

DELO življenje

Iz vsebine:

Pogovarjamo se s tehničnim direktorjem mag. Igorjem Zupanom

Nova organizacija v razvoju športne obutve – uvajamo produktno-programsko vodenje

Najuspešnejše olimpijske igre za Alpinine tekmovalce doslej

ISPO – Spet smo dokazali, da Alpina sodi v svetovni vrh pri ponudbi obutve za smučarski tek

Namen končne kontrole je, da pride do kupca kakovostna obutev, kakršno je le-ta naročil oziroma jo pričakuje.



Uspešno poslovanje kujemo zaposleni, ne lastniki



Mag. Andraž Kopač, predsednik uprave

V zadnjih mesecih Alpino zaznamuje napovedana prodaja lastniških deležev štirih največjih lastnikov. Vsi že nestrpnost pričakujemo, kaj se bo iz tega izcimilo. Prvi razpis je bil neuspešen, oziroma so se lastniki odločili, da večinskega deleža še ne prodajo. So pa razpis ponovili kar pomeni, da lahko pričakujemo spremembo v lastništvu. In kaj bo to pomenilo za nadaljnji razvoj Alpine? To je seveda težko predvidevati, saj ne poznamo morebitnega bodočega lastnika. Uprava pričakuje, da bodo tudi v prihodnje načrti usmerjeni v nadaljnji razvoj podjetja, njegovo rast in uspešnost.

Na tekoče poslovanje pa dogajanja v povezavi z lastništvom podjetja ne smejo imeti vpliva. Še naprej se moramo zavzemati za cilje, ki smo si jih postavili. Čeprav nam nekateri zunanji dejavniki niso šli na roke, smo kljub temu uspešno kljubovali izzivom preteklega leta. Vendar ne pozabimo, da se je januarja števec znova obrnil na ničlo in začel šteti poslovanje

tekočega leta. Uspehi preteklega leta so šli v ozadje in prizadevati si moramo za nove, ki bodo omogočili, da bo podjetje uspešno tudi v prihodnje. Na vseh področjih nas čakajo številni izzivi, s katerimi se moramo spoprijeti.

Tako smo v letošnjem letu že zavihali rokave in se soočili s prvimi preizkušnjami. Dobra, zasnežena zima nam bo, v nasprotju z lanskim letom, pomagala k boljši prodaji zimske športne obutve. Posodobljeni liniji smučarskih in tekaških čevljev, plod lanskega dela, sta bili dobro sprejeti in prepričan sem, da se bo to odrazilo tudi na prodajnih rezultatih. Hkrati pa je pozitiven zagon dobrodošla spodbuda za nadaljnje delo na področju trženja športne obutve. V preteklem letu pa ne moremo biti najbolj zadovoljni s prodajo modne obutve. Toda če vemo, da so pod pričakovanji leto zaključili tudi številni konkurenti v Evropi, moramo zbrati vse znanje in izkušnje in se odločno podati v izzive pred nami. Sodeč po zelo pozitivnih odzivih na novo kolekcijo na januarskem sejmu v Gardi in naročilu vzorcev, smo na pravi poti. Maloprodajna mreža je v letu 2005 na vseh trgih pressegla prodajo prejšnjega leta, kar je najboljša motivacija za naprej. Nove, sodobno urejene prodajalne, široka in pestra ponudba obutve, visoka raven storitev, sveža podoba oglaševanja in še nekaj drugih novosti bo zagotovo ohranilo pozitiven zagon, ki ga je čutili v maloprodajni mreži.

V preteklosti je Alpina že večkrat dokazala, da je eno izmed uspešnih slovenskih podjetij, ki deluje na trgu končne potrošnje. Uspešno se kosamo tudi na tujih trgih. Nenazadnje se malo slovenskih podjetij lahko pohvali, da ima vodilni svetovni tržni delež pri prodaji lastnih izdelkov. S tem pa ne smemo biti zadovoljni. Vedno si moramo prizadevati za več, za višje cilje, ki ženejo dolgoročni razvoj podjetja. Ne glede na to, kdo je lastnik podjetja, moramo vedeti, da lastnike vedno najbolj zanima uspešno poslovanje. Investicijo v naše podjetje moramo upravičiti. Uspešno poslovanje pa kujemo zaposleni, ne lastniki. Zato si še naprej prizadevajmo, da bomo ohranili podjetje Alpina kot uspešno slovensko podjetje v obutveni panogi.

Mag. Andraž Kopač

KAZALO	str.
Pogovarjamo se s tehničnim direktorjem mag. Igorjem Zupanom	4
Alpina v letu 2005	6
Nova organizacija v razvoju športne obutve - uvajamo produktno-programsko vodenje	6
Najuspešnejše olimpijske igre za Alpinine tekmovalce doslej	7
Nosilci olimpijskih medalj na obisku v Alpini	8
ISPO - Spet smo dokazali, da Alpina sodi v svetovni vrh pri ponudbi obutve za smučarski tek	9
ISPO - Blišč in smetana razstavnih prostorov ter predstavitev smučarskih čevljev	10
Sejem ISPO v očeh naših sodelavcev iz proizvodnje in prodajaln	11
Sodoben izgled na Gardi - Kupcem je bil všeč širok spekter materialov in barv v kombinaciji z novimi modeli in detajli	13
Merili smo stopala našim najmlajšim	14
Pri pohodniški obutvi še več udobja in prenovljen izgled z živimi barvami - tipičen predstavnik je model Cristallo	14
Prototipna delavnica v novih prostorih	15
Namen končne kontrole je, da pride do kupca kakovostna obutev, kakršno je le-ta naročil oziroma jo pričakuje	15
»Razvojni potenciali so veliki in samo od nas samih je odvisno, ali jih bomo znali izrabiti v polni meri in dobrim rezultatom dodati še povečan obseg poslovanja.«	18
Osvežitev podobe naših prodajaln	19
Z odprtjem nove prodajalne si nadejamo boljšo prodajo tudi v Šibeniku	19
Prenovljena prodajalna tudi v Celju	20
Televizijska zvezda Anja K. Tomažin nosilni obraz Alpinine komunikacije v letu 2006	20
Posneli smo televizijski oglas za prihajajočo sezono	21
Modne smernice ter Alpinina kolekcija za pomlad in poletje 2006	22
Delavci meseca	24
Izobraževanje	30
Šport	31
Kadrovske novice	32
V slovo	33
Tudi to je Alpina	34
Krajevne novice	36
Utrinki	40

KOLOFON:

Delo življenje je glasilo
Alpine, d.d., Žiri.

Jožica Kacin, glavna urednica in
Neža Kopač, odgovorna urednica.

Fotografije: Jožica Kacin in
Klemen Možina

Naklada: 1.800 izvodov

Priprava na tisk: Repro-Print d.o.o.

Tisk: Tisk Žnidarič

Življenje je kot potovanje z vlakom

Življenje je kot potovanje z vlakom. Ljudje vstopajo in izstopajo. Pri tem se zgodi tisoč stvari. Potniki doživljajo srečne in vesele trenutke, včasih tudi nezgode in žalost.

Ko se rodimo zakorakamo na ta vlak. Tam se srečamo z ljudmi, za katere mislimo, da nas bodo spremljali med našim potovanjem. Toda slej ko prej bodo nekateri izstopili. Vstopajo pa drugi. Eni puščajo za seboj trajno hrepenenje, drugi nam vzbujajo neprijetnosti, tretjih sploh ne opazimo. Nekateri so v drugem vagonu. Želeli bi biti zraven, toda prostor poleg njih je žal že zaseden. Takšno je življenje. Polno izzivov sanj, načrtov, upanja, sestankov in razhajanj brez ponovnega srečanja. Poskušajmo od svojega potovanja skozi življenje narediti čim več. Poskušajmo biti z vsemi v miru in v njih videti najboljše. Spomnimo se, da lahko vsak čas kdo izstopi, kajti največji misterij življenja je, da ne poznamo skrivnosti potovanja in ne vemo, kdaj bomo končno izstopili iz vlaka.

Zgodba o vlaku, ki je krožila po internetu, je prisposodba življenja in njegovega nenehnega spreminjanja. Velja za vse, torej tudi za podjetja. Tudi podjetje je vlak, ki nekega dne spelje s postaje, nato pa krene po ovinkih, se vzpenja, spušča, drvi preko mostov, mest in vasi. Vse to z namenom, doseči zastavljen cilj. Ko je ta dosežen, se porajajo novi in to nas žene naprej. Taka je tudi Alpina. Naslednje leto bo šestdeset let, odkar vleče njena lokomotiva. Toda tudi devetindeseta obletnica ni nepomemben dogodek. Proslavili ga bomo 22. aprila. Vabilo na prireditev je v tem časopisu. Preberite ga in se nam pridružite!

Na svojem potovanju je Alpina prevozila dolgo pot. Menjal se je družbeni red, lastništvo, zaposleni, a Alpina je ostala. Tudi v teh dneh čakamo morebitnega novega lastnika. Večji lastniki so se odločili prodati svoj delež. O tem piše v svojem nagovoru predsednik uprave. Mag. Andraž Kopač pravi, da dogajanje v zvezi z lastništvom na tekoče poslovanje ne sme vplivati. Nekaj besed namenja tudi poslovanju podjetja. O rezultatih v preteklem letu spregovori direktorica finančno-računovodskega sektorja Mateja Debeljak. Prve strani namenjamo razgovoru z novim tehničnim direktorjem mag. Igorjem Zupanom. Olimpijske igre v Torinu so bile za Alpino zelo uspešne. Tekači in biatlonci, ki tekmujejo v naši obutvi, so dobili kar štiri najst medalj. Dobro smo se predstavili na sejmju ISPO v Münchnu in Riva exphue v Gardi. Imamo nekaj novih še boljših modelov obutve. Posodabljam delovne prostore, prodajalne. Trudimo se na vseh področjih. Z našimi izdelki in njihovimi prednostmi hočemo na čim bolj zabaven in zanimiv način seznaniti naše kupce. Prav zato smo medse povabili privlačno Anjo K. Tomažin. V letu 2006 bo spremljala Alpino kot obraz leta. Z njo smo posneli tudi televizijski oglas. O vsem tem in še o čem, boste lahko brali na teh straneh.

Življenje je kot potovanje z vlakom. Na vsaki postaji izstopajo in vstopajo novi potniki. Tako je tudi z zaposlenimi v podjetju. V Alpini sem pred nekaj manj kot šestindvajsetimi leti začela svojo delovno pot. Septembra 1998 sem oblikovala prvi Alpinin časopis. Lepo mi je bilo med vami. Toda pride postaja in človek izstopi. Hvala vsem, ki ste me spremljali in z menoj delili lepe, vesele, včasih pa tudi naporene trenutke potovanja. Veliko sem se naučila od vas, najbolj pa sem vesela, da sem prišla do spoznanja, da je treba vedno iskati in ceniti dobre stvari. In zagotavljam vam, našla sem veliko dobrega.

Alpina ostaja v mojem srcu. Upam, da bomo uspešno sodelovali tudi naprej. Predvsem pa upam, da bomo ostali prijatelji in znanci.

Prihaja nova potnica, ki bo s svojim znanjem in mladostno zagnanostjo gotovo popestrila dogajanje na vlaku Alpine. Srečno! Srečno vsem, ki boste še naprej potovali skupaj!

Jožica Kacin

Pogovarjamo se s tehničnim direktorjem mag. Igorjem Zupanom

Mag. Igor Zupan je od 3. januarja 2006 dalje tehnični direktor. To delo je doslej opravljal Janko Rejc, ki je prevzel nove službene dolžnosti vodenja in izvajanja nadzora nad našimi hčerinskimi podjetji v Bosni, Romuniji in na Kitajskem oziroma drugimi podjetji, ki za nas izdelujejo obutev. Mag. Igor Zupan ima na področju vodenja in pri delu v čevljarški panogi že kar nekaj izkušenj, ki jih bo lahko prenesel tudi v naše delovno okolje.



Mag. Igor Zupan, tehnični direktor

Delo življenje: Za začetek vas prosim, da poveste nekaj o sebi!

Mag. Igor Zupan: Prihajam iz Trziča, kjer sem tudi začel svojo delovno pot. Po končanem študiju strojništva sem začel delo v družbi Peko kot pripravnik v orodjarni, kmalu pa kot vodja orodjarne. Po treh letih dela v orodjarni sem sprejel izziv vodenja hčerinske družbe PGP Trzič. Podjetje je bilo v krizi, zato je bilo potrebno izvesti preobrat v poslovanju, kar ni bila lahka naloga. Direktor PGP sem bil osem let. Medtem sem opravil magisterij poslovanja in organizacije in se poleg vodenja podjetja ukvarjal še z razvojem tehnološkega centra IRCUO. Tako sem celotno delovno dobo delal v čevljarški panogi, zato mi je to področje in stanje v panogi dobro poznano.

Delo življenje: Zakaj ste se odločili za Alpino?

Mag. Igor Zupan: Sem človek, ki je zelo usmerjen v razvoj in ocenil sem, da je Alpina podjetje, kjer lahko s svojimi izkušnjami v panogi, znanjem in razvojno usmerjenostjo veliko doprinesem. Tudi Alpina poudarja razvoj in inovativnost kot eno ključnih usmeritev podjetja.

Delo življenje: Kako se počutite med nami?

Mag. Igor Zupan: Med novimi sodelavci se zelo dobro počutim. Zelo me veseli pozitiven pristop k delu, razumevanju in reševanju problemov. Tudi razumevanje globalnih premikov v panogi in temu potrebno prilagajanje jim ni tuje.

Delo življenje: Kakšen način vodenja ste si izbrali?

Mag. Igor Zupan: Po naravi sem timski človek. Tak je tudi moj način vodenja in tako bom nadaljeval tudi naprej. Prepričan sem, da je za uspeh posameznika, kot tudi kolektiva, medsebojno sodelovanje zelo pomembno.

Delo življenje: katerih nalog ste se najprej lotili?

Mag. Igor Zupan: Prišel sem v novo delovno okolje, kar pomeni veliko novosti tako v pozitivnem kot negativnem smislu. Najprej se moram čim bolj spoznati s procesi in izdelki ter dobiti občutek za razmere in stanje v podjetju. Vsekakor bodo aktivnosti usmerjene v povečanje učinkovitosti razvoja in proizvodnje.

Delo življenje: Kakšne so vaše ugotovitve?

Mag. Igor Zupan: Alpina je v preteklih letih naredila zelo pomembne premike glede organizacije proizvodnje v hčerinskih podjetjih v tujini. To je bilo nujno, da je ohranila svojo konkurenčnost. Veliko truda je bilo potrebno vložiti v kakovosten zagon in oskrbo teh podjetij, v Žireh pa je produktivnost na določenih področjih posledično padla. Širina ponudbe Alpine se povečuje in naročila so vedno bolj razdrobljena. Vse to predstavlja velike izzive glede nadaljnje organizacije proizvodnje in njenega razvoja. Prav dolgoročnejšemu razvoju podjetja oziroma njegovih izdelkov bo potrebno dati še večji poudarek.

Delo življenje: Kje vidite prednost Alpine in kaj mislite, da bo potrebno spremeniti?

Mag. Igor Zupan: V tem trenutku vidim štiri glavne prednosti Alpine glede na sorodna podjetja v Evropi.

Najprej bi poudaril dobro proizvodno strukturo preko povezanih podjetij v tujini. Tu imam v mislih podjetja v Bosni, Romuniji in na Kitajskem. Kot druga večja prednost so zaposleni, njihovo znanje in način razmišljanja. Veseli me, da je med sodelavci srečujemo tudi mlade obraze, kar pri konkurenčnih podjetjih v tujini ni prav pogosto. Prednost Alpine vidim tudi v razpoševnosti nekaterih izdelkov v svetovnem merilu. Kot četrto prednost, ki jo prav tako ocenjujem kot zelo pomembno, pa je lastna trgovska mreža. Od nje vsak dan sproti dobivamo informacije o aktualnih dogodkih na trgu.

Delo življenje: Nekaj ugotovitev in aktivnosti, ki se bodo izvajale po posameznih programih?

Mag. Igor Zupan: Pred nami je kar nekaj nalog. Na modnem programu bo potrebno najti ravnotežje med širino kolekcije in načinom organizacije proizvodnje, ki bo še stroškovno konkurenčna in obvladljiva. Na športnem področju bo glavna teža dana razvoju novih izdelkov ter inovacijam, katerih cilj bo zadržati ali še izboljšati tržni položaj na posameznih področjih.

Delo življenje: Kako trenutno poteka delo v proizvodnji?

Mag. Igor Zupan: Naročila za pomlad poletje so precej razdrobljena, zato z izpolnjevanjem planov ne dosegamo načrtovanega. Se pa trudimo, da bi v kar največji meri izpolnili vedno krajše dobavne roke, ki so jih postavili kupci. Zavedamo se, da moramo biti tudi v proizvodni fleksibilni za želje kupcev glede dobave, saj se le tako lahko nadejamo novih naročil.

Delo življenje: Je za prihodnje obdobje dovolj naročil?

Mag. Igor Zupan: Naročila za novo sezono bodo, kot kaže, prišla zelo pozno. Zaradi negotovosti na trgu kupci poskušajo naročiti čevlje čim kasneje, roki dobave pa ostajajo enaki. Vse to zahteva še večjo elastičnost.



stičnost proizvodnje. To bo za vse sodelujoče zelo velik izziv.

Delo življenje: Končuje se izdelava obutve za sezono pomlad poletje. Kako ocenjujete letošnjo obutev, kako je z izpolnjevanjem rokov?

Mag. Igor Zupan: Sezono bomo, kljub že prej omenjenim težavam, po predvidevanjih pravočasno zaključili. Večjih zakasnitev pri dobavah ni. Veliko več težav se pojavlja v zvezi s pravočasno dobavo vzorcev za jesen in zimo. Modeli so zelo zahtevni, vloženi je veliko več minut, vzorcev je vedno več, zaradi česar se pojavlja problem izpolnjevanja rokov.

Delo življenje: Prav tako zaključujemo z izdelavo obutve za podjetje Clarks. Kako oziroma ali bomo nadomestili ta izpad?

Mag. Igor Zupan: Izpada naročil za Clarks ne bo možno v celoti nadomestiti. Obseg proizvodnje na brizgani obutvi se bo zato zmanjšal na eno izmeno. Delavci bodo prerazporejeni v montažo in na brizganje pancrjev, kjer pričakujemo rast naročil, ter na brizganje peta, ki jih vedno več izdelamo doma.

Delo življenje: Vemo, da izdelujemo več zahtevnejše obutve, serije so vedno manjše, roki zelo kratki. To zahteva tudi drugačen pristop k delu. Zelo pomembna je organizacija dela. Razmišljate tudi o novostih, ki bi pripomogle k lažjemu in boljšemu delu?

Mag. Igor Zupan: Razmišljanja so in bodo potrebna tudi vnaprej. Na področju razvoja bo potrebno čim bolj povezati različne načine dela, da ne bo prišlo do podvajanja in da bo delo možno izvesti v čim krajšem času. V proizvodnji bomo začeli z uvajanjem rezalnikov na vodni curek tudi pri rednih naročilih, ne le za vzorce. Kako pa bo glede organizacije proizvodnje in ali bo zaradi še večje razdrobljenosti potrebno drugače organizirati proizvodnjo, bo pokazal čas.

Delo življenje: V Sloveniji že nekaj let ni šole, ki bi izobraževala za čevljarški poklic. Zato tudi ni mladih delavcev z ustrezno čevljarско izobrazbo. Starejših, ki so se še šolali v tej smeri, predvsem pa so si z leti pridobili tudi veliko izkušenj, bo vedno manj. Zato tudi ne moremo zaposlovati novih delavcev z ustrezno čevljarско izobrazbo.

Mislite, da je v Alpini dovolj usposobljenih delavcev? Kako se bo v prihodnosti nadomeščalo strokovno usposobljene čevljarje?

Mag. Igor Zupan: Nikoli ni dovolj usposobljenih delavcev in to velja tudi za Alpino. Zaradi krčenja panoge, šol ni več in breme izobraževanja je padlo na podjetja. Tako bomo morali za izobraževanja delavcev s čevljarским znanjem poskrbeti sami.

Delo življenje: Vedno več izdelkov naredijo naša povezana podjetja v tujini in kooperanti. Kaj ostaja v Žireh oziroma ali bo za zaposlene v Žireh dovolj dela?

Mag. Igor Zupan: Naša usmeritev določa, da od vsake vrste proizvodnje vsaj nekaj ostane v Žireh. Tak način dela nam omogoča, da doma spoznavamo nove tehnologije in jih šele preizkušene preselimo v podjetja v tujini in h kooperantom. Mislim, da bo večji problem zagotoviti ustrezno število usposobljenih delavcev, ki bomo to strategijo še naprej izvajali. Kako dolgo bomo lahko zadržali tak obseg proizvodnje v Žireh pa ni odvisno le od nas, temveč tudi od tega, kaj bo počela naša konkurenca.

Delo življenje: Kupci imajo glede kakovosti obutve vedno večje zahteve. Še vedno se na tem področju pojavlja kar nekaj težav. Kako se boste lotili te problematike?

Mag. Igor Zupan: Pri celotnem procesu izdelave obutve, od razvoja do končnega izdelka, bomo postrili nadzor. Na področju razvoja in priprave proizvodnje bomo, ko bo začel delovati laboratorij IRCUO, imeli možnost bolj kakovostnega testiranja tako vgrajenih materialov kot čevlja. Pri spremljanju proizvodnje načrtujemo nadgraditev informacijskega sistema. Z njim bomo lažje ugotavljali motnje in napake, ki se pojavljajo in jih odpravljali oziroma bomo lahko bolj ažurno ukrepali. Veliko dela nas čaka tudi v sodelovanju z nabavno službo. Intenzivneje bomo morali delati na izboru strateških dobaviteljev, ki bodo sposobni slediti našemu razvoju.

Delo življenje: Leta 1998 smo v Alpini pridobili certifikat ISO 9001. Letos smo ponovno začeli z njegovim uvajanjem. Kakšno vlogo ima proizvodnja pri ISO standardih in kaj bo obnovitev ISO standardov

prinesla na področju izdelave obutve?

Mag. Igor Zupan: ISO standard uvajamo zaradi nas samih. Z njim bomo bolj natančno opredelili procese in odgovornosti za posamezne naloge, kar prinaša v hišo več reda in posledično tudi vpliv na kakovost proizvodov. Je pa ISO tudi zunanja osebna izkaznica podjetja, saj našim poslovnim partnerjem in sodelavcem dokazuje, da smo urejeno podjetje in verodostojen partner.

Delo življenje: Kako ocenjujete tehnološko opremljenost v podjetju?

Mag. Igor Zupan: Problem Alpine je, ker mora zaradi svoje širine (proizvodnja, orodjarna, brizganje, ...) zagotavljati tehnološko opremljenost na vseh področjih, kar pa ni bilo mogoče. Tako je na posameznih področjih opremljenost dobra, neke pa tudi nekoliko zaostajamo. To se kaže tudi v rezultatih dela. Eden takih primerov je orodjarna, drugo so rezalniki ... Na področjih, kjer se bodo pokazali ustrezni rezultati, bomo še naprej investirali v strojno in drugo opremo.

Delo življenje: Že nekaj časa se pogovarjamo o nakupu novih rezalnikov. Je njihov nakup vaš prvi prispevek k tehnološko boljše opremljeni izdelavi obutve? Kdaj pričakujete, da bodo novi rezalniki pričeli z delom in kakšna pridobitev je to?

Mag. Igor Zupan: Kot sem omenil, je investicija v rezalnika zaradi naraščajočega števila vzorcev, razdrobljenosti proizvodnje in odvisnosti od zgoljenega rezalnika nujna, zato smo se tudi odločili za ta nakup. Prvi rezalnik naj bi bil inštaliran v Alpini predvidoma konec aprila. Nakup naslednjega pa bo odvisen od uspešnosti njegove vpeljave v proizvodnjo.

Delo življenje: Kakšni so vaši načrti oziroma cilji za prihodnje?

Mag. Igor Zupan: Vsekakor bo podjetje moralo postati še agresivnejše v izvajanju poslanstva in vizije biti razvojno usmerjeno podjetje. Skupaj se bomo morali truditi, da bo Alpina postala še bolj konkurenčna in svetovno prepoznavna po kakovostnih in inovativnih izdelkih.

Jožica Kacin

Alpina v letu 2005

Alpina je v letu 2005 nekoliko zmanjšala količinski obseg proizvodnje in kljub nižji prodaji uspela izboljšati celotni poslovni izid. Celotni dobiček v letu 2005 je znašal 211 milijonov tolarjev. V primerjavi z letom poprej je višji za 2,4 odstotka.

Čisti prihodki od prodaje so znašali 11 milijard SIT. V primerjavi z letom poprej so se znižali za 7 odstotkov ali za 854 milijonov SIT. Donosnost prodaje, izračunana kot delež celotnega dobička v čistih prihodkih od prodaje, se je z 1,7 odstotka v letu 2004 povzpela na 1,9 odstotka.

Alpina je na domačem trgu ustvarila 33 odstotkov celotnih prihodkov, 67 odstotkov pa jih je realizirala v tujini. Prodaja na domačem trgu je, v primerjavi s preteklim letom, porasla za 3,2 odstotka na 3,6 milijarde SIT. Prodaja na tujih trgih je znašala 7,4 milijarde SIT. V primerjavi z letom 2004 se je znižala za 12 odstotkov ali 968 milijonov SIT.

Delež nabavne vrednosti prodanega blaga in proizvodnih stroškov prodanih proizvodov v strukturi čistih prihodkov od prodaje se je v primerjavi z letom 2004 znižal. Stroški amortizacije so ostali na ravni iz leta

2004, stroški dela pa so se nekoliko znižali. Padec je posledica selitve proizvodnje v državo z nižjimi proizvodnimi stroški, ki ga nadomešča porast stroškov storitev izdelave pri kooperantih. Padec stroškov dela tudi ne predstavlja morebitnega znižanja ravni plač, kajti povprečna plača se je tudi v letu 2005 realno povečala.

V letu 2005 znaša dodana vrednost 3,6 milijard SIT in je za dobrih 10 odstotkov nižja od leta poprej. Dodana vrednost na zaposlenega znaša 4,6 milijonov SIT in je za 5 odstotkov višja od leta 2004. Dodana vrednost na zaposlenega, izražena v EUR, v letu 2005 znaša 19.229 EUR.

Finančni položaj družbe je stabilen. Bilančna vsota na dan 31.12.2005 znaša 10,9 milijarde SIT, kar predstavlja eno odstotno zmanjšanje glede na konec preteklega leta. V strukturi bilance stanja, v primerjavi z letom poprej, ni večjih sprememb.

Delež stalnih sredstev predstavlja v strukturi bilance 39 odstotkov in je glede na konec leta 2004 nižji za 0,4 odstotne točke. V strukturi obveznosti do virov sredstev opazimo zmanjšanje kratkoročnih virov, kar je



Mateja Debeljak, direktorica finančno-računovodskega sektorja

predvsem posledica zmanjšanja kratkoročnih poslovnih obveznosti. Kratkoročni viri v strukturi zavzemajo 39 odstotkov in so se v primerjavi s stanjem preteklega leta zmanjšali za 1,7 odstotne točke.

Kapital je v primerjavi z letom poprej porasel za 5 odstotkov na 6,3 milijarde SIT. Njegov delež v strukturi bilančne vsote se je povečal za 2,9 odstotka na 58 odstotkov, kar zagotavlja visoko stopnjo kapitalske ustreznosti in varnosti poslovanja podjetja.

Mateja Debeljak

Nova organizacija v razvoju športne obutve – uvajamo produktno-programsko vodenje

Po novem letu smo na športnem programu pričeli z uvajanjem nove organizacijske sheme služb razvoja.

Uvajamo produktno-programsko vodenje. Na ta način bi radi izboljšali komunikacijo s trgov. Naš cilj so boljše, konkretnije, jasnejše in pravilnejše informacije, zlasti kaj, zakaj in za koga razvijati ter seveda za kakšno ceno. Produktno-programski vodje naj bi se odslej na ta način manj ukvarjali s tehnično-tehnološkimi problemi izdelka.

Uvajamo tehnično-tehnološko vodenje. Na ta način bi radi izboljšali dejanski razvoj produktov in kolekcij. Tisto, kar zahteva trg, je potrebno soočiti z realnostjo izdelka. Torej bo glavna naloga tehnično-tehnoloških vodij razvoj produktov v smislu kon-

strukcije in tehnologije.

V okviru razvoja športnih produktov postavljamo tudi razvojno raziskovalno skupino. Želimo namreč vzpostaviti tesne povezave temeljnega razvoja produktov z razvojem naprednejših idej. Naš cilj je hitrejša integracija le-teh v izdelek.

Tudi razvojne službe, konstrukcijo, tehnološko pripravo in ostale, združujemo pod isto streho, da bi se učinkoviteje odzivala in z vsem potrebnim pravočasno oskrbovale vzorčno delavnico, orodjarno ter nazadnje proizvodnjo doma in po svetu.

Vsi poznamo naše pomanjkljivosti in se jih tudi zavedamo. Čeprav ne radi in bolj potihoma. Vsi poznamo tudi naše naloge. Namen reorganizacije športnega razvoja je ustvarjanje

novih oblik in nivojev komunikacije med različnimi razvojnimi službami in ljudmi znotraj njih. Saj mogoče pa le nismo tukaj zgolj zato, da delamo čevlje? Skozi zdrav medsebojni komunikacijski odnos moramo razviti višjo stopnjo tako lastne kot tudi skupne zavesti.

Ne smemo seveda misliti, da bomo potem čevlje delali lažje. Ne! Le naše zavedanje ob tem bo povsem drugačno. Ne bodo nas več motili ljudje in njihove težave. Ne bomo se spotikali ob napake in pomanjkljivosti drugih. Sami se bomo krojili svojo pot. Saj nenazadnje spimo tako kot si sami posteljem. Torej začnimo najprej pri sebi. In mogoče nam potem organizacijske sheme ne bodo več potrebne.

Robert Križnar

Najuspešnejše olimpijske igre za Alpinine tekmovalce doslej

Pred slabimi tremi tedni se je zaključil eden od dveh velikih športnih spektaklov v letu 2006 – olimpijske igre v Torinu. Nogometni navdušenci so verjetno že začeli priprave na nogometno svetovno prvenstvo v Nemčiji, nas pa, ki imamo v svojih vrstah kar lepo število športnikov, ki tekmujejo z našimi čevlji, bolj zanima, kako so se odrezali naši tekači in biatlonci.



Rusinja Albina Akhatova je v naši obutvi pritekla kar štiri medalje.

Z namenom, da pozdravimo naše vrhunske športnike, jim nudimo ustrezen servis pred in po tekmovanjih in jih začnemo spraševati o načrtih za prihodnost, smo olimpijske igre v Torinu obiskali tudi nekateri Alpinci. Po končani olimpijadi se številnim tekmovalcem iztečejo pogodbe z opremljevalci. Zato je nujno pravočasno stopiti v boj za člani nove, še bolj uspešne Alpinine tekmovalne skupine in z njimi navezati prve stike. V naslednjem mesecu bodo potrebne številne aktivnosti, da bomo tekmovalce prepričali za sodelovanje z nami. Zagotovo pa lahko trdimo, da so tekmovalci z našimi čevlji zadovoljni in nade-

Rezultati Alpinine tekmovalne skupine na Olimpijskih igrah v Torinu

Biatlon – Cesana San Sicario:

- 11.02.2006 – 20 km individualno – moški:
3. mesto Halvard Hanevold, Norveška
- 13.02.2006 – 15 km individualno – ženske:
3. mesto Albina Akhatova, Rusija
- 14.02.2006 – 10 km sprint – moški:
2. mesto Halvard Hanevold, Norveška
- 16.02.2006 – 7,5 km sprint – ženske:
2. mesto Albina Akhatova, Rusij
3. mesto Lilia Efremova, Ukrajina
- 18.02.2006 – 10 km zasledovalno – ženske:
3. mesto Albina Akhatova, Rusija
- 21.02.2006 – štafeta 4 x 7,5 km – moški:
2. mesto Nikolaj Kruglov, Rusija
- 23.02.2006 – štafeta 4 x 6 km – ženske:
1. mesto Albina Akhatova, Rusija
- 25.02.2006 – skupinski start 12,5 km – ženske:
1. mesto Anna Carin Olofsson

Smučarski tek – Pragelato:

- 12.02.2006 – zasledovalno 7,5 km klasično + 7,5 km prosto – ženske:
2. mesto Katerina Neumannova, Češka
- 14.02.2006 – ekipni sprint – ženske:
1. mesto Lina Andersson, Švedska
- 18.02.2006 – štafeta 4 x 5 km – ženske:
1. mesto Julija Tchepalova, Rusija
- 24.02.2006 – 30 km skupinski start prosto – ženske:
1. mesto Katerina Neumannova, Češka
2. mesto Julija Tchepalova, Rusija

jamo se, da nam bodo ostali zvesti tudi v naslednjem olimpijskem ciklusu.

Organizacija olimpijskih tekmovanj je bila na vrhunski ravni. Vsi obiskovalci pa smo pogrešali tisto, čemur pravimo olimpijski duh. Na prizoriščih žal ni bilo vzdušja, ki ga človek ob takem velikem dogodku pričakuje. V oddaljenih vasicah, ki so bile v času olimpijskih iger še bolj nedostopne kot sicer, (brez akreditacij za avtomobil smo se morali obrniti na javni transport, ki pa je bil bolj slabo organiziran), se je zbralo malo domačinov. Občutek smo imeli, da je na tekmah več obiskovalcev iz Skandinavije, Rusije, Nemčije ali Francije kot pa domačinov. Prav ti pa naj bi dali čar celotnim olimpijskim igram in navijali za vse tekmovalce, še posebej seveda za svoje.

Kakorkoli že, tisti, ki smo prišli na prizorišča tekmovanj, se nismo dali moti-



Na štartu



ti. Obiskovalci tekaških in biatlonskih tekem, na tribunah in ob progi, smo stiskali pesti za svoje favorite. Bilo je veliko veselih in nekaj manj veselih trenutkov. Slednji so bili hitro pozabljeni, saj so imeli tekmovalci kar

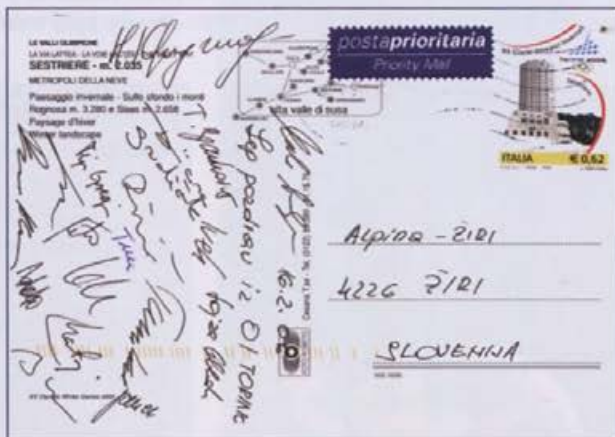
nekaj preizkušenj, kjer so lahko pokazali svojo dobro pripravljenost. Alpinini tekmovalci so dosegli najboljše rezultate na olimpijskih igrah doslej in potrdili vrhunske uspehe na lanskih svetovnih prvenstvih. Skupaj

so dobili 14 medalj, za kar jim seveda iskreno čestitamo! Tudi njihovi rezultati bodo prispevali svoj del k ohranitvi Alpininega prevlade v trženju tekaške obutve.

Neža Kopač



Lojze Oblak čestita dobitniku dveh medalj Norvežanu Halvardu Hanevoldu. Foto: Tine Troha



Alpina je bila zlati donator Olimpijskega komiteja Slovenije. Slovenski biatlonci, tekači ter njihovi spremljevalci so se nas na olimpijskih igrah spomnili s pozdravi.

Nosilci olimpijskih medalj na obisku v Alpini

V petek, 10. marca smo z veseljem sprejeli člane Alpinine biatlonске tekmovalne ekipe, med njimi tudi kar štiri dobitnike olimpijskih medalj v Torinu.

Tradicionalna tekmovalnja za svetovni pokal na Pokljuki so privabila najboljše biatlonce v Slovenijo. Ponosni smo lahko, da skoraj četrtina izmed njih tekmuje z Alpininimi tekmovalnimi čevlji. Zato smo izkoristili priložnost in nekatere izmed njih povabili na obisk v naše podjetje. Z zanimanjem so si ogledali, kako poteka izdelava čevljev. Zakaj se naša obutev



Predsednik uprave mag. Andraž Kopač in direktor športnega programa Boris Markelj sta sprejela dobitnika olimpijskih medalj Halvarda Hanevolda (drugi z leve) in Nikolaja Kruglova.

tako dobro prilegaja njihovim stopalom, so videli v razvojno-raziskovalni skupini, kjer so jim predstavili kupcu prilagojeno obutev. Svoja stopala so pomerili na optičnem merilniku. Na ta način jim bomo lahko zagotovili tekmovalne čevlje, ki se jim bodo še boljše prilegali in jim pomagali na poti do novih uspehov. Srečanje z biatlonci v Alpini se je zaključilo s prijetnim klepetom ob kosilu. Tako smo lahko o njih izvedeli

nekaj več. Le redko imamo namreč priložnost, da se z njimi pogovarjamo. Ponavadi hitijo od treninga na trening in nimajo časa za družabna srečanja.

Številnim biatloncem se z letošnjo sezono iztečejo pogodbe za smučarske čevlje. Upamo, da bo prijetno srečanje v Alpini dobra popotnica pri nadaljnjih pogajanjih in prihodnjem sodelovanju.

Neža Kopač



Pred logotipom našega podjetja stojijo (z leve) švedinja Anna Carin Oloffson, norvežan Stian Ekhoff in ukrajinska biatlonka Lilia Efremova.

ISPO – Spet smo dokazali, da Alpina sodi v svetovni vrh pri ponudbi obutve za smučarski tek

Konec januarja in v začetku februarja je v Münchnu potekal tradicionalni sejem zimsko športne opreme ISPO. ISPO je največji tovrsten sejem v tem delu sveta in kot običajno so na njem svoje izdelke predstavili vsi pomembnejši proizvajalci zimsko športne opreme. Mednje sodi tudi Alpina.

Moje prvo opažanje na sejmu je bilo, da je bil obisk predvsem prve tri dni dober in da je bilo vzdušje med obiskovalci zelo pozitivno.

Na programu čevljev za smučarski tek vedno več konkurentov predstavlja čevlje v vseh kategorijah. Pojavljajo se novi konkurenti, (letos je bil to Elan) predvsem iz vrst proizvajalcev smuč. Posledica tega je, da je v ponudbi vedno več paketov, katerih ponudba vključuje: smuč, vezi, čevlje in palice. Dizajn in barve posameznih delov takega paketa so usklajeni, tako da takoj opazimo, da vsi deli paketa prihajajo od iste blagovne znamke.



Tekmovalni čevlji za smučarski tek TCS

Vedno večji poudarek pri tekmovalnih čevljih je na čim manjši teži in čim boljši torzijski in stranski stabilnosti, zato v obutev vgrajujemo vedno več karbonskih delov. Poleg Alpine in Rossignolla so karbon v tekaško obutev vgradili tudi v Madshusu in v Salomonu. Ta material se pojavlja predvsem v funkciji stranske ojačitve. Posamezni deli so si med seboj precej podobni. Alpina je storila še korak naprej, ko je v stranske kose za ojačitev poleg karbona dodala še titanova vlakna, ki zagotavljajo dodatno stransko stabilnost.

Alpina je tako prvi proizvajalec, ki je v čevlje za smučarski tek vgradil titan. To nam še naprej zagotavlja vodilno vlogo pri razvoju čevljev za smučarski tek.

Vedno več je tudi dvokomponentnega brizganja plastičnih delov, na katerih se posnema izgled karbonskih vlaken.

Naslednja značilnost, ki je bila opazna, je v tem, da so v tekmovalni grupi čevljev nekateri konkurenti predstavili ženske modele. Čevlji se od unisex modelov razlikujejo v barvnih kombinacijah in v tem, da so narejeni na posebej oblikovanih ženskih kopitih.

V ostalih kategorijah večjih novosti glede funkcije ni bilo. Opazili pa smo, da se vedno več pozornosti posveča detajlom. Na čevljih je opaziti veliko podrobnosti, ki kupca opozarjajo na namembnost, funkcijo ali pa so na čevlju zgolj za okras. Detajli so izvedeni z različnimi vrstami tiska, visoko frekvenčno obdelavo, tampo printom itd.



Model BC2050

V primerjavi s konkurenco je Alpina predstavila najbolj popolno ponudbo v vseh kategorijah tekaške obutve. Alpina ima v svoji kolekciji tako modele za smučarje začetnike, kot modele za tekmovalce na najvišjem nivoju. Vmes je še velika izbira modelov za vse vrste smučarjev. V svoji ponudbi imamo poleg unisex modelov še ženske in otroške modele, ki jih izdelujemo na posebnih kopitih, prilagojenih obliki stopal.

Glavna novost je bila predstavitev novega tekmovalnega modela za skating tehniko TCS. Tu je v obutev

vgrajen že prej omenjeni titan. Novost so bili tudi ostali modeli v racing grupi. Vsi modeli v tej skupini imajo centralno zadrgo, ki omogoča lažje obuvanje čevljev. Uporabljeni so novi, boljši materiali za pokrov jezika, več delov pa je oblikovano z visoko frekvenčno tehnologijo.

Nova je tudi oblika modelov v šport kategoriji. Njihova osnovna značilnost je tudi tu uporaba centralne zadrga in novih materialov za pokrov jezika.

Predstavljeni modeli v touring kategoriji so bili letos nespremenjeni, ker so bili povsem prenovljeni v lanskem letu.

Pri modelih v Backcountry kategoriji smo predstavili nov model v najvišji kategoriji. Zanj smo uporabili plastične sestavne dele obutve, ki zagotavljajo odlično stabilnost tudi v najtežjih pogojih. V isti grupi smo predstavili še izboljššan, naš najbolje prodajan model BC 1550, in povsem na novo razviti model BC 1050.



Model SP40

Glede na videno na sejmu lahko trdimo, da Alpina s svojo ponudbo čevljev za smučarski tek sodi v svetovni vrh v vseh kategorijah. Novi modeli so bili dobro sprejeti. To je zelo pomembno, saj smo edini večji proizvajalec tekaških čevljev, ki ne ponuja paketov v vseh kategorijah. Na tem mestu bomo lahko ostali le v primeru, da bomo neprestano skrbeli za to, da bomo korak pred konkurenco, ne le v razvoju, ampak tudi s pravočasno izdelavo in zadovoljivo kakovostjo obutve.

Janez Novak



ISPO – Blišč in smetana razstavnih prostorov ter predstavitev smučarskih čevljev

Smučarski čevlji so bili letos na sejmu prikazani v zares imponantni luči. Bogate teksture materialov, večkomponentne konstrukcije čevljev, široki spektri barv in transparenca so zares pričarali najbolj zelene izdelke. Človek bi kupil smučarske čevlje, četudi v življenju še ni videl snega.

Poudarek na vizualni plati impresije izdelkov smo čutili že lani, a vendar je bil to le uvod v letošnje bombardiranje trendov na vseh področjih. Celostna podoba posamezne blagovne znamke se ni izrazila le skozi zasnovano njene kolekcije, sporočilo se je prepletlo skozi razstavni prostor, katalog in drug propagandni material, do najbolj drobnih detajlov na čevljih. Vsaka blagovna znamka hoče biti unikatna in najbolj temeljita v svoji interpretaciji opazovalcu.

Moda je začela diktirati tempo razvoja tudi pri bolj tehničnih izdelkih, kot so smučarski in tekaški čevlji. Znamke so za svoje nosilce kolekcij postavile cele komplete smučarske opreme, kjer vse ustreza oblikovnim izhodiščem določenega motiva: smuči, čevlji, palice, bunde in hlače so zasnovani v isti zgodbi, najbolj razvidni pri ženskih kolekcijah, ki so bile letos še bolj impresivne. Sofisticirani dekorativni vzor-



Be3 za najmlajše smučarje. Z njim je učenje lažje in bolj zabavno.

ci, taktičnost kosmatega materiala in značilne ženske barve obogatijo sporočilnost nišnega izdelka, ki govori o ekskluzivnem udobju, toploti in enostavni uporabi.

Prav tako so tehnične novosti, ki jih sicer ni na pretek, poudarjene skozi vizualne elemente izdelka – vsaka prednost čevlja mora biti na prodajnih policah učinkovito opazna. Velikih novosti ni, vsaj kar se tiče

temeljne konstrukcije, ki bi spremenile funkcijo čevlja (kot naš otroški čevlj Be3). Razvoj se trudi le na drobnih izboljšavah, ki nadgradijo lastnosti čevlja, bodisi zavoljo udobja, lažjega vstopa ali neke virtualne izboljšave, ki zgolj tržno podkrepi prednosti določenega modela.



Model X7L

Tako opazimo večinoma čevlje s štirimi zaklopkami, z bogatimi notranjimi čevlji in novo zunanjo obliko. Trg zahteva atraktivne, nove oblike, ki ustrezajo trenutnemu trendu. Letos so vsi konkurenti ponudili vsaj en nov čevlj za odrasle, izdelan največkrat v dveh trdotah plastike, kar za podjetje predstavlja izjemen investicijski zalogaj. Edini izstopajoči konstrukciji s tehnično inovacijo sta bila otroška čevlja znamk Roxe in Rocesa, kjer lahko z bolj ali manj zahtevnim posegom spremenimo dolžino čevlja in tako zadostimo hitri rasti otrokovega stopala, pri Rocesa modelu celo do šestih števil. Opazili smo tudi integracijo starega sistema čevlja z zadnjim vstopom, v sicer klasično konstrukcijo in nekaj novosti za lažje zapenjanje čevlja.

Na Junior kolekcijah se je zgodilo več, kot prejšnja leta, vendar je Alpina potrdila močno angažiranost v tem segmentu in predstavila najširšo kolekcijo smučarskih čev-



Model X7

ljev. Škoda le, da ne moremo prednjačiti tudi v kakovosti vizualne impresije. Čevlji namreč cenovno ne prenesejo zanimivih vizualnih detajlov – dodatnih kosov, s katerimi se igrajo oblikovalci pri drugih blagovnih znamkah, kar je še mnogo bolj opazno pri čevljih za odrasle. Tudi naša strategija predstavitve je prilagojena zgolj na argumente prodaje našega segmenta trga. Predstavljamo le to, kar tudi prodajamo, kar ni vedno običajna praksa konkurence. Za ta namen smo sicer letos oblikovali linijo tako imenovanih »show« čevljev, ki so se izkazali za edine, ki mogoče še sledijo blišču konkurence.

Izdelali smo jih iz transparentne plastike živih barv, dodali barvne aluminijaste zaklopke, bolj pestre notranje čevlje in aplicirali nove grafike. Celotno linijo X, čevlje za odrasle, smo letos vizualno nadgradili s sodobnimi oblikovnimi potezami na površini čevlja, grafikami in novimi zaklopkami. Opaziti pa je mogoče tudi nov, mavrično-svetleč napis Alpina. Ta je rezultat nove pridobitve proizvodnje na področju tehnologije tiska, ki prispeva čevlju piko na i in lahko pomaga k dvigu ugleda naše blagovne znamke na trgu smučarskih čevljev.

Rok Oblak



Sejem ISPO v očeh naših sodelavcev iz proizvodnje in prodajaln

Lani je nekaj naših izbranih delavcev prvič odšlo na sejem ISPO v München. Bili so zadovoljni, zato se je tradicija ponovila in glede na pozitivne izkušnje se bo gotovo nadaljevala. Vsi, ki so letos obiskali sejem, so bili veseli, da jim je Alpina omogočila ogled. Nihče še ni bil na podobnem sejmu, zato je bilo zanje to posebno doživetje. Bili so presenečeni nad velikostjo razstavnega prostora in veliko ponudbo športne obutve. Strinjali so se, da je bil tudi razstavni prostor Alpine lep in nekaj posebnega. Le časa za ogled jim je zmanjkovalo, ugotavljali pa so, da sta taka pot in ogled naporna in da bi za podrobnejšo seznanitev z razstavljenimi izdelki potrebovali vsaj dva dni.

Urša Podobnik je povedala, da je bila lani na sejmu v Bolonji. Tam si je kot mojstrica v oddelku šivalnice ogledala strojno opremo za čevljarstvo industrijo. »ISPO je bil zame bolj zanimiv. Poleg tega, da se pri delu vsak dan srečujem s športno obutvijo, sem tudi športnica, zato je bil sejem zanimiv tudi s te strani.« je dejala Urša.

Udeleženci so si ogledali raznovrstno športno obutev: od smučarske, tekaške do pohodniške. »Opazila sem, da imajo nekateri naši konkurenti zelo zahtevne modele. Posebno nekateri pohodniški čevlji so mi bili zelo všeč.« je ocenila razstavljenе modele. Glede naše sejemске postavitve je dejala, da imamo svoj stil, ki ji je bil všeč. Vesela je bila tudi, ker so bili na našem sejemskem prostoru tako lepo sprejeti.

Urša je povedala, da na takem sejmu lahko vidimo veliko novega in se iz njega tudi marsikaj naučimo. »To velja tako za tiste, ki so na sejmu po službeni dolžnosti, kot tisti, ki gremo na sejem za nagrado za naše delo. Predvsem je pomembno, da vidimo, kakšne izdelke imajo naši konkurenti. Tako se lahko primerjamo in znamo boljše umestiti našo vlogo na tem področju. Moja ugotovitev je bila, da bomo morali v Alpini strmeti k temu, da se bomo še bolj približali najboljšim. Delati bomo morali še bolj zahtevno in kakovostno obutev, in to tako glede zunanjšega izgleda kot uporabnosti,« je zaključila Urša.

Mirko Mlinar je bil kot delavec v orodjarni že večkrat na Obrtnem sejmu v Celju, na ISPU pa je bil prvič. »Razstavni prostor je velik in enodnevni obisk kar naporen. Veliko časa nam vzame vožnja, po prihodu v München pa potrebujemo kar nekaj energije za sprehod po številnih paviljonih. Za natančnejši ogled je časa premalo,« je razložil Mirko ter povedal, da je zato pozornost posvečal



Naši delavci na obisku sejma ISPO: Ciril Kržič, Urša Podobnik, Simon Hribernik, Simona Podržavnik in Mirko Mlinar.

večinoma temu, kar je bilo povezano z njegovim delom. Mirko izdeluje orodja za smučarsko obutev, zato si je to področje tudi dobro ogledal. »Poznavalec pri smučarskem čevlju takoj opazi, kako je orodje izdelano. Z veseljem smo ugotavljali, da smo v Alpini, vsaj kar se tiče orodjarski del, dokaj kakovostni in da imamo, kljub nekaterim težavam in pomanjkljivostim, sorazmerno dobra orodja. Problem je le, ker mislim, da bi si morali za razvoj novih modelov vzeti več časa. Vsak nov smučarski čevlj bi morali natančno preizkusiti ter šele nato začeti izdelovati serije. Zaradi prevelikega hitenja nimamo časa za podrobnejše teste in že izdelana orodja kasneje popravljamo. To se običajno pozna na izdelku. Danes je tudi izgled obutve zelo pomemben. Mislim, da nam je v Alpini uspelo na tem področju narediti korak naprej. Lahko se primerjamo z marsikaterim izdelovalcem.

Res pa je tudi, da sem videl smučarsko obutev, ki je po videzu izstopala od drugih. A izgled ni vse. Pri smučanju je zelo pomembno, da je obutev udobna, te pa na sejmu nismo preverjali.

Dobro je, da si ogledamo tak sejem.

Tam lahko marsikaj vidimo in kakšno podrobnost lahko vnesemo tudi v naše izdelke.«

Tudi Simon Hribernik se je strinjal, da so na sejmu videli veliko zanimivega. Zanimali so ga predvsem smučarski čevlji. Simon Hribernik dela na termoplastih. Kot človek, ki ima izkušnje tako pri delu smučarske obutve, kot pri njihovi uporabi, je povedal, da od pancerja pričakuje, da ima dober oprijem in da je udoben. Res da je prvo udobje, toda tudi videz je pomemben.

Simon pozdravlja idejo vodstva Alpine, da so dali možnost ogleda sejma tudi delavcem iz neposredne proizvodnje. »Dobro je, da vidimo tudi obutev drugih izdelovalcev in jo primerjamo z našo. Na podlagi dolgoletnih izkušenj, ki jih imam in tudi na podlagi videnega, lahko rečem, da v Alpini znamo izdelati kakovostno smučarsko obutev. Težava pa je v naši samozavesti. Te imamo premalo. Intenzivneje in z večjim samozaupanjem bi morali stopiti na trg in odločno pokazati, da imamo dobre izdelke. Prepričan sem, da naša smučarska obutev ne zaostaja za konkurenco, bolj pa bi se morali potruditi, da bi



to povedali tudi našim kupcem. Mislim, da so pri izdelavi naše smučarske obutve največji problem stara in večkrat popravljena orodja. Drug problem, ki ga vidim, pa je v večji usklajenosti dela. Šibko točko vidim v komunikaciji. V Alpini bi se morali bolj zavedati, da ima delavec za strojem, ki se vsak dan srečuje z izdelavo obutve, veliko izkušenj in znanj in da bi mu bilo velikokrat dobro prisluhiti. Res pa je tudi, da bi bilo včasih bolje, da bi bile zadeve vodene bolj centralistično. Na primer pri brizganju pancrjev ima vsak delavec možnost sam popravljati računalniški program, kar pomeni, da ga nastavlja po svoje. To pa ni vedno dobro. Vsaka barva se obnaša nekoliko drugače, zato bi moral biti nekdo, ki bi ugotovil njene zakonitosti, nato pa pripravil program, ki ga ne bi mogli spreminjati,« se je o problemih pri vplivanju smučarske obutve razgovoril Simon.

Ciril Kržič je bil navdušen nad razsežnostjo sejma. Nikoli še ni bil na taki prireditvi, niti v tujini, zato mu je ta obisk pomenil še toliko več. »Veliko smo hodili, vendar smo videli le del razstavnega prostora,« je povedal in dodal, da si je najbolj z zanimanjem

ogledoval modele, ki jih izdelujejo v njegovem oddelku. Ciril dela v montaži športne obutve, kjer izdelujejo tako tekaško kot pohodniško obutve. »Šest ur smo hodili po sejmu. Razdelili smo se v dve skupini. Z nami je bil vodja programa športne obutve Zvone Kopač, ki nas je zaradi svojega poznavanja in znanja jezika seznanil s marsikatero podrobnostjo in nas opozoril na zanimivosti na sejmu,« se je razgovoril Ciril.

»Tudi sam smučam, kar pomeni, da me je ogled sejma pritegnil kot izdelovalca in kupca. Mislim, da je dobro, da so se v Alpini odločili za tak način obiska sejmov. Tako tudi delavci, ki si tega sami ne bi nikdar ogledali, vidimo, kako je in kaj se dogaja na takšnih prireditvah. Najbolj pa me je presenetila tako številna ponudba. Šele po ogledu tega sejma sem začel razmišljati, da smo v Alpini zares uspešni, da nam ob tako veliki ponudbi uspe prodati toliko obutve.«

Ciril je opazil tudi enotna oblačila sodelavcev, ki so predstavljali Alpino. Na tak način obiskovalci sejma takoj ugotovijo, h komu morajo pristopiti po želene informacije,« je zaključil Ciril.

Simona Podržavnik je povedala: »Vesela sem, ker so na ogled sejma povabili tudi prodajalce. Bila sem prva izmed njih in ponosna sem, da so izbrali prav mene. To mi je dvignilo samozavest oziroma je to zame stimulacija, da se bom pri delu še bolj potrudila,« je bila navdušena prodajalka iz Alpinine prodajalne Mercator centra v Ljubljani.

Povedala je, da ji je bil naš razstaveni prostor zelo všeč. »Bil je povsem drugačen od tistih, ki so jih imeli drugi razstavljalci. Mojo pozornost so pritegnili tudi novi modeli smučarske obutve. Škoda, da jih še nimamo v prodajalni,« je dejala ter pohvalila prijazen sprejem na našem razstavnem prostoru. »Vesela sem bila, ker so nas sodelavci iz Alpine tako lepo sprejeli, predvsem pa mi je dobro dela kavica, ki so nam jo ponudili ob prihodu,« se je nasmehnila. Obisk sejma ji je veliko pomenil tudi zato, ker je imela priložnost en dan preživeti s sodelavci. »Prodajalci nismo vezani na podjetje oziroma ne poznamo sodelavcev, ki izdelujejo obutev, ki jo prodajamo. Začutila sem večjo povezanost s sodelavci in podjetjem. Pred tem nisem nikogar poznala. Razmišljala sem, kako se bomo ujeli. Toda vsi so bili izredno prijazni in imeli smo se zelo lepo,« je povedala.

»Videli smo veliko, za boljše ogled pa bi morali ostati še en dan. Opazila sem, da nekateri izdelovalci več pozornosti posvečajo izgledu obutve. Ta je prvi motivator, ki privabi kupca, da se odloči in pomeri obutev. Če se ta prilega njegovi nogi, je posel že skoraj sklenjen. Predvsem ob ogledu pohodniške obutve sem opazila usklajenost barv in lep izgled. Videla sem tudi visoko kakovostno obutev za po smučanju. Večinoma so imeli GoreTex membrano, ki ne prepušča vode. Mislim, da je ta lastnost pri taki obutvi zelo pomembna. Tudi pohodniški čevlji ne bi smeli prepuščati vode. Motilo pa me je, ker na razstavnih prostorih ni bilo cen in jih nisem mogla primerjati z našimi. Tudi cena lahko nekaj pove o izdelku. Prav tako ni bilo časa, da bi čevlje pomerili in ugotovili, ali se za lepim izgledom skriva tudi udobje. To je pri taki obutvi na prvem mestu,« je končala svoje razmišljanje Simona.



Sejme razumemo kot pomoč pri prodaji. S sodelovanjem na njih dobimo priložnost, da pokažemo in predstavimo naše izdelke tako kupcem kot tudi naši konkurenci.

V izvozu ocenjujemo, da je ISPO predvsem priložnost, da se srečamo s kupci, se z njimi dogovorimo o naročilih, prodajnih in promocijskih aktivnostih, nadaljnjem sodelovanju in možnostih za izboljšave. Na sejmu prihaja do različnih dogovorov in pogovorov v zvezi s poslovanjem različnih podjetij tako na individualni kot tudi skupinski ravni. Tako pridobivamo nova znanja in poglede. Seznanjamo se z različnimi pogledi izkušenih poslovnih ljudi, ki v večini primerov z veseljem odgovarjajo za vprašanja v zvezi z njihovimi poslovnimi idejami.

Tine Troha

Jožica Kacin



Sodoben izgled na Gardi – Kupcem je bil všeč širok spekter materialov in barv v kombinaciji z novimi modeli in detajli

Prejšnje poletje smo sejmsko postavitvev in celotno komuniciranje blagovne znamke Simona Fashion podredili rožam – potonikam, o čemer smo pisali že v prejšnjih številkih. Za novo jesensko zimsko kolekcijo je bilo, po odmevnem uspehu poletne akcije, potrebno pripraviti nekaj svežega in modnega, kar bi privlačilo poglede obstoječih in potencialnih kupcev.

Na izbiro smo imeli dva predloga, odločili pa smo se za »tapete«. V svetu je zelo trendovsko vračanje v preteklost. Tja sodijo tudi tapete na stenah in vzorci, ki se jih spominjamo še iz sob naših starih babic. V številnih najnovejših oglasih smo opazili pisana in živahna ozadja, ki spominjajo na tapete. Odločili smo se za motiv hrastove veje, na kateri sta sova in sinica. Vse skupaj je zaokroženo v tople jesenske barve – od oranžne, rjave do olivno zelene, ki jo snovalci tovrstne mode še posebej poudarjajo za eno izmed nosilnih barv prihodnje zimske garderobe. Tapete so le ozadje, ki se v različnih izvedbah pojavljajo na vseh materialih, ki smo jih pripravili. V ospredje smo postavili sodobno manekenko, ki z izzivalnim pogledom privablja pozornost in pogled na naše čevlje. Prvič smo predstavili torbico skupaj z obutvijo in tako tuje kupce pozikkušali prepričati s popolno usklajenostjo modnih dodatkov.

Za kupce smo pripravili različne ogledne kartone, ki so popestrili našo sejmsko postavitvev. Za aranžerski material, s katerim smo razbili monotono postavitvev mode-



Sodobno opremljen prostor na sejmu v Gardi: pisano živahno ozadje, ki spominja na tapete, tople jesenske barve in manekenka z izzivalnim pogledom.

lov, smo uporabili kar parske škatle, ki smo jih odeli v motiv tapet. V enotnem stilu tapet so bili oblikovani tudi ostali materiali, kot na primer vabilo za sejem, katalog in podobno. Ponovno smo poskrbeli za enotna oblačila prodajnic na sejmu, da so bile v gneči, ki je vse štiri dni vladala na razstavnem prostoru, takoj prepoznavne.

Znova se je pokazalo, da enotna sodobna celostna podoba na sejmu privablja poglede kupcev. Zanje moramo vedno znova pripraviti presenečenja in jim ponuditi stvari, ki v njih zbujejo radovednost in željo.

Ravno ta prepoznavnost je pritegnila nove kupce in veliko starih, ki so pri nas že naročali, a so iz tega ali onega razloga prenehali in nikoli več stopili v prostor našega podjetja. Tokrat pa jih je pritegnila naša nova sveža podoba in po ogledu kolekcije se je večina odločila, da nam da (še eno) možnost. Naročil za vzorce je bilo toliko, da so kupci stali v vrsti, da so naše sodelavke na sejmu lahko vnesle vsa naročila. V tem času smo med pogovorom izvedeli, da so nad novo kolekcijo pozitivno presenečeni in navdušeni ter da gredo v pravo smer. Kolekcija je že na prvi pogled pomlajena, izgled čevljev se z lahkoto kosa z italijanskimi. Najbolj všeč pa jim je bil širok spekter materialov in barv v kombinaciji z novimi modeli in detajli, saj jim ponujamo izdelke, ki jih drugje ne morejo dobiti.



Živahno delovno vzdušje.

Neža Kopač in Polona Žakelj

Merili smo stopala našim najmlajšim – S tem smo preverili ustreznost izboljšanega smučarskega čevlja Be3

V sredini februarja nam je obisk malčkov iz skupine Ustvarjalčkov iz vrtca pri Osnovni šoli Žiri v razvojno raziskovalni skupini prijetno popestril delovni dan. Otroke smo povabili, da dobimo odgovore na nekatera vprašanja v zvezi z velikostjo in obsegih njihovih nog. Ne moremo namreč izdelovati ustrezne obutve, ne da bi v razvoj vključili tudi njihove uporabnike. Z opravljanjem meritev smo hoteli preveriti ustreznost izboljšanega otroškega smučarskega čevlja Be3. Potrebovali smo potrditev, da so narejene spremembe sprejemljive za naše najmlajše.

Lidija Kržišnik



Lidija Kržišnik je ugotavljala, kakšna stopala imajo naši najmlajši. Skupino otrok iz vrtca v Žireh je spremljala vzgojiteljica Štefka Čadež.

Pri pohodniški obutvi še več udobja in prenovljen izgled z živimi barvami – tipičen predstavnik je model Cristallo

Spremembe, izboljšave, novosti so sestavni del življenja. Tako je tudi pri novih kolekcijah na vseh naših programih v Alpini, vključno s trekking obutvijo.

Letos smo se še posebej potrudili pri naših najboljših in najdražjih modelih. Tu pričakujemo, da bomo lahko povečali svoj tržni delež. To bomo storili na račun večje izbire modelov, manjše konkurence (Planika) in dobrega razmerja med kakovostjo in ceno. Pri novih modelih smo dali velik poudarek udobju, izgledu in živim barvam. Teh doslej v naši kolekciji ni bilo dovolj, so pa zelo poudarjene pri konkurenčnih modelih, predvsem pri italijanskih izdelovalcih take obutve. Tipični predstavnik te nove grupe je model Cristallo. Model bo prišel na tržišče v prihodnjih mesecih. Prestavili ga bomo skupaj z zato pripravljeno oglaševalno akcijo. V letošnji pomladi jo bo izvedla naša domača prodaja in bo osno-

vana na tem modelu. Pripravljamo tudi dodatne aktivnosti na našem **ACS** programu. Imamo dva nova modela (Nevada, ACS952), ki po kakovosti materialov, izdelavi, **ACS** tehnologiji in uporabnosti, dosegata najvišji nivo našega pohodniškega programa.

Prvič bodo letos v prodaji tudi novi modeli CityActive grupe. V njej je pet nizkih, lahkih modelov (Event, Event Lady, Motion, Motion Lady in Solar), atraktivnih barv, z vgrajenimi novimi modernimi materiali, Vibram podplatom in našo membrano Alpitex. Pri tej obutvi smo imeli številnejšo ponudbo cenejših



Event Lady



Cristallo: udoben in sodobnega izgleda.

modelov. Z novo kolekcijo, pa želimo narediti kakovostni in cenovni preskok na višji nivo, kjer v prihodnje vidimo blagovno znamko Alpina.

Po našem prepričanju vse te novosti peljejo v pravo smer. Kupci želijo atraktivno obutev z različnimi funkcijami. S takimi izdelki, pri katerih pa moramo paziti tudi na visok, kakovosten nivo izdelave, nameravamo nadaljevati tudi naprej in rezultat ne more izostati.

Boštjan Lukančič

Prototipna delavnica v novih prostorih – Boljši delovni pogoji za zaposlene

V začetku marca se je prototipna delavnica preselila v nove prostore. Vodja razvoja Robert Križnar je povedal, da je bila selitev potrebna predvsem zaradi zagotovitve boljših delovnih pogojev. Problem je bilo odsesavanje, tudi prostora je bilo premalo. S selitvijo so se razmere bistveno izboljšale. Kupili so tudi nekaj novih strojev, kar bo pripomoglo k še boljšemu in lažjemu delu.



Boris Mlakar in Robert Šubic

V prototipni delavnici delajo trije delavci: Samo Capuder, Boris Mlakar in Robert Šubic.

Njihova naloga je izdelava prototipov za plastične dele obutve, nekaj del pa opravijo tudi za zunanje naročnike. Pri delu uporabljajo razne naravne in umetne materiale, smole ter mase, ki jih oblikujejo in nato obdelajo z ustreznimi stroji in orodji. Najfinejša končna dela pa še vedno opravijo z ročnim orodjem.

Na podlagi prototipa naredijo silikonsko orodje. Za ta dela je specializiran Boris Mlakar. Silikonsko orodje omogoča izdelavo plastičnih delov oziroma celotnega smučarskega čevlja. Tako narejen smučarski čevljar lahko obujemo. Primeren je tudi za teste na snegu. Lahko pa tak model izdelajo le zato, da ugotovijo morebitne pomanjkljivosti in jih odpravijo. Isto velja za plastične dele obutve, ki jih je, predvsem pri tekaški, pa tudi pohodniški obutvi, vedno več.

Delavci iz prototipne so povedali, da so glede na faze izdelave predhodniški orodjarni. V orodjarni namreč na podlagi njihovih prototipov izdelajo prava orodja. Na vprašanje, če se bojijo, da bi njihovo delo izpodrinil računalnik, pa pravijo, da zaenkrat ne kaže tako. Kljub temu, da se veliko dela opravi preko računalnika, pa so izdelani prototipi še vedno v večini primerov osnova za delo CAD – CAM programerjem in modelirjem. »So stvari, ki se zaenkrat lahko opravijo samo ročno,« so zadržali.

Za svoje delo pravijo, da zahteva natančnost in zbranost. Pojavljajo se obdobja, ko je dela zelo veliko. Takrat



Samo Capuder

morajo biti v službi več kot osem ur, saj je od njih odvisna nadaljnja izdelava obutve.

Strinjajo se, da bo v novih prostorih delo lažje, predvsem pa bo zadoščeno vsem pogojem, ki jih mora izpolnjevati taka delavnica. Imajo tudi nekaj novih strojev. To so krožna in tračna žaga, dva brusilna stroja in ena vrtilka. Delovni prostor je svetlejši, prostornejši. Pridobitev so tudi večje delovne površine in nova sodobnejša delovna oprema kot so mize in različni predali.

Jožica Kacin

Namen končne kontrole je, da pride do kupca kakovostna obutev, kakršno je le-ta naročil oziroma jo pričakuje

Končna kontrola je, kot je povedala vodja končne kontrole Martina Bačnar, zadnji pregled obutve, preden gre ta do kupca. V službi opravljajo pregled končane obutve v skladišču, kontrola med posameznimi fazami izdelave pa je naloga oddelkov, kjer izdelujejo posamezne sestavne dele. Kontrola poteka na več načinov. Osnova za kontrolo so vzorčni modeli obutve, ki so narejeni pred redno izdelavo. Pri končni kontroli vzorce primerjajo z rednimi čevlji in če ni odstopanj, so pošiljke sprejemljive.

Namen končne kontrole je, da pride do kupca kakovostna obutev, kakršno je le-ta naročil oziroma jo pričakuje. Kontrola se opravi glede na izgled in osnovne lastnosti, ki so vidne pri hitrem pregledu.

V službi so zadolženi za pregled vse

vrste obutve. Kontrolirajo tako obutev izdelano v Alpini kot tudi pri koooperantih in tisto iz dokupa. Občasno opravijo pregled tudi na terenu pri dobaviteljih ali kooperantih. Za tak pregled se odločajo predvsem na podlagi izkušenj oziroma na podlagi drugih

znakov, ki bi kazali na to, da je taka kontrola potrebna oziroma koristna.

»V službi moramo težiti k temu, da smo čimbolj natančni in da se postavimo v vlogo kupcev,« je povedala vodja službe Martina Bačnar. »Kupcev ne zanimajo naše notranje



Martina Bačnar, vodja službe končne kontrole

težave pri izdelavi, temveč želijo kupiti izdelek, ki bo brezhiben in bo ustrezal njihovemu pričakovanju oziroma ceni. Tega se zavedamo in skrbimo predvsem za to, da kupec dobi obutev, kakršno je naročil. Seveda pa to ni vedno lahko. Včasih pride tudi do napak, saj za izdelavo čevlja potrebujemo veliko faz, kjer je prisoten človeški faktor, zato je možnost odstopanja še toliko večja. V takih primerih se moramo odločiti, kako ravnati. Pri tem moramo v prvi vrsti upoštevati želje in pričakovanja kupcev, po drugi strani pa moramo vedeti tudi, da je potrebno obutev, ki je že narejena in ki nima bistvenih pomanjkljivosti, še vedno ustrezno prodati,« je razložila Martina Bačnar.

»Pri našem delu je zelo pomembno, da se takoj, ko ugotovimo določene

napake, odzovemo ter obvestimo odgovorne oziroma skušamo zadevo ustrezno rešiti. Obrat blaga je zelo hiter. Roki izdelave oziroma odpreme so kratki in zato tudi za kontrolo ni veliko časa. Nepozornosti oziroma počasnosti si ne moremo privoščiti,« je pojasnila vodja službe končne kontrole. Zdaj je mogoče malo lažje, kajti imajo računalniški program, ki omogoča, da blokiramo sporne artikle in prodajna služba lahko pošlje pošiljko šele, ko so čevlji dobri.

Povedala je tudi, da pri delu največ sodelujejo s skladiščem odpreme, komercialo, prav tako tudi s proizvodnjo in tehnologijo. Z njimi se dogovarjajo, kako in v kakšnem roku je potrebno posamezne napake odpraviti. Te napake se običajno odpravijo, če pa to ni mogoče, se odločijo za



Alojz Modic



Irena Bogataj in Martina Petrič

Voljo do dela in zadovoljstvo, ker smo se potrudili, nam dajo tudi take zahvale. Prejela jo je Nada Jereb:

Za ugodno rešitev, popravilo mojih planinskih čevljev, se prav lepo zahvaljujem. Posebej še gospe Nadi Jereb za prijaznost. Želim vam še obilo delovnih uspehov in obljubljam, da bom ostala vaša stranka, kolikor bo mogoče, še naprej. Še enkrat hvala in lepo pozdravljeni.

*Na Ptuj, 27. 1. 2006
Danica Žuran iz Ptuja*

znižanje obutve oziroma prekvalifikacijo v nižji kakovostni razred.

V službi sodelujejo tudi s kontrolorji, ki jih pošljejo naši kupci. Imamo nekaj stalnih kontrolorjev kot npr. za Clarks, Klingel, Resam. Ti nam povedo svoj kriterij kontrole, katerega moramo upoštevati.

Martina Bačnar je tudi vodja reklamacijske službe. V njej rešujejo reklamacije iz domačega trga. Za Alpina čevlje velja stereotip, da so čevlji trpežni in da morajo zdržati. To kupci večkrat povedo. Povedo tudi, da se prav zato odločajo za našo obutev, ker vedo, da bo pri domačem podjetju boljše poskrbljeno za informacije in morebitni servis. Kljub temu, da zau-pajo Alpini, včasih naletijo na težave. Temu se žal ne moremo izogniti,« je povedala Martina.

»Res pa je, da so njihove zahteve vedno večje. Včasih se zgodi, da obutev nima nikakršnih pomanjkljivosti, ne doseže pa pričakovanj kupca kot npr. premalo topla, premalo oprijemljiv, stabilen podplat, žulji, ... Kadar kupec s tako obutvijo ni zadovoljen, ker je pričakoval nekaj drugega, je ne želi imeti in zato jo reklamira. Tega ne moremo rešiti kot reklamacijo. Če pa je le mogoče, se potrudimo, da naredimo, kar je v naši moči, da težave, ki jih navaja kupec, omilimo. Zavedamo se namreč, da je vsak kupec za nas pomemben. Kljub temu vedno ne moremo ravnati v skladu z zahtevami kupcev. Imamo določena pravila, ki jih moramo spoštovati. To kupcem, s katerimi se pogovarjam, tudi razložim. Večinoma pride do soglasja, včasih pa je potrebno veliko dobre volje in strpnosti, da rešimo kak problem. Pojavljajo se tudi grožnje z javnimi objavami in inšpekcijo. Tako imam nekaj izkušenj



tudi na tem področju, vendar do sedaj nismo imeli večjih težav,« je povedala Martina Bačnar.

Martina Bačnar je spregovorila tudi o svojem delu. Pravi, da je pestro. Vsak dan je potrebno sprejemati nove odločitve. Posledice le-teh so za podjetje lahko zelo pomembne. »Tehtati je potrebno med interesi kupcev in interesi podjetja, ob tem pa se moramo zavedati, da izdelujemo obutev zaradi kupcev in da je zadovoljen kupec tudi prvi interes podjetja. Ravnati moramo zelo preudarno. Včasih je prva reakcija ob ugotovljeni napaki burna, toda ko stvar bolje premislimo in pretehtamo razloge za in proti, so tudi odločitve bolj realne.«

V končni kontroli so poleg vodje Martine Bačnar zaposleni še štirje delavci.

Irena Bogataj in Martina Petrič pregledujeta obutev. To delo opravljata v skladišču končne obutve, nekaj obutve pa je nameščene tudi izven tega prostora. Pozimi, ko so temperature zelo nizke, delo ni najbolj prijetno. Toda letos je stanje nekoliko boljše, saj so v skladišču naredili poseben ograjen prostor, kjer je topleje. Tam imata tudi računalnik, ki je nepogrešljiv pri njunem delu. »Iz njega dobiva različne podatke glede rokov izdelave, odpreme, količine. Vse to je pri najinem delu pomembno, saj lahko le tako pravilno razporedimo delo,« sta povedali. Seveda pa morata upoštevati roke dobave, ti pa so običajno zelo kratki. »Pregledujeva



Olga Kavčič

vse pošiljke obutve, tako tiste, ki jih naredimo pri nas, kot tudi tiste, ki jih dobimo od kooperantov in drugih dobaviteljev. Prvi pregledi so naključni. Če pri tem ugotoviva napake, se v skladu z dogovorom z vodjo končne kontrole in komercialo odločimo za bolj natančen pregled,« sta povedali in dodali, da obutev, ki ni pregledana, ne more od hiše.

Računalniški program je narejen tako, da je nekatera obutev, ki še ni pregledana, blokirana, drugo pa lahko blokirata sami. Ko ugotovita, da kakovost ustreza, računalniško zaporo odstranita in od takrat naprej je možna nadaljnja manipulacija.

Irena in Martina sta zraven tudi, kadar našo obutev pregledujejo kontrolorji naših kupcev. Pravita, da jima njihovi kontrolorji povedo svoje kriterije in da se od njih lahko tudi marsikaj naučimo.

Alojz Modic skrbi za popravilo reklamacij. »K meni pride vsa reklamirana obutev iz naših prodajal, ne glede na to ali je izdelana pri nas ali pri naših dobaviteljih. Popraviljam tako modno kot športno obutev,« je povedal Alojz Modic. »Obutev običajno dobimo iz prodajal, kamor jo stranke vrnejo zaradi napak. S komisijo pregledamo vse čevlje in se odločimo za ustrežno rešitev. Popravilo spodnjih delov opravljam sam, kadar pa je potrebno šivanje, to naredijo delavke v šivalnici. Pojavljajo se različne napake, modelov je veliko, vsak čevljev zahteva posebno obdelavo in svoj rezervni del. Toda v dolgoletni čevljarški praksi sem dobro spoznal obutev, tako da sem tudi temu kos. Res pa je, da je delo lahko tudi zamudno in da ni mogoče predvideti njegovega obsega. Kadar je potrebno, mu na pomoč priskoči še kdo drug. »Pomembno je, da delo opravimo čim hitreje. Veže nas kratek rok za vračilo popravljene obutve, ne glede na to pa se potrudimo, da našim kupcem njihovo obutev čim prej vrnemo,« je še povedal Alojz Modic.

Olga Kavčič prevzema reklamirano obutev in odpošilja popravljene čevlje v prodajalno oziroma na lastnikov naslov. »Moje delo poteka po ustaljenem redu,« je povedala. »Zjutraj dobim pošiljke, ki jih takoj odprem, oštevilčim in vpišem v poseben seznam. Obutev pripravim za pregled,



Nada Jereb

na katerem se odloči, kako bomo rešili reklamacijo. Naslednji del je prevzem popravljene obutve, ki jo moram zapakirati in poskrbeti, da pride prava obutev v pravo prodajalno oziroma do njenega lastnika,« je razložila Olga.

Nada Jereb organizacijsko spada pod skladišče gotove obutve. Kljub temu je del njenih delovnih nalog povezanih s kontrolno službo. Nada vnaša podatke v zvezi z reklamirano obutvijo v računalnik ter izdaja morebitne dobropise. Pri njej so vsi podatki glede reklamirane obutve. Nada je običajno prvi stik s kupci obutve, ki jo dajo v popravilo. Njo sprašujejo, kdaj in kakšno rešitev lahko pričakujejo. »Alpina je poznana po tem, da izdeluje kakovostno obutev. Temu primerna je tudi cena. Zato moramo razumeti kupce, ki zahtevajo brezhiben izdelek,« je povedala Nada Jereb. Pri svojem delu pa naleti na različne ljudi in situacije. Večina kupcev razume, da pride tudi do napak in mirno počakajo na rešitev. So pa tudi taki, ki od kupljene obutve pričakujejo preveč, ali pa na lahek način skušajo dobiti več. »Toda kljub temu se vedno potrudim. Zavedam se, da predstavljam podjetje, zato skušam biti z vsemi prijazna in pogovor voditi tako, da kupec spozna, da je Alpina ugledno podjetje, ki bo storilo vse, da bo kar najugodnejše rešilo njihov problem v zvezi s kupljeno obutvijo.«

Jožica Kacin



»Razvojni potenciali so veliki in samo od nas samih je odvisno, ali jih bomo znali izrabiti v polni meri in dobrim rezultatom dodati še povečan obseg poslovanja,« je dejal direktor maloprodaje Stanko Kranjc

Od 9. do 11. februarja je bila v Portorožu pomladanska poslovodska konferenca. Na njej so se kot običajno zbrali poslovodje iz prodajaln Alpine tako v Sloveniji kot naših hčerinskih podjetij v drugih državah.

Konferenca se je pričela z uvodnim govorom direktorja maloprodaje Stanka Kranjca. Svoje misli je usmeril k dvema glavnima pogojema za doseganje ugodnih poslovnih rezultatov. Kot prvega je navedel rast obsega poslovanja, kot drugega pa usmerjenost h kupcu. Če bomo hoteli biti uspešno podjetje, bomo morali strniti k povečanju števila prodajanih mest, rasti prometa v posameznih prodajalnah. Direktor maloprodaje je posebej poudaril pomen rasti prometa s kolekcijo, ki jo izdelujemo v Alpini. Nato se je vprašal še glede rasti ravni zavedanja zaposlenih v Alpini glede kakovosti izdelkov in ravni storitev, ki jih lahko pri nas pričakuje kupec. Glede usmerjenosti h kupcu pa je dejal, da to pomeni, znati razumeti, da je naše poslanstvo v kar največji možni meri ugotoviti potrebe kupca in mu znati svetovati. To pa zajema njegovo poznavanje. Treba je oceniti, kakšne kupce imamo, kako jih ohraniti in pridobiti nove. Pravočasno in pravilno se moramo odzivati na njihove potrebe. To pa zahteva stalno izobraževanje na vseh področjih. Direktor maloprodaje Stanko Kranjc je spregovoril še o poslovanju v malo-



Poslovodje so delali po skupinah. Na sliki skupina, ki jo je vodila Ramiza Sefić.

prodaji. Ocenil ga je kot uspešno, saj povsod opažamo rast prodaje. Največ pa se je prodaja dvignila v Srbiji in Črni Gori, za kar je direktorju Josipu Kasaiću izrekel še posebno pohvalo.

Organizator tržnega komuniciranja Matej Debeljak je predstavil marketinške aktivnosti za pomlad in poletje. Udeleženci so z odobravanjem sprejeli prikazan televizijski spot, ki ga bomo v pomladnih mesecih predvajali na televiziji v Sloveniji.

V nadaljevanju je delo potekalo po skupinah. Vodja programa za treking program Boštjan Lukančič je udeležence seznanil z letošnjo ponudbo pohodniške obutve ter posebej opozo-

ril na novosti oziroma namen uporabe posameznih modelov. V okviru izobraževanja sta bili dve temi. Prva je bilo predavanje o store branding. Ljudje ne zaznavamo vsega enako in po besedah predavatelja bodo naši morebitni kupci naše izdelke manj opazili, če jih bomo ponujali le kot izdelke. Kupec neko stvar lažje zazna, če ji je dodan čustveni naboj, če v njem najde neko dogajanje ali zgodbo. Zato je zelo pomembno na kakšen način prestavimo in ponudimo svoje izdelke. Poznati moramo tudi ciljne skupine, ki jih hočemo nagovoriti in pridobiti. Druga izobraževalna tema pa je bil računalniški tečaj, ki ga je pripravila Meta Perčič iz računalniškega centra Alpine. Maja Grampovčan, Andreja Kopač, Katarina Mlakar in Ramiza Sefić so predstavile modne smernice in obutve, ki bo na razpolago v naših prodajalnah v letošnjih pomladnih in poletnih dneh. Sledilo je delo v zvezi s spoznavanjem in naročanjem obutve po posameznih skupinah. Za prodajalne, v katerih prodajajo obutve Geox, Ecco in LCS je bila organizirana predstavitev kolekcije. Udeleženci so skupaj z direktorji in vodji pregledali tudi letne in mesečne plane prometa posameznih prodajaln, obravnavali tekočo problematiko in se pogovorili o delu vnaprej.

Jožica Kacin



Matej Debeljak, organizator tržnega komuniciranja in Stanko Kranjc, direktor maloprodaje

Osvežitev podobe naših prodajaln – Kupci se morajo v njih dobro počutiti

V lanskem letu so v nekaterih naših prodajalnah (v novih prodajalnah in tistih, ki so bile prenovljene) zaživele nove, sveže linije opreme. Nova oprema, drugačen način razsvetljave in nekatere druge spremembe so prispevale k osvežitvi podobe Alpininih prodajaln.

Nova oprema deluje moderno, sveže, bolj zračno in bolj prijazno do kupca. Velik poudarek je na razsvetljavi v prodajalni, s poudarkom na fokusnih elementih. Prejšnja oprema je bila pretežno lesena, izdelana iz lesa jelše. Po ugotovitvah, da lesena oprema pobere preveč svetlobe, so se začeli leseni elementi zamenjavati s steklenimi. Sprva so se s steklenimi zamenjavale zgolj police, kasneje pa smo začeli iz tega materiala vgrajevati tudi ostale elemente. Poudarjati smo začeli določene modele obutve, za kar smo pričeli uporabljati posebne mizice t.i. fokusne elemente. Novi so tudi city lighti.

Zaradi lažjega vzdrževanja smo namesto tekstilnih talnih oblog začeli izdelovati tla iz kamna ali keramike. Ti materiali so tudi bolj higienski.

Uporaba različnih pleksi podstavkov je izrinila nekoliko tog in strog način postavitve čevljev na police. Tako je prispevala k bolj razgibanemu in s tem tudi bolj zanimivemu prikazu izdelkov. Dodajati smo začeli plakate in različni aranžerski material. Uvedena je enotna postavitve izložb, kar pomeni, da prodajalne dobivajo navodila in materiale za njihovo postavitve iz centrale.

Uporabljajo se večji kontrasti barv (siva, bela, modra, rdeča). Ti so bolj opazni in s tem bolj vabljivi za kupce. Elementi so v sivih in belih tonih, fokusni elementi pa v rdečih in modrih barvah. Izstopajo tudi beli reliefni napisi Alpina na modri podlagi.



Nova sodobnejša oprema v prodajalnah deluje moderno, sveže, bolj zračno; torej bolj prijazno do kupca.

Prodajalne so bolj razsvetljene, pojavljajo se spuščeni stropi. Na njih so vgrajena svetila, ki so usmerjena tako, da so razstavljeni modeli obutve kot tudi prodajalna bolj vidni. Pred tem so prodajalne razsvetljevali reflektorji in plafonjere, sedaj pa so nad fokusnimi elementi vgrajene spuščene, viseče luči, enako nad blagajno.

Vse spremembe so bile narejene z namenom oblikovati prodajni prostor tako, da dobijo izdelki večjo dodano vrednost, da se kupci v prodajalni dobro počutijo in seveda, da se odločijo za nakup.

Tatjana Kokalj

Z odprtjem nove prodajalne si nadejamo boljšo prodajo tudi v Šibeniku

Več kot trideset let je že minilo, odkar smo v Šibeniku odprli svojo prodajalno. Bila je v stranski ulici, tako da lokacija ni bila najbolj primerna. To se je poznalo tudi pri prodaji. Poleg tega pa je mesto Šibenik izgubilo na kupni moči, predvsem zaradi zaprtja glavnega industrijskega velikana TLM (Tovarna lahkih kovin in aluminija), ki je v najboljših časih dajal kruh 12.000 delavcem. Sedaj se prebivalci v glavnem ukvarjajo s turizmom. Zaradi geografskega položaja mesta, za turiste to območje ni najbolj zanimivo. Drug problem pa je, ker turistična sezona traja le tri mesece, koledarsko leto pa jih šteje dvanajst. Zato si tudi tisti, ki se preživljajo s turizmom, v nekaj mesecih ne morejo zagotoviti zadovoljivega življenjskega standarda.

Kljub temu upamo, da bomo z odprtjem nove prodajalne izboljšali prodajo tudi v tem mestu. Uspelo nam je dobiti lokacijo na glavni ulici in 25. februarja smo začeli s prodajo v novih prostorih. Prodajalno smo opremili z novo opremo, tako da je dobila lep in moderen videz. V njej sta zaposlena dva delavca, ki jima želimo dobro prodajo in



Nova lokacija in sodobna prodajalna, bosta gotovo privabili več kupcev.

uspešne kontakte s centralo. Upam, da bodo kupci ob dobri ponudbi naših izdelkov, radi zahajali k nam.

Bojan Končan



Prenovljena prodajalna tudi v Celju



Prodajalna v Celju je po dvajsetih letih dobila novo podobo.

V petek, 24. februarja, je bila v Celju odprta naša prenovljena prodajalna. Je na Prešernovi ulici v centru. Poleg te, imamo v Celju svojo prodajalno tudi v Mercatorjevem centru.

Zadnja adaptacija prodajalne je bila opravljena leta 1986. Prodajnega prostora prodajalne nismo zgolj adaptirali, ampak smo ga tudi povečali, iz prejšnjih 53,5 na sedanjih 95 kvadratnih metrov. To je močno spremenilo podobo prodajalne. Prodajalna je na novo zadihala tudi zaradi svežih linij nove opreme.

Zbrane sta ob odprtju nagovorila predsednik uprave Alpine mag. Andraž Kopač in direktor maloprodaje Stanko Kranjc. Stranke so bile navdušene nad novo podobo prodajalne, kar kaže, da smo naredili korak v pravo smer.

Tatjana Kokalj

Televizijska zvezda Anja K. Tomažin nosilni obraz Alpine komunikacije v letu 2006

Celotno tržno komuniciranje na maloprodajnih trgih v letu 2006 bo temeljilo na prepoznavni osebi, televizijski zvezdi Anji K. Tomažin, ki je všečna naši ciljni skupini.

Že pred dvema letoma, ko smo začeli sodelovanje z zunanjo oglaševalsko agencijo in z enotnim komuniciranjem na naših maloprodajnih trgih, smo se odločili, da bomo najkasneje po dveh letih koreniteje nadgradili komuniciranje. V zadnjih dveh letih smo, poleg dvigovanja ugleda, delali predvsem na prepoznavnosti blagovne znamke Alpine tudi po modni obutvi oziroma prodajalni, v kateri je na izbiro modna obutev za vso družino.

Ko smo se pripravljali na razpis za novo idejo, smo želeli ohraniti slogan Meni je prav, ki se je uveljavil v preteklih dveh letih. Poleg tega pa smo želeli nadgraditi ugled in poznavanje blagovne znamke Alpina kot prodajalne z modno in športno obutvijo za vso družino. Na razpis smo prejeli štiri ideje. Glede na vse kriterije, ki smo jih morali upoštevati, odločitev ni bila lahka. Vendarle je bila vsem članom komisije všeč ena, precej enostavna ideja. Ko smo jo ocenili po vseh kriterijih in se večkrat pogovarjali o možnostih, je bilo jasno, da je prava le ena pot. Izbrali smo idejo, v kateri je nosilna junakinja televizijska

zvezda Anja K. Tomažin, ki je všečna tako mlajšim kot starejšim in s svojo pojavnostjo dobro prepoznavna med našo ciljno skupino. Na maloprodajnih trgih nekdanje Jugoslavije Anja K. Tomažin ni tako prepoznavna kot v Sloveniji. Je pa simpatična, postavna in njene modne fotografije privabljajo pozornost tudi tam.

Za komuniciranje pomladne kolekcije smo v Sloveniji najprej pripravili nagradno igro, v kateri bomo preko televizijskega spota, komuniciranja v prodajalni in izbranih lokalih ter v katalogu vse do konca marca spraševali, kdo je obraz Alpine v letu 2006. V začetku aprila sledi razkritje. Pri razkritju smo se pri komuniciranju osredotočili predvsem na televizijo, saj lahko z najmanjšimi stroški najučinkoviteje pokrijemo našo ciljno skupino pri ciljih, ki smo si jih postavili. Tako smo pripravili imidž spot, katerega dogajanje je postavljeno v Alpinino prodajalno. Prav tako bomo zamenjali ogledne kartone in osvetljene površine v prodajalni z motivi Anje K. Tomažin obute v različne nosilne modele



Anja K. Tomažin obraz leta 2006 v akciji tržnega komuniciranja maloprodajne mreže.

letošnje pomladno-poletne kolekcije Alpine. Novost je tudi ta, da bo aprila izšel drugi katalog, v katerem bo predstavljena poletna kolekcija



obutve (v prvem katalogu je le pomladna obutev). Na prej omenjenih motivih smo za ozadje postavili bambusne palice. Te smo uporabili tudi za motiv osvetljenih stebričev v prodajalni, nosilne pa bodo tudi pri aranžiranju izložb naših prodajaln.

Na trgih nekdanje Jugoslavije nagrad-

ne igre ne bo, bomo pa nadaljevali z radijskim oglaševanjem, ki se je v preteklosti izkazalo za učinkovito.

Zgoraj opisane aktivnosti so le del vseh, ki jih bomo izvajali za komuniciranje letošnje pomladno poletne kolekcije in so usmerjene predvsem v dvigovanje ugleda blagovne znamke

Alpina. Oglaševanje kolekcije in pospeševanje prodaje bo potekalo vso sezono in nadejamo se, da se bodo vse te aktivnosti odrazile tudi v večji prodaji v primerjavi z lanskim letom, saj bo tako dosežen eden izmed ciljev, ki smo si jih postavili pred sezono.

Neža Kopač

Posneli smo televizijski oglas za prihajajočo sezono

Bila je hladna sobota, 21. januarja. Dogovorjeni smo bili za snemanje televizijskega spota. Verjetno si večina niti ne predstavlja, koliko energije, telefonskih klicev in usklajevanj je potrebnih pred snemanjem. Ampak to naj ostane za drugič.

Zgodba oglasa se glasi: Mlada gospodična (kasneje Petra) pride v Alpinino prodajalno, kjer si najde model, ki ji je všeč. Stopi do prodajalke in jo vpraša, če bi lahko dobila svojo velikostno številko. Na žalost pa je zadnji par te velikosti vzela Anja K. Tomažin. Prav ta trenutek plačuje svoj par pri blagajni. Petri v tistem trenutku »pade« na misel ideja, kako bi lahko prišla do teh čevljev. Stopi do blagajne in Anji iz pulta vzame vrečko z zelenimi čevlji. Presenečena Anja pa se ne da tako zlahka. Stopi iz trgovine in pred vhodom zaluča svojo torbico v Petro ... Anja tako spet pride do svojih čevljev. Da se neprijetnost ne bi ponovila, jih za vsak primer takoj obuje.

Snemalni dan se je začel ob sedmi uri zjutraj v stari Ljubljani. Tam smo posneli drugi del reklamnega spota, ki se dogaja izven prodajalne. Na kraj dogajanja je prišla ekipa približno petnajstih ljudi. Vsak je imel svoje zadolžitve. Vsaj tako so mi razložili, ko sem vprašal snemalca, čemu taka množica. Eden je skrbel za kamero, drugi za postavitve scene, make-up, zvok, stajling, sceno ... »Zanimivo,« sem si rekel. Še najbolj je bil zaposlen snemalec, ki je skrbel za celotno organizacijo. Do 9. ure je bila scena postavljena. Na kraj dogodka sta prišli tudi Anja K. Tomažin in Petra, igralki, ki sta se po dolgotrajnem urejanju makeupa in izgleda končno prepustili kameram. Res, da sta obe igralki precej vajeni kamer in snemanj, vendar jima tokrat ni bilo najbolj prijetno. Sploh za Anjo moramo priznati, da je svoje delo opravila zelo profesionalno. Pet



V prodajalni v Brežicah je bilo delovno do poznih nočnih ur.

ur je morala zmrzovati na mrazu, pri minus petnajstih stopinjah, v tankem krilu brez nogavic, pa vendar ni imela pripomb in izgovorov.

Ob 14. uri smo zaključili snemanje zunanjih kadrov v Ljubljani. Ekipa je pospravila pripomočke in odpravili smo se v Brežice. Tam smo v naši novi prodajalni posneli kadre, ki so se dogajali v prodajalni. Prodajalno smo postavili povsem »na glavo«, da je bilo funkcionalno in da ozadje ni preveč posegalo v kader. Vse je bilo pripravljeno za snemanje, zagodla pa jo je tehnika. Ko smo prižgali vse reflektorje, je bila obremenitev očitno prevelika. Pregorela je glavna varovalka, do katere ima dostop le dežurna elektro služba. Te pa kar nekaj časa ni bilo moč dobiti. Tisto popoldne so bili

povsem zasuti z delom. Po dveh urah je le prišla pomoč. Snemanje se je pričelo ob osemnajsti uri. Po nešteti ponovitvah in ogromno potrpežljivosti, smo ponoči, ko se je kazalec na uri pomaknil že krepko čez dvanajst (1.30), delo zaključili.

A snemanje je šele polovica opravljenega dela. Sledi montaža posnetih materialov, ki je še dolgotrajnejša.

Zanimivo pri tem je, da naš televizijski spot traja le 30 sekund. Torej ni čudno, da tovrstna oglaševanja niso poceni.

Izdelava te televizijske reklame nam je vzela ogromno časa in truda. Vse pa bo poplačano, če bo spot všeč tudi gledalcem. Srčno upamo, da bo tako!

Matej Debeljak

Modne smernice ter Alpina kolekcija za pomlad in poletje 2006

Obutev bo igrala glavno vlogo v naslednjem poletju, kajti videz oziroma podoba bosta prava samo s pravimi čevlji. Namen je narediti zbadljivo, pikantno oziroma dražljivo modo in prelomiti tradicionalne načine oblačenja na ironičen način.

Modne smernice poudarjajo mešanico različnih tem ter tako dopuščajo veliko svobode pri kombiniranju oblačil in obutve. Pojavljajo se različne barve od naravnih, zemeljskih do belo modre kombinacije ter nekoliko močnejših tonov kot so rumeni, zeleni in oranžni odtenki. Še vedno je veliko bleščečih kamnov, vezenja, trakov, od materialov pa prevladujejo mehko usnje in velurji, različni reptili, potiskani materiali z raznovrstnimi vzorci ter umetni materiali, ki imajo izgled usnja.



rinka in mokasin sta še vedno močno zastopana v športnem stilu oblačenja.

Barve

Za kolekcijo pomlad poletje 2006 je značilna barvitost. V veliki meri sta prisotna bogastvo in blišč, celotna podoba pa se odraža skozi usklajenost in osvežujočo mladost.

Poudarjene so **osenčene barve**, ki nas spominjajo na pšenično polje, peščene plaže ali na prekrasen sončni zahod. To so rjavi toni (barva peska, trsja, sladu, lešnika), rdeča, rumena ter oranžna barva.

Druga skupina so **transparentne barve**; barva jasmina, mimoze, lilije, hortenzije, vrtnice ter španskega bezga. Te izražajo romantiko, ker niso tako močne oziroma intenzivne.

Za nekoliko bolj drzne pa se pojavljajo **temperamentne barve**, kjer se pogosto kombinirajo rdeči, viola in oranžni toni ali zeleni, modri in turkizni. Vseeno pa nekateri v tej paleti barv še vedno dajejo prednost črno-beli kombinaciji.

SMERNICE ZA POMLAD POLETJE 2006:

1. NARAVNO RAZPOLOŽENJE
2. CVETLIČNI VRT
3. NOVA PREPROSTOST
4. MORSKI NAVDIH
5. AFRIŠKA PUSTOLOVŠČINA
6. ETNO NAVDIH

1. Naravno razpoloženje

Po dokaj glamurozni lanske sezoni prihaja naravno sproščujoč izgled, kateremu dajeta poudarek lan, platno ter ročno izdelani detajli. Namesto dragih kamnov in leska je prisotna naravnost in očiščenost. Bleščice so zamenjale korale, ki skupaj z lesenimi dodatki dajejo stvarjem naraven videz.



Tudi pri čevljih sta **lan in platno glavna materiala**, največkrat se pojavljata kot prevleka peta ali kajl peta. Od materialov se pojavljajo še pleteni materiali ter mehko usnje, za piko na i pa poskrbijo rahlo metalni materiali. Velik poudarek dajejo čevljem ročni okrasni šivi, vezenja ter patinirano okrasje (zaponke, gumbi ...). To velja tako za športne modele kot tudi modele za prosti čas. Ti imajo največkrat podplate v stilu espadril ali pa kajl peta iz lesa ali plute v naravno rjavih tonih.



2. Cvetlični vrt

Tudi ta tema se nagiba k naravnosti, in sicer skozi barvitost cvetličnega vrta, z veliko bele barve. Čarobni potiski z motivom cvetja, kačjega pastirja in metulja, kombinirani z belo in nežnimi pasteli so resničen dodatek tej sveži temi. Med oblačili se pojavljajo oblačila s priokusom podeželskega vzdušja: valovita krila in oblekice. Zelo so v modi stezniki skupaj z jeansom in športnim suknjičem. Smisel oblačenja je v »mixu«.

Med modeli obutve so **lahke balerinke, slingi in nizko izrezane salonke**. Natikači in sandali so na nizkih petah, podplat je tanko usnje ali pa kajl varianta. Material je droben velur ali gladko usnje ter tekstil v nežnih barvah. Veliko se pojavljajo modeli z večbarvnimi jermenčki ali jermenčki iz pletenega materi-



ala. Ne smemo pa pozabiti tudi športnih balerink s cvetličnimi dodatki ali vezanjem.

3. Nova preprostost

Je tipično nasprotje pretirani barvitosti in dekoriranju, saj teži k prefinjeni preprostosti.



Prikazovanje oblik in silhuet je jasno, vse je preprosto in očiščeno. Odpadejo razni okrasni šivi, poudarek je na beli in črni barvi. Ravno zaradi te enostavnosti in jasnosti se tema na modni sceni ni uspela pojaviti v širšem pomenu.



Močno **zaokrožene salonke** s poudarjenim kratkim zgornjim delom in polnimi petami so hit. Pojavljajo se tudi peep salonke, sandale s »T« jermenčko čez nart ter plato modeli, ki spominjajo na štirideseta leta. Še vedno se pojavljajo različne oblike balerink ali špartansko zavezani čevlji s povsem nizko ali zelo visoko kajl peto.

4. Morski navdih

Modro-bela tema, ki spominja na lagodno-elegantno modo tridesetih let, kot tudi na obleko mornarjev ter modernejšo obleko jadralcev.



Pomembni so različni modri odtenki od nebesno do temno modre, največkrat v kombinaciji z belo. Črte in razni barvni poudarki so neizbežni.

Dva tona, **modro-belo**, se pojavljata tudi na obutvi, in sicer na različni vrsti obutve; **mokasinih, balerinkah, salonkah, casual čevljih in sandalih**. Ta obutev vključuje veliko kontrastnih šivov, paspul in resic, kot dodatek za boljši izgled čevlja pa se uporablja še tekstilni material in črtasti vzorci.



5. Afriška pustolovščina

Navdih jemlje v afriških stepah, kjer prevladujejo svetlo rjavi toni, zemeljsko rjava ter zeleni toni. Glavni trend so suknjiči v safari stilu z veliko gumbi, ki spominjajo na uniformiranost. Zraven se podajo torbice v istem stilu. Veliko je zaslediti jeansa, nabranih in valovitih kril ter oblek.



Pri čevljih so v ospredju **mokasini in colleg izvedbe** kot tudi **poletne troterke** v različnih rjavih tonih. Za prosti čas se nosijo čevlji s tankimi in nizkimi podplati, za mesto čevlji z nizko peto. Prihajajo **vestern škornji**. Kot vsako poletje je tudi sedaj veliko sandal in natikačev ter modelov s kajl peto. Poleg usnja so zelo v modi razna pletenja, platna in reptili ter naravni potiski. Tipični so ročni dodatki, trakovi, neti, resice, okrasni iz naravnega materiala ter vezenje.

6. Etno navdih

Smernica je mešanica etna in folklorne, ki obeta veliko temperamentnosti. Veliko barv, atraktivni potiski in dekorativni nakit so glavna tema. Zraven sodijo dolga plapolajoča in okrašena krila, pogosto celo s podeželskim spodnjim krilom. Zelo so v modi vezene tunike, razne noše, stezniki ali okrašeni bodiji in topi. Polno je okrašenih pasov, fantazijskih ogrlic, veliko stilskih dodatkov. V vsem skupaj pa je veliko športnega pridaha.



Tudi na obutvi je čutiti močan etno navdih. Veliko je **sandal z nizkimi podplati ali plato modelov iz plute, natikačev, espadril in vestern škornjev**. Modeli so večbarvni, narejeni iz pletenih materialov ali jermenčkov. Veliko je vezanja iz ozkih trakcev. Modeli so okrašeni s perlami, ki so iz lesa, nepravilnih mineralov, koral in slonovine. Vestern stil se čuti v dekoraciji z raznovrstnimi neti in resicami.

7. Moška moda

V letošnjem poletju se eleganca v moški modi vedno pojavlja z dotikom športa.



Nosijo se suknjiči v močnejših barvah kot so travnato zelena

in turkizna, veliko je sraje v sivih ter rjavih tonih, jeansa, platnenih hlač. Na oblačilih je zaslediti veliko safari stila in vestern dodatkov (resice, neti ...).

Obutev mora biti v vsakem primeru zelo udobna in mehka.



Na pohodu so **mokasini**, nepodloženi ter v sivih odtenkih ali beli barvi. Veliko je tudi **sandal, natikačev in japonk**, vse v športnem stilu. Ravno tako kot na oblačilih je tudi na obutvi zaznati safari stil: modeli z resicami in neti ter veliko rjavih odtenkov.

Andreja Kopač

Marija Mlinar – Zdaj imam priložnost, da sodelavke povabim na eno takih srečanj. Počakati moramo le, da bo skopnel sneg in da bodo sončni žarki pregnali mraz.

Marija Mlinar dela v finančno-računovodskem sektorju kot računovodja enote. Direktorica sektorja Mateja Debeljak je povedala, da so Marijo Mlinar izbrale sodelavke, kar pomeni, da jo ne cenijo le kot dobro delavko, temveč tudi kot sodelavko z dobrimi osebnostnimi lastnostmi. V finančno-računovodskem sektorju se trudijo graditi kolektivni duh in ustvarjati pozitivno vzdušje, ki vodi k uspešnemu delu vsakega posameznika, predvsem pa sektorja kot celote. Spoštovanje delovnega dostojanstva, predanost ciljem in medsebojno spodbujanje so vrednote, ki botrujejo vsem načrtom, odločitvam in dejanjem. Marija uresničuje omenjena načela in je svoje znanje in izkušnje vedno pripravljena deliti z drugimi. Usposobljena je za izvajanje različnih del v sektorju. Svoje naloge opravlja samostojno in odgovorno. S svojim delom pomembno doprinaša svoj delež ne le k uspehu sektorja, temveč tudi uspehu Alpine kot celote. Zaradi vseh lastnosti, ki jih ima kot delavka in sodelavka, si priznanje za delavko meseca nedvomno zasluži.

Delo življenje: Letos bo petindvajset let, odkar ste se zaposlili in odkar ste v Alpini. Zakaj ste se odločili priti v Žiri?

Marija Mlinar: Od tretjega letnika dalje sem bila študentka podjetja. Pred tem sem imela republiško štipendijo. Ker pa je bila kadrovska štipendija večje zagotovilo za zaposlitev, sem se odločila in napisala prošnjo v Alpino. Takoj pa končani šoli v Alpini ni bilo zanimanja za mojo zaposlitev. Toda septembra se je pokazala potreba in pričela sem z delom.

Delo življenje: Takrat so vsi novo sprejeti delavci opravljali pripravniško prakso.

Marija Mlinar: Vsak je imel izdelan poseben program. Spoznal se je z vsemi oddelki v podjetju. Moje pripravništvo ni šlo po tej poti. Začela sem v prodaji. Nadomeščala sem tajnico. Proti koncu pripravništva pa sem šla v finančno-računovodski sektor. Vmes sem bila en mesec v montaži in spoznala tudi delo v proizvodnji.

Delo življenje: Končali ste ekonomsko šolo.

Marija Mlinar: Želela sem biti babica. Če bi obiskovala to šolo, bi morala stanovati v internatu. To pa

mojima staršema ni bilo najbolj pogodu. Na hitro sem se odločila in se vpisala na ekonomsko šolo v Kranj.

Delo življenje: Vaše želje so bile drugačne od realnosti. Kako ste to sprejeli?

Marija Mlinar: Bilo je dobro. Na dijaška leta in na sošolce imam lepe spomine.

Delo življenje: V času prestrukturiranja podjetij je veliko delavcev iz režijskih delovnih mest izgubilo službe. Kako pa je z vašimi sošolci?

Marija Mlinar: Opravljajo različna dela. Nekateri imajo svoja podjetja in se ukvarjajo s trgovino, inženiringom oziroma drugimi storitvenimi dejavnostmi. Nekateri so na bankah, največ pa jih dela v računovodstvu.

Delo življenje: Tudi vi ste pristali pri tem delu.

Marija Mlinar: Po končanem pripravništvu sem odšla v finančno-računovodski sektor in tu sem še danes.

Delo življenje: So se vaše naloge spreminjale?

Marija Mlinar: Delala sem na različnih delih in počasi napredovala



Marija Mlinar, računovodja enote, delavka meseca decembra

do sedanjih zadolžitev. Pri tem sem se veliko naučila. Moje znanje se je širilo, kar mi pri sedanjem delu pride zelo prav.

Delo življenje: Kakšno je vaše delo?

Marija Mlinar: Delam na delovnem mestu računovodja enote. To delo obsega: knjiženje raznih finančnih dogodkov na podlagi verodostojnih knjigovodskih listin, pripravo obračuna davka na dodano vrednost, pripravo bilance za izdelavo računovodskih izkazov, pregled raznih poročil in še bi lahko naštevala. Pri tem moram tesno sodelovati s sodelavkami v sektorju, kajti naše delo je zelo povezano. Delo celega sektorja se združuje v glavni knjigi.

Delo življenje: Za nekatere bi bilo vsakodnevno gledanje in prestavljanje števil zelo dolgočasno. Kaj pravite na to?

Marija Mlinar: Rada imam to delo. Naučila sem se ga in težko bi ga zamenjala za kaj drugega.

Delo življenje: Računovodstvo zahteva tudi spremljanje pred-



pisov. Vemo, da je tu vsako leto veliko novosti. Kako pridobivate nova znanja?

Marija Mlinar: Nekaj iz literature, nekaj pa na seminarjih. Na žalost nam ob obilici dela velikokrat zmanjka časa za podrobnejši študij zakonodaje.

Delo življenje: Ko ste prišli v Alpino, je bilo v finančno-računovodskem sektorju zaposlenih več delavk.

Marija Mlinar: Bilo nas je okrog petinštirideset. Sedaj nas je sedemnajst. Delo se je racionaliziralo. Največjo revolucijo je prinesla uporaba računalnika. Ko sem začela delati, smo ročno vpisovali oziroma knjižili v posebne računovodske knjige. Potem smo računali in seštevali z računskimi strojčki. Danes si dela po takem postopku ne moremo predstavljati.

Delo življenje: Ste tudi članica Društva finančno-računovodskih delavcev.

Marija Mlinar: Finančniki in računovodje imamo svoje društvo. Včlanjeni smo delavci iz različnih podjetij v Žireh. Organiziramo razne aktualne seminarje, najbolj odmevni pa so naši izleti in pohodi.

Delo življenje: Kam se odpravite?

Marija Mlinar: Izlet imamo dvakrat letno. Enkrat pomladi in drugič jeseni. Lani smo bili v Milanu in Boromejskih otokih, jeseni pa na Brionih. Običajno se imamo zelo lepo. Tudi organizacija in izbira krajev je zanimiva, tako da se takih izletov vedno veselimo.

Delo življenje: Ne glede na to, da imate pri tem tudi sami precej dela. Kot blagajničarka društva morate poskrbeti za finančno plat izletov in ostalih zadev.

Marija Mlinar: Tako delo me ne obremenjuje. Pred tem sem bila deset let blagajničarka Pihalne godbe Alpina, svoje blagajniško delo pa nadaljujem pri Društvu finančnih in računovodskih delavcev.

Delo življenje: Dejavnost ste bili tudi v različnih organih v podjetju.

Marija Mlinar: Bila sem članica komisije za pritožbe. Kasneje sem bila tudi v nadzornem svetu Alpine.

Delo življenje: Kaj vas je pritegnilo k temu?

Marija Mlinar: Predlagali so me in sem sprejela. Prepričana sem, da človek pri vsakem delu dobi nove izkušnje. Kjer sem bila, sem skušala ravnati tako, kot se mi je zdelo najboljšo in v tistem trenutku najprimerneje. Koliko smo pri takem delu uspešni, pa ni vedno odvisno le od nas.

Delo življenje: Poleg službe in obveznosti v zvezi z njo imate gotovo še kaj, kar vam krajša čas.

Marija Mlinar: Počela bi marsikaj. A običajno je tako, da si zase iz za svoje drobne radosti le težko najdemo čas.

Delo življenje: Če bi ga imeli dovolj, kaj bi počeli?

Marija Mlinar: Šla bi v naravo, se sprostila ob kolesarjenju. Obiskala bi različne kraje. Slovenija je majhna, a jo še vedno premalo poznamo. Seveda bi obiskala tudi tuje kraje. Včasih bi vzela v roke pletilke in spletla kaj lepega.

Delo življenje: Kaj pa dopust, si privoščite oddih?

Marija Mlinar: Zadnja leta greva z možem na morje le za nekaj dni. In še takrat gledava, da sva nekje blizu doma. Imam starejša starša, ki ju težko pustim dalj časa sama.

Delo življenje: Nimate bratov ali sester.

Marija Mlinar: Ne. Sem edinka. Mama in oče sta se pozno poročila in ostala sem sama.

Delo življenje: Vam je bilo to všeč.

Marija Mlinar: Ne. Vedno sem si želela, da bi imela še koga.

Delo življenje: Imate pa zato drugo sorodstvo.

Marija Mlinar: Tudi teh je bolj malo. Vsi sorodniki po mamini strani živijo v Ameriki. Moja stara mama in stari oče sta se preselila tja. Ko je bila moja mama stara šest

tednov, so stara mama in otroci prišli v Slovenijo. Stari oče je ostal v Ameriki, kjer je tudi pokopan. Stara mama in moja mama sta ostali tu, ostalih pet otrok pa se je, ko so odrasli, vrnilo v tujino.

Delo življenje: Zanimiva zgodba, ki skriva v sebi gotovo veliko življenjskih preizkušenj. Kaj pa sorodstvo po očetu?

Marija Mlinar: Teh je več in vsi živijo pri nas. Toda sem najmlajša in zato tudi z bratanci in sestričnami nimam veliko stikov.

Delo življenje: Torej več pozornosti posvetite svojim najbližjim. Očetu, mami, možu, sinu Eriku in hčerki Katji.

Marija Mlinar: Mogoče je res tako. A otroka sta že odrasla in imata svoja pota. Ker pa študirata, še vedno živita doma.

Delo življenje: Postali ste delavka meseca. Ste veseli tega priznanja.

Marija Mlinar: Niti najmanj ga nisem pričakovala. Pred časom smo imeli glasovanje glede tega, koga bi predlagali za delavca meseca. Tudi sama sem oddala svoj predlog. Kar nekaj časa ni bilo nobenega odziva, potem pa sem postala delavka meseca prav jaz. Seveda sem vesela, še posebno zato, ker so tako odločile moje sodelavke in sodelavec.

Delo življenje: Imate zanje v zvezi s tem kakšno posebno presenečenje?

Marija Mlinar: Sem ena izmed tistih, ki se še spominja, kako smo se včasih, ko nas je bilo več in ko je bilo več časa tudi za družabna srečanja, šle na kavico, večerjo ali celo izlet in pohod. Prepričana sem, da je sedaj tega premalo. Večkrat sem prav jaz tista, ki jih spodbujam, da bi se odločile za kakšno skupno urico v bolj sproščenem vzdušju izven podjetja. Zdaj imam priložnost, da jih v zahvalo, ker so me predlagale, povabim na eno takih srečanj. Počakati moramo le, da bo skopnel sneg in da bodo sončni žarki pregnali mraz.

Jožica Kacin



Ciril Kržič – Najpomembnejša pa je kakovost. Nanjo bomo morali še bolj paziti.

Ciril Kržič dela v montaži športne obutve. Povedal je, da je človek, ki ne more biti brez dela. Vedno je v gibanju. Za delavca meseca so ga predlagali sodelavci. »Ker je priden, ves čas dela in se ne pritožuje,« so svoj predlog za delavca meseca podkrepile sodelavke iz športnega traku. »Rad se pošali in tudi njegova dobra volja nam velikokrat polepša dan. Kot vsi, pa je tudi on kdaj slabe volje. Takrat pa je najbolje, da ga pustimo pri miru,« se je zasmejala ena izmed sodelavk in ga nagajivo pogledala. Tudi vodja Vinko Podobnik se je strinjal, da si Ciril priznanje zasluži. Opravlja dokaj zahtevno delo, kjer je potrebno veliko natančnosti in pazljivosti. Pripravlja obutev za krogotok, zraven pa opravlja še druga dela. Vinko Podobnik pravi, da se na Cirila lahko zamejejo in če nekaj obljubi, to tudi naredi.

Delo življenje: Postali ste delavec meseca. Ste veseli tega naslova?

Ciril Kržič: Bil sem zelo presečen, seveda pa tudi vesel, ko sem izvedel, da sem izbran. Tako priznanje vsakemu nekaj pomeni. Predlagali so me sodelavci. To kaže, da me cenijo in da me imajo radi.

Delo življenje: Ste že razmišljali o tem, kako boste porabili nagrado?

Ciril Kržič: Zaenkrat je še varno spravljena v kuverti. Kupil pa si bom nekaj takega, kar me bo spominjalo nanjo. Gotovo bo to nekaj za novo hišo. Avgusta bo štiri leta, ko sem jo začel graditi.

Delo življenje: Živate v Lavrovcu. Je tam tudi vaš novi dom?

Ciril Kržič: Živim na kmetiji, ki stoji na vrhu Lavrovca: Ko je oče leta 1993 umrl, sem prevzel domačijo. Živiva skupaj z mamo. Hiša je stara in odločil sem se, da se bom lotil gradnje. Veliko zidarskih in podobnih del opravim kar sam. V veliko pomoč pri tem mi je bil tudi prijatelj in sodelavec Jernej Oblak. On je zdaj na delu v našem podjetju Alpina SIRO v Romuniji in pogrešam njegovo pomoč.

Delo življenje: Pravite, da vam poleg službe in dela na kmetiji ostane čas tudi za gradbena dela.

Ciril Kržič: Sem človek, ki ne more biti brez dela. Stalno sem v gibanju. Čeprav je bila letošnja zima mrzla in nam je natrosila veliko snega, ne vem, če sem kdaj počival na peči.

Pri hiši sem sam opravil večino zidarskih del. Ne dolgo tega sem vzdal tuš kabino, položil ploščice in podobno.

Delo življenje: Se boste kmalu preselili?

Ciril Kržič: Imam željo, da bi se to zgodilo v letošnjem letu. Mama bo imela osemdeset let in to bi bilo zanjo lepo darilo. Upam, da mi bo do poletja uspelo narediti toliko, da bova lahko odšla v nov dom.

Delo življenje: Omenjate mamo. Imate tudi druge sorodnike?

Ciril Kržič: Kar veliko. Imam sestro dvojčico. Tudi njej je ime Cirila. Nekaj časa je delala v Alpini v Žireh. Potem se je omožila na Črni Vrh pri Polhovem Gradcu. Sedaj je zaposlena v Ljubljani. Ima tri fante, pred dobrih dvema mesecema pa je rodila še hčerko. Njeni sinovi pridejo večkrat na obisk. Pomagajo mi tudi pri kmečkih opravilih.

Delo življenje: Ciril in Cirila. Je bilo staršema to ime tako vseč, ali pa je po sredi kaj drugega?

Ciril Kržič: Pri nas se tudi po domače reče pri Cirilu. Sem že četrti Ciril pri hiši in gotovo je bil to razlog, da sem dobil tako ime. Sem edini fant v družini. Poleg Cirile sta bili še sestre Ivica in Francka. Obe sta bili precej starejši od naju. Ivica živi v Šentjoštu in ima pet otrok. Vsi so že odrasli. Francka, ki je bila poročena na veliki kmetiji na Praprotnem Brdu v Rovtah, pa je žal že pokojna. Tudi ona je rodila pet otrok, tako da, če pomislim samo na ožje sorodstvo, teh nimam malo.

Delo življenje: Vas kdaj obiščejo?

Ciril Kržič: Seveda pridejo. Včasih kar tako, včasih ob kakem praznovanju, drugič pa zato, da pomagajo pri



Ciril Kržič, montaža športne obutve, delavec meseca januarja

delu. Kljub precejšnji starostni razliki, saj je bila Francka kar osemnajst, Ivica pa celo enaindvajset let starejša, se dobro razumemo. Res pa je, da s Cirilo do njiju, v mladosti, nisva čutila tistega pravega sestrskega odnosa.

Delo življenje: Imate veliko kmetijo?

Ciril Kržič: V hlevu je štiri ali pet glav živine. Včasih smo imeli več, ker smo nekaj sveta vzeli v najem. Sedaj pa obdelamo le to, kar je doma.

Delo življenje: Imate tudi kmetijske stroje?

Ciril Kržič: Ko sem prevzel kmetijo, jih skorajda ni bilo. Počasi sem jih nakupil in danes lahko rečem, da imam za svoje potrebe kar dobro strojno opremo.

Delo življenje: Pridelate tudi hrano?

Ciril Kržič: Tudi. Z mamo pridelava vso potrebno povrtnino, zato le malo hrane kupiva v trgovini.

Delo življenje: Spečeta tudi kruh?

Ciril Kržič: Tega običajno kupim. Včasih pa ga mama še speče v krušni peči.

Delo življenje: Vam ostane še kaj časa za dejavnosti izven službe in doma?

Ciril Kržič: Seveda. Dejaven sem pri gasilcih na Vrhu pri Svetih Treh Kraljih, kamor spada tudi Lavrovec.



Gasilec sem od malih nog. Zdaj sem gasilec operativec, kar pomeni, da me lahko pokličejo tudi, če je potrebna pomoč izven našega kraja. Za doseg tega naziva sem moral opraviti poseben dokaj zahteven tečaj.

Delo življenje: Kot gasilec pomagajte pri morebitnih požarih in drugih nesrečah, opravite pa še številne druge prostovoljne dejavnosti.

Ciril Kržič: Na srečo ni potrebno velikokrat posredovati ob slabih prilikah. Toda vestno se pripravljamo in izvajamo vaje, da se čim bolj znajdemo tudi v takih primerih. Vsako leto gremo tudi na občinsko tekmovanje v Logatec. Naš kraj spada namreč pod to občino. Vedno smo kar uspešni. Letos smo bili četrti. Včasih smo vsako poletje priredili veselico. To se nam zaradi velikih stroškov, ki so potrebni za njeno izvedbo, ne izplača več. Veselice organiziramo le še ob posebnih priložnostih, ki so povezane s praznovanji kraja ali društev. Takrat nam finančno pomaga tudi občina in drugi sponzorji, tako da se račun na koncu laže izide. Zelo pa je v našem kraju dejavna dramska sekcija. Vsako leto pripravijo vsaj eno igro. Sam tam ne sodelujem, kot gasilec pa ob predstavah opravljam redarsko službo.

Delo življenje: Imate še kak hobi?

Ciril Kržič: Še za kaj drugega mi zares zmanjka časa. Rad pogledam prenos košarkarske tekme, včasih, ko so bili naši bolj uspešni, sem spremljal tudi smučanje.

Delo življenje: Tudi sam smučate!

Ciril Kržič: Tudi.

Delo življenje: Letos ste bili kot eden izmed izbranih delavcev tudi na sejmu ISPO v Münchenu. Kar naenkrat so vas zasuli z nagradami.

Ciril Kržič: Res je. Izgleda, da je dobro leto. Tudi obiska sejma sem bil vesel. Nikdar še nisem bil v tujini, zato je bilo to zame še posebno doživetje.

Delo življenje: Poleg tega, da ste pridni, vestni in da vam delo gre dobro od rok, ste tudi eden izmed tistih, ki ne poznajo bolniških odsotnosti.

Ciril Kržič: Z zdravjem zaenkrat nimam težav. Več kot deset let že nisem bil pri zdravniku. Izjema je le, ko me je Alpina poslala na preventivni

pregled. Dr. Dolenc, ki opravlja to delo, je bil z mano zadovoljen. Nekaj težav imam le z vidom. Leta 1993 sem doma padel z lestve in se precej poškodoval. Takrat sem bil sedem tednov v bolnici. A na srečo na čutim posledic. Kasneje sem bil še enkrat na bolniški, ko sem si zlomil prst. Mislim, da drugače nisem bil nikdar tako bolan, da bi moral ostati doma.

Delo življenje: V Alpini ste že več kot dvajset let.

Ciril Kržič: Takoj po osnovni šoli sva se s sestro zaposlila v Alpini. Želel sem iti za mesarja. Še sedaj me to delo zelo veseli. Toda pri hiši ni bilo denarja. Oče je bil zaposlen, mama je delala na kmetiji in odločeno je bilo, da je najbolje, da si s sestro odslej sama služiva svoj kruh. V šoli, ki sva jo prve štiri leta obiskovala na Vrhu Svetih Treh Kraljev, potem v Žireh, nisva imela težav. Posebno Cirila je bila dobra učenka. Predvsem zanjo je škoda, da ni šla naprej v šolo.

Delo življenje: Ste ves čas v montaži?

Ciril Kržič: Začel sem na termoplastih. Vodja je bil Slavko Kristan. Toda tam nisem ostal dolgo. Po treh mesecih so me premestili v športno montažo in tu sem še danes.

Delo življenje: Gotovo ste se v teh letih dela naučili opravljati večino del v oddelku.

Ciril Kržič: Delal sem skoraj vse faze. Sedaj pripravljam obutev za

razpošiljanje po tekočem traku, pribijam notranjke in jih snemam. Delo je zanimivo, zahteva pa red, natančnost in hiter tempo. V veliko pomoč nam je računalnik.

Delo življenje: Ste se težko privadili nanj?

Ciril Kržič: Ne. Mislim, da je delo z njim veliko lažje in bolj pregledno. Prej smo kar naprej iskali neke papirje, z uporabo računalnika pa je enostavneje. Prednost je tudi, ker ima vsak takojšen vpogled v stanje.

Delo življenje: Kot pri večini del na tekočem traku tudi za vašega velja, da morate ob vsaki odsotnosti poiskati zamenjavo.

Ciril Kržič: Res je. Prav zato sva se z mojstrom tudi kar nekaj časa dogovarjala, kdaj si bom vzel čas za razgovor.

Delo življenje: Vas kdo nadomešča?

Ciril Kržič: Zdaj namesto mene dela Ivan Burnik.

Delo življenje: Katere modele delate?

Ciril Kržič: Danes delamo pohodniški čevlji Tibet. Izdelava kar teče, toda vedno bi bilo lahko še bolje. Na sejmu ISPO v Münchenu sem videl zelo lepo pohodniško obutev. Tudi sam imam Alpinine pohodniške čevlje. So udobni in trdni. Več pozornosti pa bo potrebno posvetiti izgledu. Najpomembnejša pa je kakovost. Nanjo bomo morali še bolj paziti.

Jožica Kacin

Alojz Bratkovič – Če lahko pripomorete k temu, da bo naše delo še boljše, to z veseljem storim

Alojz Bratkovič, poslovodja prodajalne v Murski Soboti je eden izmed tistih, za katere rečemo, da so še iz stare šole. To ni slabšalnica ali želja povedati, da je stvar preživela, temveč, da so bili takrat učenci vzgajani s trdnejšo roko in načeli, ki so jih ohranili tudi do danes in zaradi katerih jih cenimo.

Alojz Bratkovič je dejaven kot poslovodja v prodajalni, pri organizaciji v podjetju oziroma kot je povedal, tudi v domačem okolju.

Da ima kljub počasi bližajočim se šestdesetim (dopolnil jih bo čez dve leti), še veliko energije, predvsem pa čut za odgovornost in takojšnjo akcijo, je dokazal tudi, ko sem ga prosila za srečanje ob najinem razgovoru. Delavec meseca je postal tik pred rokom za oddajo časopisa. Z veseljem bi ga obiskala na njegovem delovnem mestu, a vsaka ura je v hitenju za pravočasen izid časopisa pomembna. Predlagala sem mu, da se



srečava nekje na polovici poti. Alojz je takoj začutil mojo stisko in dobrodušno pripomnil: »Če sem že enkrat na poti, je vseeno, če se zapeljem še teh nekaj kilometrov.« V sredo sicer še ni pričakoval, da bo ravno naslednji dan, ko sva se dogovorila za srečanje, v naših krajih snežilo, toda Alojza tudi to ni zmotilo, da ne bi do minutke točno stopil do vratarja Alpine, kjer sva si segla v roke in začela najino prijetno (vsaj zame) srečanje.

Delo življenje: Najlepša hvala za vaš čas in voljo, da ste prišli v Žiri.

Alojz Bratkovič: Že nekaj let nisem bil v podjetju. Včasih sem velikokrat prihajal v Alpino. Bil sem član samoupravnih organov, sveta delavcev, sindikata, nazadnje pa tudi član nadzornega sveta Alpine. V šali povem, da sem bil že povsod, razen v upravi.

Delo življenje: Kaj vas je gnalo, da ste se, kljub oddaljenosti in s tem tudi zamudi časa, tako dejavno vključevali v delo organov podjetja?

Alojz Bratkovič: Zanimalo me je, kaj se dogaja v podjetju, kjer služim svoj kruh. Pri tem sem si mislil, da če lahko kakorkoli pripomem k temu, da bo naše skupno delo še boljše, to z veseljem storim. Tako sem izvedel marsikatero informacijo. Imel sem tudi bolj osebni stik s sodelavci iz centrale. Vse sem poznal, oni pa mene, kar velja še danes. Tudi to je prednost, ki nam pomaga, da lažje sodelujemo.

Delo življenje: V Alpini ste se zaposlili leta 1974. Kot pravite, ste osebno poznali vse vodilne kadre.

Alojz Bratkovič: Ko sem prišel v Alpino, je bil generalni direktor Izidor Rejc, maloprodaja pa je vodil Ivan Capuder. Vodja našega rajona, kot se je takrat imenovalo delovno mesto delavke, ki je skrbela za slovensko geografsko področje prodajaln, je bila Zorka Štajer. Še vedno imam živo pred očmi, ko je prišla v našo prodajalno in nam pomagala delati inventure.



Alojz Bratkovič, poslovodja prodajalne v Murski Soboti, delavec meseca februarja

Delo življenje: Takrat ni bilo računalnikov.

Alojz Bratkovič: Vse smo delali ročno. Glavni pripomoček je bil papir in svinčnik. Niti kalkulatorja nismo imeli. Zorka ga je za inventuro prinesla s seboj. Kasneje sem si ga kupil sam in si z njim olajšal delo. Tudi račune smo pisali na roko. Imeli smo paragonske bloke. Na njihovi podlagi smo ob koncu tedna delali obračune prodaje. Ko smo začeli delati v naši prodajalni, ni bilo niti telefona. Kmalu smo ga sicer dobili, toda tudi dodelitev telefonske številke oziroma priključka v tistem času ni bila tako enostavna stvar.

Delo življenje: Vodstvo se je menjavalo, vi pa ste ostali.

Alojz Bratkovič: Za Rejcem je direktorski stol prevzel Martin Kopač, za njim Tomaž Košir, Bojan Starman, Franci Mlinar, spet Martin Kopač, sedaj pa Alpino vodi Andraž Kopač. Tudi maloprodaja je bila v rokah različnih mož. V lepem spominu imam Ivana Capudra. Kar nekaj let nas je vodil Aleš Dolenc, s katerim smo prav tako zelo dobro sodelovali. Dobro sva se razumela tudi z vodjo rajona Ivo Sobočan, čeprav je bila zelo natančna in je zahtevala red in disciplino. Še potem, ko je že odšla v pokoj, sem

se včasih oglašil pri njej na domu, da sva poklepetala. Zamenjala jo je Olivera Jereb, ki zdaj drži roko nad prodajalnami v Sloveniji.

Delo življenje: Rekli ste, da je Iva Sobočan zahtevala red. Kaj pa vi, ste redoljuben človek?

Alojz Bratkovič: Rad imam red, pa naj bo to pri delu v prodajalni, doma, na cesti, kjerkoli. Zdi se mi, da je lepo, če človek pride v urejeno okolje. Sam pri tem občutim neko zadovoljstvo, bolje se počutim. Zato tudi v prodajalni skrbim za to, da je počiščena in primerno urejena. Z veseljem ugotavljam, da s tem nimam težav. Z mojima sodelavkama smo skupaj že vrsto let in smo navajeni eden na drugega. Poznamo tudi tiste male podrobnosti, ki jih ima vsak izmed nas in se skušamo kar najbolje prilagoditi.

Delo življenje: V prodajalni v Murski Soboti ste trije zaposleni.

Alojz Bratkovič: Poleg mene sta še dve sodelavki. Zanimivo je, da je bilo v naši prodajalni zelo malo zamenjav. Ko smo leta 1974 odprli prodajalno, smo bili trije. Število je ostalo isto, zamenjali pa smo le tri delavke. Dve sta odšli v pokoj, ena pa je dala odpoved. Dragica Sobotin je začela pri nas kot vajenka in je še sedaj v prodajalni, Darinka Sreš pa je v Alpini že osemindvajset let.

Delo življenje: To pomeni, da vam je to delo priraslo k srcu, prav tako Alpina.

Alojz Bratkovič: V tem je gotovo kar veliko resnice.

Delo življenje: Zakaj ste se odločili za prodajalca?

Alojz Bratkovič: Nikoli nisem razmišljal o delu prodajalca. Hotel sem na grafično šolo, toda zaradi zdravstvenih težav nisem dobil zdravniškega spričevala. V časopisu sem videl oglas za vajenca v prodajalni Borovo v Murski Soboti. Šel sem na razgovor. Še dobro se spominjam, ko sem prišel v prodajalno. Poslovodja me je posadil za mizo in mi zastavil nekaj vprašanj. Poleg sebe je imel kar dolg seznam kandidatov. Opazil sem, da je pri mojem imenu in priimku naredil dve veliki kljuki. Kasneje sem



kmalu dobil obvestilo, da sem izbran. To je bilo leta 1963.

Delo življenje: Izučili ste se v Borovu. Kako pa ste prišli do Alpine?

Alojz Bratkovič: Naš poslovodja je bil znan po tem, da je bil zelo ponosen, če je katerega izmed svojih vajencev poslal za poslovodjo. To je bil znak, da je zbiral dobre kadre in da nas je dobro naučil. Meni je predlagal, da naj bi šel za poslovodjo v Škofjo Loko. Bil sem mlad in nisem se ustrašil novih izzivov. Sprejel sem. V Škofji Loki sem spoznal tudi zaposlene v ostalih prodajalnah z obutvijo. Dobro sva se razumela s poslovodkinjo prodajalne Alpine na Mestnem trgu v Škofji Loki z Anico Marguč, prav tako z Janezom Kavčičem, ki je kasneje prevzel vodenje nove prodajalne na Kapucinskem trgu. Danes sta žal že oba pokojna.

Ob prijateljstvu z njima sem spoznal, da je Alpina uspešno podjetje. V Tišini, kjer sem doma, naj bi od staršev prevzel domačijo. Ravno v tistem času pa se je v Alpini odpirala prodajalna v Murski Soboti. Pokazala se je idealna priložnost, da se zaposlim tam.

Delo življenje: Dali ste prošnjo v Alpino in bili sprejeti.

Alojz Bratkovič: Ko sem prišel na razgovor za zaposlitev, sem bil prvič v Žireh. Pripeljal sem se s fičkom. Sprejela sta me Ernest Demšar in Ivan Capuder. Domenili smo se in tako sem pristal v Alpini.

Delo življenje: Že prej sva se pogovarjala, da poznate veliko ljudi, ki delamo in smo povezani z Alpino.

Alojz Bratkovič: Res je. Alpina in njeni sodelavci, pa tudi kraj Žiri mi je prirastel k srcu. Tudi zato sem z veseljem prišel na razgovor. Jaz pravim, da imam tri ravni sodelavcev. Najprej sta to moji sodelavki v prodajalni. Potem so vsi ostali zaposleni v prodajalnah po Sloveniji in drugod. Sledijo pa še vsi ostali, s katerimi sodelujemo v centrali. Z vsemi se dobro razumem. Prav toplo pa mi je pri srcu in ponosen sem, ker hodim po Slo-

veniji in po številnih krajih me pozdravlja naše ime, moji sodelavci in znanci.

Delo življenje: Bodiva še nekoliko aktualna. Prav v teh dneh smo v prodajalnah uvedli dvojno označevanje cen. Od 1. marca naprej je prehodno obdobje, v katerem se bomo navajali na evro, ki bo od prvega januarja tudi pri nas plačilno sredstvo. Slišimo, da je v nekaterih prodajalnah kar precej težav. Kako je z dvojnimi označevanjem pri nas?

Alojz Bratkovič: Nekateri imajo res nekaj težav. Za nas pa lahko z veseljem rečem, da imamo zadeve okrog informatike in računalniških povezav, zelo dobro urejene. Dvojno označevanje ni bil nikakršen problem. Če pa se pojavi karkoli, se obrnemo na sodelavko Meto Perčič, ki zna svetovati in svoje delo opravlja tekoče in odgovorno. Z njeno pomočjo težavo hitro odpravimo.

Delo življenje: Živite na obrobju naše lepe Slovenije, le nekaj kilometrov stran od Avstrije in nekaj več od Madžarske.

Alojz Bratkovič: Z ženo živiva na manjši kmetiji. Tu sem preživel tudi svojo mladost. Domačija prehaja in roda v rod. Vsak po svoje smo navezani nanjo in zato sem se pred leti tudi odločil, da sem zapustil Škofjo Loko in prišel domov. Rodila sta se nama sin in hčerka, sedaj pa imata oba svoji družini in vsak svoj dom.

Delo življenje: Ko otroci odrastejo in zapustijo očetovo hišo, pridejo na vrsto vnučki.

Alojz Bratkovič: Res je in prav je tako. Le redkokdaj pa se zgodi, da se dogodki vrstijo s tako naglico kot se letos v naši družini. Januarja sva z ženo dobila prvega vnučka. Ime mu je Tino in je sin najinega sina Tadeja. Prav v teh dneh pa čakamo še enega vnuka. Rodila bo tudi hčerka Tanja. Prav to pričakovanje me še bolj žene domov. Ne bi bilo prav, če bi Tanja rodila in bi me ne bilo, ko bi prišli čestitat sosedje in vaščani. Tretja stvar, ki me je zelo presenetila in mi veliko pomeni, pa je nagrada za delavca meseca.

Hvala sodelavcem, ki so me predlagali in tako potrdili naše dolgoletno dobro sodelovanje. Letošnje leto se je pričelo s samimi lepimi dogodki. Upam, da se bo tako nadaljevalo tudi naprej.

Delo življenje: Je rojstvo pri vas povezano s posebnimi praznovanji?

Alojz Bratkovič: Smo podeželska vas, kjer se vsi poznamo in na srečo se med seboj tudi dobro razumemo. Rojstvo otroka pa praznujemo še posebej slovesno. Ko se pri hiši rodi otrok, pa četudi so otroci že odšli od doma, se zberejo sosedje, prijatelji, znanci, sorodniki, ki okrog hiše natrosijo perje in slamo, pleve ... to je znamenje, da se je rodil otrok, ki naj bo zdrav, srečen, vesel in bogat. Temu pa sledi veselo druženje, podprto z dobro kapljico in hrano, za kar morajo poskrbeti domači. Veselje ponavadi traja do jutranjih ur.

Delo življenje: Doma skrbite za kmetijo. Imate še kak konjiček?

Alojz Bratkovič: Vedno se najde kaj zanimivega. Sem tudi čebelar. Imam dvajset čebeljih družin. Včasih, ko sva bila z ženo še mlajša, sva rada planinarila. Posebno takrat, ko sva živela v Škofji Loki in so bile gore bližje, sva osvojila marsikateri vrh. Upam, da bo še kdaj čas za podobne podvige.

Sem tudi dejaven gasilec in poleg drugih obveznosti pri društvu opravljam tudi tajniška dela. Občina Tišina, kamor spada naša vas, ima dvanajst vasi. Vsaka ima svoje gasilsko društvo. V vasi imamo tudi nogometni klub. Jaz sicer nisem bil nikdar športnik, na pomoč pa jim priskočim na druge načine.

Delo življenje: Torej ste vsestransko dejavni.

Alojz Bratkovič: Že tretji mandat sem tudi član občinskega sveta. Naša občina šteje okrog 4300 prebivalcev. Malo manj kot občina Žiri. Ukvarjamo pa se s podobnimi problemi. Predvsem urejamo infrastrukturo kot so ceste in kanalizacija.

Jožica Kacin

Iz oči v oči z Leonom Magdalencem in Ano Nušo Kneževič

Vse se začne z nebesedno komunikacijo – nasmehom, držo telesa, stiskom rok, vonjem. In potem šele prideta glas in beseda. Če do njih sploh pride. Vsaka komunikacija se namreč začne še preden spregovorimo. S prvim vtisom, ki ga ustvarimo pri sogovorniku, si začnemo graditi temelje za vso nadaljnjo komunikacijo. O zavedanju pomena ustvarjanja prvega vtisa in pomenu neverbalnega obnašanja sta nas na treningu veščin poslovnega nastopanja učila Leon Magdalenc in Ana Nuša Kneževič.



Udeleženci seminarja so si ogledali tudi video posnetke svojih nastopov.

Prvi del druženja je bil namenjen postavitvi teoretičnega okvira, v katerega lahko postavimo večšine poslovnega nastopanja, na sobotni oziroma sredini delavnici pa smo, kako večši smo nastopanja, praktično preizkusili sami sebe.

Način, kako predstavimo določeno tematiko, je pogosto pomembnejši od tega, kaj predstavljamo. Poslušalec si oblikuje mnenje o nas in o vsebini našega predavanja na podlagi številnih dejavnikov – tona govora, mimike obraza, gestikulacije, gibanja po prostoru, pogleda. Odločajo detajli. Uspešen govornik je tisti, ki zna učinkovito povezati udaren začetek in jasen zaključek z argumetirano tezo ali dvema. Uspešen govornik obvlada prostor in občinstvo, govori jasno, razumljivo ter poudarja koristi za poslušalce. Glavni dokaz uspešnega govornika je občinstvo, ki razume in vé. Prav tako hitro, kot pri javnem nastopu, se lahko znajdemo v zadregi pri medosebni poslovni komunikaciji. Kako se pravilno rokujemo in predstavljamo? Kako, kdaj in komu ponudimo vizitko? Ana Nuša Kneževič nam je skušala približati pravila poslovnega bontona. Sedaj vemo, da se vizitk ne nosi v srajčnem ali hlačnem žepu. Da gostom predstavimo sodelavce, ženskam moške in nadrejenim podrejene po hierarhiji.

Predstavljeno teorijo smo praktično preizkusili na naslednjem skupnem srečanju. Drugi del je bil tako aktivnejši, zato tudi napornejši, a hkrati koristnejši. Z nastopom pred kamero smo se skušali dokazati kot prepričljivi, samozavestni in zanimivi govorniki. To, da so roke včasih v naporu in časovne omejitve neizprosne, smo ugotovili ob pregledovanju posnetkov. V parih smo zaigrali še situacijo, ko prodajalec obišče kupca in mu v petih minutah skuša predstaviti kolekcijo in skleniti posel. Zanimivo je, da šele z ogledom posnetkov ozavestimo lastne napake. Ko nas obišče gost v pisarni, moramo stopiti izza mize in mu podati roko.

Gradivo, ki ga imamo na voljo, uporabljamo aktivno, kot podporo našim trditvam. Na srečanje se moramo pripraviti, se pozanimati o gostu oziroma gostitelju. Ne smemo pozabiti, da zastopamo sebe in organizacijo, kjer delamo.

Temeljni nauk treninga je bil, da naj priprava na nastop ali srečanje nujno zajema tudi razmislek o neverbalni plati komuniciranja, saj si poslušalci ali sogovorniki zapomnijo le sedem odstotkov naših besed in kar petinpetdeset odstotkov vizualnih elementov. Verjamem, da bo tudi zaradi te delavnice kakšen nastop uspešnejši in manj stresen.

Katja Urbančič

22. aprila – Dan Alpine

Bliža se dan, ko Alpina praznuje svoj rojstni dan. Tudi letos bi radi nazdravili podjetju, ki se ponaša z dolgoletno uspešno tradicijo.

Prireditve bo 22. aprila ob 19. uri v dvorani DPD Svobode v Žireh. Vodila jo bo Anja K. Tomažin, ki letos predstavlja Alpinin obraz leta in se pojavlja v naših reklamnih oglasih. Igralci DPD Svobode iz Žirov bodo prikazali, kako je potekala prodaja v naših prodajalnah v treh različnih časovnih obdobjih. Besedilo je napisal pisatelj in dobitnik Prešernove nagrade Tone Partljič. Večer bo popestrila Saša Lendero, ki bo zapela nekaj pesmi. Po končani prireditvi bo v preddverju kino dvorane pogostitev za vse obiskovalce.

Vse zaposlene, upokojeince in druge prijatelje Alpine vabimo, da se nam pridružite. Brezplačne vstopnice lahko od 18. aprila dalje dobite pri vratarju Alpine.

Jožica Kacin

Tekmovanje Alpincev v veleslalomu na Bedrihu

22. januarja je bil na Bedrihu veleslalom Alpina 2006. Udeležilo se ga je sto enajst zaposlenih in njihovih otrok ter upokojujencev Alpine. Razdeljeni so bili v več skupin. Najštevilnejša je bila pri mlajših dečkih, sledile so mlajše deklice, nato pa je po številčnosti sledila skupina moških od trideset do štirideset let. V tej skupini smo našli tudi absolutnega zmagovalca. To je bil Drago Kramperšek. Tudi drugi in četrti najboljši čas so si razdelili tekmovalci iz te skupine. Drugi je bil Bojan Podobnik, tretji Primož Povšič, četrti pa Boštjan Lukančič. Po posameznih kategorijah so prvo mesto dosegli: Ema Podobnik, Matic Bogataj, Ana Primožič, Jure Homec, Lojze Podobnik, Rado Podobnik, Anuška Kavčič, Karmen Vehar, Neža Kopač, Maja Vehar, Nejc Kramperšek, Rajko Kosmač, Tone Tavčar, Drago Kramperšek in Matej Homec.



Jožica Kacin Štart najmlajših



Takole so tekmovalci drveli mimo vrat.



Tudi navijačev ni manjkalo.



»Ali mi je uspelo premagati šefa,« so razmišljali tekmovalci in pogledovali na tablo z rezultati.



V konkurenci moških od šestdeset do sedemdeset let je bil prvi Rado Pobodnik, ki je dosegel tudi tretji najboljši čas proge, drugi je bil Silvo Trček, tretji pa Stane Čar.

Letos že dvanajstič – veleslalom med ekipama orodjarne in razvoja

10. februarja je bil v Goropekah že 12. tradicionalni veleslalomski dvoboj med ekipama orodjarne in razvoja. Udeležilo se ga je rekordno število tekmovalcev. Bilo jih je kar dvainštirideset. Razdeljeni so bili v štiri kategorije. Sodelovala je tudi ženska ekipa. Najboljši čas je dosegel Drago Kramperšek, drugi je bil Boštjan Lukančič, tretji pa Toni Tavčar. Tako so morali orodjarji, kljub temu, da so bili tokrat organizatorji in da je navada taka, da organizatorji ponavadi naredijo izračune tako, da zmagajo, priznati premoč. Četrti je bil prvi iz ekipe orodjarne in neutrudni organizator tovrstnih tekmovanj Drago Krolnik. Med ženskami je bila najboljša Vida Mlinar.

Jožica Kacin



Prijetno vzdušje po končani tekmi. Veselili so se zmagovalci, prav tako drugi. Tradicionalna srečanja potekajo po načelu: »Važno je sodelovati!« (Foto: Roman Seljak)

KADROVSKE NOVICE

DECEMBER

V mesecu decembru 2005 smo sklenili delovno razmerje z prodajalcem Markom Filipičem v prodajalni Ljubljana 8 ter prodajalko Loro Bele v prodajalni Maribor – center.

Precej več je bilo prenehanj. Iz Alpine so odšli: Marija Tratnik iz vzorčne delavnice, Marinka Jeram in Denis Selimović iz oddelka brizgana obutev, Mira Novak iz tehnološke priprave, Irena Andreuzi iz lahke montaže, Petra Žakelj iz šivalnice za športni program, Jožica Leskovec iz obrata Col, Nataša Jezeršek iz odpreme in skladišča gotove obutve, Metoda Grivec iz prodajalne Logatec in Dragica Leskovec iz oddelka termoplastov.

JANUAR

Takoj v začetku meseca januarja sta delovno razmerje sklenila: tehnični direktor mag. Igor Zupan in programer CAD-CAM Goran Knežević. V drugi polovici meseca je v prodaji modne obutve pričel delati Blaž Rebernik.

Iz Alpine odhajajo dolgoletni sodelavci

Nabrlo se je dovolj delovnih let in iz naše delovne sredine so odšli dolgoletni sodelavci:

Marija Tratnik iz vzorčne delavnice, **Marinka Jeram** iz brizgane montaže, **Mira Novak** iz tehnološke priprave, **Irena Andreuzi** iz lahke montaže in **Dragica Leskovec** iz oddelka termoplastov, **Marjeta Izlakar** iz prodajalne Trbovlje, **Marija Plesec** iz prikojevalnice, **Mihaela Jesenko** iz obračuna plač.

Vsem želimo čim lepše tretje življenjsko obdobje. Naj bo polno zdravja, miru in zadovoljstva. Skušajte živeti tako kot vam narekuje srce in uživajte v drobnih radostih, ki jih prinaša življenje.

Z delom so prenehale prodajalke: Mojca Podbevšek iz prodajalne v Kamniku, Marjeta Izlakar in Tina Hlebec iz prodajalne Trbovlje ter Uroš Dušak iz prodajalne v BTC – svet mode v Ljubljani. Iz oddelka lahke montaže je odšel Dejan Borko.

FEBRUAR

V prodajalni Brežice je pričel delati prodajalec Tomaž Kolman.

Delovno razmerje pa je prenehalo: Mariji Plesec iz prikojevalnice, Mihaeli Jesenko iz obračuna plač, Ireni Požnen iz obrata Col, prodajalki Tini Špendal iz prodajalne Trbovlje in Mojci Ložar iz prodaje modne obutve.

Kadrovske novice in v slovo ureja Irma Dolenec

Marec - mesec, ko prihaja pomlad

Marec je mesec, ki prinese pomlad. Marec je tudi mesec, ko praznujemo svoj praznik dekleta, žene in matere. Osmi marec je mimo. Pred nami pa je materinski dan. Drage matere, preživite ga čim lepše!

Dlje ko živim, bolj sem prepričana, da so največje življenjske napake ljubezen, ki je nismo podarili, sposobnosti, ki jih nismo uporabili in sebična preudarnost, zaradi katere nismo ničesar tvegali ...

Mary Cholmondeley



Poslovili smo se od naših upokoencev

*Delo, skrb, ljubezen in trpljenje
izpolnjevalo tvoje je življenje.
Pošle so ti moči, zaprla si oči.
Čeprav spokojno spiš,
z nami kakor prej živiš.»*

Vsem domačim, sorodnikom in znancem ob boleči izgubi
izrekamo iskreno sožalje.



V začetku februarja smo izvedeli žalostno novico, da je za vedno odšla od nas **MARIJA KRISTAN** iz Sela 82 pri Žireh. Rojena je bila 23. maja 1916 na Dobračevi.

Marija Kristan se je z delom v Alpini prvič srečala 11. januarja 1948. Kot polkvalificirana delavka je delala v montažnih oddelkih. Januarja 1954 je prekinila delovno razmerje, nato pa se 8. oktobra istega leta ponovno zaposlila. Tudi tokrat je opravljala različno zahtevna dela v montaži. Upokojila se je 17. septembra 1975.

V življenju je izkusila marsikaj. Z mnogo odpovedovanja in trdno voljo ter vero v življenje je skrbela za svojega brata, ki mu je bila potrebna stalna pomoč. Veselila se je praznovanja devetdesetega rojstnega dne, toda prišlo je slovo. Marije Kristan se bomo vedno radi spominjali.



Za vedno je odšla od nas in svojih dragih naša upokojenka **LENKA RŽEN**. Rojena je bila 29. avgusta 1931 v Dolenjem Brdu. Njen dom je bil na Partizanski cesti 3 v Žireh.

V Alpini je z delom pričela 20. julija 1948, najprej kot polkvalificirana delavka v prikojevalnici. Kasneje je opravila izpit za kvalificirano prikojevalko zgornjih delov obutve. Svoje delo je vedno opravljala vestno in z veliko mero odgovornosti. Zdravje ji je pešalo, zato se je v juliju 1969 invalidsko upokojila.

Bolezen je Lenko Ržen spremljala vrsto let. Njeno življenje je bil en sam boj za jutri. Sedaj je ta dokončan. Naša upokojenka Lenka nam bo ostala v lepem spominu.

Popravek

V prejšnjem časopisu pod naslovom DPD Svoboda je praznovala petdeset let svojega dela, Razstava žirovskih likovnih umetnikov, je pri naštevanju sodelujočih na razstavi prišlo do napake, zato imena objavljamo še enkrat: Janez Jan, Stane Kosmač, Dušan Sedej, Matic Sedej, †Konrad Peternejl – Slovenec, Pavle Sedej (Pavel), †Janez Sedej, Vesna Klisura, Barbara Kastelec, Ajda Erznožnik, Ernest Kavčič, Iztok Kavčič, Mitja Modic, Jože Peternejl – Mausar, Tomaž Kržišnik, Vinko Podobnik, Mihaela Strlič, Ivan Gluhododov, Franci Kalan, Vida Kajin, Simon Šubic, †Jože Primožič, Marica Trček, Tomi Albreht, †Franjo Kopač, Vlasto Kopač, †Maksim Sedej, Maksim Sedej, ml. Mihaela Žakelj Ogrin, Irma Kopač, Polona Mlakar Baldasin, Tone Mlakar, Franc Temelj. Prizadetim se opravičujemo!

J.K.



V začetku januarja smo se poslovili od **JAKOB DOLINARJA** iz Ledinice 18 pri Žireh. Rojen je bil 4. avgusta 1930 v Brekovicah.

Po osnovni šoli je naredil obrtno šolo in opravil izpit za čevljarkega pomočnika. 23. decembra 1947 je pričel delati v Tovarni športnih čevljev Žiri in tu ostal do 19. oktobra 1950. Kot kvalificiran čevljar se je ponovno zaposlil v Alpini 29. septembra 1952. Z osvojenim čevljarškim znanjem, je v montažnih oddelkih opravljal razna bolj ali manj zahtevna normirana dela. Kasneje je postal vodja dela na traku. Upokojil se je 28. februarja 1990.

Leta med domačimi in sorodniki so hitro tekla. Z ženo sta ob že odraslih otrocih zaživela mirno in zadovoljno življenje. Toda prišlo je prehitro slovo. Jakoba bomo ohranili v lepem spominu.



Težko je doumeti pota usode in težko smo se sprijaznili z novico, ki je odjeknila v začetku februarja, da nas je za vedno zapustil **STANKO KRANJC** iz Goropek 16 pri Žireh. Rojen je bil 21. aprila 1938 v Goropekah.

Po končani osnovni šoli se je najprej zaposlil pri tedanjem Gozdnem skladu in Podjetju za urejanje hudournikov v Žireh. V čevljarstvu Metka se je prvič srečal s čevljarškim poklicem. Tam je bil zaposlen od 10. januarja 1955 do 30. junija 1959. V Alpini je pričel delati 1. julija 1959. V montažnih oddelkih je opravljal večinoma normirana dela. Vse do upokojitve 21. aprila 1994 je bil vesten in prizadeven delavec.

Tudi po upokojitvi Stanku Kranjcu ni bilo dolgčas. Skupaj z domačimi je skrbel za domačijo, na katero je bil tako navezan. Dejaven je bil tudi pri delu vaške skupnosti. Toda prišlo je nenadno slovo. Ohranili ga bomo v naših srcih.



V začetku marca nas je presenetila vest, da naše upokojenke **ROMANE ŠPIČ** iz Dobračevske ulice v Žireh, ni več med nami. Rodila se je 20. septembra 1935.

V Alpini se je zaposlila 15. maja 1951. Začela je pri manj zahtevnih normiranih delih v šivalnici. Z leti si je pridobila izkušnje za opravljanje različnih delovnih nalog. Leta 1966 ji je bila priznana interna kvalifikacija. Kasneje je opravila izpit za kvalificirano prešivalko zgornjih delov obutve. Nova znanja so ji pri delu, ki ga je opravljala z odgovornostjo in vestnostjo, prišla še kako prav. Romana Špič se je upokojila maja 1986, ko je dopolnila petintrideset let dela v podjetju.

Romana Špič je po upokojitvi živela zadovoljno življenje v krogu svoje družine. Toda prišla je bolezen. Romana se je borila in mislili smo, da je najhujše za njo. A usoda je odločila drugače in prišlo je nenadno slovo. Našo upokojenko bomo ohranili v lepem spominu.

Člani Pihalne godbe Alpine na vsakem božično-novoletnem koncertu pripravijo nekaj novega

26. decembra je bil že tradicionalni koncert Pihalne godbe Alpine. Program je vodila Saša Pivk Avsec. Godbeniki so pripravili pester pro-

gram. V goste so povabili tudi štirinajstletno Ano Potočnik, ki svoje glasbeno znanje nabira pri znanem glasbeniku Francu Miheliču. Zaigrala in

zapela je nekaj njegovih pesmi, pomagali pa sta ji še deset in petletna sestrica Meta in Špela. Godbeniki so predstavili glasbenike, ki so se na novo priključili Pihalni godbi Alpine. Zbrane je pozdravil tudi predsednik uprave Alpine mag. Andraž Kopač.



Obiskovalce je pozdravil tudi predsednik uprave Alpine mag. Andraž Kopač.

Godbeniki so se javno poslovili tudi od dolgoletnega in dejavnega člana godbe Ivana Revna. Ta je namreč ob dopoljenih osemdesetih letih prenehel z igranjem pri Pihalni godbi Alpine. Zagotovil pa je, da bo ostal njen zvest poslušalec, prav tako pa bo vestno izdeloval plakate za njihove koncerte. Ivan se je med vojno naučil posebne tehnike ročnega pisanja oziroma risanja plakatov, ki so vsa leta vabili poslušalce na koncerte. Zadnje pesem so člani Pihalne godbe Alpine posvetili svojemu zaslužnemu članu. Ivan Reven se je godbenikom pridružil z igranjem na činele, ki so bile v zadnjih letih njegov instrument.

Jožica Kacin

Nova sejna soba občine Žiri

Zadnja seja občinskega sveta občine Žiri v letu 2005 je bila še posebej slovesna. Občinske žene in moške so se 22. decembra prvič sestali v novi sejni sobi. Redni seji je sledilo slavnostno odprtje novih prostorov. Prišli so tudi tisti, ki so zaslužni, da je občina dobila tako lep prostor. Ta bo sicer namenjen raznim sejam in srečanjem, toda kot je dejala Ida Filipič Pečelin, ki je poskrbela za usklajevalna dela pri opremlitvi in ureditvi prostora, to ni le soba za sestanke, temveč reprezentančni prostor, ki ima tudi umetniško vrednost. Vsa dela v tem prostoru so opravili žirovski podjetniki. Pohišstvo je izdelal Lado Oblak, stavbno pohišstvo je delo pokojnega Marjana Šubica. Za razsvetljavo je poskrbela Metka Erznožnik (Žirovka, ki pa ne živi v Žireh), slikopleskarska dela je opravil Vital Obak, pod je položil Vojko Laznik. Kovinsko konstrukcijo na stropu je izdelal Andrej Petkovšek, spušččen del stropa pa Božičnik iz Gorenje vasi.

Za umetniški del sta poskrbela žirovska akademska slikarja Tomaž Kržiš-



Akademski slikar Tomaž Kržišnik pred svojimi Soneti nesreče v družbi z županom občine Bojanom Starmanom in Ido Filipič Pečelin

nik in Stane Kosmač. Prednjo steno krasijo Kržišnikovi Soneti nesreče, postavljeni med številne okvirje za slike. Avtor je zbranim pojasnil pomen sonetov in povezanost z našim krajem. Kržišnikovo delo je tudi lesteneč na stropu. Obdelavo stekla je akademski slikar zaupal Janku Logarju, steklarju iz Žirov, ki pa živi in dela na Trebiji. Tomaž Kržišnik je v nagovoru dejal, da je likovna oprema občinske sejne

sobe eno njegovih najlepših del. Poslikava stekla na vratih pri izhodu iz sejne sobe na teraso, prav tako pa tudi pri vhodu v občinske prostore, je delo Staneta Kosmača. Kot je zapisal je uprizoril drevo v abstraktni obliki, ki predstavlja rast in trdnost. Podstavek z ognjem pomeni energijo, ptice v letu pa zvezo med občino in občani.

Jožica Kacin

Tirna kabinska vzpenjača za Žirovske skakalce

V soboto, 25. februarja, je bil velik dan za Žirovske skakalce. Mag. Andraž Kopač, predsednik SSK Alpina in predsednik uprave glavnega sponzorja je ob odprtju nove tirne kabinske vzpenjače, edine tovrstne v Sloveniji, ponosno prerezal trak. Poleg njega so bili še: direktor Fundacije za šport dr. Gregor Jurak, podžupana občine Žiri Marko Mrlak, predsednik odbora za smučarke skoke in tek Janez Bukovnik in predstavnik izvajalca del Rudisa Andrej Gorjup. Ob tem velja pohvaliti še Marjana Šinkovca, predsednika gradbenega odbora pri SSK Alpina, ki je bil bitko s papirji in bil gonilno kolo, da je bil ta projekt tako uspešno izveden.

Tekmovanje, ki je ta dan potekalo v Novi vasi na 66-metrski skakalnici, je štelu za državno prvenstvo dečkov do 15 let posamično in v nordijski kombinaciji in državno prvenstvo za deklice do 14 let. Udeležilo se ga je preko osemdeset tekmovalk in tekmovalcev. Naši so bili uspešni in dosegli odlični ekipni izkupiček. Njihove uvrstitve so bile naslednje: 7. mesto Denis Zupančič, 12. mesto Gašper Klinec, 14. mesto Nace Šinkovec, 16. mesto Andrej Mlinar, točke pa je na 28. mestu osvojil še Gašper Martinčič. Med kombinatorci sta na 5 km odlično tekla Nace Šinkovec, ki je bil na koncu četrti in Denis Zupančič, ki je bil peti. 12. in 13. mesto sta si pritekla Andrej



Nova tirna kabinska vzpenjača, edina tovrstna v Sloveniji, je za skakalce velika pridobitev (Foto: Brigita Zemljarič).

Mlinar in Gašper Martinčič. Pri deklicah je za las zgrešila zmago Barbara Klinec, kljub temu pa osvojila skupno zmago v letošnjem pokalu.

Rezultati so vedno boljši tudi pri ostalih tekmovalcih. Posebej naj omenim Tomaža Nagliča, ki je na mladinskem državnem prvenstvu pokazal skoke, ki so ciljali takoj za četverico, ki je skakala na mladinskem svetovnem prvenstvu v Kranju. Pri najmlajših izstopa Florjan Jelovčan, ki je letos osvojil že dve zmagi v pokalu in se bori za skupno zmago. Pri deklicah v najmlajši

kategoriji pa je najboljša Ema Klinec.

Lahko smo torej zadovoljni. Ponosno smo sprejeli čestitke trenerjev vseh slovenskih klubov. V prihodnje se nadejamo še večjih uspehov. Čaka nas veliko dela s skakalci, prav tako pa tudi pri urejanju našega nordijskega centra. Načrtujemo preplastitev vseh skakalnic, naš dolgoročni projekt pa je izgradnja spremljajočega objekta s klubskimi prostori in prostori za trening, parkirišče ter razsvetlitev celotnega centra.

Zoran Zupančič

Letošnja zima je prinesla mráz in veliko snega – Teh dejstev so se veselili tisti, ki se radi pomerijo na smučarskih tekmovanjih

Letos nam je zima natrosila kar nekaj snega, ki se kljub mesecu marcu noče posloviti. Bilo pa je zato več priložnosti za različna športna tekmovanja na snegu. Ta so se pričela na Bedrihu. Najprej so se pomerili najmlajši. Smučarski klub Alpine je organiziral tekmovanje za osnovnošolce in mlajše. Naslednji vikend je bilo prvenstvo v smuku. Smučarsko obarvana sta bila tudi sobota, 11. in nedelja, 12. februarja. V soboto so se smučarji pomerili ob vijuganju med vratci v Račevi pri Anžonu, v nedeljo pa na Ledinici.

Jožica Kacin



Žirovski občasnik se predstavi – Letnik 2005 je obsegal tri zvezke

16. decembra je bila v okviru praznovanja 50 letnice DPD Svobode predstavitev Žirovskega občasnika. Publikacija je izšla v treh zvezkih, ki jih je predstavil Miha Naglič. Prvi zvezek z naslovom Pol stoletja Svobode, je posvečen praznovanju 50-letnice kulturnega društva DPD Svoboda. V drugem, rednem zvezku, je osrednja tema intervju s profesorjem svetovne književnosti, šolnikom in kulturnim delavcem Radom Janom ob njegovi 80-letnici. Tretji del pa je knjiga Miha Nagliča dediščina Rapalske meje, s podnaslovom Rupnikova linija in Alpski zid, življenje ob rapalski meji v letih 1918 do 43(47).

Predstavitvi Žirovskega občasnika je sledil razgovor z Radom Janom. Z Mihom Nagličem sta spregovorila o zgodovini kulturne dejavnosti v Žireh, s poudarkom na dramskem področju. Rado Jan je o tem pisal že v Žirovskem občasniku, vendar je tam zajel le zadnje leto 2. svetovne vojne in enajst povojnih let. Avtor je v svojem proučevanju ugotovil kar nekaj zanimivih podrobnosti. Prva igra, ki so jo zaigrali v Žireh, naj bi bila Lurška pastirica. Najboljša žirovska predstava pa je po Janovem trdnem prepričanju igra Celjski grofje, ki so bili uprizorjeni julija 1956.

Jožica Kacin



Razstava jaslic

22. decembra je bila v Galeriji DPD Svobode odprta razstava jaslic. Pobudniki razstave so zbrali številne zanimive primerke, med drugim tudi jaslice dela znanih umetnikov. Videli smo jaslice iz različnih materialov od papirja, keramike, gline, lesa, do čipk. V kulturnem programu so sodelovali učenci Glasbene šole Škofja Loka, oddelek Žiri, jaslice pa je predstavila mag. um. Barbara Kastelec.

Jožica Kacin

Velik obisk pri žegnanju konj

26. decembra je bilo pri Brunarici Postotnk žegnanje konj. Na prireditvenem prostoru se je zbralo veliko konj z njihovimi lastniki. Nekateri so imeli značilna konjenska oblačila, tako da je bila prireditev tudi svojevrstna paša za oči. Dodatna popestritev pa so bili poniji, osli in koze, ki jih vedno redkeje srečujemo.

J.K.



Žiri so postale mesto

22. decembra je vlada Republike Slovenije sprejela sklep, s katerim je šestnajstim krajem v Sloveniji podelila status mesta. Ta naziv je pripadel tudi Žirem.



V okviru gledališkega abonmaja so v Žireh zaigrali tudi člani Mestnega gledališča Ljubljanskega. V komediji Vse o ženskah so nastopile: Karin Komljanec, Jette Ostan Vejrup in Bernarda Oman.



Mag. Milan Kopač prejel nagrado Gospodarske zbornice Slovenije

Gospodarska zbornica Slovenije vsako leto podeli nekaj nagrad za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke. Decembra jo je za leto 2005 prejel tudi mag. Milan Kopač, ki je že od leta 1991 direktor uspešnega žirovskega podjetja Kladivar. Merila za presojo upravičenosti te nagrade so predvsem trajnost dosežkov, poslovna uspešnost in finančni položaj, uveljavljanje družbe na trgu, inovacije, sodobne tehnologije, skrb za kadre, organizacija poslovanja. Uspešni rezultati poslovanja Kladivarja kažejo na vse naštetu in z veseljem ugotavljamo, da so žirovska podjetja in njihova vodstva pomembna tudi za državo Slovenijo. Leta 1987 je tako nagrado prejel tudi tedanji direktor Alpine Tomaž Košir.

Jožica Kacin



Zimovanja v Zelšah pri Cerknici se je letos udeležilo sedemindeset tabornikov iz Taborniškega rodu Zele-nega Žirka Žiri. V lovski koči in okolici so preživeli pet nepozabnih dni.

Dr. Marija Stanonik o žirovskem govoru

Že prvi dnevi novega leta 2006 so bili v Žireh kulturno obarvani. 6. januarja je Društvo upokojencev iz Žirov v Galeriji DPD Svoboda organiziralo večer z dr. Marijo Stanonik. Zbrani so želeli slišati kaj o posebnostih domačega govora. Dr. Stanonikova jih je zaprosila, naj ga s ponosom in ji pomagajo zbirati narečne besede. Nihče drug ne bo tako govoril namesto nas! Obiskovalci so se tudi sami vključili v pogovor in spomnili kar na nekaj besed in besednih zvez, ki jih drugod ne poznajo. Dr. Mariji Stanonik se je za prijeten večer zahvalil Anton Žakelj.

Jožica Kacin



Mag. Milanu Kopaču, direktorju Kladivarja, je priznanje podelil Miroslav Gnamuš, podpredsednik upravnega odbora Združenja kovinskih materialov, direktor Litostroj ulitki

Člani Moškega pevskega zbora Alpine so zapeli v utrdbi na Golem Vrhu

27. decembra so člani Moškega pevskega zbora Alpina v sodelovanju s Turističnim društvom Žiri pripravili koncert v utrdbi Rupnikove linije na Golem Vrhu. Koncert je bil ob 17. uri. Nanj pa so se nekateri pohodniki, ki so krenili iz Žirov, odpravili že v dopoldanskih urah.

J.K.

Tudi letos smo silvestrovali na prostem

Tudi letos je bilo v Žireh pred zadružnim domom organizirano silvestrovanje na prostem. Številni obiskovalci, ki so kljub dežju napolnili prireditveni prostor, so nekoliko v megli občudovali ognjemet, ki je razsvetlil nebo v pozdrav letu 2006. Za prijetno vzdušje so poskrbeli zvoki ansambla Organi, vse ostalo pa je bilo v rokah organizatorjev, konjeniškega kluba Žiri.

J.K.



Turistično društvo Žiri je v DD Partizan privabilo veliko maškar. Škoda, da je zagodlo vreme in se maškare niso sprehodile skozi Žiri.



Izšla je knjiga o Tabru

22. januarja je bila v Gasilskem domu v Žireh predstavitev domoznanskega zbornika Tabor. Glavni pobudnik za izdajo knjige in njen glavni in odgovorni urednik Anton Mlakar je v uvodu

napisal: »Tabor je staro strnjeno naselje, ki je povezano s hribom Žirk nad njim. Tu je bilo veliko pričevanj o dogajanju v preteklosti, ki so se delno ohranjala z ljudskim izročilom. Sedaj

to zamira, domačini odhajajo, prihajajo novi, s tem pa nov način življenja in drugačne navade.«

Na prireditvi se je zbralo veliko ljudi. Najprej so zapeli člani Moškega pevskega zbora Alpina. Za vezni tekst je poskrbela Katarina Mlakar. S soustvarjalci knjige, glavnim in odgovornim urednikom Antonom Mlakarjem, taborsko rojakinjo, upokojeno učiteljico slovenščine Ivano Šuler in strokovno urednico knjige dr. Marijo Stanonik se je pogovarjala Milena Miklavčič. Spregovorila je tudi rojakinja leksikologinja Milka Bokal, ki je tako v zborniku kot tudi zbranim razložila besedo Tabor in njeno stvarno zgodovinsko ozadje. Srečanje je poživila prebivalka Starih Žirov Ančka Loštrk, ki se je zahvalila za predstavljeno delo.

Jožica Kacin



Ogledali smo si igro igralcev iz Vrha Svetih Treh Kraljev Mama je umrla dvakrat

Športno kulturno društvo Vrh Svetih Treh Kraljev vsako leto pripravi eno ali več iger. Predstavi se tudi občinstvu v Žireh. V dvorani DPD Svobode so gostovali 4. februarja. Zaigrali so črno komedijo Vinka Möderdorferja Mama je umrla dvakrat. Čeprav zgodovina igrilstva na Vrhu sega že v leto 1925, pa se je zares, kot so zapisali v gledališkem listu, pričelo leta 1975. Od takrat pa do danes so zaigrali kar štiriintrideset iger, od tega tri na prostem.

Jožica Kacin



Moški pevski zbor Alpine je gostil klapo iz Dalmacije



11. februarja je bil v dvorani DPD Svobode samostojni koncert Moškega pevskega zbora Alpine. V goste so povabili tudi Dalmatinsko klapo Prijatelji Brnaze. Vodja klape Ante Čarič je povedal, da jih s Slovenijo družita najmanj dve podrobnosti. Eden izmed članov skupine je sin slovenske matere, Ina Čarič (sestra vodje klape) pa poučuje fiziko in tehnični pouk na osnovni šoli v Žireh. Koncert se je zaključil s skupnim nastopom žirovskih in hrvaških pevcev. Zapeli so vsem poznano pesem Oprosti mi pape in poželi lep aplavz. Prireditve je povezovala Marija Kolenc.

Jožica Kacin

Svoje likovno ustvarjanje sta prikazala Ernest in Iztok Kavčič



Slikarja Ernest in Iztok Kavčič, dramski igralec Janez Škof in predsednica DPD Svobode Metka Debeljak, ki je odprla razstavo.

24. februarja je bila v Galeriji DPD Svobode odprta razstava likovnih del Ernesta in njegovega sina Iztoka Kavčiča. Predsednica DPD Svobode Metka Debeljak je pozdravila vse navzoče in povedala nekaj besed o likovnem ustvarjanju očeta in sina. Mag. um. Barbara Kastelec, ki je ocenila delo obeh slikarjev je zapisala: »Slikarstvo obeh Kavčičev temelji na ravni osebnih občutij. Pogojujejo jih dogodki iz vsakdanjega življenja. Ti narekujejo barve materiale, načine izražanj, kar pomeni, da je slikarsko slog obeh Kavčičev vedno drugačen. – Za motiviko bi lahko rekla, da ostaja kar znotraj Žirovske kotline. Tako krajina (grape v okolici Žirov, Ledinica, drugi kottički Žirov) figuratika (klekljarice) kot tudi tihožitja sestavljena iz cvetja ali plodov, ki so zrasla na Žirovskem. – Vtisi narave, ki jih vztrajno iščeta, so tisti, ki ju ločujejo od ostalih slikarjev v Žireh.« Večer je s svojo harmoniko in petjem popestril dramski igralec Janez Škof.

Jožica Kacin

Nekoč je bilo jezero in Hišna imena v Žireh, knjigi dr. Marije Stanonik



Odlomke iz obeh knjig dr. Marije Stanonik je bral Vladimir Novak. Z avtorico se je pogovarjal Miha Naglič.

Delo dr. Marije Stanonik je obsežno in vedno znova nas preseneča z njim. 3. marca je bila v organizaciji Knjižnice Ivana Tavčarja Žiri, DPD Svoboda in Muzejskega društva Žiri predstavitev dveh njenih knjig. V prvi Nekoč je bilo jezero so zbrane poved-

ke in pravljice iz Poljanske doline in njenega pogorja, zapisane in objavljene v času od 1858 do 1941. Imenitno branje za naše šolarje! Druga so Hišna imena v Žireh. Avtorica je povedala, da je to knjigo začela pripravljati z mislijo na sedemsto letnico

prve znane omembe Žirov (1291-1991). »Davni prebivalci naših hiš dobivajo svojevrsten spomenik, današnji Žirovci in njihovi prijatelji pa »mali mozaik imen«, ki nam odstira pisano preteklost naših prednikov in njihovo neuničljivo in domiselno jezikovno ustvarjalnost,« je zapisala v uvodu knjige.

Z dr. Marijo Stanonik se je pogovarjal esejist in publicist Miha Naglič. Odlomke iz knjig sta prebiralala člana dramske skupine DPD Svoboda Vladimir Novak in Marko Mrlak. O Stanonikovi in njenemu delu je spregovorila dialektologinja izr. prof. dr. Mihaela Koletnik, predstojnica oddelka za slovanske jezike in književnosti na Pedagoški fakulteti univerze v Mariboru. Predstavitve se je udeležil tudi urednik zbirke Zora, pri kateri je omenjena knjiga izšla, prof. za zgodovino slovenskega jezika dr. Marko Jesenšek, prorektor univerze v Mariboru.

Jožica Kacin

Utrinki s snemanja televizijskega oglasa



Petra si izbere model.
»Končno sem našla čevlji, ki mi je všeč.«



Prodajalko vpraša za svojo velikostno številko:
»Ali imate 39?«



Anja plačuje zadnji par številka 39.



Petra vzame Anji vrečko, v kateri so zeleni čevlji.
»Če ne gre drugače, jih bom dobila takole!«



Anja gre na lov za svojimi čevlji.
»Kje si, tatica mala?«



Anja si pribori svoje čevlje nazaj in jih takoj obuje.
»Z menoj se že ne boš igrala!«