



Tržili smo v okviru pričakovanj, še vedno delamo napake

Lahko bi bilo bolje

Za natančno oceno pomladne sezone v maloprodaji je sicer v času pisanja sestavka še nekoliko zgodaj, vendar nekaj ugotovitev vseeno lahko povzamemo.

Promet v maloprodaji v prvih petih mesecih je bil v okviru planiranega. Po dobrem začetku smo sicer upali na več, vendar nas je nekoliko slabši april postavil na trdna tla.

Dosežen in planiran parovni promet je za 20% večji, vrednostni izkupiček izražen v DEM pa je celo za 40% večji kot lansko leto. Ta porast lahko ocenimo kot zelo pozitiven, vendar moramo vedeti, da je bila lansko leto prodaja razmeroma slaba.

Zaloge v maloprodaji so nekoliko nad pričakovanimi, in sicer so vrednostno višje za 6%, parovno pa so skoraj enake, zato je obrat kapitala še vedno slab. Prav tako bo temu področju potrebno nameniti še več pozornosti.

Grosistična prodaja dosiga pričakovane rezultate, tako po količinah kakor tudi po vrednosti.

Po zelo slabem začetku so se razmere pri prodaji na Hrvaškem v aprilu in maju precej popravile, tako da trenutno ni večjih težav. Izdobljeno pa je bilo le 65% planiranih Alpininih izdelkov. Promet je seveda pod pričakovanimi, vendar bistvenega izboljšanja v teh razmerah ne moremo pričakovati.

Pozitivni rezultati, ki smo jih omenili, so posledica dejstva, da je bila naša kolekcija izdelana pravočasno, dokaj lepo sprejeta na trgu, v maloprodaji stalno tečejo akcije za ugodnejšo prodajo starih zalog in proizvodnih viškov. Za razliko od lan-

skega leta smo nekoliko več vlagali tudi v reklamo; mislim, da še ne dovolj. Vemo, da je reklama izredno draga, vendar je za pospeševanje prodaje nujna. Brez dobre obveščenosti kupcev o novostih, ki jih ponujamo, ostanejo te v hudi konkurenci premalo opazne in ni pravega odziva kupcev. Seveda pa nam dobra reklama ne pomeni nič, če naši izdelki ne bodo lepi in kvalitetni. Seveda pa je ob razmeroma ugodnih ocenah še kup težav in slabosti, ki onemogočajo večji porast prometa. Naš udarni program pri ženski nizki obutvi ni bil sprejet tako kot smo si želeli, včasih pa se pojavlja tudi problem žuljenja čevljev. Iz leta v leto ponavljamo napako, da v časovni stiski pri pripravi kolekcij pozabimo na testiranje novih modelov in potem se nam dogajajo razne napake. Velikokrat smo že dokazali, da znamo napraviti odlične čevlje, da je naš razvoj na visoki ravni, opaziti je neprestan napredek, vendar pa še vedno »padamo« na malenkostih, saj delamo popolnoma nepotrebne napake. S tem pogosto pokvarimo vse naše dosežke sicer dobro delo. Kljub temu, da naj bi vsem nam Alpinina kolekcija pomenila prvo skrb, od razvoja, proizvodnje, kvalitete do trženja, se vse prepogosto dogaja, da na to pozabimo. Veliko boljše znamo delati, če za nami stojijo tuji kontrolorji, vendar bo po tej logiki jutri tuj vodstvo, tuj razvoj, tuji mojstri in tuji lastniki. Za uveljavitev Alpinine znamke in svoje kolekcije bi morali pokazati največ kar znamo, ker le v tem je



Vodja maloprodajne mreže Aleš Dolenc

jamstvo, da bomo tudi jutri imeli delo in zaslužek.

Na trgu je letos izredna konkurenca italijanske obutve, ki je zaradi trenutnega tečaja lire zelo konkurenčna. Ta konkurenca nam je pobrala ogromno verjetnih (potencialnih) kupcev tako v maloprodaji kakor pri grosistični prodaji. Tečaj lire se bo sicer najverjetneje umiril, vendar bo italijanska obutev kljub temu vedno prisotna na našem trgu, bistveno bolj kot je bila v preteklosti.

Odgovor na ta izziv lahko najdemo le v dobri kolekciji, boljši kvaliteti, solidni postrežbi in tudi ugodni ceni. Velikih, lahkih zaslužkov pa domači trg ne bo omogočal nikoli več. Z dobrim, trdim delom pa vseeno doma lahko iztržimo več kot na tujih trgih.

Če na kratko zaključim: s pomladjo ob doseženih rezultatih nismo nezadovoljni, razlogov za pretirano veselje pa tudi ne more biti.

Aleš DOLENC



Prav presenetljivo: vedno, ko bi bilo lahko še boljše, pride kaj vmes. Tu mislim na naše poslovanje in delo nasploh. Ko z navdušenjem poslušamo prve ocene o naši kolekciji, se zatakne pri izvedbi v proizvodnji ali oskrbi (običajno pri malenkostih). Potem izdelamo obutev, ki ima tu in tam kakšno napakico ali zamudimo kak dan na trg, kjer nam že nekdo od konkurence »ukrade kos kruha«.

Več ali manj se to ponavlja iz leta v leto, kar se tako uveljavljeni firmi (kot je naša) ne bi smelo dogajati. Saj je vendar za vsak del poslovno-proizvodnega procesa nekdo plačan, mi pa ugotavljamo težave in se vrtimo v krogu, kjer ni nikoli pravega krivca.

Morda pa je »zajec v grmu« skrit v organizacijskem pristopu, kjer nam mrežno planiranje dogodkov v poslovnem letu pomeni premalo, da bi to pri vsakdanjem delu uresničevali. Ali vrednostno analizo, ki naj bi ocenila našo obutev na eni, na drugi strani pa jo naredila za kupca še bolj sprejemljivo, poznamo kot metodo, ki jo baje upoštevamo. Očitno premalo, če do takih težav prihaja tako pogosto.

Človek se sprašuje: so vloge pravilno podeljene? Ali bolje, ali jih o neki stvari ne razmišlja preveč in o drugi nihče. Morda bi začeli pri tem: kaj vse je sploh treba delati, in tudi kako je treba delati, da je pravočasno in kakovostno narejeno vse?!

N. P.



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Pogled na lastninjenje s strani sindikata (SSS)

Nezadržno se približuje čas lastninjenja podjetij in s tem prestop iz prejšnjega samoupravnega, sedanjega brezpravnega, v kapitalistični sistem. Kapitalizem za katerega velika večina ljudi misli, da je to sistem blaginje, ne pozna pa njegove slabe strani. Nastale bodo izjemno velike socialne razlike in tudi nezaposlenost se bo vsaj v prvi fazi še povečala. Pravice delavcev bodo še manjše.

Tudi v Alpini že pripravljamo program lastninjenja. Ker bomo kmalu postali lastniki certifikatov, ki nam jih milostno poklanja država, bi vas želel opozoriti na nekaj stvari. Certifikate bomo dobili vsi državljani Slovenije. Njihova višina pa bo odvisna od starosti upravičenca. S tem daje država vsem enake možnosti pri startu (kakor za koga). S temi certifikati lahko kupite delnice kateregakoli podjetja, ki bo delnice plasiral na trg. Mislim, da mi kakšne velike izbire nimamo, saj bo zelo težko priti do delnic uspešnih podjetij, ki bodo v javni prodaji za lastniške certifikate. Če se boste nekateri zaradi nezaupanja v lastno podjetje, vseeno raje odločili za nakup delnic drugega podjetja, pazite kje boste pustili svoje certifikate. Vsi se verjetno še spominjate banke LES ali pa ELAN-a. Lahko se vam namreč zgodi, da boste imeli naslednje leto samo še desetino te vrednosti, ali pa še te ne. V Alpini smo se odločili za notranji (delavski) odkup. Izkoristil bom prilžnost in dal popravek na članek iz prejšnje številke časopisa "Delo življenje", kjer je bilo razumeti, da delavski svet podjetja ne more zastopati delavstva in da predlagamo referendum. Po zakonu je delavski svet tisti organ, ki sprejme program preoblikovanja podjetja. Na referendum smo mislili le v primeru, če se v sindikatu s takim programom ne bi strinjali, DS pa bi program vseeno sprejel. V sindikatu in komisiji za pripravo programa preoblikovanja podjetja se zavzemamo za to, da bi zaposleni in upokoenci Alpine odkupili čim večji % podjetja in s tem postali večinski lastniki. S tem bomo imeli potem tudi večji vpliv na plače. Če bo namreč večinski lastnik zunanji delničar vemo, da bo zahteval čim manjše plače, da bo dobiček, ki ga bo pobral večji. Na koncu pozivam vse zaposlene naj preko sindikalnih zaupnikov posredujejo pripombe, vprašanja ali predloge na lastninjenje podjetja! No, pa srečno bodoči delničarji!

za Svobodni sindikat Alpine

Milan Sovinc

Sovinc Milan



Pri pripravi kolekcije športne obutve je zelo pomemben sestavek z našimi najpomembnejšimi distributerji

Aktualni intervju

Produktivnost, stroški, inovativnost

Pogovarjamo se z direktorjem podjetja
Bojanom Starmanom

Delo-življenje: V prejšnji številki Delo-življenja ste pisali o okolju, v katerem poslujemo in rezultatih, ki smo jih že dosegli v zadnjem obdobju. Kaj moramo v teh pogojih delati mi?

Bojan Starman: Vemo, da so pred nami še zahtevne naloge. Čisto konkretno to pomeni, da bi morali uresničiti cilje, ki smo jih zastavili z letnim planom. Trenutno ugotavljamo, da za temi cilji zaostajamo. Če v prihodnjih mesecih ne bomo nadomestili zaostanka in dosegli planiranih količin, ne bomo dosegli načrtovane nove vrednosti. To pa lahko pomeni velike težave pri nadaljnjem poslovanju in končno tudi manjše plače. Potrebno bo intenzivno usklajevanje zlasti med komercialno in proizvodnjo. Tu ne gre le za proizvodnjo; ugotavljamo namreč, da na drugi strani prekoračujemo režijske materialne stroške, kar vpliva na višjo zadolženost.

Naslednja stvar, na katero bi kazalo opozoriti, je vprašanje prenizke produktivnosti. Ob tem, ko ugotavljamo, ali je izostankov z dela veliko, vemo, da nam dnevno izpade proizvodnja kakih tisoč parov na račun nepravilnih naročil, oskrbe ali neustreznih priprav proizvodnje.

Prav tako premalo sistematično študiramo modele z vidika vrednostne analize. To pomeni, da premalo upoštevamo, kakšen material, design in druge stroške sprejema tržišče in včasih vložimo premalo, drugič pa preveč.

Delo-življenje: Kaj je torej bistveno za naše poslovanje?

Bojan Starman: Bistvo poslovne logike je, da moramo biti na trgu kvalitetni in po konkurenčnih cenah. Ravno na tem področju tako s stroški za materiale, zlasti pa pri »minutaži« na enoto proizvoda zelo zaostajamo za konkurenco. Upoštevamo predvsem vse pripombe kupcev, premalo pa ob materialih, funkciji čevlja in estetiki — stroškovni vidik. Še vedno mislimo, da so stroški dela manj pomemben dejavnik, medtem ko se zahodna konkurenca trudi (od razvoja do proizvodnje), da bi le-te zmanjšali. Mislim, da v tovarni še vedno ne delamo tako, kot bi doma.

Ko govorimo o usklajevanju naročil s proizvodnimi zmogljivostmi, se moramo zavedati, da so minili časi, ko smo za Sovjetsko zvezo delali velike serije. Ob tem, da bo v naši industriji vedno prihajalo do tega, da bomo imeli v določenih mesecih leta preveč naročil, v preostalih pa bo teh premalo, moramo to poskušati premostiti tako, da bomo kapacitete na različne načine vse leto optimalno izkoristili. Ne glede na to pa se moramo organizirati tako, da bomo konkurenčni tudi po produktivnosti (kljub manjšim serijam). Kako to doseči, je seveda vprašanje. Prav gotovo z usklajevanjem med različnimi službami, hitro informacijo, preštudiranimi postopki pa tudi z ustreznim nagrajevanjem, na podlagi delovnih rezultatov.

Delo-življenje: Te zahtevne cilje ni lahko realizirati?

Bojan Starman: Vse te cilje lahko uresničijo le ustrezno usposobljeni in motivirani ljudje. Mislim, da se bo potrebno (poleg temeljne izobrazbe) še neprestano dodatno usposabljanje, poskrbeti pa tudi za prenos delovnih izkušenj s starejših na mlajše. Osnovni problem je tudi premajhna pobuda in inovativnost zaposlenih. V pogojih, v katerih delamo, bo potrebno vse to.

N. P.



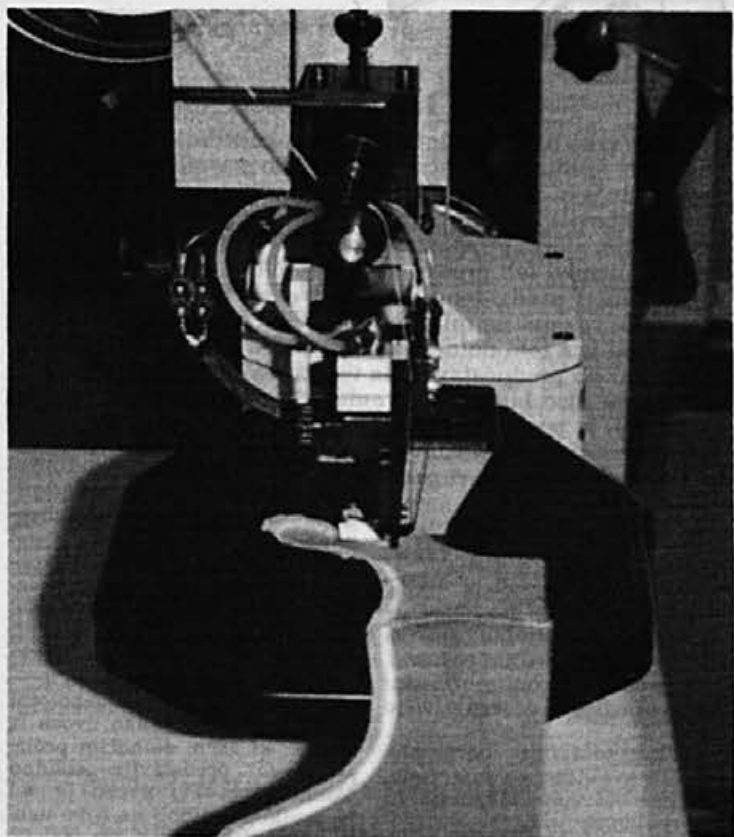
Sejem v Bologni

V maju sta bila v Bologni na istem sejmskem prostoru kar dva sejma, in sicer sejem strojev, strojne opreme in sejem materialov. Kar hitro pade v oči, da je (glede na primerjavo s prejšnjimi leti), iz leta v leto manj prostora namenjenega strojem in strojni opremi, vsako leto več pa materialom. Pa še to: sejem strojev in strojne opreme je vsako leto, sejem materialov pa že vsake pol leta. To na eni strani pove, da dajejo vedno več poudarka modnim tendencam, zato je potrebno sproti predstavljati novosti pri materialih, na drugi strani pa zmanjševanje števila strojnih novosti kaže, da vendarle naša industrija ni tako cenjena kot je npr. avtomobilska in da se v bistvu seli na Vzhod ali na Daljni vzhod. Očitno se tovrstna proizvodnja seli iz Italije, Nemci, ki so običajno predstavili največ novosti, pa bodo prihodnje leto pripravili sejem v Pirmasensu, kjer verjetno nameravajo predstaviti večino svojih novih strojev.

stroj za polaganje 4 mm trakov, ki bi bil za nas zanimiv, ker sedaj to delamo ročno. Z ostalimi šivalnimi stroji tudi naša tovarna sledi razvoju, omenil pa bi stroje za šivanje z avtomatsko porezavo nitk, ki jih nekaj že imamo in mislim da bi jih v prihodnje morali kupiti še več, s čimer bi marsikaj prihranili. Tudi pri strojih za navlačenje sledimo dosedanjim trendom; več možnosti za nakup pa bi imeli z avtomatom za kosmatenje, nanos lepila in pa tudi gumiranje trših podplatov (ob enakih strojih se menjajo le glave). Seveda pa tak stroj stane 150.000 nemških mark, kar je za nas zelo drago. Moramo pa to ceno vzporejati s prihrankom, ki ga bi dosegli, to je da bi namesto štirih delavcev, ki na kosmatenju in nanosu lepila delajo sedaj, lahko delal en sam delavec. Če pomislimo na dejstvo, da trenutno delavcev ni preveč, bi bila ta investicija morda celo upravičena. Zanimivi so tudi roboti za direktno nabrizgavanje podplatov, za kosmatenje, špricanje trenmitla in pa trak za izboljšanje mikrotransporta. Videli smo tudi stroj za potapljanje opetnikov, ki bi bil primeren za našo montažo in pogovarjamo se, da bi ga dobili v tovarno in preizkusili. Prihranili bi na lepilu, prostoru in umazaniji. Videli smo tudi stroje za drugačen način organizacije v šivalnici, za stoječe delo, ki se uporablja za ring sistem. To so v bistvu enaki stroji, le da so bolj dvignjeni od tal.

Če še enkrat poudarim, za nas so torej zanimivi šivalni avtomati, zlasti tedaj, ko gre za večje serije, npr. pri Rockportu. Za montažo bi bil zanimiv avtomat za kosmatenje in gumiranje in stroj za direktno nabrizgavanje podplatov, ki omogoča brizganje dvobarvnih podplatov. Novosti torej vendarle so in na nas je, da se sedaj odločimo, kakšne so naše potrebe in seveda kakšne možnosti.

Bernard JESENKO



Stroj za polaganje traku — za nas zanimiva novost

mi vam vi nam

Tudi danes vam sporočamo nekaj trditev; kaj vi mislite o tem?

Organizacija:

Dobra organizacija ni možna, če prej ne vemo, kaj vse je treba napraviti, da bi proces lahko teklo.

Organizacija:

Ko se organizatorji ne bodo ukvarjali z izvedbo, izvajalci pa ne s pripravo delovnega procesa, bo delo nenadoma dobro teklo.

Kadri:

Ko ocenjujemo (kritiziramo) delo nekoga, se spominimo, če nismo morda mi za to krivi.

Kadri:

V tistem trenutku, ko boste s seboj zadovoljni, z drugimi pa ne, lahko veste, da bo podjetje z vami bolj malo boljše.

Denar:

Dokler ljudje ne bodo imeli zaupanja, da bi prihranke vlagali v proizvodnjo, zastoj upamo na preobrazbo našega gospodarstva.

Denar:

Po svetu ljudje v investicije vlagajo polovico svojega zaslužka, slabo drugo polovico v življenje in samo 10% v borzne spekulacije.

Pri nas le redkim ostane kaj za v »nogavice« in kakšne spekulacije.

Uredništvo



Špela Pretnar na obisku v Alpini (glej stran 4)



KAKO USTVARJAMO



Cene na domačem trgu

Za vsako poslovno leto določimo politiko cen, ki se upošteva pri konkretni postavitvi cen. Ko naredimo letni plan proizvodnje in prodaje, je treba ugotoviti, po kakšnih cenah bomo nabavili material, kakšne stroške (energija, reklama, investicije, plače, prispevke itd.) predvidevamo za naslednje leto. Na osnovi teh predpostavk določimo, kakšna mora biti razlika med predvideno prodajno ceno in materialom. Ta razlika je vezana na minute dela, v katerih čevlji izdelamo. Praktično je s tem določen tudi dobiček za poslovno obdobje, vendar ob predpostavki, da vsi stroški v tovarni in razmere na trgu niso bistveno spremenjene. V kolikor se karkoli spremeni, je potrebno takoj reagirati. To pomeni, da moramo spremeniti tiste postavke, ki zaradi spremembe ne zagotavljajo več zelenega rezultata.

Prodajne cene se določajo z upoštevanjem:

- a) tržne vrednosti čevlja
- b) stroškov materiala, dela, ostalih stroškov in dobička.

a) Upoštevanje tržne cene pomeni določiti ceno, ki upošteva:

- modo v sezoni — (modni čevlji praviloma dosegajo višjo ceno)

— kvaliteta (biti mora udoben, iz kvalitetnega materiala, ustrezne barve, mehak, doslej ni bilo reklamacij itd.)

— konkurenca (glede na cene konkurence postaviti tako ceno, da lahko čevlje dobro prodajamo in dosežemo želen zaslužek)

- naročene količine

b) Vgraditi v kolekcijo materiale, ki zagotavljajo ugodnejšo nabavo zlasti osnovnih materialov, ki zajemajo preko 70% vrednosti materiala pri čevlju. Zelo važna je standardizacija, kar pomeni, da imamo možnost pri dobaviteljih postavljati svoje zahteve glede kvalitete, cene in ro-

kov plačil in s tem močno vplivati na zaslužek.

Na domačem trgu cene konkurence bolje poznamo in se lažje prilagajamo. Pri postavitvi domačih cen smo upoštevali tudi cene v Italiji, zlasti pri nekaj podobnih čevljih.

V letošnji pomladno-poletni sezoni je doma veliko uvoza iz Italije, ki vsem domačim proizvajalcem predstavlja solidno konkurenco. Pri uvozu je šel uvoznikom najbolj na roko ugoden tečaj italijanske lire. Največ so uvažali številni zasebni trgovci, ki so obuli marsikaterega doslej našega potrošnika. Italijani znajo napraviti modno obutev iz cenenih materialov, zato lažje konkurirajo. Kvalitetni čevlji pa so dragi tudi v Italiji, zato smo pri teh lahko konkurenčni.

Vse te stvari so vplivale na našo prodajo, tako da bo ostalo več obutve ob sezonskem znižanju, kar bo za nas neugodno.

Silva Pivk

Špela Pretnar v Alpini

Kratek odmor med zaključkom sezone in pripravami na prihodnjo sezono je reprezentantka Špela Pretnar, ena naših najboljših smučark, sicer članica SK Bled, izkoristila za obisk v Alpini — v našem servisu. To pa je bila hkrati tudi prilika, da se s to znano smučarko pogovorim. Takole je pripovedovala:

»Z Alpininimi čevlji smučam pravzaprav že od osmega leta. Že to kaže, da sem bila z vašo obutvijo zadovoljna. Moram reči, da sem zadovoljna z uspehi v zadnji sezoni, zlasti z uspehom na olimpijadi. Upam, da bodo priprave na prihodnjo sezono tekle v redu in da bom lahko še napredovala, tako v veleslalomu, superveleslalomu kakor tudi v slalomu. Želim si, da bi se na tekmah svetovnega pokala uvrščala med prvih petnajst. Da bi se to doseglo, pa je poleg treninga seveda potrebna tudi ustrezna oprema in upam, da bo ta obisk v Alpini k temu pripomogel.

Kar zadeva sistem nagrajevanja tekmovalcev glede na rezul-

tate, pa z Alpininim nisem najbolj zadovoljna. Dobro vemo, da so vse firme, ki podpirajo smučarje, običajno take, da tekmovalcev ne vidijo, dokler jih ne omenijo, ko pa so boljši, pa vsi letajo okrog njih. To se že dogaja tudi meni in mislim, da bi morala Alpina popraviti stimulativen del nagrajevanja smučarjev, ki vozijo z vašimi čevlji. Predvsem mislim, da med sezono ne bi smeli dobiti manj kot smo zaslužili v sami sezoni. Tu mislim na osnovo in ne na nagrado za rezultate.

Lahko povem še to, da druge tuje firme za vrhunske smučarje dajejo bistveno več. No, upam, da se bo vse uredilo. Predvsem pa si želim, da bi novi čevlji, ki ga bom preizkusila prek poletja, dobro uspel in da bi lahko uspešno štartala v prihodnjo sezono. Če pa ne bo možno z novim čevljem, bom pač štartala s starimi čevlji, ker si ne smem privoščiti take krize, ki sem jo že imela, je še menila naša najboljša smučarka.

N. P.



Ob pripravah kolekcije modne obutve za pomlad-poletje 1993

Konec maja smo se v Alpini srečali s potniki, ki prodajajo našo kolekcijo modne obutve. Izbrali smo skupine (grupe) in modele, ki jih bomo predstavili

na sejmu v Italiji, ki bo sredi junija v kraju Riva del Garda. To bo naša druga samostojna predstavitev modnega programa na tem sejmu.

V razvoju trenutno izdelujemo kolekcijo za sejem, modele hkrati testiramo in popravljamo. Veliko truda in energije je

Dobra zahteva

potrebno vložiti, da so modeli dodelani (z opisi), da je potem tudi priprava proizvodnje lažja. Po drugi strani pa se trudimo za tekoče oskrbovanje z vzorčnimi materiali, ki jih pregledamo (ocenimo tako po kvaliteti in ceni) in potrdimo dobaviteljem. Vse to moramo zagotoviti v zelo kratkem času (deset dni) od izbire modelov do sejma.

Značilnosti kolekcije pomlad—poletje 1994

Glavna značilnost kolekcije za naslednjo pomlad-poletje je gotovo »plato«. Po večkratnih poizkusih zadnjih dveh sezon sta se debelejši podplat in široka zvončasta peta, dokončno uveljavila. Pri teh modelih prevladuje črna barva.

Za naslednjo sezono smo vključili tudi kavbojsko linijo, ki je na trgu že nekaj časa in se trenutno uveljavlja v sling izvedbi. Prevladujejo rjavi otenki, beige in jeans barva.

Močno so zastopani »slingi« (zaprti spredaj, odprti petni del), ki izpodrivajo iz kolekcije tako zaprte čevlje in lažje sandale. Pri teh modelih so še vedno visoko uveljavljeni do gležnjev zaprti modeli z močnejšo štirioglato ali zvončasto peto in s štirioglato konico na prstih. Prevladujejo pastelni otenki peščene do biserno bele in seveda temno modra, ki je še vedno močno zastopana barva za pomlad-poletje.

J. E.



Zenski sandali s platojem in široko oblikovano peto



Modni gležnjariji za pomlad—poletje iz lahkih materialov



Zenski sandali z western motivom



Visoki zaprti čevlji v sling izvedbi — western motiv



KAKO USTVARJAMO



Po sejmu do konca meseca junija in v prvi polovici julija pričakujemo naročila vzorcev. Bolj čakujemo naročila vzorcev. Boljši ko bo odziv na našo kolekcijo, več vzorcev bodo kupci naročili pri nas, kar je tudi osnova za redna naročila proizvodnji. Hkrati z izdelavo potniške ko-

kolekcija veliko dela

lekcije bomo do sredine meseca julija izdelali že dodatne grupe za dopolnitev kolekcije za domači trg.

Lastno kolekcijo predstavimo tujemu kupcu, ki jo zavrne ali sprejme. V to je vložena veliko dela, je pa šele osnova za trženje. Delo teče od ideje za modele ali grupo, preko prototipnega vzorca, ki ga po večkratnih

pregledih tudi potrdimo in ponudimo kupcem. Če kupec model sprejme (tako po designu, kvaliteti in ceni) naroči potniško kolekcijo. To so modeli, ki jih nato predstavi detajlistom. Ko se skupaj odločijo, da iz množice modelov, ki so jim predstavljeni na enak način (kot naši) izberejo Alpina model, napišejo naročilo, ki ga v Alpini že čakamo. Lahko zaključimo, da imamo z naročilom v hiši delo danes, s kvalitetno in pravočasno izdelanim vzorcem pa je verjetnost, da bomo imeli delo tudi jutri, večja.

Kakor hitro se zavedamo dejstva, da je kvalitetna in pravočasna izdelava kolekcije oziroma vzorcev osnovni pogoj, da naročila dobimo, se razmerja in vrednost dela spremeni.

V izdelavo vzorcev moramo vložiti veliko odgovornosti, dobre organizacije in ustreznega stimuliranja. S prodajo domačega modela na tuje trge prodamo tudi naše znanje, ideje in organizacijo s čimer na dolgi rok tudi več zaslužimo.

Jana Erznožnik

še v uporabi za izdelavo redne proizvodnje.

Od novosti naj omenim nov tekmovalni čevljev, ki naj bi nadomestil, tako estetsko kot funkcionalno že zastarelo Alpo.

Pri trekking programu predstavljamo kompletno novo podobo kolekcije, prilagojeno okusu srednjeevropskega tržišča, ki predstavlja več kot polovico svetovne potrošnje. Značilnost kolekcije našega trekking programa je v tem, da jo lahko razpoznamo od drugih kolekcij konkurenčnih tovarn, tako po zgledu kot barvah. Zajeli smo vso paleto modelov, od najcenejšega, do tehnološko najbolj zahtevnega, ki bo lahko zamenjal gozdar obutev.

Kot dodatno ponudbo pa predstavljamo grupo mestni

— city (trekking čevljev) tako za moške kot ženske, katerih ciljna skupina potrošnikov je nad 40 let starosti in bodo uporabljene za okoliško hribolazenje. Čevljev je na eni strani dovolj tradicionalnega izgleda, uporabljeni pa so najdražji materiali in tudi najzahtevnejša tehnologija, tako da bodo čevlje kupovali tisti, ki znajo ceniti tovrstno obutev. Mislim pa, da je to tudi pogoj, da bomo obutev dobro prodajali.

Če strnem: v prihodnje nas čaka še veliko odgovornega dela, veliko doslednosti bo potrebno pri tem in računam, da bomo vsi tisti, ki smo vključeni v ta poslovni proces, vsak zase odigrali svojo vlogo in s skupnim delom dosegli uspešen končni rezultat.

Tone Kavčič

Velika odgovornost pri pripravi kolekcije



presežek proizvodnih kapacitet, torej je ponudba večja kot povpraševanje. Drugi ogromno vlagajo v razvoj, pri tem seveda prednjačijo vrhunske firme, kot so Nordica, Salomon, Raichle, Lange in drugi, ki imajo v višjem cenovnem razredu uspešne izdelke in na podlagi tega lahko konkurenčno nastopajo tudi v nižjih cenovnih razredih in se na trgu pojavljajo celo z damping cenami. Mi si tega seveda ne moremo privoščiti, zato je naša naloga jasna. Še enkrat moramo temeljito analizirati tako po funkcionalnosti kot po stroških celotno smučarsko

kolekcijo in poiskati rešitve, ki nas bodo spet postavile na cenovni nivo, kjer smo včasih že bili. Že bežne ocene kažejo, da bi lahko z minimalnim vlaganjem v predelavo orodij, poenostavitvijo notranjih čevljev in uporabo cenjenih materialov in pa seveda tudi po natančni analizi izdelavnega časa postali konkurenčni v tistih cenovnih razredih, ki predstavljajo 50% in več proizvodnje. To pa seveda hkrati zahteva ogromno sistematičnega dela v razvoju, orodjarni in pa tudi v neposredni proizvodnji. Morali bomo izpopolniti (modificirati) orodja, ki bodo

Nekaj značilnih modelov iz naše trekking kolekcije za leto 1994



Confort Junior predstavlja prvo cenovno skupino, tako namenjen za moške, ženske in otroke. To je model, ki ima vse tri variante v izvedbi simpatex podloge.



Naslednji model je TCS (Trek Control Sistem), ki predstavlja bolj zahteven model, ki je narejen iz nubuka, z novim Alpina in Vibram podplatom, tako za moške kot za ženske.



Najzahtevnejši pa je model Triglav; to so planinski čevlji, ki smo jih razvili z našimi vrhunskimi alpinisti. Čevljev je kompakten in trpežen, izdelan iz maščenege cepljenca, tako za moške kot za ženske.



Poleg tega predstavljamo še model Easy Walker, ki je iz impregniranega nubuka, s tekstilno podlogo, klasičnim notranjkom in gumijastim podplatom, vmes pa je zabrigzan mehkejši, dvokomponentni poliuretan (desma).

V okviru utečenega postopka je bil maja sestanek z našimi glavnimi distributerji iz ZDA, Norveške, Nemčije in Italije. Pregledali in definirali smo trekking kolekcijo za leto 1994. Hkrati smo analizirali kolekcije zimskega programa, tako lastno kot konkurence in se na podlagi tega odločili za bodoče projekte.

Najprej lahko ugotovim, da smo v tekaškem programu v svetovni špici, tako po produktu kot po tržnem deležu, po inovativnosti pa smo sploh prvi. Problem pri smučarskih čevljih pa je v tem, ker je v svetovnem merilu



Col z dvema programoma

Kot je znano, na Colu že dlje časa šivajo notranje čevlje za smučarske čevlje oz. pancarje, hkrati pa izdelujejo tudi gornje dele za trekking obutev. V zvezi s smučarsko obutvijo sem se pogovarjal z BARBARO KAPUČIN, ki nadomešča mojstrico na tem tekočem traku.

»Zaključujemo z izdelovanjem gornjih delov za Alphi, kar smo delali zelo dolgo časa; dnevno izdelujemo 250 do 300 parov, trenutno pa imamo v proizvodnji še Alphi, istočasno pa izdelujemo gornje dele za japonskega kupca. Lahko rečem, da je največji problem zaradi frekvence, kot mi pravimo, to so ovratniki za gornje dele pri pancarju, ki so obdelani z visoko frekvenco. Sicer pa mislim, da je proizvodnja kar dobro oskrbovana, prav tako tudi tehnološko solidno pripravljena. Sama se s tem delom seznanjam postopoma, saj nadomeščam in še ne poznam vsega dela, pa tudi ne razmer, ki so veljale v prete-

klosti. Prav zato težko dajem izjave in ocene, ki bi jih mnogo lažje dajali bolj izkušeni sodelavci oz. vodje,« je menila Barbara Kapučin.

Vida Krapež pa kot čevljarjski tehnik dela na Colu že šesto leto, od tega je dve leti že mojstrica na traku, kjer izdelujejo trekking obutev.

»Trenutno delamo trekking obutev za našega italijanskega kupca Divareseja, ki jo kupec smatra za neko vrsto modne obutve. Moram reči, da je bilo pri delu veliko težav, da smo imeli zastoje, ko je manjkalo posameznih sestavnih delov.

Sicer pa mislim, da je vse v redu, če je delo dobro pri-



Barbara Kapučin nadomešča mojstrico



Vida Krapež organizira delo na traku že šesto leto

nološki proces dobro pripravljen. Mislim, da smo ob teh pogojih na Colu tudi v prirojevalnici sposobni opraviti delo dobro in pravočasno.«

Če je moja ocena točna, lahko rečem, da na Colu vedno več ljudi obvlada najbolj zahtevna dela, od kvalificiranih del do vodenja proizvodnje. To je dobro že v slučaju, ko pride do nadomeščanj in ni tako hudih pretresov ko starejši odhajajo. Pomembno je na eni strani, da se vsak čuti potrebnega in ne zapostavljenega. To velja tako za starejše kot za mlajše, ki si svoje mesto šele iščejo.



Na Colu dokazujejo, da izkušnje pomagajo k pravemu obvladovanju dela



Iz šivalnice na Colu

pravljeno, potem tudi mi lahko dobro organiziramo delovni proces. Najbolj nas seveda moti, če pride do tehnoloških in organizacijskih sprememb sredi samega dela, kar običajno pride zaradi novih zahtev kupca, nam pa v proizvodnji povzroča velike težave.«

Matej Likar je tudi eden mlajših kadrov na Colu, ki dela pet let v sekalnici zgornjih delov na Colu, sedaj pa opravlja delo mojstra prav tako v sekalnici zgornjih delov.

»Sekamo sestavne dele za gornje dele za obutev, ki jo izdelujemo za Divareseja iz Italije, pri tem pa seveda tudi vse sestavne dele za smučarske čevlje. Delo sicer kar dobro poteka, vendar bi opozoril, da je zelo pomembno, da dobimo ustrezen material, da ni prevelikih sprememb pri delu in da je teh-



Matej Likar trenutno vodi dela v sekalnici na Colu

O organizacijskih problemih na Colu pa je spregovoril vodja obrata.

»Težave se resnično ponavljajo«, je zatrdil vodja obrata Stane Čar.

»Problem je v tem, da ne prestando govorimo o teh vprašanjih, izboljšanja pa ni.« N. P.



OD NAROČIL DO POSLOVNIH REZULTATOV, na katerem so sodelovali: Boris Markelj, vodja komercialne športne obutve, Franci Kavčič, vodja komercialne modne obutve in Janko Rejc, vodja proizvodnje. Razgovor je vodil Neško Podobnik, zapiske je pripravila Lidija Klemenčič.

Delo-življenje: Kakšne so sedaj razmere na področju naročil? Franci Kavčič:



Pod lastno blagovno znamko smo letos na modnem programu dobili bistveno več naročil kot lani (lani okrog 4000, letos okrog 45.000 prednaročil pod znamko Simona by Alpina.). Gre predvsem za obutev za srednji cenovni razred. Od skupaj 1.300.000 parov, kolikor naj bi po planu letos izdelali obutve, je torej pod lastno blagovno znamko za jesen-zimo naročenih 45.000 parov (8%), 135.000 parov modne obutve bomo izdelali še za doma in za izvoz; dodatno je še naročilo 20.000 parov za države nekdanje Sovjetske zveze.

Glavno pa je, da s to usmeritvijo stopamo direktno na zahodni trg, tudi z modno obutvijo; dosegamo višje cene kot pri poslih, kjer ne prodajamo pod lastno blagovno znamko; pomembno je tudi to, da imamo direktne informacije s trga, kar nam olajša nadaljnje delo.

Naročene serije so seveda majhne, zato združujemo z naročili za domače tržišče. Skratka, prizadevamo si za enotno kolekcijo, problem pa so roki, saj vsi trgi potrebujejo obutev v določenem času in ne preko vsega leta enako. Kot že rečeno, gre za obutev srednjega cenovnega razreda. Konkurenca je izredno huda, na končno ceno pa poleg kolekcije (z ustreznimi materiali, razvojem in organizacijo) vplivajo tudi drugi tržni tokovi.

Naj povem, da smo v Franciji direktno na trgu, medtem ko imamo v Nemčiji distributerja. Poleg teh prvih največjih trgov, našo modno obutev pod lastno blagovno znamko prodajamo tudi v druge države: to so skandinavske države, Nizozemska itd. Agenti imamo tudi v Švici. S tem širimo trg, ob stalnih part-

nerjih, ki jih tudi imamo. Tako se počasi prebijamo. Imamo strategijo; prav tako imamo dobro kolekcijo in kakovostno izdelavo. Kljub izredni konkurenci, zlasti italijanske obutve, ki trgu preko različnih trgovcev konkurira tudi že doma, mislim, da imamo možnost, da se uveljavimo.

Vemo pa ob tem, da preko Rockporta delamo tudi za Ameriko.

Boris Markelj:

Sedaj smo v fazi, ko so naročila že zbrana. Ocenjujemo, da bi na tekaškem programu dosegli naročila 270.000 parov, pri smučarskih čevljih 150.000 parov (to da malo težje), pri trekking programu pa v nekaj letih okrog 200.000 parov (letos smo jih izdelali okoli 60.000 parov). Naš cilj v nekaj letih je 250—300.000 tekaške obutve in 200—250.000 parov smučarske obutve.

Dosedanje naročene količine niso v celoti pokrivala naših zmogljivosti, zato smo delali še 35.000 parov pod drugo blagovno znamko.

Odprto je tudi še vprašanje apreski obutve, kjer naročil tudi še nismo zbrali v celoti.

Lahko pa poudarim, da smo letos bolj namenjeni ukvarjati se s trekking programom, ker se zavedamo, da ni rezultatov, če na programu ne delamo.

Po drugi strani se želimo specializirati in poslovati predvsem pod lastno blagovno znamko.

Če bi nam na posameznih programih uspelo doseči vse te nastete cilje, bi lahko pokrili tudi stroške investicij na teh programih. Za doseg te ciljeve bo treba narediti še marsikaj.

Distribucija je več ali manj utečena. Za trekking program pa bo potrebno opraviti še razgovore z našimi distributerji, če bodo prevzemali prodajo tudi tovrstne obutve, sicer bo treba oblikovati dodatno distributersko mrežo.

Delo-življenje:

Ali je proizvodnja na to zahtevno nalogo pripravljena; Kakšne so zmogljivosti?

Janko Rejc:

Če bomo želeli do roka izdelati naročeno obutev, bomo morali vsaj 40.000 parov lepljenega in brizganega programa izdelati izven Alpina.

30. septembra je zadnji rok za izdelavo, zato smo v razgovorih s kooperanti (TOB Novo mesto, VIO Varaždin) dogovorili izdelavo 40.000 parov lepljene modne obutve in 40.000 parov brizgane obutve. VIO Varaždin bo izdelal tudi 10.000 parov škornjev in gležnarjev.

Problem nastaja pri zgornjih delih, ki jih izdelujemo tudi v štirih, petih obratih na Hrva-



škem. Povpraševanje za izdelovalci zgornjih delov je večje tudi zaradi tega, ker sta iz tega kroga sedaj izključeni Bosna zaradi vojne in Srbija zaradi mednarodne blokade te države. Prav zato je še toliko težje najti ustreznega izdelovalca. Iskali smo možnosti večjega sodelovanja slovenskih podjetij; vendar ni šlo. Lahko pa rečem, da kakovost izdelkov kooperantov kar ustreza, saj že več let delajo za nas.

Na športnem programu so razmere lažje obvladljive. Seveda pa bo tu problem dobavnih rokov, saj bo treba prve izdobeve za prekomorske dežele poslati že do dopusta.

Če sedaj ocenim izpolnjevanje letnega plana proizvodnje, ki je 1.900.000 parov, lahko rečem, da smo v prvih petih mesecih za planom proizvodnje zaostali za 70.000 parov. Zaostanek bomo do konca leta zmanjšali, vendar so bistven problem roki.

Skratka, dela je veliko in potrebna bo velika usklajenost pri delu, saj roke lovimo osem mesecev na leto, štiri mesece pa je mrtva sezona. Važno je, da imamo za to tudi prave kooperante.

Delo-življenje:

Kako reševati razkorak med tržnimi zahtevami in našimi možnostmi.

Franci Kavčič:

Res so dobavni roki velik problem, saj so predvsem julija oz. avgusta.

Boris Markelj:

Naša perspektiva mora biti ustrezna kolekcija, primerno poenotena in koordinirano pripravljena. Tako nekako premostimo mrtvo sezono.

Dobro se zavedamo dejstva, da je tedaj, ko je na trgu ponudba večja od povpraševanja, rizično izredno velik.

Težave so tudi z lon posli in kdor ima ustrezno kolekcijo ima več možnosti za uspeh, seveda ob upoštevanju trga. Na primer, Alpina je pri tekaškem programu med najboljšimi na

svetu, pa moramo kljub temu vedno vedeti, kaj od nas pričakuje trg.

Franci Kavčič:

Upoštevati moramo tudi razlike med domačim trgom in Zahodom. Zlasti moramo upoštevati prednaročila kot osnovo za proizvodnjo. Potem, ko so naročila zbrana, jih lahko sporočimo v proizvodnjo.

Drugo področje zadeva material, kjer Zahod zahteva vedno več naravnega usnja. To je signal tudi za nas, da na Zahod ne ponujamo izdelkov iz umetnih materialov, ponekod doma in tudi v drugih državah (Hrvaška), pa drage obutve zaradi nizke kupne moči ne morejo kupovati.

Boris Markelj:

Kot že rečeno, delamo za tržišče, na katerem moramo biti konkurenčni. Izdelek mora biti kvaliteten, cenovno konkurenčen in izdelan do dogovorjenega roka.



Smo delovno intenzivna firma in torej strošek dela predstavlja močan dejavnik konkurenčnosti. Pri nas je manjši kot na Zahodu, še nižji pa je na Vzhodu.

Franci Kavčič:

Mislim, da smo mi sposobni delati obutev za višje cenovne razrede, kar je lahko naša prednost pred drugimi proizvajalci z Zahoda.

Zaključek:

Morda se ob koncu razgovora še vedno poraja nekaj vprašanj:

Ali smo sposobni takih stikov s tržišči, da nam bo omogočeno boljše izkoriščanje zmogljivosti, predvsem z manj prekinjanja proizvodnje? Ali so možne krajše, toda kakovostne priprave na proizvodnjo? Predvsem pa — kako narediti v istem času precej več?



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



kadrovske novice



Zaposlovanje delavcev je bilo značilno tudi za celoten mesec maj, tako da se je v tem razdobju zaposlilo na novo še 11 delavcev, z delovnim razmerjem pa je v mesecu maju prenehalo 8 delavcev.

POROČILI SO SE

Novoporočencem Andreji Bogataj, Lidiji Vidmar, Karmen Oblak, Robertu Veharju, Mirjam Čar in Antonu Tavčarju — vsi iz oddelkov v Žireh, ter iz obrata Col Tereziji Šemrl, ki so v zadnjem mesecu izrekli svoj »da«, iskreno čestitamo in jim želimo v zakonu mnogo sreče, razumevanja in vsega lepega v skupnem življenju.

OB ODHODU V POKOJ

Ob odhodu v pokoj želimo dolgoletni sodelavki Mariji Mlakar, iz razvojno pripravljalne službe modne obutve, mnogo zdravja, dobrega počutja in razumevanja v domačem krogu ter prijeten spomin na delovna leta.



Janja Fučka, poslovodkinja v Ajdovščini, z eno svojih zvestejših strank

V Ajdovščini razmeroma dobro prodajamo

To bi bila splošna ocena, o samem delu v prodajalni pa govori poslovodkinja Janja Fučka.

»Lahko rečem, da je ponudba Alpina obutve kar dobra in da razmeroma solidno prodajamo, glede na razmere, ki veljajo na trgu. Vsi veste, da je tukaj v bližini Italija, da je konkurenca zato še toliko hujša. Na eni strani je v Ajdovščini in okolici veliko ljudi na čakanju, na drugi strani pa iznajdljivi trgovci kupujejo veliko blaga v Italiji in ga poskušajo poceni prodajati potrošnikom. Mi se v teh razmerah znajdemo, kolikor se moremo. Moram reči, da trenutno najboljše prodajamo ženske sandale, superge, platnene športne copate ... Manjka pa nam otroške obutve. Kar zadeva ostalo ponudbo, npr. čistilnih sredstev, vložkov in ostalih, imamo kar dobro ponudbo in mislim, da je to za samo prodajo koristno, manjka pa še vezalk. Seveda za te stvari prodajalna ni dovolj opremljena, saj manjka poličk za take drobnarije. Problem je tudi v aranžerskim materialom za izložbe, ki ga že leta in leta nimamo in se znajdemo, kakor se pač znamo sami. Hišo smo v zadnjem času popravili, tako da imamo novo streho, popravljena okna in fasado. Deloma skrbimo tudi za reklamo, kolikor to ne teče direktno iz Žirov. Poskušamo se tudi, v sodelovanju z drugimi prodajalnami, kot je Koper, Idrija in Nova Gorica, sporazumeti, da na radiu Koper, ki je tu najbolj poslušan, dajemo ustrezna obvestila našim kupcem.«

N. P.

V proizvodnih oddelkih v Žireh so se zaposlili naslednji delavci: Ignacij Miklavčič, Boško Brborović, Gašper Čadež, Franc Jereb, Stanislav Bajuk, Mirko Mrlak, Janez Šubic, Simon Jereb, Danica Brelih in Suzana Jereb ter v obratu Rovte Anka Lazar.

V mesecu maju so iz oddelkov v Žireh prenehali delati: Marija Mlakar, Irena Lokar, Melita Žakelj, Valentin Benedičič in iz avtoprometa Laurent Mozina. Iz proizvodnega obrata Rovte sta z delom prenehala Boštjan Cuznar in Stanislav Šinkovec ter iz obrata Šentjošt Tone Lešnjak.

Irma DOLENEC

Težave prizadevajo tudi idrijsko prodajalno

Že na pragu prodajalne opazim razpoke, ki jih je povzročilo udiranje tal nad nekdanjim rudnikom živega srebra v Idriji. Te razpoke se širijo tudi po sami prodajalni in prav gotovo bo potrebna delna sanacija. To je prvi vtis, ki ga še podčrta razmeroma zastarelo opremljena prodajalna, ki že dolgo ni bila obnovljena.

Poslovodkinja Janja Pagon pripoveduje takole:

»Od Žirov smo sicer oddaljeni samo 16 kilometrov, pa pogosto dobivamo blago zadnji. Podobno se dogaja, če dobimo blago po železnici, ko ga vozijo iz Žirov tudi 14 dni preko Rakeka. Lahko si predstavljate, kaj pomeni v tej konkurenčni borbi 14 dni, ko je včasih le nekaj dni ali teden lahko usoden, da nas prehitijo konkurenca.

Kar zadeva konkurenco, bi omenila, da se pojavlja tudi tukaj več firm, ki prodajajo obutve. Stranke sicer iščejo najbolj ustreznega ponudnika. To pa niso več samo Alpina, Planika, Borovo ali Peko, ampak tudi drugi mali trgovci, ki iz Italije vozijo veliko cenejšo obutve.

Med problemi bi omenila tudi ženske sandale, kjer se na zadnjem delu trga elastika. To velja za artikla Lili in Tara, kar po-

zvroča dodatne težave in upam, da jih bomo z ukrepom vodstva MPM razrešili. Sicer pa moram reči, da je ponudba kar dobra, res pa je, da nimamo otroške obutve (fantovske) in nekaterih drugih vrst obutve.

Največji problem pa je seveda denar, ki ga je vedno manj, zato je tudi povpraševanje manjše.

Kar zadeva problematiko prodajalne, bi še omenila, da ni materiala za izložbe, da se tudi tukaj moramo znati sami, mislim pa, da je bil v zvezi s tem koristen seminar v zvezi z aranžiranjem, ki smo ga imeli na zadnji poslovodski konferenci.

Prej, ko sem govorila o konkurenci, bi omenila, da imajo v drugih firmah ugodnejše pogoje plačevanja nakupov, npr. da dajejo kredite ali pa da lahko nakup plačujejo v več čekih; to je seveda za današnje čase zelo pomembno. Kar zadeva preteklo sezono, kjer naj bi prodajali smučarsko obutve, pa lahko rečem, da prodaja ni bila dobra, med drugim tudi zaradi tega, ker našo lastno obutve prodajajo recimo v Mercatorju precej cenejše, skupaj s smučkami.

Člani smučarskega kluba pa se raje odpeljejo v Žiri, kjer dobijo obutve tudi 30% ceneje, nam pa ostajajo stare zaloge,« je še povedala Janja Pagon.

N. P.



Janja Pagon, Idrija: nekdanji rudnik prizadeva tudi našo prodajalno



Pred počitniško prakso

Bliža se konec šolskega leta in s tem tudi čas počitnic. Počitnice pa našim študentom prinesejo počitniško prakso, obvezno petnajstdnevno delo v Alpini ali njenih obratih. To naj bi bil nekakšen dolg študentov do štipenditorja, obenem pa spoznavanje dela, delovnega tempa, Alpine kot take, nasploh tistega, kar jih po zaključku šolanja čaka.

Plačilo sicer ni visoko, vendar pa ob štipendiji, ki jo dobivajo tudi med počitnicami, kar malo napolni žepe. Tisti pa, ki se odloči in še kakšen teden potegne s počitniškim delom, ki ni obvezno, je pa malo bolje plačano kot praksa, si lahko zasluži celo za cele počitnice, saj za te še vedno ostane dovolj časa.

Letos bo počitniško delo opravljalo 54 študentov in jih že težko pričakujemo, saj je dela veliko. Dovolj dela pa pomeni tudi veliko možnost zaposlitve in ogromno skrb manj, skrb, ki danes teži že vse preveč mladih, to je brezposelnost.

Prakso bodo študenti večinoma opravljali v proizvodnih oddelkih, le nekaj tudi po ostalih službah (odvisno od potreb). Sprejmimo jih lepo, kot naše bodoče sodelavce in poizkusimo izkoristiti kar največ njihovega že pridobljenega znanja.

Franja NOVAK

Vincenciji Kunc v slovo



odšla od nas naša upokojenka Vincencija Kunc.

Vincencija Kunc je svojo delovno pot pričela septembra leta 1954 in je vseskozi delala v Alpini — večinoma v montažnih oddelkih. Upokojila se je leta 1989, počasi pa jo je zdravje pričelo zapuščati. Kljub trdni volji, jo je bolezen prekmalu premagala.

Našo, pred komaj štiri leti upokojeno delavko Vincencijo Kunc, bomo ohranili v lepem in dobrem spominu.

Pretreseni smo obstali ob spoznanju, da je konec meseca maja za vedno

V spomin Alojzu Jerebu



kojencev Alojza Jereba, rojenega leta 1903. Alojz Jereb je v Alpini pričel delati med prvimi delavci, saj se je zaposlil kot kvalificiran čevljar že v juliju 1945. leta — še v tedanji Čevljarski zadrugi. Večinoma je delal v montažnih oddelkih.

Upokojil se je leta 1959.

Vsi ki smo ga poznali — predvsem starejša generacija, se bomo Alojza Jereba spominjali kot dobrega in pridnega delavca v prvih letih Alpine.

V začetku meseca junija smo se za vedno poslovili od staroste naših upo-



Skromne delovne razmere v prodajalni v Šentvidu

Taktirka Draga Kanduča

je obmirovala



Ta idrijski glasbenik in pedagog je kar sedemindvajset let vodil naše godbenike in s svojim delovanjem močno vplival na žirovsko kulturno dogajanje.

Žirovci smo radi hodili na koncerte in druge nastope naše godbe pod njegovim vodstvom, saj je znal s svojo ognjevitostjo in človeškim šarmom iz godbenikov izvabiti znanje, talent in zanos, poslušalce pa navdušiti.

Zares, izgubili so pravega glasbenika, dobrega človeka in prijatelja.

V začetku junija nas je presenetila žalostna novica, da je za vedno odšel dolgoletni kapelnik naše pihalne godbe Drago Kanduča.

♥ *premislék.*

Poznavanje ljudi nam omogoča videti čez sedanost.

(Mark H. McCormack)

Teško je ljudem vzbuditi zanimanje za kakršnekoli izboljšave, če jih razumejo kot grožnjo svoji avtoriteti ali življenjskemu slogu.

(Philip B. Crosby)

Smeh in samozavest ljudi sta znanilca napredka v vsakem podjetju.

(Philip B. Crosby)

Delavci v uspešnih podjetjih morajo neprestano iskati boljše rešitve, znati hitro ukrepati, včasih pa tudi tvegati.

(Štefan Ivanko)

Uredništvo



Žirovski učenci še naprej uspešni

Že zadnjič smo objavili delne rezultate tekmovanj po posameznih predmetih in drugih disciplinah.

Spet so se izkazali naši kemiki. Aleš Berlec iz 8.b razreda, ki je na regijskem tekmovanju zasedel 6. mesto, Tina Kosmač iz 8.b je bila deveta, Eva Handžar iz 7.a 10.

V tekmovanju vesele šole v republiškem merilu pa so se od petih občinskih tekmovalcev udeležili kar trije naši. Med čebelarji sta drugo mesto na državnem tekmovanju zasedla Rok Mlinar in Borut Ceferin v nižji skupini, v srednji skupini sta bila Primož Mlinar in Miha Mlinar četrta, v višji skupini pa sta bila Saša Andrejka in Jure Filipič sedma.

Ocenjujem, da so ti uspehi dobri, v višjih razredih ocenjujem, da so tekmovalci v matematiki, angleškem jeziku in slovenskem jeziku dosegli solidne rezultate.



Ravnatelj Osnovne šole Žiri Slobodan Poljanšek je zadovoljen z uspehi svojih sodelavcev in učencev

Za njimi je zlasti v 6. razredu odlična generacija, ki bo dobro nadomestila svoje kolege.

Nadpovprečni rezultati so bili doseženi v čebelarstvu, kemiji, veseli šoli, v plezanju in računalništvu. Že več let je zelo uspešen zgodovinsko raziskovalni krožek, ki je tudi letos izdelal raziskovalno nalogo, vendar končni rezultati še niso znani.

Skratka, vse to daje neko sliko o učencih, o sami šoli, seveda pa tudi o starših.

Sicer šolsko leto zaključujemo in moram reči, da brez velikih pretresov. Opravili smo testiranje, ki bo nadomestilo sprejemne izpite na srednjih šolah, kjer so vpisi omejeni. Osmi razredi so končali z ekskurzijo in pričakujejo valetu. Vsi učenci bodo dobili priznanja tako za šolske uspehe, kot za ostale dosežene rezultate. Mislim, da lahko tudi vsem učiteljem damo priznanje za njihovo prizadevanje.



Sonja Šifrer iz 6. razreda je med najboljšimi v angleškem jeziku



Rok Mlinar in Borut Ceferin sta postala v svoji skupini državna viceprvaka



V tekmovanju v angleškem jeziku sta se na občinskem tekmovanju izkazala tudi Miha Jelenc, ki je bil 6. in Luka Eržnožnik, ki je osvojil 7. mesto

Tiskarski škrat je spet nagajal

v članku **STUDENTJE PRIHAJAJO IN IMAJO POLNO NAČRTOV** — našega štipendista Matjaža Mazzinija.

V četrtem odstavku smo napisali, da je cena delovne sile v zahodni Evropi cenejša, *ve pa se, da je dražja.*

In še v predzadnjem odstavku, ko je avtor predlagal postavitev *čvrstih temeljev* — in ne temelječih na čustvih — kot se je zapisalo.

Opravičujemo se.

Uredništvo



Obetavni alpinist-plezalec Jure Burjek je na mednarodnem tekmovanju v Italiji osvojil 7. mesto



Še naši najboljši kemiki na regijskem tekmovanju: z leve: Eva Handžar je bila 10., Aleš Berlec 6. in Tina Kosmač, ki je bila 9.



Damijan Dolenc
regijski prvak

Pričakujem, da bomo v prihodnje leto spet štartali uspešno, saj imamo za to ustrezne pogoje, tako glede učilnic, kjer je pouk enozimski, opremljenost učilnic in drugih prostorov je kar solidna. Kadrovske smo se okrepili, čeprav je še nekaj težav zaradi porodniških odsotnosti.

Problem pa je seveda denar za investicijsko vzdrževanje zgradb. Skratka, na prihodnost gledam z optimizmom.

Slobodan Poljanšek

Vrhovski krajani nekdanj in danes

Na Vrhov Sv. treh Kraljev se okoli leta 1500 omenja Stanomer hrib, ki je spadal pod nižje ležečo župnijo in županijo Hlevni vrh. Z reformo Franca Jožefa II. nastane na Stanomer hribu leta 1788 sedež župnije z istoimenskim naseljem Sv. trije Kralji; prejšnja župnija Hlevni vrh pa se ne omenja več.

Oblast je po letu 1945 kraj preimenovala v Vrh nad Rovtami, kar jim je do lanskega leta grenilo življenje in ponos njihove samobitnosti. Zato so Vrhovski gasilci ob svoji 60-letnici zopet preimenovali svoje društvo v Vrh Sv. treh Kraljev. Posebnost krajevne skupnosti Vrh je, da leži na stičišču petih občin, upravno pa spadajo pod občino Logatec.

1931. leta so ustanovili gasilsko društvo in nekako takrat je začela delovati tudi njihova gasilska godba, ki je štela kakih 12 godbenikov. Vodil jih je Čeh Visokomenski Jožko, ki so ga nekateri imenovali tudi Pepičko. Večinoma so igrali na cerkvenih slavnostih in domačih gasilskih zabavah. Med vojno so jim tovariši odvzeli glasbila in obleke, češ »bomo pa divjačino plašili«, samo da belo nastrojeno Vrhovci ne bodo imeli glasbil. Povojna maščevalnost je odgnala v pogibal večino mlajših moških, ki so bili napoti novi oblasti.

Mladi, katerih ni pobrala vojna, so že leta 1946 uprizorili na prostem igro Deseti brat. Po zgraditvi nove osnovne šole, ker se je stara stiskala v mežnji, je poslej tudi kulturno delo z mladino dobilo boljše pogoje. Pri igrah sta jim takrat veliko pomagala šolska upravitelja Berčič in Kokalj. Med leti 1960 in 1974 mladina ni delovala, ker je enostavno ni bilo, saj je bila ravno tista moška populacija, ki naj bi imela te otroke, poklana po osvoboditvi. Nekaj preostalih je vzela dolina.

Po letu 1974 pa že vsako zimo mladi postavijo na oder po eno odsko delo iz domačega življenja. Z gostovanji po drugih odrih dosežejo tudi 10 do 12 uprizoritev. Pravijo pa, da se drugod po večjih odrih kar malo težje znajdejo, saj so vajeni svojega majhnega odra.

V letošnji sezoni so se predstavili z igro Lokalna železnica. Če so bili vsa povojna leta vključeni v mladinski organizaciji, so že tej pred nekaj leti obrnili hrbet in osnovali svojo športno kulturno društvo Vrh in si pred osnovno šolo uredili športni prostor in ga pokrili z asfaltno prevleko; tu pa pripravljajo razna športna srečanja in tudi vsakoletne gasilske veselice. Ob koncu tedna si tu privoščijo vsakovrstna družabna in športna srečanja, na katera pritegnejo tudi starejše.

Gasilsko društvo je lansko leto slavnostno proslavilo svojo 60-letnico ustanovitve, z otvoritvijo razširjenega doma in prevzemom posodobljene gasilske opreme.

Sl. 404.

Razglas

Od podpisaneega županstva ~~in župnija~~ se nanaša dal hode nove volitev občinskega odbora občine Hlevni vrh in sicer:

Dne 16. julija popoldne v podobčini Vasmik, v hiši Tinja Kavčič.

Dne 17. julija dopoldne v podobčini Kriv, v šoli, popoldne v podobčini Hlevni vrh, v hiši Antona Sedej v Novivadi.

Dne 19. julija v podobčini Vrh, v hiši Tanca Polič, popoldne v podobčini Opale, v hiši Tabela Bogataj.

Dne 21. julija dopoldne v podobčini Ledine, popoldne v podobčini Savojedol, v hiši Tanca Brenin v Ledinah in

Dne 23. julija dopoldne v podobčini Dobračova, v občinski pisarnici, in popoldne v podobčini Ledince, v hiši Tanca Bogataj.

Pravice volitev dopoldne ob 9 uri, in popoldne ob 2 uri.

Vsaka teh podobčin, ki je davkarška občina zastopena, voli enega odbrnika in enega namestnika poleg hode, ki to volitev dokončana, če se le splošna volitev občinskega odbora po volitvah razdelkih vasena, in sicer dne 24. julija s. l. III. volilnega rok Deleka, in dne 25. julija dopoldne II. in popoldne I. volilnega razdelka, v občinski pisarnici. / Glej Obnani! /

Županstvo v Kriv dne 13. julija 1897



Franc Majer
župan



TO JE NAŠ KRAJ



Zaslužiti denar

Ko govorimo o podjetništvu, moramo v istem hipu govoriti o podjetnih ljudeh, inovatorjih, dobrih menedžerjih, kvalitetnih delavcih, preudarnih strokovnjakih. Govorimo o posodabljanju poslovanja, drugačnih postopkih, pocenitvah (zmanjšanju stroškov), selekciji programov, stroškov, ukrepov in postopkov.

Toda kolesnice so očitno zelo globoke in kriza očitno še ni tako huda, da bi zmogli delati drugače, kot doslej. Prav gotovo bo

moralo priti do drugačnih odnosov, da se bo sedanje nepodjetniško ravnovesje porušilo v korist dinamičnih sprememb.

To je prav gotovo sprememba lastništva in vseh odnosov, ki pri tem nastajajo.

Na drugi strani pa je (ne)likvidnost lahko dobra spodbuda za načrtno »plezanje iz brezna«, pri čemer pa imajo veliko nalogo prav menegerji, ki imajo moč, znanje pa tudi plačo za to, da to delajo.

Nejko PODOBNIK



Lintverni, zabavnoglasbeni ansambel že več let razveseljuje zlasti mlade na Žirovskem in v okolici.

Ta mesec so prvič nastopili na Radiu Ljubljana in se kar lepo predstavili, saj so jih poznavalci ocenili kot zanimiv bend.

Vojko Erznožnik, Jure Krajnik, Drago Kramperšek, Robert Križnar, Katarina Primožič in Matjaž Zabukovec bodo s svojima pevkama Hermino Kavčič in Natašo Gladek še naprej vzbujali pozornost.

ČRNA PIKA



Ko boste šli čez most na Ledinici, pazite, da si ne zlomite noge, saj je med pločnikom in strugo na obeh straneh mostu pravi prepad; ne vemo, ali zaradi malomarnosti izvajalcev del ali morda zaradi nagajive igre narave

Vrhovski krajanji nekdanj in danes

(nadaljevanje z 11. strani)

Njihovo faro, ki je že vrsto let brez svojega župnika, upravlja ta župnik in kaplan iz Žirov, čeprav sicer spada fara pod logaško dekanijo. Sedaj imajo ob nedeljah redne maše, kjer se menjavata oba žirovska duhovnika.

Fantje ob cerkvenih praznikih z lepim pritrkavanjem pripomorejo k slavnostnem vzdušju in nadaljujejo tradicijo starejših pritrkovalcev. V veliko pomoč jim je sosed Jure Treven.

Sedanji predsednik krajevne skupnosti, ki zaenkrat še nosi naziv Vrh nad Rovtami, Tine Jensenko, se prizadeva za oživitve tega kraja. Zadnjih 10–15 let se je veliko premaknilo v izboljšanje njihove krajevne problematike, kot so asfalt, voda, požarna varnost, kulturno športna dejavnost, imajo pa še veliko nerešenih problemov. Tako skušajo kljub težkim kmetijskim pogojem obdelati vsa kmetijska zemljišča in nabaviti ustrezne kmetijske pripomočke. Kmetije so precej raztresene in osamljene. Do avtobusa imajo še 2–3 km. V načrtu imajo izboljšavo prometnic proti Žirem, Vrhniki in Logatcu. Proti Vrhniki se vsako leto razširi kratek odsek ceste. Še vedno pa je najbolj problematična cestna povezava z matično občino Logatec. Tako se ogrevajo za razširitev in delno novogradnjo ceste čez Hlevni vrh do Rovt. Problem imajo s premajhno količino vode v osnovni šoli. Nov rezervoar je narejen in sedaj se lotevajo postavitve cevi in črpalke iz nižje ležečega vodnega vira Pekel. V šoli pa so že uredili centralno kurjavo.

Njihova učiteljica Avlilija Čelik, ki na tej šoli poučuje nižje razrede, pripomore v kulturnem dogajanju kraja. Lepe proslave in praznovanja v kraju so tudi plod njenega dela. Organist in pevovodja Cveto Trček poskrbi, da njegovi pevci dostojno zapoje na vseh prireditvah in v cerkvi.

Minili so časi, ko je mlade vsrkavala dolina. Sedaj ostajajo doma in se spoprijemajo s trdo resničnostjo kraja, zavedajoč se, da s tem ohranjajo svojo dedovino in s svojo samobitnostjo in trdim delom krepijo gospodarsko moč svojega kraja. S tem dokazujejo svojo človeško moč staroselcev, ki jih nobene vojne in revolucije, kljub velikim človeškim žrtvam, niso do konca zlomile.

Ivan REVEN



»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.

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

Naklada: 2.000 izvodov.

Fotografija: Brigita Zemljarič.

Tisk: Gorenjski tisk Kranj.