

modna in športna

delo



ŽIRI SLOVENIJA

življenje

GLASILO DELAVCI

ZAJEC ALFONZ
LOŠKA C. 56
64226 ŽIRI

NA ŽIRI

LETNIK 33

ŽIRI, JANUAR 1995

Iščemo direktne kupce

V tem mesecu točneje od 14. do 18. januarja bomo zopet obiskali sejum Garda, kjer bomo predstavili kolekcijo jesen-zima 1995/96.

Pogoj za uspešen nastop na trgu je pravi izdelek, ki ustreza videzu, ceni in kvaliteti. Ob tem pa ne gre zanemariti pomembnosti dobavnih rokov in točnosti izdovab.

Glede na dosedanje odzive in naročila s posameznih zahodnih trgov, lahko rečemo, da smo zelo dobro prodrali na francosko tržišče, kjer se prodaja iz sezone v sezono povečuje. Naši francoski kupci so, v primerjavi z našimi nemškimi kupci, veliko bolj usmerjeni v prodajo modne obutve. Od skupne prodaje na francoskem trgu prodamo 90% modnega programa in približno 10% brizganega programa.

Nasprotno pa od skupne prodaje na nemškem trgu prodamo od 90% do 95% brizganega programa ter od 5 do 10% modnega programa. Zato je naša želja povečati prodajo modnega programa tudi na nemškem trgu.

Veliko zanimanja za našo obutev pa so v preteklosti pokazale skandinavske države. Ker so morale našo obutev plačevati visoke uvozne dajatve, na obutev iz Italije pa ne, nikakor nismo mogli konkurirati z našo ceno.

Glede na to, da sta z novim letom, Švedska in Finska vstopili v EGS, upamo, da nam bo končno uspelo pridobiti stalne kupce.

Odpirajo se nam tudi novi trgi v Angliji, na Irskem in v Kanadi. Kupci iz teh držav so z našo obutvijo zelo zadovoljni, saj se dobro prodaja. Za začetek so odločili, da bodo poizkusili najprej s prodajo brizgane obutve, ki je manj pod sezonskim vplivom, hkrati pa je to testiranje naše solidnosti.



V trenutni situaciji se pojavlja zelo veliko preprodajalcev, ki želijo na hiter

način zaslužiti s prodajo različnega blaga kot tudi čevljev na vzhodna tržišča. Ker so to posredniki, ki prodajajo drugim preprodajalcem, se kaže, da so cene v takih primerih nesprejemljive za končne kupce, zato v takih primerih ne pride do realizacije poslov.

Zato je rešitev v pridobivanju direktnih kupcev, ki bodo imeli stalni interes kupovati čevlje pri nas.

Ko bomo spoznali ocene in odzive kupcev na sejmu Garda, bomo lahko ugotovili, ali bo naša kolekcija izpolnila njihova pričakovanja ali ne. Hkrati pa bo to prilika, da se srečamo s stalnimi kupci in pridobimo nove.

Polona ŽAKELJ



Mladi manekeni so uspešno predstavili zimsko športno opremo z Alpininimi čevlji vred

NAŠ KOMENTAR

Kdor misli, da novo leto pomeni neko prelomnico, se moti: saj gre le za koledarsko ali kot rečemo drugače, poslovno leto. Proces pa se nadaljuje. Nadaljuje tako, da bi nova naročila naredili pravočasno, obutev pa prodajali čimbolj sproti oz. čimprej razprodali zaloge, ki so se nakopičile.

Bi rekel - čisto enostavno, saj je v tovarni vsak za nekaj zadolžen in plačan; torej bi moralo biti tudi narejeno. Toda, ali smo pomislili, kaj naredimo pri zidavi hiše, ko dežuje? Opravljamo notranja dela, pripravljamo delo za naprej ali pa pospravljamo. Da bi ja zamudili čim manj.

Približno tako bi morali delati tudi v tovarni; po nekem rednem časovnem planu opravil; pri tem pa predvideti težave in zastoje in pripraviti vse potrebno, da to ustrezno premoščamo.

Če menite, da je to nemogoče, niste človek za sedanj čas, saj je še zahtevnejše vse tisto, kar od nas zahteva trg: majhne serije, super kvaliteta, do dneva določeni roki... In to ne glede na to, ali imamo notranje pogoje ali ne.

Trg nam vedno sproti govori le: primi ali pusti.

Prijeti pa pomeni izziv in možnost za dobiček, ali vsaj preživetje, pusti - pa životarjenje.

N. P.



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Z novo desmo boljša kakovost in manj stroškov



Z novo desmo večja kakovost

Upam, da bo stroj za vli-vanje, ki je poleg kopirke v orodjarni, ena večjih investicij v posamezni stroj v zadnjih letih, že deloval. To je ključni stroj v oddelku brizgane obutve in če hočemo obdržati izdelavo te vrste obutve in nadaljevati z razvojem, je investicija upravičena, posebno če vemo, da smo v Alpini v preteklem letu izdelali skoraj pol milijona parov direktno brizgane obutve in tudi prodali. To predstavlja skoraj četrtno Alpininih kapacitet, kar v ustreznem razmerju pokrije režijske stroške. Sedanja stroja sta že iztrošena, saj je bil večji nabavljen že pred 15 leti, manjšega pa so naši mehaniki sestavili iz dveh starejših. Nov stroj bo po zmogljivosti pokrival dozdajšnja stroja, zato so večjega od obeh obstoječih strojev že demontirali, manjši pa naj bi služil za izdelavo vzorcev in za kompletiranje sortimentov.

Prednosti novega stroja so torej večja kapaciteta, manjši rizik okvar in pa krajši časi nastavitve in oskrbovanja stroja, kar z drugimi besedami pomeni manj porabljenega časa za čevljev. Glavne prednosti so:

- poziranje barve direktno v glavo stroja, kar omogoča izmenično brizganje dveh barv, kasneje pa je možno dograditi še štiri, kar pomeni, da nimamo izgub pri menjavi barve.

- Do sedaj smo pri vsaki menjavi barve izgubili del kapacitet, ker je bil stroj izkoriščen samo delno, zato da se je zaključila barva, potem pa je bilo potrebno izprazniti rezervoar in napolniti z novim materialom druge barve. Poleg tega se je pri vsaki menjavi zavrgel del materiala zaradi čiščenja. Kot sem omenil, nam stroj omogoča brizganje dveh barv,

brez menjav, to pa pomeni boljše izkoriščenost stroja pri tako razdrobljenih naročilih. Pri menjavi ne bo potrebno menjati obarvanega materiala, ampak samo barvo.

- glede na veličino stroja, se bo stroj lahko vrtel za četrtno hitreje pri istem času zaprtih form. Možna bo uporaba polivretana, ki počasneje reagira in je tudi cenejši.

- zamudna menjava polža vsako uro se bo močno skrajšala, ker je močno poenostavljena,

- v sklopu stroja je tudi robot za brizganje trenmitla, s katerim dosežemo bolj enakomeren nanos ločilnega sredstva, kar pomeni prednost, saj bodo vsi podplati imeli enakomeren izgled. Pri ročnem brizganju imamo podplate s prevelikim leskom in pa tudi podplate, kjer je poškodovan design. To pomeni boljšo kvaliteto in prihranek delavca.

- stroj bo možno kasneje dograditi za brizganje podplatov dveh različnih gostot, kar pomeni, da je spodnji del podplata iz boljšega materiala glede na obrabo, drsenje ipd., ker je bolj izpostavljen glede vpliva nošenja. Vmesni del podplata pa je iz cenejšega materiala in nižje gostote. To pa pomeni korak naprej k bolj zahtevni obutvi pri kateri je tudi zaslužek večji.

- hitrejša menjava form, kar bo možno upoštevati šele pri izdelavi form.

Glede na našeto, nova DESMA ne pomeni povečane količine obutve, ampak zmanjšanje stroškov, kar pomeni večjo rentabilnost proizvodnega programa in ob zboljšani kvaliteti tudi večjo konkurenčnost ob večjem zaslužku.

Bernard JESENKO



Iz oddelka v Gorenji vasi

Še imamo nepotrebne zaloge

V zadnji številki Deloživljenje smo že začeli z opisovanjem razmer v skladiščih.

In kaj menijo še drugi? Slavko Kenda, skladišče naravnega zgornjega usnja:

Trenutno je v našem skladišču za 118 milijonov tolarjev materiala. Od tega je zelo veliko materiala, ki ga nihče še pogleda ne. Neidoče zaloge predstavljajo vzorci usnja. Samo teh je 3000 m² (zgornje usnje); ali pa gre za ostanke materiala, ki je bil naročen in v tovarno pripeljan, potem pa ga niso uporabili, ker je prišlo do stornov. So primeri, ko so celi zavoji usnja ostali nedotaknjeni. Take zaloge so nastajale v zadnjih treh, štirih letih, nekateri materiali pa so tu tudi šest, sedem let.

Morda je za take razmere kriva tudi neustrezna evidenca, ki je sicer vsa v računalniku. Vendar se šifre včasih kar odpirajo, čeprav gre za material, ki ga že imamo. Tako je še slabše kot takrat, ko smo skupaj fizično ugotavljali, kaj še imamo.

Zakaj do tega prihaja?

Moram reči, da z nabavnimi referenti dobro sodelujemo. Poleg vzorcev in stornov, ki sem jih že omenjal, je treba povedati, da se kolekcija zaradi mode iz leta v leto menja. Problem so tudi barve ali kombinacije nestandardnih barv.

Včasih smo materiale s pomočjo komisije odpisovali in prodali po nižanih cenah.

Morda bi bilo dobro tudi, da bi zmanjšali število šifer. Tako bi olajšali evidenco blaga, ki ga še imamo. Mislim, da bi se morali vsi tisti, ki bi lahko kaj prihranili, bolj zanimati za to, kaj je še v skladišču.

Srečko Kavčič, skladišče spodnjega materiala:

«To skladišče je deloma tu v kleti, del pa v »baraki«, kot pravimo. Skladiščimo vse, kar se uporablja za izdelavo spodnjih delov čevljev: od podplatov, steljk, opetnikov... do granulata za plastiko. Novembra je vrednost teh vskladiščenih materialov znašala 60 milijonov tolarjev.

Prometa je tudi tu po vrednosti zelo veliko.

Žulijo pa nas zaloge, ki nastajajo s tem, da kdo naroči npr. preveč podplatov, ali pa pride do tega zaradi stornov iz prodaje.

Del materialov je desortiran, kar pomeni, da za redno proizvodnjo ni več uporaben.

Mislim, da bi morala biti odgovornost za točneje naročila večja, zato bi morali imeti odgovorni večji pregled nad stvarmi in razmerami.

Kar zadeva ostale razmere, pa moram reči, da je kritično zlasti pozimi, ko v »baraki« ni ogrevanja.

N. P.



Izložba naše prodajalne v Ljubljani



Na Dolenjskem in v Beli krajini so veseli snega

Je že tako, da je uspeh naše panoge pa tudi posamezne firme veliko odvisen od sezonskih modnih nihanj ali še bolj preprosto od vremena. In lahko rečemo, to nam dve tretjini decembra ni bilo posebno naklonjeno.



Poslovodkinja v ABC TABOR Videm-Dobrepolje Sonja Košmrlj

Z Igorjem Šorlijem iz veleprodaje sva tokratno dolenjsko-belokranjsko »turnejo« začela v Ljubljani, v prodajalni, ki je tako uspešno prodajala na letošnjem sejmu Sport in rekreacija v Ljubljani.

»Potem pa je prodaja katastrofalna,« je pripovedovala poslovodkinja Milka Rihar.

»Medtem, ko smo na sejmu prodali za 24 milijonov tolarjev, je prodaja izredno padla. Lani npr.

smo po sejmu še prodali za 10 milijonov tolarjev.

Kratko rečeno, glavni vzrok za to je sneg, ki ga ni. Ljudje pa pred novim letom tudi že pričakujejo znižanje.

Sicer pa mislim, da imamo ponudbo dobro; zlasti žensko. Moška ponudba je nekoliko desortirana. Tu in tam je določena obutev nekoliko bolj kočljiva (Atary).

Kar zadeva pripravo prodajalne za praznike, lahko rečem, da imamo precej proste roke, da lahko nabavimo kaj tudi sami. Je pa seveda veliko odvisno, kakšne izlozbe so; pri nas se zaradi velikosti vse kar porazgubi.

Začela sva z Alpinino prodajalno; proti Dolenjski pa kreneva v prodajalne, ki našo obutev samo prodajajo. Tokrat sva obiskala le tako imenovane družbene trgovske organizacije, ki se šele pripravljajo na privatizacijo. To velja tudi za **ABC TABOR Grosuplje**; to je trgovska hiša, s katero že nekaj let dobro sodelujemo.

»Alpinino obutev kar dobro prodajamo,« je zavrnila poslovodkinja **Zdenka Topalovec**.

»Če kakšne obutve zmanjka, jo hitro naročimo. Naj ob tem povem, da moških čevljev ni bilo dovolj. Mislim pa, da je tak način sodelovanja in naročanja, kot ga ima Alpina, dober. Kot temu rečemo – zaključevanje v Žireh je O.K. Tu zveemo marsikaj koristnega za prodajo; kljub temu še vedno ne vemo dovolj, zlasti kar zadeva planinsko obutev.«

V Videm Dobrepolju je prav tako market **ABC TABOR**, ki ga vodi **Sonja Košmrlj**.

»Tu pri nas ljudje iščejo srednje modne obutev. Smo pač bolj po-



Tudi v Melaminu v Kočevju prodajajo naše čevlje

deželski kraj (z okoliškimi vasm), kjer pa ljudje že kupujejo v večjih krajih, če tu ni ponudbe. Alpina obutev kar v redu prodajamo, pri tem pa je pomembno, da jo v prodajalno dobimo pravočasno. Skorne npr. smo dobili kakšnih deset dni prepozno.

Sodelovanje z vami ocenjujem za uspešno; če česa ni, pokličemo, prav tako hitro se rešujejo reklamacije. Tudi cene so sprejemljive. Sicer pa mislim, da dobaviteljev (in potnikov) ni dobro preveč menjati.

V Mercatorju v Ribnici naju je sprejela poslovodkinja **Anica Skapar**, ki je med drugim povedala:

»Športna obutev je pač sezonskega značaja. Včasih je to zelo problematično, saj je toliko odvisno od vremena. Tudi pri nas so stranke tako iz Ribnice kot iz okolice in na nas se spomnijo, ko npr. zapade sneg. Takrat bi kupili vsi naenkrat.

Sicer pa Alpinino blago radi prodajamo. Imate dobro kolekcijo, mi imamo seveda še druge dobavitelje, da je ponudba širša. Če so kakšni problemi (reklamacije) jih hitro rešujemo. Včasih pokajo poliuretanski podplati.«

MELAMIN KOČEVJE, gospa Duška Košir:

»Z Alpino sodelujemo tri leta in vaša obutev kar dobro prodajamo, saj so tudi cene sprejemljive.

(Nadaljevanje na 4. strani)



V Ribnici, v trgovini Mercatorja, prodaja našo obutev Ana Skapar



Tudi Nada Panjan iz Dolenjke v Črnomlju prodaja našo obutev



Odslej naša obutev tudi v Ravnah na Koroškem

Decembra smo v sodelovanju s tamkajšnjo Namo, ki je odstopila prostor, odprli prodajalno naše obutev v Ravnah na Koroškem.

«Želeli smo razširiti ponudbo v naši Nami», je pripovedoval direktor Drago Brodnik. «Ko smo tehtali, koga naj vključimo, smo se odločili za Alpino, ker smatramo, da ste solidna firma, z modno in kvalitetno kolekcijo. Tudi vaše cene se mi zdijo sprejemljive.

«Če ocenjujem razstavljeno blago, mislim, da je v redu; morda pogrešam kakšen modni artikel za mlade. Upam, da bo Alpina sproti dopolnjevala tako ponudbo kot zaloge, ko se bo obutev prodajala.

Pričakujem tudi korektno nadaljnje sodelovanje. Tako upam, da bo prodajalna uspešno poslovala, kljub temu, da je konkurenca zelo velika.

Poslovodkinja Danica Šumah, ki bo s še eno sodelavko vodila prodajo v Ravnah, pa je povedala:

«Čutim veliko odgovornost, ko sem to prevzela. Res sem nekaj časa že prodajala čevlje, vendar se je treba stalno izpopolnjevati.



Direktor Name v Ravnah na Koroškem pričakuje dobro partnersko sodelovanje z Alpino

Kar zadeva ponudbo, mislim, da je le-ta primerna. Manjka morebiti še kakšna bolj modna obutev. Kar zadeva sodelovanje z Alpino, pa upam, da bo vse teklo v redu, kot je doslej. Če bomo imeli kak problem, upam, da nam ga bodo vaši strokovnjaki pomagali rešiti.

Računamo tudi na redne dobave sezonskega blaga».

N. P.



V naši prodajalni v Metliki imajo veliko stalnih strank

(Nadaljevanje s 3. strani)

Tako za žensko kot moško obutev ljudje povprašujejo; tudi za modno obutev; za kakšne bulerje pa je Kočevje premajhno. Pomembno za prodajo je tudi to, če imamo samo obutev, ki jo prodajamo. Prodajamo tudi na kredit in na čeke.

Helena Klaric - MERCATOR Kočevje:

«Tako športno kot modno obutev dobro prodajamo. Je pa takoj zelo veliko konkurence, saj je v mestu kar štirinajst prodajal z obutvijo. Pri tem pa je kupna moč majhna.

Sicer pa ljudje morda tudi zato modni sledijo le deloma. Cena je pri tem zelo pomembna.

Pri športni obutvi je iskan Gorateks material, pri modni morda kdo vpraša za bulerje.»

Nada Panjan - DOLENJKA ČRNOMELJ:

«Obutev iz simpatexa bi ljudje kupovali, če ne bi bila predraga. Modno, zlasti žensko obutev pa prodajamo kar dobro. Tudi moško obutev smo dobro prodali. Potrošniki seveda kupujejo bolj po potrebi, kar je razumljivo. Kljub temu, da imamo tu prodajalno Peko, Planiko, Borovo, Kraš in zasebnike, mi vašo obutev kar dobro prodajamo. Kolekcija modne obutev je lepa, morda so nekateri modeli preozki.»

Nama Kočevje, modni oddelek, kjer našo obutev prodajata **Zdenka Palman** in **Mira Benčina**:

«Z Alpino sodelujemo 4 leta. Vaši modeli so lepi, kar je pogoj za dobro prodajo. Ko obutev prodamo, jo ponovno naročimo. Vsi modeli seveda ne morejo biti odlični. Tu in

tam pogrešamo obutev za starejše ženske, torej modele, ki bi bili nekoliko širši. Seveda pa tudi cena igra veliko vlogo. Naše prodajno zaledje je do Kolpe; s Hrvaškega sedaj ni strank.»

Na športnem oddelku **Name v Kočevju** pa našo obutev prodaja **Marija Rogale**:

«Sedaj je prodaja slaba, saj ni snega; lani je bilo drugače... Smučarskih čevljev smo prodali doslej le en par, sicer pa prodajamo tako tekaško obutev, vezi, planinsko obutev, smučarski program in drugo. Trenutno gre najmanj smučarski program, pogrešamo pa planinske gozdarje.»

Zaključimo »potepanje« v naši prodajalni v Metliki, kjer nas je prijazno sprejela prodajalka Nežka Bezek.

«Kar dobro prodajamo,» pravi. «Kolekcija je v redu, morda je vmes premalo semiša. Tu in tam mlajši povprašajo po bulerjih. Tudi gozdarje za gozdarje ljudje iščejo predvsem kot zaščitno obutev. Veliko je seveda odvisno od vremena. Sedaj vsak računa tudi že na znižanje. Denar je pač važna stvar.

Sicer pa se v Metliki vsi poznamo in lahko rečem, da imamo veliko dobrih, stalnih strank.»

Takole je bilo na **Dolenjskem** in v **Beli krajini**, tik pred snegom. Prav vesel bom, ko bom izvedel, da so sedaj, ko je zapadel sneg, tržne razmere še ugodnejše in prodaja boljša.

Hvala vsem, ki ste sodelovali, in želim vam veliko poslovnih uspehov in osebne sreče v letu, v katerega smo stopili.

Nejko **PODOBNIK**



Iz Raven na Koroškem: sedaj pa čakamo samo sneg in stranke

V Velenju uspešno prodajajo

Našo prodajo nekoliko moti obnavljanje okolice; vendar je sedaj že bolje.

Prodaja ni najboljša, saj ni snega, vendar ljudje prihajajo. Izbira je kar dobra; iščejo tudi obutev iz sodobnih materialov (simpatexs, gorateks).

Mislim, da bi bilo primerno, če bi imeli več reklame za našo obutev.

Prav ob našem obisku sta skupaj nakupovala **Metha Pivk** in **Siniša Srbič**. Kot kaže, sta z našo obutvijo zadovoljna, saj imamo po njunem mnenju tako za ženske kot moške ustrezno ponudbo.

N. P.



KAKO USTVARJAMO



V pričakovanju še boljših rezultatov

Za Matjaža Vrhovnika in Andreja Miklavca lahko rečem, da sta zelo napredovala, saj Andrej

Miklavc postaja drugi mož reprezentance, Matjaž Vrhovnik pa je tudi vedno boljši. Bil je 3. v



Barbara Kalan in Tina Kavčič sta obiskali naš servis, da bi jim prilagodili obutev



Metka Pivk in Siniša Srbič, ki sta skupaj nakupovala v Velenju, sta zadovoljna z našo ponudbo, pa tudi s cenami



Matjaž Vrhovnik in Andrej Miklavc sta vedno bolj v vrhu našega smučanja

evropskem pokalu, zmagal pa je v Areju na Švedskem. Oba bi z nekaj več sreče dosegla še več.

Upam, da se bo forma vseh naših do svetovnega prvenstva v Siera Nevadi vzporejala in da bomo lahko prihodnji mesec poročali o dobrih rezultatih.

Tekmovalci so z našimi čevlji zadovoljni, pri nekaterih pa se že pojavljajo pripombe, češ da so (Vrhovnik) nekoliko premalo močni. To je namreč odvisno od form in kondicijske pripravljenosti; tekmovalci v dobri formi zahtevajo močnejše čevlje.

Mraz je seveda pomemben dejavnik, saj vpliva na trdoto čevlja, kar je v mrazu za tekmovalce neprijetno, saj sicer kupci zahtevajo optimalen tesen oprijem.

Sam sem pogosto (zlasti po telefonu) v stiku tako s tekmovalci kot trenerji. Po selekcijah (A, B, C) smo na terenu prisotni zelo redko, saj bi to zahtevalo od nas veliko.

Pri ženski A reprezentanci smo doslej sodelovali na dveh tekmah, pri moških pa le na treningu.

Zavedamo se, kako koristno je, da je serviser prisoten na tekmah, saj je to tekmovalcem v veliko pomoč.

DVIG FORME NAŠIH

V slalomu za svetovni pokal v Garmisch-Kirchenu je Alenka Dovžan osvojila 15. mesto, v slalomu v Hausu pa je Andrej Miklavc prav tako za svetovni pokal osvojil kar 9. mesto.

Kako bo to naprej, je odvisno od strategije tovarne, torej dogovora na najvišji ravni. Če namreč želimo doseči uspeh tako pri promociji kot razvoju smučarskega čevlja, se bomo v zvezi s tem morali odločiti za bolj dolgoročno delo.

Peter JEREB

mi vam vi nam

Organizacija:

Ničesar ne moremo narediti brez delovnih sredstev; ta pa nič ne koristijo, če dela ne znamo organizirati.

Organizacija:

Kakor je norma pri vsakem delu v proizvodnji določena, se ve, da vsakdo v tovarni rabi svoj čas in pogoje, da prispeva k skupnemu rezultatu. Kdor teh pogojev nima, mora to zahtevati

Kadri:

Nekdo je srečen, če lahko dela kar mu naročijo; drug mora upoštevati kaj zahteva trg, da tako proizvodnjo tudi organizira.

Kadri:

Kdo lahko ugotavlja usposobljenost za opravljanje dela, šef ali rezultat, ki se pokaže.

Denar:

Ste pomislili koliko stane minuta dela celotne Alpine. Kolikor minut zastojev je, toliko je škode.

Denar:

Delamo za denar; toda denar ni vse, če delamo vse proti svoji volji.

Uredništvo



Kaj narediti, da bo produktivnost večja in kakovost boljša

Na razgovoru so sodelovali: Marjan BOGATAJ, vodja proizvodnje modne obutve, Jaka BOGATAJ, vodja proizvodnje športne obutve in Alojz MODIC, kontrolor v montaži modne obutve.

Delo-življenje:

Kako torej ocenjujete razmere na tem področju in kaj bi bilo treba napraviti?

Marjan BOGATAJ:

Če bi resnično želeli problematiko kvalitete korenito spremeniti, bi morali najprej vodstvo podjetja (kolegij) imeti pravi odnos do tega vprašanja. Prizadevanje le ljudi »na sredini« ne bo dalo rezultatov. Kar zadeva sedanje razmere v Alpini glede vodenja in odgovornosti, ni ne krop ne voda. Lastništvo še nima nobene vloge. Vzgoja kadrov tudi fakultetno izobraženih je bolj socialno prilagajanje vsakemu posamezniku, namesto, da bi sledili edinemu pravemu cilju pridobivanja dohodkov in dobička. Šele potem pridejo na vrsto osebne želje posameznikov. Kot že rečeno, o zasebnem vodenju delniške družbe še ni ne duha ne sluha. Timskega dela je malo in ker ne rešujemo manjših problemov, velikih ne znamo.

Konkreten odgovor – kaj je treba storiti – bi bil v kratkem naslednji:

- začeti delati za podjetje koristna dela,
- vodstvo – kolegij mora biti za vzor v vseh pogledih. Pri tem je pomembno enotno nastopanje brez dvotirnosti in vse sile podrediti istemu cilju,
- zaostri disciplino in odgovornost, opustiti lažno socialno in popuščanje na vseh ravneh,
- vse postranske zadeve opustiti in jih prenesti na popoldanski čas,
- povečati učinkovni delovni čas,
- narediti selekcijo sposobnejših kadrov od manj sposobnih in prirediti organizacijo dela za večjo učinkovitost,
- vpeljati stimulatивnejše nagrajevanje, pri čemer naj bi bilo manj avtomatizma ali uravnilovke,
- poslovati bolj gospodarno in varčno na vseh ravneh in v vseh službah,
- sistematično izobraževati vse kadre tako tehnične kot komercialne pa tudi vse druge,
- vpeljati notranja pravila dela in poslovanja in uveljaviti več reda in samodiscipline za

doslednejše in učinkovitejše poslovanje,

- začeti spoštovati vsa dela in delavce v vseh službah in oddelkih ter kontrolirati učinkovitost posameznika, zagotoviti enakopravnost v vseh ozirih,

- delati z ljudmi in njim izkazovati pozornost in spoštovanje pa tudi iskreno kritiko.

To je le nekaj misli, za katere mislim, da jih v podjetju premalo upoštevamo.



Jaka BOGATAJ:

Predvsem je pomembno, da je delo načrtovano; da vemo kaj bomo delali danes, kaj čez teden dni. To pomeni, da morajo ustrezne strokovne službe poskrbeti, da imajo ljudje delo. Če to dosežemo, bodo tudi rezultati dobri, kvaliteta pa tudi. Tudi ljudje bodo zadovoljni, saj lahko delajo in za služijo.

Vemo, da delamo za znane kupce, da ne moremo vplivati na količine, da so serije majhne. Seveda je pomembno, da imamo ob tem tudi pravi stimulatивni sistem nagrajevanja delavcev.

Vemo, da imamo stroje; imamo tudi znanje, da lahko naredimo marsikaj, le pogoje za to moramo imeti.

Kar zadeva pa samo kvaliteto, pa vemo, da nanjo vpliva niz razlogov. Lahko so določeni ljudje imeli premalo časa, da bi proizvodnjo primerno pripravili, lahko nekdo ni imel časa nabaviti ustreznega materiala, zato je zelo pomembno, da ima vsak del poslovnega in proizvodnega procesa (ali posameznik) svoje dobro določene naloge in čas, da to izvede.

Alojz MODIC:

Kontrola končnih izdelkov je lahko zelo nevhvaležno delo, saj se opravlja pod stalnim pritiskom na eni strani s strani proizvodnje, katere osnovni cilj je dnevni doseg plana, ne glede na težave, ki se pojavljajo pri posameznih artiklih. Na drugi strani pa vemo, da se soočamo s trgovci, s potrošniki, tu pa gre za ugled podjetja. Gotovo je osnovni cilj kontrola kvalitete, saj je le-ta eden prvih predpogojev za ugled in uspešnost vsakega podjetja. Tega bi se moral zavedati prav vsak, ki sodeluje v proizvodnem procesu, od priprave modela pa do same izvedbe tega proizvoda. Kajti le tako bomo lahko uspešni.

Pri svojem delu, na žalost, ugotavljam še vse preveč malomarnosti, najbolj pa me moti prepočasno ali včasih celo neodgovorno reševanje problemov, ki se pojavljajo. To se potem lepo vidi tudi pri izmetu. Vse prevečkrat se dogaja, da se napake, tudi večje, odkrivajo šele na kontroli, kar pa je ponavadi že prepozno. Vedeti moramo, da končna kontrola, kljub takojšnjemu reagiranju na neko napako ali problem, ki se pojavi, ponavadi deluje le bolj kot gasilec, ki rešuje, kar se še rešiti da. Prav zato pogrešam človeka strokovnjaka z avtoriteto, ki bi kontroliral proizvodnjo po vseh oddelkih, kot kontrolo samo in ki bi bil dosegljiv v vsakem trenutku. Kot sam vem, tuje firme imajo take ljudi.

Marjan BOGATAJ:

Imamo tudi psihološke probleme. Kaj pomeni, če nek delavec v proizvodnji pravi: kaj pa delajo tisti v pisarni ali v skladišču. Tudi to je lahko razlog, da ljudje ne delajo s tako vestjo kot bi radi. Vse se začne od vrha. Vzdušje morajo narediti najvišji vodilni. Če so ljudje pravilno vodeni, bodo po večini dobro delali. Sicer pa je tudi pojem priprave, o čemer smo prej govorili, zelo širok.

Jaka BOGATAJ:

Poleg ustreznega časa, ki ga mora imeti npr. tehnolog za pripravo dela, mora imeti tudi ustrezen material, da to lahko pripravi. Tako pa se zgodi, da moramo delati v časovni stiski in zato manj kvalitetno ali z neprimernimi materiali.

Če ne bomo poskrbeli, da bi vse funkcije delovale skladno, ne bo pravega uspeha.

Čas priprave se lahko tudi skrajša, vendar mora tedaj vsak imeti pogoje, da lahko svoje delo opravi kvalitetno.



Marjan BOGATAJ:

Še enkrat poudarjam, če bi resnično želeli razmere temeljito spremeniti, bi jih moralo najprej vodstvo podjetja oz. kolegij. Prizadevanja samo v proizvodni sferi niso dovolj.

Podobno je z investicijami; če nek šef zagovarja neko investicijo, drugi pa vanjo dvomi, je tu že razlog za neskladje. Enotnost in stabilnost mora biti izražena na najvišji ravni, ne pa da se nekdo skriva pred odgovornostjo.

Vemo, da riziko obstaja, toda to je razumljivo.

Misliti moramo začeti drugače; če si zadamo neko nalogo, jo moramo izvajati, pri čemer moramo sproti ugotavljati, kako stvar poteka, stvari pa potem spreminjati korak za korakom.

Vemo, da smo v krizi, pa se še vedno ne zavemo, da bomo morali biti bolj organizirani in dodatno od vrha do tal. Še vedno se ponekod dela premalo, ni prave odgovornosti, kot je na primer v tujini, ko vlada v podjetjih pravi »dril«.

Za napake, ki nastajajo v montažah, pa bi lahko rekel, da bi marsikatero lahko odpravili, čeprav so jo naredili drugi, ali pa se nekaterim napakam izognili. Mislim, da bo nova organiziranost v montaži (ring sistem) pripomogla, da se bo to izboljšalo.

Kaj narediti, da bo produktivnost večja in kakovost boljša



Izreden start biatloncev

Začetek sezone biatloncev lahko ocenimo za zelo uspešen, saj so tekmovalci dosegli veliko uspehov. Za slovenske tekmovalce lahko rečem, da so se kar nekajkrat uvrstili tik pod svetovni vrh (med deset najboljših npr. Jože Poklukar je bil 6., Janez Ožbolt pa 7.; Globočnik 8., Lukan 15. in Matjaž Poklukar 24.). Torej so slovenski tekmovalci kar petkrat osvojili točke svetovnega pokala.

Od deklet je najuspešnejša Andreja Grašič, ki je s 7. mestom dosegla najboljšo uvrstitev v svetovnem pokalu.

Kar zadeva tuje tekmovalce, ki nastopajo z našimi čevlji, naj omenim Patrick Favre, ki je zmagal, Carrara je bil četrti.

Na drugi tekmi, kjer so bili uspešni tudi Slovenci, je bil norvežan Björndahlen drugi.

Pri dekletih je bila Elin Kristiansen druga, poleg zmage Norveške ženske štafete, pri kateri imata dve tekmovalki naše čevlje.

Pri tekačih naj omenim uspeh

Nataše Lačen, ki je bila 25., potem pa še 16., od tujih tekmovalk je bila na isti tekmi Antonina Ordina osma.

Olimpijski prvak na 30 km Thomas Alsgaard je bil v Sappadi 4. na 15 km, Kristiansen pa deveti, Španec Ivan Jesus Gutierrez je bil 16. Naš Joško Kavalari je bil na isti tekmi 33.

Po tem obetavnem startu nas v tej sezoni čaka svetovno prvenstvo kot vrhunec sezone.

Seveda z optimizmom pričakujemo dobre rezultate, mogoče tudi kakšno kolajno.

Tekmovalci kot trenerji so zadovoljni tako z obutvijo, opremo kot z načinom sodelovanja z Alpino.

Prisotnost v svetovnem pokalu je nujna, saj le neposreden stik s tekmovalci in serviserji daje pravo zaupanje tekmovalcem in mu pomaga pri tekmi.

Alpina pa s tem dobiva sprotne informacije in predloge v zvezi s kakovostjo in funkcionalnostjo proizvodov.

Svetovno prvenstvo v nordijskih disciplinah bo v Kanadi, kjer Alpina uspešno prodaja. Tekmovalni uspehi bi prav gotovo še pospešili prodajo na tem področju. Enako velja za biatlon, saj bo tekmovanje na Južnem Tirolskem v Italiji, kjer tudi prodajamo.

Promocija Alpine se iz sezone v sezono izboljšuje. Alpina se je odločila, da tekmovalce opremi še z ostalo opremo (dresi, kape, rokavice z napisom). Lahko rečemo, da je ta oprema ena lepših in upadljiva za promocijo firme.

Lojze OBLAK



Najmlajši so pokazali naše čevlje

Kaj narediti, da bo produktivnost večja in kakovost boljša

Jaka BOGATAJ:

Gre za manjšo skupino, kjer ljudje bolj poznajo cilje svojega dela, so bolj zainteresirani. Seveda ne moremo računati, da bo vse teklo idealno. Tudi ne mislim, da bo lahko tak način dela vse rešil.

Prav gotovo pa bo treba poskrbeti, da bo odgovornost bolj zaostrena, da bo večja delavnost, da bomo povsod bolj varčevali.

Marjan BOGATAJ:

Recepta za uspeh pravzaprav ni; moramo pa začeti se učiti, tudi organizacije.

ga ima Alpina, je to še toliko bolj mogoče. Če pogledamo samo modni program. Tukaj se zvrsti med letom v proizvodnji zelo veliko število artiklov, od manj do bolj zahtevnih, različnih materialov, dobrih in slabih. Potem so tu drobnjakarska naročila kupcev, ob tem, da nekatere artikle delamo celo po večkrat, ker dobava kasni ali česa zmanjka. Dogodi se, da kaj ni ustrezno ali pa še to dobimo včasih pet minut pred dvanajsto. Vse to botruje še večkratnim menjavam kot bi bilo treba, s tem pa stalnim prilagajanjem strojev in ljudi, ki jih je včasih preveč, drugič pa premalo. Če dodamo še človeške napake del, je slika že bolj jasna in rezultat razumljiv.

Mislim, da ne preostane drugega, kot da se v prihodnje še bolj zavzemamo za kakovost proizvodov in s tem skušamo vplivati tudi na druge. Tisti pa, ki proces organizirajo pa naj tudi odigrajo svojo vlogo.

ZAKLJUČEK

Če strnemo misli, bi lahko rekli spet na splošno: vsi, vsak na svojem mestu lahko vpliva na večji učinek in kakovost.

Vse pa mora steči od vrha navzdol, od zgledov do konkretne organizacije, samo besede in dobre želje niso dovolj.



Alojz MODIC:

Mislim, da je razlogov za slabšo kakovost veliko, kajti pri tako širokem programu kot

Smisel dokapitalizacije A & E

Firma A & E SPORT-ARTIKEL GMBH je trgovska firma, ustanovljena leta 1983 zato, da prodaja izdelke Alpine in Elana na nemškem trgu.

Firma posluje »v svojem imenu za svoj račun«, to pomeni, da kupi izdelke od matičnih firm in jih proda končnim kupcem. V tem procesu se seveda srečuje tudi s problemom financiranja. Financirati mora zalogo izdelkov v skladišču in terjatve do kupcev. Vplačani osnovni kapital firme seveda za to ne zadošča, ampak mora firma najemati tudi bančne kredite.

Banke pri odobravanju kreditov firmi poleg drugih podatkov (promet, stanje naročil, stanje zalog, stanje terjatev) upoštevajo kot pomemben faktor tudi višino lastnega kapitala firme. Na osnovi dosedanje višine osnovnega kapitala so bile banke pripravljene kreditirati firmo v obsegu, ki ni več zadoščal za sedanjí obseg poslovanja (cca 15 mio DEM terjatev). Zato je vodstvo firme že v letu 1993 pred-

lagalo lastnikoma Alpini in Elanu, da povečata osnovni kapital, s tem pa omogočita pridobitev večjega obsega financiranja pri bankah in s tem hitrejšje plačevanje dobav blaga obema firmama.

Elan je vplačal dodatni kapital že v decembru 1993, kar je omogočilo firmi A & E večji obseg bančnega financiranja v letu 1994 in s tem bolj nemoten potek poslovanja, tudi bolj redno plačevanje računov za dobavljeno blago. Alpina naj bi svoj del dodatnega kapitala vplačala potem, ko bo pridobila soglasje ministrstva za finance. Tako naj bi tudi ohranila enak lastninski delež kot Elan in s tem enak vpliv v firmi.

Smisel dokapitalizacije firme A & E je torej v tem, da s tem firmi omogoča tudi večji obseg bančnega financiranja, to pa omogoča večji obseg poslovanja in tekoče plačevanje dobavljenih izdelkov. Hkrati pa bo Alpina s tem obdržala visok lastninski delež in s tem vpliv na odločanje.

Tomaž KOŠIR



Kadrovske novice



Koledarsko leto je za nami, zato pogledimo še fluktuacijo delavcev v mesecu decembru 1994. V tem mesecu ni na novo nastopil delovnega razmerja noben delavec, z delom pa so prenehali le trije delavci.

Z delom so v mesecu decembru prenehali Anton Kopač iz športne montaže 2 in Mojca Jeraj iz prikrjevalnice v Žireh ter iz obrata v Rovtahn Veronika Gantar.

Irma Dolenc

OB SKLENITVI ZAKONSKE ZVEZE

Jožici Bajc iz obrata Col ob vstopu na novo življenjsko pot iskreno čestitamo in ji v zakonu želimo mnogo sreče in razumevanja, predvsem pa zdravja in zadovoljstva.

V POKOJ ODHAJATA:

Dolgoletnima sodelavcema Antonu Kopaču iz športne montaže 2 in Veroniki Gantar iz obrata v Rovtahn želimo ob odhodu v pokoj vse dobro, predvsem trdnega zdravja, zadovoljstva in razumevanja v domačem krogu, na prehojeno delovno pot pa lepe spomine.



Darilo podmladkarjev Žirovcem

Tridnevni program, ki so ga pripravili podmladkarji turističnega društva iz osnovne šole pred novim letom, pomeni za marsikoga presenečenje; za vsakogar od nas pa je bila to lepa popestritev prostih dni. Vemo, da se je v zadnjih letih precej osulo praznovanje Dedka Mraza, ki je le bolj rutinsko obdaril otroke nekaterih podjetij. In da ne bomo krivični: godbeniki pihalne godbe v zadnjih letih pripravljajo novoletni koncert s srečolovom. Tako ostaja enotedenska časovna »luknja«, ko smo vsi bolj ali manj prosti.

Seveda je kup opravkov v pričakovanju novega leta, kar pa ne odtehta predprazničnega dolgočasje.



Ob tridnevni prednovoletni prireditvi, ki jih je organiziral podmladek turističnega društva osnovne šole pod vodstvom mentorice Stane Kristan in Andreje Bogataj, je bila dvorana vsak dan bolj polna



Jan Plestenjak in Dominik Kozarič sta navdušila mlade poslušalce



Vsi ansambli (tudi Lintverni - na sliki) so nastopili brezplačno

In prav to so začutili žirovski podmladkarji turističnega društva, ki so pod vodstvom svojih mentorice Stane Kristan in Andreje Bogataj zasnovali zanimiv program.

Presenetili so nas s svojimi nastopi, tako glasbenimi in pevske, kot plesnimi; zelo zanimiv je bil nastop manekenov, ki jih je za nastop pripravila Mira Kavčič.

Če pomislimo, da so v tem obširnem programu nastopali tako otroci iz vrta, učenci od prvega do osmega razreda, do odraslih deklet, se šele zavemo, kako zahteven je projekt, ki so ga pripravili.

Pohvaliti velja tudi vseh šest glasbenih ansamblov kot so Krokodilčki, skupina Maj (ki je v Žireh s pevko Miko iz Škofje Loke tudi prvič nastopila); tu so bili zagnani fantje, ki so sebe predstavili za gospode - Apeirone, pa Žolne, Lintverni, Pino in Tom...

Posebno pohvalo sta seveda predstavljala Jan Plestenjak, ki je nastopil drugi dan prireditve in Dominik Kozarič, ki je prireditve zaključil.

Še na nekaj ne smemo pozabiti: vsi ansambli, kakor tudi vsi drugi nastopajoči so nastopili brezplačno.



Oblikovalka v Etiketi Anja Kavčič je predstavila zanimive modele za odraščajočo mladino



Izkazali so se tudi plesalci

Program je podprlo in pomagalo izvesti turistično društvo. Se več; s sodelavci so poskrbeli, da je bilo letos središče Zirov res prav praznično, lepo in okusno razsvetljeno. Kot pravi gostitelj je društvo poskrbelo tudi za čaj in bonbone.

Da ne ponavljam vseh avtorjev te zanimive prireditve, kakršne si želimo vsako leto, naj povem, da je prireditev podprlo tudi več ži-

rovskih podjetnikov, zlasti pa Etiketa.

Koliko ljudi pa je delalo v ozadju, koliko stroškov so imeli, vedo najbolj sami...

To in že vse prej povedano pa je kar lepa napoved, da v naši novi občini lahko naredimo še marsikaj. To pa mladi od vodilnih tudi pričakujejo, kar smo lahko razbrali iz novoletnih čestitk.

Za skakalci že pomembni nastopi

Skakalci absolutne kategorije (reprezentanti) in mladinci so že opravili prva tekmovanja na snegu v Planici na 90-metrski skakalnici. Muhasta zima je vendarle omogočila prizadevnim organizatorjem organizacijskega komiteja Planice pripraviti 90-metrsko skakalnico in s tem organizacijo dveh tekem za svetovni pokal v novi sezoni.

Poleg pokrite Planice so imeli tudi Poljaki v Zakopanah pokrite kar štiri (20, 40, 60 in 90-metrške) skakalnice z umetnim snegom. Te objekte so izkoristili tudi naši tekmovalci na štiridnevem treningu teden dni pred pričetkom tekmovanj v svetovnem pokalu.

Z zelo dobro formo na treningu v Planici se je uvrstil poleg dveh naših reprezentantov Marka Bogataja in Zorana Zupančiča tudi Primož Kopač. Žal je v prvem kvalifikacijskem skoku klonil in za meter zgrešil zeleni cilj. Na tekmovanje se nista uvrstila po kvalifikacijskem skoku tudi Bogataj in Zupančič.

Veliko bolje je kazalo v nedeljo. Primož se je z 90,5 metri z lahkoto uvrstil med 50 najboljših, spodletelo je samo za meter Zoranu Zupančiču, Marko Bogataj pa je skok opravil slabo.

Tako smo med 50 najboljših vendarle imeli svojega predstavnika na tekmovanju za svetovni pokal. Primož Kopač je prvič skočil dobro, vendar – tudi zaradi organi-

zacijske napake – ni bil pred prvimi skakalci – predskakalci (smučina je bila mokra in zato je bila za 6 km na uro slabša zaletna hitrost). Skočil je 84,5 metrov, kar je zadostovalo za 33. mesto in s tem tudi finalno serijo – med 35 najboljših. Prve točke so bile popolnoma realno dosegljive, vendar ne popolnoma tekoč odskok in s tem ponovljena daljava 84,5 metrov. Semafor je po končanem tekmovanju pokazal 31. mesto in s tem eno mesto za dobitniki točk svetovnega pokala.

Za Primoža Kopača in Alpino je to velik uspeh, z grenkim priokusom. S tem ni le ob prvo točko, s tem tudi nismo prepričali reprezentančnih trenerjev, da ga uvrstijo med petorico najboljših slovenskih skakalcev, ki se pripravljajo na novoletno turnejo.

Ostali člani in vsa mladinska konkurenca pa je nastopila teden dni kasneje na isti skakalnici za COCTA POKAL in mladinci na ALPSKEM POKALU. Na tej mednarodni prireditvi med vrstniki iz šestih alpskih držav so nastopili tudi trije naši tekmovalci, ki so dostojno zastopali klub in Slovenijo. V tem trenutku je bil sposoben doseči več Gašper Poljanšek, ki še ni v pravi formi, medtem ko sta Jaka Eniko in Jernej Kumer dobro skakala – kot klubski tekmovalca, saj sta premagala vrsto svojih vrstnikov, ki so v selekcijah.

Rezultati:

Janez POLJANŠEK

COCTA POKAL – ČLANI (54 nastopajočih)

1. P. Kopač (Alpina)	226,0 točk	92 m	90,5 m
2. M. Kladnik (Ilirija)	217,5 točk	95,5 m	85,5 m
3. S. Komovec (Tržič)	208,5 točk	89,5 m	87,5 m
10. Z. Zupančič (Alpina)	183,5 točk	85,5 m	79,5 m
15. M. Bogataj (Alpina)	174,5 točk	91 m	84 m (padec)

COCTA POKAL – MLADINCI – 18 let (32 nastopajočih)

1. R. Perko (Tržič)	206,5 točk	87,5 m	89,5 m
2. J. Grosar (Tržič)	180,0 točk	79 m	85,5 m
3. R. Kopusar	179,0 točk	81,5 m	80,5 m
8. G. Poljanšek	167,0 točk	78,5 m	78 m
11. J. Kumer	156,0 točk	80 m	74 m
12. J. Eniko	155,5 točk	79,5 m	76 m
31. M. Krek	62,0 točk	57,5 m	57 m



Naši mladinci in dečki do 15 let v družbi z velikim prijateljem skakalcev SAŠOM MIKLAVCEM, od katerega dobijo v dar veliko fotografij z njihovimi podvigi na skakalnici



Sašo Jereb 2., Emil Padovac 3.

Judoisti spet uspešno nastopajo

Žirovski judoisti so zadnje čase nekako v senci; ne dosegajo sicer nekdanje slave, vendar jih kar precej (17) pridno vadi. Glede na to, da je večina mladih, se za žirovski judo kažejo lepe perspektive, če bodo vztrajali. To je le nekaj splošnih ugotovitev, konkretno pa bi nastop judoistov, ki sicer ne nastopajo v ligi, ocenjevali preko spodbudnih rezultatov posameznikov.

Sašo Jereb je na memorialu Nagaoka v Ljubljani v veliki mednarodni konkurenci, nastopilo je preko 300 tekmovalcev, v svoji kategoriji (42 kg) osvojil tretje mesto.

Na mednarodnem turnirju v Celju, ob udeležbi več sto tekmovalcev iz vseh slovenskih klubov, so se prav tako izkazali Sašo Jereb, ki je bil drugi, Emil Padovac s tretjim mestom, prav tako tretji je bil Milan Herega. Omenimo še uspeh Saša Jereba na Pokalu Pohorskega bataljona.

To so prav gotovo uspehi, ki potrjujejo kakovost tekmovalcev, na drugi strani pa zavezujejo k še bolj redni in strokovni vadbi.

Spodbujajo pa tudi k še boljši organizaciji klubskega življenja.

N. P.

Sedaj imamo še evropskega prvaka v pikadu

To je Albin Jesenko, ki je z ekipo Hram Gorjan iz Komende osvojil prvo mesto v C-kategoriji na evropskem prvenstvu na Bledu.

Albin Jesenko je med drugim povedal: »Pikado je pri nas v Sloveniji še v razvoju, saj je bolj gostilniški šport. Če pa hočeš doseči kaj več, je treba resno trenirati nekajkrat tedensko. Sam se s tem športom ukvarjam nekaj let in sem najprej vadih doma.

Preden smo odšli na evropsko prvenstvo, smo imeli kvalifikacije. Tako smo bili slovenski tekmovalci dobro pripravljene. V A kategoriji je bila naša ekipa 3., v B in C kategoriji pa sta naši ekipe zmagali.

Upam, da se bo šport z vključitvijo v športno zvezo Slovenije razvijal še hitreje.«

N. P.



V zmagoviti ekipi Komende je v skupini C evropskega prvenstva v pikadu nastopil tudi naš Albin Jesenko

Aktualni intervju

Mausar ostaja slikar



Tik pred novim letom in takoj po njem sta izšla kar dva romana Jožeta Peternelja-Mausarja.

Kolhoz v Butalah je izdala založba Kmečki glas, drug roman Greh v dolini pa je izšel pri Delavski enotnosti. S tem je sklenjen krog literarnega ustvarjanja. Bera je kar zavidljiva – 10 romanov, 8 izdanih, od tega v zadnjih štirih letih kar štiri knjige.

Delo-življenje:

Kako, da si se ob taki ustvarjalnosti odločil prenehati z aktivnim pisanjem?

Jože Peternelj:

Človek se počasi utruji; kljub temu, da šele zdaj čutim, da bi marsikaj lahko izpovedal in ustvaril tako, kot je treba. Toda pri teh letih (roj. 1927) opravljam kar dva poklica – slikarskega in pisateljskega – je preveč.

Delo-življenje:

Sedaj je vendar kriza za tovrstne projekte?

Jože Peternelj:

Seveda, vendar moram reči, da nikoli nisem imel problemov z založniki. Mislim, da je k temu pripomoglo tudi dejstvo, da sem res opisoval dogodke iz polpreteklega časa, toda ne ideološko enostransko. Kakovost pisanja je prav tako rasla od knjige do knjige, tako da so mi uredniki še sedaj obljubljali nadaljnje sodelovanje.

Delo-življenje:

Kaj pa je vsebina zadnjih del?

Jože Peternelj:

Kot rečeno, so romani napisani na podlagi resničnih dogodkov v Jarčji dolini in v Žireh.

Mislim, da je to pomembno, da ne bodo šle v pozabo razmere, ki so vladale. Gledano z umetniškega vidika, sodim, da si je treba pridobiti lasten stil (to velja tudi za slikanje), ob tem imeti potrebno znanje, delavnost – in tudi kanček poslovnosti.

Kot že naslov pove, v Kolhozu v Butalah, ki je nekaka prisposoba vojne, kritiziram razmere. Greh v dolini pa opisuje razpad ene najmočnejših kmetij v Jarčji dolini.

Delo-življenje:

Taka ustvarjalnost mora imeti tudi drugačno podporo, saj je treba narediti še mnogo stvari, kajne?

Jože Peternelj:

To pa res; za to se imam zahvaliti ženi Ančki, ki se je pri petdesetih letih naučila strojepisja, da mi je pisala rokopise in hkrati urejevala še vse potrebno.

Pisanje knjige je namreč projekt, ki traja vsaj kakšno leto; to je drugače kot pri slikanju.

Seveda pa velja za vsako ustvarjalnost, da je treba imeti idejo in jo potem razviti.

Delo-življenje:

In kaj boš sedaj?

Jože Peternelj:

Kljub temu, da sta sedaj izšli dve moji knjigi, kar pomeni, da je ritem dela res hud, mi je uspelo, da sta ta čas postavljeni tudi dve slikarski razstavi.

Slikal bom še vedno; kar zadeva pisanje, pa se vsaj zaenkrat poslavljam od bralcev. Imam pa še veliko zamisli; morda jih bom uresničil v manjših sestavkih – kot so npr. črtice.

Sicer pa bi rad imel malo več časa zase in za sprehode.

Delo-življenje:

Jožetu Peternelju torej velja zahvala za vse, kar nam je doslej ustvaril in dal. Upam, da bosta njegov čopič in pero še kdaj družno odslikavala življenje.

N. P.



Esto vodi Anita

V stanovanjski soseski ob Jezerski cesti je Anita Kavčič v svoji hiši odprla lepo urejen gostinski lokal.

»Že dolgo sem to načrtovala,« je povedala Anita. »Zdi se mi, da tu tak lokal potrebujemo, saj je edino gostišče, ki ni ob glavni cesti. Čeprav hiša sama v začetku za to ni bila namenjena, smo s poglavitvijo prostorov to lahko uredili. Načrte za lokal sta pripravila arhitekta Beta in Jaka Koman. Zaenkrat kakšnih večjih načrtov nimamo; poleg vseh vrst pijače pa ponujamo narezek in tople sendviče...«

V lokalu so omizja lepo urejena, tako da se družba počuti ločeno od druge družbe, zato je primerno za prijateljski klepet manjših družb. Če si boste zaželeli obiska v novi gostinski pridobitvi Žirov, se oglasite v ESTI vsak dan od 13. do 22.30, ob sobotah pa od 13. do 23. ure, medtem ko imajo ob nedeljah in ponedeljkih zaprto.

N. P.



Recital srca Franca Kopača

Že tretja pesniška zbirka Franca Kopača je izšla zadnje dni decembra ob pomoči založniške hiše Pegaz International. Zbirka najnovejših pesmi, ki so zorele vsaj kakih deset let pod skupnim naslovom Recital srca, obsega tri sklope.

Prvi del Bolečina luči je posvečen očetu pesnika in je bolj na temo vojne. Drugi sklop je priložnostna poezija, na trenutke s kančkom humorja. Tretji sklop Spevovodi pa so utrinki s pesnikovih popotovanj – od Rima do Mont Blanka...

»Svoje pesnikovanje smatram kot delo, ki ga je treba opravljati s čim večjo mero perfekcije«, pripoveduje Kopač.

»Prav zato moje pesmi zorijo leta in leta in jih je treba izpopolnjevati.

Kar zadeva način izražanja, sem tako lirik kot epik.

Zelo rad spremljam poezijo, tako klasično kot sodobno. Zlasti cenim slovensko klasiko in pesnika Prešerna in Kosovela.

Seveda pa vsakdo, ki ustvarja, ne naredi samo vrhunskih stvari. Marsikaj, kar je bilo do sedaj objavljeno, bi danes izpustil.

Tu in tam se povezujem tudi z literati v Sloveniji. Sodeloval sem tudi na nekaterih pesniških srečanjih. Tako človek veliko pridobiva, čeprav se mora na koncu zanesti sam nase.

N. P.



Lepo in prijetno v novem lokalu na Jezerski cesti, ki ga vodi Anita Kavčič



Nada Jereb je izžrebala tri nagrajence naše novoletne križanke

PRAVILNA REŠITEV KRIŽANKE

In kakšni so bili rezultati? Na uredništvo je prispelo kar 186 pravih rešitev.

Potem je sledilo žrebanje. Nagrade so naslednje:

1. nagrada – smučarski čevlji: Srečko Kavčič
2. nagrada – ženski škornji: Janez Lazar – starejši
3. nagrada – moški modni čevlji: Anuška Kavčič

Vsem iskreno čestitamo, vsem ostalim pa želimo veliko sreče ob prihodnji priložnosti. Upamo, da bo to kmalu. Uredništvo

Petra Rampre še naprej uspešna

Poročali smo že, da Žirovka Petra Rampre že nekaj časa trenira pri znanem trenerju Borisu Breskvarju v Nemčiji.

Pred kratkim je na-

stopila na velikem turnirju v ZDA in se v skupini deklet do 14. leta uvrstila med 16 najboljših.

N. P.



Gradnja poslovno-stanovanjskega centra Pri Matic se je začela



Sestal se je novoizvoljeni svet občine

Če se po jutru dan pozna, bi lahko rekli - vsi imajo resen namen, torej »iz te moke bo že kaj kruha«. V mislih imamo stoodstotno udeležbo članov novoizvoljenega občinskega sveta, ki ga je sklical predsednik občinske volilne komisije, sodnik Milan Mlinar. Zasedanje sveta, ki se ga je udeležil tudi župan Bojan Starman, je v začetku vodil najstarejši svetnik Peter Jereb (ZLSD).



Z leve: župan Bojan Starman, zapisničarica Ksenija Platinšek, Andrej Poljanšek, Marjan Žakelj in Vilijem Eržen

Kot je v navadi, so svetniki najprej (ob pomoči volilne komisije) opravili vse formalnosti, zatem pa izvolili vodstvo sveta. Za predsednika je bil izvoljen Marjan Žakelj (SKD), za podpredsednico Ida Filipič-Pečelin (ZLSD), za sekretarja sveta pa Mirko Cankar (SKD).

Navzoči so ocenili, da je lokalna zakonodaja dokaj nepopolna in nedodelana, toda delo ne čaka, zato ne kaže odlašati.

Spregovoril je tudi novi župan Bojan Starman, ki je zlasti opozoril na nujnost takojšnjega delovanja za priprave statuta občine in



Z leve: Franci More, Jože Pivk, Anton Oblak, Franci Kavčič starejši, Silvester Mlinar



Z leve: Franci Mlinar, Metka Debeljak, Ida Filipič-Pečelin, Peter Jereb, dosedanji tajnik sveta krajevne skupnosti Vinko Kopač, Slobodan Poljanšek

procesa delitve premoženja dosedanje občine.

Ob tem, ko bomo morali sproti pokrivati tudi nekatere stroške, v večje investicije ne bi šli, dokler ne bi opravili »inventure« o potrebah in ureditvi poslovanja nove občine.

Statut mora biti pripravljen v treh mesecih, do tedaj pa bo verjetno dodelana tudi ostala zakonodaja in opravljene priprave za delo nove občine.

Kot je čutiti, svet in župan tudi še nekoliko iščeta pravo vlogo drug

do drugega, saj je nekoliko nenavadno, da je svet nekakšen »zakonodajni organ«, župan (ki je bil vendarle izvoljen neposredno) pa naj bi izvajal sklepe sveta, na drugi strani pa skrbel za zakonitost dela občine in le-to hkrati tudi predstavljal.

Očitno bo najvažnejša zdrava pamet in iskanje pravega interesa Žirovcev; strankarski interesi se bodo morali podrediti zahtevam občine kot celote.

N. P.

Ustanovljeno združenje malega gospodarstva v Žireh

18. decembra se je pri Županu na Dobračevi zbralo 36 podjetnikov in obrtnikov (od okoli 150, kolikor jih deluje v Žireh).

Namen združenja je, da združuje interese podjetnikov in obrtnikov za izboljšanje pogojev delovanja in zmanjšanje birokratskih ovir.

Združenje bo organizirano nastopalo proti prekomernim obremenitvam malega gospodarstva: sodelovalo bo z občino, da bi čimprej uredili pogoje za delo v obrtni coni, skrbelo pa bo tudi za izboljšanje informacijskega sistema.

Ideja za tovrstno združevanje ni nova, zato računamo, da se bodo priključili še drugi podjetniki in obrtniki. Že ta prvi korak je bil nad pričakovani.

Na ustanovnem občnem zboru, ki se ga je udeležil župan Bojan Starman, so sprejeli statut in izvolili

upravni odbor (predsednik Milan Frelj) in nadzorni odbor.

N. P.



»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.

Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Bogo Filipič, Helena Kavčič, Slavko Kristan, Tatjana Pirnat, Silva Pivk, Neško Podobnik — glavni in odgovorni urednik.

Naklada: 2.400 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič.

Tisk: Gorenjski tisk Kranj.