

DELO življenje

ZAJEC ALFONZ

LOŠKA C. 56

4226 ŽIRI



Iz vsebine:

Stanko Kranjc - direktor maloprodaje

Kupci so dobro sprejeli ACS obutev - Promocija novega načina prodaje je potekala v naših prodajalnah na vseh koncih Slovenije

Rezalniki usnja in drugih materialov so postali nepogrešljivi

Na poslovodski konferenci več novosti - Ena izmed prioriteta, ki so si jih zastavili v maloprodajni mreži, je izobraževanje

Modne smernice in Alpinina kolekcija za jesen in zimo 2004/2005

Razlikujmo se s sodobnim in prepoznavnim oblikovanjem



Mag. Andraž Kopač, predsednik uprave
in generalni direktor

V vsakdanjem življenju pogosto slišimo to in ono o dizajnu in njegovi prisotnosti na vsakem koraku našega življenja oziroma kako je oblikovanje postalo kultura našega bivalnega okolja. Raziskovalci so ugotovili, da so številni nakupi narejeni na podlagi všečnosti. Kupimo tisto, kar pritegne pozornost naših oči.

Številni sogovorniki mi v zadnjem obdobju pogosto postavljajo vprašanje: "Ali je Alpina 'design-aware' podjetje?" oziroma "Ali se v Alpini zavedamo pomembnosti, ki ga ima oblikovanje izdelkov v današnjem času?" Vsem ponosno odgovorim, da v Alpini oblikovanje obravnavamo kot pomemben dejavnik uspeha, kar se odraža tudi v naših modnih in športnih kolekcijah.

Težko si predstavljam razvoj izdelka brez oblikovanja in modeliranja. To daje čevlju svoj pečat na zunaj z izgledom ter določa njegovo funkcionalno vrednost navznoter (udobje, tehnične značilnosti). Modne smernice so tako pri modni kot tudi pri športni obutvi podvržene hitrim spremembam, ki se jim mora oblikovanje stalno prilagajati. V tekmovanju po večji prepoznavnosti blagovnih znamk je prav oblikovanje lahko točka razlikovanja. S spretnim združevanjem tehničnih značilnosti čevlja in sodobnega, všečnega dizajna lahko dobimo edinstven izdelek, ki se razlikuje in odstopa od primerljivih konkurenčnih izdelkov, poleg tega pa ga kupec lažje opazi.

Da se v Alpini pomena oblikovanja dobro zavedamo pri razvoju športne obutve, je lepo razvidno tudi na izdelkih, ki bodo predstavljeni na spremljevalni prireditvi letošnjega Bienala industrijskega oblikovanja na Gospodarski zbornici v Ljubljani. Na njem bomo videli presek oblikovanja na naših smučarskih in tekaških čevljih v zadnjih tridesetih letih. Vedno smo se trudili biti inovativni, drugačni, a hkrati všečni. Včasih nam je to uspelo dobro, drugič malo manj. Eden naših večjih uspehov je prav gotovo otroški smučarski čevelj Bambino, ki je bil razvit leta 1980 in se prodaja še danes. Prav vesel bi bil, če bi čez dvajset let o podobnem uspehu lahko pisali za naš nov otroški čevelj Be3. Nenazadnje je oblikovanje prepoznavnega stila izdelkov izhodišče tudi za oblikovanje marketinškega materiala. Ta mora podpirati zgodbo, ki jo govorijo izdelki in jo približati kupcu. Razvoj oblikovanja je ravno tako opazen na modni obutvi, kar v naših prodajalnah poudarjajo tudi kupci. Modna obutev je še bolj podvržena sezonskim trendom, ki jih moramo do časa prepoznati in vključiti v oblikovanje kolekcije.

V preteklosti je bilo pri oblikovanju naše obutve veliko narejenega. Prav je, da smo s storjenim zadovoljni, a hkrati tudi kritični do napak. Te moramo v prihodnosti popraviti in stremeti k še bolj dodelanemu dizajnu obutve.

Za uspeh podjetja pa ni dovolj le všečno oblikovan izdelek. Pomembna je tudi cenovna konkurenčnost podjetja in s tem povezano obvladovanje stroškov. Zaradi pritiskov na znižanje proizvodnih stroškov in s tem ohranitev konkurenčnosti Alpine smo v preteklem letu morali sprejeti nepriljubljeno in težko odločitev o zaprtju naših obratov na Colu in v Gorenji vasi, ki bosta konec tega meseca prenehala z obratovanjem. Vsem sodelavkam in sodelavcem iz obeh obratov želim, da si bodo našli zaposlitev, ki jih bo veselila in da bodo trenutke, ki so jih preživeli v Alpini, ohranili v lepem spominu.

Kljub neugodnim razmeram v naši panogi moramo pogumno zreti v prihodnost. Potrebno bo razvijati in oblikovati vedno nove izdelke, biti inovativen in prvi na trgu. Prav to delamo v Alpini. S svojimi izdelki poskušamo biti vse bolj prepoznavni in si tako utiramo pot do še večjega ugleda. Če se že ne moremo več upirati svetovnemu trendu selitve proizvodnje na Vzhod, pa moramo vplivati na svoj razvoj in oblikovati izdelke, ki bodo edinstveni in jih bo težje kopirati. To pa lahko dosežemo le s timskim delom in tesnim sodelovanjem razvoja in oblikovanja.

Mag. Andraž Kopač

| KAZALO | str. |
|--|------|
| Stanko Kranjc - direktor maloprodaje | 4 |
| Kupci so dobro sprejeli ACS obutev | 6 |
| Na sejmu v Rivi del Gardi smo predstavili obutev za naslednjo pomlad in poletje | 8 |
| Sejem v Friedrichshafnu je postal največji in najbolj obiskan sejem na področju trekinga, kampinga in poletne športne mode | 9 |
| 1. julija je potekalo 12. zasedanje skupščine delničarjev Alpine | 10 |
| Predsednik uprave mag. Andraž Kopač o strategiji Alpine do 2008 | 11 |
| Rezalniki usnja in drugih materialov so postali nepogrešljivi | 11 |
| V montaži modne obutve izdelujejo obuev za jesen - zimo | 13 |
| Nov stroj za navlačenje konic | 14 |
| Na poslovodski konferenci več novosti | 14 |
| Obnovljena tudi prodajalna v mestnem jedru Maribora | 16 |
| Kupci iz Kočevja so bili veseli ponovnega odprtja Alpinine prodajalne | 17 |
| Alpina tudi v Mercator centru v Tuzli | 19 |
| Prenovljena prodajalna v Travniku | 19 |
| Olivera Jereb - Za njo je odprtje ali renova petdesetih prodajaln | 20 |
| Modne smernice in Alpinina kolekcija za jesen zimo 2004/2005 | 21 |
| Vision ACS | 24 |
| Delavci meseca | 26 |
| Naš dopust | 32 |
| Kadrovske novice in V slovo | 35 |
| Tudi to je Alpina | 36 |
| Zanimivosti kraja | 38 |

KOLOFON:

Delo življenje je glasilo
Alpine, d.d., Žiri.

Jožica Kacin, glavna urednica in
Neža Kopač, odgovorna urednica.

Fotografije: Jožica Kacin in
Klemen Možina

Naklada: 2000 izvodov

Priprava na tisk: Repro-Print d.o.o.

Tisk: Tisk Žnidarič

Nekaj več

Zakorakali smo v september, mesec, ki je za mnoge velika življenjska prelomnica. Mladi po počitnicah, ki vedno prehitro minejo, spet sedejo v šolske klopi, nekateri se zaposlijo, drugi se pripravljajo na študij.

Tudi v Alpini smo izkoristili svoj najdaljši del dopusta in se bolj ali manj spočiti vrnili v podjetje. Večina se je zagrizla v delo, ki ga nikoli ne manjka. Le sodelavci iz Cola in Gorenje vasi, ki bodo tokrat zadnjič kot delavci Alpine prebirali vrstice našega časopisa, bodo vedeli, da zanje dela v Alpini ni več. 30. septembra bosta obrata zaprla svoja vrata.

Številni so podjetje že zapustili in svoj kruh služijo v drugih dejavnostih. Nekateri bodo to storili v teh dneh. A nikoli ne more biti vse tako kot bi želeli. Za nekatere trenutno ni druge rešitve kot prijava na Zavodu za zaposlovanje. Zanje bo najtežje. Toda tako je življenje. So stvari, ki jih ne moremo spremeniti. Toda če zremo v svet z upanjem in optimizmom, se vedno najde rešitev. Če ne danes pa jutri, pojutrišnjem, važno je, da smo dejavni, vztrajni in da ne izgubimo upanja.

Težko je danes govoriti o tem. Prizadeta srca težko sprejemajo nauke tistih, ki ostajamo. A čas celi rane. Čez nekaj let bo Alpina za delavce iz Cola in Gorenje vasi le še obdobje življenja, ki se ga bodo bolj ali manj radi spominjali.

Dejavnost, vztrajnost in upanje. Preproste besede, ki jih poznamo in uporabljamo, le malokrat pa resnično razmišljamo, kako globok je njihov pomen. Kdor jih neguje in nosi v sebi, gotovo pobira tudi njihove sadove. To velja tako za posameznika kot podjetje. V Alpini je veliko takih, ki se tega zavedajo in delujejo v to smer. Rezultati so vidni povsod. A vedno bi bilo lahko še bolje in povsod je še kaj, kar bo potrebno dograditi.

V zadnjem času veliko govorimo o zaposlenih in skrbi za njihovo zadovoljstvo. So to le besede, ali veje iz nas resnična želja narediti nekaj za sodelavce in za njihovo boljše počutje.

Nam današnji hiter tempo življenja in neprestano hlastanje za tem, da bi ustvarili še več, sploh omogoča, da se posvetimo sočloveku, da najdemo pristnejši stik. "Moramo, da bomo preživeli, da nam bo lepše," slišimo na vsakem koraku. Tem mislim sledimo in se jim skušamo prilagoditi. A kje so potem pristni odnosi, sproščeni pogovori, nekaj kar nas motivira, da radi prihajamo na delo. Vedno glasnejši so tisti, ki trdijo, da človečnost izginja. Sodelavci le malo vemo drug o drugem, radosti in težave nosimo sami. Je prav tako? Je prav, da le bežno poznamo človeka, s katerim preživimo več kot s svojo družino. Težko vprašanje, na katero bi bilo veliko različnih odgovorov. Mnenja bi bila odvisna tudi od tega, kdo bi razpravljal. Ekonomist bi pogledal na dobičkonostnost, psiholog bi se osredotočil na človeški odnos. Vodstveni delavec bi mislil drugače od sodelavca na nižjem delu.

Sodeč po nekaterih ukrepih tudi vodstvo Alpine razmišlja o tem. Zaveda se odtujenosti, ki jo prinaša sodobni čas in ve, da je potrebno nekaj storiti in dvigniti zavest in pripadnost Alpini. Drobcen delček, spodbuditi k nečemu, kar ni le tovarniško delo, je dopustofotka in dopustopis. Na natečaj je bil lep odziv. Vodstvo pravi, da je to le začetek. V prihodnje nam obljublajo še nekatera družabna srečanja. Tako naj bi zaposleni v Alpini začutili, da smo potrebni in da nismo tu le zato, da ustvarjamo dobiček. Res je, da je to naša prva naloga. Če te ne bomo vestno izpolnjevali, tudi Alpine ne bo. A kljub temu je nujno graditi tudi drugod. Začutili moramo, da delamo v podjetju, ki nam poleg vsakomesečne plače, za katero itak vedno trdimo, da je prenizka in si želimo (če ne celo zaslužimo) več, nudi še nekaj, kar nas povezuje in zaradi česar še z večjim zagonom in veseljem skrbimo za dobro podjetja. Cilj bo vsaj delno dosežen, ko bomo z veseljem povedali, kje smo zaposleni in ko bomo postali resnično ponosni, da smo del velike družine, ki se že sedeminpetdeset let imenuje Alpina.

Jožica Kacin

Stanko Kranjc – direktor maloprodaje

Stanko Kranjc se je v Alpini zaposlil leta 1995 kot univerzitetni diplomirani ekonomist. Začel je v domači prodaji. Njegova prva naloga je bila organizacija kataloške prodaje, sodeloval je pri posameznih programih dokupa. Do leta 1998 je v sodelovanju z vodstvom maloprodajne mreže oblikoval in vodil marketinške aktivnosti na slovenskem trgu. V letu 1998 je prevzel naloge vodenje maloprodajne mreže v tujini, letos aprila pa je postal direktor maloprodaje.



Stanko Kranjc

Delo življenje: **Aprila ste prevzeli vodenje MPM? Kot je dejal generalni direktor mag. Andraž Kopač ste že v preteklih letih dokazali, da vam vodenje MPM ni tuje. Pogumno ste utirali pot proti jugu in postavili temelje Alpine Yug ter pripomogli k širitvi naših prodajal na Madžarskem in v Bolgariji. Kako ocenjujete razmere na teh tržiščih? Je bil prodor težak?**

Stanko Kranjc: Začeli smo z vzpostavljanjem pogojev za organizacijo mreže na Madžarskem in v BiH, vendar so se zaradi znanih razmer (intervencija Nata), aktivnosti na tem trgu nekoliko zamaknile. Svoje prodajalne smo odprli tudi v Bolgariji, na Slovaškem in Češkem. Z normalizacijo stanja v Srbiji in Črni gori, smo od leta 2001 vzpostavili delovanje desetih prodajal, prodor je bil nedvomno težak. To so področja, ki se razlikujejo od slovenskega in hrvaškega tržišča, ki sta nam najbolj poznani.

Delo življenje: **Kakšna je naša prodajna perspektiva v državah južne in jugovzhodne Evrope?**

Stanko Kranjc: Nedvomno je naša perspektiva v Srbiji in tudi Bosni, kjer bomo sicer morali racionalizirati

poslovanje. Analizirali bomo tudi tržišče Romunije. Tam zadnje leto deluje naše podjetje Alpina Siro, ki se bo poleg proizvodnje obutve, pričelo ukvarjati tudi s prodajo. Romunija je država z dvajsetimi milijoni prebivalcev. Njihova življenjska raven ni primerljiva z Madžarsko, Hrvaško ali Slovenijo, lahko pa jemljemo to kot našo priložnost, saj ostali veliki svetovni trgovci tam še niso prisotni.

Delo življenje: **Že nekaj časa v Sloveniji ne dosegamo načrtovane prodaje. Vemo sicer, da so plani zastavljeni optimistično. Za slabšo prodajo morajo biti drugi vzroki. Kje jih vidite in kaj boste storili, da bodo rezultati boljši?**

Stanko Kranjc: Plani so zastavljeni ambiciozno, kar je prav. Na slovenskem trgu je konkurenca zelo velika. Že pred leti so k nam prišle velike evropske verige prodajal z obutvijo, ki sedaj krepijo svoj položaj. Le-te so že pred leti zaznale premik kupčevih navad. Svoje načine ponudbe in lokacij so priredile željam in zahtevam kupcev in jih prinesle tudi v Slovenijo. Marsikaj se bomo morali naučiti prav pri njih in se ustrezno odzvati. Pohvalimo pa se lahko, da je od starih tradicionalnih proizvajalcev

in prodajalcev na slovenskem trgu, samo nam uspelo zadržati tržni delež.

Delo življenje: **Vsak dober vodja skuša v svoje delo vnesti kaj novega. Tudi vi ste se takoj lotili dela.**

Stanko Kranjc: Dela sem se lotil z velikim zaletom. Takoj na začetku sem se temeljito pogovoril z vsem osebjem centrale maloprodajne mreže. To so moji kolegi, s katerimi smo že leta delali skupaj. Pohvaliti moram željo in pripravljenost vseh, da skupaj in kot vsak posameznik skušamo narediti čim več in tako prispevati k skupnemu uspehu. V pogovorih se je izkazalo, da obstoji skupna želja po podrobnejši opredelitvi delovnih nalog pristojnosti in odgovornosti. Zavedam se, da uspeh in doseganje ciljev ne bo prišlo samo od sebe, pač pa z kar najbolj ustvarjalnim delovanjem vseh. Vsak se mora čim bolj potruditi na svojem področju, toda brez vpletanja in kritiziranja tam, kjer to ni potrebno. S tem pa ne mislim, da ne podpiram različnih predlogov in pobud, ki jih člani kolegija izrazijo na skupnih sestankih.

V začetku junija smo imeli poslovodsko konferenco. Z razvojem modne obutve smo takoj v maju po podrobnih pripravah in analizi predvsem slovenskega trga definirali smernice za razvoj modne obutve za sezono pomlad-poletje 2005. Moram poudariti, da smo s kolekcijo in izborom zelo zadovoljni. Način dela pri razvoju modne kot tudi športne kolekcije smo nekoliko spremenili in ga prilagodili pripombam okolja. Večkrat je bilo poudarjeno, da so želje iz okolja premalo upoštevane.

Naredili smo tudi analizo naših prodajal. Preverili smo promet, število zaposlenih, prodajni in skladiščni prostor, ustreznost lokacije ter stanje opremljenosti. Ugotovitve bodo pomagale pri odločitvah o prodajalni Alpine v prihodnje.



Delo življenje: Kakšen način vodenja ste izbrali?

Stanko Kranjc: Moj način vodenja naj bi omogočal vsem izoblikovati mnenje in ga tudi povedati, vendar pa je to vodenje, ki točno opredeljuje in zahteva izpolnjevanje nalog od točno določene osebe.

Delo življenje: Kaj nameravate uvesti v delo in poslovanje MPM v bodoče?

Stanko Kranjc: V poslovanje MPM se postopoma vpeljuje več novosti pri pripravi kolekcije, sodelovanju z razvojem modnega programa, izboljševanju sistema naročanja, še bolj sistematičnemu pristopu k analizi trgov, sledenju stanja in delovanja konkurentov na trgu in sledenju novostim na svetovnem modnem področju, kot tudi na področju vodenja aktivnosti s prodajalnami. Več pozornosti bomo namenili predstavitvi obutve v prodajalnah, s čimer bomo še bolj prepoznavni.

Delo življenje: V strategiji je navedeno, da bo dan velik poudarek razvoju zaposlenih? Kaj boste storili, kako boste to uresničevali?



Moj način vodenja naj bi omogočal vsem izoblikovati mnenje in ga tudi povedati. Kljub temu pa je to vodenje, ki točno opredeljuje in zahteva izpolnjevanje nalog posameznika.

Stanko Kranjc: V strategiji je kot zelo pomembno opredeljeno poglavje o rasti in razvoju kadrov, česar se zavedamo tudi v MPM. Z izobraževanjem smo pričeli že spomladi in sedaj izobraževanje postaja kontinuiran proces. Razmišljamo o možnosti, da deset najboljših poslovodij pošljemo na dodatne delavnice. Znanje in dognanja iz teh delavnic pa naj bi le ti prenesli v svoje delovno okolje.

Delo življenje: Kakšen bi moral biti po vašem mnenju idealen prodajalec? Imamo v Alpini dobre prodajalce in kaj nameravamo storiti, da bodo še boljši?

Stanko Kranjc: Idealen prodajalec mora imeti občutek za ljudi, zaznavanje njihovih želja in biti mora samoiniciativen. Takšnih je vedno premalo. Vesel pa sem, da so mnogi v Alpini blizu tega, vprašanje je le, kaj storiti, da bomo njihovo znanje in zagnanost prenesli tudi na druge.

Delo življenje: Odpirate nove prodajalne. Na konferenci ste dejali, da bomo trend odpiranja novih prodajaln upočasnili in proučili smotrnost poslovanja nekaterih prodajaln. Je prodajaln preveč?

Stanko Kranjc: V letošnjem letu so bile odprte štiri nove prodajalne. V Sloveniji imamo trg že precej dobro pokrit s svojo prodajno mrežo. Na določenih področjih imamo še nekaj priložnosti, ki jih bomo v prihodnje izkoristili. Na ostalih trgih pa bomo odvisno od razvoja trga nadaljevali s posodobitvijo obstoječih prodajaln in odpiranjem novih.

Delo življenje: Obutev Alpine je iz leta v leto bolj ocenjena. Izboljšuje se kakovost, predvsem udobnost, obutev vedno bolj sledi modnim trendom. Kako vi ocenjujete kolekcijo Alpine?

Stanko Kranjc: Za Alpinino obutev je res značilno, da je vedno bolj udobna. To pa je nekaj kar kupci smatrajo za samoumevno. Na tem področju bo potrebno še naprej konsistentno delati, da se bo tak trend nadaljeval.

Drugo področje pa je modnost in sledenje modnim trendom. Tudi tukaj smo napravili korak naprej. Še vedno pa nas preseneti, da določene modne smernice ne zaznamo in zanje ne

pripravimo ustrezne ponudbe. Naša panoga je zelo povezana z modno industrijo, kjer je odzivnost zelo pomembna. Tisti, ki uspe reagirati v čim krajšem času, je zmagovalec. Novosti se praviloma pokažejo tik pred začetkom prodaje. Na tak način se tisti, ki diktirajo tempo in modo poskušajo zavarovati pred cenenimi kopijami in sledenjem iz Daljnega vzhoda.

Je pa še eno področje, kjer pa mislim, da lahko veliko naredimo tudi sami. To so bolj dodelani detajli. Več pozornosti moramo nameniti raznim dodatkom, okraskom, šivom... Predvsem modna obutev je tista, ki se kupuje z očmi in velikokrat prav majhni detajli in usklajenost obutve pomenijo nakup pri nas ne pri konkurenci.

Odločili smo se še za eno podrobnost, ki v očeh kupca lahko pomeni veliko. Z začetkom naslednje pomladno-poletne sezone bo vsa Alpinina modna obutev, tako moška kot ženska, nosila blagovno znamko Alpina. Tako smo uskladili vse oznake na steljki, parski škatli pa vse do enotne vrečke, ki jo dobi kupec ob nakupu.

Delo življenje: V MPM spada tudi dokup obutve. Kako ga ocenjujete?

Stanko Kranjc: Menim, da je bila v preteklosti odločitev za dopolnitev prodajnega programa in s tem povečevanja deleža na trgu s programom iz dokupa, pravilna. S tem kupcu lahko ponudimo več raznolikega blaga. Z odpiranjem meja in prihajajočim poceni blagom iz Vzhoda, se kaže potreba tudi po novem pristopu v organiziranju in razumevanju dokupa. Dokup v prihodnosti zato zavzema zelo pomembno mesto v okviru službe za nakup blaga.

Delo življenje: Kakšen pomen mislite, da ima na prodajo dobra propagandna akcija?

Stanko Kranjc: Dobra in predvsem časovno pravilno planirana propagandna akcija ima v današnjem času zelo velik vpliv na prodajo. Za doseganje začrtanih ciljev je enostavno potrebna, mora biti pa zelo dobro dodelana. Za poznavanje trga in prilagajanje ponudbe in propagandnih akcij smo se odločili, da naj-

manj vsaki dve leti izdelamo raziskavo trga predvsem modne obutve. Mislim, da mora ponudba, izdelava oglasov, spotov in vsega propagandnega materiala, upoštevati ugotovitve raziskav. Zelo napačno je lahko, da npr. z akcijami "napadamo" potrošnike, ki sploh niso naši kupci in nimamo zanje ustrezne ponudbe. Dobra propagandna akcija mora znati na zanimiv način privlačiti kupca. Napeljati ga mora do tega, da pogleda novosti in našo ponudbo, ki jo imamo v prodajalni. Pri propagandni akciji je pomembno tudi, da je časovno usklajena z značajem obutve. Znati mora spodbujati kupca, da razločuje med našim izdelkom in da pozna prednosti, ki jih imamo pred konkurenco. Še več pozornosti bomo dajali pripravi ponudbe in tudi pripravi propagandnih akcij za strogo namenske dogodke npr. ponudba obutve za novoletna praznovanja, mature.

Delo življenje: V prodajalne se uvaja nov način ACS prodaje. Kaj

menite, da to pomeni za Alpino, za njeno prepoznavnost, imidž? Je to tisto, kar bo v prihodnosti odlikovalo Alpino in je razlikovalo od drugih?

Stanko Kranjc: ACS obutev je zagotovo ena od velikih priložnosti, da Alpina dokaže, da znamo in tudi zmoremo. Zmoremo mislim tudi tako, da bomo znali izkušnje in informacije, ki jih bomo pridobili s kupcu prilagojeno obutvijo, prenesti tudi v t.i. normalne kolekcije, tako na športnem kot tudi modnem programu. To je lahko tisto nekaj več, kar lahko kupcu nudimo mi, tega pa konkurenca enostavno nima.

Kopita bodo postajala vedno bolj odraz mer stopal, ob postopku meritve nog pa bomo od kupcev pridobili tudi druge podatke. Te bomo s pomočjo baze kupcev uporabili pri ostalih marketinških aktivnostih. Z raznimi akcijami, tu imajo veliko vlogo tudi prodajalci, bomo skušali za merjenje stopal pridobiti čim več

kupcev. Kupce moramo pridobivati tako z neposrednimi stiki, s točno nanje naslovljenimi sporočili in končno tudi z oglasnimi sporočili preko različnih medijev.

Delo življenje: Kakšne načrte imate za prihajajočo jesen?

Stanko Kranjc: Za jesen imamo velike načrte. Z dopolnitvijo ponudbe z modeli, ki naj bi se po mnenju poslovodij najbolje prodajali, bomo imeli v prodajalnah res dober izbor. Pripravili smo nadaljevanje akcije "Meni je prav" s propagandnim materialom in akcijami predvsem na televiziji. Ocenili smo, da je v slovenskih razmerah to najustreznejši medij za dvig ugleda naše blagovne znamke Alpina. Na športnem programu veliko pozornosti posvečamo novemu otroškemu smučarskemu čevlju Be3. Upamo da bo pravočasno prišel na prodajne police in nam bo pomagal pri skupnem uspehu v prodaji.

Jožica Kacin

Kupci so dobro sprejeli ACS obutev - Promocija novega načina prodaje je potekala v naših prodajalnah na vseh koncih Slovenije

V mesecu juniju je v izbranih prodajalnah Alpine potekala propagandno prodajana akcija. Njen namen je bil, da bi kupce čim bolj podrobno seznanili z novim načinom ACS prodaje obutve.

Akcije so bile v prodajalni v Mercator centru v Ljubljani in Kranju, City centru v Mariboru in prodajalni v Kopru. V teh prodajalnah in prodajalni v Žireh so postavljeni tudi optični merilniki stopal. Za veselo vzdušje in

dobro voljo je poskrbel Sašo Hribar. Kupci, ki so pomerili stopala, so večinoma ugotavljali, da se leva in desna noga razlikujeta po dolžini. Stopala na optičnem merilniku sta merila Lidija Kržišnik in Matej Peter-

nelj, ki sta kupcem tudi svetovala glede nakupa obutve. V času prireditve je bil kupcem na voljo tudi Aleš Jurca, vodja razvojno raziskovalne skupine, ki že od vsega začetka sodeluje pri razvoju kupcu prilagojene obutve.



Za zanimivo promocijo je poskrbel Sašo Hribar.

ACS obutev je od junija dalje mogoče kupiti tudi v naših prodajalnah v Celju, Trebnjem in Novi Gorici, čeprav v teh prodajalnah ni možnosti merjenja stopal z optičnim merilcem. V teh prodajalnah lahko kupec obutev pomeri na klasičen način in tako ugotovi, katera različica modela mu najbolj ustreza.

Odziv na akcijo, ki so jo spremljale tudi oddaje po lokalnih radijskih postajah, kjer sta kupce o ACS prilagojeni obutvi seznanjala vodja



razvojno raziskovalne skupine Aleš Jurca in vodja tržnega komuniciranja Neža Kopač, je bil dober.

Kupci z znanimi naslovi so bili pisмено povabljeni, da se udeležijo prireditve in da izmerijo noge. Vsak, ki je v času promocijske akcije izmeril nogi in pomeril ACS obutev, je prejel majico ACS. Med kupci, ki so se do 10. septembra odzvali povabilu, bodo izžrebane tri nagrade.

“Propagandna akcija z voditeljem Sašom Hribarjem je bila uspešna tako glede promocije kot tudi prodaje,” je povedala Evelin W. Kocjančič poslovodkinja iz prodajalne Koper. Nekateri povabljeni kupci so prišli že prvi dan, drugi prihajajo postopoma. Noge pomerijo tudi kupci, ki pridejo v prodajalno naključno ali pa z namenom, da kupijo drugo obutev. V naši prodajalni je večje zanimanje za planinsko obutev. Kupci pravijo, da je novost zelo dobrodošla. Vsakemu razložimo, da je to kupcu prilagojena obutev, ne pa obutev, ki bi jo za vsakega posameznika izdelali po meri. S to razliko veliko kupcev ni seznanjeno in pričakujejo obutev izdelano posebej po njihovih merah. Koper je dvojezično področje, zato bomo promocijske plakate za ACS izdelali tudi v italijanskem jeziku,” je prijazno razložila poslovodkinja prodajalne Koper.

Med obiskovalci v Mercator centru v Ljubljani je bil tudi Tone Fornezzi - Tof. Povedal je, da je nogi izmeril že pred našo akcijo. ACS obutev name-rava tudi on preizkusiti.

“Zanima me model gorskega čevlja. Za planince, še posebno za malo starejše, je zelo pomembno, da imamo obutev, ki omogoča udobno hojo. Težko je najti čevlje, ki se dobro prile-

Vtisi ob promociji ACS načina prodaje

Neverjeten odziv. Akcije naj bi se začele ob petnajstih. Na posameznih lokacijah smo bili prisotni že prej in niti ni bilo časa preverjati, če je vse pripravljeno, ker so kupci že prihajali. Vidno navdušeni nad novim načinom prodaje, mnogi med njimi z resnimi težavami, dosti tudi takšnih, ki so želeli strokovni nasvet pri nakupu ustrezne planinske obutve.

Prijeten občutek je, ko nekomu, ki je pri izbiri in nošenju obutve vedno imel-a težave, lahko pomagamo. Vidno zadovoljstvo, navdušenje ob pomerjanju naših modelov povrne ves vložen trud.



Za nami je prvi večji 'bum' novega načina prodaje. Začetek je uspešen, toliko že lahko rečemo, kar pa ne pomeni, da smo svoje delo opravili. Potrebno je biti inovativen, vedno korak pred drugimi. Po podrobnejšem analiziranju prvih odzivov kupcev lahko sklenemo, da je ACS način prodaje potreben. Mnogi se odločijo za meritev iz radovednosti, veliko tudi iz potrebe, da končno najdejo zase ustrezno obutev. V večini primerov se kupec odloči za nakup ACS modela zaradi težav z nogami; široko stopalo, visok nart, razlike v dolžini. Eden izmed razlogov je tudi boljše prileganje čevlja nogi.

Uspešen začetek in povpraševanje kupcev nas je spodbudil v nadaljnji razvoj ACS modelov. Prvi med njimi bo smučarski čevlj, pridružila pa se bosta tudi modela za smučarski tek, skate in classic.

Lidija Kržišnik

gajo nogi. To je vredno zlata. Vemo kako je, če nas čevlj žuli. V gorah je ta problem še večji. Vsak bi dal marsikaj, da bi lahko normalno hodil. Alpina nam z ACS ponuja možnost, da kupimo obutev, ki se bo bolje prilegala naši nogi. Za nakup ACS se še nisem odločil, vendar imam to v načrtu v bližnji prihodnosti.”

“Merilec je pokazal, da imam eno nogo za eno številko večjo od druge. Pomerila sem pohodniško obutev Vision in odlično se je prilegala moji nogama,” je povedala Nevenka Čarman iz Dobrave.

“Imam velika stopala, zato težko dobim pravo obutev. Že dolga leta

sem kupec Alpine. Največ hodim v industrijsko prodajalno v Žiri. Pridem tri do štirikrat letno in kupim hkrati več modelov. V industrijski prodajalni je zelo dobra izbira, več je modelov večjih števil, modeli so nekoliko cenejši.

Z obutvijo Alpine sem zelo zadovoljna. Vse čevlje kupim v Alpini. Rada pridem v Žiri. Všeč mi je kraj, tudi v vaših prodajalnah sem vedno zelo lepo sprejeta. Nekoč, ko niso imeli ustrezne številke izbranega modela, so mi ga poslali kar po pošti. Tega sem bila zelo vesela.” Da so njene besede resnične in da res nosi naše čevlje, je jasno dokazoval pogled na njene noge, ki so bile odete v Alpinine sandale.

Tudi Matija Čarman je bil obut v našo tako imenovano city obutev. “Če ne bi bil zadovoljen z vašimi čevlji, bi nosil drugo znamko,” je razložil. “Že več kot dvajset let kupujem v Alpini. Čevlje, ki jih imam, sem kupil v Novi Gorici. Ž ženo sva bila tam, pa sva zavila še v vašo prodajalno. Poizkusil sem tudi ACS obutev. Všeč mi je, lepo se prilega nogi. Le cena je precej visoka.”

“Pomerila sem pohodni čevlj,” nam je zaupala Božica Kurent. “Lani sem



Nogi je s pomočjo Mateja Peternelja pomeril tudi Tone Fornezzi-Tof.



kupila nove čevlje za ta namen. Jeseni, ko bo čas za pohode, se bom mogoče odločila za ACS. S pohodništvom se ukvarjam v hladnejših mesecih, poleti pa kolesarim. Tudi smučam. Imam smučarske čevlje Alpine. Ker imam izrazito kost na nogi, težko dobim obutev. Kdor nima povsem standardnih stopal, ve, da to, da imamo obutev, v kateri se dobro počutimo, veliko pomeni. Za večje udobje bomo gotovo pripravljene plačati nekaj več. Vse kupujem od v Alpine. Modeli se dobro prilagajajo moji nogi."

V razvojno-raziskovalni skupini Alpine že pripravljajo nove modele ACS kupcu prilagojene obutve. V novembru bodo za prodajo pripravljene ACS smučarski čevlji za odrasle. V treh variantah bosta na voljo Challenger C8 in Lynnea L8. Glede na to, da je bilo povpraševanje po ACS smučarskih čevljih že med prvo akcijo izjemno veliko, se nadejamo, da bomo z novima izdelkoma zadovoljili želje kupcev.

Neža Kopač

"Sem star kupec Alpine. Poznam tudi nekaj Žirovcev. Operiran sem bil na hrbtnici, zato je prava obutev zame še bolj pomembna. Kupil sem moški modni model Aldo," je bil prijetno zgovoren Mihael Verbič, ki je povedal tudi, da se že petdeset let ukvarja s plesom. V standardnih plesih je na mednarodnih tekmovanjih zastopal barve Slovenije oziroma takratne Jugoslavije. Sedaj vodi plesni klub seniorjev v Ljubljani. Za ples ima posebno obutev. Pojasnil je, da mora biti plesna obutev mehkejša in zelo lahka. "Za modni čevelj Aldo sem se odločil, ker mi je všeč. Je udoben, upam, da bo primeren tudi za sprehode," je povedal gospod Verbič, ki nam je zaupal še nek osebni podatek. Letos praznuje dve pomembni obletnici. Prav v septembru bo dopolnil sedemdeset let, hkrati pa bosta z ženo praznovala petdeseto obletnico poroke. Želimo jima lepo praznovanje!

Tudi Zorka Verbič je bila navdušena nad novo pridobitvijo. "Nisva vedela, da ima mož eno nogo manjšo. Starejši ljudje moramo imeti udobno obutev,



Prijazna kupca Mihael Verbič in žena Zorka. Za blagajno poslovođkinja v Mercator centru v Ljubljani Mira Milavec

ki nam daje občutek lahke hoje. Visoke pete niso za nas," je dejala.



Med kupci ACS obutve je bil tudi naš nekdanji direktor Tomaž Košir.

Obiskal nas je tudi nekdanji direktor Alpine Tomaž Košir. Tudi on je bil obut v udoben moški model iz Alpine. Pomeril je nogi in se odločil za nakup modnega modela Aldo. "Toliko let sem bil v Alpini, pa nisem vedel, da imam levo nogo malo večjo," je povedal. "Vedno sem imel občutek, da se mi obutev na eno nogo bolje prilaga. Danes sem pomeril nogi in ugotovil zakaj je tako," se je nasmehnil.

"Že nekaj let opažamo velik napredek pri Alpinini moški obutvi. Modeli postajajo vedno boljše. Včasih te vrste obutve za moške nismo izdelovali. Odločil sem se za nakup modnega čevlja Aldo in na lastnih nogah se bom lahko prepričal o prednostih kupcu prilagojenega Alpininega modela."

Jožica Kacin

Na sejmu v Rivi del Gardi smo predstavili obutev za naslednjo pomlad in poletje

V sredini junija smo se udeležili sejma modne obutve v Rivi del Gardi. Prikazali smo obutev, ki smo jo zasnovali za sezono pomlad-poletje 2005.

Že pred sejmom so nam večji zahodni kupci povedali, da je naša kolekcija za to pomlad poletje v maloprodaji izredno dobro prodana. Občutno nam je uspelo povečati prodajo na občutljivem nemškem tržišču. Vse to in dobro pripravljena kolekcija za naslednjo pomlad in poletje, so nam dali dodaten motiv in samozavest za nastop na sejmu.

Razvoj kolekcije se je pričel že tri mesece prej. Obiskali smo glavna tržišča in pomembnejše kupce. Nare-

dili smo analizo trendov italijanskega, francoskega, belgijskega in nemškega tržišča. Vsako ima svoje zakonitosti. Preko agentov in distributerjev v drugih državah smo pridobili pomembne informacije.

V Italiji prevladuje visoka moda. Te smernice moramo vgrajevati v naše kolekcije. Tako obutev dobro prodajamo v naši maloprodaji in pri določenih kupcih na zahodu. Na francoskem in nemškem trgu je večje povpraševanje po bolj umirjenih



linijah. Vse te različne smernice in želje kupcev moramo upoštevati pri razvoju obutve. Kupcem prikazemo tako trendovsko kot modno in klasično kolekcijo.

Letošnja kolekcija je še posebej zanimiva. V grupah, kjer predvidevamo močno prodajo, smo razvili več modelov, od enostavnejših do bolj zahtevnih. Prevladujejo kombinacije različnih barv. Na nekaterih modelih se pojavljajo perforacije, na drugih obrobe ali okraši. Tako na lepljeni kot na brizgani obutvi je vključeno več svežine, več barvnih kombinacij in sploh več barv. To so kupci tudi opazili in pohvalili. Bili so izredno zadovoljni s prikazanimi modeli. Rezultat zadovoljstva je tudi veliko število naročenih modelov. Lahko se pohvalimo, da so nas obiskali vsi

Na modnem programu že vrsto let uspešno sodelujemo z Belgijsko verigo obutvenih prodajal Bran-tano. V zadnji oceni dobaviteljev ženske obutve, ki so jo izvedli, smo prišli v krog dobaviteljev, ki se potegujejo za laskavi naslov "Dobavitelj leta". To pomeni, da smo svoje delo opravili izvrstno in ni bilo težav s kvaliteto obutve in dobavnimi roki.



Kupci so opazili naša prizadevanja in bili zadovoljni z modeli, ki smo jih prikazali na sejmu.

kupci, ki pridejo na ta sejem. Dobili smo tudi nove kontakte. Pomembno je, da se udeležujemo poznanih sejmov. Ta sejem v Italiji je prvi pokazatelj, kaj in koliko bomo prodajali v naslednji sezoni.

Lahko smo zadovoljni. Kolekcija je bila pravočasno in kakovostno narejena. Upamo, da bomo na osnovi dobrih prodajnih vzorcev dobili tudi veliko naročil.

Trenutno je vse usmerjeno v prodajo. Obiskali smo večje kupce, dobili prva dokončna naročila, ki so boljše kot lansko leto. Tudi naši agentje inten-

zivno potujejo in predstavljajo kolekcijo. V mesecu avgustu in septembru bomo obiskali tržišča, kjer bi radi dobili nove stike in povečali prodajo. Upamo na dober odziv.

Vedeti moramo, da s tem, ko spoznavamo več kupcev, širimo prodajo, povečujemo imidž, zmanjšujemo riziko neuspeha. Pomembna je pravilna zasnova kolekcije. Seveda pa mora biti kupec zadovoljen tako s kakovostjo, ceno kot dobrim servisom.

Franci Kavčič

Sejem v Friedrichshafnu je postal največji in najbolje obiskan sejem na področju trekinga, kampinga in poletne športne mode

Sejem v Friedrichshafnu, ki je bil od 22. do 25. julija, je najpomembnejši pokazatelj ponudbe in novosti na področju trekinga, kampinga in poletne športne mode.



V Friedrichshafnu smo se predstavili s treking in outdoor obutvijo.

S svojo pestro ponudbo je zasenčil sejem ISPO in postal največji in najbolje obiskan tovrstni sejem v Evropi. Tudi v Alpini smo se, letos že tretjič, odločili, da se bomo namesto na sejmu ISPO, s treking in outdoor obutvijo predstavili v Friedrichshafnu.

Sejma smo se udeležili kot razstavljalci skupaj z našim distributerjem za nemški trg. Ta je poleg obutve predstavljal tudi drugo blago kot so spalne vreče, blazine, pohodne palice ...

Naš obisk je imel dva osnovna cilja. Prvi je bil pokazati in predstaviti našo novo kolekcijo treking obutve in



poskušati navezati stike z novimi kupci. Drugi cilj pa je bil, natančno pregledati vse novosti, ki so jih prinesli naši konkurenti oziroma pomembnejši proizvajalci treking obutve.

Ena izmed nalog je bila torej seznanitev s ponudbo konkurence, novostmi in trendi, ki se pojavljajo pri treking in outdoor obutvi. Na podlagi informacij, ki smo jih dobili, bomo lažje določili smernice in cilje za prihodnjo kolekcijo. Hkrati pa je obisk sejma najboljši čas za končno oceno našega dela. Že dalj časa nam je jasno, da je treking in outdoor pro-

gram na težki preizkušnji. Ponudba na tem področju je velika. Na sejmu sem našel blizu petdeset večjih proizvajalcev obutve in kar šestnajst proizvajalcev športnih oblačil, ki imajo v svoji ponudbi tudi lastno kolekcijo obutve narejene na Daljnem vzhodu.

Kljub nekaterim pomanjkljivostim in neprepoznavnim blagovnim znamki na tem področju, ima Alpina kar nekaj adutov za dobro prodajo. Še vedno smo edini proizvajalec, ki ponuja model s celotno plastično konstrukcijo (obutev Vision, ki je letos dobila novo preobleko). Imamo vse možne načine izdelave (štrobela, brizgana in

navlečena obutev) in zelo širok cenovni razpon modelov: od najcenejših do dragih tehničnih modelov za visokogorje. V prihodnje bomo še naprej gradili na naših prednostih in poskušati zmanjšati zaostanek za konkurenco na področjih, kjer zaostajamo.

Ob vsem vidnem na sejmu, nam vsekakor ni zmanjkalo volje in energije za nadaljnjo borbo z ostro konkurenco. Postali smo le še bolj prepričani, da smo sposobni izdelati primerne modele, kar bi nas postavilo ob bok najboljših proizvajalcev treking in outdoor obutve.

Boštjan Lukančič

1. julija je potekalo 12. zasedanje skupščine delničarjev Alpine

Na skupščini so bili prisotni vsi večji delničarji, tako da je bila udeležba 85-odstotna. Notranje delničarje je v skladu s pooblastili, ki jih je prejel, zastopal vodja združenja Marko Kavčič.



Na skupščini so bili prisotni vsi večji delničarji.

Odločitve, ki jih sprejema skupščina, so opredeljene v zakonu o gospodarskih družbah in v našem statutu, tako da se dnevni red zasedanja skupščin več ali manj ponavlja vsako leto.

Za sklep, da bilančni dobiček ostane do nadaljnjega nerazporejen, je na skupščini glasovalo 80,73 odstotkov prisotnega kapitala.

Tak predlog je uprava utemeljila z načrti družbe, po katerih so v letu 2004 in naslednjih letih predvideni večji izdatki za naložbe, ki naj bi jih družba financirala iz lastnih sredstev. Finančni položaj družbe pa še ne podpira dolgoročno stabilne politike

dividend. S takšno utemeljitvijo se je strinjal tudi nadzorni svet.

Z 99,85 odstotki je skupščina potrdila in odobrila delo uprave in nadzornega sveta v poslovnem letu 2003. Finančni rezultat je bil sicer zaradi dejavnikov, ki so negativno vplivali na poslovanje družbe nekoliko slabši od načrtovanega, vendar je bilo po mnenju skupščine poslovanje kljub temu uspešno.

Skupščina je s 70,04 odstotki glasovala za pooblastilo upravi o pridobivanju lastnih delnic za namene strateških povezav in o izključitvi prednostne pravice obstoječih delničarjev. Ker za sprejem takega sklepa ni

glasovalo 75,00 odstotkov prisotnega kapitala, kot to določa zakon o gospodarskih družbah, ta sklep na skupščini ni bil sprejet.

Sklep o izplačilu letnih nagrad članom nadzornega sveta je bil potrjen s 70,35 odstotki glasov, sklep o izplačilu nagrad za delo v komisijah nadzornega sveta pa je bil sprejet s 87,11 odstotki.

Za revidiranje računovodskih izkazov za leto 2004 pa je bila z 99,87 odstotki ponovno potrjena revizorska družba Deloitte & Touche iz Ljubljane.

Marinka Tušek

Predsednik uprave mag. Andraž Kopač o strategiji Alpine do 2008

15. junija je v sindikalni dvorani potekal redni sestanek predsednika uprave z vodilnimi delavci.

Namen sestanka je bila podrobnejša seznanitev širšega vodstva s strategijo in strateškimi cilji Alpine do leta 2008.

Predsednik uprave mag. Andraž Kopač je uvodoma predstavil pomen postavljanja velikih drznih ciljev za uspeh podjetja. Kot primer takega cilja je navedel podvojitve prodaje smučarskih in pohodnih čevljev do leta 2008. V nadaljevanju je nato pojasnil poslanstvo, vizijo ter strateške cilje delniške družbe. Poudaril je, da smo razvojno usmerjena družba, pri čemer razvoj pojmuje širše kot samo razvoj izdelka. Pod razvojno usmerjenostjo razumemo tudi razvoj zaposlenih, proizvodnih procesov, informatike in ostalih poslovnih procesov. Po besedah predsednika uprave bo v naslednjih letih potrebno stalno povečevati prodajo in donosnost. Pri uresničevanju zastav-



Mag. Andraž Kopač je vodstvene delavce seznanil z načrti za prihodnost

ljenih ciljev pa bodo glavno vlogo igrali zaposleni. In prav vodilni so tisti, ki morajo okrog sebe ustvariti tim ljudi, ki bo motiviran za dobro opravljanje dela. Omenil je, da so v pripravi že določeni pravilniki, ki

bodo namenjeni spodbujanju inovativnosti med zaposlenimi, njihovem motiviranju za delo ter aktivnosti, ki bodo prispevale k večjemu zadovoljstvu zaposlenih.

Neža Kopač

Rezalniki usnja in drugih materialov so postali nepogrešljivi

Oddelek rezalnikov spada pod vzorčno delavnico, ki jo vodi Mitar Perić. Na rezalnikih dela trinajst delavcev. Dela je vedno več in poteka v treh izmenah.

Mojca Kogovšek je povedala, da se na rezalnikih izdelujejo večinoma vzorci, nekaj pa je tudi redne proizvodnje. "Več delamo za modni



Mojca Kogovšek

program, predvsem manjše serije. Tak način je racionalnejši, saj izdelovanje sekal v tem primeru odpade. Odkar je v oddelku nov rezalnik za umetne materiale, se povečuje tudi rezanje športne obutve" je razložila Mojca Kogovšek.

"Rezalniki so postali nepogrešljivi. Včasih me prav skrbi, kako bi bilo, če stroji ne bi delali," je dejala Mojca Kogovšek.

V oddelku imajo rezalnik, ki ga lahko uporabljajo tako za naravne kot umetne materiale. Druga vrsta so rezalniki, ki so namenjeni ali samo za naravni ali samo za umetni material.

Mojca Kogovšek je povedala, da je delo na rezalnikih pestro in zanimivo. "Delo načrtujemo in usklajujemo skupaj s tehnologijo, modelirji, vzorčno delavnico, večkrat pa tudi z oddelki iz

redne proizvodnje. Nimamo posebnih težav. Vse se da urediti. Najbolj moteč pa je hrup, ki nastaja, kadar delajo vsi stroji. Tedaj je tudi komuniciranje po telefonu skoraj nemogoče," je povedala Mojca Kogovšek.

Boštjan Novak uvaja nove tehnologije. Zadolžen je za nove stroje. To delo opravlja od novega leta. Njegov prvi izziv sta bila prav dva različna rezalnika. Prvi, tako imenovani rezalnik na nož, je iz serijske proizvodnje. Z njim ni večjih težav. Primeren je za naravne materiale za redno proizvodnjo ali za vzorce. Na stroju obstaja tudi možnost dodatnih dodelav in izboljšav.

Več pozornosti pa Boštjan Novak posveča vodnemu rezalniku. Ta je namenjen za rezanje umetnih materialov. Je rezultat sodelovanja Alpine in inštituta Jožef Štefan in je bil izde-



Irena Pustovrh in Boštjan Novak

lan posebej za naše podjetje. Naš cilj je, da bi ga še izpopolnili, da bi bil izkoristek materiala čim boljši in seveda, da bi ustrezno deloval. Rezalnik je namenjen izključno za serijsko proizvodnjo. Za vzorce zara-

Irena Pustovrh se je naučila dela na vodnem rezalniku za umetni material. Avgusta je praznovala dvajseto obletnico dela v Alpini. Začela je v prikrojevalnici, potem pa prišla v oddelek rezalnikov. "Delo je razgibano. Naro-



Milena Melin

di načina dela ni primeren. Najboljši izkoristek, tako pri materialu kot pri času, je pri večjih serijah.

čila so razdrobljena, zato je treba biti zelo pazljiv in natančen," je razložila in nadaljevala: "Kar težko se je bilo



Maša Starman - Ikič in Martina Jesenovec

uvesti v nov način dela. Med delom v prikrojevalnici, kjer sem sekala zgornje dele in delom na rezalniku je velika razlika. Ena izmed njih je tudi delo z računalnikom. Naredili smo računalniški tečaj in takoj je bilo lažje. Zdaj je že bolje, saj sem tu nekaj manj kot sedem mesecev," je zaključila.

Tudi **Milena Melin** je pred prihodom v oddelek rezalnikov delala v prikrojevalnici. Sekala je naravne materiale. Začela je na rezalniku na nož, toda če je potrebno vskoči tudi pri drugih strojih. "Znati bomo morali delati na vseh strojih. Menjave nam ne bodo smele predstavljati težav," je bila odločna.

"Delo je razgibano in zanimivo. Osem ur mine zelo hitro, saj se moramo ob delu vedno tudi učiti. Največ novega znanja je potrebno zaradi poznavanja materialov. Športne obutve nisem nikdar sekala, a se privajam. Drug drugemu pomagamo, tudi vodja rezalnikov Mojca Kogovšek, nam je vedno pripravljena svetovati," je bila zgovorna Milena Melin.

Povedala je še, da rada opravlja to delo. Toda z veseljem se spomni na prejšnje delo. "Zelo rada sem delala na sekalnem stroju v prikrojevalnici. To je bil zame nek poseben izziv. Če sem dobila material slabše kakovosti, sem vedno hotela iz njega dobiti čim več kakovostnih sestavnih delov za obutev. To je bila zame preizkušnja, koliko znam in kako mi bo uspelo čim bolj izkoristiti material ter narediti dobre sestavne dele," se je zatopila v spomine.

"Na začetku dela z rezalnikom ni bilo lahko. Bilo je toliko novega. Ko sem prišla iz službe, sem bila mnogo bolj utrujena kot prej, ko sem delala na normi. A sedaj sem se privadila in iz dneva v dan je bolje," je optimistično končala Milena.

Tudi **Martina Jesenovec** je prišla iz prikrojevalnice. Dvajset let je bila tam. "Na rezalnikih je delo bolj zanimivo, pestro, čas teče zelo hitro," je povedala. "Zelo rada opravljam to delo. Ne motijo me niti tri izmene. Novo delo je zame dobrodošla sprememba. Veliko raje hodim v službo, odkar sem na rezalnem stroju. Dvajset let enih in istih opravil se človek naveliča," je dejala Martina Jesenovec. Povedala je še, da je najtežje, ker se mora vsak dan seznanjati



V montaži modne obutve izdelujejo obutev za jesen - zimo

V montaži delo po dopustu poteka po ustaljenem redu. Izdelujejo obutev za jesen - zimo. Zaradi izpolnjevanja rokov delajo tudi ob sobotah, včasih pa tudi popoldne.

"Uresničuje se napoved, da bomo v oddelkih v Žireh tako pri modni kot pri športni delali le zahtevnejše modele. Izdelava manj zahtevnih modelov se seli h kooperantom," je povedal vodja oddelka montaže Vinko Podobnik. "Želimo si, da bi v oddelk dobili dobro pripravljene zgornje dele. Zelo pomembno je, da je vgrajen ustrezen material. To še posebej velja za obutev z ozkimi konicami, ki rade pokajo. Ustrezen material bi omogočil lažjo in kakovostnejšo izdelavo, pa tudi količina bi bila



Cvikanje zgiba in opetja v montaži modne obutve

z novimi materiali. Z računalnikom ni imela težav, saj se je dela z njim naučila že doma. Res je, da je na rezalniku poseben program, vendar sem ga z lahkoto osvojila," je razložila Martina Jesenovec.

Drago Bogataj že preko petnajst let izdeluje šablone za sekala. Najprej je bilo delo ročno, potem je delal na laserskem rezalniku. Ker le-ta ni imel možnosti ustreznih računalniških



Drago Bogataj

povezav, je bilo potrebno kupiti nov stroj. Vendar Drago Bogataj meni, da je bil laserski rezalnik boljši. "Izdelovanje šablon je vezano na sezone. So obdobja, ko je dela zelo veliko in je potrebno delati več kot osem ur, potem pa se umiri in viške ur lahko koristim. Tak način dela mi ustreza. Pri delu me moti le velik hrup, ki ga povzroča rezalnik," je povedal Drago Bogataj.

Jožica Kacin



Končna kontrola športne obutve: Slavko Kristan in Maja Oblak

večja. Popravila vzamejo precej časa, zaradi njih je storilnost manjša."

Vinko Podobnik je pri modnem programu izpostavil izdelavo šivane obutve za Clarks. To je kakovostna obutev, katere izdelava je dokaj zahtevna. "Sprva je bilo težko. Privadili smo se in to delo nam gre dobro od rok. Imamo informacije, da so z našo izdelavo zadovoljni tudi naročniki, česar smo zelo veseli. Plan za Clarks izpolnjujemo oziroma še celo nekoliko presegaemo.

Večji problem pa je doseči načrtovane količine za nekatere druge modele modne obutve. Plan je postavljen za manj zahtevno obutev, v našem oddelku pa delamo večinoma bolj zahtevne modele.

Zadovoljni smo tudi z izdelavo moškega modnega modela ACS obutve.

Tu smo se zelo potrudili. Naša prva naloga je izdelati kakovostno in lepo obutev. Mislim, da nam je to tudi uspelo. Tudi material za to obutev je bil ustrezen in mislim, da tako na izgled kot kakovost obutve ni bilo nikakršnih pripomb.

V športni montaži izdelujemo tekaško obutev ter pohodno obutev. Izpostavil bi predvsem pohodni čevlji Tibet, katerega izdelava je med zahtevnejšimi. Parovno smo dobro dosegali plan, tudi kakovost je dobra. Dobro nam je uspela tudi izdelava pohodne obutve Vision.

V zadnjih dneh pa zaznavamo, da nam na športnem programu primanjkuje zgornjih delov. Upamo, da se bo to uredilo in da bomo lahko kmalu spet dosegali načrtovane količine," je povedal Vinko Podobnik.

Jožica Kacin

Nov stroj za navlačenje konic

V montaži modne obutve so v začetku poletja dobili nov stroj za navlačenje (cvikanje) konic. Posebej je prilagojen za cvikanje zahtevnejših ozkih konic.

Vinko Podobnik, vodja oddelka je ob tem povedal: "Po začetnem uvajanju, smo spoznali prednosti novega stroja. Menjava orodja je hitrejša, konice so, posebno velja to za ozke, lepše. Prednost je tudi bližina servisa, saj je to stroj italijanskega proizvajalca. Zaenkrat smo zadovoljni."

Na novem stroju za cvikanje konic dela Boštjan Novak. "Pred tem sem bil v montaži športne obutve. Delal sem na podobnem stroju, zato to zame ni kakšna posebna novost," je povedal.

"Konice izdelane na tem stroju so mnogo lepše, predvsem se to pozna pri zahtevnejši izdelavi ozkih konic. Bilo je nekaj začetnih težav. Privadili smo se, vemo kako in kdaj in za koliko moramo nastaviti stroj, navadili smo se na nove funkcije. Pri usposobitvi stroja za delo nam je bil, oziroma nam je še, v veliko pomoč tehnolog Boštjan Tinauer. Prav tako sem zadovoljen z delom mehanikov, s katerimi dobro sodelujemo. Pri-



Boštjan Novak - cvikanje konic

pombe imam le na material za izdelavo obutve."

Boštjan Tinauer je sodeloval pri uvajanju stroja v proizvodnjo, če nastopi težave, priskoči tudi sedaj. Pohvalil je prednosti novega stroja. "Hitra je menjava orodij, kar pomeni manj časa za pripravo, uporaba in delo je enostavno. Delavec lahko stroj za izdelavo drugega modela priredi sam.

Dodatno delo mehanika za menjavo orodij ni potrebno.

Tudi uvajanje ni bilo težko. Kdor vsaj malo pozna delo z obutvijo in osnove računalništva, ne bi smel imeti težav. Za nekatere je ovira le jezik, ker so vsa navodila napisana v italijanskem jeziku."

Jožica Kacin

Na poslovodski konferenci več novosti - Ena izmed prioritet, ki so si jih zastavili v maloprodajni mreži, je izobraževanje

V dneh od 14. do 16. junija je bila v Portorožu poslovodska konferenca. Poleg delavcev iz centrale in zunanjih strokovnjakov, ki so vodili seminarje, so se je, kot običajno, udeležili poslovodje iz držav, kjer imamo svoje prodajalne.

Uvodni govor je imel predsednik uprave in generalni direktor mag. Andraž Kopač. Sledil je govor direktorja maloprodaje Stanka Kranjca. Vodja programa tekaške obutve Janez Novak in vodja programa alpske obutve Robert Križnar sta predstavila novosti pri športni obutvi. Janez Novak je med drugim povedal, da je bil pri tekaški obutvi poudarek na izdelavi nove grupe Touring, ki je dobila nov svež izgled. Nekaj novosti je tudi pri tekmovalnih tekaških čevljih. V zvezi s smučarsko obutvijo je Robert Križnar največ pozornosti namenil novemu otroškemu smučarskemu čevlju Be3.

Poslovodje so se podrobno seznanili z jesensko-zimsko kolekcijo. Delo je potekalo po skupinah. Vsaka skupina je predstavila določeno vrsto obutve. Udeleženci so razmišljali, komu je obutev namenjena in iskali prednosti posameznih modelov. V pomoč jim je bil poseben vnaprej pripravljen vprašalnik. Delavnica je potekala ob pomoči moderatorja. Izvedeni sta bili tudi dve prodajni situaciji. Prva je bila določena in zapisana v vprašalniku, drugo pa so si člani skupine izmislili sami.

Nadaljevalo se je tudi izobraževanje prodajalcev, ki je bilo uvedeno na prejšnji konferenci. Seznanili so se s sodobnimi tehnikami prodaje in

različnimi načini pristopa do kupca. Odzivi na izobraževanje so bili pozitivni. Novo znanje bo vsem poslovodjem in njihovim sodelavcem prišlo prav, ko se bodo v svojih prodajalnah trudili za čim večji uspeh in doseganje zastavljenih ciljev.

Konferenca je bila poleg resnega dela tudi priložnost za družabno srečanje. Popestritev dogajanja je prineslo tekmovanje v odbojki. Pomerile so se štiri ekipe. Prvo so sestavljali poslovodje iz Slovenije, drugo poslovodje iz Hrvaške, pri tretji so moči združili poslovodje iz BiH ter Srbije in Črne gore. Četrta je bila ekipa centrale iz Žirov. Igralce in navijače je zajel pravi športni duh. Navijanje je bilo



Mag. Andraž Kopač in Stanko Kranjc

glasno, vzdušje sproščeno in zabavno. V finalu so se pomerili predstavniki Alpine CRO iz Hrvaške ter predstavniki BiH in Srbije in Črne gore. Uspešnejša je bila ekipa BiH ter Srbije in Črne gore. Vzdušje je bilo zelo sproščeno in navijanje glasno.

Jožica Kacin, Neža Kopač

Iz govora predsednika uprave in generalnega direktorja mag. Andraža Kopača

V maloprodajni mreži imamo sto pet prodajaln. V naslednjih letih bomo število prodajaln povečevali z odpiranjem novih ter iskali priložnost za širitev v države jugovzhodne Evrope. Nekatero slabše lokacije prodajnih prostorov bomo nadomestili z novimi. Da bomo postali najboljša maloprodajna mreža na področju bivše Jugoslavije, bomo povečali vlaganja v tržno komuniciranje. Prizadevali si bomo dvigniti ugled blagovne znamke Alpina. Letošnjo pomlad smo začeli z akcijo Meni je prav, ki jo bomo nadaljevali tudi v jesensko-zimskih mesecih. Prvi odzivi na akcijo so dobri. V Alpini se zavedamo, da

so investicije v blagovno znamko, če se hočemo tudi v prihodnosti razvijati in rasti, neizogibne. V bodoče bomo poudarjali samo Alpino in prileganje naše obutve kupcem, zato bomo na ženskem modnem programu opustili blagovno znamko Simona Fashion. Odslej bomo vso našo obutev prodajali pod blagovno znamko Alpina. S tem bomo poenotili našo komunikacijo do kupcev.

V vseh naših prodajalnah bomo nadaljevali z uvajanjem enotnih standardov poslovanja, izgleda prodajaln ter z usposabljanjem zaposlenih. Ravno o teh področjih smo v zadnjem času največ razmišljali. Začeli smo s posameznimi projekti, ki bodo izboljšali poslovanje prodajaln in nudili kakovostnejše storitve za kupce. Po informacijah, ki jih imam, je bilo izobraževanje ki je potekalo v zadnjem obdobju dobro sprejeto, pridobljeno znanje pa se že pridno uporablja v prodajalnah. To me zelo veseli in upam, da bodo z odobravanjem sprejete tudi druge novosti.

Z natančnimi analizami značilnosti posameznih trgov bomo poskušali še

dodatno izboljšati ponudbo izdelkov in storitev v prodajalnah. V zadnjem času smo veliko govorili o mehkejših materialih in udobnejših kopitih. Letošnja kolekcija za pomlad in poletje je pokazala, da nismo ostali le pri besedah, ampak smo dejansko naredili napredek, ki ste ga zaznali tako prodajalci kot tudi naši kupci.

Prihodnost je nepredvidljiva, vendar mi se je ne bojimo. O njej razmišljamo že danes in se nanjo pripravljamo. Postavili smo precej visoke cilje, ki pa so ob prizadevanju vseh zaposlenih dosegljivi. Spremembe in stalno prizadevanje za izboljšave in novosti bodo stalnica v našem poslovanju. Prepričan sem, da bomo z doslednim uresničevanjem strateških ciljev utrdili temelje za razvoj Alpine v naslednjih desetletjih.

Direktor maloprodaje Stanko Kranjc je med drugim povedal:

Glede prioritet delovanja v maloprodajni mreži želim izpostaviti izobraževanje.

V naših prodajalnah hočemo imeti prodajalce, ki bodo podrobno poznali blago, ki ga prodajajo, njegove značilnosti in funkcije oziroma prodajalce, ki bodo poznali in znali uporabljati tehnike za doseganje čim večje prodaje. Dobra trgovska podjetja dajejo pri svojem delu velik poudarek izobraževanju prodajalcev. Ti prihajajo v neposreden stik s kupci. Pomembno je znanje, kako komunicirati z njimi, po drugi strani pa tudi, kako informacije in želje, ki so jih dobili od kupcev, prenesti do proizvajalca oziroma v njegove razvojne oddelke, da bodo pri snovanju novih izdelkov čim bolj upoštrevane želje kupcev. Tudi mi moramo vzpostaviti sistem, ki bo vsaj dvakrat letno omogočal poslovojem, da povzamejo mnenja sodelavcev v prodajalnah in ga v obliki delavnic, posredujejo za to odgovornim v podjetju.

Proučili bomo možnosti za še bolj specializirana izobraževanja za poslovoje največjih in najboljših prodajaln. Zavedati se moramo, da so prav poslovoje tisti, ki s svojim zgledom in svojim prispevkom h kar najboljšem vzdušju v kolektivu, omogočajo proces širjenja znanja na svoje sodelavce v prodajalnah.



Veliko poudarka je bilo na izobraževanju udeležencev.



Obnovljena tudi prodajalna v mestnem jedru Maribora - Nekoliko spremenjen način postavitve z nekaj novimi elementi, daje prostoru še več svežine in lahkotnejši stil

26. avgusta je bila odprta prenovljena prodajalna na Vetrinjski cesti v Mariboru. Veselega vzdušja ob novi pridobitvi ni moglo zmotiti niti vreme, ki ni prav nič spominjalo na vesele in vroče avgustovske dni. Večino dopoldneva je lilo kot iz škafa. To je bil tudi vzrok, da je bilo kupcev nekoliko manj, vendar nikakor ne moremo reči, da jih je bilo malo. Prvi par je bil oddan takoj po odprtju. Tudi potem so kupci prihajali; nekateri samo na ogled, drugi zaradi nakupa. Veliko je bilo takih, ki so takoj opazili novo svežo podobo.

Direktor maloprodaje Stanko Kranjc je v slavnostnem nagovoru pozdravil navzoče. V prenovljeno prodajalno v Mariboru smo z nekaj novimi elementi in nekoliko drugačno postavitvijo vnesli še več svežine in lahkotnejši stil. Prodajalna je zato kljub majhnemu prodajnemu prostoru bolj pregledna. Tudi kupci so opazili to spremembo in prav razveseljiv je bil komentar prijazne gospe: "Imate lepo prodajalno. V njej vlada videz urejenosti in reda. Razstavljeni obutevi kupcu takoj pade v oči."

Odprtje te prodajalne pa je imelo še nek poseben jubilejni pomen. To je bila petdeseta prenovljena ali novo odprta prodajalna, pri kateri je sodelovala vodja prodajaln za Slovenijo Olivera Jereb. Direktor maloprodaje se ji je ob tem jubileju še posebej zahvalil in ji zaželel veliko uspehov tudi vnaprej.

Prvi par, športno obutev zase, je izbrala gospa Marija. "Slučajno grem tod mimo, pa sem stopila v prodajalno in takoj našla nekaj primernega," je povedala. "Precej kupujem v Alpini. Obutev se prilega



Vetrinjska ulica v središču mesta, kjer je naša obnovljena prodajalna.

moji nogi. Imate lepe, moderne modele. Blagovno znamko Alpina poznam že zelo dolgo in moram reči, da sem opazila velik napredek. Pred leti je bila kakovost, predvsem pa udobnost slabša." Marija nam je zaupala, da smuča in da ima tudi Alpinine smučarske čevlje. Slišala je tudi za kupcu prilagojeno obutev. Ker je stalna gostja Alpininih prodajaln, je bila povabljen tudi na akcijo predstavitve ACS obutve, ki je potekala v City

centru v Mariboru. Takrat v prodajalno ni mogla priti, toda ob priliki bo tudi ona pomerila nogi. Mogoče se bo odločila tudi za nakup ACS obutve. Predvsem pancerji, ki bi se bolje prilegali nogi, bi bili zelo dobrodošli.

Poslovodja Tomaž Leben je povedal, da je prodajalna na Vetrinjski med prvimi, ki je bila pred nekaj več kot desetimi leti prenovljena po tedanjem načinu. Oprema je bila za tisti čas zelo sodobna. Toda temne barve so optično zmanjšale in potemnile prostor. "Obnovljena prodajalna pa prinaša novo svežino in zelo sem vesel, da smo se odločili za ta korak. Dela so potekala po planu in nismo imeli večjih težav. Prodajalna je bila nekaj časa zaprta, toda to je bilo obdobje dopustov in mrtve sezone, tako da ne bo večjega izpada prodaje," je razložil poslovodja prodajalne.

"Naša prodajalna je v središču mesta. Vesel sem, da nam je uspelo narediti tako lep in svetel prodajni prostor. Kupcu bomo tako v prijetnem okolju lahko ponudili kakovosten izbor obutve in upam, da bodo radi prihajali k nam."



Poslovodja prodajalne Tomaž Leben, vodja prodajaln Olivera Jereb, direktor maloprodaje Stanko Kranjc in prodajalka Sonja Sever



Glede modelov je Tomaž Leben povedal, da je pri obutvi Alpine vsako leto viden večji napredek. Je tudi v komisiji za izbor, zato se že prej seznanili z modeli, ki bodo na voljo. Tudi kupci opazijo naša prizadevanja in so tako s kakovostjo kot udobnostjo obutve večinoma zadovoljni.

Avgust je prehodno obdobje in počasi bodo v prodajalno dobili jesenske modele. Za prvo silo jih imajo, a poslovodja upa, da bodo preostali čim prej na prodajnih policah in da bodo zadovoljili pričakovanja kupcev.

Prodajalka Sonja Sever je povedala: "Srečna sem, da smo spet začeli s prodajo. Saj se prileže dopust, toda prav tako je lepo priti na delo, ki ga že štiriintrideset let z veseljem opravljam."

Sonja se je za poklic prodajalke odločila pri petnajstih letih in pravi, da ji ni žal. Če bi se morala odločiti še enkrat, bi ravnala enako.



Prvi par je izbrala gospa Marija.

"Splet okoliščin me je privedel v Alpino in srečna sem, da je tako. Kupci nas imajo radi. Imamo veliko stalnih kupcev. Ko je bila prodajalna zaprta, so mnogi spraševali, kdaj bomo spet začeli s prodajo. Zunaj je

turoben dan, a jaz sem kljub temu neizmerno vesela. Prepričana sem, da bodo lepoto prodajalne in dobro voljo tistih, ki delamo v njej, občutili tudi kupci."

Jožica Kacin

Kupci iz Kočevja so bili veseli ponovnega odprtja Alpinine prodajalne v njihovem mestu

3. septembra je bila v prvem nadstropju blagovnice Nama v Kočevju odprta prodajalna Alpine. Pred leti je tu že bila naša pogodbeno prodajalna, ki pa je prenehala s poslovanjem. Kupci, s katerimi smo se srečali, so zagotavljali, da so vrnitve naše prodajalne veseli in da se bodo večkrat sprehodili med našimi prodajnimi policami. To je potrdil tudi dober obisk v prvih urah poslovanja. Še celo več: že pred odprtjem so si ogledovali naš prodajni prostor in ponudbo, pomerjali obutev in ko smo začeli s prodajo, tudi kupovali.

Slovesnega odprtja prodajalne se je udeležil tudi direktor Name Kočevje **Bogdan Ambrožič**. Zbrane je nagovoril **direktor maloprodajne mreže Stanko Kranjc**. Prodajalna je bila odprta in prodajalki sta lahko pričeli z delom.

"Vesela sem, da ste prišli v Kočevje. Vaši modeli so mi všeč in se dobro prilegajo moji nogi. Ste dobro podjetje in zato se vedno rada ustavim v Alpini," je povedala **gospa Tanja**, ki je bila prva, ki je v prodajalni v Kočevju kupila obutev. Prišla z

vnučkom Timonom. Zanj je kupila športne copate, zase pa je izbrala natikače. "Ti natikači so mi bili že dolgo všeč. Videla sem, da je ugodna cena, pa sem jih izbrala," je razložila. "Večkrat obiščem Alpino. Kupovala sem v Ljubljani, največkrat v prodajalni na Cigaletovi, kjer je garažna hiša. Odslej bom lahko obutev kupila v domačem kraju," je bila navdušena gospa Tanja.

V prodajalni smo srečali tudi prijazno **gospo Amalijo**. Ona je izbrala udobno obutev za jesenske dni. Povedala je, da je dolga leta služila svoj kruh v prodajalni s tekstilom, kjer je bila poslovodkinja. Sedaj se v prodajalne vrača le še kot kupec. "Vaša obutev mi je zelo všeč," je povedala. "Kadar sem šla v Ljubljano, sem se ustavila tudi v kateri od vaših prodajaln in kupila kak par. Imam močnejša stopala, zato težko dobim pravo obutev. A danes sem takoj našla nekaj primernega. Všeč mi je še en model," je zavrnila in pokazala na razstavljen



Takole izgleda prodajalna v Kočevju



par. "Ponj se bom vrnila čez nekaj dni, ko bo na razpolago moja velikostna številka," se je prijazno poslovila.

Poslovodkinja Mateja Oberstar ima že skoraj dvajset let izkušenj z delom v prodaji. Obutve še ni prodajala in pravi, da mora prodajalec, ki prodaja v Alpini imeti kar precej znanja. Pri modni obutvi je prodajalcem v veliko pomoč deklaracija, kjer so navedene značilnosti obutve. Pri ostali obutvi, ki ima tudi nekatere funkcijske posebnosti, pa mora biti znanje še bolj poglobljeno. Toda Mateja je prepričana, da bo vse potrebno hitro osvojila. "Nisem človek, ki bi želel pogosto menjati delovno okolje. Prišla sem v Alpino in potrudila se bom, da bom skušala kar v najkrajšem času spoznati čim več." To pa niso poslovodkine edine želje. Rada bi, da bi delo čim bolj potekalo, da bi v prodajalni dobili pristen stik s kupci, kar bi pomenilo zadovoljstvo tako za prodajalki kot kupce in kar bi posledično prineslo tudi dobro prodajo. "Alpinini modeli so mi všeč. Veliko pohval sem slišala tudi od zadovoljnih kupcev naše obutve," je svojo trditev o zadovoljnih kupcih s primerom podkrepila Mateja Oberstar. Na vprašanje o prvih vtisih, pa je odgovorila z izkušnjami s prvega srečanja z Alpino. "Videla sem oglas za novo delovno moč za prodajalno Alpine v Kočevju in se prijavila. Dobila sem vabilo na razgovor. Ta je bil v prodajalni Alpine v podhodu Ajdovščina v Ljubljani. Ko sem stopila v prodajalno, sem bila zelo lepo sprejeta. Prodajalke so me prijazno nagovorile in mi namenile nekaj spodbudnih besed. Še celo



Direktor domače prodaje je prvi izbrani par izročil gospe Tanji. Po nakupih se je odpravila skupaj z vnučkom Timonom.

nekoliko pošalile smo se, kar je takoj nekoliko razblinilo mojo tremo in nelagodnost. Tudi razgovor, ki sta ga vodila direktor maloprodaje Stanko Kranjc in vodja kadrovske službe Marta Mlinar, je potekal v prijetnem vzdušju. Ko sem se vrnila z razgovora, sem domačim z navdušenjem povedala, kako so v Alpini prijazni. Še bolj pa sem bila vesela, ko sem bila izbrana," je s posebnim žarom pripovedovala Mateja Oberstar.

Sledila je zaposlitev in uvajanje v delo. To je potekalo v različnih prodajalnah v Ljubljani.

"V nekaj dneh sem dobila toliko različnih informacij in napotkov, da sem bila kar malo zmedena," je dejala vodja prodajalne. "A veliko mi je pomenilo, ker so me vsi lepo in prijazno sprejeli. Pomagati so mi skušali po najboljših močeh. Čutila sem neko

posebno toplino in pozitiven odnos do dela. Opazila sem, da se prodajalci potrudijo za vsakega kupca. Zelo pomembna ugotovitev je bila, da vlada v prodajalnah velik red in disciplina. Pri tem sem tudi sama začutila veliko odgovornost do dela in potrudila se bom, da bom upravičila zaupanje, ki mi je bilo izkazano, ko sem bila izbrana za poslovodjo," je zaključila Mateja Oberstar

Tudi prodajalka Saška Benčina je bila zadovoljna. "Kupci že ves dan prihajajo v prodajalno in z veseljem smo pričeli z delom," je povedala Saška. Že prej je nekaj let prodajala obutev, zato ji to delo ni nepoznano. "Vsak kupec je svoja osebnost in vsakemu se je treba prilagoditi in se mu posvetiti tako kot želi in pričakuje," je dejala. Tudi modeli, ki jih bo prodajala so ji všeč. Modna obutev je lepa in kakovostna. Vedno bolj so opazni tudi moški modeli. Dobro je tudi, ker ima Alpina ponudbo otroške obutve. V Kočevju je premalo ponudbe modelov za najmlajše. Po oceni Saške Benčina je v Alpini nekoliko premalo poskrbljeno za športno obutev, ki bi jo nosili mladi. Na vprašanje, po čem so kupci najbolj povpraševali pa je povedala, da je ona v prvih urah po odprtju prodajalne prodala največ sandal in natikačev. Poletje gre sicer h koncu, toda kakovost in ugodna cena privabijo še marsikaterega kupca. "Kočevje je majhno mesto, veliko ljudi je brez zaposlitve, mislim, da bo težje prodati dražjo obutev," je menila prodajalka Saška Benčina.



Prodajalka Saška Benčina in poslovodkinja Mateja Oberstar

Jožica Kacin.



Alpina tudi v Mercator centru v Tuzli



Predsednik uprave Alpine mag. Andraž Kopač in direktor Alpine BH Dževad Karić s sodelavkami in prodajalkami obeh prodajaln v Tuzli

10. marca je Mercator odprl svoj prodajni center v Tuzli. V njem ima svojo prodajalno tudi Alpina. Odprtja se je udeležilo veliko obiskovalcev. Tuzla je mesto, ki se v zadnjem času dobro razvija in se dviga od povprečja mest v Bosni in Hercegovini. Prodaja v prodajalni je v prvih mesecih nad pričakovanji. Poleg novo odprte, v Tuzli deluje še ena Alpinina prodajalna.



Stanko Kranjc Pogled na izložbo prodajalne.

Prenovljena prodajalna v Travniku



Prodajalna v Travniku je prva prodajalna, pri odprtju katere je kot vodja prodaje v tujini sodeloval Niko Gantar (na sliki skrajno desno).

V četrtek, 2. septembra je bila odprta prenovljena prodajalna v Travniku. Je na dokaj atraktivni lokaciji v središču mesta. Opremljena je na sodoben Alpinin način in je ena



Prodajalna je v središču mesta.

izmed najlepših prodajaln na tem območju. Odprtja so se poleg direktorja maloprodaje Stanka Kranjca in direktroja Alpine BH Dževada Karića, udeležili tudi predstavniki krajevne oblasti. Upamo, na uspešno prodajo.

Niko Gantar



Olivera Jereb - Za njo je odprtje ali prenova petdesetih prodajaln

Delovna pot Olivera Jereb se je začela v šivalnici, kjer je ostala le nekaj mesecev. Tri leta je bila v tajništvu nabavne službe, nato je odšla v tedanji splošno organizacijski sektor, kjer se je ukvarjala z nagrajevanjem. Sedaj že petnajsto leto dela v maloprodaji. Vodi prodajalne v Sloveniji, ki so v zadnjih letih dosegle velik napredek. Avgusta je bila v Mariboru odprta petdeseta obnovljena oziroma nova prodajalna, pri kateri je sodelovala. To je pomemben jubilej in prav je, da ga obeležimo tudi tako, da vodji prodajaln v Sloveniji Oliveri Jereb, zastavimo nekaj vprašanj.



Olivera Jereb

Delo življenje: V Mariboru je bila odprta petdeseta prodajalna pri kateri ste sodelovali kot vodja prodajaln. To je lepa številka. Kakšni so občutki ob tem jubileju?

Olivera Jereb: Zelo prijetni. Ne dolgo tega me je ta ugotovitev presenetila. Zastavilo se mi je vprašanje: "Ali je to res?" Pomislila sem na vse delo, ki je potrebno za novo ali odpiranje samo ene prenovljene prodajalne. Za mano in mojimi sodelavci je veliko prizadevanja in dela. Ko tako razmišljamo ugotovimo, da smo del sistema, ki se nenehno razvija, raste (menim, da uspešno) in to misel izpolni s prijetnimi, lepimi občutki. Z eno besedo, ponosna sem na takšen "jubilej".

Delo življenje: Kakšne so naloge vodje prodajaln v Sloveniji?

Olivera Jereb: Moje delovne naloge so povezane s skrbjo za prodajalne kot je: odpiranje novih prodajaln, obnavljanja že obstoječih, izbor in vzgoja ter redno izobraževanje kadrov, stalno izboljševanje organizacije dela v prodajalni, aktivnosti za boljšo urejenost prodajalne, pravilno predstavitev izdelkov in akcijskih

dogodkov, uvajanje novih načinov oziroma postopkov prodaje. Skratka, v nenehnem boju na trgu, moram zagotoviti, čim večjo konkurenčnost naših prodajaln.

Pri tem moram poudariti, da samo moje prizadevanje, brez skrbnih sodelavcev v prodaji in drugih službah v podjetju, ne bi obrodilo sadov. Formula uspešnega dela je v sposobnih delavcih, ki znajo sodelovati.

Delo življenje: Veliko ste na poti, skrbeti morate za štiriinpetdeset prodajaln. Je delo naporno. Kako zmorete vse to?

Olivera Jereb: Naša mreža prodajaln v Sloveniji je postala velika. K sreči nam idej k novim pristopom prodaje ne zmanjka, zato je moje delo, kljub naporom, zanimivo in kreativno.

Novi pristopi praviloma določene postopke dela zelo poenostavijo, naredijo jih manj napore in s tem omogočijo uvajanje različnih novosti.

Delo je večinoma naporno, vendar zadovoljstvo po dobro opravljenem delu premaga še tako velik napor. Če vemo, da je na koncu stopnic nekaj kar si želimo, hoja nikoli ni naporna.

Obseg dela bo verjetno (ali pa že) zahteval dodatne moči in v to smer bomo prisiljeni v prihodnosti razmišljati.

Delo življenje: Dobro poznate Slovenijo, saj jo vsako leto prekrizirate po dolgem in po čez. Radi potujete?

Olivera Jereb: Na splošno rada potujem, tako, da mi službena pot praviloma ni naporna, če se osredotočimo samo na vožnjo. Seveda pa moramo vedeti, da smo na cesti stalno izpostavljeni raznim nevarnostim. Še posebej to velja v zimskih voznih razmerah. Naporna zna biti stvar, zaradi katere sem na poti in ki me med vožnjo lahko naredi manj zbrano.

Delo življenje: Veliko ste med ljudmi. Kakšen je vaš način vodenja in komuniciranja?

Olivera Jereb: Na to vprašanje bi vam bolj realno odgovorili ljudje, s katerimi sodelujem v naši maloprodaji in izven nje. Mislim, da bi dobili različne odgovore.

Sama menim in upam, da ne bo zvenelo samozadostno, da sem izbrala najboljši možni način. Vodenje in usklajevanje dela preko sto trideset zaposlenih zahteva pravilen pristop. Želim ustvariti pogoje, da bi moje vodenje obsegalo le vodenje in usmerjanje dela poslovdij prodajaln, manj pa prodajalcev. Poslovdije pa bodo oziroma sami poskrbijo vsak za svojo prodajalno in sodelavce v njej.

Delo poslovdije je vedno bolj zahtevno tudi v smislu vodenja prodajalne oziroma prodajalcev. Mislim, da tudi to pot delitve vodenja uspešno in vztrajno premagujemo. S poslovdiji moram imeti skupen, jasen in dovolj razumljiv cilj za doseglo poslovnih rezultatov. Samo na ta način si lahko obetamo uspeh. Pri postavljanju zahtev do sodelujočih in podrejenih moramo biti jasni, razumljivi, enako zahtevni do vseh in žal tudi nepopustljivi. Temu skušam prilagoditi tudi komuniciranje in način vodenja.

Delo življenje: Radi delate na tem področju?

Olivera Jereb: Že prej povedano verjetno kaže na to, da rada opravljam zaupano delo.

Delo življenje: Kdaj ste najbolj veseli in kaj vas najbolj razjezi?

Olivera Jereb: Vesela sem, ko ugotovim, da vse delo, ves napor obrodi sad in je v zadovoljstvo tudi sodelujočim. Zelo pa sem žalostna, če ugotovim, da sem, ali smo, energijo porabljali za nekaj kar nima smisla.

Delo življenje: Ko ste začeli, je bilo stanje v prodajalnah povsem drugačno. Kako se spominjate tistih dni?

Olivera Jereb: V tistem času naša mreža prodajalnih ni bila konkurenčna ostalim prodajnim mrežam na trgu. Tudi zaradi takratnega družbenega sistema nam je uspelo preživeti. Z delom v prodaji sem začela skupaj z novima zagnanima sodelavcema Alešem Dolencem in Ivom Pivkom. Novo področje, s katerim smo se srečali in želja po novih izzivih, je botrovala hitrim spremembam. Začeli smo uvajati računalniško obdelavo podatkov in izgrajevati novo podobo prodajalnice Alpina, tako v opremljenosti kot v ponudbi. Ena sprememba je spodbudila drugo in prenova je stekla. Približevali smo se konkurenci in jo po nekaj letih trdega dela večinoma uspeli tudi prehiteti.

Šele ko se ozremo nazaj, ugotovimo, da smo še pravočasno začeli s spremembami. Vsaka zamuda na tem področju bi nas lahko drago stala. K sreči smo tudi v podjetju imeli isto misleče ljudi v drugih službah, npr. računalniškem centru, razvoju in drugod, ki so te premike soustvarjali.

Delo življenje: Prodajalna je odsev podjetja, kateremu pripada. Kaj se vam zdi pri prodajalni in prodajalnih najpomembnejše?

Olivera Jereb: Strinjam se, da je prodajalna odsev podjetja, kateremu pripada. Množica ljudi, ki vsakodnevno stopa v prodajalno, nas v prodajnem prostoru vidi in doživi kot podjetje Alpina. Paziti moramo, da naše prodajalne, s pravilno ponudbo blaga in v prijetnem prodajnem prostoru, s prijaznimi prodajalci, zadovoljijo vedno večje zahteve in potrebe kupca. Skoraj vse prodajalne so opremljene z novo, enotno opremo. S tem smo postali za kupce bolj prepoznavni. Trenutno največ pozornosti usmerjamo v izobraževanje prodajalcev. Dober, sposoben, zadovoljen prodajalec je eden od glavnih pogojev uspešne prodaje in je dodana vrednost na vse prej narejene aktivnosti in vlaganja.

Delo življenje: Tudi sami ste vodili seminarje glede urejenosti trgovin in prodajalcev. Kje ste pridobili to znanje?

Olivera Jereb: Nekaj tega znanja sem pridobila na različnih seminarjih. Nekaj znanja lahko pridobimo z opa-

zovanjem v službi ali v vsakdanjem življenju. Če nam je neko ustvarjalno področje zanimivo, potem ga nenehno opazujemo in analiziramo, ne glede na to, kje se z njim srečujemo.

Delo življenje: Mislite, da se dober prodajalec lahko tega dela nauči ali ima to že v genih?

Olivera Jereb: Ne poznam dela, ki bi bilo rezultat samo enega dejavnika. Dejavnosti, katere so usmerjene v delo s kupci, kot je prodaja, za katero bi lahko rekli, da je na videz "komunikacijsko-vizualna" dejavnost, vsekakor zahtevajo od prodajalca usklajeno obvladovanje več dejavnikov. Nekaj teh imamo zagotovo v sebi, v genih kot pravimo, nekaj pa se jih je možno naučiti oziroma priučiti. Moja naloga je ugotavljati tudi najbolj šibke točke in iskati rešitve oziroma načine, da jih odpravimo. Pri tem ne smem pozabiti na ohranjanje že doseženih rezultatov. Moja želja je imeti sposobno prodajno osebje, zaradi katerega bomo prepoznavni med vso konkurenco. To deloma že dosegamo in v tem smislu bomo delali še naprej.

Jožica Kacin

Modne smernice in Alpinina kolekcija za jesen in zimo 2004/2005

Moda postaja elegantna. Skladno in lepo se obleči od glave do pete je spet "in"! Oblikovalci jemljejo navdih za svoje kolekcije iz štiridesetih, šestdesetih in osemdesetih let in jih ponujajo na nov, svež in moderno prenovljen način.

Glavne značilnosti:

1. Moda prinaša **jasne, močne barve** v kombinaciji s črno in črno-belo in tako ustvarja neobičajne vzorce in kontraste. V nasprotju z močnimi barvami (predvsem rdečimi odtenki), se pojavljajo pasteli, hladni sivi odtenki, srebrna in bela.
2. **Škornji** postajajo veliki hit in bodo to zimo, za vse, ki želijo biti modne, nepogrešljivi! Gležnjice so vseh višin, od gležnarjev, polškornjev, ... lahko pa segajo zelo visoko, tudi čez koleno. Polne so zaponk, kovinskih gajkic in drugih srebrnih dekoracij. Pete so lahko visoke, tanke in ošiljene ali sred-

njih višin (škornji iz gladke svetleče nape ali laka) zelo moderne pa so nizke pete - športni škornji z mehкими gumi podplati (največkrat iz velurja). V retro slogu se pojavljajo škornji širokih prisekanih konic, ravno tako s kvadratnimi močnejšimi petami ali pa taki iz sveta motoristov - oblazinjene, prešite gležnjice s kovinskimi dodatki.

3. **Dodatki:** k škornjem se nosijo **nogavice ali pajkice močnih živih barv**, zraven pa seveda opriete hlače ali kratka krila.
4. **Obutev** za prosti čas in vsakodnevno nošnjo je v zimi še vedno močno zastopana. Pogosto se po-

javlja z izgledom modernih **apreski škorenjcev**. Podplati so nizki, fleksibilni, zelo različnih debelin, obutev pa mehka, udobna, lahkotna in praktična.

BARVE

Črna je najlepša in najbolj opazna barva za sezono jesen-zima 04/05. Op-art vzorci, pike, črte, karo, pepita vzorci se običajno pojavijo v črno-beli kombinaciji ali v kombinaciji črne z močnimi barvami (rdeča, ciklamna, rumena, modra). Pomembni so lesketajoči se materiali, tudi lak.

Pasteli se pojavljajo v nasprotju z močnimi barvami predvsem v pleteninah in športnih oblačilih. Paleta ses-



tavljajo obledela pink in svetlo modra, nežno siva, rumena, bela, srebrno siva in bež siva; ravno tako so pomembni antrazit in črni odtenki.

Tradicionalne barve so nasledile zgodbo bež rjavih odtenkov. Postajajo bolj barvite in bogate; paleta sestavljajo rjavkasto sivi odtenki, oranžni odtenki terakote, topla rumena, rumeno rjava, olivno zelena in zeleno rjava. Pomembni so tudi motivi reptilov in cepljenec.

Retro 60-ta

Izgled šestdesetih let je zaznamovan z neobičajnimi barvami in kontrasti, kot tudi s posebnimi oblikami, ki poudarjajo mladostno osvežujoč modni izgled. Nosijo se kratka mini krilca in oblekice ter visoko zapete jakne z geometrijskimi rezi. Bleščeča rdeča, oranžna in pink, kot tudi žabja zelena, cintronsko zelena, kraljevsko modra in rumena se kombinirajo v kontrastu s črno ali črno-belo. Močno se pojavljajo op-art vzorčki, vzorčki šahovnice, pike in črte, kontrastni paščki, obrobnice in šivi, okrogli dodatki in aplikacije. Posebna pozornost je na

MATERIALI

Trend jasnih linij, živih barv in geometričnih form sovпада z **gladkim ali lakiranim usnjem**, velikokrat v kontrastu dveh barv. V obutvi za prosti čas in kot značilnost angleškega stila obutve, se obvezno pojavljajo **mehki velur, vzorčki reptilov in tvid**. Pomembni so bleščeči se **kovinski detalji, hi-tech materiali in krznene obrobe**, ki se pojavljajo v obutvi za prosti čas.

dodatkih in raznih detaljih, kot npr. rokavice ali neprosojne nogavice močnih živih barv.

Obutev: Oblikovalci so si sposodili ideje iz odkritij 60-tih let; **balerinke** kot **salonke ali troterke** in **škornji** vseh višin so najpogosteje opaženi; konice so kvadrataste ali okrogle oblike, pete so nizke do srednje visoke, pogosto oblečene v usnje ter kvadratne oblike. Gležnjice in zgornje dele pogosto krasijo **okrogli ornament, gumbi, zaponke in kontrastni trakovi**. Veliko je gladkega sijočega usnja, pojavlja se tudi lak. Prevladuje črna barva, obilica je **bele in rdeče**.

SMERNICE za jesen-zimo 2004/05:

1. RETRO 60-TA LETA
2. RETRO 80-TA LETA
3. BRITANSKO CHIC
4. NOVA FORMALNOST
5. ŠPORT IN CASUAL
6. MLADOST IN ZABA
7. MOŠKI SVET



Retro 80-ta

Nostalgija osemdesetih let je navdihnila modne oblikovalce, da so dodali oblačilom **več glamurja**. Jakne z velikimi in visokimi ovratniki, poudarjen pas, cevasti zgornji deli, široki rokavi, se nosijo z ozko oprijetimi hlačami ali ozkimi krili, ki se proti koncu razširijo in tako poudarjajo žensko silhueto. Dodatno privlačnost poudari **črna barva, usnje ali lak** v oblačilih. Oblačila so svetleča, bleščečih barv in velikokrat kombinirana z močno srebrno barvo.

Obutev: Škornji vseh višin, vključno s tistimi čez koleno so najpogosteje videni. Za bolj športni videz so si oblikovalci sposodili elemente iz pohodnih in motorističnih škornjev. Značilni so **poudarjeni oblazinjeni in obšiti deli na prednjiku, svetleče zadržge, zanke in zaponke ter srebrni trakovi**. Pretežno so iz črnega mehkega usnja ali laka, v kombinaciji s snežno belimi ali barvastimi aplikacijami. Pete so lahko zelo visoke, tanko ošiljene ali pa so nizke z izgledom mehkega športnega podplata.



Nova formalnost

Gre za strog, resen, zmeren stil, z elementi moškosti, ki se spreminja od videza stroge ženske, pa vse do izjemno seksi ženskega videza. Telirane jakne se nosijo s kratkimi krilci ali



ozkimi hlačami. Rahlo plapolajoče obleke se kombinirajo s kratkimi suknjiči in tako ustvarjajo elegantni poslovni izgled. Materiali, kot so elegantna flanēla in bukle, varirajo od sivih, antracit do črnih odtenkov,

pojavljajo pa se tudi karo vzorčki, pepita in vzorčki tankih črt v temno rjavih odtenkih.

Obutev: Nove salonke, flamenco, troterke in prisekane balerinke različnih konic se pojavljajo zelo pogosto; med tem ko so **gležnarji in visoki škornji** na nizkih petah glavni predstavniki tega stila. Še vedno se pojavljajo visoke pete, ki poudarjajo eleganco. Usnje je gladko, lahko tudi lakirano, obutev krasijo **kontrastni barvni okraski, trakci, šivi, zaponke in pentlje**.





Meni je prav.

Britansko chic

Idejo za to smernico so oblikovalci vzeli iz tradicije oblikovanja angleških vzorčkov in tkanin. To pa ne pomeni, da se klasika vrača nespremenjena; nasprotno, **angleški tvid, pepita, šahovnica, ribja kost in karo vzorčki** so pogosto videni v neobičajni kombinaciji, ki nam ponuja udarno svež, razigran in moderen izgled. Prada si lasti zasluge kot začetnik tega novega stila, ki kot modna oblačila ponuja mini krila ter cevaste hlače. Najpogosteje se pojavljajo **gozdne rjavo-zelene barve**, ki se zelo dobro kombinirajo s poudarjenimi svežimi barvnimi poudarki.

Obutev: Vračajo se na novo interpretirane **troterke, salonke in college mokasini**. Ravno tako se pojavljajo **škornji** v vseh višinah gležnjice, tudi čez koleno, pa tudi **gležnarji** z nižjo peto in podplatom. Večinoma so iz meh-



kega usnja ali semiša v toplih rjavih, rjavo-zelenih in rjastih odtenkih. Konice so ali bolj zaokrožene, ali kvadratne, obutev je večinoma okrašena z zaponkami, gajkicami, pentljami, zavihki in resami. Šivi in robovi so pogosto v kontrastni barvi.



Meni je prav



Šport & Casual

Šport je v zimski sezoni zopet močno zastopan. Pojavlja se v dokaj enostavni in osvežilni obliki v vsakodnevnem oblačenju in oblačenju za posebne priložnosti. Parka in anorak, narejena iz svetlečih high-tech materialov in najlona, v **beli ali črni barvi**, pa tudi v **sivi in bež barvi**, sta pomembna kosa garderobe v zimski kolekciji. Te barve se **kombinirajo tudi z intenzivnimi barvami in pasteli**, s primesmi sijaja in folklore. Vse to da zimskemu oblačenju poseben izgled. Zelo moderne so tudi zelo ozke hlače in kratka krila, ki se lahko nosijo skupaj z volnenimi nogavicami in gamašami.



Obutev: V tej sezoni so **zimski škornji** nujno potrebni. So vseh višin: do kolen, nad kolena ... V trendu so t.i. motoristični in boksarski škornji. Pomembno je, da so narejeni iz **mehkih materialov - mehke nape**. Še vedno se močno pojavljajo škornji in gležnarji s **krznom**, narejeni iz **mehkega cepljenca** ali cepljenca, ki je rahlo maščen in ima izgled **pull up-a**.

Svetle barve, posebno bela, so močno zastopane v zimski kolekciji. Poleg bele se pojavljajo še bež in rjavi odtenki ter kombinacija bele in črne.

Ker so oblačila v tej sezoni mehka in udobna, mora biti tudi obutev taka - praktična, lahkotna in prilagodljiva.



Meni je prav

Mladost & zabava

Mladost je norost, bi lahko rekli za to modno smernico. V njej se **prepletajo retro stil, britanski stil, nova formalnost in seveda šport**. Toda vsak od teh stilov izgleda drugače. Veliko se nosijo ženski plašči s kapuco skupaj s suknjičem, gamaše se obujejo s salonkami, oboje pa gre odlično skupaj z oblačili z različnimi potiski kot je oblika šahovnice, elegantni škotski karo, grobimi škornji in širokim valovitim krilom.

Obutev: Moda za mlade daje pri obutvi mladim možnost izražanja svoje lastne osebnosti. **Škornji** so "in". So **različnih višin** - do kolen, nad kolena, ter oblik - **motoristični, boksarski**. So športni, na mehkih nizkih podplatih ali na visokih petah, ter malo bolj elegantni, oblikovani po nogi - oblika nogavice. Čevlji so več oz. **dvobarvni, narejeni iz high-tech materialov, mehkih nap in cepljencev**, dodatki so kovinski okrasni. Barve so bela-črna, oplemeniteni s svežimi barvami. Pojavljajo se tudi nežni rjavi in bež odtenki.





Moški svet

Moška moda je na eni strani izrazito elegantna, na drugi pa športna, saj šport igra pomembno vlogo v moški modi tudi to sezono. Rabljen, obnošen izgled izgublja na pomenu. Na pohodu so oblačila, ki dajejo vtis bogastva tako v poslovnem kot casual stilu. Volna s polnim otipom flanele in šetlanda, ribje kosti, tweed-a in vzorca šahovnice, pogosto z večbarvnim efektom, deli osrednje mesto z rebrastim žametom. Pri športnih oblačilih se pojavljajo kombinacije s high-tech materiali in najloni. Barve v oblačilih in obutvi so **toplo rjave**, pogosto kombinirane s svetlikajočimi barvnimi poudarki. Močno so prisotne **zele- na in antrazitna barva ter seveda črna**.

Obutev: Značilno za moško modo, tako elegantno kot casual, v zimski kolekciji je zaobljena in pa ovalna ali kare konica. Pomembni so tudi **kontrastni šivi** ter eleganten izgled **gladkega ali rahlo prešanega usnja**, večinoma v toplih rjavih tonih ali v črni barvi z dodatki kovinskih zaponk. Pri športu se v veliki meri pojavljajo škornji vseh višin, nekoliko manj masivnih, toda včasih izrazito nesprijemljivih oblik. Material je **usnje** v kombinaciji s **high-tech materiali**, dodatki so kovinske zaponke. Pomembno je, da so čevlji mehki in prožni ter seveda udobni.

Značilnost moške mode v tej sezoni je v kombinaciji materialov, dinamičnih barvnih variantah, raznih dodatkih ter inovacijah na podplatih.

Vision ACS 6 + 7 = 320 + 600 + 150

Pohodniško računstvo ni nujno vedno pravilno, vendar se kljub temu izide. Slovenijo namreč prečita dve evropski pešpoti z oznakama E6 in E7. Prva je dolga 320 kilometrov, druga 600. E6 drži s Kozjaka in od Drave do Strunjana, E7 od Nadiže in Soče do Mure in Hodoša. Ker so Vision več kot evropski čevlji, se je že spodobilo, da sem obe prehodil v njihovi ACS različici. Tistih 150 kilometrov na

koncu enačbe pa je nastalo mimogrede, ko sem izgubljal in nato iskal prave smeri, hodil na železniške postaje in z njih in počel še druge take organizacijske stvari. Obe pešpoti je namreč lepo prehoditi zvezno in v celoti, vendar je zaradi enostavnejše organizacije in vmesnega nabiranja moči tudi po delih prav prijetno.

Najprej sem naredil eno traparijo. Prvi dan "evropskega" pohodništva



Vision ACS po skoraj 1100 izhojenih kilometrih. Foto: Dario Cortese

čez Slovenijo sem, tako kot ponavadi po daljšem času primernosti, hodil ves dan in še malo v noč. S povsem novimi, niti malo uhojenimi Vision ACS na nogah. Malo je manjkalo, da bi ta dan prehodil 50 kilometrov, pa sta me v prijetni poletni noči pred tem ustavila huda lakota, utrujenost, predvsem pa turistična kmetija ob poti. Razmere v stopalih in okolici so bile spodbudne kot siceršnje notranje razmere: niti enega žulja, otiščanca in drugih znakov dolge hoje v novih čevljih. Pravzaprav se pa z novimi pohodniškimi čevlji nisem odpravil kar tako v neznanu, saj sem po izkušnji z osnovno izvedbo Vision zaupal v mehko in prilagodljivost četudi povsem novih čevljev.

No, tudi Vision ACS so takšni, sicer pa so povsem drugačni.

Ker imam stopali skoraj enako veliki, niti ozki niti široki, žal nisem mogel izkoristiti udobja, ki ga nudi izbira stopalom prilagojenih različic ACS obutve, zato pa sem lahko spoznaval

Preizkus Vision ACS v številkah

Trajanje preizkusa: 3. julij do 31. avgust 2004

Število dni v Vision ACS: vsak dan

Prehojena skupna razdalja: malo manj kot 1100 kilometrov

Značaj prehojenih poti: 60 % makadamske in asfaltne ceste, 40 % steze in poti

Razpon temperature okolice: 10 °C do 32 °C

Razpon nadmorske višine: 0 m v Strunjanu do 1797 m na Snežniku

Najdaljša dnevna hoja: 47 km iz Krškega čez Svete Gore in skozi Bistrico ob Sotli v Verače

Skupno število ur z Vision ACS na nogah: samo hoja s krajšimi postanki 350 ur, skupaj z ostalimi dejavnostmi okoli 450 ur

Število žuljev: 0

Število otiščanih prstov in podobnih neprijetnosti: 1 natiščana tetiva zaradi dolge hitre hoje po asfaltni cesti

Stanje po preizkusu: zamenjane vezalke, popuščajo šivi na prednjem delu na obeh straneh pregiba obeh čevljev, zgornji del je malo odstopil od mikropora, podplati zmerno obrabljeni, vendar bo zgornji del popustil prej, preden bi se lahko zgladili

Predvideno nadaljnje število ur hoje/prehojenih kilometrov: vsaj 150 ur/500 km

**Evropa v Sloveniji**

je, merjena po dolžini dveh evropskih pešpoti pri nas, dolga skoraj 1000 kilometrov. Drugače pa evropske pešpoti skupaj merijo več kot 50.000 kilometrov. 11 jih je in v smeri sever-jug in zahod-vzhod povezujejo morja ali ocean in morja. Nekateri odseki še čakajo na trasiranje in označitev, drugi že dolgo časa služijo namenu. E6 drži od Baltika do Jadrana, E7 od Atlantika do Črnega morja.



Evropske pešpoti so označene z rdeče-rumenimi oznakami; pri nas večinoma s Knafeljčev markacijo, ki ima rumeno osredje. Foto: Dario Cortese

nove lastnosti, ki jih čevljev dobi s prehodom v ACS svet. Vision so na primer zelo primerni za "kombinirane" pohode, na katerih se steze in poti izmenjavajo z asfaltnimi cestami. Vision ACS pa cest ne marajo in jim je bolj všeč manj poravnan in tudi kamnit teren.

Imajo višjo peto, ožji prednji del, močnejši podplat z izjemno dobrim oprijemom na vseh podlagah in v skoraj vseh razmerah.

Zaradi lahkotnosti se najbolje obnesejo pri hoji brez nahrbtnika ali z lažje

naloženim nahrbtnikom, ki naj raje kot dobrih deset kilogramov tehta kak kilogram manj.

Za nepremočljivost čevlja pa koristijo, če jih mokre namažemo z impregnacijsko tekočino na vodni osnovi.

Imajo močno ozadje, zelo mehko ospredje. Skratka, to je mehak pohodniško-športni čevljev s čvrstim hribovskim ozadjem. Kot superga, križana z gozdarjem. Supergam v Bolgariji pravijo maratonke. Vision ACS zdržijo vsaj 40 maratonov. Pohodniških, seveda, vendar lahko v njih tudi potečemo, ko se nam mudi na vlak ali na avtobus ali po klancu dol, kar tako, ker je vse tako lepo. Seveda

v njih brezpogojno prijetno tudi kolesarimo in se pri tem zaradi ožjega prednjega dela bolje obnesejo kot Vision. Enako velja za motociklistične užitke, za katere so Vision ACS v poletnem času celo primernejši od škornjev.

Odlika Vision ACS je, poleg možnosti izbire stopalom prilagojenih čevljev, zelo čvrst oprijem pete in gležnja. Podplat *fourá* je narejen, da prime in traja, zato imajo čevlji odličen oprijem v vseh suhih razmerah in na skalah, dobro se obnesejo tudi v mokrem. Zelo dobro odvajajo toploto in v njih ni vroče niti pri 30 °C.

Dario Cortese

ΕΛΛΑΔΑ - GREECE - GRECE - GRIECHENLAND

LEP POZDRAV

IZ VROČIH ATEN!

Jereb's.

Handwritten signatures and notes:
 + Zbor
 Zbornica
 Republika
 Rika
 ...
 Photo by L. Hapets



ALPINA D.D.

STROJARSKA 2

4226 ŽIRI

SLOVENIA

-EU-

Pozdrave nam je poslal tudi žirovski olimpijec judoist Sašo Jereb. Še posebej se je potrudil in za nas v Atenah zbral tudi podpise drugih najboljših slovenskih tekmovalcev. Hvala!



OLIMPIJSKA REPREZENTANCA SLOVENIJE VAM POSILJA PRISRČNE OLIMPIJSKE POZDRAVE Z IGER XXVIII. OLIMPIADE ATENE 2004

Tudi Alpina je bila zlati donator olimpijske reprezentance.

Bojana Kastelec - Na rezalniku je delo razgibano, več je kreativnosti, samostojnosti in to mi je zelo všeč

Ko sem povprašala za Bojano Kastelec, delavko meseca junija, sem izvedela, da uživa zaslužen dopust. Naslednji teden pa naj bi delala v nočni izmeni. Želela sem, da bi se čimprej srečali. Bojana je prijazno pristala, da pride na razgovor dopoldne, ko se bo nekoliko odpočila. Držala je besedo in v vročem poletnem dopoldnevu sva se zatopili v prijeten klepet.

Delo življenje: Nedavno tega ste se vrnili z dopusta.

Bojana Kastelec: Z mozem sva si letos privoščila dopust v hotelu na Hvaru. Izbirala sva med ponudbami v zadnjem trenutku. Ni nama žal, da sva se odločila za ta otok.

Delo življenje: Ste bili prvič na Hvaru?

Bojana Kastelec: Na tem otoku sem bila prvič, Dalmacija pa mi ni nepoznana. Bila sem v Dubrovniku, na Braču, toda Hvar mi je najbolj všeč.

Delo življenje: Kakšne so vaše sanjske počitnice?

Bojana Kastelec: Uživam v vodi. Zelo rada se potapljam. Počitnic brez maske in plavutk si skoraj ne morem

predstavljati. Rada imam aktivne počitnice. Ležanje na plaži mi ne ustreza. Če nisem v vodi, si ogledujem okolico. Z mozem vedno pogledava tudi zanimivosti krajev kjer sva. Sedaj sva bila v Jelsi, prevozila in prehodila pa sva ves otok.

Tudi ko smo šli z družino na Krk, smo hoteli videti čim več. Da bomo bolj mobilni, smo se odločili, da se bomo na dopust odpravili kar s svojimi avti. V Trstu smo jih dali na trajekt in se odpeljali.

Delo življenje: Kako pa je bilo na Krku?

Bojana Kastelec: Tam je veliko lepih plaž. Če bi ne imeli svojega prevoznega sredstva, bi jih ne videli, razen če ne bi tam najeli avtomobila. Ogledali smo si ves otok.

Delo življenje: Vreme letos počitnikarjem, ki si želijo vročine, ni bilo najbolj naklonjeno. Kako pa je bilo na Hvaru?

Bojana Kastelec: V Dalmaciji je vreme ponavadi lepše. Tudi letos je bilo tako. Tudi turistov je bilo dovolj, čeprav ne morem reči, da je bila gneča. Hotel je bil zaseden, tudi zvečer se je v okolici sprehajalo veliko ljudi, ceste pa so bile bolj prazne, kar za popotnika, ki se vozi po njih niti ni slabo. Lahko rečem, da sva s Tomažem preživela lep dopust.

Delo življenje: Po osnovni šoli, ki ste jo obiskovali v Žireh, ste se odločili za čevljarški poklic.

Bojana Kastelec: V Alpini je bila razpisana štipendija za čevljarškega tehnika in tudi to je bil motiv, da sem se odločila za Alpino in ta poklic.

Delo življenje: Kot štipendistka ste delali med počitnicami.

Bojana Kastelec: V Alpini je navada, da štipendisti med počitnicami opravljamo obvezno tritedensko prakso. Delala sem v različnih oddelkih, največ pa v šivalnici in prirojevalnici.

Delo življenje: Po končani srednji šoli ste bili pripravnica.

Bojana Kastelec: Tudi kot pripravnica sem spoznavala proizvodne oddelke. Bila sem v montaži, sekalnici in skladišču. V tem času sem spoznala delo v različnih proizvodnih oddelkih. Mislim, da je dobro da vsak, ki dela v podjetju, čim bolje pozna ves proizvodni proces.

Delo življenje. Po končani pripravniški dobi ste se zaposlili.

Bojana Kastelec: Najprej sem bila na kontroli v prirojevalnici, nato pa sem se tako rekoč vsa leta delovne dobe gibala med deli v prirojevalnici in šivalnici. Včasih sem delala na modnem, drugič na športnem programu. Opravljala sem različne faze, le šivala sem bolj malo. Nazadnje sem bila na delovnem mestu zamenjava delavcev, kar je pomenilo, da sem delala, kjer je bilo potrebno. Pri tem me je najbolj motilo, ker zjutraj, ko sem prišla v službo, običajno sploh nisem vedela, kam naj grem in kaj bom počela tisti dan. Poprijeti je bilo treba tam, kjer so me rabili.

Delo življenje: Potem pa ste prišli na rezalnik.

Bojana Kastelec: Na rezalniku delam dobro leto. Delo je razgibano. Veliko več je samostojnosti, kreativnosti in to mi je zelo všeč. Od začetka me je skrbelo, kako se bom privadila na delo na tri izmene. Nisem bila navajena dela z računalnikom. Toda sedaj nimam nobenih težav. Pred prihodom na to delo, sem včasih že pomislila, da bo vse življenje opravljati dela v šivalnici in prirojevalnici, kar malo dolgočasno, na rezalniku pa sem zelo zadovoljna. Posebno delo popoldne mi je všeč. Tedaj nas nihče ne moti, zato smo bolj produktivni.

Delo življenje: Kaj pa delo v nočnem času?



Bojana Kastelec, oddelek rezalnikov, delavka meseca junija



Bojana Kastelec: Na nočni izmeni sem šele pričela. Ta teden je moja druga nočna izmena. Saj ni težko. Sredi noči popijemo kavo, pa gre. Ko se ob šestih zjutraj vrnem domov, pa tudi nimam težav s spanjem. Je pa malo čuden občutek, ko grem domov. Jaz spat, večina pa v službo.

Delo življenje: Delo na rezalniku je drugačno. Je bilo težko začeti?

Bojana Kastelec: Ne. Čeprav me je malo skrbelo. Toda hitro sem se privadila. Bilo pa je lažje, ker sem se pri delu v prirojevalnici in v šivalnici dobro seznanila z materiali. Dobro sem poznala obutev in njegove sestavne dele, vedela, kako se sestavljajo in v tem pogledu zame res ni bilo težko.

Delo življenje: Dejali ste, da je delo na rezalniku bolj kreativno. Kaj mislite s tem?

Bojana Kastelec: V prirojevalnici smo dobili balo usnja in smo sekali. Tu sami izberemo predpisan material, kar pomeni, da moramo material tudi dobro poznati. V pomoč nam je, da je na usnju običajno njegova oznaka, prav tako oznaka barve. Če pride do težav, ki jih ne znamo rešiti, se obrnemo na mojstrico Mojco Kogovšek, večkrat pa je dovolj že, da se posvetujemo med seboj.

Delo življenje: Kdo vas je predlagal za delavko meseca?

Bojana Kastelec: Predlagale smo me sodelavke iz prirojevalnice in šivalnice za športni program.

Delo življenje: Ste bili nagrade veseli?

Bojana Kastelec: Seveda. Kdo pa je ni vesel. Bila sem zelo presenečena.

Delo življenje: Zakaj mislite, da ste bili predlagani?

Bojana Kastelec: S sodelavkami smo se dobro razumele. Trudila sem se, da sem bila z vsemi prijazna. Vse sem skušala obravnavati na enak način. Če sem le mogla, sem vsaki priskočila na pomoč. Ker sem znala opravljati vse faze, sem jim večkrat pomagala, če so me vprašale za nasvet. Mislim, da je pomembno, da je človek odprt do drugih in da jim zna prisluhniti. To ne velja samo za

tisto, kar je v zvezi s podjetjem. Včasih je pomemben tudi pogovor o domačih stvareh in privatnem življenju sodelavcev.

Če na kratko povzamem; zglada da so bile sodelavke zadovoljne z mojim delom in menoj. Če ne bi bilo tako, me ne bi predlagale.

Delo življenje: Je priznanje za delavko meseca tudi vzpodbuda za naprej?

Bojana Kastelec: Gotovo. Še naprej se bom trudila po svojih močeh. Skušala bom ohraniti vse, kar je v meni dobrega in še izboljšati tisto, kar mogoče šepa. Ob takem priznanju se človek res nekoliko zamisli, s čim si ga je zaslužil.

Delo življenje: Bo nagrada porabljena za kak poseben namen?

Bojana Kastelec: Niti ne. Nekaj sem porabila na dopustu, nekaj sem name-

nila za pogostitev sodelavk, ki so me predlagale.

Delo življenje: Na začetku sva se pogovarjali o vašem dopustu. Pravite, da imate radi sprostitve v vodi. Kaj vas poleg tega še veseli?

Bojana Kastelec: Nimam kakšnih posebnih konjičkov, čeprav s tem ni rečeno, da me ne zanima veliko stvari. Rada si ogledam tekme v avto krosu. Moj brat Aleš tekmuje v državnem prvenstvu in z možem ga večkrat spremljava.

Delo življenje: Vas je strah, ko gledate, kako drvi in se preriva med avtomobili?

Bojana Kastelec: Ne. Mislim celo, da to ni tako nevaren šport. Sem pa vesela, ker Alešu dobro gre. Skoraj na vsaki tekmi prejme kak pokal in tudi v skupni uvrstitvi je že nekaj let v vrhu.

Jožica Kacin

Srečko Gladek - Vse hočem reševati sproti in če se pri meni naberejo nerešene zadeve, potem je dela res veliko



Srečko Gladek, referent nabave, delavec meseca julija

"Ne govorim rad o sebi," je povedal Srečko Gladek. "Bolj poslušam. Tudi sodelavci v pisarni me poznajo kot takega. A včasih se zgodi, da tudi jaz pripomnim, kako pikro," se je nasmehnil Srečko. A midva nisva imela težav. Več sva se pogovarjala o službi in tu zna Srečko povedati veliko zanimivega.

Delo življenje: Postali ste delavec meseca. Ste vedeli, da ste kandidat?

Srečko Gladek: Ničesar nisem slutil. Bil je ponedeljek zjutraj. Kot običajno sem se odpravil v skladišče materialov. Bil sem pri Jožetu Krvini. Ko sva se dogovo-



mila vse potrebno, me je prosil, da greva gledat kartone. Videl sem, da se mi približujeta predsednik uprave mag. Andraž Kopač in Anton Pintar. Jožetu sem rekel: "Umakniva se, ker bosta gotovo nekaj slikala." Midva sva šla stran, onadva pa za nama. Dohitela sta naju in hitro sem izvedel, zakaj sta nama sledila in da je bil ogled kartonov potreben samo zato, da sem v skladišču počakal na izročitev priznanja.

Delo življenje: Kot kaže, so vam priznanje želeli izročiti v skladišču materialov, a vi delate v službi za plan in oskrbo proizvodnje.

Srečko Gladek: Delam v planu in oskrbi proizvodnje, veliko pa sodelujem tudi s skladiščem materialov. Ni dneva, ko sem v podjetju, da ne bi bil tam. S sodelavci iz tega oddelka se dobro razumemo in tudi predlog za delavca meseca je prišel iz te sredine.

Delo življenje: Kaj vam priznanje pomeni?

Srečko Gladek: Priznanja je vesel vsak delavec, tudi zame velja isto. A prvi vtis je bil kar malo nelagodno. Zakaj prav jaz? A po začetnem presenečenju sem poiskal odgovor. To priznanje ni le moje, temveč je pohvala za ves oddelek plana in oskrbe proizvodnje, ki si kot celota ali vsak posebej, to tudi zasluži.

Delo življenje: Pa vendar ste bili izbrani vi. Kaj mislite, da je nagnilo jeziček na tehtnici?

Srečko Gladek: Ne vem. Toda če podrobneje razmišljam, mislim, da je del zaslug v tem, ker sva z vodjo oddelka Barbaro Likar precej časa nadomeščala odsotno sodelavko. V skladišču pa mislim, da so me predlagali, ker z njimi dobro sodelujem in jim včasih priskočim na pomoč tudi pri delu, ki ne spada v moj običajen delokrog.

Delo življenje: Ste referent nabave.

Srečko Gladek: Zadolžen sem za nabavo umetnih materialov in embalaže za športni program. Moje

področje so tudi stroji in njihovi rezervni deli.

Delo življenje: Je to večinoma sodelovanje s tujino, ali imate med partnerji tudi domače sodelavce?

Srečko Gladek: Moji poslovni partnerji so večinoma iz tujine, le nekaj embalaže nabavljamo doma. Največ sodelujem s podjetji iz Italije, nekaj s Švico in Nemčijo. Pri strojih je izbor širši. Te kupujemo v različnih državah sveta. Tudi rezervne dele iščemo običajno neposredno od proizvajalcev.

Delo življenje: Sodelujete v glavnem z istimi partnerji?

Srečko Gladek: Za material so večinoma znani dobavitelji. Z nekaterimi sodelujem že odkar sem na tem delovnem mestu, to pa je že blizu dvajset let. Material, ki ga uporabljamo pri izdelavi športne obutve je dokaj svojevrsten. Uporablja se le za določene izdelke, tako da tudi izbor dobaviteljev ni tak kot npr. pri modni obutvi ali pa v nekaterih drugih vejah proizvodnje.

Trudimo se tudi, da skušamo dobavo združiti na ustrezno število dobaviteljev. Pri večjih količinah lahko dosežemo ugodnejše cene, imamo boljši splošni pregled, to pa omogoča lažje delo in sodelovanje.

Delo življenje: Kaj je po vašem mnenju pri odločitvi za nek proizvod najpomembnejše?

Srečko Gladek: Najprej je to ustrezna kakovost materiala, ki je sorazmerna s ceno. Drug razlog, da se držimo istega proizvajalca oziroma dobavitelja pa je njegova storitev. S tem mislim upoštevanje dogovorjenega: od dobavnega roka, kakovosti, količine in ostalih zahtev.

Delo življenje: Imate dobre dobavitelje?

Srečko Gladek: Za dobavitelje, s katerimi sodelujem, lahko rečem da so večinoma dobri.

Imamo iste dobavitelje kot najbolj znani proizvajalci športne obutve. To so resni partnerji, ki poznajo

kakovost in zagotavljajo visoko raven storitev.

Delo življenje: S poslovnimi partnerji torej ni večjih težav?

Srečko Gladek: Običajno ne. A kljub temu so včasih potrebne reklamacije. Te so vedno in povsod. Toda tudi v tem odnosu se vidi lojalnost dobavitelja. Dober poslovni partner vsako reklamacijo resno obravnava. Kadar ugotovimo napake, te sporočimo dobavitelju in v večini primerov se zadeve rešijo z za obe stranki primernim dogovorom.

Delo življenje: Pride tudi do neskladij, ko je potrebno dobavitelja zamenjati?

Srečko Gladek: Dogaja se tudi to, vendar kot sem že povedal, imamo veliko stalnih in solidnih dobaviteljev.

Delo življenje: Tudi cena ima pri odločitvi za nek material velik vpliv.

Srečko Gladek: Vedno moramo gledati, da je cena čim ugodnejša. Dogovarjanje cene je v pristojnosti pogajalske službe in tu nabavniki nimamo posebnih pristojnosti. Mi moramo poskrbeti, da material že prej določene kakovosti in dogovorjene cene pride v dogovorjenem roku v podjetje, cena pa je stvar pogajalcev.

Delo življenje: Sodelujete z Italijani, z Nemci, Švicarji. Ljudski glas pripoveduje o sproščeni italijanski mentaliteti in pregovorno natančnih Nemcih in Švicarjih. Tudi vi občutite te razlike?

Srečko Gladek: Mogoče je res nekaj na tem. Toda zdi se mi, da so tudi tu spremembe. Pred leti so bile razlike bolj očitne. Če smo npr. v Nemčiji naročili blago, je bilo že to, da smo pravilno oddali naročilo, tako rekoč dovolj. Skoraj prepričani smo bili, da bodo dobavitelji poskrbeli za to, da bomo o vsem pravočasno obveščeni oziroma, da bo blago v podjetju do dogovorjenega roka. V zadnjem času moramo biti bolj pozorni. Tudi v Nemčiji ali



Švici naletimo na različne sodelavce. Mislim, da se v Italiji stvari spreminjajo na bolje in da kot stalni sodelavci z dobavitelji nimamo težav.

Delo življenje: Kako bi ocenili sebe? Ste natančen in dosleden človek?

Srečko Gladek: Stvari imam rad urejene. Tudi v pisarni pravim: "Če imam jaz na mizi in v predalih kup papirjev, mora biti že res hudo." To pomeni, da hočem vse reševati sproti in če se pri meni naberejo nerešene zadeve, potem je dela zares veliko.

Delo življenje: Po poklicu ste ekonomist?

Srečko Gladek: Gimnazijo sem končal v Škofi Loki, nato pa nadaljeval študij ekonomije.

Delo življenje: V Alpini ste kljub izobrazbi začeli v proizvodnji.

Srečko Gladek: Dela se nisem nikdar bal. Želel sem se zaposliti in dal sem prošnjo v Alpino.

Dve leti sem delal v proizvodnji; od montaže šal, modne montaže, do termoplastov, kjer sem bil največ. Potem je šel vodja nabave v pokoj. Rabili so novo moč in me povabili. Z veseljem sem sprejel in sedaj sem že devetnajst let referent nabave.

Delo življenje: Delali ste v proizvodnji in v pisarni.

Srečko Gladek: Vsako delo ima svojo ceno in svoje značilnosti. V proizvodnji je več fizičnega dela, toda konec delavnika zapremo stroj, pospravimo in gremo. V pisarni pa je drugače. Psihična obremenitev je veliko večja. Po končanem delavniku ne moremo izklopiti misli na službo. Tudi izven delovnega časa nas spremlja skrb v zvezi z naročili, delavnik se zavleče tudi v pozne popoldanske ure.

Delo življenje: Mislite, da vam je delo v proizvodnji koristilo za razumevanje celotnega procesa in za lažje delo.

Srečko Gladek: Nedvomno. Včasih sem tudi zaradi tega, ker sem

spoznal proces izdelave obutve, za vsak kos obutve vedel, kam in kako bo vgrajen v končni izdelek. Sedaj je kosov toliko, da ne morem vedeti vsega, toda poznavanje je zelo dobrodošlo. Ker skrbim tudi za uvoz strojev in rezervnih delov zanje, mi je v pomoč poznavanje dela v proizvodnji.

V termoplastih uvajamo nov sistem brizganja. Jaz prevajam navodila. Če ne bi dobro poznal delovanja stroja iz časov, ko sem tam delal, bi prevoda ne mogel narediti.

Delo življenje: Pri svojem delu morate večinoma uporabljati tuje jezike.

Srečko Gladek: Angleščino sem se naučil v šoli, zato sem si najprej pomagal z njo. Ker sem veliko sodeloval z Italijani, sem se v Alpini prijavil na tečaj italijanščine. Tako sem se nekaj na tečaju, nekaj pa skozi prakso, naučil tudi tega jezika. Znam tudi osnove nemščine in s komunikacijo zaradi jezikov res nimam težav.

Delo življenje: V sodobnem svetu komunikacij se zelo poudarja pomen elektronskega poslovanja. Z delom v nabavi ste pričeli, ko vsega tega še ni bilo. So osebni stiki med poslovnimi partnerji še vedno pomembni ali se večina poslov opravi preko pošte.

Srečko Gladek: Vse se spreminja in tudi poslovanje gre v drugo smer. Prav je, da se s partnerji, s katerimi sodelujemo, poznamo. Še vedno veliko pomeni osebni stik. Res pa je, da je teh manj. Danes nam elektronska pošta nadomesti marsikatero pot in veliko več stvari opravimo iz pisarne. Če pa le moramo na potovanje, le-tega načrtujemo tako, da ob enem obhodu obiščemo več partnerjev. Pomembno je, da poznamo podjetje, s katerim sodelujemo, da poznamo njihove navade in vemo, na koga se lahko obrnemo. Poleg prodajnikov v večini primerov poznam tudi vodje proizvodnje. Srečam se tudi z lastniki oziroma direktorji podjetij, a nanje se običajno ne obračam.

Delo življenje: Poleg dela v nabavi, pa imate še eno priložnostno zadolžitev. Večkrat vas zaprosijo tudi za uslugo pri prevozu poslovnih partnerjev. Radi vozite?

Srečko Gladek: S tem nimam težav. Včasih, ko smo morali še več potovati, sem bil veliko na poti. Sedaj je tega kot sem že rekel zaradi elektornskega poslovanja manj, če pa je potrebno, z veseljem sedem za volan. Tako res opravim marsikatero priložnostno vožnjo in zaradi tega poznam večino naših poslovnih partnerjev. Tudi oni me poznajo in zato je občutek pri vseh boljši.

Delo življenje: Govoriva le o službi. Kaj pa počnete v prostem času?

Srečko Gladek: Ne govorim rad o sebi. Raje poslušam, kdaj pa izrečem tudi kakšno pripombo. Včasih sem igral košarko. V osnovni šoli sem bil med največjimi in zato ni čudno, da sem se, sploh pa v Žireh, kjer je košarka zelo razvita, vključil v ta šport. Igral sem tudi v košarkarski ekipi KK Klavivar. Narejen imam izpit za trenerja košarke, bil sem pomožni sodnik in košarkarski zapisnikar. V teh vlogah sem spremljal žirovska dekleta, dokler so igrala v drugi zvezni in prvi slovenski ligi.

Delo življenje: Kaj pa sedaj?

Srečko Gladek: Sedaj se ljubiteljsko ukvarjam z odbojko. Včasih tudi planinarim. Drugih hobijev nimam. Rad preberem kako zgodovinsko knjigo ali članek. Posebno me zanima zgodovinsko vojaška tematika in v zvezi s tem imam kar nekaj literature.

Delo življenje: Ste bili na dopustu?

Srečko Gladek: Prvi teden kolektivnega dopusta sem delal, ker so mehaniki iz Italije v termoplastih prenavljali stroj za brizganje. Drug teden dopusta pa sem bil doma, vendar si nisem privoščil oddiha izven Žirov. Mogoče bom to še storil, saj poletja še ni konec.

Jožica Kacin



Polde Tavčar - Že od malega sem navajen sam služiti svoj kruh in vem, da je delo osnova vsega

Polde Tavčar je eden izmed delavcev v vzdrževalni službi. Število zaposlenih v tem oddelku se kot v večini režijskih služb zmanjšuje. A če bi se šli statistiko in bi ugotavljali, kateri oddelek ima glede na število zaposlenih največ delavcev meseca, bi bilo vzdrževanje gotovo na prvem mestu. Pa ni bilo tako, da bi predloge dajali sodelavci po načelu danes tebe, jutri mene. Večina delavcev iz tega oddelka so za delavce meseca predlagali oddelki, v katerih opravljajo svoje delo in ne oddelki, kamor spadajo. To pomeni, da jih imajo tudi drugod radi in da dobro opravijo delo. Tudi pri Poldetu Tavčarju je tako. Predlog za delavca meseca je prišel iz prikrojevalnice, kjer se Polde vsak dan, običajno tudi po dvakrat, oglasi, da odpelje usnjene odpadke.

Delo življenje: Ste veseli priznanja?

Polde Tavčar: Kako da ne. Nisem pričakoval kaj takega. To je zame veliko priznanje. Za nagrado si bom kupil nekaj, kar me bo spominjalo na ta dogodek.

Delo življenje: Za delavca meseca so vas predlagali v oddelku prikrojevalnice.

Polde Tavčar: Res je. Predlagala so me dekleta iz prikrojevalnice. Dobro se razumemo. Vsak dan enkrat ali dvakrat sem v oddelku. Vedno se potrudim, da jim sproti odpeljem odpadni material. Navadili smo se eden na drugega. Tudi kadar imajo kako praznovanje, piknik ali drugo slavnost me povabijo medse. Malo se pogovorimo in pošalimo in življenje je takoj lepše.

Delo življenje: Ste vedeli, da ste predlagani?

Polde Tavčar: Da sem predlagan nisem vedel. Da pa sem izbran za delavca meseca, sem izvedel na sindikalnem sestanku. Poleg sindikalnih zaupnikov je bil na sejo, kot je to že navada, povabljen tudi direktor splošno kadrovskega sektorja Zoran Kopač. Povedal je, da so dopoldne potrdili predlog za delavca meseca in da sem bil izbran.

Delo življenje: Izročitev nagrade za vas ni bila presenečenje.

Polde Tavčar: Ne, čeprav so sodelavke iz prikrojevalnice mislile, da bi mi ga pripravile.

Klicale so me, da moram priti po odpadke, ker je zaboje poln. Nekoliko je presenečenje kljub temu uspelo, saj nisem mislil, da gre za izročitev priznanja. Tisti delovni dan še ni bil zadnji v mesecu.

Šel sem v prikrojevalnico. Videl sem, da prihaja generalni direktor. Umaknil sem se, da bo lahko šel naprej, pa je stopil k meni. Kljub temu, da sem se takoj spomnil za kaj gre, mi je postalo malo vroče.

Delo življenje: Prejeli ste priznanje, vročina je minila, kaj ste počeli potem?

Polde Tavčar: Nič posebnega. Delal sem naprej. Res pa je bilo, da še z večjim zagonom, saj mi je dogodek prijetno polepšal dan.

Delo življenje: Delate v vzdrževalni službi.

Polde Tavčar: Moja osnovna naloga je delo z odpadnim materialom. Teh v Alpini ni malo. Vsak dan obidem vse oddelke, izpraznim zaboje in material odpeljem v klet. Tam ga sortiram in stisnem v bale oziroma pripravim za odvoz. Delo je fizično naporno, saj preložim na tone materiala. A zame ni težko. Rad delam. Že od malega sem navajen sam služiti svoj kruh in vem, da je delo osnova vsega.

Delo življenje: V vaši družini je bilo veliko otrok.

Polde Tavčar: Bilo nas je sedem. Trije so starejši, trije pa mlajši od mene. V mladosti nam ni bilo poslano z rožicami. Že ko sem hodil v osnovno šolo, sem med počitnicami delal, da sem prislužil nekaj denarja. Ko sem bil še manjši, sem med počitnicami pomagal na kmetijah pri sorodnikih pri Svetih Treh Kraljih ali na Mrzlem Vrhu. Kasneje sem delal v "ceglavnici", kot smo rekli objektu Remonta v Račevi, kjer smo izdelovali



Polde Tavčar, delavec v vzdrževalni službi, delavec meseca avgusta

vali opeko. Iz nje so zgradili marsikatero hišo v Žireh in okolici.

Tudi bratje in sestre so iskali svoj zaslužek. Nekaterim je uspelo, da so se izšolali, drugi pa smo se takoj po osnovni šoli zaposlili. Tudi sam sem storil tako.

Delo življenje: Kje ste začeli?

Polde Tavčar: Med počitnicami sem delal v Remontu, nato pa ostal še naprej. Najprej sem bil pri izdelavi opeke, nato pa sem opravljal razna gradbena dela. Toda podjetje je vedno bolj tonilo v rdečih številkah in prišel je stečaj. Zaposlil sem se v Škofji Loki. Vožnja z avtobusom mi je vzela veliko časa. Tudi drugače ni bilo najbolje. Želel sem delati v Žireh. Mama, ki je delala v Alpini, je vprašala za zaposlitev in bil sem sprejet. Septembra leta 1970 sem prišel v Alpino.

Delo življenje: Delali ste v proizvodnih oddelkih.

Polde Tavčar: Začel sem v sekalnici, nato sem bil v montažnih oddelkih. Devet let delam v vzdrževalni službi.

Delo življenje: Rekli ste, da so vaša glavna skrb odpadki. Videvamo vas tudi pri drugih delih.



Polde Tavčar: Kadar mi dopušča čas, opravljam tudi razna druga dela. Naučil sem se zidarskih del, prav tako mi niso tuja druga opravila v zvezi s popravili in vzdrževanjem stavb in okolice. Znam kositi, skratka lotim se vsega, kar je potrebno.

Zadnjič ko je bila v Žireh toča in so bila tudi na objektu tovarne razbite šipe, so me takoj poklicali, da sem pomagal pri odstranitvi posledic neurja. Zraven sem tudi pri prenovi prodajaln. Z Marjanom Cankarjem pripraviva prostor, da delavci lahko pričnejo s prenovo. Prodajne prostore uredijo zunanji sodelavci, skladišče pa smo večkrat urejali tudi delavci iz vzdrževalne službe. Tako sem videl kar precej naših prodajaln in mest, kjer imamo svoje lokale.

Delo življenje: Radi spoznavate nova okolja in nove kraje.

Polde Tavčar: Rad vidim kaj novega. Nikdar sicer nisem hodil v bolj oddaljene kraje, a če je v Alpini organiziran izlet, se ga vedno z veseljem udeležim. Grem tudi na srečanje svobodnih sindikatov usnjarsko predelovalne industrije, ki je vsako leto organizirano v drugem kraju. Delavci iz različnih podjetij se pomerijo med seboj v raznih športih, nekateri pa smo jim samo za moralno podporo. Toda prireditelji ponavadi poskrbijo, da je vsem lepo. Večkrat me na izlet ali piknik povabijo tudi sodelavci iz različnih oddelkov in če le imam čas, se takim zabavam ne odrečem.

Delo življenje: Kaj pa počnete v prostem času?

Polde Tavčar: Saj ga ni veliko. Toda kadar se najde kaka ura, jo skušam čim bolj izkoristiti. Včasih gremo z bratom in sestro peš na Javorč ali kak drug okoliški hrib. Tudi vožnja s kolesom mi ni tuja. Skoraj nikoli ne manjkam na raznih gasilskih veseljah. Saj ne da bi tam počel kaj posebnega. Pridem, kupim srečko, popijem sok ali brezalkoholno pivo, poklepetam z znanci in prijatelji, nato pa kmalu odidem.

Delo življenje: Poznamo vas po tem, da skoraj ni srečelova, iz katerega bi odšli brez dobitka.

Polde Tavčar: Res je, toda to je tudi zato, ker vedno kupim vsaj nekaj

srečk. To storim po eni strani zato, da prispevam nekaj za prireditelje, po drugi strani pa mi je to tudi v veselje in posebno pričakovanje ob odpiranju listkov.

Delo življenje: Kdor vas nekoliko bolje pozna ve, da ste dokaj pozno naredili vozniški izpit. Svoj motor, ki je bil za vas že kar nekakšna maskota, ste zamenjali za avtomobil. Kako da ste se odločili za ta korak?

Polde Tavčar: Vsi so imeli vozniški izpit, jaz pa sem se vozil z motorjem; vsak dan, ne glede na to ali je bilo sonce, dež ali sneg. Človek pa je vsako leto starejši in vožnja z avtom je udobnejša. Mislil sem si: če znajo drugi, zakaj ne bi zmoget tudi jaz. Prijavil sem se. Vožnja mi je šla kar dobro od rok. Več težav je bilo s testi. A moj inštruktor Roman Stanonik se je zelo potrudil z menoj. Nekaj dni pred izpitom sva pozno v noč vadila pri njem doma. In uspelo mi je. Oktobra bo dve leti, odkar imam izpit. Kupil sem avto in lahko se odpeljem, kamor si zaželim.

Delo življenje: Ste bili letos na dopustu?

Polde Tavčar: Običajno ne hodim na dopust. Tudi letos je bilo tako. Prvi teden kolektivnega dopusta sem delal, naslednji teden pa sem preživel doma.

Delo življenje: Živite v hiši, ki ste jo zgradili tako rekoč z lastnim znanjem in rokami.

Polde Tavčar: Res je. Poleg rojstnega doma sem zgradil še svojo hišo. Načrt sem si zamislil sam. Imam tudi nekaj znanja iz gradbeništva in ostalih podobnih del, tako da je domovanje resnično največ plod mojih lastnih rok. Seveda so mi na pomoč priskočili tudi bratje in ostali sorodniki, toda res sem največ naredil kar sam.

Delo življenje: Vašo hišico krasijo rože. Jih imate radi?

Polde Tavčar: Rad imam rože. Redno jih zalivam in skrbim zanje.

Delo življenje: Nimate svoje družine. Toda z brati in sestrami ste zelo povezani.

Polde Tavčar: Dobro se razumemo. Največ sva skupaj z bratom, ki je prav tako sam. Zraven najin角度 domovanj

ima hišo še en brat. Drugi so odšli od domače hiše, vendar smo vsi ostali v okolici Žirov. Sestra Zdenka med tednom poskrbi tudi za moje kosilo, ob sobotah in nedeljah pa njej in njeni družini vrnem uslugo.

Delo življenje: Sliši se nekako tako, kot da tudi kuhate.

Polde Tavčar: Že v mladih letih sem se naučil tega opravila. Z mamom sva delala na izmene. En teden je kuhala ona, en teden jaz. Rad sem se motal med lonci in bratje in sestre so večkrat pohvalili moje jedi. Tako sem navado kuhanja kosila ohranil do današnjih dni.

Delo življenje: Že prej ste omenili, da ste za izbor za delavca meseca izvedeli na sestanku svobodnega sindikata. Kar nekako navadili smo se, da dejavno sodelujete na tem področju.

Polde Tavčar: Že ko sem delal v proizvodnji, sem bil sindikalni zaupnik in res je preteklo že kar precej let odkar sem dejaven pri svobodnem sindikatu. Včasih, ko so delavci preko sindikata kupovali ozimnico ali podobno, sem vedno pomagal pri razdeljevanju. Sedaj tega skoraj ni, toda še vedno se najde kakšno delo, da priskočim na pomoč.

Delo življenje: A vse ni le v fizičnem delu. Redno hodite tudi na sestanke, ki so v Alpini dobro in redno organizirani.

Polde Tavčar: Vedno kadar se naberejo določeni problemi ali vprašanja, se sestanemo. Na sčje povabimo tudi predstavnike vodstva. Kot sindikalni zaupnik sem bolje seznanjen z dogajanjem v Alpini. Na takih srečanjih odpremo marsikatero vprašanje in zahtevamo tudi ustrezne rešitve in odgovore.

Delo življenje: Postali ste delavec meseca avgusta. Je to le uvod v še eno praznovanje, ki se vam obeta v mesecu novembru.

Polde Tavčar: Novembra bom star petdeset let. Kot se spodobi ob takem jubileju, bomo gotovo to tudi malo proslavili. Taki dogodki polepšajo in popestrijo življenje, zato je prav, da ne gredo čisto neopazno mimo.

Jožica Kacin

Iz dopustniškega dnevnika

Kako gre čas počasi, ko nekaj čakaš, željno pričakuješ, gledaš na koledar, uro. Ampak ne, julij se je vlekel kot kakšen dolgočasen, deževen ponedeljek. Ne, ni bilo dovolj, da sem imela občutek, da ima najmanj šest tednov, imel je celo v resnici kar dve polni luni, če vam to kaj pove ...

Kaj pa načrti za tista dva tedna, ki so vsem nam v podjetju določena za vse, kar koga veseli: morje, hribe, potepanje, lenarjenje, kakor komu pač.

No, regres, ki je nekako namenjen vsem tem nepozabnim užitek, je čisto brez slabe vesti porabil moj avto. Dejansko tisti, ki ga poznajo, moj avto namreč, pravijo, da sem precej optimistična glede imena "avto". Kakorkoli, saj veste, da vsak avto, pa naj bo kakršen že, vsako leto potrebuje registracijo, taki stari, kot je moj, pa še enega mehanika, da ga za tisti tehtnični pregled sploh pripravi. No, tako je šel regres. Saj če bi imela res željo iti na morje, bi se že nekako znašla. Ampak, ko takole razmišljam, sonca ravno ne ljubim preveč, ker me takoj opeče, potem pa še ležim težko. Jaz pa to tako rada delam, posebno na dopustu. Z vodo tudi nisva ravno najboljši prijateljici. Kaj potem bi sploh počela na morju, torej na morje ne.

Hribi, no tukaj je pa spet problem, hoja mi namreč tudi ne leži.

Torej moram načrtovati, prijeten, vesel, zanimiv dopust, kje drugje kot doma, kjer se počutim najbolje. Se obdati s stvarmi, ki jih imam rada in si enostavno zastaviti nekaj ciljev. Med drugim tudi to, da se naspim, nekaj malega pospravim, kuham otrokom njihove najljubše jedi in preberem vsaj deset zanimivih, zabavnih, smešnih in sproščujočih knjig. Knjige sem si izposodila pravočasno, saj pred dopusti vsi hodijo v knjižnice. Načrti so pripravljani le dopust počakam ...

30. julij - petek

Sonce, voda, zrak svoboda ...

No ja, sonce in voda niti ne, ampak svoboda. Yes ...

31. julij - sobota

5.00 O, kako lep sončen dan, človek

v takem dnevu res lahko zastavi in začne prvi dan dopusta ...

Pogled na uro. 5.00. Saj to ni res, sem rekla, da se bom najprej naspala ... Lahko noč ... Bimbam - cerkvena ura bje vsakih petnajst minut, potem dvakrat bimbam, pa trikrat in nazadnje štirikrat in potem še uro ... Dva taka kroga sem zdržala, potem sem raje vstala. Končno se bom najbolje počutila, če bom v začetku malce pospravila, da bom imela lepo in čisto in urejeno in tako ...

Zajtrk, časopis, horoskop ... v znamenju ovna; danes z lahkoto opravite vsako delo ... Ja, zvezde so mi res naklonjene, to moram vsekakor izkoristiti ...

Lotila sem se kopalnice ... Ste drage gospodinje že videle tiste reklame, ko se vse čisti brez drgnjenja. Brez veze. Ne verjemite. Če hočete res narediti opazno spremembo, boste drgnile in čistile, da bo kar teklo od vas. Tako je in konec ... Ampak kopalnica je bila res lepo počiščena ... in pospravljena ... Kakšen dan ...

Popoldan smo šli dokončat srečke za srečelov na Medvedjem Brdu. To je največji dogodek vsakega leta. Sodelujejo prav vsi domačini iz Medvedjega Brda, Rovtarskih Žibrš, pa še jaz se malo zraven stisnem, ker sem rada povsod, kjer se kaj dogaja. Le Alpina letos ni hotela sodelovati niti z majčko za dobitke. Kar nerodno mi je bilo povedati, da taka velika firma ne prispeva nič ...

1. avgust - nedelja

No, in se je začel avgust. Nedelja je pač nedelja. Nedeljsko kosilo, potem pa počasi priprave na veselico, otroke moramo peljat malo prej, ker jih bo zabaval klovn, pa kakšno igro kmečkih opravil si bomo ogledali. Videti je, da vreme ne bo kaj prida, temni oblaki se zbirajo. Na poti srečam sodelavko, ki jo je z otroki mahnila kar peš, sedaj pa se stiskajo pod drevesom saj kaže, da se bo pravkar ulilo. No, pa pojdemo najprej na kavo k hčerki, potem bomo pa videli, kaj bo z vremenom. Vremena Slovincem so se zjasnila in veselo

gremo na veselico ...

17.00 Nataša gre v nočno. Za mojega najmlajšega vnuka bom poskrbela jaz, zakaj tudi očka je zaposlen na veselici. Začelo je pihat in s Tatjano se odločiva, da je čas za odhod. Novega vozička ne znava sestaviti, zato kar celega nekako zbaševa v avto in gremo. Gneča je za na veselico, gneča je za izhod ... Sedaj že kar dobro piha in padajo prve kaplje. Grem še po svoj avto, nato pa hitro domov. Niti pol poti nismo prevozili, ko se je ulilo, da nisem več videla niti ceste ... Potem pa še sodra in toča, česa takega še nisem doživela ... Mene vsaj za avto ne skrbi, ampak hči ima novega ...

Pa smo vseeno srečno prispeli domov. Doma je bilo treba tudi bristati tla, saj okna puščajo, nič ne pomaga, staro je staro ...

Ponoči nisem kaj prida spala. Vnuk je navajen, da ga še malce dojijo, pa še stekleničke nisem pravilno zaprla, da sem ga enkrat prav pošteno skopala ...

2. avgust - ponedeljek

8.00 Nataša je prišla po Tjaša kar iz službe. Spili smo kavo in potem začnem spet uživati dopust ...

Avto sem šla očistiti vsega listja in vejic, ki mi jih je včeraj med neurjem nametalo nanj. Me je mami vprašala, če ga bom še oprala, pa sem se bala, da bo šlo dol še tisto malo barve, ki je še ostala ... Sicer smo se pa z otroki zmenili, da skupaj skuhamo nekaj dobrega. Res je trajalo malo dlje, ampak, saj imam čas ...

Končno sem si vzela čas za branje. Tale sodoben roman je res duhovit, zanimiv, poln erotike, kot za nagajat bi rekla ena sosedka ...

Televizija, knjiga, dan je minil ...

3. avgust - torek

7.30 Danes sem spala malo dlje, vsaj to ...

Z otrokoma bomo spet kuhali, skočiti moram še do mame, po poti srečam še teto, ki se trudi z berglo. Peljem jo v trgovino in domov, s čimer si prislužim jabolka. Sedaj bom spekla še



zavitek ... Sicer je pa danes čas za knjigo, res je zanimiva. Otroka sta pri računalniku, jaz pa malo berem ...

Popoldan bi šli lahko na kolo, pa na obisk k kaki prijateljici ...

A, da je že večer ... no pa jutri ...

4. avgust - sreda

7.30 Kot je videti ravno pretiranega spanja ne bo ... Zajtrk, kuhanje, sprotno pospravljanje, nova knjiga, ki sem se je lotila mi je nekam znana ... Ja, sedaj vem, da sem jo že prebrala. Torej se lotim nove, popoldan pa gremo s kolesom, da ga dam vsaj iz kolesarnice in prezračim ...

Kaj morem, če je popoldan tako hitro mimo. Vem gremo kar z avtom. Odpravimo se do Nataše, da vidimo, kaj je bilo z veselico. V časopisu berem, da je bilo skoraj pet tisoč ljudi ...

Pa je minil še en dan, se me bo počasi lotila panika. Dopust teče tako hitro, tudi, če se nič ne dogaja ...

5. avgust - četrtek

6.00 Ne, da ne morem spati, nameram sem vstala tako zgodaj. Mamu peljem na nek pregled v klinični center. In ona hoče biti vedno do časa, se pravi vsaj pol ure prej, kot je naročena ...

Gospa na sprejemu je tako tečna, da mi že takoj da vedeti, kako je tukaj samo zaradi mene, medtem, ko jaz veselo uživam dopust. Ampak meni je vseeno, saj so potem vse druge osebe v ustanovi prijazne in prijetne ... Takole človek preživi en dan lepo v senci, ne da bi se mu kaj mudilo, brez nerveze, le mama vsake tri minute vpraša, če še ne bodo začeli ... Tako preživim eno dopoldne. Ko se vračamo, se v Ljubljani ravno razkadi megla in sonce je prav nadležno vroče. Saj niste mislili, da ima moj avto klimo ...

Ljubljana te zdela, to je res. Na obisku imam hčerko in malo klepetava. Ker ona študira književnost, se pogovarjava o knjigah, pa o novostih, pa pokaže mi malce, kako se dela na računalniku, da ne bom čisto nepismena ...

6. avgust - petek

7.30 Zajtrk ... "Dobro jutro ... Kaj boš delala danes?" Nataša je peljala Tjaša v vrtec, pa je prišla na kavo. In potem takole ob kavi ugotoviva, da je

zadnji čas za nakup šolskih potrebščin, pa še akcije so ...

In sva šli v Ljubljano. Sedaj bi mi spet prišel prav tisti regres za morje ... Tale brezplačna šola je hudo draga. Pa, da v Sparu srečam sodelavko, ki tudi nakupuje za šolo, to se ne bi zgodilo, če bi se zmenili ... Dopoldne je tako minilo, potem sem pa hitela, ker sem sosedo obljubila, da jo ob pol dveh peljem v Logatec na vlak. Popoldan sem šla še v knjižnico. Ne zase, ker mi nekako ne gre vse po načrtu. Dve, prebrani knjigi, halo!? In še niti ene prijateljice nisem obiskala, kolo pa še vedno zaprašeno ...

7. avgust - sobota

En teden je okrog, jaz pa nisem še nič ... nič pametnega počela, nič počivala, nič ... Po pravici povedano, me kar panika napade ... Zato bom danes prav gotovo naredila nekaj iz načrta ...

Gremo v muzej Bistra, jaz, hčerka, sine in vnuk ... Otroka sta se naveščala. Starih avtomobilov, ki jih je pričakoval sin, sploh ni bilo toliko kot včasih, pa še k dežju se je začelo pripravljati ... Gremo še na sladoled ... pa domov. Otrokomu spet pustim, da sta pri računalnikih, tako, da imam tudi jaz mir ...

8. avgust - nedelja

Še samo en teden, jaz sem pa taka, kot Desa Muck v svoji mono komediji, Jutri začnem ... Jaz tudi začnem jutri, jutri bom šla prav zares na kolo, prav zares bom brala, prav zares ...

Sedaj je pa res tista prava panika, en teden je minil, načrti so ostali tam nekje zadaj v juliju, kolo je še vedno nedotaknjeno, meni pa čas tako hitro mineva, in nič ne gre po načrtih ...

Še en teden je pred menoj in zdi se mi, da ne bo drugi teden nič drugače ... Morda bom naredila vsaj toliko, da bom napisala tisti spis za natečaj o dopustu, končno bi bil pa en izlet morda prava popestritev za potem ...

Ampak zakaj imam vseeno občutek, da bom naslednjo nedeljo zvečer likala haljo, ker nočem imeti pred očmi ničesar, kar spominja na kaj drugega kot na dopust ..., ki bo takoooo hitro mimo ...

Irma Likar





Lep odziv na interni natečaj za najlepšo fotografijo in opis dopusta

V začetku julija smo objavili interni natečaj za najboljšo fotografijo in opis dopusta, ki smo ju poimenovali "dopustofotka 2004" in dopustopis 2004".

Do 30. avgusta smo prejeli devetintrideset fotografij in en sestavek. V sredo, 1. septembra se je sestala komisija, ki je izbrala zmagovalca. Pri izbiri fotografij je imela komisija kar težko delo. Motivi so bili inovativni in zanimivi, nekateri so prikazovali romantična poletna vzdušja, drugi so bili lahkotnejši akcijski dogodki. Komisija je prvo mesto dodelila umetniško navdihnjeni fotografiji iz Maroka. Drugo in tretje mesto pa je prisodila lahkotnejšim akcijskim temam.

V Benetke bosta potovala Aleš Gantar, ki je poslal "Dopustfotka 2004" in Irma Likar, ki je prispevala "Dopustopis 2004". Obema iskreno čestitamo in jima želimo lep in pester dan v Benetkah. Za sodelovanje se



Tretje mesto je komisija prisodila akcijski fotografiji z naslovom: Sosedom Hrvatom smo se z morja umaknili, zdaj na suhem, bosí nismo v ponos Alpini. Fotografijo je poslala Tilka Petrovčič.



Med devetintridesetimi prispelimi fotografijami je komisija kot najboljšo izbrala tole fotografijo z naslovom Maroko. Avtor je Aleš Gantar.



Drugo mesto je zasedla fotografija z naslovom: Kako adrenalinska je lahko pot na morje. Foto: Boštjan Novak

zahvaljujemo tudi vsem ostalim, ki so s svojimi čudovitimi fotografijami komisiji kar precej otežili delo. Natečaj bomo naslednje leto ponovili. Že danes vas vabimo, da v svoje foto-

aparate ujamete nepozabne trenutke poletja, ki jih boste pripravljene deliti tudi z nami.

Neža Kopač

V Trziču je 5. septembra potekala že tradicionalna Šušterska nedelja, na kateri tudi Alpina predstavlja svojo najnovejšo obutev. Vsako leto je za ogled še posebej zanimiv šušterski troboj v izdelovanju obutve med dvema predstavnikoma Peka, Planike in Alpine. Naše barve sta v troboju zastopala Vida Mlinar in Roman Krvina. Pokazala sta največ znanja in spretnosti ter tako kot lansko leto premagala vse nasprotnike. Čestitamo!

Neža Kopač

KADROVSKE NOVICE

JUNI 2004

V mesecu juniju so zaradi prezaposlitve iz obrata v Gorenji vasi prenehali z delom naslednji delavci: Bernarda Malovrh, Erika Trček, Ljudmila Tavčar, Nada Celec, Mojca Lampreht, Mira Šubic, Primož Špiček, Mejrema Nikočević, Milica Bradarič, Marija Hafner, Danica Čaušević, Anica Košir, Alenka Sečnik, Fate Okanović, Dragica Stanonik, Frančiška Selak, Anica Dvojmoč, Francka Cimbaljevič, Irena Žakelj, Darinka Jeram, Jožica Dolenc, Vera Peternel, Majda Ferlež, Tanja Peklaj, Milena Kramarič, Anica Tratnik, Jana Košir, Marija Tavčar, iz obrata na Colu pa Elizabeta Pregelj.

JULIJ 2004

V mesecu juliju smo zaposlili dva nova delavca. Emilijan Leskovar je nastopil delo v tehnološki pripravi športne obutve, Mija Burjak se je kot prodajalka zaposlila v prodajalni v Slovenj Gradcu.

V juliju je delovno razmerje prenehalo naslednjim delavcem: iz oddelka sekalnica je odšla Marija Kavčič, iz športne šivalnice Pavla Demšar, iz prodajalne Celje 2 pa prodajalka Nataša Seme. Zaradi prezaposlitve je iz obrata Col prenehala z delom Marija Puc, ter štiri delavke iz obrata Gorenja vas: Dragica Mikš, Marjeta Tavčar, Jožefa Režen in Francka Mezeg.

AVGUST 2004

V mesecu avgustu sta v prodajalni Alpine v Kočevju nastopili delo Mateja Oberstar in Saška Benčina.

Delo so prekinili: poslovodkinja Vesna Jamnik iz prodajalne Domžale II., Leon Kavčič iz orodjarne in Andrej Burnik iz brizgane obutve.

Zaradi prezaposlitve so iz obrata Col prenehale z delom delavke Martina Šen, Nada Rupnik, Marjetka Čuk in Jožka Rudolf. Iz obrata Gorenja vas so zaradi prezaposlitve z delom

prenehale delavke Marija Knafelj, Frančiška Novak, Marija Arnolj, Tatjana Miklavčič, Andreja Potočnik, Andreja Malavašič in Jožica Potočnik.

Irma Dolenc

SODELAVCEM OB PRESTOPU V NOVO ŽIVLJENJSKO OBDOBJE

Iz naše delovne sredine sta odšli dolgoletni sodelavki: upokojila se je Pavla Demšar iz športne šivalnice in z delom je ob dopolnitvi delovne dobe prenehala Marija Kavčič iz sekalnice. Ob odhodu iz delovnega okolja želimo obema veliko zdravja, mnogo dobrega počutja, zadovoljstva in razumevanja v domačem krogu, ter da bi si našli košček miru in sreče v delu in stvareh, ki ju veselijo. Na prehojeno delovno pot v Alpini naj ju vežejo le lepi in dobri spomini.

OD NAS SO ZA VEDNO ODŠLI UPOKOJENCI

*Ko mogel bi zreti v tvoje še oči,
povedal bi ti, kako pogrešam te,
da v žalosti za teboj bije moje srce.*

Vsem sorodnikom, znancem in prijateljem ob izgubi najdražjih izrekamo globoke izraze sožalja - naj spomin na bližnje nikoli ne ugasne. Bili so soustvarjalci zgodovine Alpine; delavci in upokojenci Alpine jih bomo ohranili v lepem spominu.



Konec junija 2004 nas je presenetila vest o smrti **Majde Šubic**. Rojena je bila 25. marca 1961 v Kranju. Večji del življenja je preživela v Žireh. V Alpini se je kot snažilka zaposlila 4. avgusta 1977. Ta dela je opravljala do invalidske upokojitve 23. avgusta 1990. Kasneje je odšla iz Žirov. Živela je v

Delovnem in varstvenem zavodu Ponikve.



Konec junija je od nas za vedno odšel **Dominik Strel**. Dominik Strel je bil rojen 2. septembra 1924 na Breznici pri Žireh. Z delom v Alpini je pričel 12. novembra 1956. leta. V montažnih oddelkih je kot polkvalificiran delavec vestno in prizadevno opravljal proizvodna dela. Upokojil se je

2. junija 1981.



V avgustu smo se za vedno poslovili od **Cecilije Eniko**. Rojena je bila 14. novembra 1925 v Jarčji dolini pri Žireh, kjer je bil tudi njen dom. Z delom v Alpini je pričela 16. marca 1948. Kot polkvalificirana delavka je opravljala delo v finišu in montažnih oddelkih. V pokoj je odšla 31. avgusta 1978.



Iz vrst upokojencev je odšla **Terezija Miklavčič** upokojena delavka iz obrata Gorenja vas.

Terezija Miklavčič je bila rojena v Gorenji Dobravi 15. oktobra 1928 leta. Z delom v obratu Gorenja vas je pričela 1. januarja 1965 leta in je na delih pomožne izdelovalke zgornjih delov ostala do upokojitve 8. februarja 1989. leta.



Sredi meseca avgusta smo se poslovili od **Matilde Bizovičar**. Matilda Bizovičar, rojena Lapajne je bila rojena 22. februarja 1947 leta v Ljubljani. Svojo delovno pot v Alpini je pričela 22. aprila 1963. Opravljala je razna bolj ali manj zahtevna dela v montažnih oddelkih. Invalidsko se je upokojila 28. februarja 1991. leta.

Industrijska čevljarska šola Žiri naj bi nekoč zagotavljala podmladek Alpini - Snidenje pol stoletja pozneje

Iznad Žirovskega vrha so se jemali temni oblaki in zvalovili proti Ledinam. Le nekaj kapelj je namočilo tukajšnje bujno pomladno rast. Pod starožitnimi kostanji pri Županu na Dobračevi so se rokovali starejši moški, njih žene, potomci. Rosne oči so dale naključnemu opazovalcu vedeti, da gre za snidenje po mnogih letih. Narava in zbrani so si bili, četrtega junija letos, podobni. Iz skorajšnje pozabe so se obudili mnogi spomini učencev IČŠ Žiri, letnika 1951-1954.

Pred 50. leti je končalo žirovsko industrijsko šolo 27 učencev. Ob obletnici se jih je zbralo 15. Le slaba polovica tega letnika je ostala v poklicu. Drugi so si poiskali znanje in delo v drugih šolah ter dejavnostih. Namen šole je bil sicer zagotavljanje strokovno usposobljenih delavcev za Alpino. A so se potrebe po tovrstni zaposlitvi hitro spreminjale, zmanjševale.

Pred 53. leti je bilo v Žireh in v domovini vse v razbohotenem brstju. Leta 1947 je bila ustanovljena Alpina, tovarna obutve. Sprva je bila proizvodnja povsem obrtniška. In tudi čevljarska šola je imela pridevnik industrijska zgolj v imenu. Poučevalo se je po starem. Spomin na tovrstno dejavnost je danes ohranjen le še v žirovskem čevljarskem muzeju.

Komaj dobrih 14 let je bilo dečkom, ko so začeli smoliti dreto, obšivavati, zabijati klince, rašpljati ... Zbrali so se iz vse Slovenije. Dom jim je zamenjala Strojarna, starše vzgojitelji, učitelji. Dopoldneve so prebili pri praktičnem, popoldneve pri teoretičnem pouku. Zvečer so bile učne ure.

Bili so malo pomembni mladostniki. Ob nedeljah in državnih praznikih so bili oblečeni v enotne rjave uniforme. Podoba je bila, da so gojenci vojaške šole. Ob delavnikih so si nadedli po ameriško krojene delavske bluže. In po dva in dva so korakali ob Račevi navzgor in dol. Dan je bil dnevu podoben. A so tu in tam v Žiri prihrumeli tovornjaki, zvrhano napolnjeni z zidaki. Razblinili so krajevno vsakdanjost. Takrat so poklicali dečke iz internata. Razkladali so opeko. Zidarji so tista leta gradili v Žireh največji zadrudni dom v Sloveniji. "Le hitro razkladajte fantje! ... Imena najbolj pridnih bodo napisana z zlatimi črkami v preddverju tega zadrudnega doma ..." so fante vzpodbujali organizatorji prostovoljnega razkladanja.

In v velikem ter malem svetu, tam izza hribov, so se v tistem času šli diktatorji nadljudi. Razraščale in odmirale so ideologije, državne tvorbe ... In fantje iz Strojarne so se ob nedeljskih popoldnevih odpravljali odkrivati novi svet na Žirk, na Govejk, Ledine, Goropeke, Tri kralje ... In dnevi, tedni,

meseci, leta, so se hitro vrstili. Tukajšnje monotono žuborenje valov življenja je včasih zmotila le po neurju narasla Sora.

Jubilanti so si po 50. letih ogledali razsežnejše Žiri. V Alpini so se seznanili s sedanjo avtomatizirano oziroma računalniško vodeno izdelavo čevljev. In na vsakem koraku so se rojevali raznoteri spomini na sošolce, na učitelje praktičnega in teoretičnega pouka, ki jih ni več med živimi.

Jubilante je bilo treba najti po celi Sloveniji. Za pripravo in izvedbo srečanja so zaslužni: Janez in Irma Smeh, Oto Zajc ter Marijan Bogataj. Slednji je zbranim tudi spregovoril. Je upokojenec Alpine. V njej je bil 27 let tehnični direktor. Zbrane je med drugim spomnil na dejstva: "... Slaba polovica nas je ostala zvesta čevljarskemu poklicu in si z njim zaslužila pokojnino. Ne glede kako in kje je kdo preživel teh 50 let, pomembno je, da smo se danes zbrali in da podoživimo preteklost. Žal nekaterim to ni uspelo. Njihova prezgodnja smrt nas opominja na kratkost življenja. Ob pogledu na fotografijo, ko smo praznovali 20-



Po 50. letih so se nekdanji učenci Industrijske čevljarske šole Žiri sprehodili mimo poslopja, v katerem so imeli nekoč tehnični pouk. Danes je tam prodajalna Alpina. Foto: Franček Štefanec

nico, se šele zavemo naše zgodovine, pa tudi spomnimo na naše učitelje, katerih večina ni več med nami.

Več ali manj smo zadovoljni s svojim življenjem. Danes je za nas najpomembnejše zdravje. In lahko si samo želimo, da bi nam še dolgo služilo ..."

Izmed strokovnih in drugih učiteljev tega letnika sta živa le še Ema Pivk in Peter Naglič. Slednjemu je 82 let in je med drugim zbranim povedal: "... To je bilo nepojmljivo obdobje, ko smo prešli iz obrtnega načina proizvodnje čevljev na modernejši industrijski in naprej v računalniško vodeno proizvodnjo ... Soustvarjali ste nepojmljiv čas v kraju njegovega naglega gospodarskega, izobraževalnega in kulturnega razvoja ter napredka v korist nas vseh. Vse to naj vam bo v posebno zadovoljstvo ter vam daje občutek notranjega miru. Ob kraju vam želim, da bi se zmeraj radi spominjali let, ki ste jih preživeli med nami."

Franček Štefanec



Avgusta so žirovski balinarji praznovali trideseto obletnico delovanja društva. V ta namen so pripravili tekmovanje, ki so ga poimenovali po nekdanjem predsedniku in dejavnem balinarju Alojzu Firštu. Na Frištovem memomerialu se je pomerilo kar šestnajst ekip. Zmagali so domačini. Balinarji so v zadnjih letih naredili korak naprej. Prostore imajo v DD Partizan. Uredili so tudi njegovo okolico. Za svojo dejavnost so zgradili balinišče s štirimi stezami, na katerem lahko vsak dan vadijo.

Skakalci SSK Alpina na državnem prvenstvu do enajst let osvojili zlato medaljo

Na Volči pri Poljanah je v nedeljo 5. septembra 2004 potekalo državno ekipno tekmovanje v smučarskih skokih. Na dvaindvajset metrski skakalnici so se pomerili dečki do enajst let. Skakalci skakalnega kluba Alpina Žiri so dosegli odlično prvo mesto.

V prelepem sončnem vremenu se je za naslov državnega prvaka potegovalo petnajst ekip iz vse Slovenije. Prav vse so imele bučno podporo pri navijačih, ki se jih je v velikem številu zbralo pod skakalnico. Največ privrženecv so imeli domačini. Ti so v postavi Aljoša Gantar, Luka Oblak, Barbara Klinec in Domen Zupančič dosegali odlične daljave. Najdaljši skok pa je uspel Domnu, ki je v prvi seriji pristal pri 21,5 metra. Tako so po prvi seriji vodili za petintrideset točk. To ni bila neulovljiva prednost, saj so Tržičani na drugem mestu poizkušali vse, da jih premagajo. Zbranost domačih skakalcev ni pustila, tako, da so se na koncu



Zmagovalna ekipa skakalcev SSK Alpina v kategoriji do enajst let. Foto: Zoran Zupančič

lahko veselili zmage z veliko prednostjo pred Tržičani in Mislinjčani. Po podelitvi priznanj najboljšim je sledila še manjša zabava domačinov, ki so se zaslužno veselili naslova ekipnega državnega prvaka.

Do zaključka poletne sezone jih čakata še dve tekmovanji, in sicer: v Logatcu in v Ljubljani.

Jernej Kumer

Krajevna knjižnica Žiri - Največje izposojevališče knjižnice Ivana Tavčarja Škofja Loka

“Knjižnica v Žireh s svojimi krajanji živi že od prvih let po drugi svetovni vojni. Najprej je dolga leta delovala v okviru DPD Svoboda, od leta 1970 pa je priključena matični Knjižnici Ivana Tavčarja v Škofji Loki kot ena njenih krajevnih knjižnic, izposojevališče s stalno zalogo knjižničnega gradiva,” je napisal tedanji ravnatelj Knjižnice Ivana Tavčarja Ludvik Kaluža leta 1993 ob preselitvi krajevne knjižnice Žiri v nove prostore bivšega zdravstvenega doma.

Knjižnica v Žireh je takrat imela 11.900 enot gradiva in 700 rednih bralcev. Letno je knjižnico obiskalo 7.404 bralcev. Danes so podatki precej višji. Knjižnica je odprta trikrat tedensko (skupaj štirinajst ur na teden), in sicer v ponedeljek, sredo in petek. Tedenski obisk bralcev presega število tristo. Knjižnica v Žireh ima okrog osemsto stalnih članov. Dnevno izposodimo okrog tisoč enot gradiva.

Tudi knjižnična dejavnost se je močno povečala, saj prirejamo ure knjižne in knjižnične vzgoje za vrtec in šolo, ure pravljic za najmlajše, ustvarjalne delavnice za mlade. Lani smo poizkusili tudi s petkovimi večeri v zimskih mesecih. Organizirali smo strokovna predavanja, literarne večere s predstavitvami knjižnih novosti predvsem domačih avtorjev in potopisna predavanja. S petkovimi večeri bomo nadaljevali tudi letos, saj je bil lani obisk zelo dober.

Na naše bralce pa ne pozabimo tudi v poletnih mesecih. Takrat je odprtost knjižnice skrajšana na dva dni: v ponedeljek in sredo. Število poletnih obiskov knjižnice je zelo veliko, saj tedensko knjižnico obišče preko dvesto dvajset obiskovalcev.

Ne pozabljamo pa, da so dnevi za naše šolarje včasih dolgi, zato jim v avgustu priredimo že tradicionalne ponedeljkove delavnice. Na njih dajemo pot domišljiji, ustvarjamo, prirejamo kvize in v prijetnem vzdušju preživimo ponedeljkove popoldneve. Delavnice obišče od deset do petnajst otrok, odvisno od teme, ki je s programom vnaprej določena.

Mlade še posebno zanimajo delavnice, kjer izdelujemo iz testa ali gline



Avgusta je knjižnica v Žireh pripravila različne delavnice za otroke. Foto: Majda Treven

in uporabljamo barve za steklo, keramiko in podobno.

Seveda pa je glavna naloga knjižnice, da izposoja svoje gradivo. Sem spada knjige, poleg teh pa imajo bralci na voljo tudi video kasete, avdiokasete,

CD-je, DVD-je in revije (okrog trideset naslovov).

Knjižnice so postale tudi informacijski centri. Tudi pri nas je na voljo brezplačna uporaba interneta.

Majda Treven

Zbor motoristov "Sairach 04" je letos potekal od petka 11. do nedelje 13. junija. Kot vedno je bilo tudi tokrat živahno.

Motoriste in ostale obiskovalce, ki vedno z veseljem pridejo na srečanje, so zabavale skupine Prislunhimo tišini, Razvaline, Kvatroriti in The Drinkers.

Športno kulturno društvo Vrh je pripravilo predstavo na prostem. Premiera je bila 26. junija, nato pa se je v juliju zvrstilo še več predstav, ki so privabile rekordno število gledalcev. Bogata scena in veliko število nastopajočih ter drugih, ki so pomagali pri izvedbi, je k delu za ta projekt privabilo tako rekoč vso vas. Uprizorili so Finžgarjevega Divjega lovca.

Vikend zabave in športa je prireditelj, ki v Žireh običajno poteka prvi vikend v juliju. Študentje so pripravili več športnih in drugih prireditev. Odigran je bil nočni turnir v nogometu, odbojka, pancerbil. V soboto zvečer je bil predviden koncert na prostem. V goste so povabili Zablujeno generacijo, Naio Saiox in Seafood. Zaradi slabega vremena je bilo glasbeno dogajanje prestavljeno v DD Partizan.

V nedeljo, 2. avgusta, ko je bilo veliko Žirovcev zaradi kolektivnih dopustov od doma, je v Žireh pustošilo veliko neurje s točo. Naredilo je mnogo škode na objektih, kmetijskih pridelkih, vrtovih kot cvetočih balkonih. Take toče, za katero pravijo, da je bila ponekod debela kot jajce, v Žireh ne pomnijo.

Jožica Kacin

Dramska sekcija DPD Svobode s Slugo dveh gospodarjev doživela izjemen uspeh - Petra Bekš je postala gorenjska komedijantka leta - Naslednje leto DPD Svoboda praznuje petdeset let dela

Dramska sekcija DPD Svobode Žiri je s svojo veseloigro Sluga dveh gospodarjev, dosegla izjemen uspeh.

V dvorani Svobode so odigrali pet predstav. Na vseh je bilo po besedah upravnika Evgena Podobnika veliko navdušenih gledalcev. S priredbo komedije so se žirovski igralci v okviru Žirovske noči predstavili tudi na prostem. Nekaj predstav so odigrali tudi v okoliških krajih.

Velik uspeh pa je, da so se uspeli uvrstiti kar na dve pomembni srečanja gledaliških skupin. Prvo je bilo 43. srečanje gledaliških skupin Slovenije, imenovano tudi Linhartovo srečanje. Potekalo je v Šoštanj in Gaberkah. Selektor Kajetan Čop si je ogledal devetintrideset predstav, za srečanje pa jih je izbral le sedem. V obrazložitvi zakaj se je odločil prav za izbrane, je ob predstavitvi srečanja, zapisal: "Izbor predstav je temeljil predvsem na naslednjih merilih: Interpretacija besedila, to pomeni razumljivost igralcev, če igrajo po smislu besedila, to pomeni, če vedo, kaj igrajo. Likovna celovitost predstave; kostumi, scena in rekviziti naj bi tvorili smiselno celoto. Način igre; kako deluje igralec v prostoru, način igre glede na ostale igralce, glede na sceno, glede na kostume, glede na besedilo. Živost predstave; ali je predstava živa ali ne; ni pomembno, kako bogata je scena, kako "in" je besedilo, pomembno je, da igralci uživajo v igranju predstave, kar je na odru videti."

Selektorica Alenka Bole Vrabc je žirovske gledališči izbrala tudi za sodelovanje na sedmem festivalu gorenjskih komedijantov, ki je bilo od 11. do 13. junija. Potekalo je v letnem gledališču Dob. Poleg uspešne predstave, so Žirovci dosegli še en uspeh. Igralka Petra Bekš je za vlogo Beatrice dobila priznanje Gorenjska komedijantka sezone 2003/04.



Sluga dveh gospodarjev na parkirišču pred Alpino. V sredini gorenjska komedijantka za sezono 2003/2004 Petra Bekš.

Komedijant leta je postal Igor Škrj iz gledališča v Bohinjski Bistrici.

Oči članov DPD Svobode pa so že usmerjene naprej. Poleg priprave dramskega dela si vsako leto zastavijo še veliko drugih nalog. Ob petkih, sobotah in nedeljah imajo kinopredstave. Evgen Podobnik je povedal, da zaradi popularnosti velikih Kolosejev in zaradi možnosti ogledov filmov preko interneta, v mnogih krajih kino ukinjajo. V Žireh se vedno trudijo, da čim prej dobijo aktualne filme. Čeprav število prodanih vstopnic na film ni veliko, ta dejavnost zaenkrat živi.

Zelo dobro so obiskane predstave, ki jih v Žireh pripravijo v okviru gledališkega abonmaja. Tudi za sezono 2004/2005 so predstave izbrane.

Obiskovalci si bodo lahko ogledali predstave: Prešernovega gledališča Kranj, Nekaj dragega in popolnoma neupornega, Špas teatra, Burka o jezičnem dohtarju, Slovenskega ljudskega gledališča, Na kmetih in Theatra Mogul, Jamski človek.

Lutkovnega abonmaja za otroke letos ne bo. Za otroke bo poskrbljeno na drug način. Enkrat mesečno ob 10. dopoldne predvidevajo sobotno matinejo, na kateri se bodo odvijale različne predstave in dejavnosti za otroke.

Člani DPD Svobode pa se pripravljajo še na pomemben jubilej. Naslednje leto bodo praznovali petdeseto obletnico ustanovitve, kar želijo primerno proslaviti.

Jožica Kacin

28. avgusta je Turistično društvo iz Žirov pripravilo kolesarko prireditve imenovano Žirovski krog. Tokrat so se prireditelji še posebej potrudili. Na kolesarjenje so poleg domačinov, ki jih je bilo veliko, povabili kolesarska društva in posameznike tudi iz drugih krajev Slovenije. Udeleženci so bili zadovoljni in kot je dejal Andrej Poljanšek, predsednik turističnega društva, so kolesarji obljubili, da bodo naslednje leto prišli še v večjem številu.

Oratorij - živahna popestritev počitnic za žirovske osnovnošolce

Prvi teden šolskih počitnic je preko sto štirideset osnovnošolcev iz Žirov preživelo v nepozabnem vzdušju Oratorija, ki ga je organizirala župnija Žiri. Srečanja so bila od 28. junija do 3. julija. Prostore za svojo dejavnost jim je prijazno odstopila osnovna šola v Žireh, kjer so jim vsak dan skuhalo kosilo. V času Oratorija se je zvrstilo veliko delavnic. Mladi so izdelovali različne izdelke, se pogovarjali, se ukvarjali s športnimi dejavnostmi, plesom, petjem. Odpravili so se na izlet v Postonjsko jamo. Zadnji dan druženja, v soboto so v gasilskem domu v Žireh pripravili razstavo izdelkov, ki so jih naredili in prikazali, s čim so se ukvarjali na Oratoriju in česa so se naučili. Na zaključek so povabili tudi starše in druge, ki jih je zanimalo dogajanje. Vsi so bili nad videnim navdušeni. V enem tednu je mladim uspelo narediti res veliko. Za vse to pa ima, kot je bilo rečeno tudi v zaključnem govoru, največjo zaslugo kaplan Andrej Jemec, ki je bil glavni organizator in duša prireditve. "Mnoge majhne stvari lahko postanejo velike. Nismo pričakovali tako velikega odziva. Kje črpate moč in energijo za vse to. Med udeleženci in animatorji krožijo same pohvale. Ohranite

v sebi optimizem in ne pozabite zaupati v mlade," se mu je v imenu zadovoljnih otrok, staršev in mentorjev zahvalil Matej Jereb, eden izmed dejavnih animatorjev.

Jožica Kacin



Osnovnošolci so se vsako jutro zbrali pred župniščem in s pesmijo pričeli dan. Oblečeni so bili v bele majice, ki so bile natisnjene posebej za to priložnost.



Popestritev dogajanja v okviru Žirovske noči je bilo tudi plezanje.

25. in 26. junija je bila Žirovska noč, ki jo že nekaj let prirejajo žirovski nogometaši. V petek je zaigrala Mala kapela Pihalne godbe Alpine. Sledila je priredba komedije Sluga dveh gospodarjev, ki jo že vso sezono uspešno predstavlja dramska sekcija DPD Svobode. Dogajanje se je nadaljevalo v soboto z zabavo za otroke. Sledilo je prvenstvo Žirov v malem nogometu, atletski troboj, plezanje na umetni steni. Obiskovalci so se pomerili v streljanju na gol. Predstavila so se gasilska društva. Zaigrali sta Pihalna godba Alpine in Pihalna godba iz Vrhnike. Za ples je pozno v noč igrala skupina Juhubanda.

Lep kresni večer pri cerkvi sv. Ane na Lednici



Kot gost večera je zaigrala skupina Saksafonija, ki jo sestavljajo uveljavljeni saksafonisti.

Kvartet kljunastih flavt Air nam v cerkvi sv. Ane na Lednici vsako leto pripravi lep kresni večer. Borut Bernik Bogataj, Irena Urh, Andrej Žakelj in Dušan Mlakar so igrali dela J. Gallusa, J. Vásqueza, G.F. Händela, W. A. Mozarta in A. Dvoraka.

Gostje večera so bili saksafonisti z imenom Saksafonija, ki jo sestavljajo Lev Pupis, Rok Volk, Luka Golob in Dejan Prešiček. Vsi so uveljavljeni glasbeniki, ki svoje glasbeno znanje izpopolnjujejo tudi v tujini. Za svoje glasbeno delo so prejeli že več nagrad.

Koncertu je sledilo še družabno srečanje na hribu nad cerkvijo. Obiskovalce je najprej navdušil veličasten ognjemet, nato pa so ob gorečem kresu, pokramljali ob dobri kapljici in prigrizku.

Jožica Kacin