

ZAJEC ALFONZ  
LOŠKA C. 56  
4226 ŽIRIPOŠTNA PLAČANA PR  
POŠTI 4226 ŽIRI

## Maloprodajno mrežo usposobiti za nove naloge

Zaradi težkih razmer Alpina v zadnjih letih ni veliko vlagala v posodobitev maloprodajne mreže. Del sicer skromnih sredstev, namenjenih za investicije, smo morali tudi dati za odkup denacionaliziranih lokalov, sicer bi le-te izgubili.

Naš položaj smo poskušali v pripravi planov za letošnje leto oceniti čim bolj realno in za investicije v maloprodaji nameniti več sredstev. Seveda je bilo to mogoče zaradi dokaj dobrih rezultatov v preteklem letu. Kljub temu, da smo se letos odločili za večjo investicijo v nov lokal v Mariboru, upamo, da bomo popolnoma obnovili tudi tri prodajalne, poleg Jesenic, še v Šentvidu in v Murski Soboti. Del sredstev smo namenili tudi za manjša popravila v prodajalnah. Podobno smo za naslednji dve leti že pripravili okvirni seznam prodajaln, ki jih je potrebno obnoviti.

Predno pa se lotimo obširnejše obnove naše maloprodaje, se seveda moramo vprašati, na kakšen način bomo v bodoče prodajali obutev. V svetu sta trenutno dva različna pogleda na organizacijo dela v maloprodaji: **samopostrežni in klasični.**

Samopostrežni način je praviloma v velikih trgovskih centrih: prodajalne imajo veliko prodajno površino; kupec izbira blago brez pomoči prodajalca; praviloma je glavni poudarek pri prodaji ugodna cena in množična ponudba najrazličnejših artiklov mnogih proizvajalcev. V Sloveniji je tipični predstavnik tega načina prodaje obutev Turbo schuh.

Klasični način prodaje pa se tudi razvija v centrih mest: lokali so praviloma manjši, poudarjena je vloga prodajalca kot svetovalca pri nakupih; praviloma v takih prodajalnah prodajajo kvalitetnejše blago, z več znanja prodajalcev; nizka cena pa ni glavni argument prodaje. Tudi klasični način prodaje se je zelo razvil, predvsem v različnih načinih predstavitve obutve, lastnosti posameznega čevlja in koristi, ki jo čevelj predstavlja za kupca. Močno je poudarjena osvetlitev čevljev, lep aranžma, urejenost prodajalcev...

Alpina je kvaliteten proizvajalec obutve in naš glavni argument prodaje ni nizka cena. Obutev mora biti lepo razstavljena; dobre lastnosti naših čevljev morajo dodat-



Direktor domače prodaje Aleš Dolenc

no pojasnjevati prijazni in strokovno podkovani prodajalci. Tudi velikost naših lokalov nam ne omogoča prenovitve v samopostrežne prodajalne. Tuja konkurenca dokazuje, da ima tudi klasični način svojo prihodnost.

Seveda moramo pri prenovi lokalov upoštevati sodobne usmeritve (trende). Razstavni prostor je bistveno bolj razgiban; klasične razstavne police zamenjujejo preglednejši razstavni elementi; blago je močnejše razsvetljeno, dodatki opreme govorijo o lastnosti izdelkov in njihovi koristi za potrošnika. Toda še bolj kot na razkošni opremi je poudarek na pravilni predstavitvi obutve; prostor, kjer se prodaja najboljše, najnovejše blago, je drugače poudarjen, ne pa na policah skupaj z raznovrstnimi ostanke prejšnjih sezon. Zaradi drugačne postavitve blaga izgledajo tako prodajalne bolj domače, manj stroge in ob isti količini blaga dajejo vtis boljše ponudbe.

Ker načrtujemo obnovo večjega števila lokalov, je prav, da razmišljamo tudi o standardizaciji delov opreme. Upamo, da bomo lahko nadaljevali dokaj uspešno sodelovanje z dosedanjimi izvajalci in arhitekti. Načrtujemo tudi poseben izložben element, kjer bi predstavili na drugačen način naše najboljše proizvode. V izdelavi je razstavni element za rolerje, ki ga delamo v Alpini. Za jesensko kolekcijo bomo izdelali tudi reklamni material, ki ga

(nadaljevanje na 2. strani)

### Pri rolerjih so aduti v naših rokah

Rolkanje je postalo že prava moda in prav je, da je Alpina zgrabila to priliko in z zmogljivostmi, ki jih ima, osvaja tržišče.

Seveda pa mislim, da bi morali svoje možnosti izkoristiti še bolje.

Osnova vsemu je množičnost; to pomeni, da moramo s sistematičnim delovanjem navdušiti čim več ljudi, zlasti mladine.

Zato moramo misliti že takoj v začetku na:

- ustreznost in kvaliteto rolk,
- promocijske aktivnosti,
- usposabljanje za prodajo, svetovanje in servisiranje.

Kar zadeva ustreznost in kvaliteto, moramo vedeti, da za različne sposobnosti in interese obstajajo različne rolke. Drugačne so za začetnike oz. za rolkanje za zabavo, spet drugačne za hitrostno rolkanje, hokej ali akrobatiko. Mislim, da bi morali poskrbeti za pravočasno preizkušanje (testiranje) teh različnih rolk, da bi ohranili konkurenčnost in da bi lažje prodajali in svetovali.

Naslednje delovanje, ki spremlja naše poslovno prizadevanje je ustrezna promocija.

Kaj bi nas stalo, če bi na primer na Alpininem parkirišču pripravili kakšno tekmovalno? Tako srečanje bi lahko izrabili za usmerjanje in svetovanje, skratka za uveljavljanje, sodelovali bi lahko tako vodje programov, prodajalci in serviserji.

Če bi taka promocijska srečanja za nameček popestrili z nastopi kakšne hokejske ekipe ali uveljavljenih rolarjev, bi bilo še toliko boljše. Pri tem vidim tudi svojo vlogo kot soorganizatorja.

Podobna srečanja bi lahko pripravili tudi po drugih krajih Slovenije, kjer rolke prodajamo in kjer imam mrežo serviserjev.

Mislim, da bi se sredstva, ki bi jih vložili v to, hitro vrnila s povečano prodajo. Seveda pa bi morali pred tem na seminar povabiti tako prodajalce rolerjev kot serviserje, da bi jih za njihovo vlogo usposobili. Pri tem že malo zamujamo. Mislim pa, da moramo kupcem dopovedati tudi to, da ne samo, da izdelujemo kvalitetne rolerje, temveč, da jih znamo strokovno prodajati in kar prodajalci drugih firm nimajo - usposobljeno servisno mrežo.

Lojze OBLAK

## Reorganizacija obeta boljše delo

Konec aprila in v začetku maja smo uresničili predzadnji korak reorganizacije montažnih oddelkov, ki smo jo začeli lani.

Konec poslovanja z Rockportom in prehod od proizvodnje, organizirane na tekočih trakovih, na takoimenovani »rink« sistem, sta bila vzroka za organizacijske spremembe nekdanjih oddelkov 618 in 617 na tri rinke, s skupno zmogljivostjo okoli 3000 parov na dan, kar je hkrati tudi realno pričakovana količina prodaje obutve pod lastno blagovno znamko. Istočasno z reorganizacijo modne linije, smo preselili tudi tekoči trak športne montaže (nekdanji oddelek 635) v montažno halo. Tako imamo sedaj v montažni hali skupaj obe »klasični montaži«, združeni v dva oddelka: montaža modne linije 617 in montaža športne linije 636. V drugi polovici maja načrtujemo še zadnje »dejanje« omenjenih organizacijskih sprememb. V prostoru, kjer je bilo doslej skladišče fornitur, bomo organizirali oddelek za izdelavo vzorcev, potniških kolekcij in manjših serij, in sicer oddelek, v katerem bo organiziran celoten proizvodni proces, od sekanja oz. rezanja do zapakiranja. To bo zelo prilagodljiv oddelek, v katerem bomo izdelovali vse tisto, kar je doslej motilo redno proizvodnjo in kar se je povsod nekako »odstavljal na stranski tir« in kar ni bilo



Direktor proizvodnje Janko Rejc

mogoče narediti v okviru rednega delovnega časa.

Posledica teh »preseljevanj« je tudi premestitev nekaterih delavcev v druge oddelke

(predvsem v šivalnice). Vse te premestitve so bile večkrat pretehtane z vodji oddelkov in linij, zato mislim, da s tem ne bi smelo biti nikakršnih problemov več.

Z reorganizacijami pa naj bi dosegli zlasti naslednje:

- večje število manjših proizvodnih enot (rinkov, skupin...), ki bodo bolj prilagodljive, lažje vodljive in bolj produktivne,

- lažje planiranje in priprave proizvodnje po posameznih enotah, ki bodo v končni fazi lahko tudi bolj specializirane za določen tip izdelave (stroji...),

- delitev »redne« in »vzorčne« proizvodnje in zmanjšanje števila nadur,

- izboljšanje kvalitete izdelkov, saj napake v manjših enotah lahko hitreje opazimo in tudi hitreje odpravljamo,

- zmanjšanje števila režijskih delavcev in jasno opredeljena odgovornost vodje posamezne proizvodne enote.

Omenim naj še, da je bila celotna reorganizacija izvedena izključno z delavci naše vzdrževalne službe, strokovnih služb RPS-a in delavci montažnih oddelkov, ki so se dela, ne glede na dela proste oz. praznične dneve, lotili zelo resno in zaslužijo vso pohvalo.

Janko REJC

## Maloprodajno mrežo usposobiti za nove naloge

(nadaljevanje s 1. strani)

bo mogoče uporabiti v prodajalnah. Seveda pa je za dobro počutje kupcev, za pregledno razstavo modelov, mogoče narediti tudi znotraj prodajaln, z nekaj domišljije in truda. Kljub slabemu stanju naše opreme pa veliko bolj zaostajamo na področju razstave modelov v prodajalni, pravilni urejenosti razstavnih polic, aranžiranju, kot pa na področju opreme. Vse preveč je prodajaln, ki ne morejo razumeti novih trendov, čakajo na rešitve le iz centrale in delajo tako kot včasih.

Samopostrežne prodajalne bomo uvajali le v tako imenovanih industrijskih prodajalnah, treh, štirih v Sloveniji. Industrijske prodajalne so pomembne zato, da običajne prodajalne ne preobremenjujemo z ostanki, viški in desortiranim blagom. Seveda bo potrebno lokacije za industrijske prodajalne še poiskati, kar bo tudi zahtevalo določena vlaganja.

Ostaja glavna smer v razvoju v naši maloprodaji: stalno izboljševanje dosedanjega načina prodaje, ne pa iskanje popolnoma novega koncepta prodaje. Izgled prodajalne in način prodaje morata biti usklajena z našim zelenim ugledom na trgu kot ponudnika kvalitetne obutve.

Aleš DOLENC

## Nekaj podatkov o poslovanju

### Proizvodnja in njeni uspehi

V prvih treh mesecih letos smo v Alpini izdelali 437.000 parov obutve. Športne obutve smo izdelali preko 112.000 parov (največ planinske - 55.000 parov), modne pa 325.000 parov (največ brizgane obutve - blizu 110.000 parov, sandal - 125.000 parov in ženskih nizkih - preko 80.000 parov).

Norme smo po novem letu (že po zaostitvi) presegali povprečno za 2,4 %.

Kakovost se je nekoliko dvignila, saj odstotek slabše kvalitete znaša nekaj več kot 1 %.

To smo dosegli z nekaj manj delavci kot lani, saj je nekaj ljudi odšlo (15), več kot se jih je zaposlilo na novo (7). Pri tem se je kvalifikacijska struktura nekoliko poslabšala.

Kar zadeva izkoriščanje delovnega časa, lahko povemo, da je skupni delovni fond ur v prvem tromesečju leta 1996 5 % nižji kot v enakem obdobju lani - najbolj so se zmanjšale ure po učinku - za 10 %, povečal pa se je čakalni čas - za 61 %. Prav tako so se povečali izostanki in to predvsem na račun praznikov (povečanje za 45 %) in boleznin (povečanje za 14 %).

Število nadur se je v obdobju januar - marec 1996, v primerjavi z enakim obdobjem lani, zmanjšalo za 18 % - predvsem v maloprodajni mreži.

### Prodaja v tem obdobju nekaj manjša kot lani

Na domačem trgu smo v tem času prodali 67.000 parov (v MPM - preko 43.000, preko grosistične prodaje 24.000). Izvozili smo 421.000 parov (na Zahod 404.000 parov). Poleg tega smo prodali blizu 40.000 parov dokupljene obutve.

### Skupne zaloge se še vedno nekoliko povečujejo

To velja tako za zaloge materialov, nedokončane proizvodnje kot tudi skupne zaloge v proizvodnji in v MPM. Izjema so le zaloge končnih izdelkov (indeks 98). Obrat zalog se bistveno ni spremenil. Še najbolj se je zmanjšalo število dni vezave zalog v MPM - za 47.

### Povprečne neto plače

V tem obdobju so bile 55.005,00 SIT, v proizvodnji 52.540,00 SIT, v maloprodajni mreži 59.082,00 SIT in v strokovnih službah 68.374,00 SIT.

### Investicije

V prvih treh mesecih leta so znašale blizu 55 milijonov SIT.

Po poslovnem poročilu



## V Franciji in Švici imamo še možnosti



Vodja programa modne obutve  
Majda Trček

cijem Kavčičem odpravila v Švico in Francijo, da bi pregledala, kaj tam tržišče ponuja svojim kupcem. Oglekala sva si ponudbo nekaterih nam konkurenčnih proizvajalcev in pa prodajalne, v katerih prodajajo našo obutev. Nekatere od teh so izredno dobro urejene, druge manj.

Posebej naju je navdušila prodajalna Chausseures C.C.V. v fran-

coskem mestu Epinal, kjer je bila naša obutev izredno lepo predstavljena in v dobri družbi znanih francoskih in italijanskih proizvajalcev obutve. Moram reči, da je povpraševanje po vrsti obutve, ki je napredaj na francoskem trgu, dokaj blizu tistemu pri nas (to velja predvsem za klasično modno damsko obutev), razen določenih specifičnosti, kot npr. malo ožja kopita, bolj poudarjeni okrasji ipd. Večina prodane obutve je modna ženska obutev, nekaj je tudi brizgane; pogovarjamo pa se tudi o prodaji moške lepljene obutve, kjer se bomo morali prilagoditi – predvsem cenovno.

Pomembno, čeprav precej manjše tržišče je Švica, kjer je prodaja naše obutve ravno tako porasla. V sezoni pomlad-poletje 96 je znašala približno 15.000 parov, za letošnjo sezono pa naš agent napoveduje približno 25.000 parov prodane obutve, kar je, glede na velikost trga, velik uspeh. Tudi tu prodamo največ ženske modne obutve, saj je

ponudba modne obutve veliko bližja tisti na francoskem trgu kot tisti na nemškem trgu. Poleg nje pa prodamo tudi precej brizgane obutve. Glede na vtise s poti po Švici, mislim, da se bo tu potrebno opreti na ponudbo modelov brizgane ženske obutve in na informacije o prodaji ter dobre vtise, ki sva jih dobila pri ogledu trgovin, ki ponujajo takšno obutev, ter tako poskusiti oblikovati nove, modnejše modele brizgane obutve. Ponudba v Švici je namreč izredno močna in zato so informacije našega agenta v Švici zelo pomembne.

Možnosti za uspeh v teh dveh državah so torej velike. Izredno pomembne so informacije naših agentov, ki jih poskušamo čim bolj upoštevati pri oblikovanju kolekcije. Prvi ključ do uspeha pa je dobra in kvalitetna obutev, s katero smo si že pridobili določen imidž na teh dveh trgih. Tega moramo obdržati in kvaliteto poskusiti še izboljšati.

**Majda TRČEK**

## Kataloška prodaja – naša nova možnost

»Startali smo 1. marca in začetek je bil izredno ugoden,« je začetek kataloške prodaje kot nove prodajne poti ocenil Stanko Kranjc.

»Pokazalo pa se je, da je tudi tu vreme močan dejavnik, saj je začetek tovrstne prodaje sovpadel s pomladanskim vremenom; ko pa je spet presenetil sneg, je tudi kataloška prodaja začela precej usihati. Izkušnje kažejo, da bi morali zaradi promocije kataloge razposlati v

trgovine 14 dni do tri tedne prej, gospodinjstvom pa nekoliko pozneje, ob (tudi vremensko) ugodnem času.

Pomembno je, da je tržišče ustrezno informirano. Tuje izkušnje kažejo, da je na 100.000 katalogov 3.500 nakupov, kar pomeni 3,5%. Posebno, ker gre za začetek tovrstne prodaje, bi morali poslati okrog 200.000 izvodov katalogov.

Mislim, da bi s tem počasi res lahko uveljavili tovrstno prodajo.

Seveda moramo trg analizirati (ankete itd.) in iz take baze podatkov ugotavljati strukturo bodočih kupcev, ugotavljati, katera področja so bolj sprejemljiva, kupno moč, ugotavljanje tržnega položaja firme, blagovne znamke itd. Ugotovljeno je, da so 2–4 milijonski trgi za kataloško prodajo kar primerni, saj se ljudem lažje približamo.«

**In kakšne so dosedanje izkušnje?**

»Kot že rečeno, je bil start kar dober. Postopek je tekkel po pričakovanju – dobro. S plačili s karticami ni bil problem. Informacije, zlasti v dopoldanskem času, so bile ustrezne, saj so kupci izvedeli vse, kar so želeli. V popoldanskem času je to nekoliko težje, vendar so dobili vratarji osnovne informacije, da so vsaj okvirno lahko odgovarjali na vprašanja zainteresiranih kupcev. Vendar bi bilo koristno, če bi podobne informacije kot dopoldne, dajali tudi popoldne.«

**Kaj lahko rečemo za prihodnje?**

»Za konec lahko rečem, da se bomo trudili, da bomo še bolj sodelovali z morebitnimi kupci in skušali tovrstno prodajo še razširiti.«

**N. P.**



Diplomirani ekonomist Stanko Kranjc se med drugim ukvarja tudi z organizacijo kataloške prodaje

Pri oblikovanju kolekcije modne obutve je potrebno čim bolj upoštevati posebnosti posameznih tržišč, posebno še tistih, na katerih je naša prodaja zelo dobra. To pa pomeni, da je nujno potrebno dobiti pravočasne in ustrezne informacije o zahtevah, željah in potrebah na posameznih tržiščih. To pa je izredno težko, saj se v glavnem še ne ve, po čem se bo prihodnje leto povpraševalo.

Informacije z domačega trga dobivamo preko rezultatov prodaje med letom, poleg tega pa poskušamo čim bolj analizirati tržišče (ponudba drugih proizvajalcev obutve), zlasti pa ugotavljamo povpraševanje in smeri modnih trendov.

Glede na to, da večino modne obutve izvozimo (v sezoni jesen-zima 95/96 skoraj 70%), moramo dobiti čim več tovrstnih informacij iz tujine (Francija, Nemčija, Švica,...). Temu so namenjeni obiski raznih sejmov (materialov, obutve,...) in analiziranje ponudbe in povpraševanja v teh državah (obiski trgovin, spremljanje tujih strokovnih in modnih publikacij). Značilnost tujega tržišča je težje prečelnost, ker nam je bolj oddaljeno (pri tem ne mislim le na prostorsko oddaljenost), zato so nam v veliko pomoč naši agenti na tujih tržiščih, ki bolje poznajo kulturo, zahteve in želje svojih kupcev in splošne razmere na svojem tržišču, kjer dobivajo širši krog informacij, tudi glede nam konkurenčnih proizvajalcev, poleg tega pa imajo pri tem izkušnje, zaradi provizije pa tudi interes za čim večjo prodajo.

Tako izredno dobro sodelujemo z našim agentom v Franciji, s katerim vsako sezono skupaj pregledamo del ponudbe na francoskem trgu. Poleg tega pa g. Vincent sam veliko potuje po Franciji in tako dobi izredno veliko informacij s francoskega trga. Na podlagi tega potem poskušamo skupaj oblikovati ustrezno kolekcijo. Kaže, da smo uspešni, kar se kaže tudi v porastu prodaje, ki je znašala v sezoni pomlad-poletje 96 90.000 parov, za sezono jesen-zima 96/97 pa naš agent napoveduje prodajo 130.000 parov obutve (do sedaj je prodal že 105.000 parov). Tudi na začetku nove sezone pomlad-poletje 97, ki smo jo pričeli oblikovati konec meseca marca, sva se z direktorjem komerciale modne obutve Fran-

## Modna rubrika

Barve že dolgo niso bile tako pomembne, intenzivne in optimistične, kakor bodo to pomlad in poletje. Svila, sateni, muslini in celo čipke so le nekateri od materialov, ki bodo letos pobarvani živo rumeno, oranžno, rdeče, zeleno, nežno vijoličasto in modro. Veliko je svetlečih materialov, da bodo te barve na soncu še bolj intenzivne. Kot protitež tem barvam sta v kolekcijah prisotni dve zelo lepi in vedno priljubljeni kombinaciji in sicer op-art (črno-bela) in mornarska.

Poleg barv so si kreatorji letos edini tudi glede novosti pri krojih. Vsi propagirajo hlače spuščene na bok, pa naj bodo ozke ali ravne; prav tako to velja za krila, ki so lahko kratka ali dolga do gležnjev.

*Ide Babutti*



## Industrijska prodajalna dobra odločitev

Več kot pol leta je že, odkar smo v Žireh v zgornjem nadstropju stavbe nekdanje Postolarske zadruge (nad našo športno prodajalno) odprli industrijsko prodajalno.

Kot kažejo izkušnje in prodajni rezultati, se je to izplačalo. Prvič zato, ker smo ustregli mnogim kupcem, ki so vedno, ko so prišli v Žiri, spraševali, če imamo industrijsko prodajalno. Skorajda verjeli niso, ko smo odkimali, da celo sami zaposleni ne moremo dobiti obutve kaj ceneje.

Zaloge so očitno izbile sodu dno, še posebno, ker so se kopičile tudi v prodajalnah. Ko je v preteklih sezonah neprodana obutev, ostanki od izvoza in vzorci, zameglila pravo sliko o tem, kar se pravzaprav modnega dobi v naših prodajalnah, je bila odločitev za take vrste prodajalne že nujnost.

Prodajni pristop, ko kupci pod dobro vidnimi številkami sami lahko izbirajo poceni ali tudi manj poceni blago, je drugi važen prodajni adut.

Tretji in seveda najvažnejši, je človeški faktor: poslovodkinja Tanja Lazar in prodajalka Marja Mlakar sta se podjetno lotili svojega dela. Ne samo, da vestno ponujata obutev in tudi kaj svetujeta, tudi samoiniciativnost je že obrodila sadove.

»Na možen nakup v industrijski prodajalni v Žireh sva opozorili s pismi, ki sva jih poslali šolam, društvom upokojencev, športnim organizacijam,« je povedala Tanja Lazar. »Včasih pridejo kupci z avtobusom, ko hodijo na izlete. Oglašajo se ljudje, ki so že kaj kupili, in sprašujejo, kdaj bo spet kaj zanimivega naprodaj.

Seveda želim, da imamo dobro ponudbo, po drugi strani pa tako, da je razstavljeno blago za ljudi dovolj pregledno. Če je vse natlačeno, ljudi moti. Kupci tudi sprašujejo, če je taka prodajalna še kje bližje krajem, kjer živijo.

To pa je že nekako v skladu z željami vodstva maloprodajne mreže.

**Nejko PODOBNIK**



## Rolerji dobro štartali

»Moram reči, da rolerje kar dobro prodajamo,« je zatrdil poslovodja športne prodajalne v Žireh Igor Bačnar, ko me je zanimalo, kako uspeva ta naš novi program.

»V približno enem mesecu smo prodali okoli 90 parov rolerjev. V Žireh je k temu pripomoglo tudi to, da so Alpinini delavci dobili kupone za znižan nakup... Zgodilo se je že, da je kdo kupil po tri pare rolerjev.

Sedaj je važno tudi, da je ponudba zadostna.

Poleg rolerjev prodajamo precej tudi ščitnike za kolena, komolce in zapestja (kar tudi ni drago), čelade pa ne gredo. Na zalogi imamo tudi posebne drese za rolanje s firmo Alpine.

Tudi cene so po mojem kar primerne. Vse to pripomore k prodaji. Tako trenutno tretjino iztržka v naši prodajalni pomeni prodaja rolerjev.

Skratka, športni program nasploh dobro prodajamo, čeprav planinskega ne tako, kot smo upali.

Če bomo zlasti rolerje tako dobro prodajali, bo kar v redu. Pomembno je, da imamo v prodajalni tudi servis za to, kar marsikomu pride prav.



## Rolerji zapolnjujejo zmogljivosti



Vlivanje sestavnih delov za rolerje je podobno kot pri pancercjih

V oddelku plastike ta čas izdelujejo predvsem rolerje. Očitno je to kar dobrodošlo, saj zapolnjujejo proizvodne zmogljivosti tega oddelka, kjer ponavadi izdelujejo smučarske čevlje.

Tako orodjarna s svojimi kadrovskimi in strojnimi zmog-

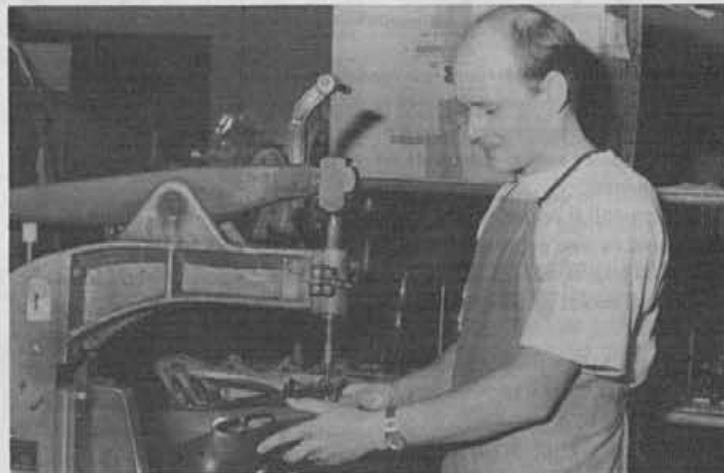


Pri montaži rolerjev

ljivostmi, tako tudi oddelak plastike z ljudmi, stroji, pridobljenim znanjem in izkušnjami po vsej verigi pripravljalnega in proizvodnega procesa pridejo kar dobro do izraza. Podobnost proizvodnje (s pancercji) je tu kar precejšnja, čeprav so tudi posebnosti.

Nova je zlasti montaža podvozij pri rolerjih, ki jih sicer uvažamo. Kot razmišljajo, bi tudi podvozja lahko izdelovali doma (razen ležajev in koles), s čimer bi pridobili še več.

Upajmo, da bo povpraševanje po rolerjih še naraščalo.



Pritrditi je treba še podvozje

## Za rolkanje moramo biti pripravljene

Alpina inline – z belih smučin na črn asfalt

Večletne raziskave, testiranja in oblikovanja so pripeljali do tega, da nam je uspelo uskladiti in upoštevati dober oprijem, udobnost notranjega čevlja in oporo obstoječe školjke pri izdelavi inline kolekcije rolerjev.

Tako nam je uspelo izdelati visoko raven produkta za vse vrste udejstvovanja, od uporabe za rekreativne, fitness namene, do posebej skonstruiranih naprav za akrobatsko rolkanje in krožnih igrišč. Seveda pa ne smemo pozabiti hokejskih zanesenjakov, za katere smo tudi skonstruirali nekaj modelov. Seveda pa je važno, da se uporabniki rolkanja ne lotevajo brezglavo, temveč morajo marsikaj upoštevati. Svetujemo, da uporabljate zaščitno opremo: čelada, komolčnike, kolenčnike in rokavice s pojačanjem, kar vas bo ščitilo pri padcih in bistveno zmanjšalo možnost poškodb. Kajti le zdrav rolkar bo zadovoljen rolkar in se bo s tem športom ukvarjal še naprej.

Ko se podate na cesto, si osvežite osnove, naučite se zavirati in vijugati. Pomembno pravilo: ne igrate se v prometu – tisti trenutek, ko se gibljete na cesti, ste navaden udeleženec v prometu, ki se odvija po določenih pravilih. Ko ste na rolerjih ste »vozilo«, zato vozite po desni, prehitujte po levi, ko prehitujete pešce, kolesarje in druge rolkarje. Težite k čimbolj tekoči vožnji.

izogibajte se mokrih ali oljnih površin, peska ali lukenj.

Alpina rolerji vas bodo ponesli tja, kamor si sami želite.

Če ste začetnik, potem upoštevajte naslednje:

– začenjajte na ravnih, lepih površinah,

– začetek, ustavljanje in vijuganje vadite toliko časa, da boste povsem prepričani vase, šele potem se odpravite na cesto.

– vaja dela mojstra, zato ponavljajte, ponavljajte...

Več kot 15 milijonov ljudi na svetu danes že uporablja rolerje in še več ji bo, saj je to po trendu najbolj rastoč šport v svetu.

Preden zapeljete v neznano, morate spoznati zavore. Alpinini rolerji imajo klasične integrirane pete zavore. Da se zaustavite ali upočasnite vožnjo, dvignite konico rolerja tako, da je zavora na tleh in rahlo upognite drugo koleno.

Vedite, da je zavora namenjena zato, da vožnjo upočasnite, ne pa ustavi hipoma. Ta dolžina zaviranja je odvisna od hitrosti, teže in znanja.

ALI VESTE..., da ni bolj pomembne stvari na vaših rolerjih, kot so kolesa. Ta vzpostavljajo vaš stik s cesto. Skrbite zanje, poplačalo se vam bo.

Kolesa za Alpinine rolerje so bila skrbno izbrana po kriterijih trdote, velikosti, profila, ceste in odboja.

Trdota se nanaša na »durometer«, to je, kako hitro se kolo obrablja, in je zapisan s številko in črko A zraven. Poznamo durometre od 74A (najmehkejši) do 100A (najtrši). Mehkejša ko je kolo, boljše se drži podlage. Trše ko je kolo, bolj gladko in hitreje teče.

Velikost: V splošnem je znano, da tečejo večja kolesa hitreje in gladkeje, ker lažje prenašajo izbokline in ostale napake na cesti. Manjša kolesa pa omogočajo boljše manevriranje.

Ležaji vrtijo vaša kolesa, vsi Alpinini rolerji imajo ležaje, ki so normirani z ABEC standardi. Ti standardi predpisujejo točnost vgrajenih elementov. Rangirani so od 1 do 9. Serijsko se v rolerje ne vgrajuje ležajev ABEC 7 in ABEC 9.

ALPINA INLINE – čas je, da speljemo!



Državni prvak v rolkanju Rok Oblak

Komercialna služba

## Snohbord od začetka do konca

»Na »pancarskem« traku trenutno še delamo smučarsko obutev za japonskega kupca Daiwa. Pri tem imamo kar precej težav zaradi sprememb, ki jih je zahteval naročnik. Razume se, da to vpliva tudi na storilnost. Če je problem še nekvaliteten material, je težav še toliko več.« Je razmišljal vodja obrata na Colu Stane Čar.

»Za tem bomo tu izdelovali še rolke (7.500 parov); na istem traku izdelujemo tudi snohbord obutev (3.000), tako notranje kot zunanje dele čevlja.

Nekoliko pozneje bodo uredili tudi montažo, tako da bomo kompletno snohbord obutev izdelali na Colu.

Poleg tega bomo tu obutev tudi zapakirali v petparskih kartonih. Skratka, celoten postopek.

Na »športnem« traku šivamo zgornje dele za obutev za smučarski tek, potem pa sledi naročilo trekking čevljev, to je 5.600 parov (v petih modelih) za več kupcev – in to od najbolj zahtevnih usnjenih čevljev (Cortina), do manj zahtevnih. To obutev smo že izdelovali, izkušnje pri delu koristijo. Materiali so v glavnem domači.

V proizvodnji je vedno manj lepljene obutev in vedno več šivanja, zato je zelo pomembno, da smo primerno opremljeni. Pogrešamo nekaj strojev za šivanje (stolparice) težje izvedbe. Tudi naši sekalni stroji so vsi po vrsti stari, kar kaže, da bi morali misliti na posodobitev strojne opreme,« je še zatrdil vodja obrata Stane Čar.

Mojstrica Milka Ruš pa razmišlja takole: »Delo je s tehnološkega vidika kar dobro pripravljeno; če pa so kakšne težave, jih z združenimi močmi skušamo rešiti. Problem je, da je pri nekaterih opravljenih norma zelo ostra, in dogaja se, da zato pride do slabše kakovosti izdelave. Mislim, da bi morali dati prednost kvaliteti in ne samo doseganju norm.

Tudi sama opažam zastarelost strojev in mislim, da bi morali dobiti pet novih stolparic.«

**Kaj pa pravijo še druge delavke?**

**Terezija Pregelj, šivanje:** »V Alpini delam že 17 let. Imam sicer trgovsko šolo, nimam pa čevljarjskih kvalifikacij. Priučila sem se in sedaj šivam kar zahtevno obutev, ki je zahtevna tako po strokovni plati, kakor tudi fizično, saj je material zelo trd.

Na tej fazi uspeš doseči normo, s čimer zaslužim okoli 50.000 tolarjev.

**Ernesta Pregelj, sestava:** »Tudi jaz sem se tu zaposlila pred petnajstimi leti kot nekvalificirana delavka. Moram reči, da je za doseganje norm (in kvalitete) zelo važno, da imamo ustrezne stroje. Mislim, da jih pri nas manjka. Včasih grem na boljši stroj in tu sem to ugotovila.«

»Pri obšivanju podloge in kantarju se potem, ko se človek privadi, da doseči normo,« je zatrdila Zdenka Bizjak, ki v Alpini dela že 24 let.

»Seveda je važno, da je vse dobro pripravljeno in organizirano.«

Mira Kavčič, ki je sicer bila doma v Ledinah, dela pri lepljenju

konic že eno leto. »Delam že 26 let in pri tem deloma dosegam norme, čeprav se je treba kar potruditi.«

**Maja Rehar, vstava gobe:** »To delo opravljam štiri leta. Tudi sama sem začela delati le z osnovno šolo. Kljub temu sedaj dosegam normo, tudi pri tem artiklu, obutvi, ki jo izdelujemo za japonskega kupca.«

**Ivan Štefančič, ki organizira delo v sekalnici na Colu,** je povedal, da ni večjih problemov; le tu in tam je treba reševati, če se kaj zatakne. Delavci poznajo svoje delo in če je vse pripravljeno, kot je treba, dosejajo pričakovane rezultate. Pridejo pa posamezni primeri, ko nam ne uspe doseči pričakovanega. Posebno je to v slučajih, ko prihaja do sprememb in prekinitvev proizvodnje.

»V Alpini delam 12 let,« pripoveduje Jožica Rudolf, ki seka sestavne dele čevlja. »Kar pozorni moramo biti, da je delo v redu opravljeno. Pri tem so stroji pomemben dejavnik (mi imamo same stare). V takih razmerah je norma kar težko doseči. Pomembno je tudi, da material čimbolje uporabimo, saj na prihranek tudi nekaj dobimo.«

Takole razmišljajo delavke in delavci na Colu, kjer so se tudi sprijaznili, da ni več velikih serij, pa kljub temu kar dobro obvladujejo delo. Seveda se s tem povečuje zahtevnost dela (potrebna je večja pozornost), na drugi strani pa zmanjšuje možnost doseganja norm. Če je vse pripravljeno, večini tudi to uspe – ob ustrezni kakovosti.



Iz oddelka na Colu

Zanimivo je, da vsi opozarjajo na stare stroje, zavedajo pa se, da imajo tudi sami še včasih prema-

lo znanja, saj so skoraj vse mlajše delavke izrazile pripravljenost za nadaljnje usposabljanje.



Jožica Rudolf – sekanje sestavnih delov čevlja



Maja Rehar – vstava gobe



Zdenka Bizjak – obšivanje podloge



Mira Kavčič – lepljenje konic





Katja Koren je očitno zadovoljna z našimi čevlji in s serviserjem

## Katja Koren upa na uspehe

»Na preteklo sezono sem že pozabila,« je hudomušno ugotavljala Katja Koren, reprezentantka, ki že več let nastopa z Alpinimi čevlji.

»Sicer pa ni bilo tako slabo, kot je sprva kazalo. Sedaj smo že v pripravi za naslednjo sezono. Seveda želim, da bi imela še več uspešnih nastopov.

Kar zadeva vaše čevlje, moram reči, da sem zadovoljna. Kar je treba, tudi sproti urejum s serviserjem.«

## Bernard Ajdič med najbolj perspektivnimi mladimi tekmovalci

Trditev, da sodi Bernard Ajdič med najbolj perspektivne mlade tekmovalce, ni za lase privlečena.

Leta 1980 rojeni mladinec, trenutno član C reprezentance, ima za seboj kar lepe uspehe. V svoji torbi je tokrat prinesel kar nekaj priznanj in pokalov za uspehe, ki jih je dosegal že po poškodbi v drugem delu sezone.

Med vidnejše uspehe prav gotovo sodi 2. mesto na FIS tekmi v paralelnem slalomu na Kobli in 4. mesto med mlajšimi mladinci v slalomu. Tudi zadnja tekma v slalomu oz. kombinaciji je bila uspešna.

Tako sedaj Bernard sodi po rezultatih na 5. mesto na svetu v svoji kategoriji.



To obeta, da bo ob trdem in strokovnem delu še napredoval.

Spregovoril je tudi o sodelovanju z nami in našimi čevlji:

»Moram reči, da sem zelo zadovoljen z vašimi čevlji, ki sem jih nosil v tej sezoni. Tudi sodelovanje z Alpino (oz. serviserjem) je stalno in strokovno, ne tako kot je bilo pri Nordici, ko serviserja sploh nisem videl.«

N. P.



Martina Štefančič



Ernesta Pregelj, sestava



Terezija Pregelj šiva že 17 let



Mojstrica Milka Rušt

## Telemark smučanje v sodelovanju Alpine in Elana

Konkretno gre za skupno nastopanje Alpine in Elana ob predstavitvah telemark smučanja.

Kot verjetno že veste, že dlje sodelujemo z dvema smučarjema: Iztokom Ivančičem in Miranom Stanovnikom, ki sta pred časom na Norveškem postala učitelja za to vrsto smučanja. Letos sta v sodelovanju tako Alpine kot Elana na večjih slovenskih smučiških predstavljala telemark smučanje. S tem pa hkrati uveljavljata sodelujoči tovarni. Med drugim sta za prvomajske praznike nastopala tudi na francoskih smučiških in demonstrirala telemark smučanje v povezavi z Alpino in Elanom.

Morda naj kot zanimivost povem, da je pred kratkim na Kravcu opravilo izpit za vditelje telemark smučanja prvih deset smučarjev. Med njimi jih kar osem vozi z Alpinimi čevlji, saj so z njimi zelo zadovoljni.

Lojze OBLAK

## Pokal Ski-Open dobila Alpina

Tudi letos so bili tekmovalci, ki tekmujejo za Alpino, uspešni, saj so premočno zmagali pred Vitalom in RTC Kope.

V posameznih kategorijah pa so dosegli naslednje rezultate:

**Ženske od 31 do 40 let:**  
1. Mateja Erlih-Krek; 2. Anuška Kavčič; 6. Mojca Pečelin  
**Ženske nad 40 let:**  
1. Hedvika Kotar; 2. Milena Dolčič

**Moški od 15 do 18 let:**  
5. Aleš Zorjan; 6. Dušan Oblak  
**Moški od 19 do 30 let:**  
8. Marko Sanda; 14. Bojan Podobnik

**Moški od 31 do 40 let:**  
1. Marko Ribnikar; 2. Dušan Seljak; 4. Marko Podobnik; 6. Tone Krvina

**Moški od 41 do 50 let:**  
1. Tomaž Pogačnik; 2. Anton Primožič; 6. Marjan Oblak

**Moški od 51 do 60 let:**  
1. Franc Plešec; 9. Rado Podobnik

V kategoriji dečkov od 10 do 14 let je zmagal Grega Seljak.

Bojan PODOBNIK

## Alpina Italia - odskočna deska v svet

Ob prizadevanju za izboljšanje položaja na trgu, je pomembno, da izkoristimo vse možnosti, ki so nam na voljo, tako na domačem kot tujem trgu. To velja tako za ustrezen program pa tudi ohranjanje in osvajanje tržišč.

Firma Alpina Italia, ki smo jo ustanovili, da bi lažje poslovali z državami evropske unije, tudi z boljšim obvladovanjem finančnih tokov in aranžmajev.

Na današnji pogovor smo zato povabili direktorja Alpine Italia Draga Košuta in nekatere strokovnjake, ki tako ali drugače poslujejo preko ali s pomočjo Alpine Italia: Jano Erznožnik, vodjo nabave modne obutve in Jureta Orešnika - nosilca komercialnih poslov v izvozu športne obutve.

### Delo-življenje:

Katere so sedanje dejavnosti Alpine Italia in kaj menite o tem delu?



### Drago Košuta:

Ve se, da je bila Alpina Italia ustanovljena zaradi interesov matične firme Alpine v Žireh. Prav gotovo zaradi nekaterih strateških razlogov. Verjetno zaradi lažjega poslovanja na relaciji Jugoslavija, preko Italije v Evropo.

Zato je prva naloga naše firme, da se prilagaja interesom Alpine, seveda ob upoštevanju morebitnih novih potreb, tako v vsebinskem kot operativnem smislu. Vse z namenom, da pripomore k uspešnejšemu poslovanju firme Alpina Italia. Prva naloga, zaradi katere je bila ustanovljena naša firma, je finančna. Vse se začne in konča pri denarju.

Druga možna dejavnost je lahko nabava, transporti, koordinacija transportov, nove poti poslovanja, reševanje posameznih problemov. Skratka, nekakšna dolga roka Alpine (in njene strategije) v Evropi. Konkretno pa je naša velika vloga v vzpostavljanju kreditnih linij; da lahko financiramo nabavo materialov (ali pa tudi čevljev). Kot italijanski firmi nam uspeva pridobiti ugodne kredite. Formalno nabavljamo tudi blago in prodamo v Alpini v Žireh, vse po čimbolj ugodnih pogojih. Seveda pa kredite lahko dobivamo tudi na podlagi prodaje čevljev, kar gre formalno preko naše firme, čeprav

Alpina to uredi v celoti že direktno s kupcem obutve. Poleg tega sodelujemo tudi s posameznimi službami v Alpini v Žireh pri iskanju določenih vzorcev ali materiala, ki ga z našo pomočjo Alpina lažje dobi.

Mislím, da je delo dobro zastavljeno. Mislím pa, da Alpina Žiri ne izkoristi dovolj Alpine Italia kot baze za poslovanje. Tu mislim na eventualno dokapitalizacijo, s čimer bi si širili možnosti finančnih aranžmajev in zaradi večjega ugleda tudi razširjenega poslovanja. Na drugi strani pa bi lahko iskali ugodnejše poslovne poti, nove partnerje.

Zlasti bi lahko preko Alpine Italia bolje obvladovali razmere tudi na italijanskem tržišču: od sistematičnega marketinškega pristopa do kontrole delovanja naših distributerjev.

### Delo-življenje:

Kako pa vidite vlogo Alpine Italia tisti, ki preko nje ali z njeno pomočjo poslujejo?



### Jure Orešnik:

Kar zadeva prodajo športne obutve (izvoz), je to predvsem prilika, da si s poslovanjem preko Alpine Italia Alpina Žiri kot celota pridobi možnosti kreditiranja nakupov in ugodnejših finančnih aranžmajev. To je pravzaprav edina vloga, ki jo vidimo, gledano z našega vidika. Torej, zaradi interesov Alpine je tak način poslovanja potreben. Samo poslovanje teče brez problemov. Gledano z mojega vidika je bilo poslovanje Alpine Italia izredno nujno takrat, ko so poslovali preko začasnega uvoza, ko smo delali lon posle oz. da smo se izognili carinam. Tedaj smo morali imeti neko firmo, ki je naše poslovanje olajševala, financirala in podobno.

### Delo-življenje:

Pa vendar, kljub temu, da firma Alpina Italia ni bila organizirana za vodenje komercialnih ali drugih poslov, bi lahko pomagala pri tem.

### Drago Košuta:

Za prodajo naše obutve v Italiji je pooblaščen druga firma, ki pa tu ne prodaja le čevljev, temveč tudi drugo športno opremo. Lahko pa bi govorili, koliko je ta firma uspešna. Alpina Italia bi tudi tu lahko predstavljala dolgo roko Alpine Žiri in spremljala poslovanje.

Kreditni so v Italiji še vedno ugodnejši, kot so v Sloveniji.

Razširitev dejavnosti je seveda možna. Za to pa je treba imeti vizijo in znanje, da bi to dosegli. Pojavljajo se nove in nove potrebe.

### Delo-življenje:

Alpino Italia bi potemtakem res lahko uporabili kot vzvod za različne poslovne poteze?

### Jure Orešnik:

Moje stališče je, da je treba Alpino Italia maksimalno izkoristiti za finančno poslovanje - to je denar, to so plačila. Zlasti, ko ne moremo zagotoviti plačila v Slovenijo (kot predplačila ali pa zavarovanja plačila), ker ima veliko večjo težo nekdo iz Evrope kot mi.

### Jana Erznožnik:

Ljudje, ki so Alpino Italia osnovali, so prav gotovo imeli določene namene. Upravni odbor, ki je sedaj postavljen in se sooča z novimi pogoji, prav gotovo tudi mora poznati vlogo te firme oz. jo mora usmerjati. Zlasti pa se mora odločiti, kako firmo v Italiji izkoristiti. To je ključno.



Kar zadeva sodelovanje z nabavo, naj bi na eni strani vodili stare nabavne poti, ki jih je treba nadzorovati in tudi iskati boljše alternative. Utrte poti bodo več ali manj ostale enake, kot so bile doslej. Izkoristiti pa moramo našo firmo za kontrolo prodajnih in nabavnih poti, cen itd.

### Drago Košuta:

Če govorimo o možnostih, moramo res govoriti tudi o tem, kako jih maksimalno izkoristiti. Pogoji so se spremenili in tu je treba iskati možnosti, če so. Na primer: marsikaj, kar za nas delajo drugi, bi lahko preko naše firme opravili za tretjino nižjo ceno.

### Zaključek:

Očitno so pogledi različni, kakor kdo na zadeve gleda in s katerega zornega kota. Na vsak način pa člane uprave čaka razprava in tehtanje o viziji nadaljnega razvoja te firme, lahko tudi kot možnosti, ki jo imamo o poslovanju med vzhodnimi in zahodnimi partnerji. Odločitev bo morala pasti na relaciji med možnostmi - interesi - in novo (ali ne) organizacijo. Kakršnakoli odločitev pa ne sme zmanjšati našega manevrskega prostora.



## KADROVSKE NOVICE – APRIL 96

April je s kadrovskega vidika značilen po tem, da se ni zaposlil nihče, z delom pa je v tem mesecu prenehalo kar 8 delavcev.

V tem mesecu so prenehali Helena Kavčič iz izvoza; iz oddelka

brizgane obutve Milan Primožič in Marijo Šubic, ki je odšel na služenje vojaškega roka. Iz obrata na Colu so z delom prenehali: Nataša Vidmar ter Marjan Faganel in Mitjan Černigoj, ki sta odšla k vojakom. Delovno razmerje je prenehalo tudi delavcema iz obrata Gorenja vas Simonu Selaku in Tatjani Smolej.

**Irma DOLENEC**

### OB SKLENITVI ZAKONSKE ZVEZE:

Sodelavkama Mariji Bogataj iz šivalnice in Darinki Osredkar iz obrata v Šentjoštu ob sklenitvi zakonske zveze iskreno čestitamo in jima na novi življenjski poti želimo mnogo sreče, razumevanja, zadovoljstva in zdravja ter dobre volje za premagovanje težav v skupnem življenju.

## Pihalni orkester Alpina spet prvi

Po lanskem uspehu je tudi letos naša pihalna godba v Ormožu spet nastopila zelo uspešno. Dirigent Milan Matičič in orkester »Alpina« Žiri sta si prigrabala 1. mesto v skupini godb, ki štejejo do 30 godbenikov. Prof. Jože Gregorc je takole ocenil njen nastop:

Dirigent Milan Matičič je pokazal izredno muzikalnost in prepričljiv umetniški pristop, bil je pravi arhitekt glasbenih stvaritev, iz katerih je izluščil posamezne estetske elemente, perfektno izvedel melodične linije različnih instrumentalnih skupin, dobro izrabil njihove različne muzikalne izpovedi in jih povezal v skladno celoto. Opazna je bila tudi njegova posebna ljubezen in prefinjen občutek za slovenske narodne pesmi, zato je prav, da je dal na pro-

gram G. Učakarja Slovenski svet. Orkester »Alpina« dobesedno poje v vseh instrumentih, od pihal do trobil, z odlično ritmično in dinamično usklajenimi tolkali. Nobena glasbena tema ali krajši domislek ali okras ne ostanejo neizkoriščeni ali prezrti. Dirigent ima svoje godbenike med izvajanjem v popolni oblasti, kar vidi se, kako ga spoštujejo in imajo radi, saj z njim čutijo in sodoživljajo glasbo. To je prava, najpristnejša notranja disciplina izvajalcev in najneposrednejši stik med vodjem in vodenimi. Občinstvo, ki so ga v glavnem sestavljali godbeniki drugih orkestrav (prav gotovo najbolj kritični ocenjevalci), je izvajanje orkestra in njihovega dirigenta pozdravilo z viharim aplavzom.

### Postani godbenik

Želimo, da se nadaljuje dolgoletna tradicija godbeništvaja v Žireh in z njo njena primerna kakovostna raven. K temu naj prispeva tudi nova generacija mladih glasbenikov, ki bi se pričela izobraževati v šolskem letu 1996/97.

Zato Glasbena šola Škofja Loka, oddelek v Žireh in Pihalna godba Alpina Žiri vabita učence 3., 4. in 5. razredov Osnovne šole Žiri k učenju klarineta in trobente za potrebe žirovske godbe.

Vsi mladi, ki imate veselje do te lepe zvrsti glasbe, se kar korajžno zglasite v kabinetu Glasbene šole v Osnovni šoli v Žireh pri g. Tomu Demšarju, kjer boste dobili obrazec – prijavnico za vpis. Vsi prijavljeni kandidati bodo povabljeni na enostaven preizkus glasbenih sposobnosti.

Izbranim kandidatom se bo pričel pouk v ponedeljek, 2. septembra. Pouk instrumenta bo v prostorih Pihalne godbe Alpina, nauk o glasbi pa v oddelku glasbene šole v Žireh (osnovna šola) – oboje vedno v popoldanskem času.

Glasbene instrumente za učenje bo posodila godba. Kot velja za vse učence v Glasbeni šoli, bo potrebno poravnati šolnino, ki je le 3.800,00 SIT mesečno.

Poleg učenja klarineta in trobente bo v oddelku Glasbene šole v Žireh prostih za prihodnje šolsko leto še nekaj mest za učenje harmonike, blokflavte in kitare. Tudi kandidati za učenje teh instrumentov se zglasite pri Tomu Demšarju.

Mladi, želimo, da Žiri še naprej gojijo živahno glasbeno življenje, zato se prijavite na našo ponudbo oz. razpis in vstopite v svet glasbe.

**Valentin Bogataj**

## Franciški Jereb v slovo

Za vedno smo se konec meseca aprila poslovili od naše dolgoletne upokojenke Franciške Jereb, rojene leta 1916 v Žireh.

V Alpini se je zaposlila v začetku leta 1964 in je opravljala delo snažilke obratnih prostorov. Zaposlena je bila do julija leta 1968, ko je izpolnila pogoje za starostno upokojitve. V svojem življenju se je



morala boriti z mnogimi težavami, vendar jih je vseskozi pogumno premagovala.

Ko se za vedno poslovljamo od Franciške Jereb, sočustvujemo z domačimi. Ohranili jo bomo v trajnem spominu kot vestno in pridno delavko.

## Poslovili smo se od Franca Šubica

V drugi polovici meseca aprila je od nas za vedno odšel naš upokojenec Franc Šubic.

Franč Šubic je bil rojen leta 1911 v Hotovljah pri Poljanah. Kot visokokvalificirani čevljar je pričel delati v Alpini leta 1954 v pri krojevalnici in je tam delal do konca avgusta 1959. Ponovno se je zaposlil v začetku leta 1965 v obratu Gorenja vas, kjer je delal v obratu vse do invalidske upokojitve decembra leta 1970.



Franca Šubica ni več v vrstah upokojenecv Alpine.

Vsi – posebno pa še delavci in upokojenci iz obrata Gorenja vas – se bomo Franca Šubica vedno spominjali kot dobrega in vestnega delavca.

## V slovo Slavki Novak

Poslednje slovo smo konec meseca aprila izrekli naši dolgoletni delavki in upokojenki Slavki Novak, rojeni leta 1928 v Rovtahn.

Slavka Novak je svojo delovno pot v Alpini pričela novembra leta 1956 v montažnem oddelku – najprej v finišu, kasneje je opravljala razna dela, do leta 1981, ko je bila premeščena na delo snažilke. Upokojila se je junija leta 1983.



Vsi, ki smo poznali Slavko Novak, vemo, da ji življenje ni prizanašalo, da pa je vedno znova zmogla voljo do dela in življenja. Žal je bila huda bolezen močnejša od življenja in za vedno smo se morali posloviti.

Slavko Novak bomo ohranili v lepem spominu.



Akademski slikar Stane Kosmač je odprl razstavo rešitev za žirovski simbol



Srce na zaslonu je bila igra, ki so jo uspešno zaigrali učenci od 5. do 8. razreda pod mentorstvom prof. Brede Dolenc

## »Pri vas je čisto posebna svetloba«

Se morda spomnite, kaj vse so na področju literature lani ustvarili Žirovci?

Dr. Marija Stanonik je izdala dve knjigi: Iz kaosa kozmos – slovensko odporniško pesništvo v letih 1941–1945 (to je ponatis njenega doktorata), in Čebela, zlahna spremljevalka slovenske kulture; delo, ki ga je naša rojakinja napisala ob 90-letnici Čebelarske družine Žiri.

Franc Kopač (pesnik) in Franc Temelj (fotografije) sta skupaj izdala zanimiva Šmarnična romanja.

Tončka Stanonik je napisala Pravljice za Ajčko Bajčko – in mamico.

Milena Miklavčič pa je kmalu po novem letu (prav v času praznovanja kulturnega praznika) pričakala svoj knjižni prvenec Abeceda iz Zakajčkove ulice.

Za povrh je izšel zbornik Žirovski občasnik, ki ima vedno tudi literarno vsebino in pomen.

Torej res bogata bera, ki ji je težko kos kak drug tako majhen kraj v Sloveniji. Ali bomo ob tem začeli premišljevat: Zakaj? V stilu, kot je nekoč zatrdjeval eden naših vikendašev: »Ugotovil sem, zakaj je v Poljanski dolini toliko slikarjev. Tu je čisto neka posebna svetloba, ki je vi domači sploh ne opazite!« Nič zato, če ne bo pravega odgovora, važno je, da se dogaja nekaj, na kar smo lahko ponosni.

Februarja je bilo zato kar zanimivo, čeprav je treba reči, da smo v Galeriji v Žireh doživeli še odmevno razstavo Konrada Petermelja, razgovor s kobarškimi muzejskimi strokovnjaki ob predstavitvi Dnevnika 1914–1918 Albina Mlakarja in razmišljanja in ravnanja vredno predavanje o slovenščini med domom in svetom dr. Marije Stanonik (v okviru Žirovskih duhovnih večerov). Tedaj smo izvedeli, da je materin jezik pravzaprav le narečje; da slovenski

## Žirovski simbol grb ali znak?

Tako se človek sprašuje potem, ko so v Galeriji v Žireh odprli razstavo 50 predlogov (rešitev), ki so jih avtorji poslali na razpis. Tako zaradi pripomb članov komisije: Mihe Nagliča in (odsotnega) Tomaža Kržišnika, pa tudi zaradi zadrege ob otvoritvi, ko ni govoril župan – in niso podelili nagrad. Stane Kosmač je spregovoril na otvoritvi le toliko, da je okvirno pojasnil zaplet in odprl raz-

stavo; ocenjevanje o najbolj primernem simbolu je prepustil vsem, ki so si razstavo ogledali.

Kot smo izvedeli, je skupina članov sveta zahtevala poročilo o postopku – in če bo temu sledil še kakšen drug sklep – bomo videli.

Videli pa smo veliko zamisli za žirovski simbol. Radi bi, da bi nam bil tisti, ki ga bomo uporabljali, blizu; da bi bili nanj ponosni, da bi nekaj predstavljal; in da cela zadeva ne bi bila predraga.

Morda je odložitev še najprimernejša, da se postopek mirno prouči in potem dokončno odloči.

N. P.

## Judoisti z mednarodnimi uspehi

Na mednarodnem judoističnem tekmovanju v Bergamu v Italiji je nastopilo kar 1400 tekmovalcev iz 41 držav.

Med tekmovalci so bili tudi trije tekmovalci Judo kluba Alpina. Izkazal se je Sašo Jereb, ki je v svoji kategoriji do 46 kg zmagal.

Tudi v Tolmezzu sta bila na mednarodni tekmi uspešna dva Žirovca; Milan Herega je bil med dečki do 42 kg tretji, Sašo Jereb pa je spet zmagal v kategoriji do 46 kg.

V tekmovanju za Pokal Ptuja so bili v svojih kategorijah uspešni vsi trije naši. Sašo Jereb je zmagal, Milan Herega je bil drugi, Emil Padovac pa tretji.

Milan JEREB

Korošci izgublajo korenine slovenskega jezika, ker zanemarjajo izražanje v dialektih, da Rezijci silijo iz izolacije...

Da naj bi mi, ki nam slovenščine nihče ne krati, razen na slavnostnih ali pogrebni govori, čimveč govorili v materinem jeziku (narečju), ki je (tudi Žirovsko) po mnenju strokovnjakov čudovito (in ne grdo). Tudi poslovneži naj ne bi postali zgolj dvojezični ali celo poliglotti, temveč naj bi skušali uveljaviti tudi slovenščino, itd.

Glede na to, da so bila posamezna literarna dela predstavljena posebej, je tokrat Miha Naglič povabil v Galerijo Tončka Stanonik, Mileno Miklavčič in arhitekta Vlasta Kopača. To je sin slikarja Franja Kopača, nekdanji dahavski interniranelec, človek, ki je tu ustvaril pretresljiva pričevanja (risbe) iz življenja v taborišču; obsojenca v dahavskih procesih, tesnega sodelavca Jožeta Plečnika in »stvarnika« nove podobe Velike Planine.

Škoda, da je imel prav tiste dni nezgodo mag. Branko Mlinar, ki ve marsikaj povedati o ostankih Rimljanov in našem ozemlju. Skratka, zanimivo in ohrabrujoče.

Nejko PODOBNIK

## Iskrice

### Organizacija:

je le sodobna beseda za smotno ravnanje v danih okoliščinah.

### Organizacija:

je lahko sredstvo za doseg ciljev, ne more pa biti samemu sebi namen. Če je organizacija zgradba in ne način dela, so rezultati oddaljeni tudi od ciljev.

### Kadri:

Če živimo v tržnem gospodarstvu, so na trgu tudi znanja in sposobnosti. Pomembna je tako vloga ljudi v poslovnih procesih in uspehih, kakor tudi konjunkturna po teh kadrih.

### Kadri:

Ste kdaj primerjali med seboj vloge, ki jih imajo v podjetju posamezniki, s plačami – in napravili vrstni red?

### Denar:

Denar je res cilj podjetništva; toda brez kulture (dela, poslovanja, odnosov) do denarja ne moremo.

### Denar:

Denar lepo šumi in žvenketa, toda tudi za to je treba imeti posluš. Za razliko od druge glasbe še dober »sluh, vid, volh in okus«.

Uredništvo



## Žirovski planinci razširjajo delovanje

V začetku marca je Planinsko društvo Žiri pripravilo že svoj 46. redni občni zbor, ki ga je s predvajanjem diapozitivov o spustu s smučarsko desko z 8068 m visokega Gasherbruna I popostril najboljši alpinistični smučar preteklega leta Žirovec Marko Čar.

V nadaljevanju so poročali predstavniki sekcij in upravnega odbora, ki je bil izvoljen lani. Le-ta si je kot eno bistvenih nalog zastavil približati planinstvo mladim. V vrtcu so pripravili akcijo »Ciciban-planince«. V okviru mladinske sekcije so bili organizirani trije izleti s solidno udeležbo.

Nagradili so najboljše izmed številnih pohodnikov na Javorč (905 m) in ustanovili sekcijo pohodnikov, imenovano U 235. Lansko leto je bilo v vpisni knjigi pohodnikov zabeleženih preko 8000 vpisov. Najvztrajnejši med njimi so imeli tudi po več kot 300 vpisov. Javorč je s tem postal najbolj priljubljen vrh v okolici Žirov, kar predstavlja za planince še večjo moralno obvezo do varovanja pristopnih poti in narave.

V domu Partizan so odprli pisarno, v kateri lahko planinci enkrat tedensko uredijo vse formalnosti. Uvedli so novost, ki omogoča članom samoorganizacijo izleta s subvencijo PD.

Organizirali so več izletov in pohodov. Najbolj je uspel pohod okoli Žirov, ki se ga je udeležilo rekordno število udeležencev.

Vzdrževali so planinske poti v okolici Žirov.

Ob vrnitvi Marka Čara s Himalaje so mu pripravili slavnostni sprejem.

V osnovni šoli so obnovili in dopolnili plezalno steno. Alpinistični odsek je organiziral alpinistično plezalno šolo (vodili so jo izkušeni alpinisti), ki jo je uspešno zaključilo preko 10 tečajnikov. V osnovni šoli so imeli športni plezalni krožek, ki ga je obiskovalo od 10 do 15 otrok. Člani krožka so se udeleževali tudi tekem za slovenski pokal, kjer so dosegali zavidljive uspehe. Tudi v članski kategoriji so v AO PD Žiri vsaj trije člani, ki sodijo v sam vrh slovenskega alpinizma in se redno udeležujejo tekmovanj ter preko leta opravijo več težkih smeri. Velja omeniti predvsem Marka Čara, Sabino Sovinc in Francija Jenstrla, pri čemer velja opozoriti, da mlade žirovske alpiniste najtežje smeri in tekmovanja še čakajo.

Veliko časa so planinci posvetili svojemu nekdanjemu planinskemu domu na Goropekah. Le tega je namreč PD Žiri leta 1983 zaradi nezmožnosti vzdrževanja preneslo na Alpino. Ker je bil dom nerentabilen, ga je Alpina letos prodala zasebnici, planinci pa z deležem od prodaje niso zadovoljni. Da bi se spoznavali v zadovoljstvo vseh, je bila na občnem zboru določena pogajalska skupina, ki naj bi se pogovarjala z vodstvom Alpine.

Žirovski planinci nameravajo nadaljevati začrtane usmeritve in se truditi, da bi planinstvo (z vsemi svojimi oblikami) na Žirovskem še bolj zaživelo.

**Zvone KOPAČ**

## Gasilsko društvo Dobračeva

Četudi so leta velikih prizadevanj pri graditvi novega doma in nabave sodobne gasilske opreme mimo, gasilsko delo in čuječnost pri varovanju družbene in zasebne lastnine ni zamrlo. Treba je vzdrževati dom, opremo in skrbeti za nenehno usposabljanje ljudi, da bodo lahko nadaljevali zahtevno sodobno vlogo v gasilski organizaciji.

Preteklo leto dobračevski gasilci niso imeli večjih posredovanj; kar trikrat pa so morali odhiteti na pomoč.

6. maja 1995 so jih klicali na pomoč k Sv. Andreju nad Zmencem, 9. avgusta so jih klicali na pomoč k Veroniki Petrovčič v Žirovski vrh 36, kjer je strela zanesla požar, vendar je tamkajšnji gasilski trojki že uspelo pogasiti požar. 8. septembra so odhiteli na pomoč Francu Tolarju v Zabrežnik, kjer je zaradi neurja narasli hudournik Zabrežnik ogrožal domačijo v grapi, kjer je na nekaj mestih odneslo tudi pot.

Med letom so ob asfaltiranju krajevnih cest vozili vodo in s tem zmanjšali stroške, ker bi bila cisterna, ki bi jo pripeljal gradbeno podjetje, občutno dražja.

Vso pohvalo velja poštvalnima soferjema Janezu Miklavčiču in Ediju

Padovcu, ki sta bila ob takih trenutkih za volanom gasilskih vozil.

Kar 11 ekip se je udeleževalo gasilskih tekmovanj, kjer so se nekatere ekipe prebile na prva mesta. Žene veteranke so zmagale.

Med letom so sicer čistile dom in sodelovale pri izvedbi veselice. Organizirale so tudi tri zdravstvena predavanja.

Mladinci se ponašajo s štirimi aktivnimi desetlinami in so veseli, da so na tekmovanju dosegali od prvega mesta naprej. Za dosežene uspehe je društvo organiziralo kopalni izlet v Fieso in obisk Antonijevega rova v rudniku živega srebra v Indiji.

Po vzoru račevskih gasilcev so tudi mladi dobračevski gasilci popoldan imeli svoj mladinski gasilski občni zbor. S tem se pripravljajo na samostojnejše delo, ko bo treba zamenjati starejše.

V društvu delujejo tri gasilske trojke, ki pokrivajo oddaljeneje vasi in zaselke. To so gasilske trojke Ledinica, Koprivnik-Jarčja dolina in Zabrežnik. To pripomore tudi k večji požarni varnosti. Gasilski kombi je žal dotrajan in že nevaren za prevoz ljudi. Želijo ga nadomestiti s sodobnejšim volkswagenom, za katerega pa bo treba zbrati kar velika

denarna sredstva, kar je ob sedanji gospodarski krizi skoraj nedosegljivo.

Dobračevski gasilci prijateljsko sodelujejo z gasilskima društvoma Vižmarje-Brod in Dornberk iz Vipavske doline. Gasilci iz Dornberka zato letos dobračevske gasilce vabijo v goste, ko bodo meseca maja razvili mladinski prapor in predali namenu novo gasilsko vozilo.

Tudi ostala tri gasilska društva na Žirovskem: Žiri, Brekovicke in Račeva, so uspešna pri varovanju ljudskega pre-

moženja v novi občini. Vsi se še naprej združujejo v upravni gasilski zvezi Škofja Loka.

Gasilci na Žirovskem sicer menijo, da bi morali imeti v občini Žiri svojo gasilsko zvezo, ki bi usklajevala delo vseh štirih gasilskih društev, ki imajo v svojem sestavu šest gasilskih trojk za prvo posredovanje. Zbrani gasilski tolar v žirovski občini, bi tako ostal doma.

**Ivan REVEN**

## Dom na Goropekah v zasebnih rokah

Po članku »Dom na Goropekah v zasebnih rokah« v aprilski številki glasila DELO-ŽIVLJENJE, me je kar nekaj članov Planinskega društva Žiri spodbudilo, naj napišem še nekaj resnic v zvezi z lastninjenjem Doma na Goropekah.

Res je, da je Alpina v letu 1983 prevela planinski dom, kar je bila v okviru takratne zakonodaje edina možna dobra rešitev. Možne so bile sicer še druge variante, vendar z interesi izven Žirov, zato jih nismo upoštevali.

(nadaljevanje na 12. strani)

## Ob dnevu zemlje – tudi taborniki in skavti



Taborniki in skavti se pripravljajo na razstavo

Žirovski taborniki Rod zelena Žirka so ob sodelovanju katoliških skavtov – Radovednih orlov – v družbenem domu Partizan pripravili zanimivo razstavo svojega dolgoletnega dela.

Atraktivno je deloval že opazovalni oder pred vhodom, ki je bil hkrati dobro opozorilo mimoidočim, da si tukaj velja ogledati nekaj zanimivega.

Pa je res zanimivo: od dnevnih zapiskov, strokovne literature, fotografskega materiala, kar vse priča o bogati tradiciji in široki vzgojni de-

javnosti te organizacije. Vrednote, ki jih tu dobivajo mladi, so splošne vrednote človeštva, ki pa so pri tabornikih še bolj poudarjene s spoštljivim odnosom do narave. Seveda pa je najbolj privlačno prikazovanje taborjenja in drugih dejavnosti, ki jih vključujejo taborniki. Predstavili so tudi tabornišvo v Žireh in Sloveniji (slikovno, pisno, glasbeno in na videu), taborniške zbirke, makete, skulpture in podobno, šotor prerijskih Indijancev tete-pee, taborniško literaturo, zemljevide (specialke) in še mnogo drugih zanimivih reči.

Dokaj velika dvorana v Partizanu je bila skorajda premajhna za prikaz številnih zanimivosti iz življenja tabornikov. Človek kaj hitro spozna, koliko koristnih spretnosti obvladajo in kako koristno bi bilo, če bi jih še kdo.

Kot kaže, so si številni Žirovci ogledali to zanimivo razstavo, ki so jo pod vodstvom Roberta Šubica in tovarišev pripravili taborniki in skavti.

**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. Nejo Podobnik – glavni in odgovorni urednik. Naklada: 2.400 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj.

## Minister dr. Pavel Gantar na obisku v Žireh



Ministra za okolje in prostor dr. Pavla Gantarja (v sredini) so spremljali, z leve: Franc More, predsednik komisije za varstvo okolja, župan Bojan Starman, predsednik sveta občine Žiri Marjan Žakelj in podžupan Tone Oblak

V soboto, 20. aprila, je Žiri obiskal minister za okolje in prostor dr. Pavel Gantar.

Najprej se je v galeriji kulturnega doma pogovoril z vodstvom naše občine, županom in člani sveta, zatem je obiskal del našega kraja, na

koncu pa se je srečal z udeleženci čistilne akcije in se jim na pikniku pri ribogojnici zahvalil za sodelovanje.

To je kratka vest, ki pa je lahko koristna. Najprej zato, ker je bilo to prvič v samostojni Sloveniji, ko se je kak državni funkcionar v Žireh srečal s predstavniki lokalnih oblasti, ne pa s strankarskimi simpatizerji. Razgovor je pokazal, da so naše žirovske usmeritve, kar zadeva ravnanje z odpadki (sekundarnimi surovinami), kar prave. Težnja, da bi imeli manj nekoristnih odpadkov, ki le obremenjujejo okolje. Na eni strani bi morali priti do selekcije odpadkov že na izvoru, tako da bi jih na centralno gorenjsko deponijo odvažali čim manj, ostalo pa prodati, ali s kompostnicami reševati doma.

Župan Bojan Starman je naš koncept varstva okolja predstavil, dopolnil pa ga je predsednik komisije za varstvo okolja Franci More.

Po besedah ministra Gantarja, je država pripravljena podpirati dobre projekte, tako z nasveti, urejanjem dokumentacije kot tudi z denarjem. Država je že sodelovala pri gradnji žirovske kanalizacije v Starih Žireh s skoraj 11 milijoni SIT. Letos računamo še na nekaj milijonov.

Sodelovanje je lahko bolj pristno tudi zato, ker je bil dr. Gantar doma v Gorenji vasi in bolj razume naše težave.

Med drugim je zatrdil, da nekdanji rudnik urana ne pride v poštev za odlagalnišče srednje in manj radioaktivnih odpadkov, med drugim tudi zaradi vlažnih tal.

Pa še marsikaj zanimivega smo izvedeli in vzpostavili možnosti za nadaljnje sodelovanje.

N. P.

## Dom na Goropekah v zasebnih rokah

(nadaljevanje z 11. strani)

Vse o takratnem prenosu planinskega doma na Alpino, sta si Alpina in Planinsko društvo Žiri uredila s pogodbo, v kateri med drugim piše tudi, da Alpina doma ne more prodati, lahko pa ga da v zakup (pogodba tudi sedaj še velja).

Z novo lastninsko zakonodajo (deset let kasneje) se postavlja vprašanje lastninjenja Doma na Goropekah. Razgovori so potekali v smeri, da bi Dom prenesli nazaj na Planinsko društvo Žiri, seveda v okviru pogodbe. Prevladali so drugi interesi in Dom na Goropekah se je »znašel« v Programu o lastninjenju Alpine, za kar daje zakon Alpini sicer vse pravno formalne pravice. Od tega trenutka dalje se je dalo predvidevati tudi, da bo prišlo do prodaje Doma na Goropekah, čemur smo sedaj priča.

Kljub dejstvu, da je Alpina s tem kršila pogodbo iz leta 1983, planinci nismo pravice iskali na sodišču in smo se skušali pogoditi z Alpino, v prepričanju, da gre za žirovsko vprašanje in da bomo problem Doma na Goropekah rešili v obojestransko zadovoljstvo, tudi z upoštevanjem moralnega vprašanja do generacij planincev, ki so dom gradili. Da planinci ne bi zapletli postopka lastninjenja, smo zahtevali od Alpine le del kupnine doma. Sprva smo zahtevali delitev kupnine 40:60 za Planinsko društvo. Kasneje, v marcu, pa je na občnem zboru Planinsko društvo na osnovi posredovanih podatkov, po široki in temeljiti razpravi sklenilo, da Alpini da soglasje o prodaji Doma na Goropekah (čeprav je bila po predvide-

vanih kupoprodajna pogodba o prodaji Doma že podpisana), pod pogojem, da Alpina da Planinskemu društvu preostanek kupnine, kot razliko od kupnine in višine stroškov okrog 196.000 DEM, kot jih je posredovala Alpina. Občni zbor se je z višino stroškov strinjal, kljub temu, da se je prvotno zahtevano razmerje povsem obrnilo, v upanju, da se bo vodstvo Alpine strinjalo in da bomo primer zaključili v obojestransko zadovoljstvo.

V omenjenem članku pa je zapisano, da so planinci s težkim srcem pristali na prodajo. Res je, vendar Alpina še ni izpolnila pogojev po sklepu občnega zbora Planinskega društva, ampak ultimativno ponuja 25% kupnine, kar v nobenem primeru ne predstavlja razlike med višino stroškov vlaganj v dom, kot jih je posredovala Alpina in višino dosežene kupnine. Trditve, da so stroški adaptacije blizu kupnine, pa so tako enostranski kot pavšalni in kot taki ustrezajo samo eni strani. O prihodkih od najemnine doma v tem obdobju pa tako ali tako sploh ni govora.

Trdim, da ima Planinsko društvo Žiri izključno pravico razpolaganja z razliko sredstev od prodaje Doma na Goropekah, ki je dom zgradilo s prostovoljnimi delom in da ta sredstva ne morejo biti sredstva nekega poslovnega sistema, ampak sredstva društev s področja dejavnosti, to je s področja športa in rekreacije.

**Za Planinsko društvo Žiri  
Janez Kosmač**



Čistilna naprava v Žireh



Takole so mladi s svojimi učitelji urejevali okolje pri osnovni šoli