

ZAJEC ALFONZ
LOŠKA C. 56

4226 ŽIRI

Poština plačana pri pošti
4226 Žiri



Sistemizacija sprejeta

V avgustu je uprava družbe, potem, ko je pridobila soglasje sveta delavcev ter mnenje sindikatov, sprejela več aktov: *pravilnik o organizaciji in sistemizaciji delovnih mest, pravilnik o napredovanju delavcev, pravilnik o plačah delavcev v prodajalnah ter spremembe razmerja med grupami*. Pravilnike bomo začeli uporabljati s 1. oktobrom, razen pravilnika o plačah delavcev v prodajalnah, ki ga bodo začeli uporabljati s 1. 1. 1998. V nadaljevanju povzemam le bistveno vsebino posameznih aktov.

Pravilnik o organizaciji in sistemizaciji delovnih mest skupaj s prilogami (katalog delovnih mest, opisi grup, opisi delovnih mest) določa delovna mesta in pogoje za zasedbo le-teh, metodo vrednotenja delovnih mest in seveda nekatera pravila, ki bodo veljala ob prehodu na novo sistemizacijo. Po novem je sistemiziranih 176 režijskih delovnih mest (prej preko 400), ki so razvrščena v devet tarifnih razredov oz. 18 grup in 7 delovnih mest, za katera se sklepa individualna pogodba o zaposlitvi. Sistemiziranih je tudi 10 delovnih mest v proizvodnji – v posamezno delovno mesto so razvrščene faze iste grupe. Za razvrščanje delovnih mest v tarife in grupe je uporabljena metoda dvojnega grupiranja, po kateri se delovna mesta najprej razvrščajo v tarife, določene s splošno kolektivno pogodbo, in sicer glede na izobrazbo in usposobljenost, ki se za delovna mesta zahteva. V okviru tarif se delovna mesta razvrstijo še enkrat v skupine (grupe). V vsaki tarifi so določene tri. Pri tem razvrščanju so upoštevane ostale sestavine zahtevnosti delovnega mesta, to so odgovornost, napori in vplivi okolja. Delovna mesta se bodo seveda še naprej ustanavljala, ukinjala oz. spreminjala, glede na potrebe delovnega procesa, o čemer bo odločala uprava. Če bo sprememba pomenila tudi spremembo zahtevnosti delovnega mesta in s tem skupine (grupe), v katero se delovno mesto razvršča, pa bo uprava morala pred sprejemom pridobiti tudi soglasje sveta delavcev in mnenje sindikatov. Na določeno delovno mesto se praviloma lahko razporedi le delavca, ki izpolnjuje pogoje delovnega mesta – tako formalne kot tudi osebnostne. Za dobro opravljanje dela ni namreč dovolj le formalno izpolnjevanje pogojev, ampak tudi ustrezne osebne značilnosti delavca. Delavca, ki vseh pogojev delovnega mesta ne bo izpolnjeval, bo tako lahko razporediti na delovno mesto le izjemoma, s tem, da se mu bo določila tudi plača po nižji skupini (grupi) kot je sicer za delovno mesto določeno (do dve grupi nižja). Seveda to



Direktorica splošno-kadrovskega sektorja Mojca Gantar

velja pri razporejanju novih delavcev oz. prerazporejanju delavcev na drugo delovno mesto. Za delavce, ki bodo ob uveljavitvi pravilnika ostali na istem delu še naprej, bodo veljale nekatere posebnosti, ki so določene v prehodnih določbah pravilnika. Bistvo teh določb je, da delavec pri določitvi plače oz. grupe zaradi uvedbe nove sistemizacije ne sme biti prikrajšan, tako da bi se mu plača določila po nižji grupi kot jo je imel doslej, pa čeprav ne izpolnjuje vseh pogojev delovnega mesta.

V katalog delovnih mest so, kot že rečeno, vključena tudi delovna mesta, za katera se sklepa individualna pogodba o zaposlitvi. To so delovna mesta članov uprave in poslovodnega sveta. V pravilniku pa je določeno, da se individualna pogodba o zaposlitvi lahko sklene tudi z delavcem, ki je razporejen na delovno mesto, razvrščeno v IX. tarifo (17. in 18. grupa), vendar le, če delavec izpolnjuje vse pogoje delovnega mesta in je pri delu tudi uspešen.

S pravilnikom o napredovanju delavcev se uvaja predvsem novost – napredovanje režijskih delavcev na istem delovnem mestu. Pravilnik vsebuje tudi določbe o razporejanju in napredovanju delavcev na normiranih delih, ki pa so

(nadaljevanje na 2. strani)

FORMA

Kar spomnite se: Jure Košir ne pride in ne pride v formo; Primož Peterka je v taki formi – naj skače kjerkoli, vedno zmaguje; Olimpija prihaja v formo, zato upa na dobre rezultate...

Take in podobne ocene slišimo vsak dan, zlasti za vrhunske športnike in reprezentance. Kaj pa je pravzaprav forma? Je to znanje, izurjenost, usposobljenost, moč, hitrost, vzdržljivost? Kar vprašajte strokovnjake – forma je več kot le naštetu. Je tudi samozavest, pravi občutek, sproščenost, toda koncentracija. Gre enostavno za stanje, ko veš, da lahko uspeš in prav zato tudi res dosežeš zelene rezultate.

Pa mislite, da je pri kakšni drugi človekovi dejavnosti kaj drugače? Prav nič, samo spomnimo se na to. Ste doživeli, ko vam je šlo vse kot po maslu, ali drugič, ko vam je vse »padalo iz rok«. Če ste se še tako trudili, ni in ni vam šlo.

Torej naša individualna forma vpliva tudi na skupinsko, to je podjetniško konkurenčnost. Nisem sicer zagovornik ne »fiziološke« ne »tehnične« in ne »psihološke« organizacije, če do skrajnosti pomenostavim sodobno organiziranost poslovanja. Trdim pa, da je forma tista, ki se je da načrtovati in vzdrževati, celo premoščati krize. Samo vedeti moramo kako.

Torej postanimo tudi kot podjetje samozavestni, osveščeni, zdravi in sproščeni, sveži in simpatični – in kar »samo se bo delalo in prodajalo«.

Morda je bil celo pretekli dopust majhna investicija v ta veliki cilj.

Nejko **PODOBNIK**

kako POSLUJEMO

Sklepi nadzornega sveta, sveta delavcev, uprave, mnenja lastnikov, menagerjev, delavcev, sindikata...

Sistemizacija sprejeta

(nadaljevanje s 1. strani)

glede na dosedanje ureditve nekoliko spremenjene. Tako se za delavce na režijskih delovnih mestih uvaja možnost, da delavec po določenem času na istem delovnem mestu pridobi plačo po višji grupi, če izpolnjuje pogoje, določene s pravilnikom. Delavec lahko napreduje za tri grupe. Najprej lahko napreduje po treh letih od razporeditve na delovno mesto, oz. od zadnjega napredovanja, naenkrat pa lahko napreduje le za eno grupo. Sistem razporejanja in napredovanja delavcev na normiranih delih ostaja v bistvu enak kot doslej. Pogoji, od katerih je odvisna določitev grupe v pogodbi o zaposlitvi, so še vedno delovna doba v Alpini, stopnja in smer strokovne izobrazbe delavca, doseg norme in opravljanje del višjih zahtevnosti. Vendar je po novem napredovanje v višjo grupo mogoče že vsakih pet let (prej v nekaterih primerih šele po desetih letih). Delavec mora pri tem vsaj v obdobju dveh

let pred napredovanjem več kot polovico časa opravljati dela višjih zahtevnosti in v tem času doseči vsaj povprečni doseg norme oddelkov šivalnic oz. montaž, odvisno od tega, v katerih oddelkih je delavec večino časa delal. Delavci, ki dopolnijo 30 let delovne dobe v Alpini, pa napredujejo za eno grupo, ne glede na izpolnjevanje pogoja dosega norme in opravljanja del višjih zahtevnosti. Delno so spremenjene (višje) tudi začetne grupe, ki se delavcem določijo ob prvi razporeditvi na normirana dela in sicer za delavce z izobrazbo čevljarke in tudi drugih smeri. S pravilnikom je tudi določeno, da se lahko delavcu na predlog vodje grupa tudi zniža v primeru, da je njegova uspešnost nižja od pričakovane.

S pravilnikom o plačah delavcev v prodajalnah se določa masa bruto plač po prodajalnah in bruto plača posameznega delavca v prodajalni, vse v odvisnosti od doseženega prometa. Posebej pa so določene tudi stimulacije na obrat zalog, osebna ocena, nadomestila plače v primeru obnove prodajalne ter posebna nagrada za delo na določenih sejmih. Prav zaradi specifičnega sistema plač pa za prodajalce

še naprej velja, da se jim določa plača po sedaj veljavnem sistemu.

S 1. oktobrom se bo uveljavilo tudi **novi razmerje med grupami**. Dosedanje razmerje med 1. in 18. grupo je bilo 1:3,64. Po novem bo to razmerje 1:4,07, temu ustrezno pa se bodo povečale tudi vmesne grupe. Skratka, od 1. oktobra 1997 se bodo zato urne postavke po grupah nekoliko povečale, seveda ne vse enako.

V obdobju do 1. 10. 1997 se izdelujejo še čistopisi opisov delovnih mest in pripravljajo ustrezni sklepi oz. dopolnila (aneksi) k pogodbam o zaposlitvi, ki jih bomo delavci prejeli v oktobru.

Mojca GANTAR



Izdelali 900.000, prodali 800.000 parov

Kot običajno, je prvo polovico leta realizacija nižja kot v drugem obdobju leta, ko tudi prodajamo obutev z večjo vrednostjo (smučarski čevlji, škornji itd.).

Od skupno 900.000 parov smo izdelali preko 580.000 parov modne in blizu 320.000 parov športne obutve. Največ smo izdelali brizgane nizke modne obutve - 195.000 parov, ženske nizke modne obutve 177.000 parov, 148.000 parov sandal, 107.000 parov obutve za smučarski tek in 104.000 parov planinske obutve.

Vsa ta proizvodnja pomeni 10 % več obutve kot lani ob istem času. Kooperanti so nam izdelali preko 37.000 parov obutve in preko 250.000 parov zgornjih delov (kar je za četrtno več kot lani ob istem času). To proizvodnjo smo izdelali v 3 % manj urah kot v preteklem letu. Tudi nadur je bilo polovico manj kot v lanskem prvem polletju.

PRODAJA

Od skupnih 805.000 parov prodane obutve smo izvozili 566.000 parov.

Preko lastne maloprodajne mreže smo prodali na domačem trgu 181.000 parov.

Preko prodaje na debelo smo prodali 57.000 parov, zanemarljivo malo pa preko kataloške prodaje. (Toda prav promocija preko kataloga je pripomogla, da smo v neposredni prodaji v prodajalnah prodajali bolje).

Izvozili smo največ brizgane obutve (156.000 parov), sandal 132.000 parov, ženskih nizkih 94.000 parov in planinske obutve 75.000 parov.

Prodaja obutve Alpina je bila v 1. polletju 1997 manjša za 6 % glede na enako obdobje lani,

manjša pa je bila tudi glede na plan za to obdobje. Negativna odstopanja glede na isto obdobje lani in tudi glede na plan so predvsem pri izvozu.

Glede na lanskoletno isto obdobje se je zmanjšala prodaja smučarske in tekaške obutve na športnem programu in pa ženske nizke obutve na modnem programu.

Glede na plan je izvoz športnega programa za to obdobje nižji za 13 %, izvoz modnega programa pa za 19 %. Pri izvozu športne obutve najbolj zaostaja za planirano prodajo program rolerjev (70 % doseg plana za to obdobje), pri modnem programu pa program ženskih nizkih čevljev, kjer je doseg plana samo 63 %. Na modnem programu pa je prišlo do izpada naročil tudi za brizgani program.



Odločilni ukrepi se na podlagi predlogov uprave sprejemajo na zasedanjih skupščine

Zmanjšana prodaja v 1. polovici leta se bo poizkušala nadomestiti v 2. polovici leta.

V obdobju od januarja do junija 1997 je bilo največ prodane brizgane obutve, ki predstavlja 26 % vse prodane obutve Alpina oziroma 23 % vse prodane obutve.

IZVOZ PO DRŽAVAH

Alpina je v obdobju od januarja do junija 1997 izvažala kar v 36 držav po vsem svetu. Največ smo izvozili v Nemčijo, 390 % in v Francijo, 21 %.

Poleg že uveljavljenih držav se počasi poizkuša prodirati tudi v druge, tako so bile v tem obdobju poslani prve pošiljke (v glavnem vzorci) v naslednje nove države: Južna Afriška Republika, Kolumbija, Indija.

ZALOG SE VEDNO PREVIŠOKE

Skupne zaloge v proizvodnji so za 44 % večje kot so bile na začetku leta in za 7 % večje kot so bile konec lanskega polletja. Pri tem so najpomembnejše zaloge gotovih izdelkov, ki so skoraj za enkrat večje kot so bile na začetku leta in za 12 % večje kot so bile konec lanskega polletja. Ti indeksi kažejo na močno sezonskost naše proizvodnje in prodaje. Po predvidevanjih morajo biti zaloge konec leta manjše od zalog na začetku leta.

Večje so tudi zaloge blaga. Te so za 32 % večje kot so bile na začetku leta in za 14 % večje kot so bile na koncu lanskega polletja.

Po poslovnem poročilu

Izkušeni delavci dobro delajo

»Trenutno največ izdelujemo tekaško obutev, včasih pa tudi trekning obutev za francoskega naročnika.« je pripovedoval vodja športne montaže Franc Oblak.

»To delamo že dlje časa, lani in letos in bomo še do jeseni. Potem se bomo bolj posvetili izdelavi trekning obutve.

Glede na to, da je naša montaža razdeljena na dva oddelka, tudi na različnih lokacijah, je tudi delo nekoliko razdeljeno. Tu v montažni hali, kjer nas je večina (45 do 50 od skupno 65, kolikor šteje športna montaža skupaj), izdelujemo lažjo tekaško in trekning obutev, v manjšem oddelku pa težjo obutev.

Plan dosežemo, minute pa tako ali tako vodimo skupaj. To je razumljivo, saj tudi menjave glede dela delamo le znotraj obeh oddelkov.

Na uspešno delo vpliva dobro načrtovana in pripravljena proizvodnja. Lahko rečem, da imamo zgornjih delov dovolj, tudi podplatov ne manjka, kot se je včasih dogajalo. Seveda pa se tu in tam zgodi, da določeno delo ni bilo dovolj preizkušeno – in se zato v proizvodnji »lovimo«. Tak primer je »rejsing podplat« tekaške obutve, ki jo izdelujemo tako za Ameriko in Evropo (zlasti Skandinavijo) in se že kar mudi.



Vodja montaže športne obutve Franc Oblak

Omenil bi še občasna dodatna dela, na primer pri BC (težji tekaški obutvi), kjer moramo še podplate privijati z vijaki v peti in na konici ali namestiti koristaste podplate.

Čutiti je, da v športni montaži kar dobro delajo. Organizirano, tekoče in ne zaletavo. Na to vpliva tudi dejstvo, da tu delajo povečini izkušeni delavci in da je malo novih, mladih delavcev.

Tudi razdelitev na dva oddelka jih ne moti pretirano, saj prav to omogoča večjo specializacijo, ki je smotrna tako z vidika storilnosti in kakovosti.

N. P.



Iz montaže športne obutve



Dodatno privijanje podplatov v konici in peti. Na tej fazi delata Domen Oblak in Zmago Bernik



Lepiljenje je pomembna faza dela v športni montaži. Na predpremažu delata Barbara Šubić in Marjeta Filipič



Tekoči trak v montaži športne obutve še vedno uspešno deluje. V ospredju Helena Kavčič



Vodja razvoja športne obutve Tone Kavčič

Aktualni intervju

Naši rolerji med najboljšimi na svetu

Pogovarjamo se z vodjem razvoja
Tonetom Kavčičem

Rolerji so bili »rojeni« v Ameriki; tu smo priča tudi vsem inovacijam na tem področju, zato sem izkoristil čas, ko se je vrnil vodja razvoja Tone Kavčič, za razgovor o naših možnostih na svetovnem trgu.

Delo-življenje:

Kaj bi lahko rekli o naši kolekciji?

Tone Kavčič:

Upošteevamo realnost, ki jo čutimo na trgu. Lahko rečem, da se uvrščamo v tržno nišo, ki jo zapolnjujemo s programom, ki je nad ponudbo firm, ki nimajo blagovne znamke, niti niso znane, in med tiste, ki so v Evropi najbolj uveljavljeni. V tem »prostoru« nas tudi iščejo. Zlasti to velja za nemško, francosko in ameriško tržišče. Tudi neposredni odmevi s tržišča kažejo na to, saj trgovci, ki so naše rolerje vzeli na preizkus, pravijo, da nimajo nobenih problemov.

Po mnenju vodilnih iz Alpine sports imamo možnost, da počasi postanemo dejavni na trgu. Največ pa bo odvisno od tega, kdaj bomo sposobni dostaviti vzorce za potnike, da bodo le-ti lahko šli na teren in prodajali. V ZDA dopustov ni ali so že mimo in če hočemo v korak s konkurenco, potem je potrebno dati ljudem v roke argumente v obliki izpopolnjenih vzorcev.

Lahko rečemo, da ima Alpinina kolekcija svoj rep in glavo: v vsaki kategoriji po nekaj predstavnikov. Z modeli Street smo v pravem toku – tudi barvno; fitness ima modifikacije, ki so bile smotne, soft je v fazi, kot smo se predstavili, v redu, vendar bo treba še veliko piljenja. Rezultati pa niso več toliko odvisni od tega, kaj produkt ima, ampak je zraven še cela vrsta drugih dejavnikov, ki jih pa mi nimamo in zato tudi ni pričakovati čudežev.

Seveda bi radi postali vodilni proizvajalec, za kar pa smo »vstopili« razmeroma pozno. Brez promocije in to načrtne, s precejšnjim vlaganjem, ne gre. Kako naj tržišču dopovemo, da so naši akrobatski rolerji (Street) SB 512 zanesljivo med tremi najboljšimi na svetu. Ko govorim o vlaganju, ne mislim le na razvoj, temveč promocijo, s sodelovanjem dobrih roleristov, ki so nam včasih čisto blizu, pa se ne spomnimo nanje.

Skratka, razpoznavnost blagovne znamke je težko doseči.

Delo-življenje:

Kaj pa bi lahko rekli o predstavitvi na letošnjem ISPU?

Tone Kavčič:

Moram reči, da je bilo v hali, kjer smo razstavljali, razmeroma mimo. Tu je bolj prevladoval treking. V sosednji hali je bilo bistveno bolj živahno, začutili pa smo novo konkurenco, saj je kolekcijo rolerjev med drugim predstavil tudi Salomon. Vseeno upamo, da bodo naročila prišla.

Delo-življenje:

Kaj pa je novega na področju čevljev za alpsko smučanje?

Tone Kavčič:

Gledano z vidika funkcionalnosti, ne veliko. Sicer pa lahko povem, da so izdelani vsi modeli. Ključne naloge so tako v fazi prototipov. Do septembrske predstavitve glavnim kupcem je še nekaj časa, da pripravimo vse potrebno.

N. P.



Žiga Sedej je prav tako nastopil na promocijski predstavitvi rolerjev v Sarajevu

Iskrice

Organizacija

Bistvo organizacije je v ravnosti, pa naj bo to sprotne ali načrtovane.

Organizacija

Bolj popolne organizacije – kot je narava – ni. Pa še tu prihaja do »škartov«, kot so ujme, strele, potresi...

Kadri

Kadre pogrešamo tedaj, ko jih ni; ko so, so ponavadi v nadlego!?

Kadri

Strokovnjaki, ki niso nepretno v ustvarjalnem konfliktu z obstoječimi razmerami, sploh niso pravi kadri.

Denar

Ko bo najvišji cilj človeštva – denar, se bo začel propad človeka.

Denar

Smo na najboljši poti – do najslabšega cilja.

Uredništvo



V Kalpu na Kalu nad Kanalom so kar zadovoljni z delovnimi rezultati. »Sodelovanje z Alpino je zelo dobro; celo nekaj dobička bomo ustvarili« je kratko zatrjela direktorica Nada Česnik.

V Kalpu zadovoljni

Le dve sta več zaposleni, odkar so pred dobrim letom začeli ponovno delati v tem nekdanjem obratu Cicibana na Kalu, tokrat kot delniška družba KALPO.

Direktorica Nada Česnik ob tem pripoveduje:

»Mislim, da kar dobro delamo; tudi z Alpino dobro sodelujemo. Dnevno izdelamo okoli 300 parov zgornjih delov za treking obutev (Luberon) in 400 do 450 parov zgornjih delov za tekaško obutev (v začetku so načrtovali skupaj 500 parov dnevno, to je torej precej več, op. ur.).

»Seveda je važno, da je vse v redu pripravljeno. V zvezi s tem se dogovarjamo z Zofko Voljč, če gre za tekaško obutev, oz. Tanjo Burjek, če izdelujemo treking obutev.

Zlasti pogosto se dogovarjamo z Romano Tavčar, da je vse dobro splanirano. Ustrezna in pravočasna oskrba s sestavnimi deli je tudi pogoj za doseganje dobrih rezultatov.

Potem so seveda zelo pomembni primerno usposobljeni in motivirani delavci. Veliko je kvalificiranih in tudi dobro delajo.

Leto smo zaključili pozitivno in tudi ustvarili nekaj dobička.

Tako lahko ocenim, da smo dobro začeli v tej delniški družbi, kjer je sicer občina Kanal večinski lastnik (51% zaradi lastništva stavb), ostali delničarji so zaposleni.

Seveda moramo skrbeti tudi za prihodnost, zato še naprej sodelujemo tudi z občino. Dobilni smo kredit za popravilo stavbe, uredili smo tudi prezračevanje, kar je zelo pomembno, saj veliko delamo z lepilom, posebno še, ko izdelujemo zgornje dele za Luberon.

No, če bomo tako kot doslej sodelovali z Alpino, upam, da bomo še naprej uspešni,« je zatrjela direktorica.

N. P.



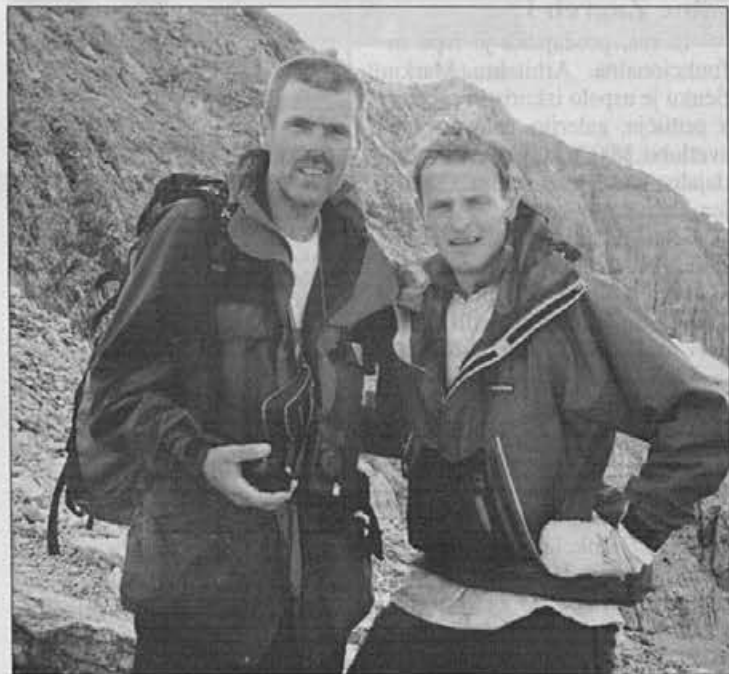
Vedno tesnejše sodelovanje s partnerji iz Bosne in Hercegovine. Tokrat sta se z njimi sestala Jana Erznožnik in Franc Mlakar (desno)

Z Alpininimi čevlji prej kot v enem dnevu na štirih vrhovih

Vsak pristavi svoj lonček, bi lahko rekli nevoščljivci.

Gre za to, da je tudi za Alpino pomembno, da je državni reprezentant v smučarskih tekih Jožko Kavalari v 22 urah in 56 sekundah uspel osvojiti kar štiri naše najvišje vrhove: Mangart (2678 m), Jalovec (2646 m), Škrlatico (2740 m) in Triglav (2864 m). Podvig za tretje tisočletje, so nekateri menili. Zakaj to tako poudarjamo? Zato, ker je to uspel doseči tudi z Alpininimi čevlji (vrste advantage).

Sedaj bi lahko razpravljali o tem, da je pomemben le ustrezno usposobljen športnik – planinec, ali da je vsem botrovala dobra organizacija podviga in uigrana ekipa – in podobno. Toda, to je Jožko Kavalari dosegel z lastnimi nogami, ki so bile obute tudi v Alpinine čevlje, ki so mu izvrstno služili – kot je sam izjavil.



Jože Kavalari (desno) po edinstvenem dosežku z Alpininimi čevlji

To je za nas veliko priznanje, hkrati pa spodbuda vsem, ki so sodelovali pri izdelavi vrhunske obutve za te namene. In prav gotovo tudi prodajni argument. V vseh prodajalnah, kjer prodajamo športno obutev, bi take čevlje mirno lahko razstavili na vidnem mestu, s primernim pojasnilom.

N. P.



Majda Trček predstavlja kolekcijo modne obutve komisiji za izbor

Prodajalna na Ilici je prenovljena

»Zares sem vesel; mislim, da je naša prodajalna najlepša prodajalna obutve v Zagrebu. Mislim, da je na evropski ravni.« To so besede Draga Četojevića, poslovodja prodajalne Zagreb I.

In res, prodajalna je lepa in funkcionalna. Arhitektu Marku Šenku je uspelo izkoristiti prostor v pritličju, galerijo, celo dnevno svetlobo, ki v zadnjem delu prodajalne pada skozi streho. O svojem delu pripoveduje:

»Seveda je bilo nekaj omejitev, po drugi strani pa sem skušal izkoristiti prednosti. Temeljito smo izkoristili tako prvi del prodajnega prostora, osrednji del, pa tudi zadnji del prodajalne.

Počasi se oblikuje Alpina stil prodajaln, podobno kot nam je v zadnjem času že uspelo v nekaterih prodajalnah, zlasti v Murski Soboti. Funkcionalni sistem polic, ki so za kupce pregledne; sedežna oprema je oblikovana glede na potrebe in možnosti, materiali izbrani glede na opremo, ambient in sodobne trende.

Po načrtih arhitektka Marka Šenka je opremo izdelala uveljavljena firma Franca Šenka (ki z arhitektom Markom Šenkem ni v sorodu), ki s štirimi sinovi nadaljuje 70-letno družinsko tradicijo. Tudi izvedba in montaža je vredna projekta in seveda Ilice, glavne zagrebške trgovske ulice.



»Zares sem srečen! Naša prodajalna je sedaj najlepša prodajalna obutve v Zagrebu. Zares, na evropski ravni,« pravi poslovodja Drago Četojević

Goste je najprej pozdravil direktor Alpina Cro Bojan Končan, ki se je zahvalil vsem sodelujočim za to, da so ustvarili prekrasno prodajalno – in prepuštil besedo generalnemu direktorju mag. Franciju Mlinarju, ki je navzoče seznanil z načrti Alpine tudi na področju obnove prodajne mreže: »Kot uveljavljena firma želimo zadržati trende in se še bolj uveljaviti. Temu je namenjeno tudi postopno obnavljanje prodajaln tako v Sloveniji, kjer smo se tega lotili že prej; sodelovali pa bomo tudi pri obnovi prodajaln na Hrvaškem.

Osvežitev je potrebna, saj se dobro zavedamo, da brez tega ne more biti poslovnega uspeha. V tem smislu v Alpini težimo k dokapitalizaciji, da bi s pomočjo dodatnih sredstev lahko še hitreje



Delavcem prodajalne na Ilici in drugim gostom je spregovoril generalni direktor mag. Franci Mlinar



»Splačalo se je biti prvi,« je zatrjevala Maja Vukelić (desno)



Po otvoritvi prodajalne je bilo za našo obutev veliko zanimanja



Takole izgleda naša največja prodajalna na Ilici v Zagrebu



Prodajalke in poslovodja so zadovoljni



Nasvet je vsekakor dragocen



Marjeta Kastelic rada svetuje svojim strankam



Vtisi so ugodni, načrti ambiciozni (z leve: Franci Mlinar, Bojan Končan, Drago Četojevič, Olivera Jereb in Rafael Šenk)

napredovali. Gledati moramo dolgoročno in mislim, da je prepoznavnost močan adut za naš poslovni uspeh.

Še enkrat čestitam vsem načrtovalcem in izvajalcem, vsem, ki so pripomogli, da danes odpiramo to lepo prodajalno. Vsem zaposlenim prav tako čestitam in želim, da bi izkoristili to prodajalno za dobre uspehe.

Prodajalke, s katerimi sem se zapletel v pogovor, so bile prav tako navdušene in so pridno skrbale tako za prve stranke kot za dobro počutje gostov.

Prvi kupec je bila ing. Maja Vukelič, ki je seveda kupljeni par čevljev dobila zastonj. Pravi, da dobro pozna Alpino, saj praktično vse kupuje pri nas. »Imate lepo, funkcionalno, modno in udobno obutev, po kar dostopnih cenah. Zadovoljna in presenečena sem.«

V prodajalni sem srečal tudi gospo Zdenko Cenčič, ki je od novega leta upokojena, pred tem

pa je celotno delovno dobo (hkrati z učno dobo) preživela v naši prodajalni na Ilici.

»Doživela sem vse spremembe,« je pripovedovala, »in kar težko mi je bilo nekaj časa, ko sem po osemindesetih letih odšla. Spominjam se svojih nekdanjih sodelavcev v mreži, kot v Alpini. Zlasti Zorko Štajer toplo pozdravljam. Srečna sem, skupaj s sedanjimi prodajalci, da imajo tako lepo prodajalno,« je zatrdila Zdenka Cenčič.

Kaj naj rečemo na koncu?

Alpina Cro se v okviru Alpine zelo dobro uveljavlja. Iz leta v leto izboljšuje svoje uspehe, in kot pravi namestnik direktorja Stjepan Novoselec, to je prvi korak, da ohranimo prvo mesto v ponudbi Alpine na hrvaškem trgu, saj smo ob zelo dobri Alpinini kolekciji in z nakupom nekaterih vrst obutve prav gotovo že sedaj med najboljšimi.

N. P.

Prenova na Mestnem trgu

Pred leti je bila prodajalna na Mestnem trgu v Ljubljani v središču pozornosti. Bila je kot nadaljevalka »tiste najvidnejše« prodajalne na Stritarjevi.

Potem so se spremenile lokacije, programi, ljudje, razmere.

Sedaj je prodajalna za današnje razmere precej »uboga«, zastarela, nefunkcionalna, nič kaj prijetna. Potrebna je prenove, zato sem se namenil, da se oglasim še pred adaptacijo.

»Trenutno smo brez poslovojdje,« je povedala prodajalka Marjeta Kastelic na Mestnem trgu v Ljubljani.

»Res težko čakamo na to prenovo. Sedaj že počasi pospravljamo, spravljamo v škatle in pošiljamo obutev drugam. Sicer pa moram reči, da smo letos kar dobro prodajali, k čemur so pripomogli tudi popusti.

Kljub konkurenci, ki je res velika (samo na tej ulici je kakih deset prodajalnih obutev), smo posebno dobro podajali žensko obutev, tako lani kot letos. Računam, da bomo po obnovi septembra prodajali še bolje, čeprav bo nekaj problemov ostalo. Med drugim tudi dejstvo, da tu ni parkirišča, kar odvrne marsikaterega kupca.«

V prodajalni se je prav v času mojega obiska mudila gospa Marija Grošelj iz Ljubljane. Takoj sem opazil, da kar dobro pozna razmere na področju ponudbe obutve.

»Mislim, da ste boljši kot Peko in Planika, zlasti pa dobro ocenjujem vašo trekking obutev. Mislim, da so tu vaše možnosti. Ne vem, če boste lahko dovolj konkurenčni pri ostalih vrstah obutve. Važno je seveda ime (zlasti za mlade), ki bolj kupujejo »firmo« kot pa obutev kot tako.«

Tako vidite, to so le bežni utrinki z obiska v Ljubljani. Če bodo komu kaj koristili, bom le vesel. Seveda pa bomo o obnovi in, upam, še ugodnejših vtisih, poročali po otvoritvi septembra.

N. P.

Alpina v Maximarketu



Sredi julija so v Maksimarketu v Ljubljani, v okviru športnega oddelka odprli tudi oddelček za prodajo Alpinine športne obutve in ostale opreme. Gre za pogodbeno prodajalno.

Sodelovanje med službami je vedno bolj pomembno

Kot vse poslovne funkcije v podjetju, je tudi nabava vpletena v poslovni proces in odvisna od dela v ostalih službah. Hkrati tudi odločilno vpliva na sam potek proizvodnje in s tem realizacijo prodaje.

Na delo v nabavi ima vedno večji vpliv naša plačilna sposobnost. Na domačem trgu je že na splošno precejšnja plačilna nedisciplina, kar vpliva na nespoštovanje dobavnih rokov. Na tujih trgih vedno pogosteje zahtevajo jamstva plačil. To ni novost, vendar na tem področju opažamo vedno večje zaostrovanje.

Podobno velja tudi za dobavne roke, ki so vedno krajši. Kot rezultat naše sezonskosti, je tudi največja količina naročenega materiala samo v določenih obdobjih. Da bi te probleme omilili, se poslužujemo ocen naročil materialov in predčasnih dobav. To je povezano s tveganjem, da pravilno naročimo material, kar lahko povzroči zaloge, če smo se zmotili. Tudi vedno večja proizvodnja pri kooperantih zahteva večjo prilagodljivost in predčasne dobave materialov. Stroški financiranja materialov rastejo, proizvodnja na zalogo se povečuje. Tako se znajdemo v zaprtem krogu, ko se z nabavo materialov vedno mudi, določenega materiala primanjkuje, hkrati pa imamo na zalogi materiale, ki jih ne potrebujemo. Ta potek dodatno zastruje vsaka reklamacija ali nepopolna dobava materiala.

Pomembnejšo vlogo pri nabavi materiala ima tudi kakovost. Pri nabavi materiala za modni program skušamo dobaviti materiale po najustreznejši nabavni ceni. To pomeni, da so to materiali po cenah, ki so še kakovostno in rokovno sprejemljivi za našo proizvodnjo. Ker pa nam dobavitelji v tem cenovnem razredu, zlasti dobavitelji usnja, ne zagotavljajo stalno enake ravni kvalitete, imamo večkrat težave z nihanjem kvalitete v proizvodnji.

Na kvaliteto usnja kot naravnega proizvoda, v največji meri vpliva surovina, ki je v tem cenovnem razredu največkrat iz Rusije, Južne Amerike ali Avstralije. Različnost (varibilnost) te surovine je tu še večja kot pri surovinah iz Evrope. Zato je potrebno zlasti na področju kvalitete zelo tesno sodelovanje, s prevzemom, tehnološko pripravo in proizvodnjo, da lahko natančno sledimo kvaliteti pošiljk. Čutimo še dodatno zaostrovanje na tem področju,

zlasti zaradi pomanjkanja surovih kož v srednjem cenovnem razredu, kjer mi lahko kupujemo, glede na našo prodajno politiko.

Mislím, da je sodelovanje med službami za dobro delo nujno. K temu prispeva tudi dobro vodenje operativnih planov proizvodnje, ki ga bomo morali v Alpini še izboljšati.

Nujno pa moramo globalno omiliti vpliv sezon na naše poslovanje.

Jana Erznožnik



Slavko Kenda pravi: »Tukaj je za skladišče pripravljeno 10.000 m² materiala.«

Skladišče neidočega blaga – dobra priložnost

Te dni so zlasti v skladišču zgornjega usnja mrzlično prebirali material, ki je ostajal na skladišču neuporabljen in je »pri hiši« od enega do šest let.

»Tega je od 2 m² do celo 800 m²; včasih so to cele partije; največ posameznih neidočih materialov je v količini od 10 do 50 m².« je pripovedoval Slavko Kenda, ki je zadolžen za organizacijo tega skladišča.

»Skupna vrednost (po nabavnih cenah) tega materiala je okoli pol milijona nemških mark, saj govorimo o približno 10.000 m² »zgorjnih materialov«. Če vemo, da par čevljev lahko naredimo iz 22 dm², bi po grobem izračunu iz neidočega materiala lahko izdelali kakih 50.000 parov. To je seveda izračun »bolj za hec«, ne da bi upoštevali, ali je iz določenega materiala sploh smiselno izdelati obutev (in vložiti za to še dodatna sredstva).

Kot že rečeno, je sedaj selekcija narejena; prostor v kleti je tudi pripravljen; sedaj bo treba še vse preseliti. Naprej bodo pri izbiri veliko vlogo morali odigrati vodje programov, ki bodo ob sodelovanju vodje proizvodnje in vodje nabave predstavljali komisijo, ki bo delala izbor za to skladišče. Na vsak način pa bo odslej tako organizirano skladišče veliko bolj pregledno predstavilo material, da za morebitno notranjo uporabo, kakor tudi v slučaju, če se bodo za te materiale zanimali drugi. Naj omenim, da smo včasih iz soreza izdelovali nekatere artikle, ki so zanimivi za določen del potrošnikov (npr. Franca).

Skratka, sedaj bomo lahko z materiali lahko ravnali smotrneje, saj je taka predstavitev ob računalniški evidenci res praktična.«

N. P.

Ponuditi bomo morali še kaj več

Reklamne akcije letos, zlasti glede uveljavljanja naših vrhunskih izdelkov, so že pripomogle k prodaji

Reklamne akcije v letošnjem letu lahko delimo nekako v štiri programske sklope; seveda pa jih ne smemo gledati neodvisno druga od druge, saj so vse potekale v medsebojnem dopolnjevanju in časovno usklajeno. To je bila tudi osnovna nit načrtovanja na tem področju. Skozi vse leto smo se trudili doseči neko asociativno nit reklamnih sporočil, ter pri tem ne zanemariti, da gre v bistvu za reklamiranje dveh različnih prodajnih sezon – pomlad-poletje, ter jesen-zima. Poleg tega pa je v okviru teh dveh prodajnih sezon v obeh zastopan tako modni kot tudi športni program.

V pomladno-poletni sezoni je športni program zastopan s popularnimi rolerji ter plavinskimi čevlji.

V tem okviru smo načrtno poudarjali reklamiranje rolerjev. Ta proizvod je za nas razmeroma nov, vendar pa smo s kvaliteto rolerjev uspeli ustreči zahtevam potrošnikov. Veliko pozornosti je bilo zato potrebno usmeriti predvsem k približanju proizvoda potrošnikom in vzpostaviti neko razpoznavnost naše kolekcije rolerjev nasproti številnim zastopnikom svetovno priznanih blagovnih znamk rolerjev.

Prva predstavitev rolerjev je bila v spomladanskem času na sejmu Alpe-Adria – šport, kjer smo uspešno predstavljali našo kolekcijo v celoti, njene značilnosti in prednosti. V tem času je teklo tudi intenzivno reklamiranje naših rolerjev s propagandnimi spoti, tako na TV Slovenija, kot tudi na POP TV. To smo ponovili še v mesecu maju. V tem času smo objavili tudi kar precej oglasov v športnih revijah, ki predstavljajo našo blagovno znamko rolerjev. Bolj intenzivno smo se usmerili na mlade, zato smo objavili oglase tudi v revijah kot je PIL, Smrklja.

V reklamne akcije za promoviranje Alpininih rolerjev smo vključili tudi akrobatsko skupino,

s katero smo sodelovali na kar desetih predstavitev in povsod smo s tem vzbujali precej pozornosti. Predstavitve smo razširili tudi izven naših meja, npr. v Opatici in Sarajevu. Tesneje smo sodelovali tudi z Olimpijskim komitejem Slovenije v okviru akcije Šport za vse. Sodelovali smo v novem projektu Olimpijske kartice, ki omogoča imetnikom zares aktivno preživetje športnih vikendov, med drugim tudi na rolerjih. Torej na rolerjih izdelanih v Alpini.

Prisotni smo bili tudi na turnirjih za prvenstvo Slovenije v inline roler hokeju, ki postaja v Sloveniji vse bolj popularen. Proti koncu sezone pa je celo ekipa roler kluba Alpine sodelovala na treh turnirjih nižjega kvalitetnega ranga, vendar zelo uspešno. Tudi takšne poteze pomagajo potrošnikom pri odločitvi za nakup rolerjev.

Seveda ne moremo pričakovati dobrih rezultatov prodaje, če kupec ne bo dobil ustrezne informacije o ponudbi, prednostih ter servisiranju rolerjev, ki jih bo kupil v naših prodajalnah, zato smo organizirali tudi strokovne seminarje za prodajalce in poslovodje, pa tudi grosistične kupce.

Vse te številne akcije so se odrazile v rezultatih prodaje rolerjev. Zelo dobro smo prodali otroške in ženske rolerje, pri moški ponudbi pa bomo očitno morali ponuditi še kaj več.

Opozoril pa bi na težavo, ki izvira iz nas samih, predstavlja pa veliko oviro pri marketinških pristopih na trg. Mogoče je na prvi pogled banalna, vendar po mojem mnenju izjemnega pomena. Težava je v samem imenu kolekcije Alpininih rolerjev. Vsi vemo in to lahko tudi povemo, da so rolerji izdelani v Alpini, pa vendar za današnjo stopnjo razvoja trga in pristopov na trg to ni dovolj. Potrebujemo blagovno znamko, ki jo bodo mladi sprejeli in jim bo predstavljala ravno tisto stvar, ki si jo želijo. V ospredje smo postavili znamko Speedbull by Alpina. Samo ime pa seveda ni dovolj, potrebno je prepričanje vsakogar, ki sodeluje pri procesu razvijanja, izdelave ter trženja rolerjev, da je ime pravo. Tako

bomo dosegli, da se bo ime pojavljalo povsod, predvsem pa na samem izdelku in embalaži.

Tako bo veliko lažje širiti informacije in propagandna sporočila, ki jih želimo posredovati trgu.

Kako pa naprej?

Po raziskavi, katere rezultati so jasno pokazali, kako visoko potrošniki uvrščajo propagandna sporočila in informacije, ki jih dobijo v katalogu, ki ga izdelamo za vsako sezono, v njem pa pretežno in bolj podrobno predstavimo prav modno obutev, predstavlja katalog okostje, okrog katerega potem zasujemo še ostale akcije, s katerimi opozarjamo trg oz. potrošnike na našo pestro ponudbo in novosti v ponudbi. Vse akcije na tem področju tako spominjajo na katalog, pa naj bo to grafična podoba oglasov v revijah ali pa propagandna sporočila, ki jih potrošniki dobijo ob ogledu naših izložb v prodajalnah.

Distribucija kataloga je kar množična, naše aktivnosti pa

gredo v smeri nastajanja čim večje baze podatkov, torej znanih kupcev, s katerimi je veliko lažje vzpostavljati stike oz. jih opozarjati nase.

V svetu prihaja vedno bolj do težnje negovanja »pristnih« odnosov s potrošniki. Z drugimi besedami, potrošniki naj bi začutili našo pozornost. Tudi in v pretežni meri ravno preko propagandnih sporočil, ki niso več tako agresivna in celo arogantna, temveč imajo vedno bolj namen osveščati potrošnika in predvsem vedno bolj dvigovati raven sodelovanja med ponudnikom in kupcem. Tako bomo dobili prave povratne informacije s trga, ki so velikega pomena za nadaljnjo kvalitetno rast podjetja. Zato moramo biti pripravljeni nuditi vedno kaj novega, pa naj bodo to novi preglednejši, hitrejši prodajni pristopi, kakršen je tudi možnost listanja po ponudbi in pregledu storitev, ki ga omogočamo tokrat tudi na Internet straneh. Za večjo popestritev tudi v nemškem in angleškem jeziku ter z zelo usklajeno grafično podobo.

Propagandne aktivnosti smo tako usmerili tudi k čim večjemu obisku naših Internet strani. Odziv še pričakujemo in je kar konkretno izmerljiv.

Stanko KRANJC

Novosti v sodelovanju s kupci

Smo na pragu prodajne sezone jesen-zima, zato smo ob koncu avgusta začeli z dobavami. Naša želja je, da zlasti pravočasno pošljemo obutev, še posebno športne copate (ki smo jih dokupili), glede na začetek šolskega leta.

Seveda bomo skušali tudi ostalo blago poslati pravočasno, da bo obutev le izdelana...

Naj omenim dve novosti, ki smo jih uvedli letos, s čimer računamo na uspeh pri naših partnerjih, kar zadeva naročanje obutve (zaključevanje – kot temu pravimo). Po izboru dokupljene obutve smo konec avgusta z vzorci obiskali večje kupce v Sloveniji, da bi jim pokazali, kaj jim lahko ponudimo in po kakšnih pogojih. Naše glavno zaključevanje se namreč začne konec septembra, do tedaj pa ne bi radi, da bi nam kupce prevzela konkurenca.

Druga novost pa je ta, da smo 8. septembra povabili nekaj največjih kupcev na predstavitev Alpinine kolekcije.

Z vsem tem računamo, da bomo oktobra uspešno zbrali dokončna naročila (prednaročila smo oddali že spomladi).

Kot sem že omenil, trka na vrata jesen, in upamo, da bo zimska športna obutev (smučarska in tekaška) pravočasno izdelana. Uspeh prodaje je odvisen zlasti od pravočasne dostave kupcem.

Med naše redne dejavnosti sodi tudi skrb za priliv denarja (plačila za poslano obutev). Tu je kar nekaj težav, celo nekateri nekdanji zanesljivi partnerji so se poslabšali.

Torej velja biti previden, saj zanesljivega jamstva za plačila praktično ni.

Ivan JERMAN



kadrovske NOVICE

Prišli, odšli, umrli, diplomirali, predstavitve diplom, kadrovski načrti, tekoča problematika, stimulacije...

KADROVSKE NOVICE za julij in avgust 1997

Poletna meseca julij in avgust 1997 sta bila na področju zaposlovanja dokaj pestra, v tem razdobju se je zaposlilo 5 delavcev, z delom pa je v tem času prenehalo 12 delavcev.

Z delom meseca julija ni pričel nihče, takoj po kolektivnem dopustu pa so delo nastopili: Katarina Sirc v oddelku termoplasti, Darinka Košir v obratu Gorenja vas, Nandi Čepon in Jožefa Setnikar v obratu Šentjošt ter Marija Košir v komercialni športne obutve.

Ob upokojitvi

Iz naše delovne sredine odhajajo v pokoj dolgoletne sodelavke **Pavla Pustovrh** iz šivalnice, **Ivanka Justin** iz skladišča končne obutve in **Ivanka Likar** – prodajalka iz prodajalne Velenje. Vsem želimo mnogo zdravja in zadovoljstva v domačem krogu, z željo da bi čim lepše preživljale proste urice, predvsem pa dobre volje in optimizma v bodoče.

Prenehanj delovnih razmerij je bilo v tem razdobju kar precej in sicer iz obrata Gorenja vas Aleksandra Justin in Jožefa Maček, iz obrata Rovte Anka Lazar in Nataša Turk, iz obrata Col Brigita Mikuž, iz proizvodnih oddelkov v Žireh pa so v tem času prenehali Pavla Pustovrh in Metka Stanonik iz šivalnice, Franc Jereb iz oddelka termoplasti ter Rudolf Nicoletti iz oddelka brizgane obutve. Iz skladišča končnih izdelkov je z delom prenehala Ivanka Justin, iz sektorja financ in računovodstva pa Tatjana Pirnat. Z delom je v mesecu avgustu prenehala tudi prodajalka Ivanka Likar iz prodajalne Velenje.

Irma DOLENEC



alpina

50 let športa in mode

Ob sklenitvi zakonske zveze

iskreno čestitamo sodelavkam **Mariji Trček** iz obrata Šentjošt in **Majdi Žakelj** iz oddelka brizgane obutve ter **Marinki Mahnič** iz prirojevalnice v Žireh. V zakonu jim želimo mnogo zdravja, medsebojnega razumevanja in sreče, zadovoljstva, pri premagovanju vsakodnevnih težav pa predvsem vztrajnosti in dobre volje.



Takole izgleda danes priljubljeno letovišče Žirovcev Zlatorog v Umagu



V slovo Antonu Bogataju

Globoko pretreseni smo sredi meseca julija obstali ob spoznanju, da je za vedno odšel od nas pred kratkim upokojeni delavec Anton Bogataj, rojen leta 1941, s Partizanske c. 3 v Žireh.

Anton Bogataj, rojen na Kladju, je bil zaposlen od leta 1956 dalje v različnih podjetjih. V Alpini je pričel delati

avgusta leta 1972 v mehanični delavnici, kot avtomehanik. Leta 1960 je Anton Bogataj zaključil šolanje za kvalificiranega mehanika, leto kasneje je pridobil še kvalifikacijo za voznika motornih vozil. Anton Bogataj je z vestnim in prizadevnim delom v mehanični delavnici, pa tudi kot šofer tovornjaka dobro opravljal svoje delo in bil vzor in v pomoč mnogim sodelavcem.

Po daljši bolezni, ko smo vsi upali, da se bo Anton Bogataj vrnil na delo, je bil invalidsko upokojen. Ni mu bilo dano, da bi užil mirne upokojske dneve, saj je bila bolezen prehuda in ga je vse prehitro iztrgala iz vrst naših upokojenecv.

Nekdanji ožji sodelavci pa tudi vsi delavci Alpine bomo Antona Bogataja ohranili v lepem in trajnem spominu.

Poslovili smo se od Leopolda Šketa



V mesecu juliju nas je presenetila vest o smrti našega dolgoletnega upokojenca Leopolda Šketa, rojenega leta 1907, nekdanjega poslovođa Alpine prodajalne v Celju.

Leopold Šket, ki bi letos novembra dopolnil 90 let, je najprej obiskoval šolo za trgovskega pomočnika, leta 1959 pa je končal tudi šolanje za visokokvalificiranega delavca v trgovini z obutvijo.

Svojo delovno pot v Alpini je pričel avgusta leta 1954 – že takoj kot poslovođa prodajalne Alpina v Celju, kjer je uspešno organiziral in vodil poslovanje prodajalne, vse do upokojitve v februarju leta 1976.

Lahko rečemo, da je bil eden ključnih ljudi pri razvoju naše maloprodajne mreže.

Leopolda Šketa bomo vsi, ki smo kadarkoli sodelovali z njim, ga osebno poznali, ali ga srečevali v času delovnih let v prodajalni, ohranili v dobrem in trajnem spominu. Njegovi družini ob tej priliki izrekamo globoko sožalje.



Ob 95-letnici gasilskega društva na Dobračevi so podelili tudi priznanja

Na Dobračevi nova črpalka

Na sv. Ane dan, 26. julija, so dobračevski gasilci ob svoji 95-letnici prevzeli novo visokotlačno črpalko, s pripadajočo opremo. Posebno doživetje je bilo tudi odkritje freske sv. Florijana, ki sta jo izdelali akademski slikarki Maja Šubic in Irena Romih.

Slovesnost so počastili tudi gasilci sosednjih in prijateljskih društev, pa tudi mnogi gostje, med njimi župan občine Bojan Starman, predstavnica gasilske zveze Slovenije Martina Jelovčan, poveljnik gasilske zveze občine Škofja Loka Rudi Zadnik, novomeški prošt Jože Lap, ki je ob sodelovanju žirovskih duhovnikov, župnika Jožeta Stržaja in kaplana Klavdija Peterce, tudi blagoslovil nove gasilske pridobitve.

Posebno so gasilci in številni prijatelji pozdravili najstarejše godce: štirindevetdesetletnega Rudolfa Kristana, Maksa Oblaka in Danico Demšar, ki so se pripeljali v »fjakarčku«.

Proslavo ob 95-letnici društva so dobračevski gasilci izkoristili za podelitev priznanj.

Republiška priznanja, ki jih je podelila Martina Jelovčan, so prejeli: Andrej Oblak, Martin Oblak in Boštjan Oblak.

Priznanja gasilske zveze Škofja Loka, ki jih je podelil Rudi Zadnik, so prejeli: Roman Kristan, Primož Trček, Boštjan Stanonik, Julijana Klemenčič in Ivanka Kavčič, društvena priznanja pa so prejeli: Milan Kopač, Franc Kristan, Janko Kopač, Marjan Šubic, Irena Romih, Rudolf Kristan in Bojan Starman.

Ko so bile slovesnosti mimo, pa so prišle na vrsto Vesele Štajerke. Bilo je tes veselo.

N. P.



Lepa pridobitev za Dobračevo in Žiri je freska sv. Florijana na gasilskem domu na Dobračevi

Dobračevski gasilci še vedno prizadevni

Vsakoletni zbor članov in članic je potekal v zanimivem vzdušju, tudi zato, ker so se ga kot vedno udeležili predstavniki prijateljskih društev Vižmarje-Brod iz Dornberga, ter domačih žirovskih društev Žiri, Račeva in Brekoviče, s katerimi prijateljsko sodelujejo. Poročila referentov so razkrila dokaj pestro delovanje. Tudi mladinci, ki so imeli svoj občni zbor že nekaj ur prej, so poročali glavnemu zboru gasilcev.

Ker ima štafeta življenja svoje naravne zakonitosti, so se gasilci z enominutnim molkom spomnili šestih umrlih podpornih članov, od katerih smo se poslovili preteklo leto.

Dotrajan kombi za prevoz gasilcev so med letom zamenjali z novejšim. Tehnološko so se obogatili z visokotlačno črpalko Rosenbauer, ki je zadnji dosežek gasilske tehnike in jo bodo vgradili v gasilsko vozilo TAM. Ob domači preizkušnji je pokazala dobre rezultate, ob manjši porabi vode. Za črpalko je prispevala občina Žiri 2.800.000 tolarjev in če pristejemo še 1.560.000 tolarjev za ostalo gasilsko dejavnost, je domača občina namenila kar precejšnja finančna sredstva. Očitno se odgovorni zavedajo, da je to še vedno malenkost v primerjavi s škodo, ki bi jo lahko utrpeli ob naravnih nesrečah in ujmah brez ustrezne požarne varnosti. Visokotlačno črpalko so preizkusili v najtežjih pogojih in pokazalo se je, da je bila investicija kar prava.

V preteklem letu niso imeli gasilci večjih intervencij niti v kraju niti izven njega, kot leta poprej. Vseeno pa sta morala eden ali dva gasilca posredovati pri manjšem požaru na deponiji v Osojnici 1. avgusta, ker so se vnele odpadne snovi; 18. novembra so dežurali, ker so narasle vode potokov in hudournikov ogrožale Žirovsko kotlino, ter 28. novembra pri Rupertu Gantarju, ko so preprečili požar, ki pa je vseeno povzročil manjšo škodo ostarelima zakoncema, ki ju je sredi noči prebudilo prasketanje ognja.

Ugotovljajo, da je novi gasilski dom na Dobračevi izpostavljen izlivu visokih poplavnih voda in bodo morali ta problem ustrezno preprečiti, za kar pa bodo potrebna precejšnja sredstva, saj bodo morali velike betonske cevi odkopati in strugo potoka ustrezneje poglobiti in urediti. Podobne probleme imajo več ali manj tudi vse novejša stavbe v centru Žirov (Zdravstveni dom, Blagovnica, Pr' Matic'), kjer visoke vode ogrožajo nove objekte. Vsled dosedanje površnosti in zmot geodetov in arhitektov so prišla tla prtljičij tudi do 60 cm izpod »nulte nivelacije«. Za napake ne odgovarja nihče, niti geodeti, niti arhitekti, niti »Tehnik« niti nadzorni organ. V nekaterih zahodnih državah mora odgovorna institucija ali podjetnik, ki je napravil tako malomarnost, na lastne

stroške objekt podreti in ga na novo zgraditi brez napak. Že ob začetku stoletja so čedajski gradbeniki upoštevali specifičnost žirovskega terena in župno cerkev sv. Martina dvignili iz močvirja, da jo še nekaj stoletij ne bo ogrožala voda, pa tega današnji geodeti ali arhitekti in vsi nadzorni organi v današnjem »razvitem svetu« niso sposobni ustvariti. Gasilci pa naj po izteku voda izpirajo blato iz ordinacij in lokalov. Žal so pri vseh sedanjih ujmah dela projektantov na vseh gradbenih področjih dobila negativno oceno.

Kot je navada, gasilci tudi tekmujejo. Več desetini je tekmovalo na področnih in regijskih, dve pa sta nastopili na državnem tekmovanju.

Žene gasilce so imele polne roke dela pri urejanju in čiščenju doma, kakor tudi ob veliki gasilski veselici. Na predavanju za žene so imeli polno dvorano krajanov.

Mladinci so se udeležili gasilskega tabora na Kolpi. Avgusta pa je bil organiziran enodnevni kopalni izlet v Fiesco.

Zanimiva so bila tudi poročila gasilskih trojk Lednice, Jarčje doline – Koprivnik in Zabrežnika.

Na Lednici so očistili vodni zbirnik in rezervoar, ter hidrante. Ob novem hidrantu pri Antonu Seljaku v Mrzlem vrhu potrebujejo še ustrezno gasilsko opremo.

V Jarčji dolini in Koprivniku so ob sušnem obdobju prečrpavali vodo v višje ležeče rezervoarje. Pravijo, da jim tudi še manjka nekaj gasilske opreme. Na tem težavnem terenu je društvo tudi preizkusilo visokotlačno črpalko, ki je dobro opravila preizkus, vendar bodo potrebne trpežnejše cevi.

Trojka v Zabrežniku je bila preteklo leto v gasilstvu malo manj aktivna. So pa veliko sodelovali pri posodobitvi ceste, kar je pripomoglo tudi k večji požarni varnosti in manjši demografski ogroženosti.

Vse tri trojke so se tudi aktivno udeleževale v vseh društvenih dejavnostih.

Predstavniki gasilskega društva Račeva je izrazil željo za boljše sodelovanje vseh štirih žirovskih gasilskih društev, kajti pred leti je bilo le-to precej boljše. Pred štiridesetimi leti je bila okrepitev s štirimi gasilskimi društvi v Žirih v tedanjih pogojih nujna za varnost širšega območja. V današnjem obdobju posodabljanja cestnih in telefonskih povezav, vozil in gasilskih izboljšav se že postavlja vprašanje upravičenosti vzdrževanja štirih gasilskih domov in opreme. Vendar so v teh desetletjih vse štiri enote v požarni varnosti še kako upravičile svoj obstoj, ter jih ne kaže ukinjati ali kako centralizirati. S tem bi gasilstvo izgubilo neposreden stik z ljudmi.

Ivan REVEN

Žirovci, zbudite se!

V času kolektivnega dopusta, novinarji pravijo temu »čas kislih kumaric«, ko produkcija za nekaj tednov uplahne, prodaja pa tudi, se posvečamo tudi rekreaciji, užitek, kulturnim doživetjem. Tudi obisk muzeja v Žireh spada mednje, saj je treba malo »zaliti korenine«, da potem lažje »rastemo«.

Potem pa si tu ogledamo poleg zbirk še opazke obiskovalcev. Med njimi misel znanega strokovnjaka dr. Janeza Bogataja, ki se je zelo obzirno obregnil ob naše zbirke, ki so bile nekdanj vzorne, sedaj pa postajajo zastarele.

29. 5. 1997

Žirovci prebudite se! Še nekaj let in 21. stoletje bo tu — in takrat (če ne že danes) bo zelo pomembno, da bomo znali živeti s svojo bogato dediščino. Prav zato ti spodbudni začetki žirovskega muzeja zaslužijo več skrbi. Če bo ta »žirovska«, bo potem še kakšna...

Janez Bogataj

29. 5. 1997

Žirovci prebudite se! Še nekaj let in 21. stoletje bo tu — in takrat (če ne že danes) bo zelo pomembno, da bomo znali živeti s svojo bogato dediščino. Prav zato ti spodbudni začetki žirovskega muzeja zaslužijo več skrbi. Če bo ta »žirovska«, bo potem še kakšna...

Janez Bogataj

V tem trenutku bodo muzealci prizadeti, toda mislim, da bi morali biti mnogo bolj tisti, ki bi morali misliti o našem razvoju, promociji, kulturi (pa ne o manifestativni), temveč resnični.

Kaj pa je sploh življenje? Kaj so vrednote; katere so naše prednosti, slabosti? Tudi kot osnova za skladen razvoj. Občinska uprava se širi, kraj pa v odnosu do širših, globljih, človeških vrednot stagnira. Samo oglejte si kraje od Kranjske Gore do Metlike, od Bovca do Lendave. To je prava primerjava.

Če hočemo kalno mlakužo, sveže »vode« res ni treba!

N. P.

Pihalni orkester Alpina posnel kaseto svojih skladb

Letos praznuje 50-letnico delovanja tudi naša godba Alpine.

V ta namen bo letos tudi nekaj prireditev, ki jih organizirajo žirovski godbeniki. Tako bodo konec avgusta povabili v goste dva pihalna orkestra od drugod, ki bosta s svojim mažuretkami popestrila poletno vzdušje v našem kraju.

Slavnostni koncert bodo godbeniki imeli oktobra, saj je bila ravno v tem mesecu pred 50 leti godba tudi ustanovljena.

Najbolj pa se godbeniki veselijo svoje prve kasete, za katero se že nekaj časa zelo trudijo. Prvi posnetki so že narejeni, tako da bo kasetna izšla proti koncu letošnjega leta.

Roman STANONIK



Narodopisna prireditev Od zrna do kruha, v Ledinah, konec avgusta je bila res lepa predstavitev kmečkih del v preteklosti. Svoje spretnosti so pokazale žanjice in žanjci iz okoliških krajev. Med njimi je zelo uspešno nastopila tudi ekipa iz Žirov.



Med dopustom smo se razleteli na vse strani: malo na morje, malo v planine, če pa je bila zraven še kakšna kulturna ali športna prireditev pa še toliko bolje. Posnetek je s Sinjega vrha, kjer so slikarji ustvarjali umetniška dela v podporo Karitas. Naj povemo, da je ta planinska in umetniška postojanka pogosto gostitelj študentov Akademije za likovno umetnost pod vodstvom profesorja Tomaža Kržišnika.



Da bi poživilo zadnje poletne dni, so se godbeniki Alpine odločili, da se pred svojo 50-letnico organizirajo koncert in zabavo. Žal je več pihalnih godb, ki so sicer obljubile udeležbo na koncertu, v zadnjem hipu odpovedalo. Tako so poleg naših godbenikov Žirovce navduševali le godbeniki iz Železnikov in seveda Vagabundi.

»Dom ostarelih lahko začnete graditi že jutri«

Sredi julija je bila v Žireh razprava o usmeritvah, zasnovah in strategiji razvoja v prostoru, z usmeritvami razvoja poselitve in organizacije dejavnosti v prostoru. V sodelovanju s predstavniki občine, župana, podžupana in predsednika občinskega sveta je kot glavna avtorica sodelovala tudi Meta Mohorič Peternelj, vodja oddelka za prostor občine Škofja Loka, ki je dala strokovne osnove tudi za Žiri. Pred tem je bil ta načrt v okviru javne razprave razgrnjen na sedežu občine – in prišlo je kar nekaj pripomb. To seveda ni nič nenavadnega, saj je interesov veliko, tudi individualnih, žirovski prostor pa je le omejen...

Usmeritve razvoja poselitve in organizacije dejavnosti v prostoru

Osnovni pogoj za skladnjeročni socio-gospodarski razvoj v prostoru je izoblikovati in izvajati strategijo razvoja poselitve, ki bo omogočala na eni strani učinkovito in ekonomsko upravičeno omrežje naselij, humanejšje pogoje življenja v mestnih naseljih in na podeželju, nemoten razvoj in smotno organizacijo vseh dejavnosti v prostoru, na drugi strani pa racionalno rabo neobnovljivih naravnih virov, izboljšanje in varovanje okolja ter naravnih in ustvarjenih vrednot.

Za zagotovitev skladnega dolgoročnega razvoja poselitve in celoviteta razvoja v prostoru moramo upoštevati predvsem naslednje usmeritve:

- naselje Žiri je potrebno razvijati kot izrazito centralno naselje mestnega tipa, kot središče občinskega pomena, glavni oskrbno storitveni in zaposlitveni center v občini.

- gospodarski razvoj in raba prostora sta tesno povezana z usmerjanjem poselitve, gradnjo infrastrukture, razvoja družbenih dejavnosti in medobčinskim povezovanjem razvoja. Stanovanjska graditev bo skladna z razvojem delovnih mest in naložbam v gospodarsko in družbeno infrastrukturo. Trend stihijskega naseljevanja bomo ustavili z doslednim izvajanjem urbanistične, zemljiške in komunalne politike.

- boljšo oskrbo z vseh območij je pri sedanjih razpršenih poselitvi mogoče zagotoviti z nadaljnjo krepitvijo izbranih lokalnih centrov, ki morajo biti predvsem dobro dostopni gravitacijskemu zaledju in nuditi ustrezno dnevno oskrbo temu zaledju; odpiranje novih delovnih mest v teh centrih pogojuje tudi delno priseljevanje prebivalcev, kar dodatno krepi razvoj naselja in ustvarja pogoje za večjo koncentracijo oskrbnih dejavnosti.

- učinkovito komunalno in stanovanjsko gospodarstvo bo mogoče zagotoviti z večjo koncentracijo dejavnosti in z organiziranim urejanjem tistih naselij ali njihovih delov, ki so vsaj delno komunalno že opremljena, ali pa imajo vsestranske dolgoročne razvojne možnosti, tako da je upravičeno usmerjati v njihovo urejanje tudi večje začetne investicije.

- zahtevna priprava stavbnih zemljišč, visoka cena komunalne in energetske oskrbe, sedanja in bodoča delovna mesta ter prometne povezave pogojujejo koncentracijo in širitev poselitve v osrednjem urbaniziranim območju občine in izbranih lokalnih centrih.

Vzpostaviti pravi center

Intenzivnejši razvoj v občini je mogoč le pod pogojem, da se na podlagi vsestransko preverjenih prostorskih možnosti in omejitev pravočasno izdelata vsa potrebna dokumentacija, da se zagotovi komunalna in prometna infrastruktura ter da graditelji upoštevajo veljavno dokumentacijo.

Strateško je potrebno vzpostaviti izrazito upravni, kulturni, gospodarski in potrošniški center občine Žiri.

Smiselno je usmerjati tudi nekoliko hitrejši razvoj ostalih naselij, vendar v mejah prostorskih možnosti, ki so v večini naselij omejene. V največji možni meri je potrebno preprečevati neorganizirano rast naselij.

Zagotovitev poseljenosti v hribovitih območjih bomo dosegli le z zavestnimi ukrepi kot so dobra prometna povezanost, možnosti zaposlitve za kmete – delavce v bližini doma, zagotovitev osnovnega komunalnega standarda in osnovne oskrbe, stimuliranje in usmerjanje razvoja primarnih dejavnosti, možnosti načrtovane novogradnje stanovanjskih in gospodarskih objektov.

Varovanje vodnih virov, kot prednostna naloga skladnega dolgoročnega razvoja, zahteva dosledno upoštevanje režimov varstvenih območij vodnih virov in stalno spremljanje možnih vplivov iz širšega območja.

Sistematično urejanje odvajanja in čiščenja odpadnih voda ter preprečevanje onesnaženja vodnih virov z drugimi posegi v prostor, je prvi temeljni pogoj in naloga za ustvarjanje zdravih bivalnih pogojev v občini, drugi pa je skrb za čistost okolja in sistematično reševanje problema odpadkov.

S primerno razmestitvijo in izvorom proizvodnih ter drugih

(nadaljevanje na 14. strani)



Najmnožičnejša rekreacija je v Žireh poleg planinstva balinanje, saj je balinišče vedno zasedeno



Še pred dopustom je bil v Žireh posvet o problematiki narkomanije. Upamo, da bodo tudi take oblike preventivnega delovanja pomagale odpravljati to družbeno zlo, ki je ugonobilo že toliko življenj

V kmečki hram na gostijo in oddih



Z novim letom je Roman Fortuna na Razpotju v svoji novi hiši odprl Kmečki hram s prostorno točilnico in kmečko sobo, poleti tudi s teraso. Od četrтка do nedelje si lahko tu privoščite malico, večerjo ali kosilo.

»Mesnina je vsa domača, kruh tudi,« je zatrdil Roman. »Narezke, pečeno z zeljem, žlikrofe, klobase, kuhana svinjska rebra, odojke, pečene v krušni peči in še marsikaj, si lahko omisslite ob vsakem obisku – pa še kakšno sladico povrhu. Načrtujemo tudi odprtje desetih dvoposteljnih sob...«

N. P.



Zaključna razprava o srednjeročnem planu razvoja Žirov je bila zelo slabo obiskana, vendar kljub temu so prisotni izvedeli marsikaj zanimivega. Tudi oglašali so se z dokaj zanimivimi predlogi.

»Dom ostarelih lahko začnete graditi že jutri«

(nadaljevanje s 13. strani)

dejavnosti v prostoru bomo varovali okolje in postopoma izboljšali negativne vplive dosedanjega razvoja: onesnaženje voda, zraka, tal, hrup, neprimerna preobrazba kmetijskih in gozdnih površin, degradirana območja in neustrezna urbanizacija.

Naravno in kulturno dediščino bomo ohranili le s pravočasnim vrednotenjem te dediščine in uskladitvijo z razvojem drugih dejavnosti, predvsem pa z zagotovitvijo programa vključevanja naravne in kulturne dediščine v družbeno in gospodarsko življenje.

Pri usmerjanju poselitve je pomembna racionalna izraba površin znotraj ureditvenih območij naselij, ter že zgrajene infrastrukture. Z gradnjo v prostoru je potrebno ohranjati tipiko krajine in varovati vedute na pomembna območja naravne in kulturne dediščine.

Občina bo dajala prednost prenovi obstoječega stavbnega fonda pred posegi na nove površine.

Čeprav je bila razprava sklicana v kinodvorani Svobode in je bilo ljudi malo, se je vendarle razvila kar živahna razprava.

Izkazalo se je, da plan temelji na starih izhodiščih, kot je poudarila strokovna razlagalka in bolj ali manj domišljajnih usmeritvah žirovske občine.

Osrednja razprava je tekla okrog gradnje v Mršaku, kjer naj bi gradili tako rekreacijski center, dom ostarelih in bencinsko črpalko.

Moram reči, da so bile pripombe kar razmisljake vredne. Predstavljen je bil tudi ugovor 30 občanov, ki živijo v bližini Mršaka in se s programom, ki je tu predviden, ne strinjajo. Zlasti to velja za gradnjo bencinske črpalke. Med drugim tudi

zaradi ogrožanja vodnih virov in drugih nesmotnosti.

Dom ostarelih smo načrtovali že na Štalarjevi hiši, pa v Rakulku, Strojarni pa še kje. Ob tem pa bi bil po mnenju strokovnjakov trikrat cenejši dom z dograditvijo zdravstvenega doma. Ob njem je dovolj prostora, saj je bil prvotno predviden veliko večji zdravstveni dom, za pomožne prostore je tudi dovolj prostora, tako v zdravstvenem domu kot lekarni. Dogradili bi predvsem nastanitveni del, kakšnih 10 do 15 sob. Več tako ne bi bilo interesov, saj vemo kako je v Žireh. Tu bi bila zdravstvena pomoč blizu, knjižnica in kulturni dom tudi, prav tako oskrbni center.

Obenem pa je ob manj prometni cesti in ne tako kot bi bili v Mršaku, kjer bo tekla celo obvoznica.

Kot že rečeno; tu je tudi vsa infrastruktura in kot je rekla strokovnjakinja Meta Mohorič-Petermelj: »Tu lahko začnete zidati že jutri.«

Nenavadno je res. Izpolnjevali smo anketo, ki sploh omenjena ni bila. Odbor za socialo je namreč januarja 1996 poročal: »Od 2000 razdeljenih anket smo prejeli 445 izpolnjenih. Od tega se 442 anketirancev strinja z gradnjo doma za starejše občane v Žireh. Od navedenih oziroma predlaganih lokacij je 59 anketirancev obkrožilo Štalarjevo hišo, 226 Strojarno, 160 pa se jih je odločilo za lokacijo v okolici Bedriha oziroma Rakulka; (31 anketirancev je predlagalo gradnjo doma v sklopu zdravstvenega doma, čeprav te možnosti vprašalnik še ni predvidel, op. ured.), kar 393 anketirancev bi se odločilo za bivanje v domu oziroma bi ga priporočilo starejšim sorodnikom, če bi ta bil v Žireh.«

Da ponovimo, bistveno ceneje bi tudi bilo.

Kaj je pri natolcevanju res v zvezi z odkupom zemljišča v Mršaku, češ, da so bili za to zainteresirani nekateri, ki so blizu občini, ne morem soditi.

Nejko **PODOBNIK**



Na področju rekreacije je prav gotovo pomembna pridobitev asfaltacija in ureditev košarkarskega in odbojarskega igrišča na Jezerih.



Ta ograja pa zlepa ne bo popustila



Otroci iz sosednjih šol so z risbami in spisi obeležili 50-letnico Alpine. Številnih prispevkov ne moremo objaviti, zato se za pozornost zahvalujemo le z objavo atraktivne risbe Mojce Lukan iz Rovt.

Kolofon

»DELO ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznažnik, Jožica Kacin, Slayko Kristan, Jana Petermel, Ivo Pisk, Rada Žakelj, Nejko Podobnik – glavni in odgovorni urednik. Naklada: 2.400 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj