

Načrti na področju trženja modne obutve

Od Vzhoda do Zahoda

Pred dobrima dvema letoma smo se odločili, da kljub recesiji na zunanjem trgu, poskusimo s prodorom trženja pod lastno blagovno znamko SIMONA. To odločitev je narekovala dolgoletna želja po postopni uveljavitvi našega imena. Zavedali smo se, da bodo začetki izredno težki. Z malimi serijami naročil so kupci le preizkušali (testirali) naše sposobnosti in poslovnost. Sedaj se naročila iz sezone v sezono povečujejo. Čeprav je trenutno izredno težko prodreti na zunanji trg, saj je konkurenca izredno huda, tržna selekcija pa zato vse večja, so kupci zadovoljni z našim programom modne obutve. Prvi začetki so bili na francoskem trgu, saj smo prvo sezono prodali le 3.500 parov. Sedanje naročilo (35.000 parov) za francoski trg za sezono pomlad-poletje 1994, kaže na pravilno pot.

Trenutno smo v obdobju zbiranja informacij za razvoj kolekcije jesen-zima 1994. Opravili smo že analizo nemškega, švicarskega in francoskega trga. Pogovori z našimi dosedanjimi kupci v drobno-prodajni (detajlistični) mreži so bili izredno koristni. Dobili smo podatke o povpraševanju in prodaji ter o cenah. Obenem smo preverili uspešnost naše ponudbe modne obutve. Biti prisoten direktno na trgu s svojo blagovno znamko je zahtevna naloga. Naš načrt in predpo-

goj za dober nastop je dobra kolekcija. To pa pomeni, da pri razvoju upoštevamo zahteve tržišča. V naših kolekcijah naj bi bile vse te zahteve združene v enotno kolekcijo. Prevladuje italijanski in francoski dizajn. Kolekcija mora biti splet vseh zahtev. Kolekcijo, ki jo razvijamo za zahodne trge, prodajamo tudi na našem domačem tržišču. V zadnji sezoni dosegamo pomembne premike s prodorom na rusko tržišče. Vzhodna tržišča se vse bolj odpirajo in iščejo modno in kvalitetno obutev. Predpogoj pa je dobra kolekcija.

Prizadevamo si, da na zahodnih tržiščih prodamo čim več pod lastno blagovno znamko prodremo s kvaliteto kolekcij v višjem cenovnem razredu. Določeni trgi so za nas še vedno neosvojeni.



Upamo, da bo tudi nazorna predstavitev naše obutve možnim ruskim kupcem pripomogla boljši prodaji



Vodja komercialne modne obutve Franci Kavčič

Naša naloga je, da na tržiščih, kjer se še nismo uveljavili kot bi se radi, poiščemo prave in najbolj učinkovite distribucijske poti. S tem bomo zmanjšali našo odvisnost od lon poslov.

Doslej smo torej prodrli v Francijo, Belgijo, Nemčijo, Švico... Našo poslovnost moramo dokazati tudi s kvalitetno in pravočasno dobavo naročene obutve. Čeprav so serije razdrobljene, pričakujemo v naslednjih sezonah boljše rezultate. Naše prizadevanje usmerjamo tudi na vzhodne trge. Tam vidimo še dodatne možnosti prodaje (plasmaja) našega programa.

Franci KAVČIČ

NAŠ KOMENTAR

Ko zaslišimo besedo kriza, nas ne strese več, kot takrat, ko smo zanjo slišali prvič. V naši zavesti smo to besedo povezovali s svetovno krizo pred šestdesetimi leti – in veseli smo bili, da »je bilo to daleč za nami«.

Pa ni bilo; najprej smo imeli zapletene razmere, sčasoma smo le začeli uporabljati besedo kriza: od gospodarske, politične, moralne, vsestranske družbene...

Sedaj smo se tega navadili in beseda kriza nam pride prav, ko se iz nekih razmer ne moremo ali ne znamo izkoptati, češ, saj ni mogoče – kriza je.

Pozabljam pa, da ima kriza vsaj tri naboje: prvi je NEVARNOST (da propademo), drugi je PRILožNOST za sprejem novih načinov dela, in tretji za RAST.

Gledano »s protestantskega« vidika, je kriza torej spodbuda za tekmovanje in napredek (in ne obupavanje v močvirju lastne nemoči in vdajanju v usodo).

Zaznati pa moramo to nevarnost in čutiti, da imamo prav ta hip novo priložnost.

N. P.



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Morda še nismo izkoristili vseh možnosti

V prvih devetih mesecih smo v Alpini izdelali preko 1.320.000 parov obutve, kar je 70% letnega plana za leto 1993, od tega 432.000 parov športne in skoraj 930.000 parov modne obutve. Največ je bilo izdelanih ženskih nizkih (427.000 parov), moške obutve (313.000 parov), tekaških (210.000 parov), smučarskih čevljev (103.000 parov).

KAKOVOST

Glede na celotno proizvedeno količino se je odstotek izmeta (škart parov) v primerjavi z enakim obdobjem lani zmanjšal na 1,3%.

NADURNO DELO IN KORIŠČENJE DELOVNEGA ČASA

Število opravljenih nadur se je v devetih mesecih leta 1993 v primerjavi z enakim obdobjem lani zmanjšalo za 9.930 oziroma 39%. Tudi vrednostno so se nadure (kljub inflaciji) zmanjšale za 5%. V okviru skupnega števila nadur se je zmanjšalo število proizvodnih nadur, ki so v lanskem letu predstavljale 63% vseh nadur, letos pa predstavljajo le še 37% vseh nadur.

Če pogledamo samo indekse po posameznih vrstah ur, opazimo, da se je zmanjšalo (v primerjavi z enakim obdobjem lani) število ur po učinku in po času, čakalni čas se je povečal za 12%, ure izostankov pa za 7%. Najbolj — kar za 39% — so se povečale boleznine.

PRODAJA IN IZVOZ

Od celotne prodane količine je Alpina 18% oz. 230.000 parov obutve plasirala na domači trg — 12% preko maloprodajne mreže in 6% preko grosistov. Kar 82% obutve, torej 1.075.000 parov pa je Alpina izvozila. Na domači trg je bilo prodanih 1% obutve več kot lani, na tuja tržišča pa 2% več kot lani. Skupaj to pomeni 2% več prodane obutve, kot v enakem lanskem obdobju.

Maloprodajna mreža je v devetih letošnjih mesecih prodala 275.000 parov obutve.

(po poslovnem poročilu)



Z delavskega sveta, ko je odločal o lastninskem preoblikovanju podjetja



O lastninjenju so razpravljali tudi v strokovnih službah



Tudi delavci v montažah so se seznanili s programom privatizacije v Alpini



Kaj bo prinesla lastninska preobrazba — je v Rovtah razlagala Mojca Gantar

mi vam vi nam

Organizacija

Vodstveni ljudje imajo določeno moč oz. vpliv. Če ga zanemarjajo, se vpliva polastijo drugi...

Organizacija

Pristojnost pri delu bi morala biti skladna z odgovornostjo; oboje pa se mora odražati v ustrezni plači.

Kadri:

Ukazi so kratka pot do delnih uspehov, a hkrati pot do neuspehov. Spodbude so trajna pot do uspehov.

Kadri:

Smisel (pa tudi najtežja naloga) kadrovske politike je tudi v tem, da združi ustvarjalni naboj mladih z izkušnjami in modrostjo starejših sodelavcev.

Denar:

Tudi do večjih profitov vodi le proces. Nenaden visok zaslužek je zgolj slučaj.

Denar:

Delničarji bodo naše delnice kupovali tedaj, ko bo dividenda vsaj nekoliko večja kot so bančne obresti.

Uredništvo



Želimo uravnoteženo proizvodnjo

»Pred kratkim smo zaključili s proizvodnjo 40.000 parov otroških čevljev za firmo Elefanten, obutev, katero smo po začetnih težavah izdelovali kvalitetno in hitro,« je ocenil vodja montaže brizgane obutve **MARINKO BOŽIČ**.

»Tako smo spet začeli izdelovati obutev »standardnega programa«, in sicer največ obutev za Bühlerja in Interconti, pa tudi za Aspo, KOTO, nekaj pa tudi za našo maloprodajno mrežo, obutev za jesen-zimo (gležnarji in škornji). Velika večina naše proizvodnje, ki jo je trenutno 1.650 parov dnevno, gre tako v izvoz. Zgornje dele za našo obutev izdelujejo v Novem Marofu in Vinici, pa tudi zasebnik Horvat pri Ludbregu. Seveda pa okoli tristo parov zgornjih delov izdelujejo tudi v Sentjoštu. Tu izdelujejo tudi v zadnjem trenutku in jih zato prevzamemo »papirnat«, ni pa časa za kakovostni prevzem. Tako se v proizvodnji pogosto pokažejo napake. Včasih gre za neustrezen material, drugič za slabo izdelavo. Mislim, da bi se nam splačalo, da bi bil nekdo zadolžen za prevzem tudi po kakovosti. Iz tega izhajajo tudi drugi problemi, saj je po vlišanju težko ugotavljati vzroke, da je, npr., nek čevljev postrani. Maso, ki jo uporabljamo v naši proizvodnji, dobivamo iz Nemčije; moram reči, da smo z njo kar zadovoljni. Gre za maso, ki ji pri nas dodajamo barvo (pigment). Notranjke dobivamo iz naše sekalnice.

Proizvodnjo organiziramo v dveh izmenah, s tem, da je dopoldanska izmena najmočnejša, popoldne jih dela manj, v nočni izmeni pa delamo le izjemoma, ko je treba določene količine narediti nekaj več, da proizvodnja lahko teče nemoteno. Želim si, da bi bila proizvodnja po količinah bolj uravnovešena. Z manjšimi serijami smo se že sprijaznili, moti pa nas, če pride do tega, da je treba določenega arti-



Vodja montaže brizgane obutve Marinko Božič

kla »čez noč« napraviti sorazmerno veliko več. Ključna stroja sta oba stroja za vlivanje (Desma), za katera je usposobljena določena ekipa, ki delo obvlada. Ob povečanih potrebah proizvodnje so nekvalificirani delavci nekoristni, saj take ljudi lahko uporabimo zgolj za najmanj zahtevna dela. Tudi tehnične možnosti (kapacitete) so omejene. Ob tem naj še povem, da sta obe Desmi že zelo stari in da bodo potrebni ustrezni posegi (čiščenje, zamenjava delov itd.), dokler ne bo mogoča zamenjava s sodobnejšimi stroji.

Misliti bomo morali tudi na stroj za vlivanje v več barvah. Šivalni stroji so zaenkrat še ustrezni.

Kar zadeva samo organizacijo v oddelku, smo zadnje večje posege imeli pred tremi, štirimi leti. Sam se ne zavzemam za radikalne posege, saj se moramo v proizvodnji neprestano prilagajati. To velja tudi za organizacijske ukrepe.

Opozoril bi še na dokaj slabe delovne pogoje, zlasti v letnem času. Kljub prilagajanju z opremo, se vidi, da je bila proizvodna hala pravzaprav prvotno namenjena za skladišče,« je ugotovil vodja montaže.

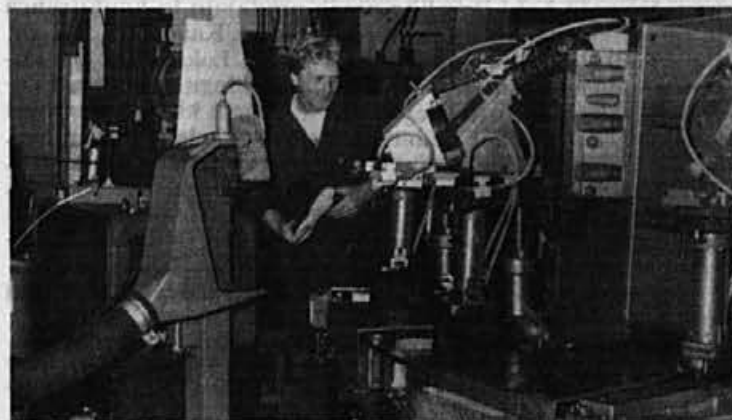
N. P.



Strobl šivanje notranjkov



Ukopitenje pred vlivanjem



Kosmatenje čevljev



Odrpava napak



Veliko možnosti za razvoj v Novem mestu



Del kolektiva prodajalne v Novem mestu. V sredini je poslovodja Franci Štamfelj.

Dvajset let prodajalne v Škofji Loki

Škofjeloška prodajalna Alpina II praznuje letos dvajsetletnico svojega obstoja.

Brez slovesnosti, le kakšen utrinek spomina je zažarel, ko smo se pogovarjali s poslovodjem Janezom Kavčičem in prodajalkama, ki sta v prodajalni že od vsega začetka — Sonjo Podlogar in Francko Draškič.

Prodajalno je na stari lokaciji najprej vodila Anči Marguč, ena naših najbolj vitalnih poslovodij starejše generacije. Leta 1977 se je prodajalna preselila na sedanjo lokacijo, v razvijajoči poslovno gostinski center.

»V Škofji Loki je veliko novih prodajalnih konkurenca je zelo huda,« je ocenil poslovodja Janez Kavčič.

»Tudi Planikina prodajalna v Škofji Loki je kot konkurenca v našem prometu. Sicer imamo blaga dovolj, pri čemer je veliko desortiranega. Vse te stvari, kljub naši dobri kolekciji, čutimo kot padec prodaje — gledano leto nazaj. Smo v položaju, kot smo bili pred približno štirimi leti. Upam, da bo prodaja jesensko-zimskega blaga stekla v redu, kar je seveda odvisno, kakšna bo zima. To bomo skušali spodbuditi tudi preko reklam na Radiu Žiri in drugimi oblikami seznanjanja potrošnikov.

Sicer delamo kar v dobrih razmerah; prodajalna je lepa in funkcionalna...

Potrudili se bomo, kar se da,« je še zatrdil Janez Kavčič.

Tudi na Jesenicah ni denarja

»Kolekcija, ki jo ponuja Alpina, je v redu in zlasti zimska obutev se kar dobro prodaja,« ugotavlja poslovodkinja Jožica Brus.

»Ostalega blaga je tudi dovolj in lahko rečem, da imamo kar dobro ponudbo. Še vedno pa nimamo otroške obutve, ki bi jo ljudje kupovali.

Športni program, ki ga tudi prodajamo, pomeni pomembno popestritev. Z veseljem svetujemo kupcem tudi možne kombinacije čevljev in športnih oblačil.

Težave so tudi s primerno predstavitvijo oblačil, saj nimamo dovolj ustreznih stojal, da bi bilo vse skupaj ljudem bolj pri roki in pregledno. Prav tako bi rabili steklene police — vitrine za športni program.

Zelo dobro ocenjujem prizadevanje Alpine za usposabljanje prodajalcev, kar zadeva svetovanje kupcem glede obutve, kot tudi za aranžiranje.

Žal je na našem področju gospodarstvo v izredni krizi, kar se zelo pozna pri prodaji.

N. P.

»V času znižanja smo dobro prodajali, še posebno colorado program in desortirano blago,« je povedala Justina Hočevar, ki prodaja športno in moško obutev.

»Tudi sicer dobro prodajamo, zlasti planinsko obutev, otroško obutev, škornje iz semiša, gležnarje in moško obutev, medtem ko tekaški čevlji ne gredo toliko. Prav tako v tem času slabo prodajamo obutev v svetlejših barvah, ki bo bolj prodajna spomladi. Pri nas je povpraševanje tudi po smučarski obutvi, zlasti po večjih številkah (nad 43). Žal pa je teh zmanjkalo in kot kaže, teh ne bo tudi v naslednjih pošiljkah.

Sedaj čakamo, da bodo poslali usnjene škornje in gležnarje.

»Škornji so razprodani, gležnarje smo tudi praktično vse prodali,« pravi Marija Turk, ki prodaja žensko modno obutev.

»Zlasti dobro prodajamo modele s srednje visoko peto. Manjka nam copat, tako ženskih kot otroških. Moram reči, da je naša ponudba zelo lepa, čeprav se soočamo z zelo hudo konkurenco.

»Zares prodaja dobro teče,« je pristavil poslovodja Franc Štamfelj. »Kaj smo prej govorili o smučarski obutvi, bi rekel še, da je zelo nerodno, da ima naša konkurenca, ki sicer prodaja na

še čevlje, popolnejšo ponudbo, kot jo dobimo mi v prodajalni. Zlasti je to pomembno za nas, ker sodelujemo kar na petih smučarskih sejmih po okoliških krajih. Potrebovali bi predvsem številke od 8 1/2 naprej. Imamo seveda še precej smučarskih čevljev na zalogi; toda to so od številke 36—42, ki pa ne gredo.

Mislím tudi, da bi morali razmišljati kako z dodatnim vlaganjem in načini sodelovanja izkoristiti celotno stavbo, tudi v nadstropju in dvoriščem vred. Skoraj vsak dan se kdo zanima za to, da bi vzel v najem del stavbe, če bi bila urejena...

Zares, človeku da misliti, kaj vse se da narediti s skupnimi močmi več zainteresiranih, ki že delujejo v stavbi in z novimi možnostmi, ki nastajajo s privatizacijo.

N. P.



Sneg je pospešil prodajo

»Veseli naju, da je zapadel sneg, saj se takoj pozna, da imamo več kupcev,« je naglo povedala poslovodkinja Marjeta Maučec.

»Saj je res žalostno, če ni ljudi; lahko rečem, da se dosedanje znižanje v naši prodajalni ni kaj prida poznalo.

»To je sezonska prodajalna,« je dopolnila prodajalka Sonja Cenček; »upam, da je obdobje slabe prodaje za nami; vemo pa, da na noben način kakšne množične prodaje ne bo več.

Prodajalna v Kranjski gori je bila ustanovljena leta 1977, vendar je delovala na drugi lokaciji; na tej novi lokaciji je sedaj deset let, kar je mali jubilej, ki vzbuja razmišljanje o prihodnosti.

V živahnem pogovoru sem izvedel, da najboljšo prodajo ustvarjajo vikendaši, precej je tudi Italijanov, ki pokupijo precej tekaške obutve. »Vračajo se tudi Avstrijci, pred leti pa so k nam zahajali tudi Angleži, ki so tu precej letovali. V takih razmerah je dobro, da imamo možnost, da kupci plačujejo z devizami. Sicer pa se kriza zelo pozna; tudi tujci že bolj gledajo na

cene. Domačih kupcev pa je precej manj. Če pa ni snega, tudi ni ljudi. Zaradi značaja naše prodajalne ob konferencah vse naročamo v manjših količinah. Tako sedaj nimamo posebnih zalog.

Za naše področje je značilno, da prihaja do hitrih sprememb v povpraševanju; spomladi, dobesedno, od škornjev na sandale. Tako se zgodi, da pomladansko obutev prodajamo jeseni. Zavedamo se, kako pomembno je, da živimo s krajem, zato se povezujemo z organizacijami, s pomočjo katerih je mogoče prodajati več.

Kar zadeva prodajalno, je sicer v redu; težje je, če gre za poverjanje pancarjev, ki jih je treba v prodajalno nositi iz kletnih prostorov; morda bi se dalo urediti tako, da bi kupci pomerjali obutev kar v skladišču. Potrebne bi bile tudi police za pancarje in širše police ob izlozbi.

Tako bi lahko še in še razglabljali; čutiti pa je, da imata obe naši delavki veliko volje in talenta za prodajo, pa tudi znanje, ki si ga pridobijo na seminarjih za prodajalce, je zelo dobrodošlo, sta povedali.

N. P.



KAKO USTVARJAMO

Za lepo in elegantno nogo

Italija je polna optimizma, energije in stremjenja po novem, boljšem in predvsem lepšem.

Najbrž neki izdelek, naj bo to avto ali čevlji, na nas naredi največji vtis ravno z lepoto, oziroma s šarmom, ki ga eden ali drugi morata imeti, če želita preživeti.

Predvsem bi želel poudariti, da v Italiji nisem videl nič revolucionarno novega, kot bi si mogoče kdo predstavljal. V večini primerov je videti starejši strojni park kot v Alpini, ki pa je delal brezhibno.

Da pa so name mojstri naredili močan vtis; to pa moram poudariti. Izredno so natančni, hitri in strogo težijo k enostavnosti. Ta enostavnost pa pomeni najprej klasično kopito, ki mora povsem ustrezati anatomskim potrebam noge v določenem tipu obutve. Material je naraven, iz dražjih, tudi eksotičnih vrst usnja (za poživitev modelov). Zame je že izredno pomemben podatek to, da vsaka operacija, morda še tako bežna, pripomore k lepšemu končnemu izdelku, v našem primeru čevlja.

Pri samem izobraževanju smo se seznanili s sedmimi osnovnimi modeli, iz katerih naj bi kasneje izhajali vsi še tako zahtevni modeli. Predvsem je bil podarek na pravilni in lepi liniji, ki naredi nogo lepo in elegantno.

Menim, da se bomo vsi skupaj morali bolj potruditi, da bomo dosegli lepši končni izgled čevlja. Vsak od nas nosi čevlje in mislim si, da vsak kupuje čevlje, ki so mu v danem trenutku najbolj všeč, seveda v določenem cenovnem razredu. Vsi se ne moremo voziti z beemvejem.



Šola CERCAL v mestu San Mauro, v pokrajini Emilija Romagna, kjer je Peter Močnik obiskoval enomesečni tečaj tehnike modeliranja

Ne vem, če je to ravno pravi trenutek, pa vendar: ljudje v tem predelu Italije, ki se ukvarjajo z izdelovanjem obutve (ali so kakorkoli vpleteni v ta krog), imenujejo to zvrst »UMET-NOST« izdelovanja čevlja. Obiskali smo nekaj tovarn, za katere sem pozneje izvedel, da so

last Baldininija. Nad vzdušjem, ki je vladalo v teh prostorih, je človek lahko samo navdušen. Pri nas pa, kot da je izdelovanje čevlja nujno zlo. Tudi v tej smeri bomo morali pričeti razmišljati, če bomo želeli v prihodnje še prodajati in tudi kaj zaslužiti.

Peter MOČNIK

Aktualni intervju

Tomaz Čizman najzvestejši Alpinin smučar



Nekdanjega smučarskega reprezentanta, ki sedaj že štiri leta smuča med profesionalci v Ameriki, sem srečal v naši servisni službi. Če morda ne veste, Tomaz Čizman še vedno smuča z našimi čevlji in kot je čutiti, je z njimi zadovoljen; še posebej pa je pohvalil naš servis.

Delo-življenje:

Kako izgleda profesionalno smučanje?

Tomaz Čizman:

Lahko rečem, da se selimo neprestano. Ob ponedeljkih običajno počivamo, ob torkih potujemo, ob sredah se pripravljamo na tekmovanje, v zadnjih dveh dneh so potem kvalifikacije in potem ob sobotah in nedeljah tekmovanja. Med profesionalci v zadnjih sezonah smuča običajno 80-90 smučarjev, na tekme ob koncu tedna pa se uvrsti 32 smučarjev. Tekmovanja se odvijajo po vseh Združenih državah Amerike, od vzhodne do zahodne obale. Največ tekem pa je v Coloradu, mi pa se zadržujemo največ v Danverju. Največja težava profesionalnih smučarjev je pravzaprav v tem, da se je treba dokazovati od tedna do tedna. Sam nastopam v slalomu in veleslalomu, z mano pa tekmujejo še trije nekdanji reprezentanti: Žan, Robič in Planinc.

Lahko povem še to, da smo več ali manj odvisni sami od sebe, da sami servisiramo vse kar je potrebno, da sicer drug drugemu pomagamo, vendar tu ni ekip, ki bi nam pomagale tako, kot pomagajo na reprezentančnih terenih.

Sicer pa so vse tekme paralelne, tako da tekmujejo med seboj in potem pride tako do finala.

Kar zadeva moje uspehe, lahko rečem, da je bil največji uspeh lansko leto, ko sem zmagal v veleslalomu v Keystonu. To je bila sicer moja prva in edina zmaga, lahko pa rečem, da se običajno uvrstim v tekmovanje, kar prinese najmanj 1.400 dolarjev, nagrade pa se sučejo od prvega mesta nekaj preko 7.000 dolarjev, potem pa navzdol glede na uspeh.

Delo-življenje:

In kaj menite o naših čevljih?

Tomaz Čizman:

Prav gotovo z njimi ne bi vozil, če z njimi ne bi bil zadovoljen. Kar pa zadeva letošnji najnovejši model, pa za začetek lahko rečem samo to, da kaže, da bo dober, da bo imel dobre vozne lastnosti, kar je za nas zelo pomembno. Posebno pa bi pri tem poudaril dobro sodelovanje s servisom in sploh z ljudmi, s katerimi se srečujem v Alpini, tako da je veselje sodelovati in vedno sproti se veselim, ko prihajam v Alpino.

Delo-življenje:

Nameravate v Ameriki še ostati?

Tomaz Čizman:

To je odvisno od marsičesa, prav gotovo pa je 23 sezon, ki sem jih doslej prebil na smučeh, pustilo določene posledice. Iz leta v leto je za nas zelo pomembno. Posebno pa bi pri tem poudaril dobro sodelovanje s servisom in sploh z ljudmi, s katerimi se srečujem v Alpini, tako da je veselje sodelovati in vedno sproti se veselim, ko prihajam v Alpino.

Delo-življenje:

In kakšni so potem vaši načrti za naprej?

Tomaz Čizman:

No, tudi o tem še nisem dokončno odločen, prav gotovo se bora odločil šele potem, ko bom smučanje zaključil, odvisno bo od tega tudi koliko bom zdržal, kakšna bo konkurenca, kakšni bodo uspehi.

Nejko PODOBNIK



S 1. novembrom smo spet uvedli gibljivi delovni čas



Kako do posodobitve strojnega parka?

V razgovoru so sodelovali: Milan SOVINČ, vzdrževalec, Marjan BOGATAJ, vodja linije modne obutve, Jaka BOGATAJ, vodja linije športne obutve, Janko REJC, vodja proizvodnje in Franci MLINAR, vodja finančnoračunovodskega sektorja.

Delo-življenje:

Prosimo vas, da (kot eden od vzdrževalcev) poveste kakšne so vaše izkušnje z vzdrževanjem strojev? Kakšno je stanje le-teh, kako je z rezervnimi deli?

Milan SOVINČ:

Da so problemi s stroji pogosti, se najbolj kaže v šivalnici, kjer imamo le nekaj slabih strojev, v večini pa dokaj dobre, pa se vedno pojavijo težave, zlasti, kadar je potrebno zaradi menjave dela stroj prilagoditi novemu načinu dela.



Zato bi ob nabavi novih strojev (ali že rabljenih), morali težiti za tem, da ima stroj čim večje zmogljivosti, da se ga da hitro prilagoditi potrebam proizvodnje. Če je možno, naj bi nabavljali predvsem nove stroje. Kljub temu, da nekateri stari izgledajo ohranjeni (lepi so na pogled) so iztrošeni, kar se pokaže pri delu.

Založenost z rezervnimi deli je bistveno boljše kot je bila pred leti. Včasih je večkrat česa primanjkovalo, sedaj pa imamo rezervnih delov na zalogi dovolj. Sicer pa največkrat niti ni časa za kakšna večja popravila. Problem je v tem, da mnogi mlajši delavci ne obvladajo niti osnov za delo s strojem (čiščenje, ustrezen odnos do stroja, vdevanje sukanca itd.). Tako imamo trenutno največ tovrstnega vzdrževalnega dela.

Predvsem pa mislim, da pri nas vse premalo pozornosti posvečamo izboljševanju strojev samih (npr. z uvedbo posebnih motorjev bi bilo marsikatero delo posodobljeno); naši stroji imajo čisto navadne motorje.

Mislim, da smo sposobni narediti še marsikaj. Za to pa bi morala biti boljše pripravljena tudi proizvodnja, da bi bilo manj težav s pripravo strojev.

Delo-življenje:

Gledano z vidika sodobno organizirane proizvodnje, ki naj bi bila konkurenčna, je pogosto slišati o zastarelosti strojnega parka. Kakšna je vaša ocena v zvezi s tem? Za katere stroje gre; koliko bi to stalo? Ali je možna postopnost?

Jaka BOGATAJ:

Pri nas imamo le en univerzalni stroj, na katerem proizvajamo obutev za znanega kupca. Sicer pa si ne moremo privoščiti dragih, specialnih strojev, ker je naša proizvodnja preveč razdrobljena in je preveč menjav dela.

Mislim, da je našim mehanikom prihranjenih veliko težav, ker delamo samo na eni izmenici. Tako na stroju večinoma dela en delavec, pri izmenskem delu pa bi prihajalo še do tovrstnih pogostih menjav, kar bi stopnjevalo okvare strojev, saj vemo, da ima vsak delavec svoje delovne navade.

Organizacija proizvodnje je »veriga«, v kateri je veliko »členov« (služb), ki pa morajo med seboj delovati usklajeno, če hočemo dosegati zelene rezultate. Čevljarji smo bili vedno skromni, prizadevamo si za izboljšanje razmer tudi na področju strojne opreme, vendar imamo zelo malo možnosti. Veliko je odvisno od tega, kaj bomo delali, da bi se ustrezno pripravili. Za naslednje leto pa ne vemo niti za 50% proizvodnje, kaj bomo delali.

Plan nabave opreme, ki je bil narejen za letos, smo že morali nekoliko spremeniti. Nekaj strojev bomo le kupili, vendar ne novih, ker za to ni pogojev. Vemo, da so rezervni deli tudi dragi, vendar ni drugih boljših možnosti. Stroške nabave strojev deloma krijemo iz sredstev amortizacije.

Kar zadeva posodobitev, da bi ostali konkurenčni, bi morali v prihodnje težiti k temu, da bi skrajšali izdelavni čas (npr.) enega čevlja s 14 minut navzdol (konkurenca v 7-8 minutah), sicer ne bomo vzdržali konkurence.

Uvedba ring sistema, kot načina organizacije, pa ob izdelavi tako majhnih serij obutve, ni možna.

Marjan BOGATAJ:

V šivalnici imamo malo slabih strojev. V zadnjem času skušamo posodobiti strojno opremo tudi v obratih. Najstarejši stroji za šivanje so »stolparce«, so pa zaradi univerzalnosti najboljše; storilnost na njih je najboljša.

Stroji za likanje vmesne podloge so slabši; letos jih bomo npr. v Rovtah zamenjali s sodobnejšimi. Tudi stroje za zapogibanje bo potrebno zamenjati; do-



slaj smo samo za prikrojevalnico kupili novega, vsi ostali so bili že rabljeni.

Tudi oštevilčenje bo potrebno posodobiti.

V sekalnici imamo stroje, stare tudi do 30 let. Čeprav so že stari, ni nujno, da so tudi slabi, vendar mislim, da smo na tem področju z varčevanjem le pretiravali. Vsekakor bi bili morali kupiti kak nov stroj že tedaj, ko so bili za to bolj ugodni pogoji. Pri nas ne rabimo specialnih strojev, pač pa univerzalne.

V montažah smo, kar zadeva strojno opremljenost, najmanj pet let v zaostanku za konkurenco. V Peku in Planiki (npr. imajo v montažah najsodobnejšo opremo). Pri nas se nekako ne moremo odločiti za korenitejšo posego v proizvodnji.

Izdelujemo tudi veliko vrst obutve, kar je na eni strani dobro, na drugi pa slabo. Toliko vrst čevljev drugje ne bi znali in ne bi bili sposobni delati. Na drugi strani pa nas to obremenjuje, saj imamo zaradi tega toliko več raznovrstnih stroškov.

Delo-življenje:

Pri sestavi investicijskega plana proizvodnje boste prav gotovo upoštevali na eni strani potrebe, na drugi strani pa možnosti. Kaj menite o tem?

Janko REJC:

Vsako leto pripravimo letni plan potreb po dodatni opremi, tako v proizvodnji kot tudi v drugih oddelkih. V tem planu tudi cenovno opredelimo, koliko približno bi nabava tovrstnih strojev stala, in kaj je v okviru naših možnosti. Teh planov se skušamo čim bolj držati; pogosto moramo tudi kaj spremeniti. Kolikor je le mogoče, skušamo kak stroj tudi obnoviti. Sicer pa še kaže velika potreba po investiranju v nove programe in nove tehnologije. Predvsem v plastiki bo potrebna precejšnja prenova s sodobno tehnologijo.

Kar zadeva sodobnejše oblike organizacije proizvodnje (npr. ring sistem), veliko razmišljamo, vendar gre za zelo drago in-

vesticijo. Posebno še, ker ni dovolj vlagati le v opremo, ampak je za to potrebno imeti tudi prostor in še posebno ustrezen kader.

Višja tehnologija je eden izmed osnovnih ciljev današnjih dni; kupujejo se boljši stroji, tudi v obratih; določeni stroji so tudi že računalniško podprti.

V Gorenji vasi smo nabavili »dvoiglavko«, s katero se je naredilo 60.000 parov, in s tem je bilo prihranjeno veliko časa. S tem pa se povrne tudi denar, s katerim smo ta stroj kupili.

Torej, če hočemo imeti sodobno opremo, se moramo zavedati, da to veliko stane, in da je nove stroje pametno kupiti le za tiste faze proizvodnje, kjer vemo, da bo taka investicija tudi v kratkem času poplačana.

Delo-življenje:

Kako pa ocenjujete delo s kooperanti; kakšno delo jim lahko ponudite? Ali bi lahko namesto, da bi mi kupovali toliko novih strojev, del proizvodnje izdelovali kooperanti?

Janko REJC:

Pri nas lahko kooperantom damo v delo le tista naročila, ki jih dobimo od drugod. Lastnih kolekcij ne moremo. Če čevljev razvijemo, ga moramo tudi sami izdelati, če ga hočemo prodajati pod lastno blagovno znamko.



V prihodnje se bomo morali specializirati za točno določene programe, če bomo hoteli biti konkurenčni. O tem bo treba slejkoprej še temeljito razmišljati.

Delo-življenje:

Kakšne so finančne možnosti, da v skladu s potrebami posodobimo proizvodnjo? Kdaj bi (po strategiji) prišla na vrsto dokapitalizacija z razpisom dodatnih delnic za tehnično prenavo obstoječih programov?

Franci MLINAR:

Sodoben stroj zahteva tudi sposobnega delavca. To pomeni, da naj bi pri nakupih strojev upoštevali tudi to, koliko so delavci za tako delo usposobljeni.

Kako do posodobitve strojnega parka?



Nakup novih strojev naj bi temeljil na dolgoročnem načrtovanju in razmišljanju. V strojni park je pametno vlagati takrat, ko s proizvodi zaslužimo toliko, da lahko pokrijemo stroške obrabe strojev.

Problem financiranja v stroje je bil vedno velik. Če bi izdelovali donosne programe, ki bi prinašali dobiček, bi imeli tudi zunanje vire sredstev (vlaganja), vendar pa bi bili le-ti za nas predragi. Krediti so bili doslej poleg amortizacije edini vir financiranja obnove proizvodnje.

Poizkušali smo tudi že s »paketno« nabavo opreme (več strojev iste vrste hkrati), vendar se tudi to ni obneslo, ker je bila selekcija premalo dogovorjena.

Kreditni, ki smo jih najeli za tovrsten nakup, se še danes odplačujejo, stroji pa so že zdavnaj izrabljeni.

Pogosto opažamo, da poslom, ki jih delamo, nismo ekonomsko dorasli. Marsikaj ne znamo ustrezno tržišiti. Vedno tudi mislimo, da moramo vse narediti sami. Zato velikokrat pri prvem neuspehu klonemo in se za podobne posle ne odločamo več.



Kar zadeva dokapitalizacijo z delnicami za posodabljanje opreme, mislim, da se bomo še vedno raje odločali za kredite. Najem kredita je še vedno cenejša oblika financiranja (vrneš le glavnico in obresti), medtem ko nakup delnice nosi večji tveganje (in so tudi dražje). Z delnico lahko veliko pridobiš, lahko pa tudi veliko izgubiš.

Osnovna filozofija poslovanja pri nas je še vedno: biti moramo sposobni prodati tisto, kar smo naredili. Ne smemo pozabiti, koliko truda je bilo vloženega v iskanje novih trgov, medtem ko drugi temu niso posvečali pozornosti in so raje odpuščali delavce.

Delo-življenje:
Kaj bi torej še predlagali za v prihodnje?

Marjan BOGATAJ:
Veliko grenkih izkušenj smo že bili deležni, ko smo izgubili trge. Izdelovati smo morali tudi več vrst obutve na enem traku, če smo hoteli obdržati delavce. Zavedati pa se moramo, da bomo morali tudi v prihodnje trdo delati, zlasti bolj efektivno. Zato glavo pokonci in poskušajmo izboljšati obstoječe razmere. Skušajmo nadomestiti izgubljeno, da bomo lahko šli dalje. Kakšnih revolucionarnih premikov ni pričakovati, ker ni denarja. Sicer pa, za tako majhne serije izdelave obutve tudi dragih strojev ni vredno kupovati.

Jaka BOGATAJ:
Za znanega kupca pogosto delamo take programe, ki nam pri-

nesejo zelo malo ali nič. Zato se bomo morali še bolj obračati na zahod in izkoristiti vsako priložnost, ko nam bo ponujen dober posel.

Franci MLINAR:
V prihodnosti bo prevladovala ekonomika poslovanja; opremo bomo kupovali, če nam bo prodani izdelek povrnil vloženi denar in delo.

ZAKLJUČEK:

Zadnje misli bi pravzaprav že lahko vključili v zaključek razgovora. Zanesljivo pa drži, da bo treba težiti k temu, da bomo dvigovali nivo dela tako po ekonomski, organizacijski in tudi tehnološki plati. To je edina alternativa v borbi s konkurenco. To pravzaprav že dolgo vemo vsi. Čisto konkretno: kako, na kakšen način in kdaj — pa je tisto kar nam manjka. Ponavadi smo v takem primeru zadeve odlagali; sedaj časa ni več veliko.

Na Hrvaškem več optimizma

Namestnik direktorja Alpine Cro Stjepan Novoselac, ki neposredno koordinira delo z vsemi prodajalnami, je bil tokrat kar zadovoljen. Kaže, da je prodaja nekoliko oživela, za kar gre zasluga na eni strani razumevanju Alpine Žiri, ki je naši firmi na Hrvaškem prodala obutev pod ugodnimi pogoji, na drugi strani pa se je malo izboljšal tudi položaj potrošnikov.

»Še pomembnejše od tega pa je, da je naša kolekcija res zelo prodajna in predvsem od vseh ponudnikov najbolj celovita. Manjkajočo obutev (deloma) uvažamo iz Italije. Druge pomembnejše firme na Hrvaškem povečini vodijo lon posle, kar pa ne omogoča prave konkurenčnosti,« ocenjuje razmere Stjepan Novoselac.

»Manjka nam nekaterih modelov moške obutve (lahka elegantna obutev), medtem ko smo športno obutev dobili, medtem ko še ne vemo, kakšne bodo razmere za prodajo zimske obutve. Sicer je vpliv 'sivega' trga na prodajo jesenske obutve manjši, ker tovrstne obutve ni mogoče izdelati tako ceneno kot to velja za letni program, kjer smo imeli veliko (tudi nelojalne) konkurenco.

Naročamo bolj sproti, tako da trenutno tudi nimamo velikih zalog.

Kot že rečeno, je prodaja sedaj boljša, to velja tako za Zagreb, prav tako so napredovale slavonske in dalmatinske prodajalne; izjemno velik promet pa je v Dubrovniku.

Slabša je prodaja na območju Varaždina in Medžimurja, kjer se trenutno slabo zasluži...

Če vse te stvari nekako upoštevamo, lahko z zmernim opti-

mizmom gledamo v prihodnost. Take prodaje, kot je bila nekoč, seveda ne bomo nikoli več dosegli.«

VELIKA FREKVENCA NA ILICI

Besede svojega vodja so potrdile tudi razmere v prodajalni Alpine Zagreb I na Ilici, kjer je namestnik poslovanja, Franjo Tolić lepo opisal, kaj se dogaja...

»Skušamo se znajti, kot pač moremo. Ženski program je dokaj popoln, moški program pa deloma dokupujemo z obutvijo iz Italije. Zlasti pogrešamo nekaj elegantnejših modelov. Čutimo, da je obutev za hrvaške potrošnike še vedno predraga. Kljub temu je sedaj prodaja boljša kot septembra ali leto dni nazaj.

Zelo dobro prodajamo moško športno obutev, tako da so zaloge sedaj za polovico manjše kot nekdanj. Nekoč smo dobro prodajali tudi pancerje, zlasti češkimi in poljskimi turistom...

Vse to seveda velja za našo prodajalno, ki je sicer na zelo frekventnem kraju, in v prodajalno, kot vidite, prihaja veliko ljudi.«

N. P.

Kako do posodobitve strojnega parka?



Janez Miklavčič in Tone Bogataj ob novi pridobitvi avtoprometa

Novi avtomobile bo treba

Trenutno ima naš avtopromet 11 tovornih in 10 osebnih vozil. S temi vozili se letno prevozi preko milijon kilometrov. Za toliko prevoženih kilometrov pa morajo biti tudi avtomobili primerne usposobljeni, saj napravi vozilo večkrat v eni vožnji tudi dva do tritisoč kilometrov. Naša želja je, da bi se vozniki vozil počutili udobno in predvsem varno. S staranjem vozil, najbolj zaradi mnogih prevoženih kilometrov, so avtomobili po nekaj

letih praktično iztrošeni. Za vzdrževanje takih vozil je veliko več stroškov in porabljenega časa. Avtomobiline ne more sproti zagotavljati, da bodo vozila čista in brezhibna. Zato avtomobile vzimemo tudi na servise; to velja predvsem za vozila AUDI, Volkswagen in Renault. To pa je treba redno plačevati, kar je včasih težko, zato mislim, da je vozilo pri prevoženih 300.000 kilometrih potrebno zamenjati.

(nadaljevanje na 8. strani)



kadrovske novice



Aktivnost zaposlovanja novih delavcev v Alpini ni ponehala tudi v mesecu oktobru, niti v začetku meseca novembra, tako smo na novo zaposlili kar 21 novih delavcev, z delovnim razmerjem pa je prenehalo 5 delavcev.

Delovno razmerje so v oddelkih v Žireh v službah skupnega pomena nastopili Robert Križnar, Gašper Starman in pripravnica Katja Trojar ter delavci v neposredni proizvodnji Damjan

Pečelin, iz TO pa so se vrnili: Marjan Tolar, Jure Pisk, Marjan Malavašič, Marjan Kranjc, Marko Burnik in Bojan Jereb. V obratu Gorenja vas se je zaposlila Mira Šubic; v obratu na Colu pa so delovno razmerje nastopili Bojana Černigoj, Jasminka Likar, Vlasta Tomažič, Mirjana Velikonja, Nada Zajec, Martina Štefančič in pripravnik Aleš Krapež. V obratu Šentjošt je z delom pričela Štefka Kogovšek. Na novo smo zaposlili tudi delavki v prodajalni v Kopru Mojco Hvala in Ireno Gržinič.

Z delovnim razmerjem so v tem razdobju prenehali iz oddelkov v Žireh Marija Košir, Andrej Gladek in Frančiška Gregurovič. Iz obrata Col je z delovnim razmerjem prenehala Marija Likar in iz obrata Rovte Marija Šemrov.

OB ODHODU V POKOJ:

Sodelavki Mariji Šemrov iz obrata Rovte ob odhodu v pokoj želimo še mnogo let trdnega zdravja, zadovoljstva, dobrega počutja med domačimi ter veliko veselja ob drobnih aktivnostih, za katere ji je dosedaj zmanjkovalo časa.

NA NOVO ŽIVLJENJSKO POT

je stopila naša sodelavka Irma Jereb iz oddelka rockport. Ob sklenitvi zakonske zveze ji iskreno čestitamo, želimo predvsem obilo zdravja, sreče in razumevanja v zakonu.

Nove avtomobile bo treba

(nadaljevanje s 7. strani)

Tudi pri tovornih vozilih so razmere precej kritične. Vozila imajo v povprečju tudi že preko 300.000 prevoženih kilometrov, zato je nujno potrebno misliti na nabavo novih tovornjakov. Seveda pa bi morala nova vozila bolj ustrezati našim potrebam. Mislim na nosilnost in velikost kesona. Trenutne potrebe narekujejo tovornjak s šestimi tonami skupne teže, saj mu taka tonaža omogoča prehode preko vseh evropskih meja, brez dovolilnic. V okviru te skupne tonaže pa je treba doseči čim boljše nosilnost.

Tudi voznikovemu delovnemu mestu (kabina) moramo posvetiti pozornost. Slabo vzmetenje, utesnjenost, hrup motorja, slabo gretje — to dnevno spremlja voznike malih Zastav, ki so trenutno v Alpini. Tudi vozniku je treba omogočiti dostojno delo v tovornjaku, kjer preživi veliko časa, ali kot temu pravimo, da mu je to drugi dom. Od voznika pa se pričakuje, da delu posveča ustrezno pozornost, ki se kaže v sprot-

nem vzdrževanju in čiščenju. Vozniki morajo sami opraviti nekatera opravila (mazanje — menjava olja itd.), saj je od nekdanjih štirih avtomobilov ostal samo eden, ki skrbi, kot sem že omenil, za osebna vozila pa tudi večja dela na tovornjakih mora opraviti.

Poseben problem v avtoprometu vidim v naročanju, s tem pa tudi razporejanju vozil. Vse prevečkrat je na naročilih, ki jih dobim v avtoprometu, napisana beseda »NUJNO«. Ta beseda nam velikokrat povzroči veliko slabe volje, še več pa stroškov. Vsak zakaj ima tudi svoj zato; omenil pa bi, da se to dogaja predvsem pri izdelavi vzorcev, raznih menjavah artiklov v proizvodnji, pri kasnitvi izdelave obute...

Še enkrat poudarjam, da je v avtoprometu največji problem zastarel in dotrajan avtopark. Upam, da se bo to, kljub težki finančni situaciji, kmalu rešilo tako v korist podjetja, kot v korist voznikov in avtoprometa.

Janez MIKLAVČIČ

Marijanu Kepcu v slovo



V mesecu oktobru smo se za vedno poslovili od našega upokojenca Marijana Kepca, rojenega leta 1929.

Marijan Kepca je v Alpini pričel delati po zaključeni 3-letni obrtni šoli kot kvalificiran čevljar, leta 1951; pred tem pa je bil leta 1948 in 1949 že zaposlen v Tovarni športnih čevljev Žiri. Leta 1967 je opravil strokovni izpit za visokokvalificiranega delavca in opravljal delo rezalca pri defektih; leta 1968 je pričel delati kot prirojevalec zgornjih delov, leta 1970 je bil razporejen za mojstra v oddelku, oz. naloge kontrolorja nasekanih delov v prirojevalnici zgornjih delov obute.

Aprila leta 1988 se je predčasno upokojil.

Bolezen je Marijana Kepca prehitro iztrgala iz vrst naših upokojenecv, pogrešali ga bomo in ohranili v lepem in trajnem spominu.

V slovo Venclju Jenku



Poslovili smo se tudi od Venclja Jenka, dolgoletnega čuvaja v obratu Gorenja vas. Venclj Jenko je bil rojen leta 1914 v Gorenji vasi in je po osnovni

šoli končal obrtno šolo in mojstrski izpit za visokokvalificiranega kleparja.

V Alpini je pričel delati leta 1971, z že 22 leti delovne dobe in je opravljal delo nočnega čuvaja in kurjača v obratu Gorenja vas, do novembra leta 1974, ko je z delom prenehala. Kasneje je opravljal to delo po pogodbi o delu; ponovno se je v Alpini zaposlil leta 1979 in delal do leta 1981, ko je odšel v pokoj. Po upokojitvi je še vse do lanskega leta honorarno delal kot čuvaj v obratu Gorenja vas.

Venclj Jenko je bil vseskozi prizadeven in zvest delavec Alpine in vsi, ki smo ga poznali, ga bomo ohranili v dobrem in lepem spominu.



Kako bo tekla pouk na poklicni čevljarski šoli, oddelk v Žireh, je razložila organizatorica izobraževanja Franja Novak



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Končno zdravstveni dom

Ob krajevnem prazniku, 23. oktobra, se je, kljub slabemu vremenu, zbralo precejšnje število ljudi, da bi proslavili odprtje novega zdravstvenega doma.

Uvodoma je spregovorila direktorica Zdravstvenega doma Škofja Loka dr. MAJDA SELAN: »Dobrodošli in pozdravljeni vsi, ki ste prišli čestitat Žirovcem za krajevni praznik. Pridobitev, s katero bodo počastili ta dan, je plod dolgoletnih potreb, hotenja in želja zdravstvenih delavcev in krajanov Žirov. Vsi smo želeli, da bo z nami tokrat tudi dr. Bernik, vendar je v juliju sklenil svojo življenjsko pot.«

dr. Ernest Demšar, ki je imel za tiste čase zelo dobro opremljeno ordinacijo.

Leta 1945 je prišel v Žiri dr. Karel Bernik in tu deloval kar šestintrideset let. Vsi zdravstveni delavci obžalujejo, da dr. Bernik ni dočakal odprtja zdravstvenega doma.

Kmalu po vojni je Alpina odprla lastno ambulanto, ki pa je delovala le nekaj časa.

Leta 1951 so v Žireh odprli lekarniško postajo, leta 1955 pa zobno ambulanto.

Leta 1982 je bila zgrajena nova lekarna. Od tedaj dalje se je načrtovala gradnja novega zdravstvenega doma v Žireh. V začetku je bilo mišljeno, da bi gradili tako velik zdravstveni dom kot v Gorenji vasi. Sčasoma se je ugotovilo, da bi bil tak objekt predrag in tudi prevelik. Tako je sedaj zgrajen zdravstveni dom, ki ustreza sodobnejšemu delu, medtem ko bo treba na zahtevnejše laboratorijske in druge preglede še vedno v Škofjo Loko in drugam.

(nadaljevanje na 10. strani)



Direktorica zdravstvenega doma Škofja Loka dr. Majda Selan je obujala spomine na razvoj zdravstva v Žireh in potek gradnje zdravstvenega doma

Spomnila je tudi na zgodovino žirovskega zdravstva. Žiri do leta 1925 praktično niso imele lastnega zdravnika; od tedaj dalje pa je v Žiri nekajkrat na teden prihajal dr. Milan Gregorčič. Leta 1935 se je v Žiri preselil



Glavni govornik ob odprtju zdravstvenega doma je bil predsednik Izvršnega sveta skupščine občine Škofja Loka Vincencij Demšar



Žirovski župnik Janez Šiler je blagoslovil zdravstveni dom in zaželel vsem, da bi novo pridobitev res izkoristili



Še trenutek — in novi zdravstveni dom bo odprt

Zgrabite priliko z obema rokama

Že dolgo se ni v Alpini toliko izobraževalo hkrati kot sedaj, če se je sploh že kdaj. Predvsem ta »toliko« velja jezikovnim tečajem, ki so se začeli v začetku oktobra, in oddelku poklicne obutvene šole ob delu, ki tudi poteka v naših prostorih.

Jezikovnih tečajev je kar sedem (različne stopnje nemščine in italijanščine), kjer se je lahko vključil vsak Alpinin delavec. Edini pogoj, ki ga postavimo je, da tečaj uspešno zaključi. Večina udeležencev znanje tujega jezika potrebuje pri delu, nekaj pa je tudi takih, ki se učijo le zase, da bi mogoče razumeli prodajalca, ko gredo po nakupih v tujino, zaradi tujih programov na satelitski televiziji, zato, ker lahko tako znanje kdaj še presneto prav pride; ali pa mogoče zato, ker je to trenutno moderno. Saj ni važno, znanje vedno prav pride. Kar pa zadeva poklicno obutveno šolo — v Alpini je vsako leto več nekvalificiranih, priučenih delavcev. Da taki dela ne morejo tako kvalitetno opravljati kot tisti, ki se tega učijo v šolah, se ve, saj drugače šol ne bi bilo več. V preteklosti smo podobne oddelke v Alpini že imeli in obstajala je res že velika potreba za organizacijo take šole ob delu. Pouk že teče, žal jih je doslej odstopila kar tretjina od 45 prijavljenih, tako je slušateljev ostalo le za srednje velik razred.

Kdor ima željo, da bi se v izobraževanje vključil naknadno, se še lahko, saj snovi še ni toliko, da bi se ne dalo nadomestiti. Glede na to, da se take stvari tu, pred nosom, organizirajo približno vsakih deset let, velja priložnost zgrabiti z obema rokama.

Franja NOVAK



Končno zdravstveni dom

(nadaljevanje z 9. strani)

Predsednik Izvršnega sveta občine Škofja Loka Vicencij Demšar se je zahvalil nekaterim posameznikom, ki so se še posebno prizadevali za gradnjo zdravstvenega doma, to sta Franci Mlinar in Anton Beovič, ki sta v zadnjih letih vodila svet krajevne skupnosti v Žireh.

»Posebej velja izpostaviti tudi prizadevnega dr. Dušana Sedeja, ki je vodil gradbeni odbor in v težkih pogojih skrbel za vse potrebno v zvezi z gradnjo. Priznanje velja tudi dr. Petriču, ki je pomagal, da smo prišli do kredita zavarovalnice (25 milij SIT), medtem ko je šlo iz proračuna prav tako 25 milijonov.

Prav tako moram omeniti ing. Mano Veble, ki je urejevala strokovna vprašanja. Kako so razmere kritične, smo spoznali zlasti še potem, ko je dr. Sedej sporočil, da je v zdravstvenem domu zamrznila še voda.

Tako lahko rečem, da je izvršni svet občine ves čas imel posluš za te težave, kar je končno (od načrtov v letu 1976 do odločitve o gradnji leta 1987), pripeljalo do izgradnje tega lepega objekta.

Župnik Janez Šiler je blagoslovil novozgrajeni zdravstveni dom in zaželel vsem, da bi nova pridobitev vsem veliko koristila. Dr. Dušanu Sedeju je pripadla čast, da je prestrigel trak pred vhomom v stavbo in zdravstveni dom je bil odprt. V vhodno avlo in v nove prostore se je vsula množica radovednežev, da bi spoznali, kaj so s tem pravzaprav pridobili. Že pri vhomu je za »duše« poskrbel Ivo s svojimi lepimi pomočnicami. V prostorih, ki so jih krasile podobe dr. Ernesta Demšarja, (delo slikarja Franja Kopača) in dr. Karla Bernika, (delo akademskega slikarja Staneta Kosmača) in, na prijetno presenečenje mnogih, tudi slikarske stvaritve dr. Sedeja, so obiskovalce počakali zdravstveni delavci in prijazno pojasnjevali, kaj se bo kje dogajalo.

Izvedeli smo, da imamo tudi res sodobno zobno ambulanto, kjer sedaj res ne bo nič bolelo, posebno še, če se boste zazrli v hudomušno stvaritev slikarja Jožeta Peternelja — kako so včasih izdirali zobe...

Začelo se je spodbudno, upamo, da bo tudi čez nekaj tednov tako, ko se bo v novem zdravstvenem domu začelo zares.

Dr. Sedej je ob tem še povedal:

»Vsekakor je to velika pridobitev, kot je bilo že večkrat poudarjeno; kakorkoli se bo že dejavnost organizirala, mislim da bo lažje štartati s take osnove tudi za nas, kot pa v prejšnjih pogojih. Naj bo to v zasebni ali v družbeni lasti, sigurno bo lažje izpolnjevati zadane naloge.

Predvsem pa bi rad opozoril; sila prilik je narekovala, da so splošne ambulante v prvem nadstropju, za nujne primere naj bi se koristile obstoječe rampe in se izvedli prevozi direktno do vhoda, kjer je potem tudi enostaven dostop do ambulante.

Računamo, da bomo v naslednjih 14 dneh do 3 tednih, ko bodo odpravljene še malenkostne tehnične napake, že pričeli z delom v novih prostorih in da bomo uspeli tudi vse preseliti. O tem bomo obveščali preko sredstev javnega obveščanja, pa tudi z napisi v starem zdravstvenem domu, da se dejavnost odvijeta v novih prostorih, saj le-ta le ni tako oddaljen, da to ne bi bilo mogoče.

Dr. Selanova pa je ocenila:

»Pri izgradnji je bil največji problem, da je bil prvi načrt pravzaprav kopija načrta zdravstvene postaje v Gorenji vasi, za katero pa je bilo po izgradnji ugotovljeno, da je nefunkcionalna in prevelika, tako zaradi potreb kot tudi zaradi finančnih sredstev. Zaradi tega se že leta 1982 načrt ni uresničil in mogoče je še sreča, ker bi bila taka zdravstvena postaja absolutno neustrezna.

Tako je zdravstvena postaja, ki jo trenutno odpiramo, pravzaprav zaključena celota in ima v tem trenutku nekaj več možnosti za rentgenske preiskave, sicer pa dejavnost ostaja ista kot je bila. Vse tisto dodatno, kar morajo opraviti ljudje (rentgen, slikanje pljuč) morajo še vedno

opraviti v Škofji Loki, ni pa izključeno, da ta zdravstvena postaja ne bi mogla biti samostojen zavod, oz. ustanova s svojimi upravnimi organi, vendar bodo ljudje še vedno morali odhajati na zahtevnejše preglede v druge kraje (Ljubljano, Škofjo Loko).

Nejko PODOBNIK



Tudi dr. Ratko Radošević je zadovoljen z novimi prostori. Na sliki z dr. Tomažem Camlekom



Dr. Dušan Sedej je komaj sproti odgovarjal na vsa vprašanja



Prvo zdravilo je bilo brez recepta



V novi zobozdravstveni ordinaciji je dr. Matija Jereb predsednika izvršnega sveta in ostale seznanil z novo opremo, ki bo omogočila najsodobnejše delo



Ob uspehih tudi odprte rane

Ob tem, ko so Žiri tudi letos napredovale (zdravstveni dom, ceste), lahko ugotovljamo, da se med ljudmi še vedno porajajo nekatera vprašanja, na katera velja odgovoriti: Kako bo z organizacijo bodoče občine Žiri? Kako teče ureditev hišnih števil na preimenovanih ulicah? Kakšen je postopek in cena telefonskega priključka in kakšna bo usoda družbenega doma Partizan?

Kakšna bo bodoča občina, (če bo samostojna občina v Žireh), ne vemo. Kot je razbrati iz v časopisju objavljenih izjavah predstavnikov krajevne skupnosti, se vodilni nič kaj ne ogrevajo za samostojno občino. To je lahko odraz močrosti, lahko pa tudi bojzani pred spremembami. Stavek: »Kako lepo v miru smo živeli«, smo nekoč že slišali in sicer leta 1969., ko je ob spremembi občine demokratično gibanje sicer različno usmerjenih ljudi, zamenjalo dotedanjo, več ali manj enopartijsko vodstvo.

Najbolje bi bilo, da odločijo ljudje sami, vse potrebne priprave pa opravi svet krajevne skupnosti, s sodelovanjem vseh tistih, ki k temu lahko prispevajo z znanjem, razumom, prizadevnostjo in pogumom.

Kar zadeva preimenovanje ulic, naj povemo, da je geodetska uprava iz Skofje Loke zadolžena za ureditev hišnih števil na preimenovanih ulicah. Kaže pa, da je geodetska uprava trenutno zasedena z drugimi vprašanji, upajo pa, da bodo to vprašanje rešili v nadaljnjih dveh, treh tednih.

Postopek za pridobitev telefonskega priključka je naslednji: na PTT Žiri se dvigne za ta

namen posebno izdelan obrazec, ki ga izpolnite in dostavite na PTT Kranj — tehnična služba. Ko tu ugotovijo, da je priključek možen, kandidatu za telefon izstavijo račun za približno 100.000 tolarjev, ob pogoju, da pridobijo še soglasje Krajevne skupnosti Žiri. Krajevna skupnost da soglasje, ko kandidat plača 630 DEM (preračunano v tolarje), kot nadomestilo za gradnjo telefonskega omrežja v Žireh.

Ob takojšnjem gotovinskem plačilu krajevna skupnost daje popust okrog 25%, tako da znaša pristojbina 470 DEM. Lahko pa nadomestilo plačate v 3 obrokih: pri tem pa je popust 10% ali 567 DEM. Ko vse to plačate, je PTT dolžan v 30 dneh priključiti telefon.

Usoda Družbenega doma Partizan je rezultat slabe organiziranosti Žirovcev (odgovornih društev), šibke koordinacije vodstva krajevne skupnosti z zainteresiranimi krajanji in morda tudi kaj drugega. To doživljamo ob 85-letnici izgradnje Sokolskega doma v Žireh, potem, ko so generacije dom TVD Partizana doživljale kot svoj drugi dom, vendar so nanj tudi vedno sproti pozabljale... Informacija, ki si jo je uredništvo vendarle pridobilo, se glasi: Družbeni dom Partizan je dobil za deset let v najem Marjan Mežnarčič, direktor KODA SPAAR, podjetja za trženje iz Kranja, ki naj bi tu organiziral turistično ponudbo, z organizacijo izletov; promocijo kmečkega turizma, z vključevanjem krajanov, organizacijo razstav domače obrti in turistične prireditve, organiziral tečaje tujih jezikov; tečaje za kulinariko in bioprehrano, predavanja z diapozitivi, tudi s področja alpinizma, pripravljajl okrogle mize o različnih vprašanjih, razstave industrijskih izdelkov, kulturne, športne in šahovske dejavnosti, pripravljajl bo koncerte za mladiino itd.

Res pestra ponudba; koliko bo od vsega tega v praksi, bomo še videli.

Tistim, ki jih morda zanima še kakšno določilo najemne pogodbe, naj povemo, da sta se krajevna skupnost in najemnik sporazumela, da bo najemnik plačeval mesečno 1.200 DEM, v tolaški protivrednosti; hkrati bo kril tudi stroške elektrike, kanalščine, vodarine, splošnega vzdrževanja itd.

Najemnik je prekril tudi streho, pri čemer bo sanacija ostrešja vračunana v najemnino.

Nejko PODOBNIK



Dr. Dušan Sedej v prostem času tudi slika. To so nekateri izvedeli šele ob odprtju zdravstvenega doma, ko je za lepšanje novih prostorov razstavil nekaj svojih del.

V okviru meseca ribjih jedi v gostilni Sora v Brekovicah pa je dr. Sedej razstavil predvsem skupino slik na temo vode in rib.



Naša ženska balinarska ekipa je na občinskem sindikalnem prvenstvu zasedla drugo mesto: Vanda Jereb, Cilka Gregurovič in Cvetka Kajnc



V prodajalni Vita ob pestri ponudbi: »Ustrežemo vsaki želji v zvezi z oblačenjem,« pravijo.



Spet priznanje žirovski čipki

Na jubilejnem 40. gostinskem turističnem zboru v Mariboru je dobila žirovska čipka, ki jo je predstavila Galerija Antona Primožiča, kar dve lepi priznanji: okrasna čipka (žepni robček) je dobil priznanje in naziv gostinski spominek leta, gostinski spominek za dekoracijo prostora pa zlato kolajno z diplomom. Lepa spodbuda za nadaljnje prizadevanje.

N. P.



Ob krajevnem prazniku so se v nekdanji Strojarni srečali tudi krajanji, starejši kot 80 let



20 let nogometa v Žireh

Letos mineva 20 let organiziranega igranja nogometa in NOGOMETNEGA KLUBA ALPINA.

V ta namen so zadnje oktobrsko nedeljo odigrali prijateljsko tekmo igralci, ki so z nogometom v Žireh začeli in navduševali mnoge Žirovce in mladi nogometaši Alpine. Po izenačeni tekmi sta se ekipi razšli z neodločenim rezultatom 1:1, za mlade je bil uspešen Denis Gaber, za stare lisjake pa Franci Mlinar.

Ob 20-letnici nogometa je bilo letos kar nekaj tekmovanj. Na turnirju za pionirje so zmagali nogometaši Alpine. Zanimiva je bila tekma očetje : neočetje, najatraktivnejše pa srečanje ženske : debeli, v katerem so ženske zmagale po streljanju 11-metrovk.

Za zaključek naj povem, da NK Alpina že 20 let uspešno nastopa v tekmovanjih na področju Gorenjske v kategoriji članov, pionirjev in mladincev.

Tomaž VEHAR



Na koncertu ob krajevnem prazniku so nastopili tudi gostje — Moški pevski zbor iz Sv. Petra v slovenski Istri



Letošnji dobitniki priznanj krajevnih skupnosti, z leve: Jaka Klemenčič, Janez Miklavčič, Andrej Stanonik, Anka Tušek, Uroš Vehar, Julka Vidmar in Marko Čar (za alpinistično sekcijo)

Praznovanje krajevnega praznika spodbudno

Praznično razpoloženje ob odprtju zdravstvenega doma in pričakovanem odprtju obeh cest v osrčju Žirovskega vrha, se je nekako kar preneslo v dvorano Svobode, kjer je bila, kot vsako leto, tudi letos proslava ob krajevnem prazniku.

Ob skorajda polni dvorani je krajanje nagovoril predsednik sveta krajevnih skupnosti Anton Beovič, ki je tudi letos opozoril na zgodovinske korenine praznovanja, ocenil trenutni utrip in prizadevanja v krajevni skupnosti in zaželel vsem prijetno praznovanje.

Posebno doživetje je bil tudi skupni koncert Moškega pevskega zbora Pergula iz Svetega Petra v slovenski Istri, Komornega pevskega zbora Kresnice iz Žirov in Moškega pevskega zbora Alpine. Le-ti so s svežim in dobro izvedenim programom obogatili proslavo.

Kot vsako leto, so tudi letos podelili priznanja Krajevnih skupnosti Žiri za osebni ali skupni prispevek k razvoju ali lepši podobi našega kraja. Priznanja so letos prejeli: JAKA KLEMENČIČ: za dolgoletno sodelovanje v kulturnem življenju kraja in v pevskem zboru; JANEZ MIKLAČIČ: za zvesto muziciranje v godbi na pihala in prizadevnost v gasilskem društvu; ANDREJ STANOVNIK: za uspešno in prizadevno delo v gasilskem društvu; ANKA TUŠEK: za 45 let dela v Rdečem križu, zlasti pri krvodajalskih akcijah; UROŠ VEHAR: za izredne uspehe na mladinskem svetovnem prvenstvu v balinanju, kjer se je izkazal v klasični igri, v igri v krog in bližanju ter pripomogel, da je naša mladinska reprezentanca osvojila srebrno kolajno; JULKA VIDMAR: za prizadevno dolgoletno oskrbovanje cerkve Sv. Ane na Lednici in ALPINISTIČNI ODSEK PLANINSKEGA DRUŠTVA ŽIRI, za uspehe, ki so jih dosegli v zadnjih dveh letih.



»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.