



Izhodišča letnega plana 1997

Končne ugotovitve budnega spremljanja dogajanj na svetovnih trgih, ob stalnih vsakodnevnih kontaktih s kupci, dobavitelji in drugimi partnerji, obiskih sejmov po vsej Evropi in nekaterih v Ameriki in tudi v Indiji, spremljanju strokovne literature ter obvladovanju domačega, hrvaškega in bosanskega trga, so naslednje:

– Prodor vseh vrst obutve z azijskega področja je naravnost zastrašujoč. Velik del obutvene industrije se je preselil v Indijo, Pakistan in druge azijske države ter v posamezne predele Afrike. To so države, kjer je ura dela več kot desetkrat cenejša kot pa pri nas v Sloveniji (spomladi letos je bila plača za eno uro dela v Indiji 0,56 \$, Pakistanu 0,45 \$, Kitajski 0,58 \$, Sloveniji 5,02 \$, Španiji 9,21 \$, na Češkem pa 2,21 \$). Pri tem je presenetljivo tudi to, da je veliko te obutve dokaj kvalitetne in izredno poceni. Seveda pa je zlasti zaradi transporta in oddaljenosti smiselno obutev naročiti v velikih količinah.

– Slovenski trg bo postopoma postal enak trgu v drugih evropskih državah. S podpisom sporazuma o pridruženem članstvu k evropski skupnosti, se s 1. januarjem pričnejo zniževati carine pretežnemu delu uvoznih izdelkov. V začetku naslednjega leta se bo znižala carina uvoženi obutvi za 45 %, leta 2000 pa bo uvoz že v celoti brez carine. To pomeni, da bo konkurenca, ob znižanju uvoznih stroškov, znižala cene. Ugodnejša cenovna razmerja bodo privabila še nove konkurente, kar bo še povečalo konkurenco na domačem trgu. Vsemu temu bomo morali slediti tudi v Alpini, sicer bo prišlo do prevelikega padca prodaje. Dohodkovno bo domača prodaja manj zanimiva. S tem bomo soočeni že prihodnje leto in morali se bomo pravočasno in pravilno prilagodili tem drastičnim spremembam pogojev na domačem trgu.

Končni zaključek vsemu temu je: Alpina mora trgu ponuditi kvalitetno modno obutev, za kupca tudi cenovno zanimivo. Obutev mora biti izdelana in poslana našim kupcem-distributerjem pravočasno, to je do dogovorjenih rokov, da jo bodo le-ti lahko pravočasno poslali trgovinam.

Kako to doseči, nam mora odgovoriti že letni plan za naslednje leto. Opredelitev nalog z dolgoročnim planom je vodilo, ki usmerja naše ravnanje na daljša obdobja, z letnim planom pa bomo opredelili kon-

kretno naloge, katerih dosledna izvršitev bo vodila k še uspešnejši Alpini in s tem boljšim pogojem njenih delavcev in lastnikov.

Eden od korakov, kako se usposabljanje za tržni boj s svetovno konkurenco, je sprememba organizacije. Zadnji dve leti že tečejo v proizvodnji spremembe organizacije obsežnih trakov v manjše bolj prilagodljive enote – rink sisteme. S 1. januarjem 1997 pa pričnemo delati v okviru novih enot: programu športne

iz dokapitalizacije zagotoviti najmanj 8 % donos.

Izjemoma v letu 1997 ne bi celotne amortizacije porabili za investicije, neporabljeni del v višini 1 milijon DEM pa bi porabili za poplačilo kratkoročnih kreditov. Končno bomo morali zagotoviti izboljšanje obračanja denarja, vezanega v zalogah materialov, končnih proizvodih in blagu v prodajalnah. In to za 20 %.

(nadaljevanje na 2. strani)



Predsednik uprave in generalni direktor mag. Franči Mlinar

obutve, programu modne obutve in domače prodaje. Priprave na to tečejo že od pomladi naprej. Istočasno se pripravljamo na vpeljavo standardov ISO 9001, s čimer bomo natančno opredelili vse postopke dela, ki bodo zagotavljali nemoteno oskrbovanje in servisiranje proizvodnje.

Najpomembnejše naloge, ki si jih bomo zadali v naslednjem letu, pa so:

Kapitalno saniranje Alpine. To bomo dosegli tako, da v čim krajšem času izvedemo dokapitalizacijo ali najamemo dolgoročni kredit, v devizah v višini 14 milijonov DEM, kar bomo v celoti namenili za poplačilo kratkoročnih domačih kreditov, za katere plačujemo obresti tudi prek 20 %. Cena dolgoročnega kredita bo znašala okrog 7 %, ali pa bomo morali kapitalu

Kmalu sistemizacija

Že smo v obdobju priprave planov za naslednje leto in v tem okviru je bila v oktobru dokončno oblikovana tudi bodoča organizacijska struktura Alpine. Pri tem mislim predvsem na organizacijo na nižjem nivoju: službe, oddelki, kar sedaj omogoča tudi nadaljnje delo pri oblikovanju delovnih mest v okviru prenove sistemizacije.

Kot vemo, bo v bodoče Alpina organizirana iz naslednjih enot:

- program modne obutve
- program športne obutve
- domača prodaja
- splošno kadrovski sektor
- finančno računovodski sektor
- sektor kakovosti

Program modne oz. športne obutve zajema razvoj, proizvodnjo, nabavo in prodajo modne oz. športne obutve. Domača prodaja zajema grosistično prodajo, maloprodajno mrežo in dokup obutve za slovenski trg. V okviru sektorja kakovosti sodijo poleg uvajanja sistema kakovosti po ISO standardih tudi vhodna in končna kontrola, skladišča, avtopromet, vzdrževanje. Finančno računovodski in splošno kadrovski sektor ostajata praktično nespremenjena.

V okviru posameznih enot so se oblikovale službe in oddelki, v okviru teh se sedaj oblikujejo delovna mesta.

Tako v mesecu novembru intenzivno nadaljujemo z oblikovanjem in opisovanjem delovnih mest, predvsem v razvoju, tehnologiji in proizvodnji, sledi pa še faza ocenjevanja vseh delovnih mest.

Celotno predstavitev organizacije, od makro do mikro nivoja, s sprejemom akta o sistemizaciji načrtujemo v decembru.

Mojca GANTAR

(nadaljevanje s 1. strani)

S tem bomo prek poletne sezone rabili manj kreditov za financiranje sezonske proizvodnje in zalog.

Na prodajnem področju pozitiven rezultat. Enoti programa modne in športne obutve zagotovita v izvozu pozitivno poslovanje oz. zagotovita pokrivanje vseh direktnih ter sorazmerni delež stroškov vezanih na izvoz. Rezultat skupne prodaje vseh treh enot na domačem trgu pa bo končni pozitivni rezultat Alpine. Skupna prodaja modne in športnega programa bo znašala prek 1,9 milijona parov obutve, ki jo bomo morali prodati v izvoz 85 %. Po programih naslednje število parov:

- športni program 723.000 parov
- modni program 1.209.000 parov
- domača prodaja 273.000 parov Alpine obutve in 200.000 parov obutve iz dokupa.

Poleg redno proizvedene obutve z lastnimi zmogljivostmi in pri kooperantih bomo prodali še del obutve iz obstoječih zalog.

Skupna realizacija Alpine bo tako znašala prek 83 milijonov DEM in bo za 7 % višja kot v letošnjem letu.

Na proizvodnem področju izkoristiti lastne zmogljivosti in sodelovati s kooperanti. Proizvodne kapacitete Alpine ne bodo dovolj velike, da bi zagotovile uresničitev načrtov na področju prodaje. Poleg potrebe po šivanju 40 % zgornjih delov v kooperaciji, bo potrebno izdelati okrog 200.000 parov obutve, v celoti s pomočjo drugih proizvajalcev v Sloveniji, na Hrvaškem, v BiH ali celo v Indiji. Obseg proizvodnje v Alpini bo tako prek 1,7 milijonov parov. Proizvodnja s kooperanti je nujna, da znižamo režijske stroške na enoto proizvoda. Je pa tudi čas, da sami sebi dokažemo, da smo sposobni razvojnih dosežkov, oblikovanja kolekcij in servisiranja proizvodnje prav tako kot naši evropski konkurenti; proizvodnjo pa zagotoviti izven Slovenije, kjer je delo cenejše.

Z izboljšanjem mikro organizacije na vseh področjih, z vpeljavo ISO standardov, se bo dvignila produktivnost od 3 do 5 %. Boljše planiranje proizvodnje pa bo prispevalo k temu, da bomo končno spoštovali roke dobav kupcem in prenehali s kasnitvami. Poleg kvalitete proizvodov, bo solidnost pri tem postajala zelo pomemben dejavnik v trdem konkurenčnem boju.

Področje zmanjševanja stroškov. Strošek je eno ključnih področij uspešnega dela vsakega podjetja. Okvirno delimo stroške na izdelavni material, ki se vgradi v proizvod, stroške dela pri izdelavi proizvodov in splošne režijske materialne stroške ter stroške režijskega dela. Vsako zanemarjanje spremljanja stroškov nujno povzroči

slabši rezultat ali celo izgubo. Delo s čim manjšimi stroški mora biti sestavni del prizadevanja vsakega posameznika.

Osnovno izhodišče plana za leto 1997 je, da dosežemo 7 % višjo prodajo s takimi režijskimi stroški (materialnimi in dela) kot so v letu 1996. Ob tem da se več nameni za reklamne namene. Vpliv reklamiranja na potrošnika je tako pomemben, da brez tega ne moremo. Seveda mora biti reklama pretehtana in učinkovita. Vprašajmo samega sebe, kdaj se podzavestno odločimo, kakšen in čigav proizvod bomo iskali na trgu. Mnogokrat se odločimo že doma, ko vidimo reklamo na TV ali ko pogledamo katalog ali slišimo večkratno reklamno sporočilo. Nato gremo v trgovine in povprašamo po tem proizvodu.

Drugo področje stroškov, kjer bomo dosegli pocenitev oz. njihovo znižanje, je področje izdelavnih materialnih stroškov. Z nabavo materialov z azijskih trgov, z načrtnjšim koncentriranjem nabave in pocenitvijo nabavnih poti, bomo dosegli 5 % znižanje direktnih materialnih stroškov. Zavedamo se, da tega ne moremo doseči pri vseh izdelavnih materialih. Vendar pa obstajajo poti, ki pa jih bo možno utreti z delom celotnih vodstvenih timov na posameznih programih. Tesno sodelovanje, medsebojno obveščanje, stalne raziskave nabavnih trgov in spremljanje tržnih gibanj so neizogibni in sami po sebi umevni.

Druga pocenitev izdelkov na postavki izdelavnih materialov je področje razvoja izdelkov. V izdelke bomo vgrajevali materiale, ki so proizvodno in tržno sprejemljivi, glede na cenovni razred, za katerega je izdelek namenjen. Analize izdelka so v preteklosti kot po pravilu dokazale, da smo v naš izdelek vgrajevali prekvalitetne in predrage materiale. Če bomo proizvajali obutev tudi iz kvalitetnih materialov, jo bomo temu primerno morali tudi dražje prodati.

Investirali bomo v začetku malo. Izhodišče letnega plana je, da v letu 1997 investiramo manj, kot bo znašala amortizacija tega leta. Vsa zadnja leta smo vso amortizacijo ali celo več usmerjali predvsem v nabavo sodobnejše strojne opreme, manj pa v ureditev prodajaln. Prvi cilj je, da se del neoprabljene amortizacije porabi za poplačilo kratkoročnih kreditov bankam in s tem zniža nivo zadolženosti. Kar bo investicij, jih bomo namenili za posodobitev prodajaln. V zadnjih letih je s prodorom tujih prodajalcev na slovenski trg in odpiranje številnih sodobno urejenih zasebnih prodajaln izgled naših prodajaln zaostajal in zastarel. Celo toliko, da prodajalna odbija kupca, da bi vstopil vanjo. Naš cilj je proiz-

vajati in tudi prodajati modno, kvalitetno obutev; to pa je možno le v sodobnih prodajalnah. To pa od nas zahteva večje vložke v prenovu naše trgovske mreže, tudi na račun, da bo del proizvodnje tekkel na zastarelih strojih ali slabše urejenih pisarnah.

Pred nami je 50-letnica Alpine. V bližnji preteklosti proslavljanju obletnic nismo dajali posebnega poudarka, predvsem zaradi stroškov, ki ob takem praznovanju nastopijo.

Za 50-letnico Alpine, ki jo bo slavila naslednje leto, pa smatramo, da moramo ta dogodek primerno zaznamovati. Zato prek vsega leta pripravljamo več aktivnosti. Osnovno izhodišče je, da so te v večini primerov tudi reklamno usmerjene. Istočasno bo teklo tudi delo pri oblikovanju celostne podobe Alpine, s katero se bo Alpina "preoblekla" oz. predstavila svetu na začetku njenih novih petdeset let.

Franci MLINAR

Brez tveganja



Franci Kavčič, direktor Komeriale modne obutve

Naročila prihajajo; lon poslov nimamo več; cene naših izdelkov se dvigujejo; za sezono pomlad-poletje naj bi izdelali 630.000 parov obutve... To je le nekaj trditvev, ki nas utrjujejo na naši razvojni poti, hkrati pa usmerjajo v iskanje novih poti, da bi postalo naše delo bolj dobičkonosno. V ta namen se povezujemo tudi s proizvajalci v Bosni in Hercegovini in celo v Indiji.

Kot že rečeno, smo na evropskem trgu kar uspešni. Uveljavljamo se v Franciji, Nemčiji, Skandinaviji (Švedski), Belgiji pa tudi v vzhodni Evropi se odpirajo lepe možnosti. Naj omenim tu le Ukrajino in Rusijo.

Ob delovnem koledarju o strateških vprašanjih

Na zadnji seji sveta delavcev so med drugim razpravljali o predlogu delovnega koledarja za prihodnje leto.

Ob navidez tehničnih vprašanjih se je razvila živahna vsebinska razprava v zvezi z organiziranostjo našega dela, z namenom, da stroškov našega dela ne bi poviševali temveč zmanjšali. Člani sveta so z razumevanjem sprejeli dejstvo, da se je treba neprestano prilagajati zahtevam kupcev, po drugi strani pa bi lahko na podlagi izkušenj tudi marsikaj predvideli naprej. Tako so menili, da bi morala biti prerazporeditev delovnega časa znana vnaprej, posebno še, če vemo, kakšna so gibanja in zahteve med letom.

Čeprav na naročila vplivamo le deloma, je povedal direktor proizvodnje Janko Rejc, bi veliko rešili, če bi se zmenili, da

kolektivnega dopusta ne bi imeli, kadar je največ dela, ko že naprej vemo, da bomo takrat morali loviti roke. Kot se je pokazalo na pogovorih v oddelkih, delavci z razumevanjem sprejemajo utemeljene predloge.

Janko Rejc je tudi povedal, da bomo na modnem programu nekaj naslednjih mesecev delali dokaj normalno.

Na vsak način si prizadevamo obutev narediti pravočasno, tudi s pomočjo kooperantov. Pri tem skušamo proizvodnjo načrtovati tako, da bi zahtevnejšo obutev izdelovali sami.

V Alpini velja dokaj liberalen odnos, kar zadeva dopust; kolikor mogoče se dogovarjamo in delamo kompromise; na drugi strani pa moramo upoštevati naročila in zahteve kupcev.

V nadaljevanju so se člani sveta zavzeli za tak način dela, ki ne bi pretirano obremenjeval stroškov (koriščenje ur ali kakšno drugo obliko kompenzacije).

Predsednik uprave in generalni direktor mag. Franci Mlinar se je prav tako zavzel za racionalno poslovanje dolgoletnega težkega bremena slabe zadolžitve, ki nam pobira več milijonov nemških mark letno, tako da zmanjka denarja za močnejše posege v posodobitev poslovanja ali dobiček, saj obresti to onemogočajo. Seveda pa se moramo za vse to ne samo dogovoriti z vsemi dejavniki, ki upravljajo tovarno oz. nadzorujejo poslovanje, temveč bomo morali poslovanje izboljšati tako, da bomo po 5-7 letih ponovno kupili prodane delnice...

Jožica KACIN

ni zaslužka

Hkrati, ko si s kvalitetnimi in modnimi čevlji prizadevamo, da bi zadovoljili kupce na omenjenih trgih, intenzivno pripravljamo tudi kolekcijo za jesen-zimo 1997. Tako bo čez dober teden že dokončan (definitivni) izbor modelov. To pa bo že kolekcija, ki bo januarja predstavljena na sejmu Riva del Garda v Italiji. Takoj potem se bodo začele priprave za proizvodnjo jesensko-zimske obutve.

Kot sem omenil že v uvodu, je zlasti pomembno, da obutev izdelujemo s primernim donosom, kar je v naših razmerah zelo težko, zato se povezujemo z drugimi državami, kjer je zlasti cena dela nižja.

Pravkar sem se vrnil iz Indije, kjer na vsakem koraku srečaš proizvajalca iz Evrope. Obiskal sem pet tovarn, proizvajalk obutve, od manjših, kjer izdelajo dnevno 2000 parov, do velikih s 50.000 pari dnevne proizvodnje. Ugotovil sem, da se nam v sodelovanju z Indijo odpira več možnosti; od nakupa usnja (napa), do nakupa zgornjih delov, ki bi jih v

Indiji izdelali po naših vzorcih, do tega, da bi indijski proizvajalci izdelovali



Ženski gležnar izdelan v firmi AMAR

nekatero modele v celoti, torej izgotovljeno obutev po naših modelih.

Gledano z ekonomskega vidika so zanimive prav vse tri možnosti. Toda vpeti smo med zahteve naših kupcev in možnostmi, ki bi jih dalo tovrstno sodelovanje z indijskimi proizvajalci. Tveganje je precejšnje, zlasti glede na to, če se bodo proizvajalci držali naših zahtev (referenčnega modela). Kot sem ugotovil, so sicer sposobni izdelati tako prvovrstno naravno usnje kot kvalitetno modno obutev.

Druga težava je oddaljenost, saj bi se morali za proizvodnjo v Indiji dogovoriti še preden bi dobili dokončna naročila zahodnoevropskih kupcev. Seveda se bomo

skušali tudi s temi pogovarjati, da bi naročila dali prej.

Za prvo sodelovanje smo se že dogovorili. Za začetek nam bodo izdelali 8000 parov obutve in če bomo zadovoljni, bomo naročili še več.

Ob tem, ko v Indiji Evropejci uvajajo evropski know how, to je zamisli, tehnologijo, sodobne delovne postopke in tudi mehanizacijo, bomo mi poskušali previdneje. Upam, da bomo uspešno nadomestili pomanjkanje (vsaj) zgornjih delov po sprejemljivi ceni. Hrvaška je postala že predraga, seveda pa bi morali razmišljati o razširitvi zmogljivosti montaž, če se bodo naročila povečevala z našo večjo (tudi cenovno) konkurenčnostjo. Naše Alpinine šivalnice pa bi ostale v sedanjem obsegu.

Pred nami so torej novi izzivi in priložnosti. Brez tveganja pa tudi zaslužka ni.

Franci KAVČIČ



Moški buler izdelan v firmi AMAR v Agri v Indiji

145. člen zakona:

Agencija lahko določi, da morajo osebe, ki imajo v lasti več kot 10 delnic, in člani uprave ter nadzornega sveta delniških družb, katerih delnice so bile javno ponujene, in družb, ki jim Agencija izda dovoljenje oziroma soglasje za poslovanje, obveščati Agencijo o poslih z vrednostnimi papirji, ki so jih opravili za svoj račun. Način obveščanja in podatke o poslih iz prvega odstavka tega člena določi Agencija.

Podatki o poslih iz tega člena so javno dostopni na način, ki ga določi Agencija.



Vodja razvoja Tone Kavčič predava predstavnikom trgovin, ki prodajajo našo obutev

Kaj se dogaja v smučarskem svetu; kakšne so usmeritve; kako se prilagajati? Vse to in še druga vprašanja je odprl vodja razvoja



Katja Koren upa, da ji poškodbe ne bodo onemogočile uspešnih tekmovanj

smučarske obutve Tone Kavčič na posvetu predstavnikov trgovskih organizacij iz Slovenije, s katerimi sodeluje Alpina.

Posveta, ki ga je pripravila služba za gro-sistično prodajo v Sindikalni dvorani Alpine, se je udeležilo okoli 30 predstavnikov firm, ki so z zanimanjem prisluhnili tudi predstavitvi kolekcije smučarske, tekaške in snowboard obutve, saj jim bo to brez dvoma koristilo pri sami prodaji.

Kot že rečeno, je Tone Kavčič uvodoma ugotovil, da je klasično alpsko smučanje nekako v upadanju, saj se je prodaja tovrstne obutve po svetu skoraj razpolovila. Za to je več vzrokov, med katerimi velja reči, da gre za razmeroma drag šport, ki si ga v recesiji ne more privoščiti vsak. Šport se precej seli tudi v dvorane ali na območja, kjer je klima bolj mila (južna polobla), kjer so počitnice tudi cenejše. Del smučarjev pa se je preusmeril tudi v atraktivno deskanje na snegu, kar smo v Alpini pravočasno opazili in se skušamo uveljaviti tudi v tej smeri.

Se obeta smučarska revolucija?

Zaradi takih razmer iščemo poti iz krize. Mislim, da je obetajoče usmeritve pokazal Elan z obetajočo SCX smučko. Ta parabolična smučka, ki se je pojavila že pred petimi, šestimi leti, pomeni pravo revolucijo v smučanju. Konstrukcija smučke omogoča večji užitek, začetniki se prej privadijo, saj smučka ob spremembah pritiska in prenosu težišča "zavije kar sama".

Kar zadeva obutev za to smučanje, je še bolj v povojih. Tako mi kot tudi konkurenca le bolj čakamo, saj Alpina pomeni v smučarskem svetu le nekaj

odstotkov v svetovni prodaji.

Slutimo sicer kakšne bodo usmeritve in se na to pripravljamo; res kaže, da so morda klasičnemu smučanju šteti dnevi.

Zavedamo se, da bomo morali iti v razvoj in hkrati pripravljati vse za ustrezno trženje.

Kar zadeva letošnjo kolekcijo, pa nastopamo s kolekcijo, ki bo prodajana po vsem svetu, obsega pa celo paleto smučarskih čevljev, od otroških, čevljev za začetnike, rekreativce, boljše smučarje in tekmovalce.

N. P.

Kooperacija v Bosni - investicija v prihodnost



Direktor proizvodnje Janko Rejc

Pred razpadom nekdanje Jugoslavije je Alpina v Bosni sodelovala z mnogimi kooperanti, ki so za nas bodisi samo šivali zgornje dele ali pa tudi izdelovali končne izdelke, povečini namenjene za tržišče tedanje Sovjetske zveze. Sodelovanje z vsemi tovarnami je bilo vedno zelo korektno in upam si trditi, da je poleg kvalitetne obutve, tudi to dejstvo prispevalo k temu, da ima Alpina dobro ime tudi v novonastalih političnih razmerah. Potrditev tega je dober začetek poslovanja našega podjetja Alpina-Impex (prodaja obutve) in dober začetek poslovanja s kooperanti.

Čevljarska in usnjarska industrija je na celotnem področju Bosne in Hercegovine zelo močna. Ob dveh obiskih na tem področju sem se prepričal, da jih štiriletna vojna ni prizadela tako močno, kot bi si po vseh grozotah, ki jih človek vidi po televiziji oz. v posameznih mestih lahko predstavljali.

Ljudje so branili tovarne, skrivali stroje pred uničenjem in krajo na vse mogoče načine in sedaj počasi začenjajo s proizvodnjo. Ker ni denarja za lasten razvoj oz. lastno proizvodnjo, se vsi po vrsti oklepajo dodelavnih poslov za različne, tudi nam poznane, proizvajalce.

Bistveno vprašanje oz. problem v teh krajih je, kako začeti s proizvodnjo in zagotoviti ljudem minimalni zaslužek za preživetje.

Na drugi strani Alpina še vedno potrebuje kooperacijo za ustrezno (optimalno) pokritje svojih montažnih zmogljivosti.

Ker so se razmere na Hrvaškem v zadnjem letu močno spremenile (lastništvo, cenovni nivo, stečaj...), smo bili prisiljeni del kooperacije usmeriti drugam; to je v Bosno. Trenutno sodelujemo z KTK Visoko, kjer nam šivajo 400-500 parov zgornjih delov na dan. Zaradi oddaljenosti (transportni stroški) je ta količina premajhna in jo nameravamo povečati tudi s proizvodnjo "celih" čevljev, nabavo materiala (usnja) in povečanjem števila zgornjih delov.

Kljub začetnim težavam poteka sodelovanje razmeroma dobro in upam, da bomo uspeli najti rešitve, ki bodo ustrezale tako nam, kot tudi kooperantom. Vsak začetek je zelo težak, sodelovanje na področju Bosne je še vedno tudi precej tvegano, zato dosedanje delo ocenjujemo kot dobro investicijo za naslednja dve, tri leta, ko nam bo tudi s proizvodnjo v cenovno uglednejših področjih pomagalo biti bitko s konkurenco na svetovnem trgu.

Janko REJC



Aleš Peternelj pri žigisanju in Jože Modic pri polaganju okvirjev



Vodja sekalnice Zdravko Pišljarić in Maruša Bogataj

V sekalnici so menjave običajne

Pravkar smo zaključili s proizvodnjo za sezono jesen-zima; v zadnjem obdobju smo izdelovali škornje in nekatera ponaročila; sedaj pa smo že začeli s proizvodnjo obutve za pomlad-poletje 1997. Povečini bomo delali salonarje in nekaj sandal (npr. za Brandtona v Švici). Že več let za sezono jesen-zima ni bilo tako malo dela, kot smo ga imeli letos. Zato so nekateri delavci tudi v drugih oddelkih. Ta pojav je v sekalnici iz leta v leto, saj izdelava določene obutve zahteva veliko dela, operacij in ljudi, druge pa bistveno manj. Sicer pa je struktura naše proizvodnje taka, da 70 % dela namenimo za modno obutve, 30 % pa za izdelavo športne obutve. To velja za celoletno proizvodnjo.

Delamo za vse oddelke: za oddelek brizgane obutve izdelujemo notranjke in steljke; za športno montažo smo za tekaško obutve zaključili s proizvodnjo steljke; za planinsko obutve sedaj kosmatimo koritaste podplate. Za plastiko izdelujemo notranjke (platno); za montažo pancernjev pa delamo vložke za v šale in tesnila iz umetnih materialov. Veliko je naše delo odvisno od mode in drugih zahtev; če je v proizvodnji obutve z okvirji, imamo v sekalnici veliko dela, če izdelujemo obutve z odlitki, je pri nas dela malo.

Kot že rečeno, prihaja pri nas do tega, da v različnih obdobjih potrebujemo različno število ljudi. Ne



Jana Košir pri tanjšanju opetnikov

verjamem, da bodo za izdelavo obutve za pomlad prišli nazaj vsi delavci, ki so že bili pri nas. Značilno je, da za izdelavo obutve za pomlad-poletje potrebujemo četrtno več delavcev kot za izdelavo jesensko-zimske obutve, saj je treba za to obutve v sekalnici veliko manj minut.

Kar zadeva pripravo proizvodnje, mislim, da je kar solidna; podobno velja za oskrbo. S plansko službo se seveda tudi dogovarjamo sproti, če

se je treba prilagajati. Problemi pa nastanejo, če pride do hitrih sprememb glede materiala, zahtev kupcev ali težav v tehnološki pripravi. Kar je že zajeto v dekadnih planih, ponavadi dobro teče...

Z materiali se včasih zgodi, da niso ustrezne kakovosti (pete), če jih nabavimo npr. v Italiji. Tudi rokovi včasih ne spoštujejo. Dosti lažje je, če npr. pete izdelujemo doma...

Strojna oprema je v sekalnici še kar ustrezna, saj na tem področju ni veliko tehničnih novosti. Tudi s temi stroji se da delati.

Kar zadeva delovne pogoje so se z urejenim odesavanjem prahu in plinov zelo izboljšali; še vedno pa je veliko hrupa, kar je moteče.

Če odmislimo že omenjene menjave delavcev, je tu več ali manj standardna zasedba delavcev, ki dobro obvladajo svoje delo. Res je precej priučenih in grupe niso posebno visoke, zato se delavci jezijo. Starejših, dobro usposobljenih delavcev je več, del, ki bi bila bolj plačana, pa je manj. Prav bi bilo, da bi se sčasoma uredilo tudi to.

Zdravko PIŠLIJARIĆ

Iskrice

Organizacija ni samo nizanje postopkov; je upoštevanje vseh dejavnikov, ki lahko vplivajo na skupinsko delo.

Organizacija je, kot pri orkestru kapelnik, potrebna, da ob strokovnih informacijah (notah) in z znanjem dosežemo načrtovani cilj.

Kadri

Ponekod so najbolj cenjeni najstarejši delavci; drugje sprašujejo le za mlade. Uspeha pa ne more biti, če ne pride do izmenjave izkušenj in novih idej.

Kadri

Pravzaprav je samo tisti, na katerega se lahko zanesem – kader.

Denar

Kdo še ni slišal krilatice, "da je denar sveta vladar!?", torej človeku. Kakšen nesmisel: mar ni človek ustvaril denar?

Denar

Če je denar plačilno in menjalno sredstvo, moramo pomisliti, kakšno naše delo lahko zamenjamo z delom nekoga drugega

Uredništvo

Pancerji s polno paro

S škatlami dokaj zatrpan oddelek je dokaj natančna in-



Na Colu škatle, škatle - vsepovsod; izdelujejo pač notranje čevlje

formacija, kaj na Colu trenutno delajo - notranje čevlje za pancerje - in to na vseh trakovih.

"No, kakšnih tisoč parov moramo še prišiti snowboard obutev; drugače pa res povečini izdelujemo notranje čevlje za obutev za alpsko smučanje," je pripovedovala vodja obrata na Colu Magda Rupnik.

"Do novega leta bomo vmes izdelovali še trekking in tekaško obutev, kasneje bomo delali tudi potniško kolekcijo za naslednjo sezono.

Število dnevno izdelanih parov je zelo odvisno od artikla. Ker se

mudi, delamo seveda vse sobote; vsi zgornji deli gredo naglo v montažo. Ker so naše zmogljivosti premajhne, nam pomaga podjetnik Arčon iz Mirna pri Gorici. Na Colu sestavne dele sekamo in tanjšamo, pri Arčonu pa sešivajo. Potem pa gre vse direktno v Žiri. Izdelava obutve je tudi fizično zelo zahtevna in nekatere delavke, ki ne delajo teh stvari ves čas, imajo kar težave z doseganjem norm.

Povprečni doseg je že nekaj mesecev 99 % v šivalnici in 108 % v sekalnici."

Kako pa ste se uvedli v svojo novo vlogo vodje obrata?

"To pa res ni bilo tako težko; v obratu delam že dvajset let; s tem sem živila in delo dobro poznam. Tudi delavke poznam, kar je tudi važno. Zdi se mi, da smo se kar dobro ujeli in da delo dobro poteka.

Prav tako dobro sodelujem s strokovnimi službami v Žireh. Enkrat na teden sem tudi sama v Žireh in takrat rešujem zelo različna vprašanja."

Sprehod po obratu je pokazal veliko zavzetost delavcev v tem obratu, kjer še vedno delajo na dveh izmenah.

Da je delo zahtevno in da imamo ljudje različne težave, sem začutil v pogovorih z njimi. Toda kljub temu je čutiti močno voljo, da naredijo kar od njih pričakuje

tovarna. Tudi dobre volje ne manjka.



Vzdrževalec Miro Rupnik pogosto pomaga tudi pri transportu

Ksenija Vidmar, ki dela na tanjšanju, sodi med mlajše delavke. Takole pravi: "Preden sem prišla v Alpino, sem delala v gostinstvu. Tu res zaslužim manj kot sem prej, vendar ne bi zamenjala. Plača je pač odvisna od tega, kaj človek dela - trenutno dobim okoli 48.000 tolarjev. Ker je zaposlen tudi mož, še kar gre..."

Justina Čuk, ki je v Alpini petnajst let, začasno dela na štrobl šivanju steljk. "Prej sem delala na stolparici, čeprav sem priučena.

Na tem delu sedaj norme še ne morem doseči in če bi ne bilo

kakšnega doplačila, bi dobila kar kakšnih 10.000 tolarjev manj."

Pomembno vlogo v takem dislociranem obratu, kot je Col, ima tudi vzdrževalec Miro Rupnik. Ob tem, ko popravljajo stroje, s kolegom poskrbita, da je vse pripravljeno v ogrevalni sezoni; prav tako pa je pomoč potrebna pri raznih transportnih in drugih delih.

"Problem na Colu je največji ta, da je polovica strojev starih," zatrjuje Miro Rupnik.

"V dislociranem obratu je zato nekaj težav z rezervnimi deli, ki jih včasih čakamo, drugič pa moramo naročiti ponovno.

Občasno sodelujemo z vzdrževalnim obratom v Žireh, zlasti še takrat, ko gre za predelavo strojev.

Še vedno tu pogrešam majhno strožnico, saj moram marsikaj narediti sam in na hitro; ročno pa ni možno narediti, tako kot je treba.

Tudi orodja za vzdrževanje je premalo.

Kar zadeva energetiko, se je sedaj, ko ogrevamo na olje, položaj izboljšal. Letno porabimo okoli 40.000 litrov olja - odvisno od zime. Organiziramo se tako, da je obrat pravočasno in ustrezno ogrevan. Tudi inštalacije so sedaj kar dobro urejene, tako da ni težav s priključevanjem strojev," je še menil Miro Rupnik.

Nejko PODOBNIK



Ksenija Čuk začasno pri štrobl šivanju steljk

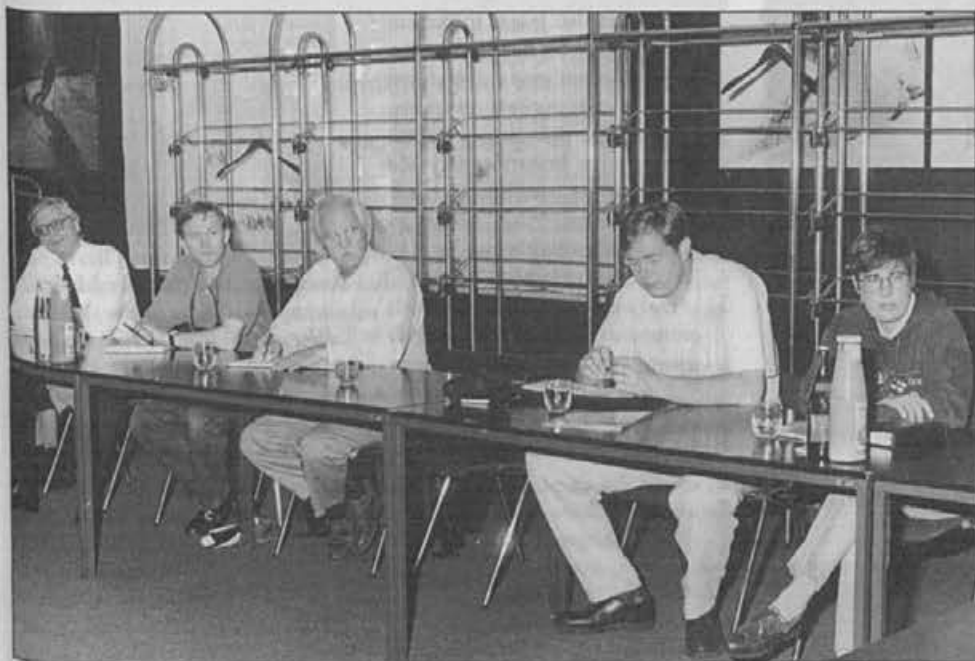


Kar v redu bo...



Mirko Seljak pri vlijanju šal za smučarske čevlje

Pogovarjamo se z direktorjem Alpine Sports Corporation iz ZDA Rolfom Schaerom



Predsednik družbe Alpina Sports Corporation iz ZDA (v sredini) Rolf Schaer na sestanku s partnerji v Žireh

Pogovarjamo se z direktorjem Alpine Sports Corporation iz ZDA ROLFOM SCHAEROM

Delo-življenje:

Kako ocenjujete razmere na ameriškem trgu in položaj Alpine Sports glede na vrsto čevljev, ki jih prodajate?

Rolf Schaer:

Odgovor bi opredelil po vrstah obutve, ki jo prodajamo. Kar zadeva smučarske čevlje, bi rekel, da se je zaradi usmeritve v snowboard, trg smučarskih čevljev zmanjšal za več kot 20 %. Velike zaloge in relativno slaba sezona v pomembnejših predelih, kot je Colorado in zahodni del ZDA, in povprečna sezona v ostalih delih ZDA, so v trgovinah povzročili precejšnje zaloge. Trgovci na drobno so lahko zaradi velikih zalog pri Nordici kupili njihove smučarske čevlje srednjega cenovnega razreda po isti ceni kot naše najcenejše modele. Zaradi zmanjševanja trga so trgovci zmanjšali število blagovnih znamk, ki jih ponujajo. Namesto 7 ali 8 jih danes ponujajo le še 3 ali 4.

Medtem ko je linija Alpininih modelov za letošnjo sezono dobra, pa smo imeli v preteklih sezonah težave z oprijemom čevlja in funkcionalnostjo, prav tako pa ozka ponudba modelov na preklap tudi ni bila posebno ustrezna, da bi pripomogla k prodaji.

Omega školjka v višjih cenovnih razredih ni bila sprejeta, tu sta modela CM6 in CM8. Ostali smo le v nižjem cenovnem razredu in pri tekmovalnih modelih (A2 serija). Izgubili smo večji del otroškega trga, kjer je bolj uspela znana Nordica z enakimi ali celo nižjimi cenami. Upamo, da bomo z novimi carving modeli v se-

zoni 1997/98 uspeli zavzeti položaj, ki smo ga v preteklosti že imeli.

Pri trekking čevljih se zgodba ponavlja. Zaradi prekomerne ponudbe in prehoda od tradicionalne trekking obutve na lažjo obutev, se je trg drastično spremenil. Naši čevlji so lepi in mi smo z našimi najboljšimi modeli, kot je Triglav, razmeroma konkurenčni. V drugih kategorijah pa nas konkurenca po prodaji precej prekaša; v srednjem cenovnem razredu s čevlji, narejenimi v Italiji in v nižjem cenovnem razredu s čevlji z Daljnega vzhoda. Tudi Nike in Adidas "approach" linijo prodajajo po izjemno nizkih cenah. Kupci imajo radi udobnost in majhno težo, kar velja za te modele. Veliko čevljev je bilo prodanih po zelo nizkih cenah na razprodajah, zato za ostale ostaja na trgu zelo malo prostora. Prav tako smo imeli tudi zelo slabo pomlad in tudi začetek poletja je bil deževen.

Od proizvajalcev-distributerjev se pričakuje, da bodo imeli na razpolago zaloge za takojšnjo izdobjo ob vsakem času. To pa si zaradi prevelikega tveganja prodaje zelo težko privoščimo.

Prodaja rolk se je po stalni rasti v zadnjih 5 do 6 letih letos zmanjšala za 30 %. Ogromna ponudba, prepolne trgovine, deževna pomlad in poletje – in prišlo je do prenasičenosti trga. Nekaj novih proizvajalcev je prišlo na trg skupaj z nami. Pridejo pa še Nike, Salomon, Rossignol, Dalbello in mnogi drugi. Imamo nekaj izvrstnih modelov, ki jih prodajamo z minimalno maržo, samo zato da bi se vključili na trg. Dobro uveljavljene blagovne znamke (močno podprte s propagando) poslujejo uspešno, medtem ko mi še iščemo tržne niše. Naši napori, da bi prodajali

velikim kupcem, niso bili uspešni, ker le-ti kupujejo poceni pri "velikih" kot sta Rollerblade in Ultrawheel.

Na programu tekaških čevljev smo nedvomno skupaj s Salomonom na trgu najuspešnejši. Blagovna znamka Salomon je bolj poznana zaradi močnih propagandnih akcij, vendar jim uspešno konkuriramo s stalnimi inovacijami na proizvodih, z dobrimi osnovnimi modeli, z dobro vodenim tekmovalnim programom in z dobrimi in specializiranimi servisi. V letošnji sezoni pričakujemo povečano prodajo, kljub temu da se bo trg tekaške obutve zmanjšal za 14,7 %. Tržni delež pri tej obutvi smo uspeli povečati v sezoni 1996/97 s 30,5 % na več kot 37 %. Večanje prodaje smuči in palic, je ravno tako dobro vplivalo na naš vodilni položaj distributerja tekaške opreme. Naš tržni delež pri prodaji smuči je preko 10 %, pri vezeh (vključno s Salomonom) približno 30 % in pri palicah 9,8 %.

Prepričani smo, da bomo z nanovo razvito linijo nadaljevali z dobrim delom. Nevarnost nam grozi predvsem iz držav, kjer je poceni delovna sila. Vaši konkurenti že proizvajajo na Češkem, v Bolgariji, na Portugalskem, v Maroku in na Daljnem vzhodu. Proizvodnja tekaških čevljev iz Kitajske in drugih daljnovzhodnih dežel lahko zelo hitro spremeni naš položaj. Vedno težje bo ohranjati prednost pri kakovosti in natančnosti izdelave, saj so z izdelavo športnih copat in trekking čevljev dokazali, da niso več daleč za nami. Kljub vsem naštetim problemom na trgu, smo v letošnjem letu uspeli povečati prodajo in obljubljam, da bomo v danih okoliščinah poskušali iztržiti maksimum.

Delo-življenje:

Kaj pa sodelovanje z Alpino?

Rolf Schaer:

Sodelovanje med obema podjetjema je zgledno in cenimo čas in pozornost Alpine, ki jo posveča nam. Poskušali bomo narediti kolikor bo v naših močeh, da bomo Alpinini priskrbeli informacije s trga, ideje o novih proizvodih in druge potrebne informacije, ki bodo v pomoč Alpinu.

Delo-življenje:

Kakšni pa so vaši predlogi za nadaljnje sodelovanje?

Rolf Schaer:

Ne vidim nobenega problema pri sodelovanju, zaradi katerega bi bile potrebne večje spremembe.

Naša skupna naloga je, da dosežemo boljšo razpoznavnost Alpinine blagovne znamke. Stalna kakovost je prvi in najpomembnejši faktor pri tem. Kakovost mora biti v vseh pogledih Alpininih proizvodov bolj vidna, vključujoč predstavitev in embalažo. Delali bomo tako, da bomo z Alpino dosegli odličnost njene blagovne znamke.

KADROVSKE NOVICE

za mesec oktober 1996

Tudi v mesecu oktobru se je postopno nadaljevalo zaposlovanje delavcev, saj je na novo sklenilo delovno razmerje 7 delavcev, z delom pa so v tem mesecu prenehali 4 delavci.

Oktober sta nastopila delovno razmerje pripravnika Primož Kopač

in Matjaž Mazzini; v skladišču končne obutve je delo nastopil Goran Gladek. V neposredni proizvodnji, v oddelku termoplasti, so z delom pričeli: Damir Mišič, Dario Mišič, Rafael Krvina in Nerminko Šehić.

Zaradi upokojitve pa so v tem času prenehali delati: Peter Kosmač, Franc Kranjc, Jakob Hribernik in Jože Jereb.

Irma DOLENEC

OB ODHODU V POKOJ:

V mesecu oktobru so zaključili delovno pot v Alpini naši dolgoletni sodelavci: Peter Kosmač iz komercialne modne obutve, Franc Kranjc iz razvojno pripravljalne službe pancrjev, Jakob Hribernik iz vzdrževanja ter Jože Jereb iz oddelka brizgane obutve. Vsem želimo ob upokojitvi mnogo zdravja in da bi se v domačem okolju počutili prijetno.

Razpis za letovanje v Termah Čatež in Strunjanu za obdobje od 4. januarja 1997 do 13. junija 1997

Alpina, tovarna obutve, d.d., Žiri objavlja razpis za letovanje v TERMAH ČATEŽ in STRUNJANU, za obdobje od 4. januarja 1997 do 13. junija 1997.

V Čatežu vam ponujamo dve montažni počitniški hišici. Večja ima štiri ležišča oz. dva ločena spalna prostora, opremljeno kuhinjo in WC s tušem, manjša pa ima en spalni prostor s tremi ležišči, opremljeno kuhinjo in WC s tušem. V obeh hišicah je možno ogrevanje – električni radiator.

Izmenje so praviloma 7-dnevne, z menjavo na soboto. V primeru nezasedenosti hišic lahko letovanje traja tudi poljubno število dni.

Cena za najem hišic bo znana v pričetku prihodnjega leta. V najem bodo predvidoma vključene tudi karte za kopanje.

V Strunjanu nudimo dve stanovanji s 5 ležišči (dva spalna prostora), opremljeno kuhinjo in WC s tušem. Stanovanji sta ogrevani (radiator oz. termo peč).

Izmenje so praviloma 7-dnevne, z menjavo na soboto. Če je zasedenost majhna, lahko letovanje traja tudi poljubno število dni.

Cena za najem stanovanja bo znašala 1400,00 SIT na dan (predvidoma do začetka meseca junija, za kasnejše obdobje bo določilo ceno Počitniško društvo Škofja Loka). Kopanje je možno v bližnjem hotelu "Zdravilišča Krka", kjer imajo pokrit bazen z ogrevano morskovo vodo (32° C). Karte za kopanje niso vključene v ceno najema.

Na razpis za letovanje se lahko prijavite vsi zainteresirani; prednost pri razporejanju pa bodo najprej imeli zaposleni v Alpini, nato upokojeanci Alpine in potem ostali prijavitelji. V slučaju, da z razpisom ne bi zapolnili naših kapacitet, bomo za proste termine vpisovali vse, ki bodo za letovanje zainteresirani. Pri tem ne bomo več upoštevali prednosti zaposlitve v Alpini.

Razpis traja od 15. do 29. novembra 1996. Prijavnice lahko dobite v kadrovske službi Alpine.

Kadrovska služba

Modna rubrika

Pletenine

Pletenine so jeseni in pozimi zelo priljubljen kos garderobe. Letos so razdeljene v dve glavni liniji. Prva je oprijeta ob telesu; tu so puliji, polo srajca, kratki puloverji in brezrokavniki. Za drugo pa so značilni ohlapni, grobo pleteni puliji, tunike in udobna rebrasto pletena jopa, ki letos lahko nadomesti blazer.

Da jesenski dnevi ne bi bili preturobni, so pletenine v barvah jesenskega listja in gozdnega mahu. Rjavo rdeči in zlati odtenki se prelivajo v tiskanih prejah, buklijih in tvidih. Vzorci so



enostavni – gladki, rebrasti, nekaj je kit, zato si tiste, ki rade pletejo, lahko naredijo kakšen kos kar same.

Ida Dobner



Otroški vrtec je star že dvajset let

Konec prejšnjega meseca je minilo dvajset let, ko so v okviru praznovanja krajevnega praznika pri osnovni šoli v Žirov leta 1976 odprli otroški vrtec.

Ravnatelj osnovne šole Slobodan Poljanšek je ob dvajsetletnem jubileju zapisal:

Takrat so se v splošno veselje malčkov, njihovih mamic, šolnikov in krajanov odprla vrata novega vrtca, zgrajenega ob šoli. Odprli so se lepi, svetli prostori novih štirih igralnic in dveh oddelkov jasli, urejeno otroško igrišče ob vrtcu, moderna kuhinja za potrebe vrtca in šole in ne nazadnje – nova velika telovadnica s tribunami za gledalce in z najmodernejšo opremo.

To je bil pravi praznik Žirov. Lep, jasen oktobrski dan je že zjutraj napovedoval, da bo praznovanje minilo v prijetnem vzdužju. Ugledni gostje iz cele Slovenije so še dvignili posebno vzdušje pomembnosti praznika.

Danes, po 20 letih, ugotavljamo, da vrtec postaja pretesen za vse želje staršev po vključitvi otrok v varstvo. Prav v teh mesecih potekajo na občini intenzivne razprave, v katero smer reševati problem prezasedenosti. Najbolj optimalna, a žal tudi najdaljoročnejša varianta, je dograditev novih prostorov ob obstoječem vrtcu. Problem bo potrebno zasilotno razrešiti že prej.

O tem bodo žirovski občinski svetniki odločali na eni prihodnjih sej. Želimo jim, da jih navdahne najboljša, najprodornejša in najbistrejša misel!

Sedanji vodja vrtca Milan Trojar pa je v posebni brošurici, ki je izšla ob jubileju, še povedal:

Od leta 1986 pa število otrok pri vpisu narašča, najprej do 140 in 150 otrok. V zadnjih letih, predvsem od leta 1992 dalje, pa je konstantno število otrok med 150 in 160. Poudariti moramo, da zadnja leta veliko staršev nima možnosti vključiti otroka v vrtec, ker število prijav presega normative, poleg tega imamo tudi hudo prostorsko stisko. Do takšnega stanja je prišlo zaradi enoizemskega dela v podjetjih, vse več je mladih družin, pa tudi čas babic počasi mineva. Zaradi vsega navedenega imamo že nekaj let probleme s prostorskimi kapacitetami.

Občina in odbor za šolstvo bosta morala v bodoče razmišljati in dokaj hitro ukrepati, da se zagotovijo dodatni prostori za varstvo otrok, ki v tem trenutku nimajo možnosti vključevanja v vrtec. Kratkoročna rešitev bi bila lahko tudi zagotovljeno varstvo na domu ali v zasebnih vrtcih.

Vsekakor bi bila dolgoročna rešitev dograditev obstoječega vrtca, za kar so dane možnosti. S tremi do štirimi igralnicami bi ta pereči problem varstva otrok rešili, kar seveda podpiramo tudi pedagoški delavci.

Kot ob otvoritvi vrtca, se je tudi tokrat na tribunah zbralo veliko otrok in

staršev, medtem ko so bile lepo organizirane skupine otrok, ki obiskujejo vrtec, vključene v program.

Predstavnike občine Žiri, župana Bojana Starmana, občinske svetnike, druge goste in vse prisotne je najprej pozdravil Milan Trojar, ki se je zavzel za tak odnos družbe in kraja, ki bo v korist otroka kot našega največjega bogastva.

Župan Bojan Starman, ki je bil tudi pokrovitelj prireditve, je ugotavljal ne samo vzgojno vlogo, temveč čisto praktični pomen vrtca, saj se starši ob tako dobrem delu vrtca posvetijo svojemu delu, otroke pa mirno lahko zaupajo usposobljenim in zavzetim vzgojiteljicam.

Ugotovil je tudi pomanjkanje prostorov za varstvo otrok in zagotovil, da bodo občinski organi napravili vse, da bi to rešili.

Zahvalil se je osebju vrtca za njihovo izredno težko delo in zaželel vsem še naprej veliko uspehov.

Ravnatelj osnovne šole Slobodan Poljanšek je ugotovil, da se je izpolnila njegova želja, da bi občinske svetnike navdihnili najbistrejša misel, kar zadeva reševanje problematike vrtca; da se bodo zavzeli tako za zasebno varstvo, kakor tudi za načrtno delo pri razširitvi obstoječega vrtca, da bi lahko v nekaj letih dogradili 3, 4 igralnice, kar bo še pomembneje po letu 2000, ko se bo začelo devetletno šolanje.

"Računam, da bo polovico sredstev prispevala država, drugo polovico pa občina. Osebe vrtca pa bo tudi napravilo vse, da bo ta pomemben projekt uresničen," je še zavrnil Slobodan Poljanšek.

Sledil je zanimiv program, v katerem so sodelovale vse skupine otrok iz vrtca in drugi otroci. Višek spontanega veselja pa smo vsi prisotni doživeli ob dobro naštudiranem programu znane pevke Romane Kranjčan, ki je s pomočjo žirovskih malčkov navdušila vse prisotne.



Na proslavi ob 20-letnici otvoritve nove stavbe vrtca je prvi govoril sedanji vodja Milan Trojar



Proslave ob 20-letnici dograditve stavbe vrtca so se udeležili tudi občinski možje: prvi z leve podžupan Tone Oblak, drugi župan Bojan Starman



Po proslavi v vrtcu župan Bojan Starman in podžupan Tone Oblak



Miha Albreht vedno uspešnejši

Do kdaj bodo naši skakalci osvajali kolajne na državnih prvenstvih

Prav neverjetno je, da naši tekmovalci tako uspešno kljubujejo svojim vrstnikom iz večjih in bogatejših klubov kot je naš SSK Alpina. Brez "učilnice", to je lastnega skakalnega centra, in strokovnih finančnih sredstev, so v tem pripravljalnem obdobju na državnih prvenstvih osvojili 3 kolajne: med člani – Primož Kopač – srebrno, med dečki do 15 let – Miha Albreht – srebrno in v mesecu oktobru še Jaka Oblak med dečki do 11 let, saj je premočno ugnal vse tekmece iz štirinajstih slovenskih klubov,

s 75 tekmovalci, in osvojil zlato kolajno.

Pohvaliti velja Robija Klemenčiča za 4. mesto med dečki do 13 let, saj je bil zelo blizu kolajni! Zares, dobri so, tudi vsi ostali. Nemogoče je namreč brez dobrih, to je normalnih pogojev za delo, pričakovati dobre rezultate. V Žireh pogojev za delo, za kvaliteten trening ni; imamo pa dobre – odlične rezultate. Če bi imeli vsaj Tržič ali Mostec, bi bili vedno med tremi najmočnejšimi klubi v državi...

Janez POLJANŠEK

Kaj je pikado?

Kaj je pikado? To je igralni avtomat, na katerem se lahko sproščamo; je pa tudi tekmovalni šport celo do profesionalnosti.

Igralnih avtomatov je več vrst. Lowen sport je najbolj razširjen v Sloveniji in po svetu.

Shot Bull je aparat, ki ima večji krog in se igra predvsem na bull (center). To zelo pogosto igrajo v Angliji, Belgiji, na Norveškem, Nizozemskem in v Ameriki. Prodira tudi v vzhodne evropske države in Slovenijo, kjer igra pikado za hobi skoraj vsak deseti Slovenec.

Prek tisoč je registriranih tekmovalnih igralcev, ki se udeležujejo različnih tekmovanj in turnirjev (gostilniških, klubskih, državnih, evropskih itd.).

Sam se že več let ukvarjam s tem športom in moram reči, da kar uspešno.

Kar zadeva gostilniške turnirje, vidnih mest, tudi zmag, sploh ne štejem več.

Na klubskih turnirjih pa sem doslej dosegal naslednje uvrstitve:

- leta 1993 3. mesto v C ligi
- leta 1994 1. mesto v C ligi
- leta 1995 1. mesto v B ligi
- leta 1996 1. mesto v A ligi

Na državnih prvenstvih pa sem bil leta 1994 v ekipi, ki je osvojila prvenstvo v C ligi.

Leta 1995 sem bil ekipni državni prvak B lige, isto leto sem osvojil 8. mesto na odprtem prvenstvu Slovenije posamezno in 5. mesto na odprtem prvenstvu Slovenije v dvojicah ter 9. mesto na prvenstvu Alpe Adria (v Avstriji), spet posamezno. Letos sem bil 48. na državnem prvenstvu Slovenije.

Na evropskih prvenstvih smo bili leta 1994 ekipni evropski prvaki v C ligi, letos pa v Belgiji 3. v Shot Bullu ekipno in 17. v Shot Bullu mešano v Belgiji.

Med posamezniki pa sem dosegel 64. mesto prav tako v shot bullu posamezno.

Še in še bi lahko pisali, vendar so zame kot tekmovalca pomembni rezultati s tekmovanj v mednarodnem merilu. Tako spoznaš, da je v vsakem športu nujen trening, psihična pripravljenost in vse ostalo, kar je pomembno za vrhunske rezultate.

Veseli me tudi, da v Alpini znajo ceniti moje prizadevanje in me tudi deloma podpirajo.

Albin JESENKO

Plezalci vztrajno in spretno proti vrhu

Sredi septembra je bilo v telovadnici osnovne šole v Žireh tekmovanje v športnem plezanju za mlajše kategorije za slovenski pokal (B tekma). Tekmovalo je tudi 8 članov alpinističnega odseka Planinskega društva Žiri.

Videli smo veliko spretnosti, vztrajnosti in moči; kar navdušeni smo bili nad sposobnostmi mladih.

Rezultati Žirovcev so bili naslednji: **cicibanke:**

1. mesto Ana Kosmač

cicibani:

2. mesto Jernej Modrijan

11. mesto Borut Demšar

mlajše deklice:

5. mesto Žana Jereb

10. mesto Mateja Kokelj

6. mesto Katja Pintar

mlajši dečki:

4.-5. mesto Peter Lamovec

Jošt Kosmač

Stane ČAR

Žirovci prvič na krosu dela

Na finalnem tekmovanju v krosu za pokal občinskih reprezentanc v Velenju je nastopilo 961 atletov iz vse Slovenije.

Pri tem pa je treba povedati, da so bili tu le najboljši od tistih 100.000, ki so nastopili pred tem na občinskih in pokrajinskih tekmovanjih.

Na tekmovanju v Velenju se je uvrstilo 47 občinskih reprezentanc in posamezniki, ki so nastopali v štirinajstih starostnih kategorijah. Najmlajši, 5. ali 6. razred, so nastopili na 1000 metrov; najdlje pa so tekli člani, na 5000 metrov.

Prvič letos je nastopila tudi žirovska ekipa. Nekateri so nastopili kot posamezniki, drugi pa tudi ekipno. Naši so dosegli naslednje rezultate: med dečki v kategoriji 6. razredov je bil Peter Lamovec 8., v kategoriji 7. razredov Mlinar Matija 32., Miha Vehar pa je bil med dečki 8. razredov celo 5.

Med starejšimi mladinci je Luka Kavčič zasedel 17. mesto; med člani pa sta bila Borut Malovašič in Silvo Benedik 12. (ekipno).

Med deklicami iz 6. razreda sta Nela Mlinar in Ines Trček zasedli ekipno 29. mesto; Petra Pivk je bila med deklicami iz 8. razredov 31. Med mladinkami je živa Kosmač zasedla 20., Sabina Trček pa 25. mesto.

Škoda, da nam ni uspelo, da bi imeli tekmovalca in ekipe v vseh kategorijah, da bi dosegli še boljše uspehe. Mislim pa, da so že doseženi rezultati za vse nas zelo spodbudni...

To je bilo letos v Sloveniji zadnje množično tekmovanje; preko zime se bomo pospešno pripravljali za tekmovanja spomladi.

Borut MALOVAŠIČ



Z zaključnega atletskega tekmovanja, na katerem so se dobro odrezali tudi Žirovci

Volitve 1996



Soočenje kandidatov za državni zbor – prenos Radia Žiri iz Galerije v Žireh



Združena lista je v Žireh pripravila srečanje s poslanskimi kandidati, z leve: Jože Logar, dr. Mateja Kožuh-Novak in mag. Mirjam Jan-Blažič



Janez Janša na predvolilnem srečanju s svojimi simpatizerji v Žireh; v ozadju je kandidat SDS za državni zbor Lojze Čufar



Slovenska nacionalna stranka v Žireh je postavila kar šotor; Zmaga Jelinčiča pa ni bilo...



Minister za okolje dr. Pavel Gantar (desno) na predvolilnem sestanku v Žireh. Levo predstavnik LDS za Žiri Borut Istinič

V 9. volilnem okraju je bil v državni zbor izvoljen z 32.53 % dr. Jože Možgan – SLS

Podobe iz sanj na razstavi

Muzejsko društvo Žiri in likovna sekcija DPD Svoboda Žiri sta pripravila razstavo fotografij Franca Temelja. To je njegova prva samostojna razstava v domačem kraju. Odprli so jo 8. novembra v Galeriji Svobode.

Avtorjevo delo sta predstavila Stane Kosmač in Miha Naglič. Razstava bo na ogled do 17. novembra, ob sobotah in nedeljah od 9. do 12. in od 15. do 18. ure.

N. P.

Kolofon

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

23. oktober se ne pozablja

Tudi letos je poseben iniciativni odbor ob spominskemu dnevu, 23. oktobru, ko so se leta 1943 Nemci izselili iz Žirov, ker so partizanske enote zasedle okolico Žirov in s tem ogrozile okupatorja v Žirovski kotlini. Da bi si zagotovili varen umik, so s seboj odpeljali talce, ki so jih po umiku izpustili.

Naslednji dan je bil na Lednici ustanovljen prvi občinski narodnoosvobodilni odbor na Gorenjskem.

To so bili dogodki, ki navdihujejo organizatorje, da so se odločili, da bo ta dan žirovski krajevni praznik...

Pod režijskim vodstvom Rada Jana in ob pomoči Vladke Jan, ki je tudi povezovala program, so nastopajoči dostojno proslavili spominski dan.

Nepogrešljiva pihalna godba Alpine je ustvarila slavnostno vzdušje v skoraj polni dvorani Svobode v Žireh.

Slavnostni govornik mag. Viktor Žakelj ni iskal krivcev za tragične dogodke med narodnoosvobodilno borbo. Ugotovil je, da je šlo v prvi vrsti za odpor proti okupatorju. Za Slovence (in tudi Žirovce), ki so se tudi zaradi ideoloških razlogov opredelili tako ali drugače, pa je našel vzroke tako na eni kot na drugi strani.

Izkušnja, ki smo jo doživeli, je lahko osnova za tvorno sodelovanje v prihodnosti. To pa je edino, kar ima smisel, saj ne moremo graditi in živeti na večnih delitvah.

Tudi kulturni program, ki je sledil, je dodobra ogrel srca prisotnih.



Ob 23. oktobru je govoril Viktor Žakelj

Ob recitatorjih osnovne šole in pevcih Moškega pevskega zbora Alpina sta namreč nastopila še dramska igralca Jerica Mrzel in Marko Simšič. Za zaključek je Jerica Mrzel, ki je začutila, da mora v program vnesti tudi vedrejšo noto, povabila na oder dramskega igralca in novinarja Jožeta Logarja, ki je recitiral Prešernovo zdravico.

N. P.

Prihaja evropski prvak Uroš Vehar



11. oktobra so balinarji in simpatizerji pozdravili evropskega prvaka Uroša Veharja (v sredini). V imenu balinarjev je govoril predsednik društva Jure Gregurovič.



Kar tako naprej, Uroš!



Nastopajočim še majhna pozornost: Jerica Mrzel – levo



Še čestitka župana Bojana Starmana (foto Brigita Zemljarič)