

delo življenje

GLASILO DELAVCEV TOVARNE OBUTVE ALPINA ŽIRI

LETNIK 31

JULIJ, AVGUST 1993

40 let maloprodajne mreže

V letošnjem letu praznujemo 40 let maloprodajne mreže Alpine. Delavski svet je namreč 13. 7. 1953 sprejel sklep o ustanovitvi prodajne mreže — industrijske prodajne mreže. Istega leta, 12. decembra, je bila odprta prva Alpinina prodajalna v Sarajevu. Prve prodajalne v Sloveniji pa so bile odprte v letu 1954 in sicer: Ajdovščina, Celje, Idrija, Jesenice, Ljubljana, Nova Gorica, Skofja Loka in Žiri. Razlogi za ustanovitev prodajne mreže so bili v ugotovitvah, da delež prodaje gojzar obutve pada, narašča pa delež prodaje lažje obutve, zaradi ukinitve distributivnega razdeljevanja industrijskih izdelkov, likvidacije grosističnih trgovskih podjetij in prerazdrobljene distribucije malih trgovskih podjetij.

Zato je naše podjetje ostalo brez zanesljivega in stalnega kupca. Takratno vodstvo se je zavedalo, da bo star način prodaje uspešen le, dokler bo povpraševanje večje od ponudbe. Ostajali bi popolnoma odvisni od drugih in v podrejenem položaju. Zagotovljena prodajna pot, samostojnost nastopa na tržišču, neodvisnost od posrednikov, obvladovanje celotnega procesa zadovoljitve kupca od razvoja obutve do procesa prodaje in trženje vseh teh elementov so še danes temeljni razlogi in cilji obstoja maloprodajne mreže.

V letu 1954 je bilo odprto 13 prodajaln. Pri tem so nam pomagala finančna sredstva, ki nam jih je dodelil Okrajni ljudski odbor Kranj v ta namen. Cilj Alpine je bil odpreti trgovine v vseh večjih mestih Jugoslavije. Pri odpiranju trgovin so se srečevali z istimi problemi, kakor danes: premalo denarja, lokalni patriotizem, pomanjkanje res dobrih lokacij.

O razvoju maloprodaje govorijo naslednje številke:

leto	št. prodajaln	prodano parov Alpina	prodano parov dokupa
1954	14	46.377	27.676
1955	14	116.505	83.467
1960	21	245.542	213.139
1965	36	468.051	445.931
1970	49	572.418	624.655
1975	61	559.236	643.329
1980	59	472.788	971.671
1985	67	508.117	1.082.197
1990	72	439.361	962.957
1992	Slovenija 31 Hrvaška 24	226.717 95.830	136.223 103.072

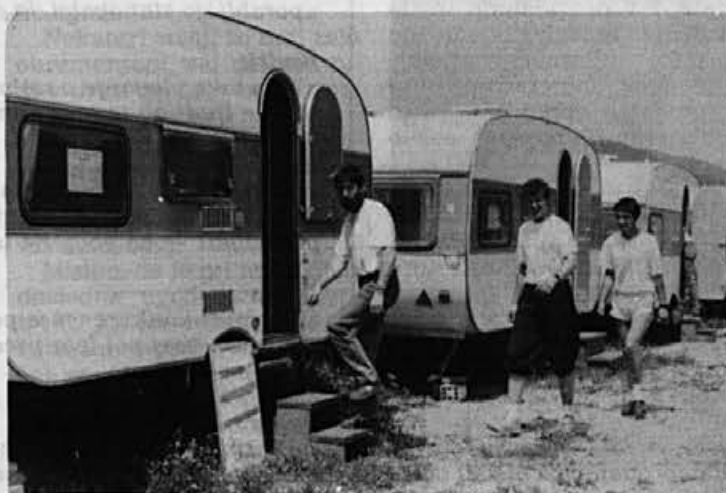
Do leta 1985 se je (z občasnimi nihanjem) količina prodanih parov v mreži stalno povečevala. Potem pa se ustalila in začela počasi upadati. Bistven padec pa je prodaja doživela z razpadom Jugoslavije; tedaj smo izgubili prodajalne v Srbiji, nato še dve na Hrvaškem, v zadnjem letu pa še prodajalne v BiH.

V letu dni so bili uničeni sadovi dela mnogih posameznikov v Alpini, ukradeni ali uničeno je bilo za 13,7 milijona nemških mark naše imovine. To je bila cena, ki smo jo plačali, seveda pa nad razpadom jugoslovankega tržišča nima smisla tarnati, še manj klicati nesrečno Jugoslavijo ponovno k oživitvi. Gledati je treba naprej in izkoristiti vse naše prednosti. Padec prodaje v

letu 1992 je velik, vendar je bil padec celotne prodaje obutve v Sloveniji še večji, tako da smo povečali naš delež na trgu, prav tako pa je bil padec manjši kakor pri konkurenci.

Osnova maloprodajne mreže slejkoprej ostaja v Sloveniji, vendar pa ne smemo pozabiti tudi Hrvaške, kjer je mreža v tuji državi, vendar izpolnjuje vse temeljne cilje poslovanja preko maloprodajne mreže, ki so bili postavljeni ob njeni ustanovitvi. Z umiritvijo razmer, popravku življenjskega standarda mora priti do izboljšanja rezultatov. Za imovino v ostalih delih bivše Jugoslavije, pa se borimo po pravnih poteh, naši kolegi v BiH pa se, na žalost, morajo boriti tudi z drugimi sredstvi.

(Nadaljevanje na 2. strani)



Vsem želimo prijeten dopust

NAŠ KOMENTAR 

Spominjamo se časov, ko smo o kvaliteti dela razpravljali skupaj z družbeno političnimi organizacijami.

To povem zato, da bi začutili, kako važno je, da se o tako pomembni stvari ne pogovarjamo le na načelni ravni, temveč na podlagi ugotovitev v praksi — načrtno, jasno z določenimi cilji, zadolžitvami in motivacijami.

Gre namreč za to, da je kakovost resda stvar kulture dela, sožitje strokovnega znanja, natančnosti in delovne zavesti, toda to je dovolj zgolj pri neposrednem delu.

Kakovost kot tržno blago, vdeleno v naš izdelek, je za nas tako bistvenega pomena — kot biti ali ne biti — da se moramo do tega vprašanja opredeliti, skladno s tem sklepati komercialne pogodbe, pripraviti delovne načrte in tehnološke postopke ter organizirati celoten delovni proces tako, da je na koncu zagotovljena kakovost: od strokovno in estetsko dovršenega izdelka, do spoštovanja dogovorjenih rokov, opreme pošiljk, servisiranja itd.

Če samo pomislimo na naše sedanje razmere in se zavemo, da nimamo denarja za nabavo kakovostnih strojev na eni strani, na drugi strani pa smo s cenami (tudi deloma zaradi plač) predragi za svetovni trg, je naša organiziranost na tem področju še toliko bolj neobhodna — in to takoj.

Nejko **PODOBNIK**



Pravilnik o inovacijski dejavnosti sprejet . . .

Težnja po vzpodbujanju inovacijske dejavnosti je narekovala tudi sprejem Pravilnika o inovacijski dejavnosti, s katerim so opredeljena pravila o organih in postopkih za obravnavanje inovacijskih predlogov in osnove ter merila za določanje višine denarnih nadomestil za inovacijske predloge. Pravilnik je bil sprejet na zadnji seji delavskega sveta v mesecu juniju.

V tem članku vam predstavljamo osnovne značilnosti pravilnika:

Pojem inovacijskega predloga

— vsak predlog, ki je za podjetje uporabljen in ki pomeni večji dohodek oz. druge pozitivne učinke pri delu in poslovanju podjetja (izumi, modeli, tehnične izboljšave, koristni predlogi, ideje)

Organi

— o sprejemu oz. zavrnitvi inovacijskega predloga in višini nadomestila odloča direktor

— direktor imenuje komisijo, ki je njegov strokovni organ in mu pripravlja predloge sklepov

— komisijo sestavljajo: vodja proizvodnje, vodja linije in vod-

ja komerciale (vodja linije in vodja komerciale iz področja, na katerega se nanaša inovacijski predlog)

— o pritožbah zoper sklep direktorja odloča delavski svet.

Osnove in merila za določanje višine denarnih nadomestil avtorjem predlogov

— osnova za izračun nadomestila je inovacijski dohodek dosežen v 1 letu od uporabe inovacije. Od inovacijskega dohodka se odštejejo stroški za realizacijo inovacije,

— avtorju pripada nadomestilo v % od doseženega dohodka

po tabeli, ki je priložena pravilniku, višina procenta pada z rastjo dohodka in znaša za inovacijski dohodek do 5.000 DEM 50 %, nad 50.000 DEM pa 10 % od inovacijskega dohodka

— nadomestilo se izplačuje najdalj 1 leto

— možna je mesečna akontacija

— nadomestilo je izraženo v DEM, izplačano v SIT

— »simbolično« z 20 DEM se nagradi vsak predlog, nagrada se izplača pri izplačilu OD v mesecu, v katerem je predlog podan

— v primeru podelitve patenta oz. modela pripada avtorjem še enkratno nadomestilo v višini 3.000 DEM za patent in 1.000 DEM za model in sicer šele po podelitvi zaščite.

Druge pomembnejše določbe

— podjetje ima pravico razpolagati s predlogom, za katerega je izplačalo avtorju nadomestilo na podlagi tega pravilnika, lahko vloži prijavo patenta oz. modela, podeljeni patent oz. model proda, odstopi izkoriščanje drugemu podjetju itd.

— smiselno se uporabljajo določila Zakona o industrijski lastnini in predpisi, izdani na podlagi tega zakona.

Kako se bomo stvari lotili, da ne bo zapisana le v »papirjih«, pa v naslednji številki.

Marinka TUŠEK

Tomaž Košir novi direktor firme A + E v Nemčiji

S prvim julijem je prevzel vodenje mešane firme Alpina-Elan v Nemčiji naš nekdanji direktor Tomaž Košir.

Položaj te firme trenutno ni posebno obetajoč, delno zaradi splošne recesije. Tudi sicer je nemško tržišče dokaj zahtevno, zato naloga novega vodje ne bo lahka. Prav gotovo bodo dolgoletne in različne izkušnje Tomažu Koširju pomagale k uspešnemu delu.

Res je tudi, da firma za nas predstavlja določene prednosti, tako za obvladovanje nemškega tržišča, kakor za osvajanje drugih trgov.

Pomembno se zdi tudi sodelovanje z Elanom, saj skupaj z njim lahko predstavljamo za mnoge zanimivo ponudbo.

N. P.

40 let maloprodajne mreže

(Nadaljevanje s 1. strani)

Čeprav na bistveno manjšem prostoru, ostaja vloga in poslanstvo maloprodajne mreže popolnoma enaka. Ostaja najtesnejši in najboljši stik proizvodnje s končnim kupcem; tu se najprej poznajo sadovi dobrega dela, najhujše smo kaznovani za naše napake. Preko maloprodajne mreže najprej pride informacija do proizvodnje, vodstva in razvoja. Pri nakupu v naši prodajalni kupcu pokažemo celotno sliko Alpine, odgovornost za vse je popolnoma na naši strani.

Kot že rečeno, je potrebno gledati naprej. Cilj maloprodajne mreže Alpine v Sloveniji je postati najboljša mreža za prodajo obutve v Sloveniji. Najboljši ni vedno največji, za to v kratkem času realno ni možnosti niti potrebe. Osnovo za primat najboljšega moramo iskati v:

— ponudbi, katere osnova je Alpina izdelek. Najboljša prodajalna bo le, če bo imela najboljše izdelke. To ne pomeni visoke mode in cene, ekstravaganco, ampak lepo oblikovan, s potrebnimi modnimi smernicami, tehnično dovršen čevelj, po svetovno konkurenčni ceni. Dokup pa je namenjen dopolnitvi, popestritvi in obogatitvi ponudbe, ki naj bi jo nudile

dobre prodajalne obutve;

— strokovnem znanju naših prodajalcev v blagu, ki ga prodajajo;

— kvaliteti storitve od pravočasne oskrbljenosti prodajaln, prijaznosti in ustrežljivosti prodajalcev, do hitrega in učinkovitega odpravljanja vseh napak in pomanjkljivosti;

— obnovitvi prodajnih prostorov, kjer smo v stiku s kupci. Ni potrebe in možnosti za velike investicije, ampak lahko storimo marsikaj na malenkostih, z dobro voljo in okusom vseh zaposlenih;

— učinkovitem računalniškem spremljanju vseh podatkov v prodajalnah in takojšnjo reakcijo glede na prejete informacije. Letošnje leto nameravamo vse prodajalne opremiti z računalniki in jih povezati s centralo.

Možnosti za fizično širjenje prodajne mreže v Sloveniji ni veliko, kazalo pa bi razmisliti in udejaniti tudi idejo o lastnih prodajalnah v tujih državah.

Za konec bi se vsem, ki ste kakorkoli pomagali k napredku in razvoju maloprodajne mreže, najlepše zahvalil, vsem zaposlenim v maloprodaji pa k visoki obletnici iskreno čestitam.

Aleš DOLENC

mi vam vi nam

Organizacija:

Ste kdaj pomislili, kaj bi se zgodilo, če bi svoje delo izboljšali za 1 % na leto? Vsi in povsod; pa ja ne boste rekli, da to ni mogoče?

Organizacija:

Organizacijska shema je le kot do strehe dograjena hiša, ki zaživi lahko šele, ko jo primerno opremljeno, uporabljajo stanovalci, ki znajo v njej tudi prav živeti.

Kadri:

Še tako vlaganje v izobraževanje kadrov ne pomeni nič, če ljudi ob tem ne znamo ustrezno motivirati.

Kadri:

Ko bo vsak od šefov (na vseh ravneh) znal pohvaliti ljudi, delavci pa bodo komaj čakali, da bi vodjem kaj predlagali — bo podjetje lažje razreševalo vse težave.

Denar:

V hudi konkurenci je pomembno, da kupimo (npr.) nek stroj, vsaj pol leta pred drugimi, da poskrbimo za svojo prihodnost.

Denar:

Poskusite do prihodnjega meseca predlagati vsak v svojem oddelku, kje in kaj bi lahko prihranili.

Uredništvo



V plastiki bi potrebovali kakšen nov stroj

Neuskajenost v poslovnem procesu povzroča največ težav

»Trenutno izdelujemo pancerce za firmo Daiwa«, je pripovedoval vodja oddelka termoplastov Ciril Vidmar.

»Za to firmo delamo že drugo leto, letos imamo naročenih 10.000 parov. Obutev izdelujemo po njihovih vzorcih. Naročila so bila dokaj pozna, rok za izdelavo pa se izteka sredi tega meseca. Skratka, smo na višku sezone izdelave smučarskih čevljev zlasti za dežele, kamor izvažamo z ladjo, se zelo mudi (Japonska, ZDA, itd.)

Brizgamo nove modele SRX, ki pomenijo »špico« smučarske obutve za rekreativno smučanje.

Za brizganje tega modela še nimamo vseh orodij, prav tako precej mudijo na Colu, ker ni bilo pravočasno izdelanih vseh sestavnih delov, ki jih potrebujejo za izdelavo notranjih čevljev. Neuskajenost nas še vedno pesti, saj včasih manjka to, drugič pa vedno drugi. Največji problem vidim v količinski neuskajenosti izdelave notranjih čevljev, s planom montaže pancercjev. Zalogo notranjih čevljev, ki smo jo imeli v pomladnih mesecih, se je izčrpala in je padla na količino, ki ne zagotavlja več tekočega dela v montaži.

Kar zadeva material, je naš oddelek v drugačnem položaju kot so drugi; sam izračunavam potrebe, količine, pa tudi časovne roke, zato moram reči, da dobro nadzorujemo tudi zaloge. Sicer pa z nabavo zelo dobro sodeluje. V glavnem uporabljamo uvožen material; imamo ga veliko različnih vrst.

Izdelujemo tudi opetnike in manšete za tekaški program, letos pa za ta program tudi veliko notranjkov (prej so nam le-te izdelovali v Planiki), saj imamo za to lastna orodja.

Kar zadeva tovrstno proizvodnjo, naj povem, da nam bodo 40.000 parov notranjkov izdelali v Ormožu, v tovarni Termosol, ker je pri nas prišlo do strojeloma.

Sicer pa proizvodnja za tekaški program poteka kar dobro. Občasno sicer mudimo, tudi zato, ker nimamo (dovolj) ustreznih strojev (npr. tip Belmatik 250), da bi lahko vse naredili pravočasno in dovolj kakovostno. Vedeti je treba, da na večjih strojih ni možno kakovostno delati mnogo manjših kosov, kot jih imamo v proizvodnji.

Višek sezone je tudi prav izdelava peta za modni program za kolekcijo jesen-zima. Gre v glavnem za barvane pete in seveda tem ustrezni napetniki. Tudi teh 30.000 parov peta mora biti narejeno do dopusta. Razmere so se spremenile predvsem zato, ker Alpina letos veliko obutve lastne modne kolekcije prodaja v tujini.

Pri tej proizvodnji ni kakšnih večjih težav; včasih se sicer pojavijo težave, predvsem pri novih serijah pride do časovne stiske. Poskušamo se prilagoditi, trudimo se, da bi bilo čimmanj menjav.

Sicer pa proizvodnja pancercjev in tekaškega programa predstavlja 90% naše proizvodnje. Občasno delamo tudi usluge za zunanje naročnike, ki orodje pripelejo sami, mi pa jim naročene kose izdelamo.

Ko ocenjujemo razmere v naši proizvodnji, ne morem mimo strojev. Še enkrat bi omenil stroj za brizganje notranjkov; težko je načrtovati, ker ne vemo, kaj vse se lahko zgodi.

Nekateri stroji so tudi zelo obremenjeni, saj delamo tudi v dveh ali celo treh izmenah.

Še dobro, da so ljudje povprečno dovolj usposobljeni in da delajo z dovolj delovne zavesti (imamo le nekaj novih delavcev).

Mislím, da je pri nas najbolj dosledno uvedena avtokontrola, ki pa mislim, da ni ustrezno ovrednotena (s plačo), saj je na drugi strani delavec, ki naredi škart, močno kaznovan (trikratno), če pa nastanejo stroški še na drugih fazah, gredo prav tako na račun delavca, ki je nare- (Nadaljevanje na 4. strani)



Jože Bogataj dela na stroju za brizganje šal.



Na vmesni kontroli je treba sestavne dele pregledati in opremiti z nalepkami. Za to poskrbita Nada Bogataj in Janez Peternelj.



Na tampoprintu, ki predstavlja pomemben element pri oblikovanju zunanje podobe naših izdelkov, dela Igor Štucin



KAKO USTVARJAMO



**V plastiki
bi potrebovali
kakšen nov stroj**



Tomaž Čizman vozi z našimi čevlji v Ameriki

Nives Sitar in Maja Škrjanc težko pričakujeta nove pancerje

Nives Sitar je Kamničanka in sodi med naše najbolj vsestranske smučarke. To pomlad je končala gimnazijo in kratek predah pred pripravami je izkoristila za obisk v našem servisu.

»Z Alpininimi čevlji tekmujem že sedem let; to kaže, da sem zadovoljna. Zlasti vaš servis je super. Sedaj komaj čakam, da bom preizkusila nove pancerje. Hitro se bo pokazalo, kako se bodo obnesli v praksi.

Kar zadeva pogodbo za sodelovanje z Alpino, mislim, da ni preveč korektna; upam da bodo odgovorni to upoštevali in da bodo ti odnosi dovolj spodbudni.

Sicer pa si za prihodnjo sezono želimo uvrstitve med trideset

najboljših smučark na svetu in kakšno uvrstitev do 15. mesta v svetovnem pokalu.

Maja Škrjanc pa je Ljubljanka in prav tako maturantka. Tudi ona tekmuje v vseh disciplinah in je uvrščena v A2 reprezentanco.

»V slalomu sem v pretekli sezoni pričakovala več, kot sem dosegla, v hitrih disciplinah pa sem bila kar uspešna, upam, da mi bo v prihodnji sezoni uspela kakšna dobra uvrstitev.

Z Alpino sicer sodelujem od mladih nog (z manjšimi presledki). Z obutvijo sem zadovoljna, zlasti servis imate dober.

Nejko PODOBNIK



Na sestavi šal dela Boris Pečelin



Še prizor s končne kontrole, kjer delata Jurij Rupert in Pavle Kristan

(Nadaljevanje s 3. strani)

dil napako (škart). Stimulacij, kot so v drugih montažah, pri nas ni, čeprav moramo v skladišče oddati vse pancerje prve kvalitete.

Če problematiko strnem, bi rekel naslednje: glavni problem je v neusklajenosti kapacitet montaže pancerjev in zmogljivosti na Colu.

To pa pomeni, da bi morali v krogu — od komerciale prek vseh, ki se vključujejo v proizvodno-poslovni proces, doseči večjo časovno usklajenost.

Zaradi našega oddelka (npr.) delavci iz montaže še nikoli niso šli domov«, je še zatrdil Ciril Vidmar.

Nejko PODOBNIK

**Takole se nam oglašajo uporabniki
naše obutve**



gospod
KAVČIČ TONE
ALPINA STROJARSKA Z
64 226 ŽIRI
SLOVENIJA
ALPINA

Izdala in založila Planinska zveza Slovenije. Foto: Tomaž Jamnik. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj

Lep pozdrav

Druga najučinkovitejša gora sveta
The most beautiful mountain of the world
K2 - 8611m Pakistan
Slovenska alpinistična ekspedicijska K2 1993
Slovenian K2 Expedition 1993
Sponsor: **SMELT**



Bož

Uleštar

Lož

V. B. J.

AM

2nd

Bož
61133 Ljubljana, DUNAJSKA 140, SLOVENIJA
TELEFON: 061/781-231, TELEFAX: 061/781-216, TELEK: 39411 S.M.E.T. 5



Huda konkurenca tudi v Novem mestu

Po obnovi je bil to moj prvi obisk v Novem mestu.

Prav zato je bil razgovor zame še toliko bolj poučen, ker o razmerah na tem področju pišemo malokrat.

Poslovodja Franc Štamfelj je o prodajnih pogojih pripovedoval: »Moram reči, da imamo kar dobro ponudbo. To pomeni, da imamo pravo blago, premalo pa imamo otroške obutve. Kar zadeva žensko obutev, pa lahko rečem, da imamo krasno ponudbo. Povečini imamo Alpino obutev in veliko kupcev iz okolice Novega mesta (tudi kmečko prebivalstvo) iz bližnjih krajev: Krškega, Brežic, Grosuplja. Je pa tu dokaj huda konkurenca, tudi italijanske obutve.

Morda prav na našem področju prodajajo obutev, ki v drugih prodajalnah prodajo v drugem (npr. gumijasti dajajo manj (npr. gumijasti škornji, ki jih ljudje uporabljajo v vinogradih).

Prav zato je za vse prodajalne koristna možnost, da iz druge prodajalne dobimo blago, ki ga morda nekje ne morejo prodati – in narobe. (predispozicije).

Tudi poletno obutev dobro prodajamo (japonke), tudi zato, ker je dokaj poceni.

Po 15. avgustu bomo začeli tudi s prvimi prodajami zimskošportne obutve. Naj še povem, da sodelujemo tudi na smučarskih sejмах v Krna, Brežicah, Semiču, Ma-

rofu in v Novem mestu. Te prodaje so organizirane ob vikendih in ponavadi se izplačajo.

Kar zadeva prodajo, lahko rečem, da je bilo do 15. prejšnji mesec kar dobra, potem pa je upadla. Ta mesec je 25 % sezonski popust. Upam, da se bo to poznalo.

V prodajalni se trudimo, kolikor moremo. Obutev imamo razstavljeno, da kupci takoj vidijo, kaj ponujamo.

Sodelovanje s strokovnimi službami je v redu; tudi reklamacije (ki jih je sicer malo), rešujemo hitro, da ne izgubimo kupcev.

Omenil bi težave z elementi za razstavljanje obutve, ki jih je premalo.

Prodajalna je sicer razdeljena na moški oddelek in oddelek, kjer prodajamo žensko in otroško obutev. To seveda zahteva, da sta v prodajalni vedno najmanj dva. Sedaj imamo še to smolo, da nas dela le dve tretjini (bolniška). Sicer poslujemo non stop.

Prodajalna je v hiši, ki je naša last, tako da imamo v nadstropju še skladišče, prostora na dvoriščnem delu stavbe pa dajemo v najem.

Omenil bi nujnost, da v del stavbe investiramo vsaj toliko, da jo lahko oddajamo v najem, da bi s tem vsaj nekaj zaslužili.

Nejko PODOBNIK

Tekaška kolekcija v letu 1993/94

Nobenega dvoma ni, da je Alpina danes na področju tekaške smučarske obutve v samem svetovnem vrhu. Kvaliteta, design in inovativnost je tisto, kar nas loči od drugih, hkrati pa tudi obvezuje, da na vseh področjih delamo še boljše in ohranjamo prednost pred številnimi konkurenti.

Salomon je na trgih tekaške smučarske obutve še vedno najmočnejši. Njegova uspešnost je v veliki meri posledica boljše promocije in izdelane marketinške

strategije, ki zahteva mnogo večja denarna sredstva, kot jih Alpina letno namenja za te dejavnosti. Tržni delež na posameznih trgih je v veliki meri odvisen od tega, kako je izdelek kupcu predstavljen. Sredstva za reklamo so tako nujna, a pomembno zlo vsakega uspešnega poslovanja.

Ker smo kapitalno šibkejši od večine naših konkurentov, poskušamo to pomanjkljivost nadomestiti z boljšo kakovostjo, inovativnostjo in modeli, ki bi bili

sprejemljivi za čim več naših kupcev. Sestanki z našimi največjimi kupci so tako eno samo usklajevanje interesov in možnosti za izvedbo dogovorjenih programov.

V letošnji tekaški kolekciji je kar nekaj novosti. Najprej nam je uspelo designersko obdelati znak Alpine vključiti na vsak model iz kolekcije. Ta znak tako predstavlja neko rdečo nit, ki se vleče skozi vso kolekcijo. Več smo se igrali z barvami, tako da imamo na nekaterih modelih večbarvne sitotisk odtise ali pa večbarvne etiprese. Na ta način želimo pridobiti tudi manj konservativne kupce. Razvili smo popolnoma nov model tekaškega čevlja (NNN 160), ki se od ostalih razlikuje po uporabljenem materialu in nekaterih tehničnih rešitvah. Razvili smo nove notranjke za cenejše modele iz plastike in jih sedaj delamo doma. Na podlagi razgovorov s tekmovalci in s kupci ter ogledom vrnenih reklamacij smo naredili številne izboljšave modelov (dvojni šivi na kritičnih me-

stih, vgraditev novih ojačan, preoblikovanje posameznih sestavnih delov...), ki so na zunaj manj opazne, vendar pa znatno prispevajo h kakovosti obutve.

Ocena naših kupcev je, da imamo letos tako po barvah kot po modelih eno najlepših kolekcij sploh, rezultati tega pa se že kažejo v boljši prodaji na skoraj vseh trgih. Ocenjujemo, da bomo letos prodali 10–20 % več tekaških smučarskih čevljev kot lansko leto.

Morda še zanimivost: Model NNN 160, ki ima tudi komercialno ime NEO-GAITER, je bil edina novost v tekaških kolekcijah letos. Koncept elastičnega ovratnika, iz vedno bolj popularnega neoprenskega materiala, je tako navdušil naše konkurente, da je na sejmu v Las Vegasu (ZDA) Salomonova razvojna ekipa stalno dežurala ob razstavljenem čevlju in si delala zapiske. Podobne »študijske« obiske pa smo imeli tudi na ISPU.

Bogo FILIPIČ

Nekaj značilnih modelov iz tekaške kolekcije za sezono 1993/94



NNN 522: Čevljev iz najvišje cenovne skupine, namenjen tekmovalcem in boljšim rekreativcem. Plastična manšeta daje stabilno oporo pri skating tekaški tehniki, sprednji pokrov do vrha čevlja pa preprečuje vstop snega v čevlje.



NNN 103: Čevljev nižjega cenovnega razreda, namenjen rekreativcem. Tribarvni sitotisk odtis čevljev poživljuje, hkrati pa ga vizualno ločuje od ostalih modelov iz te cenovne skupine.



NNN 160 NEO-GAITER: Nov model v gornjem delu srednjega cenovnega razreda. Elastičen ovratnik omogoča dober oprijem nove in preprečuje vstop vodi (snegu) v čevlje.



NNN 82: Model, namenjen za naše najmlajše. Krzno v podlogi ter vodo neprepustni prednjik, narejen iz umetnega materiala zagotavlja najmlajšim, da bodo njihove noge vedno na toplem in suhem.



Na produktivnost, stroške, inovativnost . . . vplivajo predvsem ljudje

V razgovoru so sodelovali: Slavko KRISTAN, vodja oddelka 635, Bogo FILIPIČ, razvoj, Jana ERZNOŽNIK, vodja programa modne obutve in Marta MLINAR, vodja kadrovske službe.

Razgovor je vodil Neško PODOBNIK, zapiske je pripravila Lidija KLEMENČIČ.



Delo-življenje:

Če izhajamo iz trditve, da na uspeh podjetja največ vplivajo ljudje, vas prosimo, da ocenite, katere dobre strani opazate in katere so po vašem pomanjkljivosti, ki jih doživljamo pri našem delu?

zelo dobro. Vendar težje stopijo v stik s starejšimi, tako, da je povezanosti med ljudmi premalo. Prav je, da starejši dajejo zgled mlajšim, da jih uvedejo v delo, prav pa je tudi, da mladi lahko povedo svoje predloge in da jih skupaj skušamo tudi upoštevati. Mladi so polni elana, inovativni in morali bi jim dati možnost, da se uveljavijo. Težko pa je določiti pravo mejo, kdaj in kako te ljudi razporediti v oddelku.

Vzroki za to so najbrž v kadrovanju v preteklosti. Vsekakor pa tudi v preteklosti ni bilo le slabo, ampak je bilo narejenega tudi veliko dobrega.

Skratka, zamenjave je vedno težko pravilno postaviti. Velikokrat sem že omenil, da je delavec v tovarni kot člen v verigi, in veriga je tako močna, kot je močan njen najšibkejši člen.

Kar zadeva izboljšave, bi povedal, da je bila uvedba računalniškega sistema velik napredek. Pred leti so se vsa administrativna, pa tudi druga dela dobesedno podvajala, danes pa je vse to zamenjal računalnik. En človek lahko danes naredi bistveno več. To govorim zato, ker je informatika v podjetju za delo bistvenega pomena.

Za delo v oddelku samem moram povedati, da velikokrat ne delamo po planu. Kupci nas ne jemljejo resno in nam pošiljajo zelo razdrobljena naročila. To vsekakor zelo vpliva na delovno storilnost in seveda tudi na končni rezultat, ki je zaradi tega lahko precej slabši.

Vsekakor pa se ljudje znajo temu zelo dobro prilagajati in se učiti. Zagrizeno se borijo za svoje delovno mesto, za vsakdanji kruh.

Usposobljenost je zadostna, treba pa jo je stalno dopolnjevati in se učiti novih del, ker je veliko menjav. Vendar imajo ljudje voljo, tudi zato, ker se bojijo, da bi izgubili delovno mesto.

Delo-življenje:

Kakšen pa je vpliv razvojne službe na delovni proces,



Bogo FILIPIČ:

Problem je v tem, da smo preveč zaposleni z rutinskim delom, kar pomeni, da smo neke vrste servis za proizvodnjo. Morali pa bi biti bolj inovativno usmerjeni, za kar pa bi morali imeti tudi več časa. V razvoju bi moralo delati tudi več strokovnjakov, vendar se vsi bojijo novih režijskih delavcev. Tako je vsaka nova stvar, ki jo dobimo v delo, za nas dodatno breme. Ljudi, s katerimi sodelujemo, pa je potrebno stalno spodbujati, ker se dela ne lotevajo z veseljem. Problem kadrov je torej pri nas dokaj pereč.

Jana ERZNOŽNIK:

Eden izmed problemov je tudi komuniciranje in seveda, vzpostavitev sistema tako, da bo vsak vedel tisto, kar je za delo najpomembnejše. Pri tem je treba ločiti med strogo organizacijo dela in tem, koliko je potrebno, da so ljudje samostojni.

Ljudje, ki ne znajo pravilno komunicirati s sogovorniki, bi morali delati bolj na samostojnih delih in ne toliko v procesu. Sicer mislim, da bi morali bolj delati v skupinah (teamih), da bi za določeno delo odgovarjalo več ljudi. Tako pa se stvari takoj zapletejo, če nekdo nekomu nečesa ne pove.

Delo-življenje:

Problematika v različnih strokovnih službah prav gotovo spremlja tudi kadrovske službe. Kako gledate na to vprašanje, zlasti z vidika neprestanega sodelovanja s službami? Kakšna je vaša ocena v zvezi s tem?

Marta MLINAR:

Če pogledamo formalno izpolnjevanje pogojev, slika sploh ni tako slaba.

Problem pa je v tem, ker je premalo povezave med službami. Premalo si izmenjujemo informacije, ki so bistvenega pomena za vse. Preveč se zanašamo na slučajnosti; ljudi zaposlujemo na podlagi potreb, ki se pojavijo čez noč, ob tem pa o njih zelo malo vemo. In tako se uspehi oz. neuspehi pri zaposlovanju ali razporejanju kaj hitro pokažejo.

Proces kadrovanja v razvoju se odvija vse prepočasi. Generacije strokovnjakov so se zamenjale, ob tem pa smo se premalo pripravili na nove. Tako ljudje včasih niso dovolj usposobljeni za konkretno delo.

Če pogledamo, kakšna je bila kadrovska politika v zadnjih letih, vemo, da smo ugotavljali viške režijskih delavcev, štipendije smo podeljevali premalo usmerjeno, razporejanje delavcev je potekalo po potrebah, ne pa po dejanski izobrazbi človeka.

Premalo se zavedamo tudi, da je kadrovska funkcija v veliki meri domena poslovodstva. Vodja bi moral bolj skrbeti za razporejanje delavcev.

Pomembna je tudi motivacija, zato postopno uvajamo nov način, po katerem bi lažje ocenjevali delavce in jih njihovim delovnim rezultatom primerno tudi razporejali. Naj naštejemo le najpomembnejše:

— ocenjevanje uspešnosti delavcev na letni ravni

Vodja bi moral spremljati delo podrejenega skozi vse leto in na podlagi končnih ugotovitev delavca primerno oceniti in nagraditi. Ocenjevanje je torej ena temeljnih zadev.

— ugotavljanje pravilnosti dela oz. kaj bi se še dalo narediti

Ob tem bi se lahko dogovarjali tudi o napredovanju oz. nagrajevanju.

Na tak razgovor bi se morala pripraviti vodja oddelka in delavec. Skupaj bi pretehtala probleme in jih skušala čim boljše rešiti, v obojestransko zadovoljstvo.

Takega sistema se bomo morali lotiti s skupnimi močmi. Le tako bomo lahko probleme reševali uspešno, kajti kadrovanje ni samo funkcija kadrovske službe.

Tu bi omenila tudi ugotavljanje osebnih lastnosti (motivacije, znanje, sposobnosti ipd.), čemur bi morali posvetiti več pozornosti že pred sprejemom človeka v delovno razmerje. Res je, da se na napakah učimo, vendar nas te napake lahko tudi zelo veliko stanejo.

Na produktivnost, stroške, inovativnost . . . vplivajo predvsem ljudje



Slavko KRISTAN:

Na to vprašanje je težko odgovoriti, ne da bi koga prizadel. V proizvodnih oddelkih, na primer, so zelo opazne velike generacijske razlike. Od tu pravzaprav izhajajo številne težave.

Veliko je še starejših delavcev, ki so navajeni opravljati svoje delo po nekem ustaljenem redu. Težje se prilagajajo novostim in kaj hitro se pojavijo težave, ko v oddelke pridejo mlajši. Le-ti so ponavadi polni novih idej, kar je vsekakor za razvoj



Jana ERZNOŽNIK:

Ob tem ko ugotavljamo, da kadrujemo predvsem slučajno, bi morali vedeti vsaj to, da je človeka treba stalno spremljati. Nikakor pa ga ne postaviti na določeno delo, potem pa, kar je, je.

Marta MLINAR:

Razvojno pot posamezniku lahko načrtamo le, če človeka poznamo in da vemo, koliko lahko napreduje. Človeku bi morali povedati, do kod lahko napreduje in mu dati tudi možnosti. Tako pa na to vse bolj pozabljamo. Ko posameznik opravi strokovni izpit, ga razporedimo (ustrezno ali neustrezno) in potem tam dela. Pomoči ne najde niti pri sodelavcih, ker so le-ti ponavadi preveč časovno omejeni. Predvsem mladim se posvečamo premalo.

Bogo FILIPIČ:

Ljudi bi morali pri razvoju bolj spremljati, kar bi pomenilo boljše načrtovanje kadrov. Bolj bi morali sodelovati z vodstvom, ki bi moralo razvoj kadrov bolj podpirati, kajti vsak človek predstavlja tudi najbolj pomembno investicijo.

Delo-življenje:

Kaj predlagate, da bi dosegli ustrezno raven izvajanja vseh analog v vseh sredinah in ravneh? Kaj narediti v smeri organiziranosti delitve dela, usposabljanja in motivacij vseh vrst?

Slavko KRISTAN:

Mislím, da se bodo nekatere stvari uredile z lastninjenjem. Takrat bo vsak točno vedel, kaj mora narediti in ne bo toliko prelaganja dela in odgovornosti na drugega. Kar zadeva usposabljanje, pa se moramo zavedati, da nobena šola ne izobražuje človeka tako dokončno, da ne bi bilo potrebno še dodatno usposabljanje in priučevanje.

Pri nas je še vedno velik problem premalo planirano delo. Potrebovali bomo ljudi, ki se bodo znali prilagajati spremenjenim razmeram. To bodo ljudje s širšo razgledanostjo in znanjem.

Dodatno izobraževanje je vsekakor nujno, to je osnova vsega dela. Že pripravništvo pomeni usposabljanje, saj se takrat človek seznaní z različnimi deli v podjetju in različno izobraženimi ljudmi.

Če bomo hoteli doseči boljše usposobljenost ljudi, bomo morali spremeniti tudi odnos do tega vprašanja. Vsak delavec, ki pride, mora biti deležen nekega spoštovanja, ceniti ga moramo in mu dati možnost napredovanja. Le tako bomo lahko uspešno poslovali.



Marta MLINAR:

Formalno gledano je pri nas dovolj kadrov, le izkoriščeni niso najbolje. Včasih ljudem, žal, ne poiščemo ustreznega delovnega mesta.

Za vsakdanje opravljanje dela bomo morali narediti več. Postaviti bo treba višje zahteve. Sedaj delamo tisto, kar znamo in vse premalo razmišljamo o izboljšavah.

Še vedno imamo zelo veliko nekvalificiranih delavcev (40%), veliko visokokvalificiranih je odšlo, zato jih moramo nujno nadomestiti, tudi z izobraževanjem sedaj najnižje usposobljenih. Zato se prav sedaj pripravljva oddelek poklicne šole v Žireh za poklic izdelovalec in izdelovalec spodnjih delov obutve. S Srednjo obutveno šolo v Kranju že potekajo konkretni razgovori.

Uspeh podjetja je odvisen tudi od počutja ljudi. Vsekakor jim moramo dati možnost napredovanja. Bolj moramo sodelovati, kajti uspeh je naša skupna naloga.

Informiranje za delo je zelo pomembno, vsekakor ni dovolj, važno pa je tudi, da vem, kje lahko o neki zadevi vprašam...

Bogo FILIPIČ:

Napredek bo viden takrat, ko bomo sami začeli spraševati, kaj bomo delali in ne da nam to narekujejo samo nadrejeni.

Veliko je ljudi, ki bi radi znali več, vendar so premalo prizadevni, da bi se dodatno izobraževali tudi popoldne.

Jana ERZNOŽNIK:

Še enkrat bi poudarila: organiziranost dela ljudi bo treba izboljšati. Seveda pa je to odvisno predvsem od organizacije, pogosto tudi od prostorske ureditve, povezano z delovnim procesom. Tudi o tem bomo morali bolj razmišljati.

Zelo slabo je tudi, da kot svetovno znana firma še vedno nimamo prave vzorčne sobe, kjer bi si kupec lahko v miru ogledal vse modele. Tako čevlje iščemo vsepovsod.

Morda na videz še nepomembne pripombe:

Pogosto so kupci presenečeni nad neustreznostjo naših poslovnih prostorov. To je za ugled firme lahko usodno.

Urejenost in čistoča pisarn in hodnikov je pri nas zelo slaba. Tujec že ob vходу v tovarno o

nas dobi slabo mnenje. Tega si vsekakor ne bi smeli privoščiti in bo treba popraviti.

ZAKLJUČEK:

Pogovor o tem, kaj vse vpliva na naš dober (ali slab) poslovni rezultat je bil pravzaprav ponavljajoče tistega, kar nekako že vsi vemo.

Od splošnih deklarativnih načel, preko konkretnih predlogov, ki smo jih slišali tudi tokrat, bomo v praktična drugačna ravnanja prišli le tako, da bomo rekli: torej, tole moramo narediti; to bomo izvedli takole; za delo pa bo odgovoren ta delavec, ki mu bomo omogočili, da bo usposobljen, sprotno ustrezno informiran in spodbujan za najboljše delo.

Če ne bomo storili tega, bomo ponovno (in neprestano) govorili, da ne gre in ne gre.

V Metliki se kriza močno pozna

Poslovodja je bil na dan obiska ravno bolan, zato sem se pogovarjal z obema prodajalkama Nežko Bezek in Milevo Petric.

»Slabo se prodaja, res«, sta zatrdili obe.

»Poznajo se nizki zaslužki ljudi, vedno več je tudi nezaposlenih. Včasih smo imeli tudi veliko kupcev iz bližnje Hrvaške; teh sedaj ni. Še dobro, da imamo precej stalnih strank. Metlika je majhen kraj, kjer se vsi več ali manj poznajo.

Blago, ki ga imamo v prodajalni, je v redu, zlasti nekatere vrste ženskih sandal. Sploh imamo za mlada dekleta kar primerno obutev; obuli smo kar precej letošnjih maturantk, medtem, ko za mlade fante nimamo dovolj ponudbe. Sicer pa le-ti kupujejo predvsem športne copate.

Prav tako nimamo otroške obutve; kar pa imamo, pa tudi ne prodajamo najboljše. Upava, da bo znižanje ta mesec pripomoglo k izboljšanju prometa.

Nekateri artikli v tej prodajalni sploh ne gredo; zanimivo, da tu dekleta slabo kupujejo sicer zanimive sandale.

Tudi gozjarjev tu ne moremo prodati; prav pa je, da jih kot Alpina imamo.

Pogrešamo pa špagarice iz Poliksa. To bodo ljudje iskali vse poletje.

Blago ponavadi prihaja pravočasno; samo upava, da se bo promet popravil.

Prav res škoda, da ne gre bolje. Lepo urejena prodajalna, na primerni lokaciji, z dobrim sodelovanjem s kupci; morda bodo v prodajalni »pogruntali« neko obliko pospeševanja prodaje.

N. P.



Jana ERZNOŽNIK:

Vsak, ki si bo zastavil nek cilj, bo moral težiti k temu, da bo delo opravljeno s kvalitetnimi kadri.

Na produktivnost, stroške, inovativnost... vplivajo predvsem ljudje

Že šesta neuspešna licitacija

V začetku julija je v Alpini potekala javna dražba petih počitniških prikolic ADRIA ter dvosobnega stanovanja na Triglavski 12, v Žireh.

Zanimanje za počitniške prikolicice je bilo veliko, zlasti so se zanimali delavci Alpine, ki so imeli prednost pri nakupu. Na koncu so bile prodane tri počitniške prikolicice, medtem, ko licitacija za stanovanje (sicer že 6. po vrsti) spet ni uspela.



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



Kadrovske novice



za mesec JUNIJ in JULIJ 1993

Ob zaključku meseca junija ugotavljamo, da se je zaposlovanje delavcev v mesecu juniju nekako umirilo, saj smo v juniju zaposlili le dva nova delavca; en delavec je začel delati v začetku julija. V tem razdobju pa so prenehale delati tri delavke.

Potrebe po delavcih v mesecih junij, julij in avgust se bodo začasno pokrivala z dijaki in študenti, ki imajo obvezno prakso; nekaj potreb pa se bo zapolnilo tudi s počitniškim delom preko študentskega servisa.

V mesecu juniju sta z delovnim razmerjem pričela Viktorija Kajin, v oddelku šivalnica, in Janko Rupnik v obratu Rovte; Tomaž Košir je nastopil delovno razmerje s prvim julijem. Z delom pa so v tem razdobju prenehali iz obrata Col delavki Orjana Černigoj in Marija Bizjak; ter iz prodajalne Celje delavka Majda Pungaršek.

OB VSTOPU NA SKUPNO ŽIVLJENJSKO POT:

Sodelavkam in sodelavcem Ernesti Rupnik, Nadji Frlc in Mitru Periču iz oddelkov v Žireh, ter Majdi Puc, Alenki Bizjak in Silvi Kobal, iz obrata Col, ob sklenitvi zakonske zveze iskreno čestitamo in jim želimo v skupnem življenju mnogo sreče, zdravja ter medsebojnega razumevanja.

V POKOJ ODHAJAJO:

Dolgoletnim sodelavcem Majdi Jesenko iz finančno računovodskega sektorja, Francu Kogovšku iz pri-krojevalnice in Antonu Žibertu iz vzdrževalnih služb, ki v tem mesecu odhajajo v pokoj, želimo v bodoče predvsem trdnega zdravja, mnogo zadovoljstva in razumevanja v domačem krogu ter veselja ob aktivnostih, za katere jim je doslej zmanjkovalo časa.

Irma DOLENEC

Vse priznanje krvodajalcem



1. in 2. julija je bila v Žireh, 5. julija pa v Gorenji vasi krvodajalska akcija, ki se je udeležilo 226 naših krvodajalcev. To pomeni 21,2% udeležbo, kar je zelo velik uspeh. Še posebno zato, ker naši krvodajalci ne morejo koristiti prostega dne na dan, ko darujejo kri.

Proizvodnja namreč tudi zaradi napetih rokov terja, da delavci ne zamudijo niti dne. Delno je v dne, ko teče krvodajalska akcija, res motena proizvodnja. Storitnost je neko-

liko manjša, vendar pa mislim, da lahko z razumevanjem in dobro voljo vseh (to je tistih, ki vodijo proizvodnjo, krvodajalcev in tistih, ki skrbimo za organizacijo krvodajalske akcije) vsako leto sproti razrešujemo težave, povezane s krvodajalsko akcijo.

Upravičeno zato pričakujemo vsi, še posebno pa krvodajalci, malo več razumevanja in prijaznosti tudi delavcev Zavoda za transfuzijo krvi.

Ob uspeli akciji izrekam zahvalo krvodajalcem za darovano kri, vodstvu proizvodnje pa za izkazano razumevanje.

Marija KASTELEC

Begunci v Žireh in skrb zanje

Prvič po drugi svetovni vojni se je tudi Rdeči križ v Sloveniji seznanil s problemom begunstva.

Kako je, če moreš zaradi vojne zapustiti dom in se odpraviti v neznano, jih ve le malo. Tudi jaz ne, čeprav smo v času vojne leta 1945 bežali od doma, ker sem bila takrat še dojenček.



Julka Klemenčič skrbi za begunce

Naš odbor in mislim, da po vseh slovenskih krajih, smo spoznali prve begunce septembra leta 1991, ko so se v Žiri zatekli iz napadene Hrvaške.

Takrat se je naš odbor nemudoma sestal in razpravjal o pomoči beguncem. Ker vsako leto v maju zbiramo oblačila in obutev, nam ni bilo težko ponuditi tega. Težje je bilo z živili. Pri družinah, kjer so sprejeli begunce, so zaloge hrane kmalu pošle. Zato smo se odločili za akcijo zbiranja živil po trgovinah. Po vseh živilskih trgovinah smo postavili košare z napisi, zakaj zbiramo hrano. Akcija je potekala od 18. 9. do 30. 9. 1991. Moram reči, da so se Žirovci izredno lepo odzvali. Zbrali smo večjo količino živil, da smo lahko oskrbeli žirovske begunce. Preostalo hrano pa smo oddali loški Karitas, ki je prav tedaj gostila 34 otrok iz Hrvaške in jim je težko zagotavljala preskrbo.

Število beguncev pa je naraščalo; še istega leta jih je bilo samo v Žireh 23. Stanovali so večinoma pri znanih in prijateljih. Med njimi je bilo več otrok starih od 9 mesecev do 15 let. Da bi ne bili predolgo odtrgani od šole, smo se dogovorili z osnovno šo-

lo, da jim omogoči vključitev k pouku. To smo brez težav dosegli; tudi v vrtcu so ponudili, da se lahko pridejo mlajši tja igrat, da ne bi bili preveč osamljeni. Vsak mesec smo begunskim družinam dostavili paket živil, kmetijska zadruga jim je dajala brezplačno mleko, pek Oblak pa vsak dan svež kruh. Za to razumevanje in pomoč smo obema hvaležni. Tudi mesar Oblak je odstopil marsikateri kos mesa, da je izboljšal prehrano naših sosedov v stiski. Ljudje so dosti spraševali, kaj potrebujejo in radi pomagali tudi z zelenjavo in sadjem.

Ko so se hrvaški begunci pričeli vračati, pa se je začelo v Bosni. Zdaj je bil naval beguncev večji in tudi problemi so postajali čedalje hujši. Prihajali so ljudje, ki so imeli za seboj štiri-najstnevno potovanje, in izžrpani prosili za pomoč. Začeli smo z zbiranjem otroških oblačil, plen, hrane za dojenčke in pralnih praškov. Tu se je odzvala tudi mednarodna javnost in v večje centre začela pošiljati pomoč. V Žiri je pomoč pripeljal poslovni partner Alpine, gospod Godar iz Francije. Vsi begunci so dobili status begunca, z izkaznico za zdravstveno zavarovanje, razen mladih moških, ki naj bi branili domovino. Krajši čas se je v Žireh zadrževal tudi mlad vojak, ki je ubežal iz vojske in se je bal vojne policije.

Hrvaški begunci so se vrnili, nekateri so nam bili hvaležni za pomoč in so se večkrat oglasili s kartico, posebno tisti iz Dubrovnika. Ostali pa so begunci iz Bosne. Trenutno jih je še 11. Od tega so trije moški, tri ženske in pet otrok. Štirje otroci so šoloobvezni. Nekateri begunci iz Bosne so pri nas že več kot leto, saj so prvi prišli 6. maja lani. Če se svet ne bo tega problema lotil bolj energično, se begunci ne bodo imeli več kam vrniti.

Včasih, ko sem bila še otrok, smo vsak večer molili: »Kuge, lakote in vojne, reši nas, o Gospod! Stari ljudje so že vedeli, zakaj.

Julijana KLEMENČIČ



Pihalni orkester Alpina pod novim strokovnim vodstvom

Kakovost vsake glasbene skupine je odvisna od doslednosti in discipline vsakega posameznika, ki se mora brezpogojno podrežati strokovnemu vodji, ki glasovno in ritmično usklajujejo posamezne glasove v harmonično celoto.

Ze nekaj let nazaj se je pri pihalni godbi Alpina opažalo, da nje- no igranje po kvaliteti polagoma nazaduje. Prejšnji kapelnik Drago Kanduč se je sicer trudil, da bi godbo obdržal na primerni višini, saj je bila pred kakimi sedmimi leti kar na kvalitetni višini, toda čas je neizprosno prinesel svoje.

Z nenadno smrtjo Draga Kanduča je bila potreba po novem kapelniku nujna, ali pa bi godba prenehala delovati.

Kot že v prejšnjem obdobju, je tudi to pot Viki Žakelj poiskal strokovno pomoč pri prenovljenem orkestru slovenske policije v Ljubljani. Kapelniško mesto je tako prevzel poveljnik orkestra slovenske policije in vodja protokola sprejema tujih državljanov g. Milan Matičič, ki obeta, da bo s svojim glasbenim znanjem in sposobnostjo dvignil glasbeno raven žirovskih godbenikov. Ob samem začetku je menil, da bo morala godba primer- no predstavljati ime Alpine, ka- no predstavlja ime Alpine, ka- nore pokroviteljsko ime nosi. Kar precej energičnih ukrepov je moral kapelnik izvesti, da so se ustnične tehnike in glasbila prilagodila. Vsem godbenikom je dal vedeti, da ne želi slišati in- tronskih razlik, kot jo pozna in- dijska glasbena lestvica ali še

celo poltinskih razlik, ki kvarijo kvaliteto skladb.

Tudi »padalci« mu niso všeč; to so namreč tisti člani, ki zaradi kakršnihkoli vzrokov ne prihajajo redno na vaje. Kapelnik mora prav zaradi njih godbo ponovno glasovno usklajevati.

Kapelnik upa, da bo iz te godbe ustvaril soliden orkester, ki bo v ponos kraju in Alpini.

Čeprav so se v preteklih letih mnoga glasbila v okviru finančnih možnosti zamenjavala vsled izrabljenosti, se je sedaj pokazalo, da mnogi instrumenti ne ustrezajo več tisti glasovni kvaliteti, ki jo hoče doseči kapelnik. Kakovostna glasbila pa seveda niso poceni.

Kapelnikova taktirka je lahko čarobna le ob dobrih godbenikih in kvalitetnih instrumentih.

Ivan REVEN

Tomaž Kržišnik praznuje 50-letnico

Akademski slikar, docent na Akademiji za likovno umetnost v Ljubljani, magister Tomaž Kržišnik se je srečal z Abrahamom. Štipendist s Prešernovo štipendijo (bil je med najboljšimi tujimi študenti Varšavske akademije lepih umetnosti), nagrajenec Prešernovega sklada, je enega svojih vrhuncev dosegel s soupodobitvijo (ne ilustracijo) Prešernovih Sonetov nesreče. Kakšna slučajnost?!

Fant, ki je pri petnajstih letih narisal tako lepega jelenčka, »sedaj pa se je čisto pokvaril«, (kot je njegov razvoj komentirala ena njegovih dobrosrčnih sosed), je v naslednjih letih vnesel v slovenski prostor obilico vznemirjenja.

O prvih petdesetih letih svojega življenja pripoveduje Tomaž Kržišnik danes urejeno, nekoliko z »distances«, vendar noče pozabiti nič bistvenega, kar je pomenilo mejnike na njegovih umetniški poti.

»Ilustracija Zlate ptice, ene najlepših slovenskih pravljic, je bila moja magistrska naloga. Zame je bil to poseben izziv, lahko pa rečem, da je bilo to tedaj pri nas nekaj drugačnega, posebnega.

Sodelovanja z Alpino in oblikovanje Alpininega znaka se danes spominjam z veseljem, tudi zato, ker je bil znak na veliki razstavi na Japonskem uvrščen med pet najlepših evropskih znakov. To je bila potrditev pravilnosti moje usmeritve in še danes imam pri tem prijeten občutek.

Spoznavati sem se začel tudi z umetniki drugih strok, oblikovati gledališki plakat in se ukvarjati s scenografijo. Danes, v zrelih letih ugotavljam, da energija ni šla v nič.

Naslednja moja pozornost in delo je bilo namenjeno oblikovanju knjig. Naj omenim le eno delo — Obrabi, s pesmimi Ivana Minattija, ki so jo z velikim razumevanjem natisnili v naši Etiketi. To delo je nedvomno pomenilo dokaz, da je slikar lahko soustvarjalec umetnine in ne le ilustrator. Obdobje knjižnega oblikovanja zaključujem z miniaturo (in tudi velikimi barvnimi grafičnimi listi na to temo) Sonetov nesreče. Morda se prav zavemo pomena tega šele, če omenim, da je knjižica izšla kar v devetih svetovnih jezikih.

Če natanko premislim, lahko rečem, da sodim med najsrečnejše ljudi, saj mi je bilo dano delati stvari, ki jih drugi še niso. Kljub te-



Tomaž Kržišnik v svoji galeriji — ateljeju

mu, da sem vse življenje silil po svetu, sem bil hkrati trdno zasidran v naših Žireh. Le-te sem v nekem trenutku odkril še z drugega zornega kota, tedaj, ko me je doletel požar. Danes lahko rečem; če ne bi bilo takrat toliko pomoči vaščanov, prijateljev, obrtnikov in drugih, tu nikoli ne bi bilo te galerije, ki bo postala odprta tudi za javnost. Požar je v nekem smislu katarzičen in tedaj sem se tudi odločil, da bom živel in delal v Žireh. Kar zadeva galerijo, naj bi se imenovala galerija v Tinetovi hiši.

Ob rekonstrukciji hiše po požaru, je na bivšem seniku nastal nov prostor. Takrat smo se z ostalimi lastniki hiše domenili, da bi ta prostor namenili za galerijo, ki naj bi imela samostojen dostop z glavne ceste. Galerija naj bi bila namenjena tudi za kulturno dejavnost krajevne skupnosti, promocijo knjig in različne manjše razstave. Upam, da bo to v prihodnje možno uresničiti, ob razumevanju vseh, ki lahko pri tem pomagajo...

Tako bi bila galerija odprta večkrat in ne le ob priliki odprtih vrat.

Res me je življenje in delo vsa ta leta vodilo v svet. Naj omenim, da so mi študijska potovanja po Italiji, Franciji, Afriki in drugje odprla nova obzorja.

Morda ob tem velja omeniti tudi povabilo nemškega mesta Leverkusen in firme Bayer, kjer sem bil pred nekaj leti proglašen za mestnega slikarja leta in v tem prijetnem mestu ustvarjal tri mesece, ob najboljših možnih pogojih.

Naslednje obdobje, ki sega že daleč nazaj, je oblikovanje keramike, kjer pride do pravega izraza timsko delo množice vhrunskih strokovnjakov: od arhitektov do strokovnjakov, ki izdelujejo keramiko in do vrhunskih in vsestranskih izvajalcev. Grad Laško, Pletanje, Vinjeta na Bledu in drugi projekti so bili vsestransko uspešni.

Za jeseni pripravljajo v Mestni galeriji ljubljansko razstavo izbranih del, ki naj bi prikazala celotni opus mojega dela na vseh likovnih področjih, kjer ustvarjam. Ob tej priliki bo izšel tudi obsežen katalog.

Sedaj tudi predavam na Akademiji za likovno umetnost. To mi pomeni most do mladih ljudi, ki jih skušam spodbuditi predvsem h kreativnosti in lastnemu izrazu.

Če se sedaj povrnem na razmišljanje o Žireh, mislim, da bi Žiri zaslužile nek znak, ki bi pomenil predstavitev žirovske identitete. Tu gre za zelo odgovorno delo, saj bi morali priti do sinteze sociološkega razvoja Žirov, ob upoštevanju našega izvora, mitov itd. Na vsak način pa to ne bi smelo pomeniti nek ceneni aktivizem, je še zatrdil naš rojak Tomaž Kržišnik.

N. Podobnik

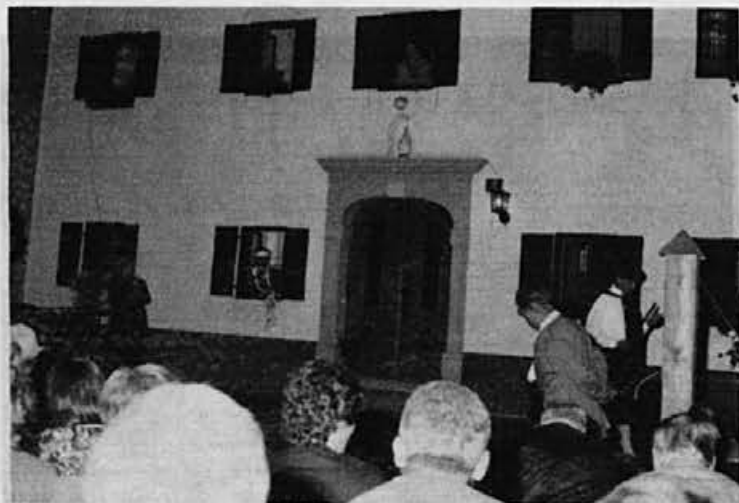
v premislek..

Kolikor zahtevnejše je tržišče, toliko več dobro ovrednotenih informacij mora imeti podjetje, da je lahko učinkovito.

(dr. Bojan Pretnar)

Proces izboljševanja kakovosti poganjata nujnost in uspeh. Ko se ljudje enkrat naučijo delati na ta način, ga ne bodo hoteli opustiti.

(Philip B. Crosby)



Igralska skupina DPD Svoboda iz Žirov je zadnjo predstavo v sezoni pripravila v zanimivem okolju pri Krošlju na Dobračevi. Očitno so se igralci tudi s to zahtevno postavitvijo komedije Janez Klada oz. kaznovani soprog tudi tokrat zelo izkazali. Prav gotovo je k temu pripomogel režiser Lojze Domanjko pa tudi lepo število hvaležnih gledalcev.

Pihalni orkester Alpina na srečanju pihalnih godb Ziljske doline v Šmohorju v Avstriji



Sv. Mohor je ime svetnika in škofa, kateremu je posvečena cerkev tega mesteca in po katerem je tudi mestece dobilo ime. Korošci so ga imenovali Šmohor, Avstrijci pa ga uradno imenujejo Hermagor. Šmohor je nekakšen okraj srednje Ziljske doline.

Teden dni pred cerkvenim praznikom so tu namenili letnemu srečanju pihalnih godb tega območja.

Organizacija letošnjega srečanja pihalnih godb je bila zaupana pihalni godbi iz sosednje vasi Tröpolach, s katero že nekaj let sodelujemo in si izmenjujemo obiske. Njen kapelnik Jakob Allmayer je bil glavni organizator srečanja, ki je poleg domačih godb povabil v goste tudi našo pihalno godbo.

Srečanje se je začelo v soboto, 3. julija zvečer, z uvodnim nastopom pihalne godbe iz Tröpolacha, ki jo je vodil Jakob Allmayer, pihalni orkester Alpine pa je nato pod vodstvom Milana Matičiča izvedel enourni koncert.

Kljub kvalitetnemu programu ljudi še zmerom najbolj navdušijo živahne domače ljudske viže. Za nami je za zabavo in ples igral ansambel »Steirischen Bergvagabunden«, ki je igral večinoma slovenske melodije, saj so bili trije od šesterice Slovenci.

V nedeljo ob 9. uri je bilo na odprtem prireditvenem prostoru srečanje petnajstih pihalnih godb, mi pa smo nastopili kot gostje. Vsaka godba je bila oblečena v značilne tradicionalne narodne noše, ki jih ohranjajo

že stoletja. Vsaka pa se po malem razlikuje od druge, ali v barvi, klobuku, čevljih ali telovnikih in suknjičih, saj predstavlja vsaka zase posebnosti nošnje posameznih vasi.

Gorenjski noši je najbolj sorodna noša iz Brda pri Šmohorju, kjer je bil rojen Anton Jobst. Tudi sicer so si vse narodne noše od Alp do Jadrana zelo podobne, saj se je tudi oblačilna kultu-

ra razvijala v skupnem prostoru. Ziljani so še do nedavna govorili slovensko, sedaj pa že redko kdo razume slovensko besedo, ki jo je podedoval od svoje babice. Sedaj govore nemščino, ki je težje razumljiva kot na Dunaju.

Zares pestro in zanimivo je bilo to srečanje; tudi mi smo dostojno predstavljali Slovenijo.

Ivan REVEN

Nova grafična mapa Konrada Peternelja



Ena izmed grafik iz nove mape Konrada Peternelja

Pred kratkim je naš nekdanji delavec, slikar Konrad Peternelj (ob obilici drugih slik) izdal tudi novo grafično mapo.

Tudi na področju risbe Konrada Peternelja je opaziti spremembe, ki kažejo na to, da umetnik v ospredje še bolj postavlja ljudi, njihovo dejavnost, odnose in sožitje, medtem ko mu je narava bolj ozadje kot osrednji motiv. Takega odnosa ne moremo ocenjevati le kot željo za spremembami, temveč kot nadaljnje zorenje slikarja, ki zna biti tudi v zreli dobi dovolj inovativen.

Virtuozna risba ta filozofski odnos do ljudi oz. narave le še poudarja.

Sicer pa je osrednja pozornost slikarja še vedno namenjena predvsem slikanju v oljni tehniki. Tudi letos pripravlja nekaj razstav, od tega dve v tujini.

N. P.



Aktualni intervju

Izreden uspeh
Zorana
Zupančiča



Pred kratkim je osemnajstletni žirovski smučarski skakalec Zoran Zupančič v močni konkurenci zmagal na Memorialu Blaža Horvata na Mostecu v Ljubljani.

Ta odmevni uspeh je bil tudi povod za pogovor s fantom, ki je pravkar dokončal kovinarsko šolo v Škofji Loki in namerava po diferencialnih izpitih nadaljevati šolanje na fakulteti za telesno kulturo.

Delo-življenje:

Ali bi lahko na kratko opisal svojo smučarsko tekmovalno pot.

Zoran Zupančič:

»Sedaj skačem že dvanajsto leto, saj sem začel že s šestim letom. K temu sta me spodbudila oba brata, ki sta se tudi ukvarjala s tem športom. Pogoste zmage so me še dodatno spodbudile, tako da sem bil pri dvanajstih letih v perspektivni selekciji, pri petnajstih pa v mladinski državni reprezentanci. Lani sem bil v mladi A reprezentanci, z letošnjim letom pa sem uvrščen v B reprezentanco.

Delo-življenje:

Kateri uspeh smatraš za najpomembnejšega?

Zoran Zupančič:

Med svoje največje uspehe štejem zmago na državnem prvenstvu in seveda 8. mesto na letošnjem mladinskem svetovnem prvenstvu. V prihodnji sezoni si želim še kakšen boljši rezultat, na primer uvrstitev med dobitnike točk v svetovnem pokalu, uvrstitev v A reprezentanco in v olimpijsko moštvo.

Delo-življenje:

Kako pa ocenjuješ tvoje možnosti vnaprej?

Zoran Zupančič:

Veliko je odvisno tudi od kondicijskih in drugih priprav, ki sedaj že uspešno potekajo», je še povedal Zoran Zupančič.

Nejko PODOBNIK



Za cesto v Žirovskem vrhu bo treba deloma utreti tudi novo traso

Vzpon Žirovskega vrha

Potem, ko je bilo pred leti precej slišati o Žirovskem vrhu, zlasti v zvezi z nedokončano gradnjo takoimenovanega doma Prešernove brigade, je bilo v zadnjih letih s tega lepega obrobja Žirovske kotline bolj malo presenetljivih novic, pa še te so bile bolj povezane z »romarsko potjo« na Javorč, kakor s kakimi pomembnejšimi dosežki.

Očitno pa so gospodarji tu okrog ob tem, ko so pridno urejali svoje kmetije, razmišljali tudi o enem najpomembnejšem pogoju za razvoj — cesti.

»Vse doslej je bila pobuda izključno v naših rokah«, sta pripovedovala Božo in Stane Mlinar.

»Priskrbeli smo vso dokumentacijo (s stroški), na vsakega zaposlenega zbrali po 1000 nemških mark, prispevek dajemo tudi v lesu, odvisno od hektarov gozda, tu je še delo pri urejanju gradbišča in posekih, kasneje bomo urejali tudi bankine. Delež krajanov tega dela Žirovskega vrha bo tako okrog 2,5 milijona tolarjev, brez lastnega dela in drugih stroškov.

Tako nameravamo zgraditi in asfaltirati cesto v dolžini 2880 metrov (do Šmitovca). Glede na to, da nameravajo zgraditi tudi cesto po grebenu Žirov-

skem, je naša tiha želja, da našo cesto čez čas povežemo s tem odsekom,« sta še menila Stane in Božo.

Pogovoril sem se tudi z vodjem gradbišča Jankom Selškom, ki kot strokovnjak Vodnogospodarskega podjetja iz Kranja vodi dela pri gradnji ceste. Takole je menil:

»28. junija smo prevzeli zemljišče za gradnjo. Po pogodbi naj bi bila cesta dograjena do 8. avgusta.

Pogoji za delo so kar v redu, nekatere težave bomo še razrešili. Trasa po večini poteka po sedanji cesti, tako da ne pričakujem večjih problemov. Zelo pomembno je tudi, da dobro sodelujemo z ljudmi, ki živijo tu. Cesta sama pa bo sicer široka 4,5 metrov (z bankino, asfaltina pa bo v širini 3,5 metrov, z asfaltno muldo.«

Nejko PODOBNIK



Od tu — pa vse do Žirov — bo tekla asfaltna trasa

✓ premislek..

Najboljši in najpametnejši porabijo svoj čas za to, da se naučijo, kako izkoristiti sistem.

Mark H. McCormack

Učinkovite in uspešne organizacije si prizadevajo razvijati sposobnosti svojih zaposlenih na vseh ravneh.

dr. Štefan Ivanko

Uredništvo



TO JE NAŠ KRAJ



Naši študenti so na počitniški praksi oz. počitniškem delu tudi letos: Anica Filipič (zgoraj), Peter Dermota (spodaj)



ČRNA PIKA



Razmišljanje tujcev ob prihodu v Žiri: kakšni ljudje živijo tu? Koliko se lahko nanje zaneseš? Me bodo prijazno sprejeli?



Ženski pevski zbor Kresnice je v cerkvi Sv. Ane na Ledinici, pod vodstvom Slobodana Poljanška, pripravil lep koncertni večer z množico poslušalcev



Največja atrakcija na letošnjem Žirovskem dnevu je bila vožnja s helikopterjem



Dopisujte

Spet uspehi Žirovcev

Zgodovinski krožek Osnovne šole Žiri je prejel zlato priznanje (to pomeni, da se je uvrstil med najboljše v državi)

Damijan Dolenc je bil v računalništvu v skupini starejših dečkov sedmi



»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.

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

Naklada: 2.000 izvodov.
Fotografija: Brigita Zemljarič.
Tisk: Gorenjski tisk Kranj.