, tedaj še študentka slavistike in etnologije, Milan Žakelj, žirovski rojak, ki je živel v Škofji Loki in pred tem opravljal razne odgovorne funkcije, Andrej Bončina, komandir postaje milice v Žireh, doktor Karel Bernik, žirovski

zdravnik, Janez Sedej, tedaj že uveljavljeni slikar in Alfonz Zajec, čevljar, zaposlen v Alpini. Sklenili so ustanoviti žirovski pododbor Muzejskega društva v Škofji Loki. V pripravah na to srečanje je posebno vlogo odigrala Marija Stanonik; novembra 1969 je v časopisu Delo življenje, glasilu Alpine, objavila članek, s katerim je pobudo predstavila žirovski javnosti, posredovala pa je tudi v pogovorih s poznejšimi ustanovitelji. Po že omenjenem ustanovnem sestanku je sledilo delo, katerega rezultat je viden še zdaj v naših štirih zbirkah: čevljarški, klekljarski, narodnoosvobodilni in slikarski. Prvi dve sta bili odprti že 1973, vojna v letu 1978, slikarska pa 1980.« Miha Naglič je nato spregovoril še o dejavnosti društva. Postavilo je več odmevnih razstav, prirejalo predavanja in literarne večere, organiziralo nekaj muzejskih izletov, sodelovalo pri izdajanju zbornika Žirovski občanski, razdeljevalo Loške razglede,



Prva častna člana Muzejskega društva Žiri Alfonz Zajec in dr. Marija Stanonik.

obujalo spomin na naše znamenite rojake, postavilo spomenik slikarju Maksimu Sedeju in spominsko ploščo pisatelju Leopoldu Suhodolčanu, sodelovalo pri postavitvi spomenika skladatelju in organistu Antonu Jobstu in izdalo zgoščenko z njegovimi izbranimi deli.

Kljub slovesnosti trenutka Miha Naglič ni mogel mimo težav v zvezi s stavbo, v kateri ima muzejsko

društvo svoje prostore. Kot je povedal, ta spomeniško najvišje ocenjena stavba v Žireh in spomenik nekdanje umetnosti, ki je sicer last občine Žiri, nevzdržno propada. Vendar predsednik upa, da bodo stvari šle na bolje in da bodo letos pripravljene načrti za obnovo, naslednje leto pa naj bi pričeli z delom.

Jožica Kacin

Nogometni kljub Alpine uspešen – za naslednje leto obljublajo še več

Nogometni klub Alpina je bil ustanovljen leta 1974 in vse do danes deluje neprekinjeno.

V sezoni 1999/2000 imamo kar petinpetdeset nogometašev in nastopamo v gorenjskih nogometnih ligah v treh kategorijah. Fantje in deklice od prvega do četrtega razreda nastopajo na turnirjih in na prijateljskih tekmah. Druga kategorija so starejši dečki. To so igralci od petega do osmega razreda. Nastopajo v drugi gorenjski ligi. Letos so bili četrti.

Tudi člani nastopajo v drugi gorenjski ligi. V sezoni 1999/2000 so bili člani pod vodstvom novega trenerja Iva Kavčiča zelo dobro pripravljeni. Na žalost so v zadnji odločilni tekmi v Kranjski gori izgubili in se niso uvrstili v prvo gorenjsko ligo, za kar so imeli lepe možnosti. Igralci in trener obljublajo, da se bodo naslednje leto še bolj potrudili in če bodo imeli še malo več sreče, upajo, da se bodo uvrstili v prvo gorenjsko ligo. To je tudi njihov cilj.

Igralci in vodstvo kluba si želimo boljših pogojev za delo. Trenutno so igralne površine zelo slabe, za ureditev razmer pa občina zaenkrat nima posluha. Prav tako prepočas sprejemajo proračun in ga tudi težko v celoti realizirajo. Naj ob tem navedem, da so sredstva za investicije društev in klubov za leto 2000 prerazporedili za dejavnosti le-teh, saj so imeli dolg še iz preteklega leta. Tako za investicije v letošnjem letu za športne dejavnosti v Žireh ni sredstev. Trenutno igramo na igrišču, kjer je sicer industrijska cona. Razvoj novega športnega centra v Mršaku pa se odvija precej počasi.

Glede na število prebivalcev in ostalo infrastrukturo, smo mnenja, da si v Žireh zaslužimo boljše pogoje za delo in pa predvsem še kakovostnejši nogomet.

Lep pozdrav pod geslom: bolje žoga kakor droga !!

Tomaž Vehar



Članom Nogometnega kluba Alpine je letos za las ušla uvrstitev v prvo gorenjsko ligo. Foto: Brigita Zemljarič

Kolofon

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine, d.d., Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Slavko Kristan, Jana Peternel, Ivo Pivk, Rada Žakelj, Jožica Kacin – glavna in odgovorna urednica. Fotografije: J. Kacin. Naklada: 2.200 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj