



## Sami lahko poskrbimo za svojo prihodnost

Kar hitro je minilo še eno poslovno leto. Letos se tako v Sloveniji, kakor tudi v Alpini ni dogajalo nič revolucionarnega, čeprav se naša družba zelo hitro spreminja.

Odločili smo se, da zamenjamo socializem s tržnim gospodarstvom, torej čisto tržno gospodarstvo, ki nas sili, da smo vedno konkurenčni, če ne, smo v nevarnosti, da propademo. Ta položaj ni enostavna stvar, saj je treba delati veliko kvalitetnejše, kot smo bili vajeni, in se popolnoma podrediti tržnim zahtevam.

Za to pot smo se še pravočasno odločili tudi v Alpini. Ob velikih izgubah trgov, nismo niti za hip pomislili o ukinjanju ali zmanjševanju proizvodnje. Poiskati je bilo treba nove trge in nove proizvode. Nujno je bilo potrebno znižati stroške na enoto proizvoda, kar je bilo možno le z ogromno racionalizacijo poslovnega procesa.

Tudi v letih, ko smo bili težak boj za preživetje, nismo pozabili razmišljati o dolgoročni perspektivi. Še povečali smo vlaganja v razvoj in trženje ter dajali vedno prednost lastnim proizvodom, ki jih tržišmo pod lastnimi blagovnimi znamkami.



Ko tržiš z lastno blagovno znamko, so naloge Alpininih delavcev jasne in nujne: doseči je treba kvaliteto, od razvoja do končnega izdelka. Dolgoročno perspektivo si bomo zagotovili le, če bodo zadovoljni kupci naših izdelkov vedno znova iskali naše blagovne znamke.

Leto 1993 je prvo leto, ko se je bolj izrazito pokazala pravilnost take politike Alpine. S kvalitetnim delom pri razvoju, trženju in proizvodnji lastnih izdelkov je možno iztržiti mnogo več, kot pa pri drugih vrstah proizvodnje (lon posli). Praktično smo uspeli pripraviti osnovna izhodišča za naslednje leto.

Opozoriti moram predvsem na še vedno veliko preslabo produktivnost, neracionalnost in prepogosto nepripravljenost za

spreminjanje kvalitet oz. vrednot.

V letošnjem letu se je sicer povprečno pokritje na enoto proizvoda precej izboljšalo in le na ta način smo lahko izplačevali precej višje plače kot leto poprej ali pa kot jih izplačujejo podjetja v naši panogi.

Tudi vnaprej si zastavljamo nalogo, da bi imeli solidne plače in bi si ob tem ustvarili tudi potrebna sredstva za nadaljnji razvoj Alpine.

Le z dobrim delom, dobrim medsebojnim sodelovanjem in ustvarjalnimi odnosi bo to možno doseči.

Poslovna orientacija, ki jo vodimo, je praktično edina možnost za perspektivni razvoj podjetja.

Veliko podjetij v Sloveniji je delalo drugače in niso sprejela izzivov pravega trga. Posledice takih poslovnih odločitev so več kot očitna: vsa taka podjetja so že propadla ali pa životarijo brez perspektive.

Ce bomo v Alpini še naprej vsi vlekli voz v isto smer, se nam bodočnosti ni treba več bati. Sami bomo poskrbeli za svojo osebno socialno varnost, kakor tudi za zaposlitev naših otrok.

Z željo po dobrem in konstruktivnem sodelovanju tudi v letu 1994 želimo vsem delavcem Alpine in njihovim svojcem veliko osebne sreče in zadovoljstva ter da bi še naprej radi delali v Alpini, se v njej dobro počutili in bili ponosni, da delajo v dobri tovarni. Vse najlepše želimo tudi našim upokojujencem, rojakom, poslovnim in drugim partnerjem.

Bojan Starman



Vse leto smo v tej rubriki več ali manj kritično obravnavali različne teme. Tu in tam morda nekoliko na hitro in na okroglo, manj strokovno in morda z nekoliko manj informacijami.

Pred novim letom sem se namenil komentirati zaključek koledarskega leta in prehod v novo poslovno leto — drugače.

Res bomo delo prekinili za kak teden, potem bomo nadaljevali; saj se v poslu pravzaprav zaradi tega ne bo zgodilo nič prelomnega.

Je pa vendarle novoletni premislek lahko koristen, če že ne za drugo, da »zajamemo sapa« in v miru domislamo marsikatero idejo, ki je v ognju vsakdanjosti šla mimo nas.

Ker pa prazniki niso za to, da se obremenjujejo z miselnimi projekti, temveč bolj za sprostitve in izmenjavo dobrih želja, je morda dovolj že to, če bomo v mislih sklenili in zaželeli vsem sodelavcem več srečnih zvezd, sončnih dni in manj luninih senc...

Veste, prepričan sem, da bomo kos vsaki še tako veliki nalogi, če bomo tudi sodelavcem želeli vse lepo. Z dobrimi željami in optimizmom bodo tudi naša skupna dela boljša.

Tudi uredništvo se pridružuje tem željam.

Nejko PODOBNIK

### SREČNO V LETU 1994

Veliko lepega v letu, ki prihaja: uspehov pri delu, zdravja, osebne sreče v družini, vam želimo.

Imejte se lepo tudi med božičnimi in novoletnimi prazniki, zabave ali pa miru, kar si želite.

Uredništvo



# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



## Zastaviti si moramo skupne cilje

Ugotavljam, da smo v zaključku obdobja visoke inflacije in da se počasi umirja ekonomsko okolje (doma). V ekonomskih pogojih, v katerih poslujemo sedaj, dobivajo količinski, predvsem pa vrednostni kazalci vedno večjo uporabnost.

S tem pa analiziranje preteklega obdobja postaja vedno boljše osnova za načrtovanje prihodnosti.

To velja tudi za Alpino; tako smo sedaj nekje na koncu obdobja okrevanja po zelenih zimah, izgubi premoženja v nekdanji Jugoslaviji, izgubi trgov v Srbiji, Bosni in Hercegovini, Sovjetski zvezi itd.

Vse kaže, da bomo v ugodnih vremenskih razmerah v obdobju do konca leta dosegli nekoliko boljše rezultate kot smo načrtovali.

Če govorimo na eni strani o zaključni fazi določenega obdobja, je istočasno še bolj pomembno, da v začetku novega obdobja sprejemamo take odločitve, ki nam bodo (ob prizadevanju vseh) prinesle napredek. »Po jutru se dan pozna«, pravimo.

Vsem vam je znano, da je za obstoj v svetovni areni, to je na konkurenčnem trgu — en sam boj za prevlado in uspeh.

V takih pogojih je zelo pomembno, da si kot podjetje zastavimo skupne cilje poslovanja. Tako s stališča financ kot s stališča celotne Alpine je treba doseči tako finančno razmerje v stroških kapitala, ki bo za Alpino najugodnejše. V preteklosti, v pogojih visoke inflacije in do neke mere čudnem ekonomskem sistemu družbeni kapital ni imel svoje prave cene. Rezultat poslovanja z izposojenim kapitalom je bil, da je premoženje odtekalo k lastniku denarja. To pa so bile predvsem banke ali redka dobro likvidna podjetja.

Podjetja so sicer ugotavljala pozitivne poslovne rezultate (če gledamo bilanco uspeha), so kljub temu zniževala svoje premoženje (zajedale so se v svojo substanco). Zal to do neke mere velja tudi za Alpino.

Že v letu 1994 bo družbeni kapital dobil lastnika; to je — postali bomo lastniki-delničarji. Ob pogojih še naprej visokih obrestnih mer in relativno visoke izposoje kapitala, bo to povzročilo znižanje našega premoženja, ne samo Alpine, temveč tudi nas samih.

Zakaj razmišljam o vsem tem?

Zato, da bi bilo prav opredeljevanje osnovnih ciljev vseh nas bolj pozorni. To pomeni, da moramo ob pogojih denarne politike (ki vladaajo) in cene denarja težiti za čim večje možno zniževanje kreditov.

To pa bi lahko dosegli:

- z znižanjem stroškov na vseh področjih
- z izboljšanjem obračanja zalog
- na trgu izborili čim ugodnejše cene, tako na prodajnem kot na nabavnem trgu
- delovni čas uporabiti čim bolj učinkovito
- investirati le v nujne zadeve in v ključne dejavnosti (razvoj, kadrovske potenciali itd.)

Iz vsega tega vidimo, da lahko praktično vsi prispevamo k omejenim skupnim ciljem. To pa v prvem koraku pomeni, da si vsi vgradimo ta cilj v naše plane (direktno ali posredno) že za prihodnje leto in hkrati usmerjamo v daljše obdobje. Seveda moramo to med letom tudi spremljati, kontrolirati, se prilagajati ..., da bi načrtovano tudi uresničili.

Morda se čudno sliši, da postavljamo skupne finančne cilje tudi (npr.) na področju komercialne, proizvodnje (itd.), vendar bo ravno uresničevanje le-tega vzpostavilo normalne pogoje in postavitev novih ciljev obdobja, ki prihaja.

S tem pa bo finančna politika postala vzvod za doseg drugih, pravih podjetniških ciljev.

Franci MLINAR



Direktor je pozdravil naše partnerje in jim predstavil naše načelne usmeritve

## Delavski svet je sklenil spremeniti program lastninskega preoblikovanja podjetja

Sprememba se nanaša na prvotno predvideno dokapitalizacijo, ki jo po novem kot način lastninskega preoblikovanja ne bomo izvedli. Tako bomo v začetku lastninsko preobrazbo izvedli le z interno razdelitvijo (20 %) in

notranjim odkupom (40 %). To naj bi (kot veste) pokrili s certifikati zaposlenih, upokojencev in nekdanjih zaposlenih. Ve pa se tudi, da moramo najprej 40 % premoženja prepustiti državi (skladu za razvoj).

## mi vam vi nam

### Organizacija

Organizacija ni nič drugega kot »vožnja po začrtani poti.« Pomembno je, da se pred vožnjo seznanimo z razmerami na cesti in da se hitro prilagajamo pogojem, ki se pokažejo sproti.

### Organizacija

Z organizacijo razčlenjujemo dejavnosti na določene operacije in postavljamo logično zaporedje izvajanja.

### Kadri

Kdor misli, da je delo vse, odnosi pa nič; pozablja, da so žganci brez zabele pravzaprav neokusni.

### Kadri

Ko nekdo misli: zdaj sem pa na konju, bi bilo bolje, da bi razsedlal in se prijel za rep, drugače ne bo dohajal ...

### Denar

Vsak od nas bi moral vedeti, koliko v resnici zasluži, da bi naredil toliko kot od njega podjetje pričakuje. Ob tem niti ni toliko važno koliko kdo dobi.

### Denar

Toliko varčujemo na eni strani in toliko zapravljamo na drugi strani, da bi bilo že smešno, če ne bi bilo žalostno.

Uredništvo



Norveški podjetnik Jakob Haugen s svojimi sodelavci



# DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Naši partnerji z vsega sveta so pozorno prisluhnili predstavam naših kolekcij

## Poletna šola ekonomije v Bratislavi

Septembra je v Bratislavi prvič potekala poletna šola ekonomije pod uradnim nazivom FIRST SLOVAK SUMMER SCHOOL OF ECONOMICS. Glavni pobudnik je bil prof. dr. Mikulas Luptacik, ki je po rodu Slovak, drugače pa deluje na inštitutu za ekonomijo Tehnične univerze na Dunaju. Pri izvedbi poletne šole sta tako sodelovali Tehnična univerza z Dunaja in Akademija znanosti Bratislava; za finančno plat pa je poskrbelo avstrijsko ministrstvo za znanost in raziskave.

Imela sem to srečo, da sem se lahko te poletne šole udeležila. Zanj sem izvedela slučajno na fakulteti; žal je pri nas značilno, da se ponavadi taki razpisi, ki pridejo iz različnih univerz na naše fakultete (pa tudi na ministrstvo za znanost), kar porazgubijo oz. založijo na mizah posameznih profesorjev.

Iz Slovenije smo bili trije udeleženci, skupaj pa nas je bilo dvaintrideset. Tu se je zbrala pisana družina iz večine vzhodnoevropskih držav: Poljske, Madžarske, Bolgarije, Romuni, Češke, Slovaške, Ukrajine, Hrvaške in Slovenije. Predavanj se je udeleževalo tudi precej Slovakov, ki so bili le gostje poletne šole, kar pomeni, da so lahko predavanja brezplačno poslušali, niso pa dobili štipendije avstrijskega ministrstva za znanost in raziskave, ki je krila stroške nastanitve in prehrane, literature in predavanj; to smo namreč dobili le udeleženci poletne šole.

Namen poletne šole je bil prikazati na povezave med posameznimi področji v ekonomski teoriji (in praksi). V treh tednih smo predelali skoraj toliko snovi kot na Ekonomski fakulteti v enem semestru. Predavanja smo imeli vsak dan (tudi ob sobotah) po šest ur, vmes pa smo imeli le kratek odmor za kosilo. Vsa predavanja so potekala v angleščini, predavatelji pa so prišli iz različnih evropskih univerz (Dunaj, Hannover, Magde-



burg, Siena, Leuven, Regensburg). Posamezno temo smo obdelali v enem ali dveh dneh, za vsako temo pa smo imeli tudi drugega predavatelja.

V treh tednih smo tako nekako »popotovali« od družbenega računovodstva, skozi ekonomsko politiko, teorijo ciklov in rasti do optimalnih denarnih področij. Za organizatorje je bilo tudi dokaj težko določiti, kako predavanja izpeljati, saj smo udeleženci prihajali iz različnih okolij, kar pomeni tudi različno predznanje.

Zame je bila to koristna izkušnja, saj sem na eni strani slišala precej novega, poleg tega pa sem lahko obnovila tudi nekatere stvari, ki sem jih poznala že od prej. Povsem nova zame je

bila dinamična teorija rasti in ciklov, medtem ko sem npr. monetarno makroekonomiko poslušala že pri dr. Ribnikarju. Hkrati sem lahko spoznala tudi način življenja in mišljenja vzhodnih Evropejcev. Tu naj omenim, da so iz celotne skupine po obnašanju izstopali le Romuni. Da na nekatere stvari gledajo precej drugače kot mi, se je pokazalo nek večer, ko sva se s kolegico, ki je imela za sestanovalki dve Romunki, precej dolgo zadržali v mestu. Ob vrnitvi je moja kolegica »požela« kar nekaj čudnih pogledov, saj v Romuniji hodijo zvečer ven brez spremstva le ženske sumljivega slovesa. Seveda so se temu pozneje privdile tudi Romunke.

Na koncu naj povem še nekaj o naših gostiteljih. Sama Bratislava je približno tako velika kot Ljubljana, vseh Slovakov pa je okrog 5 milijonov. Mesto ima zelo lep stari del, ki ga pospešeno obnavljajo, tako da se vsepovsod

pojavnajo nove trgovine, butiki... Na vprašanje, ali jim je kaj žal, da so se ločili od Češke, ponavadi odgovorijo, da prav nič, saj je bila Slovaška s strani Češke v preteklosti le izkoriščana, kar je oviralo njen razvoj. Povprečna plača je na Slovaškem okrog 5.000 kron ali približno 280 DEM, pri tem pa naj za primerjavo povem, da so živila (razen sadja in zelenjave), tekstilni izdelki, obutev... pri nas tudi do trikrat dražji. To pa ne velja v celoti za uvoženo blago (npr. elektronika). Kulturne dobrine in različne storitve so prav tako cenejše kot pri nas. Zaradi tega predvsem konec tedna v Bratislavi kar mrgoli Avstrijcev (Bratislava je namreč le za dobro uro vožnje oddaljena od Dunaja), ki bodisi pridejo k frizerju ali pa gredo v opero, zvečer pa seveda obvezno obišejo tudi kakšno pivnico ali vinsko klet, ki jih Bratislavi ne manjka.

Mici BOGATAJ

## Ko se počutimo sposobni

Kot refren se znova in znova pojavlja trditev: od kadra je odvisno vse!

Zanemarimo sedaj, da v praksi pozabljam skoraj vse, kar vsebuje prejšnja misel...

Opredelimo se le na to — kaj sploh usposobljenost je. Najprej je to temeljna (ustrezna) izobrazba za določeno delo; k temu lahko dodamo tako imenovana (dodatna) funkcionalna znanja, brez katerih ne moremo obvladovati sodobnejših in aktualnih procesov. Čisto zaman je verjetno oboje, če nekdo za neko delo ni talentiran, kar obsega izredno široko paleto značilnosti nekega človeka.

Na vse to se mora navezovati ustrezna praksa, ki pomeni neprestano »brusenje kamnov teorije in prakse« v okolju, ki ga je treba razumevati in vedno sprti ponovno tehtati vrednote in jih razvrščati itd. In kar je najvažnejše: še kaj narediti. To pa terja izdatno mero modrosti, ki tudi ni kar tako podarjena.

Teh nekaj razmeroma kompliciranih besed je bilo potrebno za potrditev, da je človek, ki naj bi nekaj bil, oz. nekaj je, res bogastvo, ki ga ne odtehtajo tone zlata.

Mi pa še vedno pridno »obrezujemo jablo, pod katero je zakopan zaklad«.

N. P.



Že prve snežinke so v prodajalno v Idriji pripeljale mnoge kupce



# KAKO USTVARJAMO



## V Tolminu prodaja odvisna od mraza



Dobro založena prodajalna v Tolminu

»Pri prodaji jeseni se izredno pozna, kakšno je vreme; vsak mraz vpliva na povečano prodajo. Če bi bilo kaj snega, bi bila prodaja takoj boljša,« je pripovedovala Vesna Kavčič, ki vodi zasebno prodajalno v Tolminu in že dlje časa sodeluje z Alpino.

Poleg nje sta v prodajalni še mož in še ena prodajalka. Razumljivo je, da se trudijo, da bi prodali čim več; to pa v današnjih časih ni lahko.

»Mislim, da imamo zadostno ponudbo tako obutve kot



Da bi bilo vedno tolikšno povpraševanje, saj delamo sicer na dobri lokaciji

tudi športnih oblačil. Včasih prodamo tudi čevlje v kombinaciji npr. z bundo...

Kar zadeva povezovanje z Alpino, sem kar zadovoljna, saj mislim, da smo konkurenčni ostalim firmam.

Mitja Kavčič pa je še pristavil: »Kljub težavam se je prodaja od lanskega leta dvignila. Prodajalna je na idealnem kraju v Tolminu in to bi ob dobri ponudbi morale zadostovati za uspeh. Mi se trudimo kolikor je mogoče. Kar pa zadeva seminar, se mi zdi koristen.«

N. P.

## Alpino obiskala ministrica za delo

V okviru obiska naše občine je delegacija ministrstva za delo, pod vodstvom ministrice Jožice Puhar, obiskala Alpino. Direktor Bojan Starman je predstavil razmere in delo v Alpini. Ministrica si je ogledala tudi našo proizvodnjo, nakar so sledili zanimivi pogovori.

Kot kaže, so bili gostje zadovoljni z razmerami v Alpini, tako s poslovnimi usmeritvami, načinom dela, zaposlovanjem in izobraževanjem kadrov, kar nam vsem omogoča konkurenčno nastopanje na zahodnih trgih.



Z razgovora ob obisku ministrice Jožice Puhar v Alpini — direktor predstavlja podjetje in njegove uspehe



Ministrico za delo Jožico Puhar in njene sodelavce sta skozi našo proizvodnjo spremljala direktor Bojan Starman in vodja proizvodnje Janko Rejc





## Raznolika proizvodnja

»Dve tretjini leta izdelujemo obutev za smučarski tek, letos, na primer, to obutev izdelujemo že od marca in zaključujemo prav te dni,« je pripovedoval vodja montaže športne obutve Franc Oblak.

»Za tem bomo izdelovali trekning obutev, vmes nekaj ponaročil tekaške obutve za Norveško. Imamo že prvo naročilo ...



Vodja montaže športne obutve Franc Oblak

Gledano z našega vidika, bi bilo najbolje, da bi vse leto delali le tekaški program; tako bi lahko naredili še več parov. Sedaj izdelamo dnevno okoli 1200 parov, če teče vse v redu; kadar je obutev bolj enostavna, izdelamo tudi do 1400 parov; najbolj zahtevne pa naredimo od 500 do 600 parov. Po parih največ izdelujemo NNN 81-103.

Moram reči, da je proizvodnja kar dobro pripravljena in oskrbovana, čeprav imamo tudi nekaj težav, saj zgornje dele izdelujejo predvsem na Hrvaškem (Novi Marof); nekaj zgornjih delov šiva naša mala šivalnica, občasno pa tudi Ciciban.

Spomladi je kar velikokrat prišlo do izpada proizvodnje (stavke kooperantov); pozna se, da je vmes meja, da zato prihaja do zamud. Včasih mudijo tudi določeni materiali iz Italije.

Za nemoteno proizvodnjo je pomembna primerna strojna oprema proizvodnje. Mislim, da smo kar dobro opremljeni. Med drugim imamo tudi stroj za cvikanje opetja in zgibov in hidravlični stroj za navlačenje. Ostali stroji so podobni kot druge. Sama organizacija je seveda prilagojena tekoče-

mu traku, ki ima tako dobre kot slabe strani. Tu je pomembno, da so ljudje ustrezno razporejeni, pa še tako se dogaja, da ni možno vseh zaposliti enako. Nekaj ljudi, ki delajo na ključnih fazah, to delajo pri vseh izdelavah, nekaj pa je takih, da se selijo od dne do dne. Prav zato je važno, da ljudje obvladajo čim več del; mislim, da nam je to kar uspelo, saj nimamo posebno veliko novih ljudi. V oddelku je sicer zaposlenih 35 ljudi; na delu pa jih je okoli 30.

Zaradi raznolikosti proizvodnje je veliko menjav, saj so serije do 2000 parov za naš oddelk že kar v redu. Kljub temu, da delamo v glavnem le nekaj vrst obutve, so artikli izredno različni. Samo oblik kopit uporabljamo šest, sedem vrst.



Na cvikanju opetja in zgibov dela Stanko Andreuzi

V glavnem lahko rečem: če vemo, kaj bomo delali čez tri dni, se lahko pripravimo in ni težav pri zaporedju dela v proizvodnji; če pa bi nekdo rad, da bi kakšnih devet artiklov izdelali hkrati, »človek ne ve kaj bi delal!« Sicer pa lahko rečem, da so pogoji dela v tem oddelku trenutno kar dobri; le tu in tam je v zimskem času nekoliko prehladno, poleti pa prevroče,« je še ocenil vodja montaže.

Nejko PODOBNIK



Simon Šubic in Vinko Oblak delata na fazi »nameščanje podplatov«



Gumiranje čevljev in podplatov, z leve: Anita Vidmar, Marija Kavčič in Marinka Oblak



Na cvikanju konic delata Boštjan Novak in Rado Kunc



Na kontroli in pakiranju



## Kako izkoristiti poslovne tokove v svetu

V razgovoru za urednikovo mizo na temo: **KAKO IZKORISTITI POSLOVNE TOKOVE V SVETU**, so sodelovali: **Tone KAVČIČ** — vodja razvoja športne obutve, **Jure OREŠNIK** — nosilec poslov za prekomorske dežele in vzhodno Evropo, **Bogo FILIPIČ** — odgovoren za razvoj tekaške obutve in **Helena KAVČIČ** — nosilka poslov za Evropo. Razgovor je vodil Neško PODOBNIK.

**Delo-življenje:** Pred kratkim so nas obiskali naši največji kupci. To je izhodišče za nadaljevanje prizadevanj, tako na področju razvoja (in proizvodnje), kot poslovanja (komerciale). Kako ocenjujete našo sedanjo usmeritev z vidika produkta?

**Tone KAVČIČ:** Mislim, da na področju športne obutve poznamo razmere v svetu in v okviru tega poskušamo poiskati svoj prostor. Govoril bi z vidika produkta in naše kolekcije, za katero lahko rečem, da (globalno gledano) ni povsem popolna, saj so nekateri modeli estetsko in funkcionalno zastareli. Vsi naši kupci priznavajo, da je naš produkt sprejemljiv za tržišče.

Z razvojnega stališča lahko ugotovljamo predvsem to, da smo stalno v časovni stiski. Ne uspe nam, da bi delali na dolgi rok. V procesu razvoja delamo

obutvi startali z nekaterimi projekti. Pri tekmovalni skupini (grupi) so bile izboljšave dobro sprejete. Lahko tudi trdim, da gre za nadgradnjo že doseženega, saj smo postali bolj inovativni in tako ponudili več novosti; poleg novega designa tudi funkcionalne izboljšave, ki pomembno vplivajo na počutje in omogočajo lažji in hitrejši tek.

**Tone KAVČIČ:** Pri tekaški obutvi imamo svojstveno prednost, ker smo v preteklosti vlagali v razvoj. Istočasno pa je zašel v težave naš največji konkurent na NNN sistemu. Vprašanje pa je, če bomo cenovno konkurenčni na smučarskem programu, saj je konkurenca zelo huda.

**Delo-življenje:** Kaj pomenijo izboljšave za trženje? Prodajniki so dobili določena izhodišča, da lahko nekaj za vsako linijo predstavijo na trgih. Določeno tržišče smo že osvojili, kako pa ocenjujete uveljavljanje v višjih cenovnih razredih?

**Jure OREŠNIK:** Kar zadeva višje cenovne razrede, je situacija danes precej drugačna kot pred desetimi leti. Takrat nismo imeli produkta, da bi lahko nastopali v konkurenci. Danes pa je borba v vseh cenovnih razredih: ponovno bijemo borbo v nižjih in srednjih cenovnih razredih.

Osvojili smo določena tržišča, nekatera pa smo izgubili, dobili pa tudi nova, ki smo jih nekoč že imeli (Vzhod), kar je za nas močno razveseljivo. Tudi poslovnost kupcev je kar solidna, tako da v tem pogledu ni skrbi.

Seveda imamo tu tudi konkurenco; vendar prodamo neprijetno več in imamo prednost iz preteklosti. Postavlja se vprašanje, koliko časa bomo to prednost še imeli. Trgi so zahtevni in postajajo še zahtevnejši.

Ko imamo pravi produkt, moramo obutev za pravo ceno še prodati.

**Helena KAVČIČ:** Mislim, da je trenutno boljša komercialna koordinacija. V celoti gledano pa je le-ta še vedno prešibka. Čutim pomanjkanje strateških odločitev, saj trdim, da bi pobuda morala priti iz Alpine. Na dolgi rok bi morali delovanje ojačati.

**Bogo FILIPIČ:** Tudi sam mislim, da še nimamo ustrezne strategije.

**Tone KAVČIČ:** Glede na to, kje bomo tržili, ne moremo narediti le nekaj delov ponudbe določene obutve. Če hočeš biti pra-



va firma, je treba imeti celo paleto. Tu smo seveda v konkurenčnem boju, kjer je bistven končni profit. To pa je možno tako, da za nižjo ceno produkt izdelamo in ga potem bolje prodamo. Kako do tega priti, saj na drugi strani mislimo, da je 5% od iztržka za reklamo preveč. Vprašujem pa se, če konkurenca morda ne iztrži več, pri tem pa da za reklamo tudi do 20%.

Nordica npr. ima kar 250 tekmovalcev, ki s svojimi rezultati predstavljajo močno reklamo za podjetje.

Mi bomo naredili najboljši čevlji na svetu; pri tekačih ga tudi imamo, treking pa je tudi pri najboljših. Vprašanje pa je, ali bomo znali to tudi prodati.



**Jure OREŠNIK:** Nihče se ne upa lotiti pravega trženja.

**Tone KAVČIČ:** Ko je Salomon zašel v težave, ga je podprla država, da je ta postavil nove temelje za uspešen nastop na trgu.

**Delo-življenje:** Operativna raven je za učinkovitost tudi pomembna. Koliko smo pri delu dosledni glede na dogovarjanje?

**Helena KAVČIČ:** Mislim, da ne zaostajamo veliko za konkurenco, vendar z omejenimi kadrovskimi potenciali vsega ne zmoremo speljati. Potrebno bi bilo dobro strokovno znanje (tudi jezikov). Delavce premalo pošiljamo na izpopolnjevanje v tujino. Včasih se pri tem res obnašamo tako.

Tudi organiziranost je včasih problematična. Veliko vpliva na to razdrobljenost proizvodnje (zaradi majhnih količin), dodatno pa je problem tudi prostorska razdrobljenost (npr. šivalnice).

**Delo-življenje:** Katerih nalog se boste še lotili, da bo uspeh večji in kaj predlagate sodelavcem?

**Tone KAVČIČ:** Določeno raven smo že dosegli. Uvajamo nove tehnologije, zaposlujemo no-



**Helena KAVČIČ:** Pri tem se sprašujem, ali je smisel, da Alpina naredi najboljši čevlji, če ga ne zmore prodati oz. ga niti ne promovira (ustrezno predstavi na tržišču).

**Delo-življenje:** Ali nam manjka doslednosti?

**Helena KAVČIČ:** Multinacionalna Nordica je veliko bolj drzna.

## Kako izkoristiti poslovne tokove v svetu



še dokaj na amaterski osnovi (intuicije in ne planiranja).

Tudi tehnološka priprava še ni taka, kot bi morala biti.

**Delo-življenje:** Pravite, da produkt sicer ni vrhunski, vendar sprejemljiv; kaj se nam obeta?

**Tone Kavčič:** V primerjavi z obema vodilnima tovarnoma (kot sta Nordica in Salomon) imamo široko paleto proizvodov za relativno majhno proizvodnjo.

Pri tujih (italijanskih) testiranjih smo dobili oceno 5 v rubriki funkcija/cena za model AX. Ko bo pa izdelan še A2 novi tekmovalni čevlji, upam, da bomo zadeli žeblico na glavicu.

**Bogo FILIPIČ:** Kot pri alpski obutvi, smo tudi mi pri tekaški



ve strokovnjake, uporabljamo računalnike v konstrukciji in designu. Potrebna bo temeljita priprava predhodne faze, kaj, kdaj in kako delati na daljši rok.

Načeloma sem optimist. Bistven problem je, da bi bilo treba »uro premakniti nazaj«, da bi prej startali.

Sicer so stvari pri kolekciji precej dodelane. Pri tem se ne zavajam, vem, da bo faza od začetka novembra do potniške kolekcije zelo napeta.



**Bogo FILIPIČ:** Upam, da se bo odnos glede produkta spremenil. Omenil bi še, da še vedno preveč prevladuje miselnost količin, oziroma da se ljudje izgovarjajo drug na drugega. Pro-

blem se ne bi smel začeti odpravljati šele takrat, ko šef opazi napako. Nismo še prišli tako daleč, da bi lahko rekli: taka obutev ne sme med kupce! Še enkrat — preveč mislimo na količine.

**Jure OREŠNIK:** Vsi v tovarni se bomo morali bolj zavedati, da proizvodnja ni sama sebi namen. Obutev moramo prodati. Zavedati bi se morali, da delamo za nekoga, ne pa da delamo zato, da se dela. Vse mora biti usmerjeno v končnega kupca.

**Tone KAVČIČ:** Tako kot je Alpina sedaj razvojno organizirana, ne more biti uspešna. Imamo preveč programov: smučarsko obutev, tekaško obutev, trekking, apreski, drsalke, snowboard — kar šest programov. Za vsako stvar pa so potrebne sprotne aktivnosti. To pa je hudo breme. V Italiji bi za tako proizvodnjo imeli kar nekaj samostojnih tovarn, zato so bolj fleksibilni.

**Jure OREŠNIK:** Tudi na tržišču nimamo opravka z istimi kupci (ob tako raznoliki proizvodnji). Naj opozorim, da so tudi na tržišču uspešnejši tisti, ki so bolj specializirani.

**Helena KAVČIČ:** Kaj se da narediti? Pri logistiki (povezavi s kupci) smo zelo napredovali. Direktna računalniška povezava z Ameriko in Norveško že teče, z Nemčijo in Francijo pa jo uvajamo sedaj. S tem smo (kar se podatkov tiče) mnogo učinkovitejši.

Vsekakor se je treba obnašati maksimalno konkurenčno. Zato pa je treba ogromno energije. Če npr. blago dobaviš prepozno, si lahko onemogočiš uspešen nastop za vsa leta naprej. Ko enkrat zamudiš malo dije časa, te partnerji ne jemljejo več resno.

**Delo-življenje:** Morda je v logistiki res veliko rezerv — tudi znotraj; lažje se nas pogovarja 6 kot 600. Kar zadeva opozorilo Kavčiča o specializaciji v tujini, bi morda to lahko reševali s profitnimi centri oz. profitnimi enotami.

**Kaj bi lahko še naredili?**

**Tone KAVČIČ:** Trenutno imam seminar o obutvi, ki jo prodajamo; prejšnji teden sem imel predstavitev kolekcije 1994/95, v planu pa je že priprava projekta kolekcije za leto 1995/96. Problem je že v tem, kako se znajti!

**Delo-življenje:** Vse je torej odvisno od kadra in denarja... Kakšno pot bomo ubrali, da bomo to dosegli? Mislim, da ne bomo smeli ostati pri besedah, temveč se lotiti načrtnega in konkretnega dela — s pravimi ljudmi.

**Helena KAVČIČ:** Gre za celoten proces; vsak posebej bi se moral zavedati, da je obutev namenjena kupcu, ne pa da gledamo na pare in štoparico.

**Tone KAVČIČ:** Proces proizvodnje in pripravo bo treba skrajšati.

**Delo-življenje:** To pomeni, da moramo tako po vertikali kot horizontali sistematično razvijati procese, o katerih smo govorili, po nekem projektne načinu dela, kjer bo rezultat in učinkovitost neke delovne enote, če ima dobre kadre, večji.

**Helena KAVČIČ:** Potrebne bodo bolj sprotne informacije. Kar pa zadeva delo znotraj, bi napredovali že, če bi povsod imeli pravega človeka.

**ZAKLJUČEK:** Je rešitev torej v pravih programih (sedanjih ali specializaciji)? Ali morda v boljši koordinaciji znotraj in z zunanjimi dejavniki? Ali morda pravo trženje, v katerem ima pravo strategijo?

Ali gre morda za premalo znanja? Kaj pa če je problem pomanjkanja sistematike dela? Ali pa čisto nekaj enostavnega, čemur bi se reklo doslednost — ob jasni zavesti, za kaj v svetovni konkurenci gre? Bi delali bolje, če bi bili drugi dan — zaradi slabega dela danes — brez dela?

Ko bodo znani odgovori na ta vprašanja in postavljene osnove za drugačno delo — bo morda takih vprašanj manj. Bodo pa seveda druga, saj prihajajo novi izzivi.

## Seminar za prodajalce zelo koristen

Novembra so bili štiridnevni seminarji za prodajalce. Seminarji so bili organizirani v skupinah, pri čemer so se seznanjali z izdelavami obutve in materiali, urejevanjem prodajaln in izložb, računalniškimi evidenca in psihologijo prodaje.

Ob koncu seminarja prve skupine smo povprašali nekaj prodajalk, kaj menijo o vlogi in pomenu seminarja. Takole menijo nekatere od njih.



**Anica Lipič, Murska Sobota:** »Mislim, da je to zelo dobra ideja, posebno kar zadeva psihologijo prodaje. Tudi pri drugih temah smo se naučili marsikaj. Tudi ogled proizvodnje je bil kar koristen. Mislim, da smo s tem dvignili raven svojega znanja. Hvaležni smo tudi, da sta šef Aleš Dolenc in Olivera Jereb poskrbela za nas tudi v prostem času.«

**Dragica Jurgec, Ptuj:** »Spoznali smo materiale in novosti



Uvajamo računalniško obdelavo podatkov tudi v prodajalnah. Tega se je treba naučiti.

pri smučarskih čevljih. Tudi naveti v zvezi s prodajo in komuniciranjem s ljudmi nam bodo dobrodošli, saj v zvezi s tem premalo vemo. Mislim, da bi se morali še malo več ukvarjati z računalništvom, da bi to bolj obvladali.

Seminar je sicer dovolj naporen in ni bilo časa za nobeno drugo stvar.«

**Sonja Podlogar, Škofja Loka:** »Mislim, da je bilo to zelo potrebno, da smo malo bolj na tekočem s tehnološkim razvojem, da lažje razložimo kupcem vse kar je potrebno.«

Tudi meni se zdi zanimiva psihologija prodaje, saj nam je to dalo novo energijo, da ne delamo kot roboti.

(nadaljevanje na 8. strani)



## Kadrovske novice



Zaposlovali smo tudi v nadaljevanju meseca novembra, saj so pričeli delati še 4 delavci; z delom pa je v tem razdobju prenehalo 7 delavcev.

Delovno razmerje sta nastopi-

la pripravnik Peter Oblak v obratu Gorenja vas in Nataša Jereb v Žireh. Po vrnitvi iz slovenske vojske sta nastopila delo Tone Lešnjak v obratu Šentjošt in Boštjan Cuznar v obratu Rovte.

Z delovnim razmerjem so prenehali Borut Grošelj, Janez Strlič in Simon Modrijan — vsi iz oddelkov v Žireh. Iz obrata Col je z delovnim razmerjem prenehala delavka Bojana Černigoj. Prav tako sta z delovnim razmerjem prenehali Maja Gašperin iz skupnih služb in Beti Malinovič iz prodajalne Novo mesto.

### OB UPOKOJITVI

Dolgoletni sodelavki Beti Malinovič — prodajalki iz prodajalne Novo mesto, želimo ob upokojitvi vse dobro, največ pa zdravja, zadovoljstva in dobrega počutja v domačem krogu.

### POROČILI SO SE

Sodelavkama Aleksandri Rupnik iz obrata Col in Klavdiji Pišlar iz Žirov ob sklenitvi zakonske zveze iskreno čestitamo in jima želimo v zakonu predvsem veliko razumevanja, sreče ter zdravja.

## Knjižnica v Žireh

Knjižnica v Žireh živi s svojimi krajanji že od prvih let po drugi svetovni vojni. Najprej je dolga leta delovala v okviru DPD Svoboda Žiri, od leta 1970 naprej pa je priključena občinski matični Knjižnici Ivana Tavčarja v Škofji Loki kot eno njenih izposojevališč, s stalno zalogo knjižničnega gradiva.



Knjižnica v Žireh ima premalo prostora. Na nekdanji pošti zanjo ni bilo prostora, ali bo v starih prostorih zdravstvenega doma morda dobrodošla? Več o tem bomo pisali v naslednji številki.



(nadaljevanje s 7. strani)

Sama sem se sicer v Žiri vozila, tako, da se nisem toliko vključila v družbo; mislim pa, da je bil seminar za nas zelo koristen.

Skratka, velja pozitivno oceniti seminarje, pri čemer prodajalke še posebej opozorimo na to, da bi morali seminarje za posamezne teme imeti pogosteje.

Seveda je pomembno, da strokovne informacije prodajalci prejema tako, da so čim bolj povezane s prakso in da s »tlačanjem« informacij lahko dosežemo ravno nasprotni učinek.



Kakšni so načrti, kaj pričakujemo od prodajaln in prodajalcev, govori vodja MPM Aleš Dolenc



Kako se pogovarjati s kupci, so na seminarju zvedeli naši prodajalci in drugi udeleženci



O značilnostih materialov je prodajalcem govoril Milan Poljanšek





## Uspešen nastop Alpine

1. decembra so na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani odprli slovenski smučarski sejem, ki je bil doslej kot Ski expo organiziran že štiriindvajsetič.

Med glavnimi organizatorji je bil ves čas smučarski klub Snežinka iz Ljubljane, ki letos praznuje 25-letnico svojega delovanja.

Na letošnjem sejmu nastopa 160 razstavljalcev iz desetih držav, ki so postavili svoje paviljone na preko 3.000 m<sup>2</sup> sejmskih površin. Alpinin paviljon je verjetno med večjimi; kar pa je pomembnejše: dobro je predstavljen precejšen del naših današnjih programov.

Menim, da so naši strokovnjaki že ob sami postavitvi pokazali strokovno rutino, organiziranost dela in poslovnosti. Morda moja ocena ni povsem objektivna, toda ko sem »pretekel« ves sejem, se mi je zazdelo, da sodimo v skupino najpomembnejših razstavljalcev letošnjega sejma. To potrjujejo tudi pogosti obiski mnogih ljudi, ki kaj pomenijo na področju zimskega športa. Prav gotovo je k temu pripomogla tudi ekipa Moped showa, ki je še bolj pritegnila pozornost. Prodaja obutve je organiziral kolektiv ljubljanske Alpinine prodajalne športne obutve in opreme, katerim so pomagali tudi nekateri delavci iz drugih prodajal.

Že prvi dan so prodajalke ugotovile, da jim primanjkuje nekatere obutve, po kateri ta čas ljudje najbolj povprašujejo — apreski obutev. Toda prodaja je vseeno dobro stekla, takoj pa so tudi ugotovili, da bo treba postaviti še eno blagajno, da bo posel tekel hitreje.

Poslovodkinja je povedala: »Prodaja je kar dobro stekla, upam da bo celo boljše kot je bila lansko leto, ko smo prodali 1.500 parov obutve; letos računamo na prodajo kakih 2.000 parov. Sodelavke se res trudijo, da delajo dobro, čeprav mislim, da prav res dobro delo ne nagrajujejo dovolj.«

Med drugimi je naš paviljon obiskal trener ženske reprezentance Jaro Kalan, ki je bil ves zadovoljen s startom svojih varovank v svetovnem pokalu.

»Naša dekleta so startala res odlično«, je najprej ocenil trener ženske ekipe.

»Ta ocena je še toliko bolj utemeljena, če se zavemo, da so naše tekmovalke še zelo mlade; pomislimo samo, kaj pomeni, da sedemnajstletna Alenka Dolžan doseže kar 22. mesto v tako hudi konkurenci. Pri tem naj omenim, da mi je zelo žal, da je Katja Koren (ki je tudi vaša tekmovalka) na zadnji tekmi izpadla. Nanjo res lahko še računamo. Če k temu dodamo še dejstvo, da smo izredno majhen narod, naši uspehi v svetu delujejo še bolj senzacionalno. Povedal pa bi še nekaj, kar zadeva vašo obutve, s katero nastopajo reprezentantke: zadovoljni smo, saj mislim, da je ta tekmovalni čevljev bistveno boljši kot je bila stara Alpha. To ste izredno do-

bro nadgradili z vašim servisom in tudi sicer z dobrim sodelovanjem vaših razvojnih strokovnjakov.

Kar pa zadeva nastop Nataše Bokal, ga spet ocenjujem zelo uspešno, zlasti glede na izredno hudo poškodbo. S tega stališča njen nastop štejem za neverjetnega. Ocenjujem, da v slalomu lahko že letos doseže ugodne rezultate, medtem, ko v veleslalomu letos kakšnih vidnejših uspehov ne bo mogla doseči.

Direktor Bojan Starman, ki je tudi že prvi dan obiskal sejem, je sodeloval v razgovoru, je še povedal:

»Poslovne strategije smo se lotili bolj agresivno, saj hočemo spet postati močnejši dejavnik v smučarskem svetu. Načrtujemo, da bomo z ustrežno strategijo ne le napredovali v razvoju tega programa, temveč, da bomo tudi osvojili tržišče. Naš cilj je, da bi v naslednjih treh letih spet prodali 250 do 300.000 parov smučarskih čevljev.

Kot smo se že uveljavili na področju tekaške obutve, smo optimisti, da bomo podobne rezultate dosegli tudi na področju programa obutve za alpsko smučanje.«

Nejko PODOBNIK

### POJASNILO

Ko smo v zadnji številki Delo-življenje, v sestavku ŽELIMO URAVNOTEŽENO PROIZVODNJO, predstavljali delo montaže brizgane obutve, smo govorili o nihanjih ob različnih vrstah obutve. Ob tem seveda tudi o potrebah po kadrih in v zvezi s tem je bila postavljena trditev, da so pri teh menjavah nekvalificirani delavci nekoristni.

»Tu je bilo seveda mišljeno neusposobljeni (nekvalificirani) za neka dela. Vsi namreč vemo, da je v tovarni veliko delavcev, ki dobro opravljajo svoje delo, čeprav nimajo formalne izobrazbe,« je zatrnil vodja montaže brizgane obutve Marinko Božič.

Uredništvo

slabšem stanju: Gorenja vas ima novo knjižnico od leta 1984, Trata od 1986, Železniki pa od letošnjega oktobra. Vse te knjižnice imajo tudi poseben prostor za čitalnico ter primerne sanitarije, čeprav po kvadraturi tudi ne dosegajo standardov.

Kam torej in kako iz prostorske stiske knjižnice v Žireh? Knjižnica Ivana Tavčarja si skupaj s Krajevno skupnostjo v Žireh že več let prizadeva za rešitev nemogočih prostorskih razmer v knjižnici, vendar doslej vedno neuspešno kljub obojestranski vnemi. Vedno se je pač zataknilo pri denarju. Tako so propadli poskusi rešiti knjižnico ob selitvi banke v Žireh, pa pošte... Pogovarjali smo se tudi o tem, da bi knjižnici omogočili zadihati s souporabo prostora likovne galerije za čitalnico, s čimer bi se posredno povečal tudi obisk galerije — pa kot rečeno, še vedno smo tam, kjer smo. Zdaj, ko je Zdravstvena postaja v Žireh dobila nove prostore, se nam vsem skupaj ponuja nova priložnost, na katero po tihem in tudi že glasno računamo. Gre za prostore, ki jih Zdravstvena postaja zapušča, v katerih bi bilo mogoče primerno nastaniti knjižnico. V pogovorih s predstavniki Krajevne skupnosti smo se srečali s precejšnjo naklonjenostjo tej zamisli, nenačrtovani ji tudi niso v Kmetijski zadrugi Žiri, katere last so ti prostori. Treba pa bo torej to skupno voljo opredmetiti v skupni dogovor, ki bo knjižnici v letu 1994 zagotovil vsaj 120 m<sup>2</sup> prostora, da bo malce bolj sproščeno zadihala in se vsaj nekaj let pogumno razvijala. V tej smeri tudi materialne možnosti niso več brezupne, saj je občinski proračun za leto 1994, na prošnjo Knjižnice Ivana Tavčarja, v svojem osnutku zagotovil nekaj sredstev za preselitev ali preureditev knjižnice v Žireh. O tem, da bi nekaj sredstev za svojo knjižnico lahko zbrali tudi v Žireh, pa najbrž ne gre dvomiti?

Za konec poskušajmo odgovoriti na zastavljeno vprašanje. Kam? Torej lahko v prostore, ki jih je izpraznila Zdravstvena postaja; morebiti pa je rešitev možna tudi tako, da bi preselili likovno galerijo (kar bi bilo gotovo cenejše — kar pa ne pomeni, da s to mislijo galerijo že izrivamo!) in v njej uredili dodatni prostor za knjižnico. Kako? Vsekakor z dobro voljo in skupnimi močmi ob misli, da knjižnica v takih razmerah res ne more več živeti in da si Žiri kot bodoča samostojna občina boljše knjižnico tudi zaslužijo. In če smo s skupnimi močmi zmogli urediti knjižnice v Gorenji vasi, na Trati in v Železnikih — kdo je pripravljen verjeti, da v Žireh tega ne zmoremo?

Ludvik Kaluža  
Knjižnica Ivana Tavčarja  
Škofja Loka

Ob koncu leta je Knjižnica v Žireh štela 11.181 enot knjižničnega gradiva, novih knjig je prejela v tem letu 361. Vpisanih je imela 386 članov, ki so knjižnico obiskali skupno skoraj 6.000-krat in si skupaj izposodili 17.500 enot knjižničnega gradiva. Za letošnjih devet mesecev pa so podatki takile: 11.481 enot gradiva, novih knjig 300, članov 450, obisk 4.607, izposoja 14.476. Pričakujemo, da bodo do konca leta ti podatki še narasli.

Naj za primerjavo povemo še nekaj podatkov: v zadnjih petih letih se je obisk stalno večal, v letu 1992 celo za 3% letno, v letu 1992 celo za 5%, izposoja pa prav tako po 3% na leto, v letu 1992 pa je narasla celo za 24%, v primerjavi z letom 1991. Če se bosta obisk in izposoja do konca leta ravnala vsaj po taki dinamiki, kakor v minulih devetih mesecih, bosta letos za 5 oziroma 10% večja kakor lani. To pa dokazuje, da se zanimanje ljudi za knjižnico veča in da jim je knjižnica vse bolj potrebna. Če bi delovala v ugodnejših razmerah, bi bilo zanimanje zanjo nedvomno še večje. Od letošnjega poletja naprej je knjižnica odprta trikrat po pet ur (ponedeljek, sreda, petek).

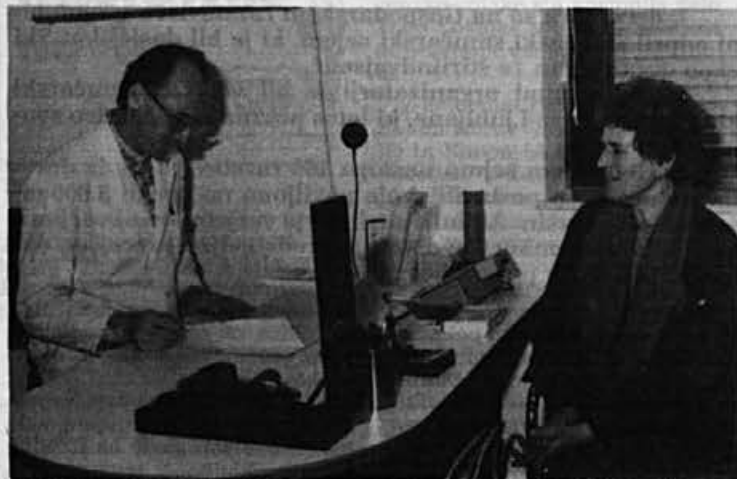
Vse do junija 1991 je knjižnico v Žireh prizadevno vodila domačinka gospa Gabrijele Šubic, ki do svojega odhoda v skromni, a zaslužni pokoj skorajda ni poznala ne dopusta ne bolniške. Za vse njeno delo ji gre prisrčna zahvala. Od junija 1991 naprej pa knjižnico v Žireh vodi prav tako domačinka, gospodična Majda Oblak, za katero upamo in želimo, da se bo razvila v knjižničarko, s katero bodo zadovoljni zlasti bralci.

Knjižnica bi svojo dejavnost v Žireh lahko še povečala, zlasti bi lahko obogatila njeno vsebino, denimo z urami knjižne in knjižnične vzgoje, zlasti za mlajše, pa z literarnimi večerji in podobnim. Temeljna ovira ni poti k precejšnji vsebinski denavnosti knjižnice pa je njen prostor. Knjižnica se namreč že ves čas stiska na skromnih, tesnih in temnih 56 kvadratnih metrih (za primerjavo: glede na število prebivalcev in temeljno zalogo knjižničnega gradiva, bi knjižnica v Žireh /po strokovnih standardih/ morala imeti kar 208 m<sup>2</sup> površine!)

Obstoječ prostor je tudi sicer že prenapoljen, tako da ni več kam postaviti ne novega knjižnega stojala in ne novih knjig na obstoječe police. Kako ta prostorska stiska deluje na obiskovalca knjižnice, najbolje vedo obiskovalci sami, ki se ob malo povečanem obisku med policami še srečati ne morejo! Se o tem je treba potožiti: knjižnica v Žireh je trenutno med vsemi izposojevališči v naj-



## Žirovsko zdravstvo v novih prostorih



»Manjkajo še nekatere malenkosti, je pa seveda tukaj čisto drugače delati«, je povedal dr. Dušan Sedej, ko sva obiskala zdravstvene delavce v novih prostorih



Sestra Alenka Trček sedaj dela tudi z računalnikom



»Tudi v tujini smo se večkrat zanimali, kako bi čimbolje opremili novo zobno ambulanto. Lahko rečem, da imamo sedaj v Žireh najsodobnejšo opremo. Nekaj stvari bo treba še dopolniti, v sosednjem prostoru bomo postavili še en stol...«, je zatrnil dr. Matija Jereb

Dr. Matija Jereb in Mira Kavčič pri svojem delu



S predavanja dr. Marije Oman o vplivu sladkorne bolezni na vid in očesno ozadje

### Novoletna uganka

Kaj pomeni tale oglas, ki je bil objavljen v prilogi Dela 2. decembra.

Sporočite vaša mnenja; knjižna nagrada za najboljši odgovor!

**GOSTINSKI** lokal, večji, vključno z veliko večnamensko dvorano, na dobri lokaciji, v Poljanski dolini z prosperitetno turizma, oddam v najem za več let, s kapitalnim vložkom investicije 140.000 DEM. (možnost družabništva) ☎ 064 327-564 med 7. in 8. uro

## Krišpin Obutnik in težave s certifikati





## V Partizanu že širijo dejavnost?



Najemnik v Partizanu Marjan Mežnarič ima velike načrte

V prejšnji številki smo že omenili, da je družbeni dom Partizan v Žireh za deset let vzel v najem direktor zasebnega podjetja Koda Spaar iz Kranja Marjan Mežnarič, in o njegovi široko zamišljeni ponudbi. Tokrat sem se o njegovih pravih vtisih in načrtih pogovarjal sam.

»Zares, moji načrti so veliki, saj mislim, da je za to v Žireh priložnost. Seveda pa »se je treba skupaj vzeti«. To pomeni, da potrebujem pomoč in sodelovanje.

Računam na sodelovanje tako podjetij kot društev, ki imajo podobne usmeritve kot so moje (npr. lovci, ribiči, planinci itd.) in pa seveda ostalih gostincev in trgovcev po Žireh.

Prvi večji zalogaj naj bi bila izdaja turističnega zemljevida Žirov in okolice, ki bi se pokrival z interesi žirovskega gospodarstva, društev in drugih.

Poljanska dolina in Žirovska kotlina sta lepi in dajejo možnost za razvoj turistične dejavnosti. Prav zato nameravam tu organizirati tudi turistični biro, kjer bi lahko vsakdo dobil vse informacije o Žireh in okolici. Upam, da bom kmalu dobil telefon, ker brez tega ne morem delati.

V zimskem času nameravam organizirati več dejavnosti, kot so sejmi, razstave, rekreacijsko dejavnost, različne izobraževalne oblike itd.

V kratkem se nameravam sestati z žirovskimi gostinci in trgovci, da bi se dogovorili tudi o skupni predstavitvi in sploh o sodelovanju.

Poleti nameravam organizirati na dvorišču letni kino. Skratka, program bom ponujal sproti, odvisno tudi od potreb.

Upam, da bom v kraju naletel na primerno podporo.«

Nejko **PODOBNIK**



Ali bo družbeni dom Partizan ostal dom Žirovcev ali še ena poslovna hiša

## Prvi na 13. športnih igrah v Škofji Loki

Gotovo ste že opazili v vratarici celo vrsto pokalov, ki so si jih prislužili športniki Alpine na skoraj dvomesečnem tekmovanju v Škofji Loki. Res smo eden izmed večjih kolektivov, vendar do sedaj še nismo dosegli takega uspeha. Letos smo tako prvič osvojili prvo mesto. Še posebej velja pohvaliti udeležbo in rezultate naših ženskih ekip, saj so dosegle veliko prvih in drugih mest med 81 nastopajočimi ekipami.

Veliko prostega časa in truda so naši športniki vložili v priprave in samo tekmovanje, zato mislim, da uspeh pomeni za Alpino rast in ugled tudi s te strani. Seveda pa ob tem velja omeniti matično firmo, ki je pomagala kriti stroške (prevozi, dresi — majice, finančna sredstva).

Oglejmo si še končne rezultate:

Ženske:	točk
1. Zveza zunanjih delavcev (ZZD)	843
2. Zdravstveni dom	786
3. Alpina	756
4. LTH	693
5. Društvo upokojencev	429
Med ženskami je sodelovalo 81 ekip in sodelovale so v vseh 11 panogah.	
Moški:	točk
1. Alpina	1052
2. Obrtna zbornica	858
3. Domel	855
4. LTH	825
5. LTH OL	745

Moških ekip je bilo 225 v vseh panogah; mi smo sodelovali v vseh 12 disciplinah. Med ekipami je le Alpina zmagala trikrat. Ob tem ne gre pozabiti organizatorjev, ki so se kar izkazali, saj so dobro pripravili vsa tekmovanja.

Roman **KRVINA**



Med plezalkami so tudi dekleta. Med najmlajšimi zmagovalkami v tekmovanju, ki se je odvijalo v telovadnici, je bila Žana Jereb



# TO JE NAŠ KRAJ



Predsednik občinske skupščine Škofja Loka Peter Hawlina odpira cesto v Snopkovi dolini

## Na Žirovskem vrhu urejajo ceste

Letos podaljšanje asfalta iz Gorenje vasi proti Javorču, z odcepom proti Kozinu. Podaljšanje asfalta iz Suhega dola proti Golemu vrhu. Začetek prenove na nedokončanem cestišču Javorč—Goli vrh na odseku Javorč—Selak. Odprtje asfaltiranih cest Nova vas—Bukovec, ter Račeva—Snopkova grapa.

Dvanajst kilometrov dolg greben Žirovskega vrha je bil dolga obdobja ločnica med gorenjsko in notranjsko regijo. Tu na tej točki so se manj kot petsto let nazaj razmejevali oglejsko-beneško-čedadski in solnograjsko-habzburško-freisinski vplivi. Komaj dobrih 5 kilometrov od tod proti zahodu pa so bile še pod rimljansko vladavino postavljene zapore ali limesi proti vdorom roparskih tolp Slovanov in Ogrov. Tu, na masivu Žirovskega vrha je tudi Napoleon vkopal svoje vojake pred Habsburžani. Med gorskima masivoma Žirovskega vrha in Trnov-

skega gozda, s podaljškom v Javnornikih leži notranja krajina, ki so jo zaradi svoje lege preimenovali v Notranjsko; taka se tudi vidi z jugozahodnih višin Žirovskega vrha.

Žirovski vrh je bil še nekaj stoletij nazaj slabo naseljen. Šele kolonizacija loškega gospodarstva je tudi na to območje naselila več ljudi. Obstojajo podatki, da se je iz območja reke Möll v današnje škofjeloško območje naselilo precejšnje število ljudi, ki so se do tedaj ukvarjali s pridobivanjem zlata, pa je s cenejšim zlatom iz nove celine Amerike postalo pridobivanje

zlata v dolini reke Möll nedono. Današnje Vinharje so naselili priselci iz Inichena.

Ves Žirovski vrh je bil težko prehodan. Po slabih kolovozih so se mučili upehani voli, vpreženi v pletene gnojne koše. Skopa zemlja je komaj dajala pogoje za skromno preživetje.

Obrambna Rupnikova linija, kot nekakšen podaljšek Mažinojeve (Maginotove) linije je po vrhu Žirovskega vrha zadnje leto pred vojno prineslo prvo uporabno prometnico za prevoz, vendar je bilo zgrajeno makadamsko cestišče samo od Gorenje vasi do Javorča in od Golega vrha do Suhega dola in Smrečja. Od Javorča do Golega vrha so bila opravljena samo osnovna zemeljska dela, brez odtočnih jaskov za meteorno vodo. Cestišče so v nekaj letih hudourniške vode dodobra razrile, da je postalo nesposobno za prevoze. Šele Stane Mlinar je organiziral, da sta obe gozdni gospodarstvi združili sredstva, da se je neutrjena cesta prebuldožirala in nasula, deloma z jalovino iz rudnika urana. Nasutje so izvedli precej nestrokovno, saj niso poskrbeli za odvod meteornih voda, ki so spet opravile svoje uničujoče delo.

Potrebe krajanov so terjale možnost dovoza z motornimi vozili do vsake domačije. »Hudič rije po Žirovskem vrhu« so modrovali stare ženice, ko je buldožer utiral pota in ustvarjal nove pogoje življenja. Skromna sredstva so se pretapljala v posodabljanje življenja, da so vsaj deloma ustavljali odseljevanje v dolino.

Največji letošnji dosežek je seveda izgradnja ustreznega cestišča in asfaltiranje iz Nove vasi, po Melcovi grapi, do Bukovca na vrhu Žirovskega vrha, na razdalji nekaj nad 4 kilometre, drugo cesto pa iz Račeve v Snopkovo dolino — do Snopka, v dolžini enega kilometra, ki pa je zahtevala tudi nekaj opornih zidov. Ta dva odseka je na Martinovo nedeljo slovesno odprl predsednik skupščine občine Škofja Loka Peter Hawlina, ob prisotnosti predstavnikov občine in Krajevne skupnosti Žiri. Slavnostni blagoslov je opravil tukajšnji rojak pater Pavel Košir, ob pomoči domačega župnika Janeza Šilarja. Pihalni orkester Alpine je poskrbel za praznično vzdušje. »Likof« so imeli v domu Lovske družine Žiri. Glavna organizatorja pri gradnji ceste po Melcovi grapi Stane in Božo Mlinar menita, da je najtežja skrb mimo, vendar jih še čakajo skrbi in obveznosti za dokončno pokritje investicije.

Prebivalci tega dela Žirovskega vrha upajo, da se bo v okviru možnosti še nadaljevalo posodabljanje prometnic. Upajo na dograditev gasilske orodjarne pod Šnitovcem, natihem morda celo z dograditvijo doma na vrhu Žirovskega vrha, ki so ga do strehe pred leti zgradili mlad-

ci. Ta dom naj bi služil kot zatočišče vsem, ki so jim naravne lepote pri srcu.

Tako pravijo ti delovni ljudje: »Brez napredka ni življenja«, ali pa kot račevski gasilci: »Nekaj se mora dogajati,« in prav je tako.

Ivan REVEN

## Bomo še imeli Radio Žiri

Ta čas Radio Žiri oz. delovna organizacija za obveščanje občine Škofja Loka, v okviru katere radio deluje, pospešeno išče obliko preobrazbe. Kot kaže, sta »v igri« dve varianti bodoče organiziranosti: možnost je, da postane (javni) zavod ali družba z omejeno odgovornostjo v mešani lastnini.

Sedaj naj bi izvršni svet občine Škofja Loka oz. občinska skupščina odločila ali gre za dejavnost splošnega (javnega) družbenega pomena, kar naj bi narekovalo organiziranost zavoda. Lahko pa bi dali prednost družbi z omejeno odgovornostjo v mešani lastnini, pomeni, da bi del lastništva prevzeli zaposleni, del občina in del morebiti krajevna skupnost Žiri.

Glede na to, da vsi veste, da je nekdanji kolektiv radia z vašim denarjem zgradil radio v Žireh, pričakujemo, da bo naš kraj pri usodi radia Žiri imel odločilno besedo. O vsem, kar se bo dogajalo, bomo še poročali.

N. P.



Sedaj je treba še nazdraviti in preizkusiti asfalt tudi proti Melcovi grapi



»DELO-ZIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Bogo Filipič, Helena Kavčič, Slavko Kristan, Tatjana Pirnat, Silva Pivk, Neško Podobnik — glavni in odgovorni urednik. Naklada: 2.000 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič. Tisk: Gorenjski tisk Kranj.