



Načrti uresničeni – težave ostajajo

Ob koncu junija oz. v začetku julija se je najprej sestalo združenje delničarjev, potem pa še skupščina delniške družbe. Predsednik uprave mag. Franci Mlinar je ocenil poslovanje v letu 1996 in seznanil z načrti za naprej. Med drugim je povedal:

“S poslovnim poročilom bom na kratko predstavil poslovno leto 1996, istočasno pa želim predstaviti tudi poslovne načrte za letošnje, to je 1997. leto. Uspešnost lanskega leta je poleg rednega poslovanja zaznamovala predvsem tečajna politika slovenske države in pa jačanje italijanske lire do ostalih svetovnih valut.

Z namenom, da bi dosegli učinkovit način vodenja delniške družbe Alpina, je marca 1996 nadzorni svet imenoval novo dvočlansko upravo. Na skupščini delničarjev je bil z dopolnitvijo statuta postavljen poslovodni svet, ki je prevzel operativno vodenje Alpine. Na ta način je bila ukinjena osemčlanska uprava, ki je bila za uspešno vodenje Alpine preštevila. V poletnih in jesenskih mesecih se je poslovodstvo aktivno pripravljalo na izvedbo reorganizacije po programih (športni program, modni program in domačo prodajo) in formiranje novega sektorja kakovosti. Reorganizacija je bila izvedena 1.1.1997.

Na športnem več, na modnem manj

V letu 1996 je bilo v Alpini izdelano okoli 1.700.000 parov obutve, od tega 617.000 parov obutve športnega programa in 1.081.000 parov modnega programa. V primerjavi z letom 1995, se je količina izdelane obutve na športnem programu povečala za 6 %, največ planinske obutve, na račun povečanega izvoza te obutve v Francijo, medtem ko je bilo obutve v okviru modnega programa nekaj nad sto tisoč parov manj. Velik del manj izdelane modne obutve je bil na račun zmanjšane proizvodnje izgotovljene obutve v kooperaciji.

Interes za našo industrijo upada

Rezultati so bili doseženi ob znižanem številu zaposlenih in to za 26 delavcev. Ob koncu leta je Alpina zaposlovala 1.403 delavce, kar je za 2% manj kot ob začetku leta. To ne bi predstavljalo težav v prihodnosti, če ne bi istočasno popolnoma upadel interes



Zasedanje združenja je vodila Jana Erznožnik (v sredini), pomagali sta ji Mojca Jesenko in Marinka Tušek



Generalni direktor mag. Franci Mlinar

med mladimi za šolanje na čevljarški šoli v Kranju. To je prav gotovo posledica težav čevljarске industrije v Sloveniji in s tem povezanimi nizkimi povprečnimi plačami.

Povprečne neto plače v Alpini so znašale v letu 1996 SIT 58.364 in so bile za preko 10% višje kot v Planiki in Peku. Porasle so za 14.4% ob 9.7% inflaciji in zaostajanju tečaja DEM za 5,6% za rastjo inflacije. Istočasno pa so zaostajale za 24% za plačami v gospodarstvu Slovenije.

(nadaljevanje na naslednji strani)

Znamenje, ki je lahko spodbuda

Veste, da že nekaj let ni nobenega interesa za šolanje za čevljarске poklice; ne za poklicne, ne za tehnične?

Toda, to je dejstvo, ki kaže na to, da ljudje vedo za krizo te panoge, ki je morda globlja kot drugje. Ali še natančneje, da tako starši kot mladi ljudje ne vidijo perspektive ne v čevljarški industriji ne v tem poklicu nasploh. Drugače si tega pojava ni mogoče razlagati.

Saj je vendarle res, da je poklic povezan z modo (torej s svetovljanstvom), delom z ljudmi od razvoja do prodaje, kar pomeni, da s pomočjo znanja jezikov hodimo po svetu in spoznavamo nove in nove ljudi, kraje... To je seveda perspektiva le tistih boljših ali najboljših strokovnjakov. Kaj pa "navadni ljudje", ki delajo tukaj, pa še normi? Veseleje za delo je premalo. Bodimo kar odkriti - delamo zato, da zaslužimo. Tradicija nadaljevanja poklica namreč ni več moralna obveza, temveč lahko "šola", da se prav za ta poklic ne bom odločil...

Kdaj pa bo čevljar zaslužil več? Ko bo iskan, torej, ko jih ne bo preveč. Toda to je preveč enostavno in vodstvo na to "nima pravice" pristati. Posodobitev dela, ki je vezano tako na novo tehnologijo, robotizacijo in večje znanje - predvsem pa omogoča v nadaljevanju konkurenčnost - je že lahko ena od izhodišč.

Pred leti se je o tem že razmišljalo več. Tudi v našem časopisu je o tem pisal Miro Kavčič. Kako ob takih načrtih do več denarja? Z zaplankanostjo za neslajno ne.

Potem pa, kako do primernih in inovativnih programov, kolekcij, modnih informacij? Mislite, da res lahko vse to "pridobimo" le sami in zgolj z zdravo pametjo?

Pomislimo tudi na zastrašujoč podatek, da so stroški trženja v širšem smislu v svetu znašajo že od 50 - 75 % vseh stroškov. Mi pa govorimo o naraščajočih stroških plač.

Tale rubrika res ni primerna za globlje analize in temeljite pobude. Kar zdi pa se mi, da bi vsaj vsak od ključnih ljudi moral z vso odgovornostjo "dati na papir" vizijo razvoja. Brez fantaziranja, toda s pomembnimi rešitvami v praksi.

Nejko PODOBNIK

Načrti uresničeni – težave ostajajo

(nadaljevanje s 1. strani)

Zelo razvejana prodaja

Tudi v letu 1996 je prodaja tekla v preko 30 držav. Prodano je bilo skupno za preko 78 milijonov DEM, medtem ko je tolarška realizacija precej nižja, saj je vse leto nemška marka zaostajala za rastjo inflacije.

Približno 70% je bilo devizne prodaje, preostanek pa je bil dosežen preko prodaje

firme Alpina CRO. Skupno so ustvarile za 9 milijonov DEM prometa, od tega dobro polovico z Alpinino obutvijo. Oživelci smo tudi prodajo v prodajalnah v Bosni preko naše firme Alpina Impex. Ob koncu leta je tu tekla prodaja v 6 prodajalnah.

Investiramo precej

Tudi v letu 1996 smo namenili za investicije razmeroma velika sredstva, skupno preko 3,2 milijona DEM, od tega 0,5 milijona za odplačilo dolgoročnih investicijskih sredstev.

Revizorji zadovoljni

Tudi leto 1996 je bilo pregledano s strani revizorske hiše Deloitte in Touche iz Ljubljane. Revizija je potrdila pravilnost izkazanega premoženja in ni ugotovila nepravilnosti. V revizijo sta bili vključeni tudi firmi v večinski lasti Alpine in nato v konsolidirane izkaze.

Letos bolj smeli cilji

Za leto 1997, ki je v teku smo si začrtali bolj smeje cilje, katerih realizacija bo terjala večje napore. Osnovna izhodišča plana so:

- povečanje realizacije za 7% in to na 85 milijonov DEM,

- zadržanje proizvodnih kapacitet s povečanjem produktivnosti, ob rahlem zmanjševanju števila zaposlenih – in tako v Alpini izdelati 1.750.000 parov,

- 100.000 parov celotne obutve izdelati v kooperaciji, v večini izven Slovenije,

- še nadalje znižati količino proizvodov v zalogah in zagotoviti boljše obračanje vseh zalog,

- prodati 1.900.000 parov,

- na področju plač zagotoviti enako mazo za stroške dela, kar pomeni realno rahlo rast plač,

- v okviru režijskih stroškov zagotoviti pokritje dodatnih stroškov, ob izvedbi 50-letnice Alpine,

- izvedba projekta uvedbe standardov ISO 9001,

- na področju investiranja povečati obseg investiranja v maloprodajno mrežo, z dokončanjem v letu 1996 začete investicije v soinvestiranje izgradnje prodajalne v Mariboru, obnovitev nekaj prodajaln in nujnih nakupov strojne in druge opreme, skupno z odplačili investicijskih kreditov, v višini 2,6 milijona DEM,

- povečati promocijske aktivnosti in s tem stroške na domačem trgu, da bi povečali tržni delež pri prodaji rolerjev,

- povečati stopnjo dobička iz osnovne dejavnosti na 4,7%, kar pomeni po pokrivanju stroškov financiranja doseči okrog milijon DEM dobička,

- vse to nameravamo opraviti v normalnih okvirih poslovanja in zadolževanja, s tem, da se ob koncu leta zadolženost nekoliko zniža.

Žal, že sedaj lahko ugotavljamo (z rebalansom plana za leto 1997), da cilji ne bodo v celoti izpolnjeni. Tečaj DEM je praktično na isti ravni kot pred enim letom, na drugi strani pa inflacija in s tem domači stroški, kažejo na to, da bodo presegle lanskoletno stopnjo rasti, to je preko 10%. To nam povzroča hitrejšo rast stroškov kot bo realizacija in še višje neto negativne tečajne razlike. Interno pa nam odločitev o nabavi in



Z zasedanja združenja delničarjev

na domačem trgu. Prodano je bilo 1.800.000 parov Alpinine obutve in nekaj manj kot 200.000 parov dokupljene obutve, skupno preko dva milijona parov. Preko 1,5 milijona parov smo izvozili, 276.000 parov pa prodali preko prodajaln in prodaje na debelo v Sloveniji. Prodali smo več kot smo izdelali in to na račun prodaje iz obstoječih zalog (98.000 parov).

Poleg Slovenije je vrednostno najpomembnejše francosko tržišče, s prodajo modne lepljene in trekning obutve. Medtem ko je količinsko še vedno največje nemško tržišče, s prodajo produktov športnega programa in velikih količin brizgane obutve, tudi tu prodiramo z modno lepljeno obutvijo. Nadaljnji pomembnejši trgi so norveški, ameriški, hrvaški.

Maloprodajna mreža v Sloveniji je preko 36 prodajaln, lastnih in pogodbenih, prodala 176.000 parov Alpinine in 168.000 parov dokupljene obutve ter športne opreme. Skupni promet mreže je bil 18 milijonov DEM. Ocenjujemo, da smo kljub še nadaljnjemu prodoru tuje konkurence, še uspeli ohraniti tržni delež, ki se giblje med 9 in 10%.

Na Hrvaškem že drugo leto uspešno prodaja 21 prodajaln v okviru naše mešane

In kakšni so končni rezultati?

Skupno je Alpina dosegla v letu 1996 za 7,1 milijardo SIT prihodkov, kar je za 12% več kot leto prej, konsolidirano pa 7,7 milijarde SIT prihodkov. V konsolidirani rezultat so vključene Alpina Žiri, Alpina CRO in Alpina Italia. Končni rezultat Alpine v letu 1996 je bil komaj 23,2 milijona SIT dobička. Z izključitvijo dobička v zalogah v hčerinskih podjetjih pa je bil dosežen konsolidirani čisti dobiček v višini 17,7 milijona SIT. Stopnja dobička iz redne dejavnosti je znašala 3,7%.

S primerjavo doseženih rezultatov s cilji, ki smo si jih zastavili za leto 1996, lahko ugotovimo, da smo jih izpolnili. Plani so predpostavljali normalne pogoje poslovanja, ne pa tako nemogočih razmer. Kljub temu so prihodki enaki planiranim, čisti dobiček pa za tretjino nižji od planiranega.

Končni rezultat so krojili predvsem odhodki iz financiranja:

obresti, negativne tečajne razlike ter negativni revalorizacijski efekt. Negativne tečajne razlike, kot posledica za izvoznike neugodne tečajne politike, so že drugo leto presegle pozitivne tečajne razlike, kar se v preteklosti Alpini ni dogajalo.

vključevanju kvalitetnejših materialov pri izdelavi novih kolekcij, povzroča, da bo delež direktnih materialnih stroškov v prodajni ceni višji kot smo prvotno načrtovali, na škodo ostanku, ki je namenjen za pokrivanje stroškov. Predvidena višja realizacija bo dosežena v večji meri v jeseni in ne tudi spomladi, kot smo prvotno načrtovali v okviru modnega programa. To pa povzroča višje zaloge in s tem tudi višji obseg finan-

ciranja. Vse to kaže, da končnega cilja milijon DEM dobička ne bo moč doseči, četudi bomo povečali prihodke v planiranih okvirih.

Ob koncu bi še enkrat opozoril na negativne posledice tečajne politike, ki se vodi v Sloveniji. Ob nadaljevanju jačanja tolarja, ko je tečaj DEM, preračunan v SIT, danes nižji kot je bil na začetku leta. To bo povzročilo nadaljnjo rast deleža stroškov

dela in domačih režijskih stroškov v prodajni ceni, do mej, ko jih ne bo več možno pokrivati z pozitivnimi rezultati na drugih področjih. Tako bo potrebno del režijskih stroškov ukiniti in v večjem obsegu seliti izdelavo dohodkovno nezanimivih izdelkov in delovno zahtevnih faz izdelave izven Slovenije."

**Generalni direktor
mag. Franci MLINAR**

30. junija sestane združenja delničarjev, 4. julija zasedanje skupščine



O pomembnih vprašanjih, ki zadevajo interese delavcev, razpravlja tudi svet delavcev

Sodeč po najavah, svojo prisotnost je najavilo 173 članov združenja, je bilo na sestanku združenja delničarjev pričakovati kar številno udeležbo, pa vendar ni bilo tako. Na sestane je prišla le dobra polovica najavljenih (96), ki so predstavljali 45.521 delnic. Vendar je bila udeležba po številu delnic kljub temu večinska, saj je bilo prisotnih 50,6 % vseh delnic združenja. Tudi dnevni red je obetal za člane združenja zanimivo vsebino, kar naj bi tudi pritegnilo.

Združenje je poleg gradiva, ki je bilo pripravljeno za zasedanje skupščine, sprejemalo tudi odločitve povezane s trgovanjem z delnicami. Tako so bile sprejete spremembe in dopolnitve Delničarskega sporazuma, s katerimi smo se člani združenja zavezali, da bomo z delnicami trgovali le znotraj članstva. Sprejet je bil tudi pravilnik o organizaciji trgovanja na internem trgu in določen datum pričetka trgovanja. Za spremembe delničarskega sporazuma je glasovalo 99,5 % vseh prisotnih delnic, ostali sklepi pa so bili sprejeti soglasno (100%). Po poročilu generalnega direktorja mag. Francija Mlinarja o poslovanju v letu 1996 in načrtih za leto 1997, poročilu nadzornega

sveta in mnenju revizorske hiše, se je razvila živahna razprava. Direktorjevo poročilo je bilo za to dobro izhodišče. Le-ta je opozoril tako na znanje kot notranje vplive na naše poslovanje. Postavljeno je bilo tudi več vprašanj, ki so tako ali drugače povezana z našim poslovanjem. Zakaj se dobiček razporeja na rezerve? Kdaj bodo le-te dosegle zakonsko predpisan minimum? Kdaj lahko pričakujemo dividende? Kako daleč so razgovori v zvezi z dokapitalizacijo? Ali je članstvo v nadzornem svetu združljivo z drugimi funkcijami oz. delovnim mestom? Ali država finančno pomaga pri reševanju težav, ki jih imamo? Zakaj zaostajamo za plačami gospodarstva Slovenije? Kakšni so bili stroški praznovanja 50-letnice? Skratka, bilo je kar pestro in zanimivo. Odgovori, ki so bili dani, so nakazovali potrebne spremembe tako v pogojih

gospodarjenja, kakor tudi v načinu našega dela in razmišljanja. Poleg odgovornosti vsakega posameznika, je bila še posebej poudarjena odgovornost uprave za vodenje poslov in odločanje in odgovornost nadzornega sveta, ki vodenje poslov nadzoruje.

Na zasedanju skupščine, 4. julija je vodja združenja Jana Erznožnik pri sprejemanju sklepov, glasovala v skladu s stališči in sklepi, ki jih je sprejelo združenje. Tako je skupščina soglasno potrdila letno poročilo o poslovanju Alpine v letu 1996, sprejela sklep, da se čisti dobiček v višini 17.778.000 SIT razporedi na rezerve in za revizorja družbe za leto 1997 ponovno imenuje revizijska hiša Deloitte & Touche iz Ljubljane.

Na skupščini so lastnike kapitala zastopali vodja združenja Jana Erznožnik (54,6%), Branka Jerše – direktorica Maksime I, ki je zastopala tudi Maksimo II, Kapitalski sklad in Odškodninski sklad, torej 40 % vseh delnic, skupščine pa sta se udeležila tudi 2 delničarja, ki nista člana združenja. Udeležba na skupščini je bila tako 94,6 %.

 **alpina** 

50 let športa in mode

Marinka TUŠEK

Interni trg delnic – 18. avgusta

Po kolektivnem dopustu, točneje 18. avgusta, bo v Alpini začel delovati interni trg delnic. Tako so sklenili člani združenja delničarjev na svojem zadnjem sestanku konec meseca junija.

Maja je poteklo dve leti od vpisa lastninskega preoblikovanja Alpine v sodni register. S tem je prenehala tudi zakonska prepoved prometa z delnicami, ki smo jih dobili za lastninske certifikate v interni razdelitvi in notranjem odkupu.

Razmere na organiziranem trgu kapitala so še dokaj nestabilne, borza še nima tistega pomena, ki bi ga morala imeti; sivi trg z delnicami še vedno deluje: razni akviziterji in špekulanti služijo na račun v tem pogledu še premalo razgledanih malih delničarjev. To so dejstva, ki so tudi v Alpini privedla do razmišljanja, kako ohraniti kapital znotraj obstoječih delničarjev, vsaj dokler se razmere na trgu kapitala ne stabilizirajo. Lastništvo delnic namreč ne daje le stvarnih (materialnih) pravic, ampak tudi pravico do upravljanja družbe (glasovalna pravica). Vsaka delnica na skupščini pomeni glas, vse pomembne odločitve pa se sprejemajo na skupščini z večino prisotnih delnic. Torej, če delnico prodamo, prodamo hkrati tudi glasovalno pravico, saj je le-ta strogo vezana na lastništvo delnice. Da bi ohranjali glasovalno pravico in s tem moč združenja na skupščini, smo se člani združenja odločili, da bomo delnice kupovali oziroma prodajali le med sabo, torej znotraj združenja. Zato smo sprejeli spremembe delničarskega sporazuma, ki zavezujejo člane združenja, da z delnicami Alpine ne bomo trgovali zunaj združenja. Sprejeli smo tudi pravilnik, ki ureja pravila trgovanja. V nadaljevanju povzemam le nekaj bistvenih določil.

Kaj sploh je interni trg? Interni trg je ime oz. oznaka za trgovanje z delnicami notranjega odkupa in interne razdelitve, v ponarej določenih pravilih, znotraj članov združenja. Ta trg je organiziran v podjetju in tako čim bolj blizu udeležencem trgovanja.

Kdo lahko trguje? Na internem trgu lahko delnice prodajajo in kupujejo le člani združenja. Predpogoj za pravico do trgovanja je članstvo v združenju. Kot je bilo že večkrat objavljeno, je vstop v združenje odprt vsem notranjim delničarjem (zaposlenim, bivšim zaposlenim in upokojencem), podpisati je potrebno le pristopno izjavo in pooblastilo vodji združenja za zastopanje na skupščini. Pristopne izjave in pooblastila lahko vsi tisti, ki še niste člani, dobite v pravni službi ali pri vodji združenja Jani Erznožnik.

Kaj je potrebno storiti, če želite delnice kupiti ali prodati? Izpolniti morate obrazec ponudbe, v katerega poleg vaših osebnih podatkov napišete tudi koliko delnic in po kakšni ceni želite kupiti ali prodati. Pravilnik natančneje določa katere podatke je potrebno vpisati v ponudbo. Izpolnjen in podpisan obrazec lahko pošljete po pošti ali oddate v zaprti kuverti na hranilni službi Alpine.

Kako se bo oblikovala cena? Veljal bo sistem tako imenovane "variabilne cene". Cena bo odvisna od ponudbe in povpraševanja. Ponudbe



Za zasedanje združenja se je treba temeljito pripraviti

za prodajo in nakup se bodo zbirale do devetega v mesecu. Vsakega desetega v mesecu (na tako imenovani trgovni dan) bo tričlanska komisija odprla kuverte in podatke vnesla v računalnik. "Zapiranje" poslov je podprto z računalniškim programom tako, da se zapirata cenovno najugodnejša ponudba za nakup in prodajo, seveda ob upoštevanju najvišje cene iz ponudbe, ki jo je kupec pripravljen plačati oz. najnižje cene po kateri je prodajalec delnico še pripravljen prodati. Posli, ki jih na tak način ne bo možno zapreti, ne bodo sklenjeni, ponudbo pa bo mogoče vložiti ponovno.

Kdo ima prednost v primeru dveh ali več cenovno ustreznih ponudb? Če te obstajajo na strani ponudbe za prodajo, imajo prednost pri prodaji: 1. upokojenec, 2. bivši zaposleni, 3. delničar, ki je pridobil delnice na podlagi sklepa o dedovanju, 4. tisti, ki je prvi dal ponudbo. Pri nakupu imajo prednost zaposleni delničarji.

Ali bodo podatki o sklenjenih poslih objavljeni? Po zaključku trgovnega dne bodo

na hranilni službi objavljeni podatki o številu sklenjenih poslov. Objavljeno bo le število delnic in cena delnic, imena in primki kupcev oz. prodajalcev se ne bodo objavljali.

Kaj mora kupec oz. prodajalec storiti, ko je posel sklenjen? Kupec in prodajalec bosta hkrati z obvestilom s kom, po kakšni ceni in za kakšno število delnic sta posel sklenila, dobila tudi natančna navodila, kaj morata še storiti (plačilo kupnine, prometnega davka, stroškov, transakcij, podpis nalogov za preknjižbo). Šele, ko bodo opravljene vse formalnosti, plačana kupnina in ostali stroški, bo lastništvo delnic preknjiženo tudi na Klirinško depotni družbi, ki vodi register naših delnic.

Ali je možno, da prodajalec sam poišče kupca, s katerim se dogovori tudi za ceno? Seveda se bodo sprejemali tudi taki posli. Pogoj je le, da sta prodajalec in kupec člana združenja. V primeru tako dogovorjenega posla, trgovanemu mestu v podjetju predložita le kupoprodajno pogodbo in dokazila o plačilu prometnega davka in stroškov transakcij, za vse ostalo pa bo poskrbljeno na trgovnem mestu.

Kakšni so stroški? Prodajalec in kupec nosita stroške transakcij in preknjižb, ki jih zaračunava Klirinško depotna družba in Borzno posredniška družba, v skladu s sklenjeno pogodbo, s tem da prodajalec plača tudi prometni davek.

Kdaj bo notranji trg začel delovati? Ponudbe za nakup in povpraševanje se bodo začele sprejemati 18. avgusta, prvi posli pa se bodo zapirali 10. septembra. Nato se bo ciklus ponovno zavrtel, tako, da se bodo vsak mesec ponudbe zbirale od 11. v tekočem mesecu do 9. prihodnji mesec, vsakega 10. v mesecu pa se bodo posli zapirali.

Kje lahko dobite informacije? Vse, kar bi vas o delovanju internega trga zanimalo, lahko izveste v pravni službi (Marinka Tušek) ali finančni službi (Mojca Jesenko).

Vsi člani združenja bodo prejeli tudi pravilnik in obvestila v zvezi z delovanjem internega trga.

Marinka TUŠEK



Tudi na Glasovi preji, na kateri je bil gost dr. Janez Drnovšek, so govorili o gospodarskih vprašanjih



Stavba obrata v Gorenji vasi

Načrtovana in spremljana proizvodnja

Ni vsak material primeren za vsako obutev

Ob vsesplošnem prazničnem vzdušju ob petdesetletnici Alpine smo kar nekako pozabili na naš najstarejši obrat v Gorenji vasi, ki se je kot Čevljar, ustanovljen leta 1958, pod vodstvom Martina Klemenčiča leta 1965 priključil Alpini.

Vinko Bogataj, ki je vodja že od leta 1972, pravi: "Martin Klemenčič je bil res dober vodja; in veliko je naredil tako za Alpino kot za Gorenjo vas."

Upamo, da bomo ob priliki o tem še kaj slišali...

Kaj pa se v Gorenji vasi dogaja danes?

Vinko Bogataj: "Trenutno izdelujemo obutev že za jesensko-zimsko sezono: nizke, gležnarje in nekaj ženskih škornjev. Za tem bomo izdelovali tudi nekaj moške obutve. Dela nam ne manjka. Dnevno izdelamo okoli 1100 parov obutve.

Več ali manj proizvodnja teče kar v redu; tu in tam pride do pomanjkanja kakšnega materiala ali pa je kaj narobe z njegovo kvaliteto. Očitno včasih kupujemo cenejše materiale, ki za obutev, ki jo izdelujemo, ne ustreza. Mislim, da bi morali materiale ustrezno sortirati in jih uporabiti za različne (ustrezne) artikle.

Težave imamo tudi, če po večkrat delamo isto obutev (namesto samo v enem obdobju). Ponovno je treba v proizvodnji vse pripravljati, prerazporediti ljudi...

Razumljivo je, da se potem manj naredi in da se to pozna pri kakovosti.

Sodelovanje s strokovnimi službami v Žireh sicer ocenjujem zelo dobro, seveda pa je, zlasti kar zadeva proizvodnjo v obratu, več težav, če se je treba prilagajati oz. kaj spremeniti, zlasti če je to popoldne. Tehnolog ne more biti tu na voljo vsak trenutek (kot je to v Žireh), ampak moram včasih ukrepati tudi sam. To se zgodi, četudi se še tako natančno dogovorimo.

Ko govorim o proizvodnji, moram omeniti, da bi morali nadaljevati s posodabljanjem strojne opreme. V prikojevalnici imamo tudi po trideset let stare stroje; tudi v šivalnici bi s sodobnimi stroji lahko naredili več; podobno velja za tanjšanje.

Kar zadeva samo organizacijo, mislim, da je stanje v šivalnici kar ustrezno. Ringi v našem primeru ne pridejo v poštev, saj delamo premajhne količine posameznih artiklov. Drugače je v montaži. Sicer pa lahko rečem, da smo v Gorenji vasi kar veliko naredili v pogledu organizacije, saj že od skladišča naprej spremljamo dogajanje s pomočjo računalnika. Morali pa bi s tem še nadaljevati..."

Tako razmišlja o razmerah v Gorenji vasi Vinko Bogataj, ki upa, da bo obrat z izkušenimi ljudmi še naprej pomemben člen v proizvodnji Alpine. Perspektiva obrata bo verjetno v ohranitvi približno sedanjega obsega, torej ob približno toliko delovnih mestih.

Nejko PODOBNIK



Iz sekalnice v Gorenji vasi, kjer imajo zastarele stroje



Vodja obrata Gorenja vas Vinko Bogataj



Irena Mesec na kontroli v šivalnici



S tekočega traku v šivalnici Gorenja vas



Za nemoteno proizvodnjo je potrebno sprotno vzdrževanje



Obiskal nas je državni sekretar za znanost in tehnologijo dr. Franci Demšar s sodelavci

Obisk vlade – za hitrejši razvoj

Naš rojak Franci Demšar je državni sekretar za znanost in tehnologijo

Prejšnji mesec je Alpino obiskala skupina predstavnikov ministrstva za znanost in tehnologijo, pod vodstvom državnega sekretarja dr. Francija Demšarja. V njegovem spremstvu sta bila še državni podsekretar dr. Miloš Komac in svetovalec vlade Blaž Tomšič.

Že na skupnem sestanku, ki so se ga poleg predstavnikov ministrstva, udeležili generalni direktor Franci Mlinar in delavci našega razvoja športne obutve, smo izdelali marsikaj zanimivega.

Med drugim to, da ministrstvo za znanost in tehnologijo želi poglobiti sodelovanje med znanstvenoraziskovalnimi inštitucijami in gospodarstvom.

V ta namen razpisuje sodelovanje pri financiranju tovrstnih projektov. Pospeševati namerava tudi osnovanje tako imenovanih tehnoloških centrov oz. razvojnih skupin. Prav tako namerava spodbujati čim boljši izkoristek možnosti, tudi s sledenjem razvoju v svetu, s prilagoditvami na višjem nivoju. Podobno podpirajo tudi aplikativne projekte s soizvajalci, kjer ministrstvo prav tako krije del stroškov.

Torej, možnosti se odpirajo; zlasti če se bomo znali sami organizirati. In ne le čakati na brošuro z razpisi, ki bo za naslednje leto izšla decembra.

Govorili so tudi o tako imenovanih evropskih projektih, ki jih podpira zahodna Evropa. Gre za strateške oz. aplikativne raziskave, pri katerih morajo sodelovati tako institucije iz vzhodne in zahodne Evrope.

Kakšne so torej naše potrebe v zvezi s tem in bi jih v okviru vladne podpore uresničili veliko hitreje?

N. P.



Gostje so si z zanimanjem ogledali napravo za preizkušanje sil med smučanjem

Do prvih izdelkov s pomočjo vakuumskega litja

V okviru orodjarne je že dva meseca organizirana posebna delavnica, kjer dela Boris Mlakar, ki o svoji vlogi pripoveduje:

“Moje delo je neposredno povezano z razvojem športne, po potrebi pa tudi modne obutve.

Gre za posebno metodo, kjer na podlagi osnovnega modela, izdelanega v prototipni delavnici, izdelam silikonsko orodje in s tem tudi vlijem prve izdelke. Bistvo obeh operacij je, da se vse dogaja v vakuumski komori, kjer dosežemo, da je orodje in s tem izdelek natančen oz. popolnoma identičen osnovnemu modelu.

Ko naredim silikonsko orodje, lahko vlijam (pod vakuumom) izdelke iz različnih materialov, glede na zahteve (trše, mehkejše, prožnejše itd.).

Vendar s tem postopkom lahko izdelujem le manjše število izdelkov (od 30 do 40), kar je primerno za preizkušanje (testiranje), izdelava vzorcev, potniške kolekcije itd.

Prednost tega postopka je, da že po dveh dneh iz osnovnega modela (prototipa), ki ni uporaben, dobim izdelek, ki ustreza vsem zahtevam, tako po funkcionalnosti, materialih, barvi. Pri tem pa takoj ugotovimo morebitne napake, ki jih je mogoče hitro in enostavno popraviti.

Naj na koncu še omenim, da sva se za to delo s Francijem Jerebom teden dni usposabljala v Lübecku pri Hamburgu, v tovarni HEK. Sicer pa delavnica še vedno ni dokončana, še marsikaj manjka, tudi delovni pogoji še niso najboljši.”

Nejko PODOBNIK



Komora za vakuumsko litje je ena glavnih naprav, s pomočjo katere dela Boris Mlakar

Iskrice

Organizacija
je le bolj zveneč izraz za smotno ravnanje.

Organizacijo
so izumili zato, da bi bolje izkoristili produktivne dejavnike, opuščajo pa jo tedaj, ko ljudje pogrešajo nekaj več človečnosti.

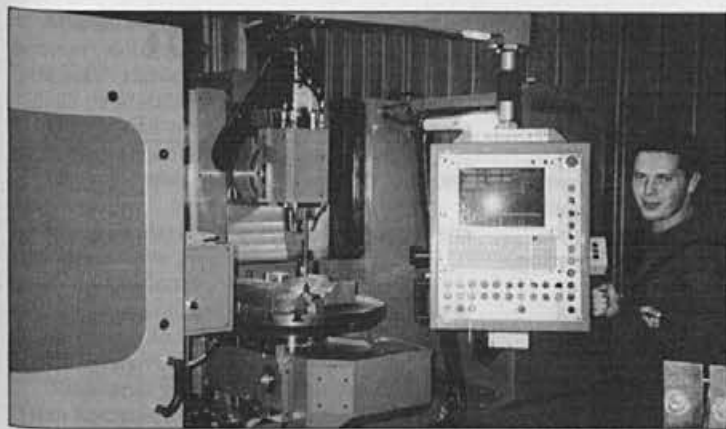
Kadri
Na žalost je skrb za kadre v obratnem sorazmerju z možnim vplivom le-teh na poslovanje. Bolj upoštevamo dejavnike, kot so material, stroji - in denar.

Kadri
Nobene možnosti ni, da bi nezadovoljni ljudje delali v uspešnem podjetju.

Denar
Radi bi prišli do svežega denarja, toda bognedaj, da bi zato morali spremeniti odnos do le-tega.

Denar
Znoj prinaša preživetje, razmišljanje perspektivo, iznajdljivost pa dobiček.

Uredništvo



Pripravnik Leon Kavčič pri sodobnem rezkalnem stroju

Ne povsem po naših načrtih

Začetek minule zimske sezone je napovedoval dobre obete za prodajo in istočasno prispeval k bolj smelemu planiranju za naslednjo sezono, to je zimo 1997/98. Plane za prihajajočo zimo smo postavili višje kot preteklo sezono, vendar pa so se razmere spet poslabšale. Biti moramo realni in pravočasno razmišljati, s kakšnimi sredstvi in načini zagotoviti čim večja naročila in s tem čim boljše zapolniti naše zmogljivosti.

Ugodne snežne razmere na začetku leta so namreč napovedovale dobro prodajno sezono, vendar se je kaj kmalu pokazalo, da so bile to edine prave snežne padavine in se je prodaja v večini evropskih držav ustavila že januarja. Podobno se je zgodilo tudi v ZDA, Kanadi in na Japonskem. Izpad enega do dveh, za prodajo smučarske opreme najbolj uspešnih mesecev, je dodobra načel samozavest trgovcev. V njihovih skladiščih so ostale velike količine smučarske opreme, ki so jo skušali prodati februarja in morda še marca po znižanih cenah. Postali so zelo previdni in z naročanjem zavlačujejo vedno bolj proti poletju, hkrati pa se odločajo za blagovne znamke, ki bi jim pri prodaji v prihajajoči sezoni prinašale najmanjši tveganje.

Prejšnja leta smo začeli s proizvodnjo smučarskega programa že zelo zgodaj – celo eno leto pred začetkom sezone; letošnje leto pa smo zaradi proizvodnje rolerjev in trekking čevljev uspeli prestaviti začetek proizvodnje smučarske obutve na pomladne mesece. S tem smo tudi precej zmanjšali tveganje možnosti prodaje neustreznih modelov in količin v proizvodnji.

Ne glede na položaj, ki je na svetovnem trgu in ne glede na naša planska izhodišča, so količine, ki so jih naročili naši distributerji, v okviru pričakovanj, ne pa tudi v okviru naših želja.

Smučarskih čevljev (pancarijev) bomo izdelali približno toliko kot lani, s tem, da so proizvodne zmogljivosti polno zasedene do začetka novembra. Ker ni trenutno naročenih nobenih viškov, predvidevamo do konca leta še dodatna naročila smučarskih čevljev in pa seveda že prve količine rolerjev za prednovoletno prodajo. Največ teh čevljev bomo izdelali za domači trg in Nemčijo, Češko, ZDA itd. Upamo lahko, da bomo z letošnjimi novimi modeli in pravočasnimi dobavami pridobili dodaten ugled pri kupcih, ki bo pozitivno vplival na njihovo odločanje za sodelovanje z Alpino.

Tekaških čevljev bomo izdelali nekaj več kot lani; to pa pomeni zasedenost kapacitet do konca leta. Če bomo hoteli vso to obutev izdelati pravočasno, bo potrebno najeti dodatne zmogljivosti izven Alpine, saj bomo ob koncu leta morali izdelovati že prve količine trekking čevljev. Tradicionalno največja tržišča še vedno ostajata Norveška, ZDA, sledita pa jima Nemčija in Češka.

Kljub dejstvu, da smo v Alpini usposobljeni izdelati več parov kot jih trenutno izkazujejo naša naročila, se bomo morali vsi maksimalno potruditi, da bomo te količine v proizvodnji izdelali kvalitetno, predvsem pa pravočasno. Le pod temi pogoji bodo kupci še segali po naših proizvodih.

Jure OREŠNIK

Široka ponudba s pomočjo dokupa

Proizvajamo in prodajamo obutev. Poleg tega pa zlasti v nekaterih prodajalnah ponujamo tudi širši program, saj menimo, da to trg vedno bolj pričakuje.

Na športnem programu nič novega!

Tako bi lahko ocenila dogajanja pri prodaji športnega programa v naših prodajalnah. Ker so to predvsem izdelki, ki so bolj namenjeni športu kot ostalim potrebam, nanje tudi moda nima tako velikega vpliva, kot je to pri prodaji drugih oblačil. Vsekakor pa je treba slediti modnim tokovom, vsaj kar zadeva barve in dodatke, zlasti pri majicah. Zato te izdelke v letos modnih pastelnih barvah in z obvezno zadrgo, lahko dobite tudi v naših prodajalnah.

nah oz. če potrošniki po njih povprašujejo. Ponudba raznega blaga na tržišču je ogromna, zato je velikokrat odločitev, kaj še dati v prodajalne, zelo težka. Zaenkrat ostajamo pri usmeritvi, da večino ponudbe pokrivamo z izdelki Bruggi, to poletje pa tudi z izdelki Campagnolo; oba dobavitelja sta iz Italije.

Glede na rezultate prodaje ocenjujem, da je to blago kvalitetno, ne predrago in torej dostopno vsakomur. Seveda pa moram na koncu dodati, da je, žal, še vedno močan dejavnik pri prodaji vreme. Prav v tem trenutku nujno rabimo sonce in temperature okrog 30°C, saj kratke hlače, kopalke, torbe za plažo čakajo in vabijo kupce.

Nada GOVEKAR



Teh prodajal je sedem in so v različnih krajih Slovenije, zato so tudi potrebe in želje različne. Pred leti, ko sem začela z delom na tem področju, je bilo dosti bolj enostavno, ker se je povsod iskalo skoraj isto blago, iste barve itd. Danes pa je vse zelo odvisno od prebivalstva, ki naj bi ga določena prodajalna oskrbovala, da o kupni moči v posameznih okoljih ne govorimo.

Kar zadeva konkurenco, se trudimo, da bi ji bili kos na vseh področjih, tako v ceni kot tudi v ponudbi različnih blagovnih znamk, če so zanje le zainteresirani zaposleni v naših prodajal-



Plače so povezane z zahtevnostjo in rezultati

Osrednja tema ta mesec je **PROBLEMATIKA NIZKIH PLAČ**. V razgovoru o tem vprašanju so sodelovali: generalni direktor mag. Franci Mlinar, ki je že po svojem položaju zainteresiran in odgovoren, da so razmere čim ustrezneje urejene, Mojca Gantar, direktorica splošnokadrovskega sektorja, ki je nosilka najnovjših prizadevanj pri urejevanju teh vprašanj na podlagi sistemizacije delovnih mest, ki je v zaključni fazi izdelave, in Milan Sovinc, predsednik Svobodnih sindikatov v Alpini, ki mu je skrb za ustrezne plače ena osnovnih nalog.

Delo-življenje: Kako bi lahko opisali oz. ocenili osnove na področju oblikovanja plač? Kakšni so podatki o plačah?

Mojca Gantar:

Kar zadeva osnove za plače, bi lahko govorili o več kategorijah. Eno so osnovne plače, oz. na drugi strani izhodiščne plače, ki so nekako določene s kolektivno pogodbo, potem govorimo o minimalnih plačah, ki so tudi dogovorjene na ravni države. To je dogovor med tako imenovanimi socialnimi partnerji. Potem pa smo že pri dejansko izplačanih plačah.

Izhodiščne plače so določene za posamezne tarifne razrede s kolektivno pogodbo; in če sedaj govorimo o naših plačah – tu smo pri nas z osnovnimi plačami nad kolektivno pogodbo – nekaj več kot 7 % (to je povprečno število ur na mesec krat urna postavka. V tej osnovni plači ni niti presegov niti ni dodatkov.

Minimalne plače so plače z vsemi dodatki, tudi na uspešnost, ki jo mora dobiti vsak delavec za polni delovni čas.

Na podlagi tega smo nekaterim delavcem že morali doplačevati, ker pač niso dosegli rezultatov, na primer 100 % norme. Lani je bila razlika med izhodišnimi plačami, ki so določene, in minimalno toliko večja, zato so nekateri prišli v poštev za doplačilo, tudi če so dosegli 100 % normo. To so bili na primer začetniki, ki nimajo nobenih dodatkov.

V zvezi z delovnimi mesti naj pojasnim še tole: delovna mesta so pač razvrščena (vrednotena) z določeno grupo. Razmerje med grupami je pri nas tako kot je določeno s kolektivno pogodbo.

Po prenovi bo prišlo do nekaterih sprememb pri vrednotenju delovnih mest. Povečai pa naj bi tudi sama razmerja med grupami.

Franci Mlinar:

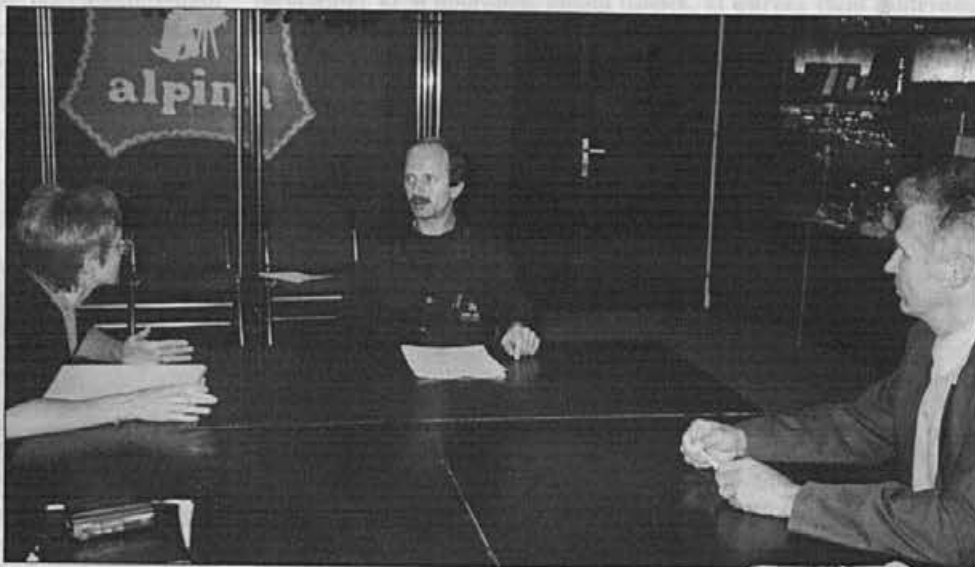
Povprečna plača v februarju, na primer, je bila v Alpini 59.000 SIT, v čevljarški industriji 57.800 SIT, v tekstilni industriji pa 56.900 SIT. Torej, kljub splošnemu mnenju, da imamo nizke plače, le nismo tako na koncu.

Milan Sovinc:

Gledano z vidika sindikata, je najbolj razvidno iz stvarnih podatkov, ki so naslednji: (glej tabelo)

Pri tem je problemov več. Najpomembnejši je ta, da imamo v Alpini tako nizke plače, da delavci s 100 % dosegom norme šele v četrti grupi dosežejo z zakonom zajamčeno minimalno

Grupa	KP	KP	Alpina	Alpina	Doseg KP
1	1,00	47978,00	1,00	51591,00	108 %
2		50377,00	1,05	54375,00	108 %
3	1,10	52776,00	1,10	57159,00	108 %
4		55894,00	1,17	60465,00	108 %
5	1,23	59013,00	1,23	63771,00	108 %
6		62371,50	1,30	67077,00	108 %
7	1,37	65730,00	1,37	70818,00	108 %
8		70048,00	1,45	74994,00	107 %
9	1,55	74366,00	1,54	79692,00	107 %
10		81562,50	1,65	85347,00	105 %
11	1,85	88759,00	1,85	94830,00	107 %
12		94756,50	1,93	99354,00	105 %
13	2,10	100754,00	2,10	107793,00	107 %
14		110349,50	2,28	117711,00	107 %
15	2,50	119945,00	2,50	128934,00	107 %
16		131939,50	2,77	143028,00	108 %
17	3,00	143934,00	3,09	159384,00	111 %
18			3,46	187572,00	



Na razgovoru za osrednjo temo so sodelovali, z leve: Mojca Gantar, Milan Sovinc in mag. Franci Mlinar

plačo. Kako je to (ne)stimulativno na nižjih grupah, si lahko mislite. 59.150,00 SIT bruto mora dobiti vsak, ki prihaja ves mesec na delo, ne glede na doseg norme. Delodajalec ima pri tem možnost preverjanja, zakaj nekateri delavci(ke) ne dosegajo norme, vendar mora zaposlenim v vsakem primeru izplačati minimalno plačo.

Tudi s samim normiranjem so težave, saj se po informacijah, ki jih imam, norme zaostrojujejo. Ob tej priliki bi rad opozoril na določilo pravkar sprejete kolektivne pogodbe. 43. člen 4. točka te pogodbe se glasi: "Za vnaprej določene (predvidene 100 %) delovne rezultate se štejejo delovni rezultati, merjeni po vnaprej določenih kriterijih, individualno ali skupinsko. Norma ali drugo podobno merilo za merjenje delovnih rezultatov je ustrezna, če jo dosega vsaj 90 % delavcev, ki delajo po teh kriterijih."

Podatke, ki izhajajo iz izračuna povprečij, sicer sovražim, ker vsaj po mojem prepričanju ne odsevajo dejanskega stanja, vendar sta ta dva vseeno zanimiva. Povprečna bruto plača v gospodarstvu Republike Slovenije za obdobje oktober–december 1996 je 127.746,00 SIT. Po

novem se povprečne plače prikazujejo samo še skupaj z gospodarstvom in negospodarstvom. To povprečje za mesec april 1997 je 138.593,00 SIT. Povprečna bruto plača v Alpini pa je bila v aprilu 1997 91.852,00 SIT. Torej v Alpini dosegamo samo 72% povprečne plače gospodarstva Slovenije, oziroma 66 % povprečja republike. Res imamo slabšo kvalifikacijsko strukturo, toda tako je tudi v mnogih drugih podjetjih.

Glede na očitke, da se sindikat zavzema samo za delavce na normi z nizkimi plačami moram odgovoriti naslednje. Naše mnenje je, da so plače prenizke na vseh ravneh. Tudi visoko šolan kader (tisti pač, ki nimajo sreče, da bi bili na individualnih pogodbah), imajo po našem mnenju prenizke plače. Če se borimo za dvig plač, mislim da je jasno vsem, da se zavzemamo za vse delavce v Alpini. Nikakor pa ne mislimo pristajati na dvig plač samo pri višjem kadru. Dokler bodo rezultati poslovanja taki, da bo imela velika večina zaposlenih plače take, da je ogrožena že njihova socialna varnost, menim, da si tudi vodilni in višji kadri delijo preveč.

Mislím, da zato ni prav, da bi velika večina delavcev dobivala manjše plače zato, da bi "pokrivali" slabše rezultate. Krog individualnih pogodb pa se stalno širi.

V sindikatu menimo, da s takim delom do višjih plač ne moremo. To je jasno...

Nekaj je treba narediti, da naredimo in prodamo več.

Kar pa zadeva samo sistemizacijo, pa le-ta nima neposredne zveze z višino plač.

Franci Mlinar:

Važno je, koliko človek dobi v žep in zato se mi zdi nesmiselno, da se socialni partnerji dogovarjajo o osnovi izhodiščnih plač.

Stimulacija je dejansko vsebovana že v grupi. O tem ima vsak svoje mnenje.

Tudi plače v strokovnih službah so slabe, prav tako ne mislim, da so dobro plačani delavci v proizvodnji. Od teh je težko živeti. Povprečje močno znižuje tudi dejstvo, da imamo skoraj 40 % nekvalificiranih.

Toda če ne bomo uspeli zadržati strokovnjakov, tudi skupnih rezultatov ne bomo imeli.

Mislím, da tečajna politika tudi vpliva na (z markami) določene plače.

Maja 1992 je bila plača 468 DEM, danes je 710 DEM (+ 51 %).

Res je, da je bila inflacija v tem obdobju 92-97 - 210 %, vendar so naše plače porasle od maja 1992 - 24.542, leta 1997 pa 63.786 (to je 150 % višje).

Tudi ob upoštevanju inflacije marke (3 %) naj bi imeli le 16 % višje plače (v DEM), imamo pa 59 % več.

Vežani smo seveda na izvozno realizacijo in na ustrezne rezultate doma.

Delo-življenje:

Je stimulacija zadostna ne samo v odnosu do najvišjih, temveč tudi med najnižjimi grupami (ob združevanju prvih štirih grup)?

Franci Mlinar:

Tu gre za paradoks, ki se odraža v tem, da država priznava, da je življenje dražje, dopušča pa, da so prvi tarifni razredi nižje od tega. Torej priznava, da smo kot strošek delovne sile v svetovni konkurenci predragi.

Delo-življenje:

Kakšen je sedaj razpon med najvišjo in najnižjo plačo?

Franci Mlinar:

Odvisno o kakšnih plačah govorimo. Če govorimo o osnovnih plačah, je 1. grupa 51.591 bruto, ob 100 % dosegu norme.

Doplačilo do minimalne je dobivalo okrog 40 ljudi. Med njimi so tudi taki, ki niso dosegli 100 % rezultatov.

Milan Sovinc:

Razmerje med najvišjo in najnižjo plačo v Alpini pa je več kot 1 : 13 oz. ob upoštevanju 51.500 za 1. grupo: 680.000 (bruto).

Delo-življenje:

Kaj pa menite o močnem "prepadu" med sicer najvišje rangiranimi strokovnimi delovnimi mesti in delovnimi mesti z individualno pogodbo?

Franci Mlinar:

To je odvisno od značaja posameznika. Mislím, da lahko rečemo, da je to napredovanje (tudi diferenciacija) na bolj zahtevno delo. Deloma je ta razkorak nastal tudi umetno, zato se pripravljaja popravek krivulje, ki bo to uredil.

Mojca Gantar:

Delovna mesta z individualno pogodbo (IP) so le za vodilna in vodstvena delovna mesta, čeprav je po kriterijih možno, da so z IP tudi drugi.

Milan Sovinc:

Ko smo lani dali soglasje k IP, smo bili prepričani, da bo Alpini šlo bolje. Sprememb ni, razširja pa se krog IP. Kaže, da se bo le-ta še širil.

Po drugi strani pozabljamo na "šoštarka"; teh ne bo več, saj odhajajo, novih pa tudi ne bo.

Delo-življenje:

Od razvojnega inženirja npr. je morda bolj odvisen uspeh tovarne kot od marsikaterega vodilnega. Kaj menite o tem?

Franci Mlinar:

Ne forsiramo le določenih profilov kadrov. Za IP pa pomeni poleg strokovnosti tudi širšo odgovornost.

Mojca Gantar:

Eno je sistemizacija, drugo je napredovanje na bolj zahtevna in višje vrednotena delovna mesta. Spet tretje je napredovanje na istem delu, ki bo po novem tudi možno.

Delo-življenje:

Ali bo sistemizacija (glede na DM) vzpostavila pravo razmerje plač glede na vpliv delovnih mest na rezultate po programih oz. v delniški družbi? Lahko bi npr. ocenili, da je za uspeh tovarne najpomembnejše delovno mesto analitik trga.

Franci Mlinar:

Posamezna delovna mesta zahtevajo določena znanja in glede na pomembnost celotnega mozaika organizacije so razporejena ta posamezna delovna mesta.

Delo-življenje:

Politika enakih želodcev je za sindikat nekako razumljiva. Toda če ne bo vsak za svojo vlogo ustrezno plačan, lahko sploh ne bo plač - za nikogar.

Milan Sovinc:

Seveda, borimo se za vse (kategorije zaposlenih). Ugotavljate, da so strokovni delavci premalo plačani. Kolektivna pogodba (KP) opredeljuje razpone od 1 : 3, to je od 1. do 15. grupe (op. ured.)

Franci Mlinar:

V skladu s sistemizacijo je osnovna razpreditev od 1. do 15. grupe; v nadaljevanju gre za napredovanje.

Težimo pa k temu, da so vsa delovna mesta ustrezno vrednotena. Na vsak način pa je smisel in cilj zadovoljen delavec. Le tak bo tudi največ prispeval in to na vseh ravneh. Če je to možno doseči s plačo, je to najboljšje. Pri tem je treba upoštevati dejanske razmere, v katerih smo.

So pa še druge možne stimulacije; zadovoljstvo si lahko s svojim odnosom vzpostavi vsak sam. Tu mislim na pozitivni odnos do okolice, do dela, do rezultatov. To spet vpliva na dobre rezultate kolektiva in na zadovoljstvo vseh.

Delo-življenje:

Zakaj ne pomislite še na druge oblike stimulacij?

Mojca Gantar:

Najprej je tu napredovanje v okviru sistemizacije. Na normiranih delih je ponekod še nagrada za prihranek pri materialih in avtokontro-

lo, na režijskih še obstoja stimulacija uprave, seveda ob določenih omejitvah. Poleg napredovanja obstojajo še druge možnosti, čeprav tu ne moremo več govoriti o tako imenovanih objektivnih merilih.

Franci Mlinar:

V preteklosti smo imeli že različne stimulacije, ki pa so se izrodile. Moje mnenje je, da si ne moremo razdeliti več kot ustvarimo. Nekaj bo moralo ostati tudi lastnikom, tj. delničarjem.

Milan Sovinc:

Vsi imamo višje cilje, dosežemo pa jih težko. Dogovarjamo se, dosežemo pa malo. Še enkrat: kolektivna pogodba predvideva razmerje 1:3 (brez IP), kot varovalko za preveliko razslojevanje. Pristajamo zato le na linearno povišanje. Veliko ljudi nas opozarja, da nič ne naredimo. Revščina je na pohodu. Če bomo dosegli višjo raven tudi pri nižjih delovnih mestih, da bo lahko s plačo delavec primerno živel, bo možno dvigniti še kakšno drugo grupo.

Zaključek:

Razmišljanja so torej usmerjena v naslednje: uspešno poslovanje kot pogoj in posledica dobrih plač. Tu ni spora. To je osnova in v viziji razvoja bo treba razmišljati najprej o tem, kako ohraniti konkurenčnost in s tem v končni fazi tudi ustrezen zaslužek. Delovno mesto bi po sistemizaciji moralo biti razporejeno tako glede na zahtevnost kot na koristnost delovnih mest za poslovanje. Da se razumemo, vseh delovnih mest! Isto velja za plače, ki jo je deležen vsak posameznik, ne glede na to, po kakšni metodi je določena pravična delitev "pogače".

Vsemu temu seveda mora slediti ogromno dela mnogih najboljših strokovnjakov pa tudi drugih. Ve se, da vsega tega ni moč popraviti čez noč; tudi ne plač. Načrtno in z doslednostjo pa bi na to pot morali stopiti takoj.

Tudi sistemizacija pripravljena za sprejem

V zadnjih mesecih je intenzivno potekalo delo tudi v zvezi s prenovo sistemizacije, predvsem v delu, ki se nanaša na oblikovanje delovnih mest, na razmerje med grupami, razvrščanje delovnih mest v grupe ter oblikovanje rešitev pri prehodu na novo.

Tako je v tem trenutku pripravljen predlog pravilnika o organizaciji in sistemizaciji delovnih mest, s katalogom delovnih mest, razvrščenih v grupe, predlog pravilnika o napredovanju ter predlog sprememb razpona med grupami.

Sredi julija bodo pravilniki obravnavani na sindikatih podjetja in na svetu delavcev. O vsebini pa podrobneje po dopustih.

Mojca GANTAR

Naročila nas tudi obvezujejo

Za sezono jesen-zima 1997 imamo zbranih 520.000 parov naročil. Največji kupec je firma Gemini iz Nemčije, ki je za to sezono naročila 118.000 parov obutve; sledijo ji naročila za Slovenijo (MPM in grosisti) - 91.000 parov. Skupno z Alpino Cro in Alpino Impex predstavlja naročila "domačih" prodajalcev 139.000 parov. Pomembna so tudi naročila za ERAM Francija in Brantano, Belgija. Zelo nas veseli, da smo to sezono uspeli dobiti nove kupce tako v Angliji, kot v Švici, saj bomo z razširitvijo prodaje na obstoječih trgih oziroma novih trgih povečevali količine posameznih vrst obutve.



Direktor modnega programa Franci Kavčič

Za sezono jesen-zima 1997 imamo zbranih 520.000 parov naročil. Največji kupec je firma Gemini iz Nemčije, ki je za to sezono naročila 118.000 parov obutve; sledijo ji naročila za Slovenijo (MPM in grosisti) - 91.000 parov. Skupno z Alpino Cro in Alpino Impex predstavlja naročila "domačih" prodajalcev 139.000 parov. Pomembna so tudi naročila za ERAM Francija in Brantano, Belgija. Zelo nas veseli, da smo to sezono uspeli dobiti nove kupce tako v Angliji kot v Švici, saj bomo z razširitvijo prodaje na obstoječih trgih oziroma novih trgih povečevali količine posameznih vrst obutve.

Smo v fazi pospešene proizvodnje za sezono jesen - zima. Zaradi velikih naročil in zahtevnih artiklov z velikim številom minut smo naredili prerazporeditev delovnega časa. Šivalnice na lepilni liniji bodo od sredine maja do konca avgusta delale skoraj vse sobote in s tem bodo vsak teden posebej skušali izkoristiti proizvodne zmogljivosti. Tudi montažni trakovi na modni (lepilni) liniji bodo morali od konca junija do konca avgusta delati vse sobote, če bomo želeli izpolniti dobavne roke za zahtevne kupce na zahodu in domačem trgu. Zato nam bodo približno 17.000 parov zgornjih delov sešili kooperanti. Prav tako bomo v kooperaciji v Sloveniji in Bosni za sezono jesen-zima 1997/98 proizvedli še 58.000 parov končne obutve.

Z naročili za brizgani program smo imeli nekaj težav, saj smo z dobavami za sezono pomlad-poletje 97 nekoliko zamujali oz. je bilo v pošiljkah tudi nekaj obutve slabe kvalitete. Vemo pa, če bomo proizvajali in pošiljali kupcem kvalitetno obutev, se bomo obdržali na tržiščih. Drugače bomo, ob hudi konkurenci v svetu, izgubili mesto dobrega dobavitelja obutve in lahko ostanemo brez naročil. Tega si ne smemo dovoliti. Zavedati se moramo, da vsi živimo od tega.

Na brizganem programu je dovolj naročil za montažo do sredine septembra. Prizadevamo si, da bi pridobili naročila tudi v tako imenovani mrtvi sezoni. Je izredno težko, saj se trenutno odločamo, katere materiale in v kakšnih barvah naročiti, da bomo naslednji mesec, ko bomo dobili naročila, lahko brez zastojev nadaljevali proizvodnjo.

Na modni (lepilni) liniji bodo šivalnice zaključevale proizvodnjo proti koncu septembra, montaže pa v začetku oktobra. Zbiramo pa tudi že naročila za pokrivanje zmogljivosti v mrtvi sezoni. Ne vemo še, kako se bo izteklo s ponarčili za ERAM, Francija. Predvidevamo količino 15.000 parov. Prav tako usmerjamo akcije v prva prednaročila za pomlad poletje 1998.

Trenutno je bila na sejmu obutve v Rivi del Gardi predstavljena nova kolekcija za sezono pomlad-poletje 1998, kjer so kupci naročili veliko število vzorcev. Tako v vzorčni delavnici delajo z maksimalno močjo, pomagajo jim tudi šivalnice, saj moramo vse te prodajne vzorce poslati do 25. julija. Temu naj bi v obdobju avgust-oktober sledila dokončna naročila za sezono pomlad-poletje 1998.

Poudaril bi, da je izrednega pomena, da čimprej in kvalitetno izdabavimo obutev za sezono jesen-zimo. S tem računamo na finančne prilive, ki bodo olajšali naš položaj, saj smo od sredine aprila in do sredine junija veliko obutev proizvajali na zalogo. Le to pa moramo v obdobju od junija do septembra poslati na vsa tržišča, to pa za Alpino predstavlja veliko finančno breme, saj se moramo zadolževati.

Do konca leta računamo, da bomo s prilivi pokrili ta razkorak.

Franci KAVČIČ

Modna rubrika

Ko prihaja čas dopustov in počitnic, pomislimo na sonce, morje in kopalke. Te so lahko to poletje enodelne ali dvodelne; enobarvne ali pisane - vzorci cvetja in sadja, v živih odtenkih rumene, oranžne, rdeče, vijoličaste, zelene, ki se zelo lepo podajo ogoreli koži. Možnosti za izbiro je veliko. Naj spregovorijo še fotografije!

Vida BALANTIČ





Obutev je treba preizkusiti

Kdaj cenejši družinski nakupi?

Tik pred dopusti in v začetku počitnic se je v industrijski prodajalni v Žireh oglasila družina Hlebec iz Ljubljane.

Bojan Hlebec kupuje v Alpini tako planinsko obutev kot smučarske čevlje. Zatrđil je:

“V Žiri se spleča priti, ker računamo, da bomo kupili kaj ceneje. Z vašo obutvijo sem zadovoljen, sicer pa nisem prav pogost kupec. Žena in hčerka kupujeta večkrat.

Gospa Hlebčeva pa je povedala: “Veste, kupujem vsepovsod, ne samo pri vas, odvisno, če dobim, kar iščem. Poleg udobnosti mi je všeč, če je obutev tudi modna”.

N. P.



“Odprto” skladišče je dobra oblika sodelovanja s kupci



alpina

50 let športa in mode



Pročelje prodajalne Alpina na Mestnem trgu v Kranju

Danes ni lahko prodajati

Petintrideset let imamo našo prodajalno na Mestnem trgu v Kranju; ni še deset let, ko smo jo obnovili...

Skratka, človek bi mislil: v centru Kranja na najlepšem mestu se da najbolje prodajati.

Zaposleni v prodajalni ne mislijo tako:

“Prodajalna v nekdanji konjušnici je dokaj nefunkcionalna; izredno veliko je kvadratnih metrov (352 m²), malo pa prostorninskih. Obokan strop zmanjšuje prostornost, zato so razdalje od prodajnega prostora do skladišča velike; to je treba prehoditi dan na dan. Tudi ukinitve cestnega prometa na Mestnem trgu

(nadaljevanje na str. 12)

Skladišče proste zaloge – dobra priložnost za grosiste in naše prodajalne

V okviru skladišča končnih izdelkov je sedaj organizirano tudi posebno skladišče “prostih zalog modne obutve”.

Na okoli 200 m² površine so skladiščene zaloge iz prejšnjih let; to je tri, štiri leta nazaj ali pa še več.

Hermína Cankar, ki vodi to skladišče, je povedala:

“Obutev je razstavljena v odprtih skatlah, kar daje temu skladišču lepo preglednost. Mislim, da je to dobra priložnost za naše poslovođje kot tudi za grosiste, ki tu lahko dobijo obutev tudi v

večjih (100 parov) količinah. Tu izbira za svojo ponudbo tudi industrijska prodajalna, pa tudi nekateri drugi poslovođje so se že večkrat oglasili. Je pa čutili, da se o tej priložnosti še premalo ve.

Tudi posamezniki lahko tu izberejo obutev, sama prodaja pa se izvede preko žirovske prodajalne modne obutve.”

Poleg tega, da zainteresirani trgovci lahko tu dobijo obutev, za katero še marsikdo povprašuje, so ugodne tudi cene. Se bo to poznalo pri prodaji?

N. P.

Danes ni lahko prodajati

(nadaljevanje s strani 11)

slabo vpliva na našo prodajo. Po drugi strani je konkurenca izredna, saj je "prodajalna obutve na vsakem koraku," sta pripovedovala **Nada Šiler** in **Andrej Potočnik**.

Očitno je gorenjska prestolnica, kar zadeva prodajo obutve, dokaj zahtevna. Od tedaj, ko je kranjska prodajalna sodila s svojim iztržkom med najboljše Alpinine prodajalne v vsej državi (Jugoslaviji), je danes, poleg vseh drugih težav, obremenjena še z izredno visoko najemnino. Kako pa prodajate?

"V prodajalni so trije oddelki: v pritličju športni in moški, v nadstropju ženski in otroški. Vsak od nas je zadolžen za "en lager", prodajamo pa povsod, kjer je potreba, da drug drugemu pomagamo.

Ženske v našo prodajalno prihajajo pogosteje kot moški. Kolekcija, ki jo ponuja Alpina, je kar lepo sprejeta. Trenutno najboljše prodajamo sandale, pa tudi drugo obutev, tako za mlade kot za potrošnice srednjih let. V prodajalni imamo tudi že obutev za jesen, ki si jo kupci že z zanimanjem ogledujejo; za nakup pa je še prezgodaj.

Oskrbovanje z blagom je dobro in sprotno; v tem pogledu je vse v re-

du. Je pa seveda tako, da raznolika ponudba ni vedno jamstvo za dobro prodajo. Na primer: poskusili smo s široko ponudbo športnih copat mnogih svetovno znanih proizvajalcev, pa se ni najbolj obneslo. V bližini je specializirana prodajalna tovrstne obutve, ki pa je tako obutev, razumljivo, dobro prodajala.

Za nas je pomembno, da imamo precej stalnih strank; so primeri, ko so nam kupci zvesti od otroških let. Opažamo pa, da v zadnjih letih v našo prodajalno prihaja manj kupcev iz okolice Kranja.

Tudi **Jože Ogrin** na oddelku ženske in otroške obutve je podobnega mnenja. "Sandali, salonke s srednjo peto, na kopitih Ines in Lorena zelo dobro prodajamo; za mlade pa je zanimiva npr. Strada; tudi cikle gredo kar dobro.

Manj zanimanja je za salonarje z visokimi petami; ti gredo bolj za posebne priložnosti."

Kolektiv prodajalne: poslovodja Ivan Pevec in prodajalci Nada Šiler, Andrej Potočnik, Jože Ogrin, Marija Gogala in Ivana Šparovec se dobro zaveda, da je poleg dobre in modne ponudbe, s primernimi cenami, pomembno tudi, da čim bolj ustrezajo kupcem v vseh pogledih.

To potrjujejo tudi kupci, ki sem jih ta dan srečal v prodajalni. Nekateri so zatrjili, da stalno



Tele modele smo prodajali najboljše

prihajajo samo v Alpino, saj zapajo kakovosti naše obutve, drugi se oglašajo slučajno. Gospa Polona Kuček je, na primer, bila v Kranju slučajno, čeprav tudi drugače kupuje v Alpininih prodajalnah. Takole pravi: "Mislim, da imate dobro tako športno kot modno obutev. Zelo sem zadovoljna zlasti zato, ker imate tudi obutev z usnjenimi podplati. Tudi cene se mi zdijo za to kvaliteto primerne."

Na vsak način pa drži: pri dobrih kupčijah naj bi bili zadovoljni obe strani...

Nejko PODOBNIK



"V Kranju sva čisto slučajno, sicer pa Alpino poznavata tako po športni kot po modni obutvi", pravita kupca iz Novega mesta



Široka ponudba, strokovnost in prijaznost, vse je pomembno



S športnega oddelka prodajalne v Kranju



kadrovske NOVICE

Prišli, odšli, umrli, diplomirali, predstavitve diplom, kadrovski načrti, tekoča problematika, stimulacije...

KADROVSKE NOVICE

za mesec junij 1997

V mesecu juniju sta se zaposlila 2 delavca – pripravnika, z delom pa je v zadnjem razdobju prenehalo 7 delavcev.

V mesecu juniju sta nastopila pripravnika Darja Bogataj – obutvena tehnica v obratu Gorenja vas

in Katja Frelj – inženirka usnjarsko predelovalne tehnologije – v Žireh.

Z delom so junija in julija prenehali: Dominik Malovrh iz obrata Šentjošt, Marija Leban, Marija Rupnik in Neža Faganel iz obrata Col, Jurij Rupert iz oddelka termoplastov, Helena Čturič iz oddelka lahke montaže in Mari Pestotnik iz prodajalne Alpina Ljubljana II.

POROČILI SO SE:

Ob sklenitvi zakonske zveze sodelavkam *Milanki Pregelj in Darinki Jeram* iz obrata Gorenja vas ter *Ireni Kavčič* iz oddelka vzorčne proizvodnje, iskreno čestitamo in želimo v zakonu mnogo razumevanja in dobre volje, predvsem pa trdnega zdravja.

OB ODHODU V POKOJ:

Dolgoletnim sodelavkam *Mariji Leban, Mariji Rupnik in Neži Faganel* iz obrata Col, *Heleni Čturič* iz lahke montaže in *Mari Pestotnik* iz prodajalne Alpina Ljubljana II. želimo ob odhodu v pokoj vse dobro, trdnega zdravja, dobre volje in zadovoljstva v krogu domačih.

Tudi letos polna zasedenost počitniških zmogljivosti

Tudi letos bomo letovali. Pravzaprav se je že začelo, saj so nekateri naši delavci z družinami že na počitnicah. Takoj po končanem pouku so namreč vse počitniške zmogljivosti polno zasedene. Tako bo navkljub trenutnemu slabemu vremenu in dokaj nizkim temperaturam od 21. junija pa tja do konca avgusta. V Maredi bo organizacija letovanja podaljšana še na mesec september. Po sedanjih prijavah bo v počitniških kapacitetah Alpine letovalo v času počitnic okrog 50 družin; dvema družinama smo uredili letovanje preko Etikete, štirim družinam v stanovanju Počitniškega društva Škofja Loka, osmim družinam pa v Počitniškem domu v Portorožu, ki je pod okriljem

Počitniškega društva Škofja Loka.

Stanovanje v Maredi je obnovljeno (zamenjan je bil pod in stenske obloge, stanovanje je bilo pobeljeno). Dela so opravili delavci Obrtnika iz Škofje Loke, za delno novo opremo pa so uspešno poskrbeli delavci naše vzdrževalne službe. Stanovanje je sedaj za bivanje precej boljše kot prej, čeprav bodo majhna popravila še vedno potrebna.

Naše počitniške zmogljivosti so torej polno zasedene. Radi bi, da bi bile cene tudi vnaprej primerne oz. dosegljive za naše žepe.

Vsem, ki bodo še letovali, želim, da bi svoj teden dopusta čimbolj prijetno izkoristili.

Mihaela OBLAK



Poslovili smo se od Vinka Pivka

V začetku meseca julija smo se za vedno poslovili

od našega dolgoletnega upokojenca Vinka Pivka.

Vinko Pivk je bil rojen v Novi vasi leta 1917. V Alpini se je prvič zaposlil leta 1949 in delal do januarja leta 1954. Nato je odšel na delo v Podjetje za urejanje hudournikov ter v Remont Žiri. Ponovno se je kot polkvalificiran delavec zaposlil novembra 1956 leta in je v Alpini delal vse do upokojitve leta 1977.

Sedaj ga ni več med nami; po hudi bolezni omagal in zaspal za vedno.

Vsi ki smo poznali Vinka Pivka, ga bomo ohranili v dobrem in trajnem spominu, družini pa izrekamo iskreno sožalje.

Fortunatu Temlju v slovo



V mesecu juniju smo se poslovili od našega dolgoletnega upokojenca Alpine Fortunata Temlja.

Fortunat Temelj je bil rojen leta 1913 v Žireh in je po končani osnovni šoli nadaljeval šolanje, si pridobil poklic kvalificiranega čevljarja,

kasneje pa je uspešno opravil tudi tečaj za prikojevalca. Svojo delovno pot je pričel v Alpini avgusta leta 1958 kot prikojevalec obutve, leta 1966 mu je bila priznana interna kvalifikacija visokokvalificiranega izdelovalca gornjih delov obutve. Vseskozi je opravljal delo prikojevalca – do upokojitve novembra leta 1968.

Sedaj, po skoraj 30 letih od upokojitve, se je zaključila njegova plodna življenjska pot, pri čemer velja še poudariti njegovo delovanje na področju kulture; desetletja je nastopal kot uspešen amaterski igralec na žirovskem odru.

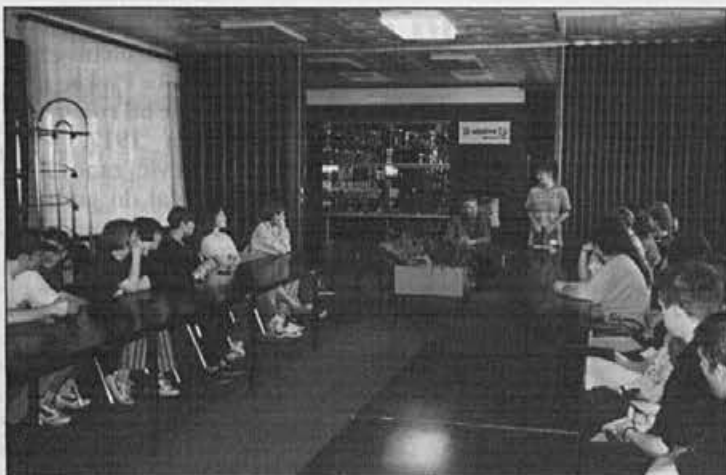
Nekdanjega delavca in upokojenca Alpine in kulturnega delavca bomo ohranili v trajnem spominu.



alpina



50 let športa in mode



S sestanka štipendistov Alpine. Organizatorica izobraževanja Franja Novak je na razgovor povabila generalnega direktorja, ki so mu bodoči strokovnjaki z zanimanjem prisluhnili

Znanja rabimo več, zanimanja je manj

Stanje na področju izobraževanja se je zadnji dve leti precej spremenilo, na žalost le bolj na slabo. Število štipendistov se je z lanskimi 62 zmanjšalo na 49 (kje so že leta, ko jih je bilo čez 100), na obvezno počitniško prakso jih prihaja tako malo, da sploh ni več nobenega problema kam in kdaj bo kdo šel, pripravniki so že vnaprej razgrabljeni, novih štipendistov za obutveno šolo ni. Zakaj? Vem, da bi mi vsi, ki ta članek berete, postregli z odgovori: slabe plače, negotova prihodnost, "šuštar" si lahko dobi delo le v "šuštarški fabriki", drugje so ti vrata zaprta in podobno. Vendar pa se vprašujem drugače: kje bo dobila delo vsa žirovska mladina, ko bo končala šolanje? Se bodo vsi vsak dan vozili, se odselili drugam, odprli zasebno podjetje. Žiri so majhne, se bodo še zmanjšale? Verjetno ne. Nekaj se jih bo že vozilo drugam na delo ali preselilo, kot tudi že do sedaj, mogoče tudi kakšen več, večina pa ne. In ta večina bo iskala delo v Žireh, ker je to najbolj pri roki, izgubiš najmanj časa, ostane ti še celo popoldne, nedeljen delovni čas... In prihajali bodo v Alpino z neustrezno izobrazbo. Alpina jih bo v večini lahko uporabila le za enostavna dela v proizvodnji. Ve pa se, da je to najslabše plačano delo, saj ga znajo delati tudi drugod po svetu, ponekod še celo za desetkrat manjšo ceno kot pri nas.

Kaj torej rabimo? Znanje, delavce, ki znajo delati tista dela, ki jih najcenejša delovna sile na Vzhodu ali Indiji ne zna. In zato si bo mladina zelo kmalu spet želela prav tega znanja, ker bo Alpina še vedno tu, delo pred nosom, plača vsak mesec... In Alpina bo tu še dolgo. Tudi tisti, ki v Alpini že delamo, potrebujemo nova znanja, saj se svet razvija, prav tako tudi delo. Obutvenih znanj (poklicnih, tehničnih in tudi višjih) že manjka, zato bo ta znanja potrebno pridobiti. Tistim, ki so že zaposleni in so ustrezno usposobljeni, si morda želijo ta znanja pridobiti ob delu, mladina pa v ustreznih šolah rednega izobraževanja. Čevelj je potrebno znati tako izdelati kot prodati.

Poletje je tu in z njim nekaj dopusta. Odpočijte se in razmislite. V jeseni pa z novimi močmi in idejami v šole. Alpina bo pri tem pomagala, kolikor bo mogla.

Franja NOVAK

Uspehi učencev na različnih področjih, največ je športnih

Na naši šoli so zelo razvite vse izvenšolske dejavnosti; zlasti uspešni so učenci na področju športa. Niso samo dobri učenci, ampak tudi izredni športniki, kar dokazujejo številni pokali. Največji pokal smo prejeli za zmago v šolski košarkarski ligi, kjer smo bili prvaki v celotnem seštevku. Pri tej dejavnosti so sodelovali košarkarji, dečki in deklice, plesalke, navijačice, fotografski in video krožek ter novinarji.

Na kratko naj povem, da so učenci naše šole prejeli priznanja in nagrade za uspešno delo na različnih področjih, kot so: Cankarjevo zlato priznanje - najvišje s področja slovensčine, Vegovo srebrno priznanje s področja matematike, Preglovo srebrno priznanje s področja kemije, in še druga.

Zlasti košarka ima v Žireh dobre korenine; tradicijo uspešno nadaljujejo in uspehi se kar vrstijo. Na pionirskem košarkarskem festivalu so starejše učenke osvojile zlato in postale državne prvakinja. Mlajše deklice, košarkarice, so v Žireh na finalni tekmi osvojile naslov državnih prvakinj.

Lepo je sodelovati. Še lepše je zmagati. Najlepše je igro vzljubiti.

Zelo uspešni so tudi nekateri posamezniki, ki sicer trenirajo v klubih v kraju, pa vendar obiskujejo našo šolo in so naši učenci in jih moramo omeniti, saj smo tudi nanje zelo ponosni. Ana Kosmač je izredna plezalka, saj ima že ogromno uspehov, pa vendar zadnji, največji je naslov državne prvakinja v kategoriji cicibank, na prostem, na umetni plezalni steni. Jernej Modrijan pa je dosegel drugo mesto v kategoriji cicibanov.

Tudi judoisti so zelo uspešni, saj dosegajo vidne rezultate na mednarodnih tekmah doma in v tujini, to sta naša učenca Milan Herega in Sašo Jereb.

Atleti - Miha Vehar je zasedel peto mesto na državnem prvenstvu v krosu, Cene Šubic pa je na krosu Dnevnika zasedel prvo mesto, Peter Lamovec pa je dosegel lepe uspehe na državnem prvenstvu v atletiki v teku na 1000 m.

Na tekmah za Pokal Slovenije so imeli naši učenci - smučarji skakalci v posameznih kategorijah v tekmovalni sezoni 96/97 lepe rezultate. Po skupnem seštevku so zasedli naslednja mesta:

- do 11 let - Jaka Oblak - 1. mesto
- do 12 let - Gašper Mlinar - 1. mesto
- do 13 let - Gašper Mlinar - 2. mesto

Na državnem prvenstvu v smučarskih tekih na Pokljuki so bili uspešni pri mlajših deklicah:

- 1. mesto - Žana Jereb
- 2. mesto - Mojca Sporiš
- 3. mesto - Nataša Mlinar

pri mlajših dečkih:

- 3. mesto - Luka Poljanšek
- 6. mesto - Gregor Erznožnik

pri starejših deklicah:

- 2. mesto - Nika Poljanšek
- 3. mesto - Jerneja Novak
- 4. mesto - Darja Dolenc

pri starejših dečkih:

- 2. mesto - Miha Albreht
- 3. mesto - Jure Poljanšek
- 4. mesto - Sašo Jereb
- 5. mesto - Lipe Krvina

Tudi balinarji so zelo uspešni, saj so nekateri naši učenci uvrščeni v državno reprezentanco in uspešno nastopajo tudi na mednarodnih tekmah.

Jasna Trček trenira standardne in latinskoameriške plesne pri plesnem klubu Urška v Kranju. S soplesalcem dosegata lepe uspehe, saj imata že dve zmagi. Udeležujeta se tudi mednarodnih tekmovanj, kjer sta se med drugim uvrstila tudi že na prvo mesto.

Tudi rolkarje naj omenim, saj je Žiga Sedej dosegel lepo mesto na mednarodni tekmi v Milanu. Za uspehe naših učencev so zaslužni tudi njihovi trenerji, ki jih ob tej priliki nisem omenjala. Vsak, ki pozna delo z otroki, pa ve, da brez uspešnih vadiateljev in delavnosti otrok ne bi bilo takih uspehov. Želimo jim, da še naprej trdo delajo, saj bodo le tako dosegali tako vrhunske rezultate, kot so jih v letošnjem šolskem letu.

V želji, da bo tudi naslednje šolsko leto podobno temu, naj se naši učenci odpočijejo in si naberejo novih moči, ki jih bodo še kako potrebovali.

SREČNO!

Mentorica novinarskega krožka Barbara PERNEL



Uspešne mlajše košarkarice, ki jih vodi M. Istenič

Mlajše košarkarice – državne prvakinja

Skoraj ne moremo verjeti, pa vendar se je zgodilo; tudi naslov državnih prvakinj pri mlajših deklicah košarkaricah je pristal v Žireh.

Zadovoljni smo, kajti naš podmladek odlično deluje in uspehi se kar vrstijo. Mlajše košarkarice vadijo pod vodstvom Marije Istenič, nekdanje uspešne košarkarice. Veliko deklet obiskuje treninge, tekmuje pa jih lahko le 14. To so: Sanija Biljali, Katja Bogataj, Žana Jereb, Nina Jurca, Klara Kranjc, Andreja Gliha, Alja Kavčič, Nives Justin, Maja Erznožnik, Tea

Petermelj, Erika Mlinar, Nataša Mlinar, Ana Planinšek in Irena Eniko.

Dekleta so se pod košem borila za vsako žogo in skušale nasprotnicam natresti čim več košev.

Finale, zadnje in odločilno tekmovalje najboljših je potekalo v Žireh. Naše učenke, mlajše košarkarice, so na domačem parketu prepričljivo osvojile naslov državnih prvakinj. Veseli smo bili tudi navijačev, ki so predvsem na odločilni tekmi napolnili telovadnico in spodbujali tekmovalke.

Iskrene čestitke trenerki in tekmovalki za izreden uspeh, ki je plod uspešnega dela in treninga.

Barbara PETERNEL



V finalu šahovskega turnirja sta se v okviru žirovskega dne srečala domačin Matej Ušeničnik in Pogačnik iz Škofje Loke. Boljši je bil seveda Matej Ušeničnik.

Žirovski praznik letos pestrejši

Moram reči, da je bil letos ta žirovski praznik dobro organiziran in pester. Nastopili so najmlajši, s prijazno in domiselno voditeljico, ljudi je bilo veliko, stojnic pa malo. Spet so se seveda izkazale kmečke žene, starejše in mlajše klekljarice, oba čevljarja veterana, sta tudi pokazala svoje veščine. Vodeni letalski modeli so predstavljali zanimivo popestritev, rolkarji so nastopili tako v spretnostnih voznjakh kot v akrobatskih skokih. Novinarji radia Sora so se pogovorili z najboljšimi žirovskimi športniki... Domačine in obiskovalce je Jure Kavčič popeljal s "fjakačkom" po Žireh, ob koncu pa je vse zabaval še ansambel Che la vie.

V okvir praznovanja in tudi 50-letnice Alpine pa gre tudi sodelovanje na kvizu, ki ga je organiziral radio Sora in na katerem so Žirovci osvojili 2. mesto.



Tudi taborniki v državnem vrhu

Po letošnji zelo živahni sezoni Rodu zelenega Žirka (RZZ), smo se udeležili tudi državnega taborniškega mnogoboja, na katerem se taborniki pomerijo v orientaciji, lokostrelstvu, risanju skice, signalizaciji (morsejeva abeceda), hitrostnem postavljanju šotora in še drugih taborniških veščinah.

Zelo uspešni smo bili že na območnem nogoboju Gorenjske v Kranju, kjer so naša dekleta (12 - 15 let) dosegla I. in II. mesto, fante iste starosti pa prav tako I. mesto. S tem so si odprli pot na državni mnogoboj, ki je bil letos v Zagorju ob Savi in njegovi okolici, od 20. do 22. junija. V zelo močni konkurenci enajstih dekliških ekip z vseh koncev Slovenije je ekipa Divjih

mačk (RZZ): Nastja Šink, Nina Jurca, Erika rožnik, Eva Vidmar in Maja Erznožnik, z vodnico Romano Šubic, dosegla odlično 2. mesto! S samo tremi točkami prednosti so jih prehiteli dve leti starejše lanske prvakinja iz Ilirske Bistrice.

Druga naša ekipa (Podlasice) je dosegla dobro 6. mesto. Veselje v žirovskem taboru smo nato povečali še člani nad 21 let (grče ŽZZ), ki smo (v sicer manjši konkurenci) dosegli 3. mesto.

Ob vseh teh uspehih gre zahvala še organizatorjem tekmovanja - tabornikom iz Zagorja in vodji tekmovanja Tomažu Strajnarju (RSO Kranj), ki so poskrbeli, da se tudi med prostim časom nismo dolgočasil.

Robert ŠUBIC
(Žvižg ŽZZ)



Spet romantični kresni večer

Romantičen večer nam je s koncertom baročne glasbe v cerkvi sv. Ane na Lednici pričaral Kvartet kljunastih flavt AIR iz Žirov. Za ta glasbeni ansambel lahko rečemo, da po svoji kvaliteti (sestavljajo ga poklicni glasbeniki, ki pa se s to zvrstjo glasbe ukvarjajo povsem amatersko) sodi v sam vrh redkih izvajalcev tovrstne glasbene umetnosti na Slovenskem.

Zanimiv program so popestrili še gostje koncerta - čelisti glasbenih šol iz Radovljice, Kranja in Škofje Loke ter fanfare pihalnega orkestra iz Lesc.

Številni obiskovalci cerkvice tako blizu centra Žirov smo uživali ob pogledu na vse nastopajoče, ki so bili tudi napravljeni v prave baročne noše. Vzdušje so poudarile bakle, ki so osvetljevale prelepo okolico, ognjemet, pa tudi okrepčilo.

Pravijo, da bo koncert postal tradicionalen, kar si Žirovci, ki nimamo prav veliko kakovostnih kulturnih prireditev, lahko le želimo in naslednje leto na kresni večer zagotovo spret pridemo.

Anuška KAVČIČ



Bombe so navdušile tudi na žirovskem praznovanju

Dober dan; ni me doma; povejte mi kaj lepega!

Tako se je oglasilo pri Mini Kavčič doma, potem, ko sem iskal ustvarjalko žirovskih Bomb, ki eksplodirajo kot "dumdunke": Bolj ko se izkažejo, drugič pokažejo še več...

Človek je pač radoveden, kako je mogoče v kratkem času napredovati - od veselja do plesa in navijanja, do evropskega prvenstva.

Prav to so namreč dosegle učence 6., 7. in 8. razreda pod vodstvom vzgojiteljice Mine Kavčič. Že prvo mesto med navijaškimi skupinami v šolski košarkarski ligi je bil dosežek generacije, pa ne le učencev, temveč vseh tistih, ki so ta hip znali prislusniti radosti mladih, ritmiki narave, ambicijam... in premostiti težave, ko večno manjka denarja...

Naj vas sedaj končno spomnimo: Žirovke so sedaj že dvakratne državne prvakinje, na evropskem prvenstvu plesnih in navijaških skupin v Stuttgartu pa so med 35 skupinami iz osmih držav suvereno zmagale. Plesale so točko na glasbo Motorist, v koreografiji Tomaža Freliha.

Kar tako naprej... je sicer najbolj banalen stavek ob teh uspehih. Vsaj moralno smo v tem položaju podprli Bombe tudi v Alpini - s trenirkami. Saj imamo vendar 50-letnico!

Foto: Brigita Zemljarič in Neško Podobnik

Jože Peternelj in Konrad Peternelj jubilanta

Konec junija je bil v Trebnjem jubilejni 30. tabor likovnih samorastnikov, na katerem je letos sodelovalo 28 umetnikov, med njimi sta bila tudi Žirovca Jože Peternelj-Mausar in Konrad Peternelj-Slovenec, ki sta tudi med sedaj že redkimi ustanovitelji tabora.

V teh tridesetih letih se je v galerijski zbirki v Trebnjem nabralo 800 del 206 umetnikov iz 30 držav.

Umetnike je med drugim obiskal tudi predsednik države Milan Kučan, ki je bil tudi častni pokrovitelj tabora.

N. P.

Premiki v občini – denarja pa manjka

"Lani smo oddali dela za ureditev potoka (hudournika) Jezernica firmi LAVACO," je zatrdil tajnik občine Žiri Andrej Poljanšek.

"Po nekaterih zapletih (odkup zemljišč) in upoštevanjem dogovorov (med drugim z ribiči), so z deli pričeli in sedaj gre h koncu najbolj zahtevni del gradnje. Dobro veste, da je šlo hkrati tudi za gradnjo ceste. Seveda je šlo za nekatera dodatna dela, ki jih je bilo treba opraviti (vodovod, elektrika, kanalizacija, toplotovod).

Tako bo tu cesta s pločnikom in ograjo; v smeri od mosta pri Poliksu, ki bo popravljen, bo nekaj časa pločnik tudi na konzolah, da Jezernica ne bo v celoti pokrita.

Gradnja bo pri kraju morebiti že Jensen ali pa spomladi.

Za nadaljevanje gradnje Jezerske ceste še ni vseh soglasij...

Naj ob tem omenim tudi Triglavsko cesto, za katero je že sklenjena pogodba s SGP Primorje, se pa gradnja pred septembrom zanesljivo ne bo pričela; bolj verjetno se bo spomladi...

Drug zelo pomemben projekt je Partizanska cesta, z zazidalnim področjem "Plastuhove grape".

Tudi tu je kanalizacija zgrajena, vodovod je obnovljen od bloka do zazidalnega zemljišča. V cesti, ki je zgrajena do asfalta, so vgrajene cevi za javno razsvetljavo, kabelsko televizijo, pločnik... Asfalta pa letos ne bo.

V teku je natečaj (z licitacijo) za prodajo 24 parcel v Plastuhovi grapi, po izklicni ceni 40 DEM/m², z dodatnim komunalnim prispevkom 10.000 DEM na parcelo, ki so velike od 300–500 m².

Tretje, zelo pomembno področje je sortirnica odpadkov v Osojnici in celoten sistem komunale, ki je v prenovi. Tu mislim na vse; od razpisa za koncesijo za odvoz odpadkov v Dragi, do uredjenega pobiranja sekundarnih surovin (steklo in papir). Samo ti kontejnerji so v Žireh na sedemdesetih mestih, da bi bili ljudem čim bližje. Za organizacijo tega sedaj skrbijo ljudje v okviru javnih del.

Tudi pobiranje smeti je sedaj razširjeno po Račevi do Anžona in v Snopkovo grapo, v Brekovicah do odcepa v Izgorje in do Spodnjega Sela. Postavljenih je 25 večjih kontejnerjev.

Tako upam, da se bodo ljudje na to navadili in da bodo počasi izginila črna odlagališča.

Naj povem, da so stroški za deponijo odpadkov 3000 SIT na kvadratni meter (brez stroškov odvoza). Tako lahko veliko prihranimo, če bo manjša količina za odvoz (in morda več za kompost - op.ur.)

Nadaljevali bomo seveda tudi z delom na sortirnici, ki je sedaj v rokah občine. Upam, da bodo ljudje sprosti oddajali kosovne odpadke, gume in podobno.

Pomembno je tudi, da smo izboljšali razmere na področju vode. Z obnovo vodovodnega omrežja smo sedaj zmanjšali dnevne izgube vode, ki je bila celo 1000 m³ vode na dan!

N. P.

Nino Zalar že med najboljšimi v Evropi

Učenec osnovne šole Žiri Nino Zalar vadi balinanje že od svojega 9. leta. Danes trinajstletni Nono v svoji kategoriji že posega v vrh. Na četverboju narodov v Postojni, na katerem so nastopile najboljše evropske reprezentance: Italija, Francija, Hrvaška in Slovenija, je pred kratkim v ekipni konkurenci osvojil tretje mesto. Bil pa je kot posameznik najboljši med vsemi, saj je zmagal tako v hitrostnem izbijanju kot igri v krog.

Čeprav so počitnice, za Nina ni prostega časa: pred njim je finale Gorenjskega prvenstva in še druga tekmovanja. Morda v Žireh že raste naslednik Uroša Veharja?

N. P.



Kolofon

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Erzožnik, Ivo Pivk, Tanja Mohorič, Slavko Kristan, Jožica Kacin, Silva Pivk, Neško Podobnik – glavni in odgovorni urednik. Naklada: 2.400 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj



Umetnike je v Trebnjem ob 30-letnici tabora obiskal tudi predsednik države Milan Kučan. Drugi oz. tretji z desne sta Konrad Peternelj in Jože Peternelj, ki sta bila med ustanovitelji tega pomembnega srečanja likovnih samorastnikov