



Res so težki pogoji, lahko pa kaj prispevamo sami

Pogled na leto 1994, z mislijo v letu 1995

Za nami je leto, v katerem smo bili soočeni s skrajno negativnimi vplivi na naše poslovanje. To je vzrok za slabe rezultate poslovanja v letu 1994 ter povečano zadolženost. Seveda pa moramo kritično ugotoviti, da na to niso vplivali samo zunanji vzroki; previsoke zaloge končnih izdelkov ob koncu leta, stalne kasnitve pri izdodbah kupcem v drugi polovici leta, prekomerna proizvodnja viškov, poslabšanje obračanja zalog, neusklajenost nabavno proizvodnih tokov, kar vse pa je odvisno od nas, pa razmer ne obvladujemo. K temu so pripomogla še nekatera nesoglasja in nerazmejene odgovornosti.

Kljub vsemu je bil vpliv dejavnikov zunanjega okolja v letu 1994 tako močan, da bi še tako uspešno delo le omililo delovanje le-teh.

Najprej velja omeniti tečajno politiko naše države. Bila je naklonjena uvoznikom in neugodna za izvoznike in s tem tudi za Alpino (kot vsa leta uspešnega izvoznika). S prodajo 81% proizvedenih količin na zunanje trge je bil iztržek zaradi prenizkih tečajev deviz občutno nižji, kot bi bil, če bi tečaj deviz naraščali enakomerno in skladno z inflacijo. Zaradi tega in v povezavi s podcenjevanjem dolarja do ostalih valut na svetovnem deviznem trgu, je Alpina utrpela neto za preko 2,3 milijona DEM izpada prihodkov in priliva likvidnih sredstev (neto pomeni razliko med negativnimi učinki pri prilivih in pozitivnimi učinki pri plačevanju dobaviteljem).

Tako je tečajna politika, skupaj s padanjem dolarja povzročila, da smo pri plačevanju dobaviteljem v tujino plačevali 6,4% manj oz. so bili uvozni materiali za toliko cenejši, na drugi strani pa so bili prilivi v povprečju za 9,8% nižji.

Negativni efekt pa je povečevala še neugodna devizna struktura na strani prilivov. Od skupno 48 milijonov DEM prilivov iz tujine je bilo kar 42% dolarskih prilivov, 22% prilivov v DEM in preostanek v drugih devizah. Na drugi strani pa je od skupno 39 milijonov DEM vseh odlivov



Vodja finančno-računovodskega sektorja Franci Mlinar vidi perspektivo podjetja v boljših pogojih gospodarjenja in izkoriščanja notranjih rezerv

bilo 40% odlivov v lirah, 37% v markah, preostanek pa v ostalih devizah.

Na drugem mestu so zelo pomembno vlogo imele obrestne mere za zadolžitve v tolarjih. Te so bile v letu 1994, v primerjavi z obrestmi v tujini, oz. z obrestmi za devizne kredite, občutno višje, zopet zara-

di zaostajanja rasti tečajev za inflacijo oz. velikim »R«. Ob upoštevanju rasti tečaja DEM 6,9% in realnih obrestnih merah za devizne kredite (okrog 9-10%), je na letnem nivoju stal devizni kredit 15-17%, medtem ko so tolarški krediti povzročali med 30 in 35% obrestmi na letnem nivoju (R=18,3% in ca. r=10-15%). To pomeni, da bi ob najemanju samo deviznih kreditov plačali za precej manj obresti, to je za okrog 1,5 milijonov DEM. Zakaj to nismo storili? Nihče ni pričakoval takega razkoraka med rastjo tečajev in inflacijo. Ko pa se je to bolj občutno pričelo kazati, so banke zaustavile dodeljevanje deviznih kreditov in tolarških kreditov z devizno klavzulo (maj, junij).

Tudi vremenske razmere v jesenskih mesecih so nam krepko zagodle. Lepa jesen vse do srede decembra je občutno znižala prodajo na domačem trgu. Oživila je šele zadnjih deset dni decembra, ko je zapadlo nekaj več snega. Vendar je izpadu za okrog 2 milijona DEM prodaje na domačem trgu botrovala tudi Alpinina kolekcija. Kljub ugodni oceni kolekcije, trg določenih skupin (grup) ni sprejel, kot smo pričakovali. Tako so večje količine ostale v zalogah in čakajo na prodajo v letu 1995. Lepa jesen je ovirala tudi prodajo na evropskih trgih.

Veliko smole nas je spremljalo pri prodaji na rusko tržišče. Ob tem, da vsa prodaja na trgu bivše Sovjetske zveze temelji na ameriškem dolarju, je že sredi leta prišlo do storniranja naročila, predvidenega za izvoz na območju sedanjega vojnega žarišča za Kavkazom. Del teh proizvodov je še vedno na zalogi. Ob koncu leta pa so ostale večje količine izdelane obutve na zalogi, ker ruski

(Nadaljevanje na 2. strani)



Premislek, tehten preudarek, razumevaajoč dogovor, skupni načrt; to je tisto, kar si želimo, ko se kopicijo težave. Toda, ali imamo v tej živčni vojni potrpljenje in voljo za to.

Ne, raje se zapletamo v medsebojne kritične ocene, včasih celo spore, tu in tam tudi v zamere, ki kar trajajo. To pa ne vodi v konstruktivno sodelovanje, temveč zelo verjetno v nižjo raven odnosov in nezaupanja. Reševanje problemov sloni na zatikanju, slabi volji, saj »moram svoje delo nekako opraviti, če sem že za to plačan«.

Kaj storiti, da se otresemo negativnih razmer in postanemo uspešnejši?

Vzdušje ustvarjalnega sodelovanja sloni v prvi vrsti na poenotenju osnovnih ciljev. To klimo mora ustvariti top management (morda mediji lahko kaj pomagajo). Na tej podlagi pa je nujen načrt (organizacijskega delovanja, na katerega naj bi (sodeloval) pristal vsak, ki bo videl svojo vlogo, ne pa da množica dobrih strokovnjakov rešuje stvari spontano, kakor se jim zdi ali sproti, kakor se že pokaže potreba.

Načela dobrega dela in poslovanja so namreč le dobre želje, če niso uresničene z učinkovito organizacijo.

N. P.



Kako tekmujemo s konkurenco na domačem trgu

Domačega trga ni več. Trg je samo eden in to svetovni. Določena carinska zaščita sicer še obstoja, vendar se bo ta slejkoprej zmanjšala. Konkurenca na trgu je huda in bo še hujsa. Primerjava z našo dosedanjo konkurenco (mreža Peko, Planika), nam pokaže, da smo v zadnjih treh letih prodajali nekoliko boljše, oziroma je bil padec v naših prodajalnah najmanjši, nadomestili pa smo ga s prodajo v pogodbenih komisijskih prodajalnah. Seveda pa se je med tem časom na trgu pojavilo še veliko drugih konkurentov (zasebne prodajalne, tuje prodajne mreže).

Zaradi stagnacije prodaje v MPM in problemov z zalogami tako v mreži, še bolj pa v skladišču, se pojavljajo vprašanja o nadaljnjem razvoju mreže, njenem mestu in položaju na trgu. Ob tem se je potrebno najprej vprašati po naših kupcih in kaj in kako naj bi jim ponudili. Poleg klasične prodaje, se je namreč pojavilo še nekaj drugih načinov (samostrežni način, kataloška prodaja, prodaja po raznih sejmihi, ipd.)

Zaposleni v domači prodaji smo trdno prepričani, da Alpina ponuja dobro, kvaliteto obutev, da na slovenskem trgu imamo svoje ime, mesto in kupce. Le-ti pričakujejo, da bo tudi način ponudbe v skladu s kvaliteto blaga, ki ga ponujamo. To je po našem mnenju pravi kriterij razmišljanja, ob spremembah, ki bodo tudi nujne. Lotiti se bomo morali novih načinov prodaje, ob tem pa ne smemo zanemariti našega ugleda ali nižati ravni naše ponudbe.

Kakor vsak trg, se je tudi slovenski v zadnjih letih močno razslojl. Minili so časi, ko smo vsi prodajali vse. Pojavili so se butik, kjer prodajajo čevlje po neverjetno visokih cenah, na drugi strani pa je kup prodajaln, ki si bolj zaslužijo

ime skladišče, kjer pa prodajajo cenovno izredno zanimivo blago.

Menim, da je naše mesto neke na sredini. Znotraj mreže bomo nekaj prodajaln postopno poskušali vključiti v višji razred, nekaj pa prilagoditi prodajam naših zelo problematičnih zalog.

Kar zadeva prodajo zalog, je trenutno v Alpini nerazčiščena situacija. Še vedno se obnašamo, kakor da je naš trg dvajsetmilijonski, ne pa dvomilijonski. Pričakovanje, da bo domača prodaja prodala večino ostankov izvoznih poslov in viškov proizvodnje, je ne-realno. Ob premočnem pospeševanju cenovno ugodne prodaje zalog, bo sledil še večji pritisk kupcev na zniževanje cen rednega blaga. Če se bo količina zalog, desortira-

nih modelov še povečala na račun kvalitetnega blaga, se nas bodo kupci, ki jim je kvaliteta pred ceno, začeli izogibati. Slovenija je s 33

ugotovimo, da nismo dobro zadeli kopito pri 3000 parih, kakor pa pri 10.000 parih.

Naredimo sicer veliko dobrih modelov, morda celo preširoko kolekcijo, vendar v ozkem segmentu. Očitno so naša ciljna skupina na Zahodu ženske v srednjih in zrelejših letih, ki povprašujejo po klasičnih modelih. Modne trende za mlade pa puščamo ob strani. Bojim se, da ima tako razmišljanje napako, ki se jo bomo zavedli prepozno. Vrzel v ponudbi bomo sicer poskušali zapolniti z dokupom, kar pa ni isto. V pripravo kolekcije za naslednje leto se bomo vključili prej in bolj agresivno, vendar se bo morala tudi proizvodnja prilagoditi zahtevam minimalnih količin.

V letu 1994 smo prodali v MPM 6 % manj kot leto prej in dobrih 10 % manj kot smo načrtovali. Ob tem so naše zaloge 6 % večje in 59 % večje kot smo planirali. Največji odmik je torej od planiranih zalog. Tudi struktura zalog (veliko starih, nekurantnih) je slaba in desortirana. Med mrežo in ostalo Alpino niso bili postavljeni dovolj jasni odnosi in zato se oboji izgovarjamo na napake drugih.

- Naši cilji v letu 1995 so:
- vzpostavitev mreže kot profitne enote v Alpini,
 - povečati promet (v DEM) glede na leto 1994 za 6 %,
 - zmanjšati zaloge konec leta za 25 % (v DEM), glede na konec leta 1994,
 - popraviti strukturo zalog,
 - prilagoditi nagrajevanje zastavljenim ciljem.

Nekatere akcije za izpolnitev zahtevanih ciljev že tečejo, o ostalih pa se bomo pogovorili najkasneje do poslovodske konference.

Na začetku leta je mreža prevzela zalogo, vendar zaradi konca sezone in desortiranosti po znizanih cenah tako, da bodo omogočale formiranje rizika za znižanje v razliki v ceni.

Med proizvodnjo in Alpino bo znova uvedeno interno fakturiranje. Blago po novem kupujemo, ne naročamo, kar pomeni, da moramo svoje aktivnosti usmeriti v nakup, to je v pripravo kolekcij, dogovore o ceni, kontroli in vztrajanju pri kvaliteti in spoštovanju rokov. Maloprodajna mreža je po 1. januarju profitna enota v polnem pomenu besede, ki bo do proizvodnje imela odnos kupec-dobavitelj. Glede viškov in starih zalog se dogovarjemo o ceni, avtomatizmov ni več. Za pokrivanje znižanja nam je omogočena dovolj visoka marža, tako da vsa znižanja nosi mreža.

Vse napake, ki jih bomo naredili pri nakupih (tudi v Alpini), bodo bremenile rezultat mreže in vsake prodajalne. Zato in zaradi



Vodja maloprodajne mreže
Aleš Dolenc

prodajalnami in z grosistično prodajo skoraj v vsaki večji vasi sedaj kar dobro pokrita. Praznega prostora, kamor bi lahko še prodali blago, ne da bi to imelo vpliv na ostalo prodajo, je zelo malo.

Seveda to ne pomeni, da nas zaloge v skladišču ne zanimajo in da jih nočemo prodajati ali da smo za to prodajo nezainteresirani. Potrudili se bomo po naših najboljših močeh, zavedati pa se moramo, da neke meje obstajajo. Večji del neidočih (nekurantnih) zalog bo pač treba prodati na tista tržišča, kamor je bilo prodano tudi redno blago.

Naslednje, kar v marsičem določa našo ponudbo, je priprava kolekcije modne obutve. Opažamo, da so si naše kolekcije iz leta v leto bolj podobne, premalo je svežih, novih idej. V domači prodaji smo zmotno upali, da bodo naši tuji kupci dali temu področju potreben zagon, vendar ti ne tvegajo z novimi idejami, ampak raje vztrajajo pri preizkušanih receptih. Domači trg je premajhen, da bi s svojimi kolekcijami zagotovil potrebne količine, ki jih zahteva proizvodnja za novo skupino (grupo) obutve. Izkušnja, da tvegamo preveč in naročimo velike količine nove skupine (grupe) obutve, je bila v lanskem letu preveč boleča. Moda je zelo kočljiva in uspeh ni nikoli vnaprej zagotovljen, toda, če ne bomo poskušali, tudi ne moremo uspeti in napredovati. To pa bi v naši panogi pomenilo nazadovati. Imajo ideje, kaj narediti, vendar so zahtevane minimalne količine prevelike. Po našem je veliko bolje, če

RES SO TEŽKI POGOJI, LAHKO PA KAJ PRISPEVAMO SAMI

(Nadaljevanje s 1. strani)

kupci niso uspeli zagotoviti plačila in odpoklicati pošiljk.

Ob nizanju samih neugodnih pogojev si moramo priznati tudi, da smo lani marsikaj izpeljali tudi uspešno in smo na to lahko ponosni. Vendar pa smo in bomo o tem govorili ali pisali drugje.

Bolj kot nas zanimajo rezultati poslovanja v letu 1994, se misli obračajo v leto 1995. Vse kaže, da bo to še bolj neugodno. Neugodna devizna politika države se nadaljuje; ameriški dolar še naprej pada, cene reprodukcijskih materialov že od jeseni kot za stavo naraščajo; pri obrestnih merah se razmere nič ne spreminjajo. V leto 1995 stopamo z visokimi zalogami in visoko zadolženostjo.

Ne smemo pa pričakovati kakršnokoli pomoč države, kljub temu, da je naša panoga po plačah, skupaj s tekstilno, krepko na zadnjem mestu med vsemi industrijskimi panogami. Pogoji na prodajnem (in nabavnem) trgu so za nas dani, zato nam preostane samo domače »dvorišče«. Narediti modni in tehnično zahteven proizvod iz cenejših materialov in z manj stroški in ga prodati po enakih cenah kot doslej. Vzporodno s tem pa razvijati še kvalitetnejše proizvode in razvijati kvalitetnejši servis. Skratka, napraviti vse, da na trgu iztržimo več.

K temu pa lahko prispeva vsakdo izmed nas.

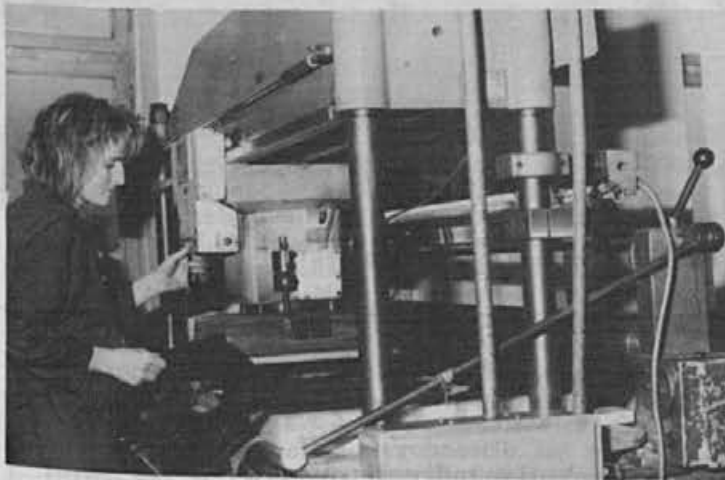
Franci Mlinar



Prikrojevalnica in šivalnica sta z malo šivalnico dobra naveza

Saj tudi mora biti. Tu v vseh treh oddelkih dela kar 190 ljudi. Samo v prikrojevalnici delajo za štiri oddelke in pet »trakov«.

»Tu rešujemo marsikaj, kar se dogodi prej,« je zatrnila Anica Kavčič, ki že leta vodi to pomembno »hrbtenico« naše proizvodnje.



Za sitotisk nasekamo 500 parov zgornjih delov dnevno

»Trenutno v prikrojevalnici končujemo s sekanjem za sezono pomlad-poletje in začnemo z obutvijo za jesen-zimo. V prvem planu pa je ta čas izdelava vzorcev.

V šivalnici je seveda na to vezana proizvodnja zgornjih delov; v mali šivalnici pa začnemo z izdelavo zgornjih delov za tekaško obutev. Ko je artikel v prikrojevalnici, je potem

v nekaj dneh v šivalnici, kjer se »držijo« kak teden, da so izgotovljeni gornji deli. Polizdelkov imamo malo, prav to pa lahko pomeni težavo, če česa zmanjka. Če se spomnim na preteklo sezono, je kar nekajkrat zmanjkalo kakšnega pomožnega materiala (elastika, okraski, mreža).

(Nadaljevanje na 4. strani)

Pri oštevilčenju bi lahko naredili veliko več, če bi imeli sodobnejši stroj



S tanjšanja v prikrojevalnici

doseganja ostalih ciljev, bomo morali v našem delu marsikaj spremeniti.

1. Pri naročanju na konferenci bomo strogo upoštevali prognozo. Prekoračitev ne bo. Pred ali po vsaki sezoni bomo napravili tudi prerazporeditev blaga med prodajalnami. Naročamo vedno po potrjenem vzorcu, kjer je določena tudi cena.

2. V prodajalno lahko pride le blago, ki so ga naročili poslovođje ali je bilo naročeno v centrali. Po novem viškov ne razpisujejo v skladišču, ampak v centrali MPM (Miha Govekar). To ne pomeni, da viškov v bodoče ne bomo prodajali, le predhodno se bomo dogovorili za ceno in ostale pogoje. Nenaročeno blago bomo vračali v skladišče.

3. Akcija za pospešitev prodaje bo več kot v preteklih letih.

4. V prodaji moramo ločiti prodajo starih, desortiranih modelov od prodaje tekočih kolekcij. Moramo priznati, da naše razstavne police niso urejene v tem smislu. Izdelali smo za to namenjene plakate, ki nam bodo pri tem po-

magali. Za prodajo zalog, viškov in ostankov iščemo nove prodajne točke in možnosti.

5. V nagrajevanje bomo zopet uvedli obrat, najprej v lažji obliki, kasneje bomo to merilo zaostrili.

6. Dodelali bomo sistem nagrajevanja tako, da bodo plače v večji meri odvisne od prometa. Povečale se bodo razlike med meseci in med prodajalnami.

7. Cilj vsake prodajalne mora biti 6 % povečanje prometa v DEM in zmanjšanje zaloge na koncu leta za 25 % v DEM. V primeru, da povečamo promet za 16 %, je potrebno zmanjšanje zalog le za 15 %. Poslovođje prodajaln, ki bodo dosegle ta cilj, bodo pri izplačilu 15. 1. 1996 nagradieni z največjo osebno oceno (30).

Prodajalne, ki bodo za tem ciljem zaostajale več kot 50 %, bomo analizirali in ukrepali glede na rezultate.

8. Za boljše obračanje zalog bomo stimulirali tudi pogodbene prodajalne.

Aleš DOLENC



Tu žigosamo steljke za vse proizvodne oddelke



KAKO USTVARJAMO



Prikrojevalnica in šivalnica sta z malo šivalnico dobra naveza



V mali šivalnici v Žireh uspešno delajo že dobri dve leti

(Nadaljevanje s 3. strani)

Trenutno pa kakšnih večjih težav s tem nimamo, bojim pa se razmer, ko prihaja nova sezona; takrat imamo ponavadi največ omenjenih pojavov.

V takih razmerah nam dnevno uspe izdelati do 4000 parov zgornjih delov. Količina je seveda odvisna od vrste (zahtevnosti) artiklov.

Da naveza med sekalnico in šivalnico funkcionira, je pomembna dobra tehnološka priprava dela. Mislim, da to kar dobro »klapa«, čeprav se tudi zgodi, da včasih stvari rešujemo sproti, posebno še takrat, če pride do nenadnih, hitrih sprememb.

Prav ta čas delamo še vzorce; radi pa bi sekali za redno proizvodnjo. Torej se stvari prehitevajo. In ker so vzorci strašno nepredvidljivi, hitro lahko pride do velikih težav.

V takih primerih je težje dosegati norme, ki naj bi jih v

naših oddelkih dosegali kakih 10% za montažami. Resno dvomim v to stališče. Če sedaj ocenjujem usposobljenost ljudi, lahko rečem, da večini delo obvladujejo. Se pa proizvodnja tako zelo menja, da se moramo vsi neprestano učiti.

Kar zadeva opremo, se nisimo kaj prida posodobili; dobili smo nekaj novih šivalnih strojev, že pred časom pa stroj za zlepljanje podloge.

Na koncu bi povedala še to, da je šivalnica pogosto tista, ki rešuje kadrovske težave drugih oddelkov. To je po eni strani v redu, po drugi strani pa sproža kopico težav (uvajanje) in vprašanj.

To se bo pokazalo tudi, če bomo v naši tovarni prešli na organizacijo proizvodnje (montaž) po rink sistemu.

To bodo velike, revolucionarne spremembe, na katere se moramo dobro pripraviti.

N. P.



Izdelava vzorcev je v polnem teku

Vtisi iz Amerike

Naši konkurenti so tudi naši partnerji

V Ameriki se začno na novo zimsko sezono pripravljati prej kot v Evropi. Njihov način prodaje je nekoliko drugačen od našega, saj se večina športnih artiklov (kamor spada tudi naša smučarska obutev) prodaja v specializiranih trgovinah, kjer poleg celotne opreme ponujajo še strokovno pomoč (svetovanje) pri izbiri primerne opreme. Trgovci morajo zato vsak proizvod, ki ga prodajajo, zelo dobro poznati. Vsako sezono si zato organizirajo testne dneve na snegu, kjer sami preizkušajo nove proizvode in njihove lastnosti.

Verjetno ni odveč poudariti, da so rezultati testov prvi pogoj za bodočo prodajo. Zato pri preizkusih sodelujejo vsi, ki v posamezni panogi kaj pomenijo. Na enem mestu se tako zbere vsa konkurenca, ki pokaže vse novosti na posameznem področju.

Letos sem obiskal testni tabor, ki je bil v hribovitem predelu Nevade, blizu drugega največjega igralniškega mesta v Ameriki, Renoja. Testiranje je potekalo v odličnih zimskih pogojih, saj je bilo okrog 5,5 m snega, pa še je snežilo.

Odziv na naše nove proizvode je bil res kar dober; modeli so testiranje v danih pogojih odlični prestali. Dejansko se večje napake niso pokazale, tako, da so bili zadovoljni tudi trgovski potniki Alpine Amerika, ki ponavadi najprej izvedo, če je kaj narobe.

Ameriški odnos do posla in produktov je zanimiv tudi z drugega vidika. Vse, kar jih moti, povedo brez ovinkov, toda tudi vse, kar se jim zdi do-

bro, pohvalijo. Srednje poti ne poznajo. Podobno pa se tam obnašajo tudi naši konkurenti (Salomon, Rossignol...), ki ne skrivajo novih stvari pred konkurenco, ampak te povabijo na svoj prostor, razložijo lastnosti novih proizvodov in ti jih posodijo v test. Četudi sem bil iz Alpine, nisem imel nobenih problemov priti do njihovih proizvodov in jih »preštudirati«.

V dobi informacij postaja svet vendarle bolj odprt, kot si marsikdo še vedno predstavlja. Pomembno je le, da svoje izvirnosti (ideje, rešitve) pravočasno zaščitiš, saj se znanje že v naslednjem trenutku znajde na trgovski polici, kjer ga lahko vsakdo kupi za nekaj mark. Konkurent, ki je na trgu pravzaprav tvoj nasprotnik, postaja hkrati tudi poslovni partner, od katerega se lahko učiš. In danes se pač ne ve, kdaj bodo sedanji »sovražniki« spet naši dobri poslovni partnerji.

Bogo Filipič



Novo kantirke so izboljšale delo v šivalnici



Ispo sejem v Münchnu se bo razširil

Tradicionalni sejem, ki je v tem bavarskem mestu dvakrat letno (februarja in avgusta) se razprostira po 27 dvorah in paviljonih, med katerimi je večina prostornejša od naše največje veleblagovnice. Toda tudi toliko prostora ni več dovolj za vse, ki kaj pomenijo v športnem svetu – od tkaninarjev do konfekarjev, trgovcev, oblikovalcev do kupcev, ki (zadnji dan) lahko nekatere eksponate tudi kupijo. Ne smemo pozabiti na znanne športne zvezde, ki jih sponzorska pogodba obvezuje navzočnosti.

Večina razstavljalcev ima tudi interne modne revije, kar se že zaradi manekenskih skupin in koreografij splača videti. Vsekakor pa na ISPO ni čutiti, da svetovno znani razstavljalci (tudi

Elan in Alpina sta med njimi) ne bi vedeli, kako naprej na poslovnem in promocijskem področju. Nihče niti ne razmišlja, da bi se sejmu odrekel ali ga bojkotiral, saj se vsi zavedajo, kaj jim takšna prireditev pomeni. Takšen način razmišljanja je privedel do ugotovitve, da je zdajšnji prostor premajhen in bodo sejem v začetku leta 1998 predstavili na nov prostor, oddaljen osem kilometrov od zdajšnje lokacije. Površina se bo tako povečala na 140.000(?) kvadratnih metrov.

Tole vest smo povzeli po sicer bulvarskem časopisu Novice. O podrobnostih ne moremo poročati, ker ne vemo zanesljivo, če je kdo od naših obiskal ta sejem. Sicer pa, saj veste: delo brez navdušenja – je kakor zakon brez ljubezni.

Aktualni intervju

z direktorjem Alpine-Italia Dragom Košuto

Delo-življenje:
Kako ocenjujete poslovanje Alpine-Italia v preteklem letu?

Drago Košuta:

Čeprav letne bilance poslovanja ta čas še nimamo, lahko poslovanje ocenim kot uspešno. Delali smo po programu, to pa pomeni, da smo razširili finančne aranžmaje, ki pomagajo tudi Alpini v Žireh, da lahko posluje bolj nemoteno.

Naše delovanje sega tako na športni kot modni program, še posebno pa smo razširili delovanje za maloprodajno mrežo Alpine, saj je Alpina kupila z našo pomočjo dvakrat več obutve kot je bilo planirano. Gre tudi za razširitev nabave letne in zimske modne konfekcije. To je omogočilo odprtje dodatnih kreditnih linij.

Treba je namreč vedeti, da ima Alpina-Italia kot italijanska (zahodna) firma več možnosti in zaupanja, da to naredi.

Delo-življenje:

Kako pa sodelujete z Alpino Žiri?

Drago Košuta:

To sodelovanje ocenjujem kot operativno zelo uspešno. Vsebinsko se prostor sodelovanja širi.

Delo-življenje:

Kaj pa načrtujete za naprej?

Drago Košuta:

Najprej bi rekel tole: vse kar bomo delali, bo moralo biti dogovorjeno v Žireh. Karkoli se bo dogajalo, bo morala odločiti Alpina kot večinski lastnik.

Če izhajam iz sedanjih razmer, vem, da Alpina na športnem programu posluje s svetom že desetletja. Zato imamo na tržišču dober imidž in preko tega manj težav. Nasprotno je Alpina na modnem programu na tržišču popolna neznanka in zato ne uživa kakšnega zaupanja. To vpliva tudi na sklepanje poslov.

Zahod posluje na odprt račun s firmami, ki jim zaupa, poslovanje z neznanimi firmami pa zahteva bančne garancije.

Delo-življenje:

Na uspešnost poslovanja verjetno vplivajo tudi ustrezne poslovne odločitve, ki izvirajo iz poznavanja razmer, kajne?

Drago Košuta:

Da, seveda, pri čemer naj omenim, da v Italiji firme, ki ne izkazujejo dobička, postajajo sumljive finančni policiji in imajo lahko zato težave.

Nekateri v Alpini v Žireh so mnenja, da kot posredniška firma za finančne aranžmaje in komercialne posle – ne bi smeli imeti dobička, ali vsaj čim manj. To je skregano z logiko Zahoda.

Končno pa tudi, vse kar se ustvari ali se bo zaslužilo v Alpini-Italia, bo ostalo Alpini Žiri, saj je večinski lastnik.

Delo-življenje:

Morda bi za zaključek še enkrat spregovorila o prihodnosti firme?

Drago Košuta:

Stvari so povsem odprte. Prav gotovo so še velike možnosti. Kot ima velike rezerve Alpina v Žireh, ki ima sicer dober ugled v svetu, kar pa tudi mnogokrat ne izkoristi.

Če vzamemo za primer samo italijansko tržišče, lahko na vsakem koraku vidimo, da nas na trgu premalo poznajo. Zdaj je vprašanje: ali nimamo dobrih distributerjev, ali slabo organizirano mrežo, ali zanemarjamo promocijo, ali zahtev trga ne poznamo dovolj? Vse to so odprta vprašanja, ki pa jih bo morala najprej razčistiti Alpina v Žireh; mi se bomo morebitnim širšim zahtevam matične firme prilagodili.

N. P.

mi vam vi nam

Organizacija:

Potem, ko je bila znana firma Addidas že skoraj na kolenih, je v zadnjem času, pod novim lastnikom spet prestrašila konkurenco. Delo po načrtih Addidasa po večini izvajajo na Daljnem vzhodu, tekstilne izdelke od tam uvažajo. Stroške za reklamo pa so povečali za petkrat.

Mi bi se tudi upali – če bi vedeli...

Kadri:

Izobraževanje je brez pomena, če temu ne sledi ustrezno uvajanje (počitniška praksa, seminarske in diplomske naloge, pripravnštvo)

Kadri:

Prav zato, ker mora podjetje gledati na svoje koristi, mora čimbolj upoštevati interese svojih zaposlenih.

Denar:

Največ denarja lahko zaslužijo modelirji – če njihovo delo znajo prodati – komercialisti.

Denar:

Če pristanemo, da je pri izdelavi lahko 1% izmeta, pomeni, da že vnaprej računamo, da za naše delo dobimo povprečno vsaj 10% manj.

Pripis: pričakujemo vaša nasprotna mnenja!

Uredništvo



Načrtovanje proizvodnje

V razgovoru, ki ga je vodil Nejko PODOBNIK, so sodelovali: Romana TAVČAR, ki načrtuje proizvodnjo športnega programa, Drago ŽAKELJ, planer proizvodnje modne obutve in Borut OBLAK, organizator informacijskih sistemov.

Delo-življenje:
Kaj bi lahko povedali o načrtovanju proizvodnje?

Borut OBLAK:



Planiranje proizvodnje se prične pravzaprav že pri raziskavah tržišča, pripravi kolekcije in dogovarjanju s kupci glede naročil. Od tega, kako kvalitetno so bile izdelane te tri faze, je namreč v veliki meri odvisno, kako kvalitetno bo kasneje moč izvesti operativno planiranje proizvodnje.

Zlasti na lahkem programu se srečujemo z veliko razdrobljenostjo kolekcije, zaradi česar tehnologije težje kvalitetno obdelajo kolekcijo po tehnološki plati, nabava težje nabavlja materiale...

Operativno planiranje proizvodnje se prične takrat, ko komerciala odda naročilo proizvodnji. To naročilo je lahko sestavljeno na podlagi naročil kupecev ali pa na podlagi ocene komerciala (zlasti na začetku sezone).

Delo-življenje:
Kako načrtujete razmere na področju planiranja proizvodnje?

Romana TAVČAR:
V skladu s proizvodnimi zmogljivostmi skrbim za razdelitev dela v posameznih proizvodnih oddelkih za izdelavo športnega programa. Seveda to delam tudi v dogovoru s komercialo, zlasti kar zadeva določitev prioritete vrstnega reda proizvodnje. Nikakor se ne bi smelo dogajati, da komerciala (prodaja) predvidi vrstni red izdelave določenih vrst obutve, ne da bi se posvetovala z nabavo, če bo ta za te artikule sposobna pravočasno nabaviti ustrezen material. Tako se potem plan poruši in ga ni možno uresničiti. Včasih se zgodi, da dobim določeno naročilo in sama preverjam, kako bo z nabavo določenih materialov. Če nabava ne dobi obljubljenega materiala, je sprememba nujna. O tem sproti vse obveščam. Pri svojem delu gledam

sama bolj s tehnološke plati in plati proizvodnje. Ali bolje: skušam delo splanirati tako, da bi bilo čim bolj racionalno. Spremembe, ki prihajajo sproti, to motijo.

Sama v zadnjem času uvajam sprotne informacije o poteku proizvodnje, saj pogosto poslušamo, da ne vemo, kaj delamo. Mislim, da je proizvodnja sposobna narediti realne plane.

Kot že rečeno, določim prioriteto izdelave artiklov (tako imenovana PC), ki imajo vsak svoje določeno število minut v oddelkih. Tako se ve, koliko parov bo lahko v določenem obdobju izdelal posamezen oddelk. Nekdanjih dekadnih planov sedaj nimamo več, imamo pa dogovore za posamezna obdobja. Na teh sestankih sodeluje tako komerciala, tehnologija in proizvodnja.



Drago ŽAKELJ:

Postopek na modnem programu je podoben kot pri športni obutvi, zato tega ne bi ponavljal. Komerciala že prej pozna naše kapacitete, saj se to vidi že iz letnega plana. Kot že rečeno, sedaj običajno preverjamo, ali bo material za artikule, ki so v PC-ju v določenem vrstnem redu za posamezne oddelke, prišel pravočasno ali ne. Ravno tako je potrebno dobiti informacije iz tehnološke službe, če bo določen artikel do časa pripravljen za proizvodnjo. Če nimamo vseh stvari, ki jih rabimo, se plan podira in spreminja.

Romana TAVČAR:

Vrstni red artiklov v proizvodnji pravočasno dobijo vsi od komerciala, nabave, tehnologov do vodij oddelkov. Tako vsi točno vedo datum, kdaj bo šel v proizvodnjo določen artikel. Zato mora vsak nekoliko dni prej vse pripraviti. Mislim, da se je v nekaterih ljudeh to še premalo zakoreninilo. Dokument, ki ga damo tu vsem, tudi v proizvodnji, vsakogar obvezuje. In

če kdo tega ne more izpolniti, bi moral obvestiti planerja proizvodnje.

Drago ŽAKELJ:

Na našem programu *slimo* (PC) začeli uvajati nedolgo tega.

Romana TAVČAR:

Midva nadrobno analizirava artikule in jih splanirava, potem pa tehnolog zagotovi vso spremno dokumentacijo – opisi, ceniki, razpis plana pa za tem od krojnih listov, do spremnih kartončkov.

Drago ŽAKELJ:

Midva narediva plane, razpis plana, za tem spremne kartončke, spremnice, krojne liste (po tehnološkem opisu), ki jih rabimo v priročnovalnici, spremnica pa spremlja proizvod ves čas proizvodnje – do skladišča. Tu so vsi podatki, od artikla, veličine, naročila itd.

Romana TAVČAR:

Če se spremnica izgubi, se izgubi identiteta čevlja, saj so tu vsi podatki. Sedaj ima črtno kodo (v zadnjih mesecih).

Delo-življenje:

Govorimo o tehničnem oz. časovnem planu na podlagi normativov. Kaj je tu problem?

Borut OBLAK:

Tako pestro in obenem razdrobljeno proizvodnjo praktično ni možno spremljati drugače kot z računalnikom. Tu pa škriplje zlasti na dveh področjih:

1. Manjka še nekaj računalniških programov, ki jih mora izdelati računski center, da bi bili ti podatki lažje in hitreje dostopni vsem, ki jih ti podatki zadevajo.
2. Veliko je še nedoslednosti pri ravnanju s spremnimi listki v proizvodnji, kar povzroča napake pri prevzemu obutve iz proizvodnje v skladišče.

Drago ŽAKELJ:

Za primer: ko iz komerciala prihajajo naročila za novo sezono, je na naročilo veliko artiklov, ki se lahko ponavljajo v večih naročilih. Za proizvodnjo skušamo, če se le da, združiti en artikel iz večih naročil, da bi se ta artikel izdeloval samo enkrat v sezoni. Če pa

moramo artikel delati 4–5 krat v sezoni, se poveča čas uvajanja, večji je škart, storilnost pa manjša.



Romana TAVČAR:

Če je menjava vnaprej predvidena, je to dosti lažje. Mislim, da komerciala in nabava delata dobro; dobro tudi sodelujemo; je pa še veliko drugih napak. Mislim, da bi moral vsak premisliti, kaj bo to pomenilo za naprej, če danes nekaj ni pripravljeno, oz. nekaj spremnja.

Zaključek:

Če je torej hitri plan osnova za delo, so znane tudi tržne potrebe in proizvodne zmogljivosti.

Če je kolekcija dobro preštudirana, je možna določena standardizacija pri tehnološki pripravi in tudi časovni uskladitvi.

Seveda je bistvenega pomena tudi informacijski sistem, ki mora biti nemoteno pripravljen, pa naj gre tu za tehnološko dokumentacijo, spremnico ali računalniško spremljanje proizvodnje. Kako pomembno je na eni strani, da vsak opravi svoje delo v določenem roku, ali informira o vseh vse tiste, ki neko informacijo potrebujejo, do tega, da je treba tudi v taki hitri tehnologiji, kot je računalniška informacija, razpolagati z dovolj znanja, doslednosti in zavestnosti za kaj gre.

Za skrivanje ali čakanje in upanje na: bo že kako! – v današnjem času ni ne prostora ne časa.

♥ *premislek..*

Ne gre za to, koliko je kaj vredno, kot za to, koliko ljudje mislijo, da je vredno

Harvey Mackay

Zakaj se je podjetje znašlo prav v situaciji, v kateri?

Cliff Bowman

Vizija prihodnosti izvira iz spoznanj preteklosti.

Howard Figler



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



Kadrovske novice



Zopet je mesec naokoli in seznanjamo vas s spremembami zaposlenosti delavcev v mesecu februarju. Delovno razmerje sta v

mesecu februarju nastopila 2 delavca, z delom pa je v tem času prenehalo 6 delavcev.

Ponovno sta pričela delati Brigita Berčič (po vrnitvi s prekvalifikacije) in Aleš Krapež v obratu Col (po vrnitvi iz TO).

V tem mesecu so z delom prenehali: Slavka Jesenko, Peter Kavčič, Veronika Zver in Uroš Demšar – vsi iz oddelkov v Žireh ter Tatjana Hladnik iz obrata Col in Robert Skvarča iz obrata Rovte.

Irma Dolenc

OB ODHODU V POKOJ

Dolgoletni sodelavki Slavki JESENKO iz oddelka montaža lahka 2, želimo ob upokojitvi vse dobro, predusem trdnega zdravja, osebnega zadovoljstva in razumevanja v domačem krogu.

V spomin Miri Hrvatin



V sredini meseca februarja smo se za vedno poslovili od naše upokojenke Mire Hrvatin, nek-

danje delavke v obratu Gorenja vas.

Mira Hrvatin je bila rojena leta 1925 in je z delom v tedanjem Čevljarju v Gorenji vasi pričela leta 1963. Ob priložnosti Čevljarja (leta 1965) k Alpini, je delo nadaljevala v obratu Alpine v Gorenji vasi. Ob vsakdanjem delu in skrbeh je čas hitro tekkel in po mozevi smrti, je (konec leta 1978) z delom prenehala in se družinsko upokojila.

Sedaj je ni več med nami in vsi, ki so Miro Hrvatin poznali, jo bodo ohranili v dobrem in lepem spominu.

V slovo Rozaliji Temelj



Življenjska pot se je v mesecu februarju iztekla naši dolgoletni upoko-

jenki Rozaliji Temelj, rojeni leta 1910.

Rozalija Temelj je v Alpini z delom pričela novembra leta 1960 kot polkvalificirana delavka v šivalnici, pred tem pa je v letih od 1925 do sredine leta 1944 delala različna dela v več podjetjih. V pokoj je odšla leta 1965.

Po upokojitvi se je Rozalija Temelj posvetila vsakdanjim opravilom in bila v oporo vsem domačim. Sedaj je ni več med nami.

Dolgoletna upokojenka Alpine Rozalija Temelj nam bo ostala v trajnem spominu.



Gostje literarnega večera ob slovenskem kulturnem prazniku, z leve: Igor Torkar, Franc Kopač, Tončka Stanonik, Vlasto Kopač in Jože Peternelj. Razgovor je povezoval Miha Naglič.

Bogato srečanje

Tončka Stanonik, Vlasto Kopač, Jože Peternelj-Mausar in Franc Kopač so se spet izkazali.

To bi bila osnovna ugotovitev ob literarnem večeru, ki ga je pripravil in vodil Miha Naglič in ki ga je popestril znani pisatelj Igor Torkar, ki že leta prihaja v Poljansko dolino.

Tončka Stanonik, lektorica pri Enciklopediji Slovenije, je pred kratkim izdala dvoje knjižic: Pravljičica o Sanjavi in modrecu in Pravljičica o ribiču in beli barčici.

Njeno delo je lepo predstavila sodelavka knjižnice Ivana Tavčarja iz Škofje Loke Marija Lebar.

Čutili smo njeno vez z mladostjo, prežeto s prefinjenim občutkom za otroško dušo – in jezik.

Pesnik Franc Kopač je predstavil že tretjo zbirko svojih pesmi, Recital srca, ki pomeni razmišljanje o aktualnih travmah in hkrati zapisujejo vtise o pomembnih do-

godkih, ki jih doživlja s pesniško dušo.

Arhitekt Vlasto Kopač, sin slikarja Franja Kopača, nekdanji interniranec in obsojenec v dachauskih procesih, je predstavil slikanice na Levstikove tekste.

Tako dela Stanonikove, Franca Kopača kot Vlasta Kopača so izšle pri založbi Pegaz iz Ljubljane.

Jože Peternelj pa je, kot smo že pisali, pred kratkim izdal kar dvoje romanov: Kolhoz v Butalah (pri Delavski enotnosti) in Greh v Dolini (pri Kmečkem glasu).

Literarni večer sta s citati iz del povezovala Marija Lebar in Jože Drabik, vzdušje razmišljujočega razpoloženja pa je ustvarjala flavtistka Vesna Jan.

Gostje večera smo po zaslugi založbe Pegaz in firme Pri Maruši postali kar vsi, kar je za vse pomenilo dodatno zanimivo doživetje.

N. P.

Janezu Jesenku v slovo

V drugi polovici februarja nas je presenetila vest o nenadni smrti našega upokojenca Ja-



neza Jesenka, rojenega leta 1930.

Janez Jesenko je za-

šel v tedanji Tovarni športnih čevljev delati konec leta 1947, kjer je delal do oktobra 1950. Pred ponovnim nastopom v Alpini jeseni leta 1953, je štiri mesece delal pri gradnji cest. Kot kvalificiran čevljar je Janez Jesenko delal v montažnih oddelkih, okoli 20 let, leta 1973 je bil premeščen na delo predelava kopit, kasneje je bil razporejen na vodenje dela v kopitarni, od tam je leta 1988 odšel tudi v pokoj.

Janez Jesenko je bil vseskozi marljiv delavec in tudi po odhodu v pokoj ni miroval, sedaj pa ga je nenadna smrt iztrgala iz vrst Alpininih upokojencev. Ostal nam je le še lep spomin nanj.



VAŽNO JE...

... DA VEMO



Tudi občina ima lahko besedo

Dve leti je že preteklo od odprtja novega zdravstvenega doma v Žireh. Ob tej priliki se pogovarjamo s predstojnikom zdravstvene postaje v Žireh, dr. Dušanom Sedejem.



Iz zdravstvenega doma v Žireh: medicinska sestra Brigita Zakelj pri svojem delu

Delo-življenje:

Sedaj ste že dodobra preizkusili novo stavbo; kakšne so vaše ocene v zvezi s tem?

dr. Dušan Sedej:

Mislím, da je stavba kar funkcionalno zgrajena, prav tako prostori, razen nekaterih malenkosti. Dostopnost do ambulanta je dobra, prav tako je zagotovljena diskretnost; pomankljivosti se bo dalo odpraviti.

Prostora imamo dovolj; ob morebitnih zasebnih praksah bi celo nastal problem plačevanja najemnine, saj bi se zaradi omejenega števila pacientov pokazal problem ekonomičnosti.

Omeniti pa moram problem, ki se je pokazal ob zadnjih poplavih, ko je narasla Račeva udarila skozi kanalizacijo v kletne prostore. Le s hitro intervencijo smo preprečili večjo škodo. Očitno projektanti niso računali na možne stoletne vode.

Delo-življenje:

Ljudje opozarjajo, da je bila objavljen otroška ambulanta; kako je s tem?

dr. Dušan Sedej:

Glede na zdravstvene normative Žirem pripada otroška ambulanta enkrat tedensko. Malo je verjetno, da bi lahko dosegli kaj več. Tako je sedaj otroška ambulanta vsako sredo dopoldne.

Zaradi racionalnosti ni misliti, da bi bila otroška ambulanta lahko posebej.

To velja tudi za astmatike; saj za otroke to urejamo v okviru pediatrične ambulante, sicer pa lečeči zdravnik in seveda pljučni oddelek v zdravstvenem domu v Škofji Loki.

Delo-življenje:

Pojavile so se govornice, da

ne bomo imeli več ginekološke ambulante?

dr. Dušan Sedej:

Problemi, ki so bili pri tem, so odpravljeni in ambulanta dr. Žabkarja bo še naprej delala po programu in v istem obsegu.

Delo-življenje:

Dejstvo, da v Žireh ni možno rentgensko slikati zob, vzbuja nemalo slabe volje?

dr. Dušan Sedej:

Da, to je zahtevalo dodatna dovoljenja in usposabljanje. Lahko povem da bo to v kratkem urejeno in da bodo ljudje to zdravstveno uslugo koristili v Žireh v nekaj mesecih.

Delo-življenje:

Ali bo novo organizirana občina kaj vplivala na organiziranost zdravstva?

dr. Dušan Sedej:

Pravzaprav ne, ker je to v državni pristojnosti. Organizacijsko sodi zdravstvena postaja Žiri v sklop osnovnega zdravstva Gorenjske. Tečejo pa priprave, da bi, kar zadeva gospodarjenje z domom, prevzela občina.

Če bo do tega prišlo, bo hitro še bolj izpostavljeno vprašanje izkoriščanja vseh zmogljivosti v stavbi.

Osebnó mislim, da je možno dati v najem celotni spodnji del stavbe, morda bi to veljalo tudi za del lekarniških prostorov. Seveda bi morala biti dejavnost zdravstvu primerna.

Delo-življenje:

Ali bi bil lahko to dom ostarelih?

dr. Dušan Sedej:

Mislím, da te ideje ne kaže zavreči. Če izhajamo iz splošno ugotovljene žirovske potrebe, tak dom

res nujno potrebujemo. Tudi komunalno urejeno zemljišče je že tu, saj je sedanji dom veliko manjši kot je bilo prvotno načrtovano. Stvar občine je, da ugotovi, če bi bila ta kombinacija primerna in ekonomična. Že omenjene pomožne prostore bi se dalo tako funkcionalno, kakor tudi kadrovske uporabiti. Navsezadnje, denar, ki bi ga druge vložili v infrastrukturo, bi tu že koristno porabili za dograditev.

Tudi z vidika zmogljivosti tovrstne investicije bi se morali obnašati premišljeno. Vem, da so potrebe in da se bodo z leti še povečale. Seveda bi v začetku morali računati na manj zahtevno

nego; za »ležeči« oddelek je treba več osebja.

Delo-življenje:

Je še kaj drugih novosti na področju zdravstva?

dr. Dušan Sedej:

Zavarovalnica je svoj odnos precej zaostрила. Zato je nujno, da imajo pacienti vedno urejene dokumente in potrjene zdravstvene izkaznice.

Tudi izbira lastnega zdravnika je sedaj pogoj za koriščenje uslug zavarovalnice...

Nejko PODOBNIK

Najmlajši skakalci so začeli obetavno

Za normalni razvoj kluba je potrebno neprestano delo z najmlajšimi, to je z začetniki. Tudi letos smo poskušali spodbuditi čimveč fantov iz 1. in 2. razreda, da bi se začeli ukvarjati s skakanjem. Oblikovala se je skupina 10 fantov, ki so pričeli z vadbo dvakrat tedensko v telovadnici.

Pri delu z najmlajšo skupino je treba paziti na čim večjo raznolikost vadbe, treningi morajo biti zanimivi, da se fantje skozi igro počasi navajajo na sistem treniranja smučarja skakalca. Vadbo smo popestrili tudi s plavanjem. Že v telovadnici pa smo se učili osnovnih elementov skoka (počep, odskok, vožnja na vozičku...).

S prvim snegom smo naučeno poskušali prenesti na skakalnico.

Prehod je bil postopen. Najprej vožnja v počepu, odskok; kmalu so temu sledili tudi skoki na »pravi« 8-metrski skakalnici. Do srede januarja je večina fantov osvojila tehniko skoka, da so lahko nastopili na prvih tekmah za pokal COCKTA – v Velenju in Kranju. Nastopili so zelo uspešno, saj so kar štirje že prvič osvojili točke (Luka Debeljak, Blaž Dragovan, Jaka Oblak, Darjan Grof). Uspešna pa je bila tudi Petra Mlinar z 9. in 14. mestom, kot edina deklica v kategoriji do 9 let.

Do konca sezone čaka mlade skakalce še državno prvenstvo.

Upamo na najboljše rezultate.

Miro Pivk

Bo balinarsko društvo še lahko delalo

Sredi februarja se je na rednem letnem občnem zboru zbralo okoli 80 članic in članov BŠD, od okoli 250, kolikor je vseh naših članov.

Če pogledamo, kaj se je dogajalo lani, tudi v poročilu nisem mogel mimo izrednega uspeha našega mladega balinarja reprezentanta Uroša Veharja, ki je na svetovnem mladinskem prvenstvu osvojil kar dvakratno prvenstvo.

Sicer pa je moška ekipa nastopala v gorenjski ligi, kjer je osvojila 5. mesto. To je manj kot bi sicer lahko, saj je kar nekajkrat izgubila le za točko.

Poleg ligaškega tekmovanja smo se udeležili tudi večjih tekmovanj širom Slovenije.

Prizadevne in uspešne so tudi članice, ki so tudi večkrat nastopale v sosednjih krajih. Poleg mlajših članic, smo sedaj dobili še starejše članice.

Seveda je naša prihodnost v mladini. Lahko rečem, da pod vodstvom Draga Benedika kar uspešno trenirajo. Naj omenim samo Blaža Bogataja, ki se je že izkazal in se vključuje med najboljše mlade balinarje.

Načrtov imamo še veliko, vendar nimamo najboljših pogojev. Upamo pa, da bomo v sodelovanju s podjetji in zasebniki prišli do osnovnih sredstev za delovanje. Člani moške ekipe odhajajo sedaj na svoje stroške občasno na vadbo v Postojno.

Tekmovalno gledano, računam letos še na boljši uspeh prve ekipe in nekatera uspešna gostovanja. Predvsem pa upamo na napredek mladih.

Najbolj pa nas skrbi, kako bo z našim balinišcem oz. pomožnimi prostori, če bi Alpina prodala stavbo. Tedaj bi se lahko zgodilo, da bi ostali brez vsega.

Najemno pogodbo sicer obnavljamo, vendar je naša prihodnost zelo negotova.

Jure Gregurovič

Dopisujte



Celotna ekipa, ki je uspešno postavila na žirovski oder komedijo *Rodil se je očka*

Rodil se je očka

Dramska skupina DPD Svoboda Žiri je spet prijetno presenetila. Pod vodstvom profesorice Metke Debeljak, ki je režirala to znano komedijo E. Kishana, so Marko Merlak, Irena Starman, Boris Pečelin, Tanja Lazar, Jože Bogataj, Silva Giacomelli, Sebastjan Pagon, Milena Padovac, Sebastjan Pivk, Tatjana Pagon in Matjaž Sporiš pripravili prijeten večer v kar dvakrat napolnjeni dvorani.

Očitno je, da ljudje v teh časih potrebujejo smeh. Če so delu kos tudi režiserka in igralci in ko je vzpostavljen stik z gledalci, je uspeh tu; vsakomur je to prijetno doživetje.

Situacijska komika dodatno poudarja dobro odigrane vloge; od intelektualnega nadutega očka, ki ga vloga bodočega očeta popolnoma iztiri, neizkušene, a skrbne bodoče mamice, rutiniranega in nagajivega železničarja, stroge, uradne, a vendarle čuteče sprejemne sestre, do vseh ostalih igralcev, ki so (prvič) dobili vsak svojo pravo vlo-

go, ki so jo (drugič) znali ustrezno nastudirati in izvesti (tretjič), v ozadju je bila skrbna, a nevidna roka režiserke.

Zanimiva je tudi adaptacija teksta in scene na slovenske in domače razmere, kar je še povečalo vzdušje (*Košir, Na voleriiji*).

Kar pa je treba še poudariti (kar v zgodovini žirovskega odra ni bila vedno praksa); govorno je bil dosežen dober odrski jezik. Scena, ki je ponavadi ne vidimo, je bila dokaj nevsiljiva in ni motila niti prizorov, ki so se odigrali drugje.

Zatemnjevanje med prizori in igra luči je na eni strani vzdrževala potrebno dinamiko in kontinuiteto, na drugi strani pa ustvarjalo razpoloženje.

Če je želja po kulturnih doživetjih napolnila dvorano ta čas zaradi domače skupine in izbranega dramskega dela, se bo morda ob nadaljevanju takega delovanja ne rodil le očka, temveč tudi dramsko občinstvo.

N. P.

Halgato osvojil Žirovce

Lepo je bilo videti, da smo Žirovci tako množično obiskali žirovsko premiero filma *Halgato*, ki ga je režiral naš rojak Andrej Mlakar, ki je predstavo obiskal z avtorsko ekipo filma. In kaj meni o tem sam režiser:

«Seveda mi veliko pomeni, da se ljudje zanimajo za moje delo. Ta film, ki smo ga sedaj ustvarili, je moj drugi celovečerec. Glede na finančne razmere, imam pravzaprav še srečo, saj mnogi režiserji tega še niso dosegli. Pri tem filmu imam tudi vlogo izvršnega producenta.

Vmes sem seveda naredil več kratkih filmov in ogromno drugih projektov. Kakšen bo uspeh filma, seveda še ne morem vedeti, upam pa, da bo uspešen.

Vsak od režiserjev si želi, da bi uspel na kakšnem svetovnem festivalu kot so Cannes, Benetke ali Berlin. To je za promicijo največ in pomeni hkrati jamstvo za finančni uspeh filma, saj vemo, da je sicer s takimi filmi ponavadi sama izguba.



Andrej Mlakar se je s svojim drugim celovečercem predstavil na premieri v Žireh.

Če pa že govorim o uveljavljanju, bomo z Zahodom enakovredni, ko bo premiera kakega našega filma hkrati v Ljubljani, Londonu in New Yorku.

Sedaj pa sicer že razmišljam o novih projektih, ki se jih lotavam z vso silo. Nič ne kaže čakati in biti zadovoljen z uspešnim delom. Obiskovalce filma je na premieri pozdravil animator kulture Miha Naglič, ki je hkrati predstavil avtorsko ekipo, na čelu z režiserjem – in jim izročil priložnostna darila – originalno žirovsko čipko iz firme A. Primožič.

Za vse je bilo to res prijetno doživetje.

N. P.



Pianist Peter Milič je imel koncert v osnovni šoli v Žireh. To je bila ena izmed prvih nalog, ki so jih izvedli žirovski študentje v okviru svoje študentske organizacije.



Majda Oblak v knjižnici v Žireh uspešno pripravlja ure pravljic vsak mesec



Občni zbor Gasilskega društva Dobračeva

Društvo je bilo v preteklem letu zelo prizadevno. Kupili so montažni kompresor za dvigovanje avtomobila, pred domom so zgradili bazen z vodo za vaje svojih mladinskih gasilskih desetih. Prodali so star kombi, da bo prostor za novega, primernejšega, kadar ga bodo dobili. Novi kombi bo volkswagen, s štirikolesnim pogonom, ki je primernejši za gasilsko službo. Od občinske gasilske zveze so dobili nekaj gasilskih cevi in zaščitne opreme, kot zamenjavo za staro, istrošeno.

Na svojem področju niso imeli požara niti vodne ujme, vendar so bili štirikrat v akciji ali v pripravljenosti;

1. 8. 1994 so šli z avtocisterno na pomoč prijateljskemu gasilskemu društvu Dornberg. Pomagali so gasiti obširen gozdni kompleks, okoli 1.000 ha gozda na goratem področju, blizu Opatjega sela na Goriškem. Gasilca Janez Miklavčič in Janez Kopač, ki sta sodelovala pri tem gašenju, nista preveč pohvalila organizacije tega gašenja.

28. 8. 1994 so šli s svojo gasilsko mehanizacijo na pomoč pri gašenju v Zali na Žirovskem vrhu. Požar je zanela strela na kozolec pri Rovtarju, ki ga je pred osemnajstimi leti že enkrat upepelila.

29. 9. 1994 so pomagali gasiti kozolec Franca Trevna v Račevi, ki so ga zažgali otroci.

30. 10. 1994 je bila na Žirovskem povodenj. Bili so v pripravljenosti, vendar dobračevski sektor tokrat ni bil ogrožen, ostala tri društva: Žiri, Račeva in Brekovicice pa so se spopadala z rušilno močjo naraslega vodovja, ki je ogrozilo ta del Žirov.

Med letom so z avtocisterno prevažali pitno vodo.

Strojniki so se usposabljali v Škofji Loki in na Dobračevi. Člani so sodelovali na nočnih sektorskih vajah na Sovodnju, članice pa v Brekovicah.

Članice so imele tečaj prve pomoči in osnovne nege, ki ga je vodila medicinska sestra Julka Klemenčič.

Na občinskem tekmovanju je sodelovalo kar 13 ekip, kar je rekord pri gasilcih, na državnem tekmovanju pa so se znašle 4 ekipe. Ekipe so si prislužile prva mesta.

Udeležili so se praznovanja 90-letnice prijateljskega gasilskega društva Vižmarje-Brod in 100-letnice društva v Poljanah. Udeležili so se spreveda na Lednico, na god. sv. Florijana, zaščitnika gasilcev.

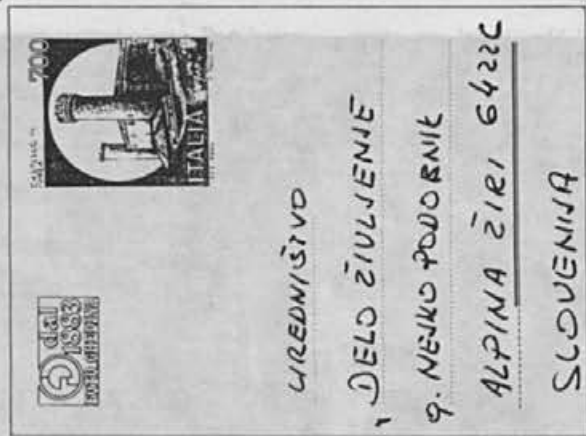
Vse tri gasilske trojke: Lednica, Jarčja dolina-Koprivnik in Zabrežnik so bile delavne. Skrbele so za požarno varnost in preventivo na svojem območju.

Iz tega sledi, da je Gasilsko društvo Dobračeva eno vodilnih v gasilski zvezi Škofja Loka, saj je s svojo gasilsko tehniko prisotno pri vseh elementarnih nesrečah v kraju in izven njega, kamor ga pokliče dežurna služba gasilske zveze.

Ni treba posebej omenjati, da Gasilsko društvo Dobračeva skladno sodeluje z ostalimi tremi društvi v kraju, to je Žirmi, Račevo in Brekovicami, prijateljsko sodelovanje pa ima tudi z gasilskima društvoma Vižmarje-Brod in Dornberg v Vipavski dolini.

Na občnem zboru so kot vsako leto sprejeli precej novih mladih članov in članic. Podelili so precej zveznih in društvenih odlikovanj in priznanj.

Ivan Reven



Pozdrav iz Antholzer
od biathloncev Alpine
do tega trenutka že (tri)
medalje za Alpino.
12.1.94
Zupan
Tomaz Gleso
Brekovicice
Bred Gork
91

GREH V DOLINI

Greh v Dolini je osma izdana knjiga Jožeta Peternelja-Mausarja. To je roman, ki na zanimiv način opisuje razmere v žirovski okolici v še ne tako oddaljeni zgodovini. Le-te se odslkavajo skozi zgodbo, ki se spleta v nenavadnih okoliščinah.

Mednarodno sodelovanje učiteljev

Ta čas se mudi v Žireh Edi Prei, učitelj iz kantona Luzern v Švici, kot eden sedmih učiteljev, ki gostujejo pri svojih poklicnih kolegih na Gorenjskem. Edi Preki je gost Irene Poljanšek.

Zanimivo je, da je naloga švicarskega učitelja ne samo to, da spozna našo šolo in učence in način življenja v naših družinah, ali da spozna okoliške kraje, temveč se mora pri nas tudi sam znajti.

Seveda vse to spremlja tudi Zavod za šolstvo Republike Slovenije, katerega predstavniki se bodo sestali s švicarskimi učitelji tri dni tudi v Ljubljani.

»Pravzaprav kakšnih posebnih stroškov šola nima; učitelj je v šoli

na kosilu, pa še kakšne potne stroške v okolico bo krila šola; ostalo krije učitelj gostitelj oz. sami gostujoči učitelji,« je povedal ravnatelj Slobodan Poljanšek.

Irena Poljanšek pa pravi: »Mislim, da se bom z gostom lahko pogovarjala angleško; ko sem izvedela, da bo sporazumevanje mogoče le v nemščini, sem se v nekaj tednih lotila ponavljanja nemščine, kolikor sem se je nekoč naučila na nekem tečaju.

Sicer pa je ta izmenjava učiteljev zelo koristna za vse nas, saj spoznamo marsikaj, primerjamo naš šolski sistem s švicarskim... Jeseni bodo vloge zamenjane, sama bom odšla za nekaj tednov v Švico. Zares, koristno in zanimivo je.«

N. P.



Z odprtja knjižnice v Žireh



Dostavijo tudi na dom

Pr' Dekl' je spet zaživelo



Marija Kopač je sprejela nov izziv: kako oživiti prodajalno »Pri Deklu«

«Upam, da bomo spet pridobili Dobračevce in kupce iz okoliških naselij, da pridejo k nam,» pravi Marija Kopač, ki je prevzela prodajalno pri Deklu, ki je sicer v sklopu Diskonta Maruša.

Čeprav so ljudje neprestano prihajali, sta Maruša in Marija Kopač našli nekaj časa za klepetanje.

«Prav možno je, da vsi še ne vedo, da je prodajalna tu spet odprta, saj kakšne večje reklame nismo delali,» razmišlja Maruša.

«Če je prodajalna nekaj mesecev zaprta, se kupci preusmerjajo v druge trgovine. Sedaj le upamo, da bomo z dokaj široko ponudbo živil ustregli ljudem, ki nas bodo obiskali.»

Naši največji dobavitelji so ABC Loka, Mercator Idrija in Mesarstvo Čadež. Grosisti sodelujejo tudi pri akcijskih prodajah, ki jih organiziramo.

Kar zadeva prve vtise o prodaji pa bi rekla, da je kar precej odvisno od sezone. Pozimi imajo ljudje marsikaj doma, nekatere pečejo doma celo kruh. Tudi denarja je po novem letu manj. Na drugi strani se spomladi začnejo zunanja dela in ljudje nakupujejo za malice, pijačo...

Mi se bomo prilagajali kot bodo ljudje želeli,» sta še zatrdili obe dobrovoljni prodajalki.

N. P.

Pri križišču proti Novi vasi je ob Partizanski cesti Marko Marovt odprl špecerijo Popaj.

«Trgovino smo odprli že jeseni in počasi si pridobivamo kupce, največ iz okolice, saj je tu naselje blokov,» je menila Duša Pečelin. «Promet skušamo povečevati z akcijskimi prodajami, zlasti pijače, čokolade, pralnih praškov, kave...»

Oskrbuje nas ABC Loka, mesnino pa nam dobavlja Mesarstvo Čadež.

Če nas kdo vpraša, kaj še zlasti priporočamo, povemo, da imamo poleg dokaj široke ponudbe, čips, poleg žirovskega tudi idrijski kruh, pa tudi sladoled in zamrznjeno hrano iz skrinje.

Kolikor mogoče se skušamo prilagajati povpraševanju, še posebno, ker se zavedamo, da smo na tem koncu sedaj edina prodajalna. Če je potrebno, dostavljamo kupljeno tudi na dom, ne glede na kupljeno količino. Ali dostavimo, če nekdo kaj naroči po telefonu. To je ugodno za starejše ljudi...»



Iz trgovine Popaj

Namenil se je ondan gospodar s kočijo na semenj.

Veselo so zazvončljali kraguljčki; bogato se je zabliskala svetlikajoča se oprema preko zaobljenih hrbtov negovanih vrancev...

Na trati ob poti se je gnetel trop drobnice, nekaj ovc in nekaj koza. Tu in tam je kak kozel ali oven skočil na cesto, kakor da bi se mu mudilo na trg. A pastir jih je s šibo naglo zavrnil, saj ne gre, da bi prehiteli gospodarja, ko se odpravlja v »kšefti«.

«Hija,» je prešerno počil z bičem prvi hlapec in vprega je oddrdrala proti bližnjemu mestu. Ovece in koze so se pod budnim očesom pastirčka vsule na kolovoz; kak kozel ali oven je kdaj zašel na travnik ob poti, kakor da mu ne bi bila dovolj utečna pot. Pa ga je bič kar hitro spravil na pravo pot.

Sredi dopoldneva, ko se je naš gospodar pripeljal na sejem, je bilo tu vse živo; mešetarji so imeli polne roke dela in posli so se sklepali kot za stavo. Kočija je zavila do gostilne »Pri krotkem voličku«, medtem, ko je hlapec poskrbel za razgrete konjčke.

Ob točilni mizi je gospodar zagledal Blaža iz sosednje vasi, ki je bil že židane volje, saj je za lep

Modri možje zelene doline

Demo(n)kracija ali poskus politične koz(l)erije

denar pravkar prodal pitanega vola. «Na zdravje, prijatelj!» je že od daleč pozdravil našega gospodarja. Trčila sta prvič..., potem pa še kar nekajkrat. Čas je kar skočil in sredi popoldneva se je naš prijatelj spomnil, da je na trg pripeljal drobnico za prodajo. Majaje se je pretaknil do izhoda in v kotu dvorišča zagledal svoje ovčice, ki so v zgodnji popoldanski senci mirno dremale, s pastirčkom vred, ki mu je med prijetnimi sanjami padel bič iz rok.

«Hudič me je zapeljal! Kaj zdaj?» je megleno zapredlo v možganih gospodarja. «Domov z drobnico mi ne kaže, kupcev pa skorajda ni več.» A tudi na take so računali spretni mešetarji.

«Za polovično ceno gospodar, pa ti odkupim celo čredo. Pa še pastirčka vzamem zraven.»

«Udariva!» je olajšano izdaval gospodar; in posel je bil sklenjen.

Znočilo se je že, ko se je kočija utrujeno prikradla na domače dvorišče. Še nekaj ur se je potem »bliskalo«, ko je razočarana gospo-

dinja ugotovila, da je kupčija vrgla komaj za stroške in da ne bo nič ne za novo krilo ne za novo posodje.

Še dobro, da nihče ni zvedel, kaj se je zgodilo, saj je pastirček ostal v sosednji vasi, veliki hlapec pa je rad pogledal za domačo hčerjo, zato se je raje ugriznil v jezik, kot da bi kaj čvekalo.

In bilo je vse prav...

Nejko Podobnik



Konzorcij za gradnjo »Pri Matic« je očitno uspešno zastavil svoje delo, saj je gradnja že stekla



TO JE NAŠ KRAJ



Učenci žirovske osemletke so se ob pustu letos še posebej izkazali, saj so nastopili s skupinskimi maskami. Na sliki ena izmed najboljših.



Na tekmovanju za Zlato lisico na mariborskem Pohorju je Katja Koren dosegla imeniten uspeh, saj je bila druga.



Šola je na široko odprla vrata tradicionalni obrti – in radovednežem

Čevljarstvo, klekljanje – to že poznamo; da pa v Žireh nekateri tako dobro pletejo košarice, vezejo ali izdelujejo rože iz papirja, marsikdo ni vedel. Za povrh smo spoznali (ali obnovili) kako so včasih česali (bredešali) volno za prejo in jo potem spredli v volnene nitke za pletenje.

Nadih davnine, ko smo še vedeli za lončene posode in dražgoške kruhke, so v Žiri prinesli gostje.

Vse to smo lahko videli prvo marčevsko soboto, ko je osnovna šola organizirala dan odprtih vrat, ko so učitelji in učenci povabili predvsem starše.

Medtem, ko so se pri posameznih predstavitev obrti otroci menjavali, so njihovi kolegi ustvarjali

v razredih. Na koncu je bilo tako na improvizirani razstavi kaj videti! Učenci (in njihovi učitelji) so dokazali, da spoštujejo tradicijo in da na drugi strani znajo ustvarjati tudi sami.

Koordinacijo vseh teh priprav in izvedbo je spet prevzel turistični podmladek, ki ga vodita Andreja Bogataj in Stana Kristan.

Človeku se ob tako zasnovani dejavnosti odpirajo nove možnosti. Zakaj ne bi na žirovskem sejmskem prostoru večkrat videli take stvari tudi vsi drugi ljudje? Razume se, da bi to bil prodajni sejem, ki bi moral delovati spodbujajoče, kot promocija Žirov – in posameznikov in kot možnost zaslužiti kak tolar.

N. P.



Izvedeli smo...

Še dobro da smo, da lahko nadaljujemo 33-letno spremljanje in komentiranje dogodkov v kraju.

Na zadnji seji občinskega sveta so svetniki sprejeli poslovnik o delovanju.

Poslušali so tudi poročilo predstavnikov nekdanje občine Škofja Loka o zaključnem računu občine in o osnovah za delitveno bilanco, ki naj bi bila kar ugodna, saj občina (med drugim) ni imela nobenih dolgov.

Na podlagi delitvene bilance bo lažje pripravljen tudi proračun sedanje občine, ki naj bi ga sprejeli aprila.

Osnovanih je bilo tudi 10 občinskih odborov, na čelu katerih naj bi bili posamezni svetniki, ki bodo pripravili tudi predlog ostalih članov, ki jih bo kasneje imenovala komisija za volitve in imenovanja. Občinski odbori in zadolženi svetniki pa so:

- za infrastrukturo – Tone Oblak, Peter Jereb
- za socialo – Andrej Poljanšek
- za šolstvo in zdravstvo – Slobodan Poljanšek
- za kulturo – Metka Debeljak
- za šport in rekreacijo – Zoran Kopač
- za gospodarstvo in turizem – Jože Pivk
- za kmetijstvo in gozdarstvo – Franc Kavčič
- za varstvo okolja – Franci More

- za požarno varstvo, civilno zaščito in obrambo – Miro Cankar

- za urejanje prostora, varstvo kulturne in naravne dediščine – Ida Filipič-Pečelin.

Župan občine Bojan Starman je tudi predlagal sistemizacijo delovnih mest občinske uprave, ki naj bi jo sestavljali: tajnik sveta, ki bo neposredno predstojnik občinske uprave, vodja finančno-raču-

novodske službe, referent za infrastrukturo in administratorka.

Svet je poslušal tudi poročilo komisije v zvezi z gradnjo »Pri Matic«, ki je ugotovila, da je to gradnja na podlagi vseh »papirjev«. Sklenili pa so v konzorcij imenovati svojega člana, da bi gradnjo lahko sproti spremljali.

Opravičujemo se zaradi kakšne morebitne netočnosti v interpretacijah, ker smo informacije zbrali po govoricah.

Nejko Podobnik

Dopisujte



»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.

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

Naklada: 2.400 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič.

Tisk: Gorenjski tisk Kranj.