

# DELO življenje

ZAJEC ALFONZ  
LOŠKA C. 56  
4226 ŽIRI



## Rast smo dosegli predvsem z dokupljeno obutvijo

S polletnim rezultatom v maloprodaji smo lahko zadovoljni. Maloprodaja je ustvarila za dobrih 42 milijonov tolarjev dobička, naslednjih 6 milijonov tolarjev dobička je ustvarila grosistična prodaja. Rezultati so sicer nekaj pod izredno zahtevnimi plani, toda kljub temu je opazen napredek od lanskega leta. Poleg povečane prodaje so na izboljšanje rezultata vplivali tudi dokaj veliki drugi prihodki iz poslovanja, predvsem na račun prodaje hiše na Mestnem trgu v Ljubljani.

Poleg večje prodaje se je začel popravljati tudi obrat, kar je rezultat tako velikega zmanjšanja viškov in ostankov proizvodnje, kakor tudi naših naporov za zmanjšanje zaloge.

Manj pa smo lahko zadovoljni z doseženim, če podrobneje pogledamo strukturo prodaje. K boljšim rezultatom je pripomogla predvsem dobra prodaja v začetku leta zaradi dobre zime in velik napredek pri prodaji dokupljene obutve, kjer smo dosegli 27% rast prometa v tolarjih, v DEM pa 13%, kar je vsekakor lep rezultat in dokaz, da znamo pravilno delati na dokupu.

Bolj zaskrbljujoča je slika pri pomladnem modnem programu, kjer smo bili uspešni le s tistimi skupami, ki so bile razvite za domačo prodajo. Kolekcijo, ki smo jo povzeli po izboru zahodnih kupcev, smo prodajali precej slabše. Ta spoznanja smo že vgradili tako v jesenski kolekciji, kjer so že vidni boljši rezultati, še bolj pa smo jih



Direktor domače prodaje Aleš Dolenc

upoštevali pri pripravi kolekcije za naslednjo pomlad.

Grosistična prodaja je ustvarila nekaj manjši promet in dobiček kot lansko leto. Največji izpad je zaradi izpada naročil vojске, na kar nimamo nobenega vpliva. Svoje so prispevale tudi težave nekaterih naših kupcev, ki smo jim morali ustaviti dobave zaradi slabega plačevanja, in naša nesolidnost pri dobavah. Rast pa je na prodaji dokupljene obutve.

Aleš DOLENC

### Vsi sedimo v istem čolnu

Ko razmišljamo o našem položaju v svetovnem gospodarstvu, si lahko mislimo, da smo le ladjica na svetovnem morju. Nekdo je kapitan, ki upravlja z ladjo, drugi mornarji, ki ubogajo njegove ukaze in s tem skrbijo, da ladja pluje v zaželeno smer, tretji pa so »potniki«, ki imajo bolj malo vpliva na samo plovbo, imajo pa ga na dogajanje na ladji nasploh.

Kakor je vsaka plovba nesmiselna in nemogoča tako brez enih in drugih, kakor tudi brez tretjih, tako je tudi v podjetju.

Vsi imamo nek skupni cilj, to je uspešno poslovanje podjetja sedaj in v prihodnje. Vodstvo, da uresniči »pogodbene obveznosti in svoje strateške cilje, a vključno s tem, da si zagotavlja rezultat primerno plačo, strokovne službe in drugi, ki pomagajo voditi in krmariti »ladjo« prav tako; vsi ostali zaposleni da vsaj obdržimo plačo, ki naj bo čim boljša. Ko pa smo še delničarji, upamo kdaj v prihodnosti še na kakšno dividendo ali vsaj tržno rast naših delnic, da bomo od tega nekaj imeli.

Vsi pa smo na isti »ladji«. In kot so pogubljeni vsi, če se ladja potopi, tako je v podjetju. Če propade, smo vsi skupaj brez dela, brez dohodkov, brez perspektive. Vsak se potem rešuje kot ve in zna. Morda bi imeli posamezniki pri tem nekaj več možnosti. Kakšen ekonomist, pravnik ali inženir že morda dobi delo drugje. Nekateri bi se mogoče rešili na »obalo« na krpico svoje zemlje, drugi bi našli kakšno drugo rešitev. Kaj pa vsi ostali? V Žirih praktično ne bi imeli drugih možnosti, delovna mesta, če jih je sploh še kaj, so oddaljena... V takih mislih se zasačiš, ko slišiš za težave n.pr. Peka...

Nihče ni »imun« proti propadanju, vsak pa ima v sebi samohranitveni nagon in če je to združeno z znanjem in skupno voljo, da uspevamo tudi v takih razmerah, je veliko možnosti, da to tudi ustvarimo. Kot že rečeno, vsak mora predvsem odigrati svojo vlogo. Opraviti svoje delo kolikor mogoče najboljšo in usklajeno z ostalimi v podjetju. Drobne zamere, različna stališča, osebni interesi se morajo vendarle podrediti podjetniškemu ciljem. »Valovi butajo in ogrožajo vse.«

Nejko PODOBNIK



Z. zasedanja skupščine Alpina Cro

# Tudi z izvozom lahko preživimo

Če ocenjujemo dosedanje rezultate, lahko rečemo naslednje: v sezoni jesen-zima 1996/97 smo na zahodne trge dobro prodajali žensko nizko obutev. Pri gležnarjih in škornjih je bil rezultat naročanja slabši kot smo pričakovali, saj nam je dvig cen, glede na lansko sezono, znižal število prodanih parov.

Trenutno zbiramo naročila za sezono pomlad-poletje 1997. Kolekcijo so kupci dobro sprejeli. Naročila prihajajo in marsikateri kupec povečuje naročilo. Kljub delnemu dvigu cen, bo porast italijanske lire vplival (kar zadeva nabavo) na slabši rezultat kot smo pričakovali. Fakturirana realizacija nam kaže, da imamo do konca avgusta boljše realizacije pokrivanja po minuti, kot smo načrtovali.

Na brizganem programu trenutno delamo 1600 parov na dan. Kriza v Evropi, zlasti v nemčiji, klasična kolekcija, napake pri izdobi in zamude, vse to nam je povzročilo pđanje količin. Temu ustrezno se je zmanjšalo tudi število ljudi v oddelku. Za prihodnost bo izredno pomembna kvaliteta proizvodnje in razvoj novih, modnejših grup. Za prodajo brizganega programa se nam odpirajo novi trgi, zlasti v Skandinaviji, kjer dosegamo boljše cene in vsaka sezona nam prinese večje število naročil (trenutno za sezono pomlad-poletje 1997 25.000 parov). V sezoni pomlad-poletje 1997 bomo prvič naročili zgornje dele iz Indije; na ta način bi zaslužili še nekaj več. Vendar bomo morali biti na začetku izredno pazljivi, da bomo kvalitetno izvedli to zadevo. Skoraj vsi vodilni evropski proizvajalci obutve so že v Indiji. Če hočemo preživeti in dodatno še kaj zaslužiti, moramo tudi mi sodelovati z Indijo. Problemi, ki smo jih to leto imeli s kooperacijo na Hrvaškem, se ne smejo več ponoviti. S kasnitvami v izdobjah si ustvarjamo imidž nekvalitetnega dobavitelja in s tem izgubljammo naročila in mesto dobrega proizvajalca.

Na lepljeni liniji smo z dodatnimi sobotami zaradi velikih naročil lovili plan, trenutno pa smo nekaj pod njim. Tudi za lepljeni program vidimo dokaj lepe možnosti za povečanje prodaje. Koncentracija poteka v povečanju prodaje na dveh največjih trgih in sicer francoskem in nemškem trgu. Odpirajo se nam tudi drugi trgi, prihajajo novi, zanimivejši kupci. Kaže dobro za prodajo na ruskem in ukrajinskem trgu. Naslednjo sezono v alpini ne bo več lon poslov. Postopoma bomo pričeli s selekcijo kupcev.

Trenutno smo se vrnili z analize nemškega, švicarskega, francoskega trga. Ugotovili smo, da smo na pravi poti in da nam strategija lastnega prodora v svet uspeva. Potrebno pa bo spremeniti kolekcijo in vključiti v razvoj modnejše stvari. Vsako sezono smo imeli velike probleme z našimi kupci glede različnih želja. Smo optimisti, kajti želje francoskega, švicarskega in nemškega trga so se za sezono jesen-zima 1997/98 združile v enotni koncept.

Tudi nemški kupec je ugotovil, da bo preživel le tisti, ki bo v ženski eleganci na trg prinesel čimveč modnosti in kreativnosti. Seveda pa mora biti kolekcija tehnološko pripravljena po kriterijih, ki ustrezajo zahtevam večinskih trgov.

Pohvalil bi sodelovanje naših agentov, kupcev in sodelovanje Alpininih ljudi z njimi. Spet pa smo pred novo preizkušnjo, kako bomo izdobjavili naročila za pomlad-poletje 1997.

V naslednji sezoni bomo posvetili večjo pozornost posvetili novi obliki naše blagovne znamke Simona in novih znamk za Alpinin program. V modni liniji Alpina ostaja na zahodnih trgih le kot proizvajalec, imidž pa si

bomo dogradili z dobrim servisom, reklamiranjem in uvajanjem novih blagovnih znamk. Za sezono jesen-zima 1997/98 bomo razvili nekaj novih modnih grup in gradili prodajo na dobro prodajnih starih grupah. Močna akcija bo usmerjena v pocenitev materialov. Zavedamo se, da je konkurenca izredno huda in da ne moremo kar tako dvigovati cen. Ugodnejši nakupi materialov, manjše število modelov, večja produktivnost, postopno povečanje cen, iskanje novih, boljših kupcev, razvijanje novih grup iz kvalitetnih materialov, kvaliteten servis in reklamiranje – vse to nas bo privedlo v položaj, da bomo z izvozom lahko preživeli.

Franci KAVČIČ

## Dober čevelj naredi zadovoljnega kupca Prodajni katalog v vlogi promocije in reklame

S pošiljkami obutve po trgovinah v Sloveniji v času od 11. do 14. septembra smo z namenom, da pospešimo prodajo po prodajalnah, razdelili prodajni katalog. V katalogu je predstavljena celotna ponudba nove in deloma tudi ponovljene kolekcije za jesen-zimo, ki jo ponujamo v naših trgovinah.

Moram reči, da so se stalni kupci na naš katalog že zelo navadili in so ga že kar težko čakali. Izgleda, da se je uresničilo naše upanje, da s predstavitvijo obutve v katalogu uspemo prepričati naše bodoče kupce, da izdelujemo kvalitetno, modno in celostno ponudbo, za kar smo si pri snovanju kataloga in že prej pri sami izbiri obutve za kolekcijo še posebej prizadevali. To kažejo prvi odmevi iz prodajal. Teden dni za pošiljkami obutve, 17. septembra, pa smo po vsej Sloveniji razdelili še preko 100.000 katalogov, kar naj bi v naše prodajalne privabilo še več kupcev. Posebej moram poudariti vedno večji delež imensko naslovljenih katalogov. Kupci bi postali ali pa so že naše stalne in predvsem zadovoljne stranke. Pri tem ni toliko pomembno ali gre za nakup preko kataloga ali odločitev o nakupu v eni od naših trgovin.

Hkrati z distribucijo katalogov, je tekla akcija, s katero smo želeli usmeriti pozornost potrošnikov na našo novo in modno kolekcijo še na treh ravneh. Tako smo že pred samo delitvijo katalogov pripravili oglase v časopisih in televizijske reklame, s čimer smo usklajeno opozarjali. Menili smo, da je prav ta povezanost motivov, od reklame do izložbe, pomembna za uspeh prodaje. Za to smo izdelali tudi panoje, s tematiko treh različnih vrst obutve za sezono jesen-zima 1996/97, ki predstavljajo žensko modno obutev, obutev za mlade, pa tudi zelo ekstravaganten model ženskih škornjev. Ta tretji ogledni karton je namenjen trgovinam kasneje.



Vznemirljiva, izzivalna, vredna pogleda – obutev seveda

## Na sejmu GDS v Düsseldorfu tudi Alpinina kolekcija

Kot vsako sezono, je bil tudi letos sejem GDS zadnji, kjer se še zadnjič zberejo vsi pomembnejši svetovni proizvajalci obutve, kjer pokažejo še zadnje novitete, ki so jih razvili od sejma v Gardi dalje, čeprav za italijanske proizvajalce lahko rečem, da bistvenih novosti, v primerjavi z zadnjim sejmom v Milanu, niso prikazali.

Očitno je, da naši zahodni sosedje za vsako ceno hočejo na tem področju imeti vodilno vlogo in zadnje novosti dati na tržišče tik pred prodajo. S skrajševanjem časa, potrebnega za razvoj produkta pa do redne proizvodnje, možnosti proizvodnje izredno majhnih serij, jim to tudi uspeva. Mislim, da nas na tem področju tudi v Alpini čaka še veliko dela.

Moje vtise s sejma pa bi lahko strnil v tri dele. Pri elegantni ženski obutvi čevljev s konico in koničasto peto praktično ni bilo več videti. Sprednji deli čevljev niso več okrogli, ampak postajajo vse bolj oglati, široki in spredaj tudi izredno nizki. Pete so masivnejše (»čolaste«), v zadnjem delu tudi oglate, veliko zgornjih delov je v »kolidž« stilu z različnimi okrasi v mat srebrni barvi, veliko je tudi raznih zaponk. Podobno velja tudi za spredaj zaprte - sling sandale. Kar zadeva materiale se pojavljajo tako gladko usnje, kroko lak, plastika boks pa tudi tekstil. Pri vrstah bar-materiala pa je veliko zaslediti tudi napo. Pri bar-

vah kot ponavadi prevladuje črna barva, rjava, veliko pa je tudi bele barve, tudi v kombinaciji z modro ali s črno. Manj kot v Italiji pa je bilo videti oranžne, rumene, zelene ali rdeče barve.

Oblika kopita pri odprtih sandalah je enaka, kot pri zaprtih čevljih. Glavni značilnosti sta, da so sandale, tudi zaradi oblike kopita, spredaj zelo odprte, praktično so vsi prsti zunaj, pri zgornjih delih pa prevladujejo paščki. Veliko je tudi elegantnih natikačev.

Podobno kot pri ženski eleganti obutvi, se oglati čevlji pojavljajo tudi pri moški modi.

Močan trend za sezono pomlad-poletje 97 je tudi »plato« - čevlji z debelim podplatom. Vendar pa oblika sprednjega dela ostaja zaobljena. Plato gre v dve smeri. Na eni strani se opazi elegantnejša izvedba, kjer so podplati gladki, tudi oblečeni, pete do višine 10 cm, druga smer pa predstavljajo čevlji z grobim rebrastim podplatom (slika 1).



Slika 1

Materiali so že debelejši, prevladuje črna barva, veliko pa je tudi svetlečih materialov, kjer se na črni podlagi preliva rdeča, rumena ali zelena barva.

Tretja značilnost pa je bila obutev za mlade in prosti čas. To je obutev z grobim v sprednjem delu širokim podplatom, zgornji deli pa so iz velurja ali v kombinaciji s tekstilom (slika 2). Kako močan trend to je, pove podatek, da so organizatorji za to obutev namenili posebno halo. Tudi način trženja obutve je drugačen in je podoben kot je na športnem programu pri snowboardu, rolerjih... (izvirne stojnice, živa glasba, demonstracije...). Skratka v tej hali je bilo čutili največ življenja.

Še nekaj blagovnih znamk, ki so značilne za to obutev: Airwalk, Dr. Martens, Yellow cab, Dockers, Blackstone itd.

In kje je v tej poplavi razne obutve Alpina? Zelo pozitivno je, da se je na tem sejmu letos prvič s svojo kolekcijo predstavilo tudi naše podjetje. Upam, da bo to v bodoče stalnica in da bomo še bolj smelo predstavili naše novosti, ki v določenih grupah nič kaj ne zaostajajo za svetovno konkurenco.

Ivo PIVK



Slika 2

(Nadaljevanje z 2. strani)

Odločitev kupca skušamo doseči tudi z usmerjanjem in svetovanjem prodajalcev vse z namenom, da bi prodali čim več. Kupce torej opozorimo s katalogom, ki ga dobi na dom; oglas o naši obutvi vidi v ženskem časopisu, ki govori o vsemogočem in seveda tudi o modi. Na TV Slovenija ga presenetimo z telopom z našo obutvijo; ko se sprehaja mimo naše prodajalne, pa ga spet spomnimo na že nekje videno: to je »naš čevlj«. Tako vsestransko obveščen kupec se bo po vsej verjetnosti hitreje odločil vsaj za obisk v naši trgovini. Seveda pa bo tako motiviran tudi v prodajalnah pričakoval kvalitetno obutev, prijazne informacije in nasvete. Skratka, upamo, da bo odšel zadovoljen, s čevlji v Alpinini vrečki.

Kvaliteta poslovanja v vsej prodajni verigi: od kvalitetne obutve, ki bo pravočasno v prodajalnah, atraktivne predstavitve nove obutve v trgovinah, reklame, ki bo res opozorila na Alpino in še prav posebno na določeno vrsto obutve, na koncu čaka kupec, ki mora biti zadovoljen z obutvijo, ceno, postrežbo in s celotnim servisom - to je pot k našemu uspehu. Tak kupec pa se bo še vračal...

Stanko KRANJC

## Svobodni sindikati za sodelovanje

Gospodarska zbornica, združenje delodajalcev in obrtna zbornica so pretekli mesec odpovedali splošno kolektivno pogodbo, ki je osnova za pravice zaposlenih. Odpoved naj bi začela veljati s prvim januarjem 1997. V predlogu nove kolektivne pogodbe ukinjajo dodatke za delovno dobo, dežurstvo in izmensko delo. Predlagajo zmanjšanje nadomestila za odsotnost z dela zaradi bolezni iz sedanjih 80 % na 60 %. Regres za letni dopust v novem predlogu ni več predviden; odpravljajo tudi regres za prehrano med delom. Nadomestilo za prevoz na delo, pa naj bi po novem dodeljevali, ali pa tudi ne, kar »delodajalci« sami.

Zanimivo pri vsem tem je, da opravičujejo odpoved kolektivne pogodbe zaradi previsokih stroškov dela in zaradi tega nekonkurenčnosti na tujih trgih. Niti z besedico pa ne omenjajo managerskih pogodb, za naše razmere izjemno visokih plač in ugodnosti, ki jih imajo. Tudi nespособnost trženja in napačne poslovne odločitve (po njihovem) niso razlogi za propadanje podjetij. Ne zanima jih, če bodo zaradi tega že tako nizke plače zaposlenih, še za približno 30 % nižje. Ob vsem tem se postavlja tudi vprašanje legitimnosti, saj so delodajalci lahko le lastniki, ne pa direktorji podjetij, ki so postavljeni s strani lastnikov. Kolektivno pogodbo nam torej odpo-

veduje organizacija, ki v sebi združuje direktorje ne pa prave lastnike.

Zaradi vseh teh razlogov, so Svobodni sindikati organizirali izredno konferenco, na kateri so sodelovali tudi predstavniki Svobodnih sindikatov iz Alpine in na kateri je bil sprejet sklep, da vsi, ki so kolektivno pogodbo odpovedali, odpoved prekličejo do 12. oktobra. Če tega do tedaj ne bodo naredili, bo ZSSS čez mesec dni organizirala splošno stavko.

Kot predstavniki Svobodnih sindikatov v Alpini se zavzemamo, da bo v našem podjetju obseg pravic ostal tak kot doslej.

Po prvih pogovorih z vodstvom delniške družbe kaže, da je tudi generalni direktor podobnega mnenja in da naj bi, kar zadeva plače, dobili 6 % nad kolektivno pogodbo.

Vemo, da moramo zato vsi dobro delati, zato upamo, da bodo organizacijski premiki (reorganizacija, kvaliteta) in sistemizacija, za katero smo se dolgo prizadevali tudi Svobodni sindikati v Alpini, po novem letu prinesli tudi ustrezne gospodarske učinke.

Naš sindikat je vsekakor še naprej pripravljen na sodelovanje, tako z vodstvom delniške družbe, kot s strokovnimi službami.

Milan SOVINČ

## Če je vse usklajeno, so

»Zaključili smo s proizvodnjo obutve za jesen-zimo tako za izvoz na Zahod kot domače tržišče, tako gležnarje kot škornje, in začeli s proizvodnjo za pomlad-poletje,« je pripovedovala vodja izdelovalnic zgornjih delov v Žireh Anica Kavčič.

»Ta obutev zahteva res veliko dela (minut), pa še mudilo se je, tako da smo res imeli konico, kar zadeva delo.

Pravzaprav že od prvega maja dalje delamo praktično vse sobote, pa še veliko v popoldanskem času.

V mali šivalnici smo v zadnjem obdobju izdelovali obutev za slovensko vojsko, trekning in tekaško obutev.

Mislím, da delo samo teče dobro, saj je ustrezno pripravljeno in oskrbovano. V šivalnici pa bi potrebovali vsaj kakšno novo dvoiglavko, saj se stroji ne prestopajo izrabljajo.

V tej šivalnici zelo pogrešamo stroj za nabijanje rinčič, ki bi ga potrebovali tudi pri drugi obutvi in pripravili vsaj za eno delavko, sedaj pa predstavlja ozko grlo.

V prikojevalnici sekamo sestavne dele za večino naših montaž. Tu bi omenila, da imamo sedaj stroje za tanjšanje z elektronsko nastavitvijo, kar omogoča hitrejše in kvalitetnejše delo.

Trenutni problem v prikojevalnici pa je dokaj slab material. Gre praktično v celoti za naravno usnje, z mnogimi napakami, tako da se zato naredi manj, pa še prihrankov (in s tem stimulacije) ni veliko, kar se pozna pri plačah.

Kar zadeva povezavo z ostalimi službami, ki pripravljajo proizvodnjo, mislim, da je kar dobra. Problem pa je v tem, da je proizvodnja zelo razdrobljena; pogosto delamo tudi po kupcih (za posamezne kupce) oz. ponaročila obutve, ki smo jo že izdelovali.

Marta Žust je mojstrica v »mali« šivalnici:

»V naši šivalnici je kar nekaj težkih del tako pri izdelavi trekning obutve, kakor tudi pri vojaških čevljih. Posebno v začetku, dokler ljudje niso dovolj uvedeni, je še več težav. Pri tem delu posebno trpijo roke. Drug problem, na katerega smo naleteli pri izdelovanju gornjih de-

lov za vojaške čevlje, je včasih premeško usnje za nekatere dele čevlja, ki mora biti močnejši. Pogosto moramo zato že sešit gornji del razdreti in zamenjati neustrezen del.

Stroj za zakovičenje rinčic pa zares pogrešamo; upali smo, da ga bomo dobili že za to sezono...«

**Marinka Mahnič usklajuje delo pri sekanju zgornjih delov:**

»Delamo skoraj s samimi naravnimi materiali, pri čemer je problem v tem, ker je material zelo slab. Tako je delo bolj zamudno, prihranka pa ni in s tem ljudje tudi manj zaslužijo.

Delo je odvisno od potreb; tako občasno na nekaterih delih delajo celo v izmenah...«

Čeprav povečini sekamo naravne materiale, pogrešamo nov stroj za sekanje umetnih materialov. Tudi sicer se stroji ne prestopajo stara, kar zahteva nakupovanje nadomestnih strojev, če želimo dobro delati.

**Elizabeta Jurca organizira delo na tanjšanju v prikojevalnici:**

»V našem oddelku se moramo res zelo prilagajati in vsak dan do pol devetih pripraviti sestavne dele za zgornje dele za 5, 6 šivalnic. To v tako razdrobljeni proizvodnji ni enostavno. Seveda je to možno narediti, če je vse dobro pripravljeno in če je material. Včasih se zgodi, da moramo zato delo opraviti v nadurah.

Posebno pomembno je, da je delo tudi kvalitetno opravljeno; to poskušamo doseči s samokontrolo.

Sicer pa mora biti delo med sekalnico (prikojevalnico) in šivalnico tudi dobro koordinirano, kar mislim, da je v eni osebi vodje dobro rešeno.

**Zaključek**

Na prvi videz rutinsko delo zahteva vsepovsod veliko znanja, pa tudi odgovornosti, tako delavcev samih, kot organizatorjev v vseh treh oddelkih, ki jih vodi Anica Kavčič. Njihovo skupno delo pa je v veliki meri odvisno od ustrezne koordinacije na račun drugih služb, od komercial, nabave, priprave dela, do planiranja proizvodnje. Če je vse to usklajeno, so tudi rezultati.



Mojstrica Elizabeta Jurca v prikojevalnici skrbi, da je vse v redu potanjšano, žigosano in skompletirano



Smiljana Sabari na kontroli v prikojevalnici



Sabina Eisele pri sekanju jedra v prikojevalnici zgornjih delov



Prilagodniki se uvajajo



Pri šivanju v šivalnici - Nina Poljanšek



## tudi rezultati



V šivalnici v Žireh je na vsakem traku kontrola



Tudi avtomat za zakovičenje rinčic bi nujno potrebovali



V »mali šivalnici« se stroj za nabijanje kljukic, ki so ga dobili »z britofa« pogosto kvari, zato zamudijo v proizvodnji veliko časa. Očitno bi rabili novega

### Iskrice

#### Organizacija

Organizacija je postala modna beseda, ko danes govorimo o učinkovitem redu v dogajanju.

#### Kadri

Kadrovska politika je dobra takrat, ko pred seboj vedno vidimo pogačo, za hrbtom pa nam grozi bič.

#### Denar

Hitro tecite za kovancem, ki se kotali proti kanalizaciji!

#### Denar

Do denarja ne moremo z neumnim varčevanjem, temveč s pametnim zapravljanjem.

#### Kadri

Kako to, da se v letih, ko pri nas odhajamo v pokoj, drugje šele lotevajo najzahtevnejših in najbolj plačanih nalog v politiki in gospodarstvu?

#### Organizacija

Je kot zwarek čaja iz pelina in medu, ki smo mu namesto sladkorja pridali še ščepec soli – a pomaga.

#### Uredništvo



Iz male šivalnice v Žireh – v sredini mojstrica Marta Žust

## Perspektivo imamo - le zgrabiti jo moramo

Pogovor z generalnim direktorjem mag. Francijem Mlinarjem

Stopili smo v zadnje tromesečje leta; to je čas ugotavljanja dosedanjih rezultatov in ugotavljanje, kaj vse moramo še napraviti do konca leta. Pa še o pripravah na načrtovanje poslovnih dogajanj prihodnje leto.

Toda, hkrati gredo razmišljanja še dalje v prihodnost. O vsem tem v današnjem razgovoru s predsednikom uprave in generalnim direktorjem mag. Francijem Mlinarjem.

### Delo-življenje:

**Kako torej ocenjujete sedanje razmere?**

### Franci Mlinar:

Najbolje je, da položaj ocenjujemo čim bolj konkretno in kar nas ta čas najbolj tare. Velik del zagat izhaja iz težav in kasnitev kooperantov na Hrvaškem. Ta situacija je med drugim nastala zato, ker se je zaradi večjih ponaročil na modnem programu in ponaročil rolerjev zavlekla proizvodnja obutve za jesensko-zimsko sezono. Veliko je odvisno od vremena in lahko rečem, da kupci izredno pritiskajo, ker bi obutev potrebovali.

Kaj se bo n.pr. zgodilo, če bi sneg zapadel novembra, kar je povsem mogoče!

Vse to pa je seveda tesno povezano tako z rezultati poslovnega leta pa tudi našimi možnostmi za naprej. Če bi bili rezultati slabši, bi se nadaljevala visoka zadolženost, kasnitev proizvodnje rolerjev bi avtomatično vplivala tudi na manjša naročila rolerjev. Kasnitve smo deloma ublažili z delom ob sobotah, pri čemer velja delavcem priznanje za razumevanje. Toda važen je končni rezultat.

### Delo-življenje:

**Poleg tega na naše poslovanje vplivajo tudi »zunanje« razmere, kajne?**

### Franci Mlinar:

Seveda, vendar so zaenkrat še vse možnosti, da leto zaključimo s pozitivnim rezultatom in da poplačamo precejšen del kreditov in s tem zaključimo leto z ravnjo kreditov kot je bila v začetku leta.

Če že govorimo o zunanjih razmerah, moram reči, da na naše poslovanje najbolj negativno vpliva jačanje tečaja lire, kar nam je zelo podražilo nabavo materiala.

Tako se bomo nujno morali v prihodnje z določenimi ukrepi zaščititi proti »tečajnim rizikom«, ali s poslovanjem preko blagovne borze, dogovarjanjem z našimi partnerji ali kako drugače. Kot pa kažejo dogajanja na deviznem področju v zadnjem času, upamo, da se bo končni rezultat popravil tudi zaradi ugodnejših tečajev.

### Delo-življenje:

**Na kaj pa bomo morali v teh zadnjih mesecih še posebno paziti?**



Generalni direktor mag. Franci Mlinar

### Franci Mlinar:

V kratkem času se seveda ne da veliko narediti.

Razmišljati pa moramo naprej, da bi z natančnejšim planiranjem kapacitet proizvodnih oddelkov in s tem tedensko dosegli načrtovano proizvodnjo. Zaostanek bi morali nadomestiti vsak teden sproti. S tem bi zagotovili, da ne bi kasnili, kupci pa bi bili zadovoljni.

### Delo-življenje:

**Bo torej nova organiziranost namenjena prav temu?**

### Franci Mlinar:

Absolutno bomo morali odpraviti stalno izgovarjanje drug na drugega.

Ravno nova organizacija po programih, ki bo zaživela s 1. 1. 1997, naj bi ljudi bolj povezovala, da bi skupno in sproti razreševali težave. Dogovori že tečejo in letni plani za leto 1997 bodo že usklajeni v okviru teh novih organizacijskih skupin (športni program, modni program, domača prodaja). Prav zato, da prehod na novo organiziranost ne bi bil tako boleč ali povezan s kakšnimi stroški.

### Delo-življenje:

**Verjetno bo sistemizacija delovnih mest pripomogla k temu, da bo organizacija dela smotrnejša, odgovornost bolj razvidna, s tem pa postavljeni tudi temelji za boljše nagrajevanje po rezultatih dela?**

### Franci Mlinar:

Na vsak način bo morala sistemizacija bolje določiti delo posameznika in s tem

večjo kvaliteto, saj se bomo načrtno lotili dela na področju kakovosti celotnega poslovanja, to je z uvajanjem sistema ISO 9001. Ne smemo pa misliti, da bo nova sistemizacija kar avtomatično dvignila plače; temveč bo predvsem prišlo do bolj pravične delitve.

Dogovoriti pa se bomo morali (tudi s sindikati), kakšen delež dohodka lahko namenimo za plače. Seveda bomo morali upoštevati socialni sporazum, toda plača bo predvsem odvisna od rezultatov. Po mojem naj bi bile plače med letom zmerne, če pa bi se proti koncu leta pokazal pozitiven rezultat, se bi le-te ustrezno dvignile.

### Delo-življenje:

**Morda bi vendarle še kakšno besedo rekli o vlogi ISO standardov, saj ne gre le za to, da bi (kot včasih) v finišu ugotavljali koliko škarta smo naredili?**

### Franci Mlinar:

ISO standardi so pravzaprav nek pripomoček (orodje), da bi na vseh področjih dela in poslovanja delali dobro. Posegajo na vsa področja našega dela; kvaliteten proizvod je samo ena od številnih področij, ki se jih s pomočjo standardov uredi. Končni rezultat vpeljave ISO pa bo zopet odvisen od vseh nas. Dosledno izvajanje in zagotavljanje standardov bo zagotovilo izboljšanje našega poslovanja in posledično tudi naš skupen rezultat.

### Delo-življenje:

**Dobro delo je seveda namen in cilj tako delničarjev, menedžerjev in vseh ostalih**

zaposlenih, saj imamo vsi skupaj le od tega neko korist, kajne?

**Franci Mlinar:**

Prav gotovo; ta trikotnik je značilen za delniške družbe (konflikt triagentov), vedno v dialogu (menedžerji - čimboljši rezultat, ki naj bi ostal v podjetju; delavci - čim več zaslužiti - čimvišje plače; lastniki - pa da bi dosegli čimveč za delitev njim).

**Delo-življenje:**

Toda še take analize, načrti ali organizacija ne pomaga, če v podjetju ne vlada ustvarjalna klima in vzdušje sporazumevanja?

**Franci Mlinar:**

Kot v športni ekipi, so tudi v podjetju rezultati le, če si zelo prizadevajo vsi. Dobro pa bo delal tisti, ki bo zadovoljen. Tudi to ni kar dano, ampak mora vsak od nas k temu prispevati kolikor mogoče največ. Podjetje samo zadovoljstva ne more kar dati, ker tudi plača ni vse. Pomembni so odnosi.

**Delo-življenje:**

Kaj torej lahko pričakujemo v prihodnje? Slišim, da vodstvo načrtuje rešitev dolgoletnega gordijskega vozla: slabe likvidnosti in visoke zadolženosti.

**Franci Mlinar:**

Že leta spremljam te moreče razmere; nezaslišano je, da vse leto lahko delamo dobro, rezultat pa nam mesečno poberejo banke v obliki obresti na kredite. Ta znesek je v zadnjem obdobju 3 do 3,5 milijonov DEM letno. To pomeni, če bi delali z lastnim kapitalom brez kreditov, bi nam ta denar ostal za poslovanje ali kot dobiček.

Ena od rešitev je, da vzpostavimo povezavo z Evropsko banko za obnovo in razvoj (EBRD), svetovnim monetarnim skladom in drugimi skladi, ki imajo sredstva namenjena za pomoč državam v prehodu v tržno gospodarstvo.

Ta denar se lahko pridobi, če te institucije prepričamo, da smo perspektivno podjetje, ki bo delalo z dobičkom in da bo potem zmožno vrniti ali kredit ali pa sposobno odkupiti delnice take institucije po 5 do 7 letih.

Sam se bolj zavzemam za drugo možnost, ker se s tem izognemo obrestim. Kot že rečeno, pa bomo v tem primeru morali biti sposobni ponovno odkupiti delnice, po povečani vrednosti. Te institucije se tudi ne vtikajo v samo poslovanje, temveč preko svojega člana v nadzornem svetu budno spremljajo naše poslovanje na podlagi dolgoročnega strateškega plana. TURN AROUND MANAGEMENT so tuji strokovnjaki, s katerimi sodelujemo že sedaj in ki vodijo naše delo pri izdelavi dolgoročnega načrta.

Seveda bomo vsako nadaljnjo odločitev predstavili tako nadzornemu svetu kot skupščini delničarjev, saj bo šlo v primeru sprejema našega programa za začasno spre-

membo deležev lastništva delniške družbe Alpine ali pa najem visokega dolgoročnega deviznega kredita.

V programu, ki ga pripravljamo, predvidevamo realno rast realizacije (letno 6 %) z relativno nižjimi stroški, reviziji oz. boljši rezultat z istimi stroški. To se pravi, da isto število ljudi naredi več.

Zato že načrtujemo, da bi del proizvodnje izdelali na področjih, kjer je delo cenejše kot pri nas, sicer bi tak program morali opustiti.

Tržno gledano pa moramo poleg že sedanjih zahodnih trgov (Nemčije, Francije, Belgije) osvajati tržišča centralne Evrope (Madžarska, Češka, Slovaška, Poljska, Ukrajina).

Tudi na domačem trgu bomo morali pospeševati konkurenčnost prodajne mreže in posodabljalni prodajalne, da bomo konkurenčni tudi tujcem, ki pritiskajo na naš trg.

Kar zadeva fiksne stroške, bomo več namenili za celovit marketing, manj pa za ostale stroške.

Tako bi načrtovana dokapitalizacija delniške družbe, ob uresničitvi teh načrtov pripomogla, da bi bilo celotno podjetje finančno bolj usposobljeno in zato bolj uspešno.

**Delo-življenje:**

Torej na prihodnost lahko gledamo z optimizmom?

**Franci Mlinar:**

Izhodišče vsega je celovita kakovost; hkrati s tem pa z dobrim trženjem lahko računamo, da bomo našli kupce naših proizvodov. Prodaja bo imela tudi zelo pomembno vlogo; seveda pa le vsi skupaj lahko dosežemo načrtovane cilje.

Izgovor posameznikov, da ne more prispevati k boljšemu rezultatu, prav gotovo ni na mestu.

N. P.

## Modna rubrika

### Smernice za jesen-zimo 1996/97

Čeprav so bile še do pred kratkim naše oči (tistih, ki sodelujemo pri oblikovanju Alpine kolekcije - modna obutev) uprte v POMLAD-POLETJE 1997, smo dokončno določili kolekcijo za naslednjo pomlad, si ogledali sejme in imeli naročanje na konferenci.

Vendar nas čas in pa seveda vreme zunaj že opozarjata, da je treba pozabiti na poletna razmišljanja. Zato par besed o prihajajoči modi.

Jesenska moda je v znamenju preprostih klasičnih linij, nekakšno nadaljevanje lanske mode. Dolžine kril so še vedno tri - do kolen, maxi in seveda mini. Kroji so večinoma oprijeti, ramena nepoudarjena. Hlače so ravne ali nekoliko zvončaste od kolena naprej. Še vedno je veliko puljev in oblačil z vzorcem divjih mačk.

Največja novost pa je vojaški oziroma militaristični videz. Torej pomembno je vse, kar je značilno za uniforme. Plašče, hlače, kostime, obleke in srajce odlikujejo odlični kroji (praktični in udobni) in detajli kot so epolete, gumbi, ki se velikokrat zapenjajo dvoredno, in našiti žepi.

*Dee Babuntse*



Dior



Jil Sander

## Poslovodska konferenca z osvežitvami na programih

Konferenco je kot že običajno, odprl direktor domače prodaje Aleš Dolenc, ki je poleg poslovdij pozdravil tudi nekatere direktorje podjetij na Štajerskem in Koroškem, ki imajo v okviru svojih podjetij pogodbene prodajalne, ki prodajajo naše čevlje.

Slovenskim in hrvaškim poslovdjem so se tokrat pridružili tudi poslovdje iz Bosne in Hercegovine, ki se v okviru naše firme Alpina Impex skušajo počasi izviti iz strahot vojne, ki je tod divjala zadnja štiri leta...

Uvodoma je spregovoril predsednik uprave in generalni direktor mag. Franci Mlinar, ki je ocenjeval trenutne razmere in naše možnosti:

trge, tako v Franciji, Švici, Belgiji, močnejše pa se usmerjamo tudi v vzhodno-evropske države: Češko, Slovaško, Madžarsko, Ukrajino.

Seveda ob teh aktualnih uspehih ne smemo pozabiti na težave, ki nas tarejo naprestando in moramo dolgoročno delovati tako, da bi reševali tudi ta vprašanja.

Deloma bomo to rešili z reorganizacijo po programih, kjer naj bi bolj prišla do izraza učinkovitost tim skega dela (tudi odgovornost) in v končni fazi uspešnost poslovanja. Usklajeno delo in poslovanje z lastnimi znamkami nam lahko jamči konkurenčnost.

»Izbor kvalitetnega produkta, ki naj bo pri naročniku tudi pravočasno« - je zato nujnost, ki jo moramo razviti do perfektnosti. Prav zato se bomo lotili tudi delovanja v smeri pridobitve certifikata kakovosti ISO 9001.

Za uspešno delovanje se moramo tudi sproti usposabljanju. Tudi v MPM bomo morali med drugim pospešeno obnavljati prodajalne in jih pravočasno oskrbovati s kvalitetno obutvijo.

Da bi se rešili likvidnostnih težav, bomo delovali tudi v smeri dokapitalizacije podjetja, s pomočjo Evropske banke za obnovo in razvoj (EBRD).

O tem se moramo še pogovoriti, saj bo začasno prišlo do nekoliko drugačne strukture lastništva, čeprav se novi (so)lastnik ne bi »vtikal« v samo gospodarjenje. Seveda preden bo prišlo do tega, moramo dokazati, da smo perspektivno podjetje, ki bo lahko v 5-7 letih ponovno kupilo delnice od omenjenega (dodatnega) solastnika. Seveda je pogoj za vse to kvalitetno poslovanje v celoti, k čemur lahko vsi skupaj prispevamo. Tega bi se moral zavedati vsak. Zato moramo v podjetju vsak po svojih močeh ustvarjati ustvarjalno vzdušje sodelovanja in odgovornosti. Tako bomo bolj uspešni in zadovoljniji, to pa je pogoj tudi za zadovoljstvo ne samo pri delu, temveč tudi v življenju nasploh,« je še menil Franci Mlinar.

Nejko PODOBNIK



Na konferenci je govoril tudi predsednik uprave in generalni direktor mag. Franci Mlinar, desno direktor domače prodaje Aleš Dolenc



Majda Trček je predstavila kolekcijo modne obutve

Po uvodni besedi generalnega direktorja Francija Mlinarja in razgovoru z njim in direktorjem domače prodaje Alešem Dolencem, so nosilci posameznih programov predstavili nove kolekcije.

Majda Trček, vodja programa modne obutve je s pomočjo Društva modnih delavcev Slovenije oz. treh manekenk učinkovito predstavila kolekcijo za pomlad-poletje 1997; ta naš še vedno najširši program, ki še vedno predstavlja 60% naše prodaje v Sloveniji.

Med drugim je uvodoma povedala: »Položaj na tržišču je zelo

težak - konkurenca je velika, ponekod prodajo zapletajo še krizne razmere (Nemčija). Za nameček smo prav na tem programu odvisni ne samo od modnih usmeritev, temveč tudi od vremena. Razumljivo je, da zato tudi kolekcijo pripravljamo ob upoštevanju teh različnih dejavnikov - in poiščemo kompromis.

Seveda skušamo v okviru tega poudarjati nove skupine (grupe) obutve.

V osnovi je naša obutev predvsem usnjena, ker težimo, da naša obutev sodi v višje cenovne razrede, ker v nižjih ne moremo biti konkurenčni. Modne usmeritve, ki smo jih deloma tudi upoštevali so pri sandalah srednje oz. višje pete, s širšimi, večasih celo s čolastimi petami; opazni so tudi plato podplati. Obutev je odprta, na konicah so odprtine velike, kopita so daljša, kar se bo komu zdelo nenavadno. Zgornji deli so pogosto sestavljeni iz paščkov (paščkarji).

Barve so lahko žive (zelene, rumene, oranžne) ali pa tudi rjave, temno modra, beige. Pogosto vidimo tudi črno ali belo barvo oz. kombinacijo obeh.

Miro Kavčič, vodja razvoja, je na konferenci predstavil kolekcijo trekking obutve.

Predstavljeno obutev je po izvedbenih značilnostih in materialnih razdelil na tri skupine:



Prodaja rolerjev predstavlja procentualno največji porast določenega programa v naši ponudbi. Zaradi večjega povpraševanja, smo proizvodnjo enovrstnih kotalk (rolerjev) razširili bolj kot je bilo načrtovano, zato pa bomo smučarske čevlje (pancerje) za letošnjo sezono izdelali nekoliko pozneje.

Računamo, da bomo v prihodnje še povečevali prodajo rolerjev, posebno še, če bomo z ustreznim delom (in reklamo) bolje osvajali še evropski in azijski trg. Tudi na Hrvaškem se kažejo možnosti.

Kar zadeva modno obutev, smo precej napredovali in osvajali nove



# kako POSLUJEMO

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

v prvi grupi so vrhunski čevlji za planinarjenje v visokogorju in v najslabših vremenskih razmerah. Zgornji deli obutve so namreč izdelani iz enega kosa.

Druga grupa obutve, ki je bila predstavljena, je namenjena za planinarjenje in je iz novejših mate-

Pri dveh vrhunskih modelih je vgrajena tudi plastična manšeta za boljšo oporo in hkratno zaščito gležnjeve.

Značilno za večino teh modelov je kevlar zaščita konic čevljev.

Vrhunski planinski čevlji za visokogorje, kjer predstavljamo dva no-

nim kupcem z vsega sveta, od Kanade do Japonske (ZDA, Norveške, Švice, Nemčije, Francije, Belgije, Italije, Avstrije, Češke, Poljske) na Bledu predstavili tudi našo kolekcijo zimsko športne obutve.

Morda nam bo uspelo, da bomo

Očitno se je v zadnjih dveh letih zbudila tudi Evropa. V Nemčiji so pred dvema letoma prodali 300.000 parov, torej desetkrat več. To je res izreden skok.

Kdaj se bo zbudila Japonska in drugi deli sveta, še ne vemo, pripravljeni pa moramo biti, da bo-



Miro Kavčič predstavlja novo kolekcijo treking obutve

Novosti so tudi pri rolerjih, ki jih je predstavil vodja razvoja Tone Kavčič

riolov. Zgornji deli te kvalitetne obutve so izdelani iz več kosov in simpatiks membrane, ki zavarujejo nogo od vlage kar 8 ur. Pri tem je zanimivo, da poznamo več vrst zaščitenih membran, med katerimi pa sta gorateks in (naš) simpatiks med najboljšimi. Seveda pa to dejstvo zahteva od proizvajalcev obutve, da temu ustrezno tudi konstruirajo obutev, ki tako izdelana sodi med najboljšo tovrstno obutev.

Tretja grupa je obutev za lahke gornike in je namenjena bolj za pohodništvo v hribovitih predelih kot za planinarjenje v visokogorju.

## NEKAJ NOVOSTI NA PODROČJU TREKING OBUTVE



### VANTAGE

Predstavljamo novo grupo čevljev, ki je oblikovana po sodobnih oblikovalskih usmeritvah, imenovanih OUT DOOR TRENDIH, kar pomeni, da gre za dinamični zgornji del čevlja in prav tako razgiban podplat, z dobrim oprijemom.

va modela PEAK, ki imata enak kroj, kot že poznani TRIGLAV, le da je v montaži izdelan na klasičen



(evikan) način, in novim vibram podplatom.

TIBET, ki je podoben že obstoječemu MOUNT-u, le da je narejen



na širša kopita (gre torej za prostornejši čevljev po širini, kar je za marsikoga zelo pomembno). Odkljuje se tudi po TCS podplatu.

Ob tem, ko vam predstavljamo del novosti v TREKING KOLEKCIJI, naj povem, da smo pred kratkim našim največjih grosistič-

ponekod povečali tudi tržni delež.

Seveda pa je od obetajoče kolekcije do uspešnega posla še daleč; prav gotovo pa vsak od nas k temu lahko prispeva svoj delež.

Vodja razvoja smučarske obutve in roler programa Tone Kavčič je predstavil novi program rolerjev, to je obetajoč program, ki smo ga lani pripravili v zadnjem hipu; v letošnjem letu pa je izdelanih že blizu 70.000 parov; 50.000 parov smo izdelali pod drugo blagovno znamko, pri katerih smo v Alpini izdelali plastične sestavne dele in notranje dele čevlja, naročnik pa nam je dobavljal podvozja in kolesa, mi pa smo rolerje tudi sestavljali.

Med tem časom smo razvili tudi rolerje pod Alpinino blagovno znamko, pri katerih smo poleg zgornjih delov in notranjega čevlja doma projektirali in izdelali tudi podvozja, dokupili pa smo kolesca z ležaji. Teh rolerjev smo že izdelali okoli 20.000 parov. Tone Kavčič je poleg tega še povedal:

»Školjko« smo že razvili in izdelali pred dobrimi petimi leti in izdelali okoli 1000 parov, vendar tedaj na trgu nismo zaznali ustreznega povpraševanja.

Pravi boom pa so rolerji v zadnjih letih naredili zlasti v Združenih državah Amerike, kjer prodaja že dosega več deset milijonov parov.

mo nadaljevali s to našo uspešno »priključitvijo« tem trendom.

Upamo, da se bomo približali 400.000 parom, kolikor smo v najboljših letih izdelali pancrjev, katerih pa računamo, da jih bomo zaradi upadanja povpraševanja izdelali letno okoli 150.000 parov. Na vsak način pa oba programa izredno lepo kompletirata naše proizvodne in druge zmogljivosti, kar obeta tudi določen profit.

Pri novi ponudbi naših rolerjev predstavljamo lastne rolerje (dve blagovni znamki Alpine). Gre za fitness program v različnih cenovnih razredih (internacionalna kolekcija Alpine).

Potem rolerje za STANDARD - SPEEDBULL (HITRI BIK), ki vsebuje dejavnosti kot so slalom, skoki, figure, drsanje po ograjah in podobno. Ta usmeritev vodi rolerje s cest v rekreacijske parke, ki so v razvitem svetu usmeritev, ki je ne smemo zamuditi.

Naslednja izvedba rolerjev pa je namenjena hokejski igri kot letnemu športu, ki je v svetu tudi v veliki rasti (in line hokej). Tudi pri nas že opremljamo nekatere vrhunske hokejiste z našimi rolerji (npr. Ciglencečki) in moram reči, da so z njimi izredno zadovoljni.

(Nadaljevanje na 10. strani)

# kako POSLUJEMO

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

(Nadaljevanje z 9. strani)

Naša prednost za prodajo (argumenti) so namreč vse izkušnje, ki smo si jih pridobili pri pancernjih. Dosegli so izreden oprijem, ugodno počutje nog (notranji čevlji), na drugi strani pa tudi hitrost.

Naša prednost je tudi izdelana servisna mreža.

Seveda pa naše blagovne znamke v tem delu našega programa v svetu še niso uveljavljene; toda, če bomo v te programe še naprej vključevali vse svoje izkušnje in poslovne zmožnosti, bomo lahko dosegli tudi to. Prvi koraki so obetajoči.

## Novosti tudi pri rolerji

Uvajamo dve blagovni znamki: Alpina – modeli pokrivajo potrebe rekreativcev, fitness in hitrostnih rolarjev (SPEED)

Speedbull (by Alpina) - pokriva segment »uličnih« rolarjev – stunt in hokej



FT 450

Je vrhunski model za rolarje, ki si želijo izboljšati svojo fizično kondicijo (fitness).

Novo podvozje in manšeta, veliko jermen, kanting, HI rebound kolesa, abec 5...



SP 900

S pocenitvijo nekaterih komponent bo čevlji cenovno bolj dostopen tistim, ki sprašujejo po tovrstnih artiklih



SB 500

Pravi »stunt« model z vsemi pritklinami, ki jih želijo mladi, da lahko drsajo po ograjah, skačejo na rampah ali se vozijo v »half-pipe«.



SB 100

Z dodatno školjko št. 3 smo potegnili razpoložljivi sortiment še za dve velikosti navzdol (34 in 35). Tako lahko ponudimo tudi JR model z Alpina podvozjem.



Šele, ko človek sam preizkusi rolerje, zna svetovati

## V Lendavi upajo na boljše



Poslovodkinja prodajalne Mercatorja iz Lendave Margit Magdič

Ena izmed takoimenovanih pogodbenih prodajaln je tudi v Lendavi. Prodajalno, ki sodi v sistem Mercatorja SDS Ptuj. Vodja oddelka tu je Margit Magdič. Takole je menila:

»Sodelovanje na konferenci se mi zdi kar zanimivo, saj sem prvič na konferenci.

V naši prodajalni prodajamo Alpinino obutev in moram reči, da letos nismo dosegli takega obsega prodaje, kot smo upali. Ali je na to vplivala ponudba ali neustrezna založenost; na vsak način pa upam, da bo letos boljše. Upam, da mi bo uspelo, da bom v predstavljeni kolekciji izbrala ustrezno obutev za naročilo, saj bo od tega odvisno, če bo prodaja boljša.«

V okviru vrste prodajaln Kmetijske zadruge v Žužemberku v prodajalni obutve in usnjene galanterije prodajajo med drugimi tudi Alpinino obutev.

Poslovodkinja Alenka Kuhelj

pravi: »Zelo sem zadovoljna z vašo obutvijo; kvalitetna je in tudi cene so sprejemljive. Tudi prodajamo jo dobro. Sodelovanje preko vaše gro-sistične prodaje je prav tako dobro.«



Kolegi so uživali v nastopih svojih reprezentantov



Tudi v Žužemberku prodajajo naše čevlje



Jeseni modno obutev kar dobro prodajamo



Iz športnega oddelka

## V Novem mestu si želijo prenove

»Najbolje prodajamo obutev za mlade, pa tudi druge jesenske modele, tako ženske kot moške.« Je zadržala namestnica poslovodje v naši prodajalni v Novem mestu Marija Turk.

»Sploh lahko povem, da smo s prodajo septembra kar zadovoljni. Na to vpliva prav gotovo to, da imamo dobro kolekcijo, kvalitetno izdelano obutev, z zelo malo reklamacijami (kot primer naj navedem, da se pri otroških čevljih včasih trga vrhni del oblaženja (ovratnik)); tudi cene so sprejemljive. Pravijo, da ima konkurenca dražjo obutev. Morda bi bilo dobro, da bi imeli več

reklame, saj je konkurenca velika; poleg naše prodajalne so v bližini še prodajalne Peka, Planike, Astre, Borova...

V pogovor so se vključile tudi ostale prodajalke z obeh oddelkov (športni in modni). Nekatere so menile, da bi tudi jeseni morali imeti še več obutve z usnjenimi podplati; morda tudi nekaj večjih številk ženske obutve.

Na športnem oddelku so se zelo zavzele za to, da bi morebitna prenova prodajalne združila oba oddelka, in da bi imeli v ponudbi ne samo obutev, temveč tudi športno opremo. To gre skupaj...

Sicer pa so letos prodali preko 200 parov rolnk, dobro prodajajo tudi lažjo planinsko obutev in jesensko moško brizgano ali gumijasto obutev. Sprašujejo tudi za teniškiimi copati, seveda pa najbolj po svetovnih uveljavljenih firmah kot so Nike, Reebok in druge. Pri rolerjih sprašujejo za nove zavore, za koleska pa ne, kar kaže, da so kvalitetna. K kvalitetni obutvi sodi tudi ustrezno svetovanje za nego obutve.

V Novem mestu pravijo, da sprejev prodajo zelo veliko. Tudi sicer kar nekaj vedo o ravnanju z obutvijo, kar so izvedeli na seminarjih. Pa še bi morali vedeti, da bi res znali

svetovati. Kar zadeva smučarsko obutev, jo ponavadi kar dobro prodajajo, če je seveda sneg. Da bi to pospešili, redno sodelujejo na smučarskih sejmi v Novem mestu in okoliških krajih.

Kot že rečeno, pa bi morali za reklamo nameniti več; tudi za urejanje izložb.

Torej, v Novem mestu kar zavze-to delajo; marsikaj pa bi lahko še bolje. Na vsak način pa so prostori potrebni prenovitve in posodobitve. To je v sedanjih tržnih razmerah eden osnovnih pogojev za konkurenčnost.

**Nejko PODOBNIK**

### Ivo Likar odhaja v pokoj

V pokoj odhaja naš najstarejši poslovodja, edini iz prodaje, ki je vseh 42 let pokojninske dobe ostal zvest Alpini - Ivo Likar.

Poslovodska konferenca na Rogli, ki je bila njegova zadnja, je bila zato tudi dobra prilika za pogovor z Ivom, ki sodi med tisto pionirsko skupino prodajalcev, ki je potem, ko so se v Žireh izučili za čevljarja, odšel v nastajajočo prodajno mrežo.

»Da res je tako,« pravi Ivo Likar. »Že leta 1951 sem prišel v Žiri, se tu izučil, potem pa odšel v prodajno mrežo, kjer sem preživel vso življenjsko dobo. Od tistih, ki smo takrat odšli, nas je živih le še nekaj.



Glede na to, da sem ves čas aktivno posegal v dogajanje v maloprodajni mreži (med drugim je bil predsednik delavskega sveta TOZD Prodaja, predsednik sindikata, član komisije za izbor kolekcij itd.), lahko rečem, da Alpino res dobro poznam. Če se spominjam sedaj razmer štirideset let nazaj, lahko rečem, da smo dosegli ogromen napredek. Danes se lahko Alpina kosa z evropskimi proizvajalci; pričakujem, da bo tako še naprej. Prav tako upam, da bodo prodajalne povečevale obseg prodaje, kljub kriznim časom, saj imamo dober program in sodobne kolekcije.

No, v teh štiridesetih letih sem doživel marsikaj lepega, pa tudi vse težave, na katere smo naleteli. Lahko pa rečem, da v pokoj odhajam z zavestjo, da sem za Alpino napravil kolikor največ sem mogel. Veskozi pa sem se zavedal, da plača sama ni vse; medsebojni odnosi so pomembna sestavina življenja in dela. V Alpini ti odnosi niso bili vedno najboljši, čeprav smo vedno našli možnost za pogovor.

**In sedaj ko odhajate v pokoj?**

»Seveda želim vsem, ki bodo poprijeli moje delo v prodajalni v Velenju, veliko uspeha.

Sam bom sedaj našel več časa za svoje »konjičke«, med drugim za planinarjenje, s katerim sem se že sedaj veliko ukvarjal.«

**N. P.**

## Prvi vtisi in naše tržne možnosti na Madžarskem

Značilno za madžarski trg obutve je močan prodor proizvajalcev z Daljnega vzhoda, zlasti Kitajske, Vietnama, Tajvana. To obutev, ki je zelo poceni, prodajo največ predvsem zaradi nizke kupne moči prebivalstva.

Ob že omenjeni ceneni obutvi na tržnicah na Madžarskem lahko opazite tudi butično prodajo visoko modne obutve po zelo visokih cenah.

V takih razmerah morajo biti naša prizadevanja še posebno premišljena. V preteklosti smo se na madžarskem trgu že večkrat poskušali uveljaviti, toda brez posebnega uspeha.

V začetku letošnjega leta smo se povezali z zasebno firmo Corvo Bianco, ki predvsem uvaža obutev in skrbi za distribucijo preko grosističnih kupcev in detajlistov.

Kot kaže, smo se z lastnikom firme ujeli tudi kar zadeva koncepta prodaje.

Skupaj smo našli tržno nišo – to je prodajo kvalitetne modne obutve v srednjem razredu ljudem, ki imajo denar.

Tako smo za sezono jesen-zima 96/97 preko Corvo Bianca prodali 2200 parov. Zanimanje za našo obutev je naraslo, zato pričakujemo zapomlad-poletje 1997 približno 5000 parov naročil za Madžarsko.

Sicer pa upamo, da bomo na Madžarskem dosegli prodajo 10.000 parov, dolgoročno morda 15.000. Izkušnje nam govorijo, da je zanesljivejši prodor le postopen, pri čemer moramo biti v začetku zadovoljni tudi z malim, ker kolekcija za Madžarski trg sovpada s kolekcijami za Češko, Ukrajino, Rusijo, Hrvaško, Bosno in z domačo kolekcijo, bomo s priključitvijo novega trga lahko povečali količine na artikel.

Pomembno pa je to, da se izkažemo kot dobri, kvalitetni in zanesljivi dobavitelji, ki spoštujejo dobavne roke, kvaliteto in modne trende.

Le ob zgoraj navedenih pogojih bomo uspeli s pomočjo pravnega tržnega nastopa zgraditi blagovno znamko, brez katere pa ni možna uveljavitev v srednjem in višjem cenovnem razredu. Zato je nujen celovit pristop, ki bo hkrati del celostne podobe Alpine in njenih blagovnih znamk.

Vse to skupaj pa nam bo omogočilo zaslužek, ki ne bo pokrival samo stroškov proizvodnje, pač pa bo prinašal tudi dobiček.

Upam, da bomo znali stopiti skupaj vsi tisti, ki lahko kaj prispevamo k temu.

**Polona ŽAKELJ**



Z izbora kolekcije za pomlad-poletje 97

## Kolekcija je osnova poslovnega uspeha



S poslovodsko konferenco, ki je pred kratkim zaključila delo, lahko rečemo, da se je končalo delo modelirnice modne obutve pri oblikovanju kolekcije za pomlad-poletje 1996.

Ocenjujem, da smo, vsaj kar zadeva domače tržišče, ustregli zahtevam in potrebam v Sloveniji in na Hrvaškem. Razvili smo tudi nekaj novih modelov, npr. dona, julija in druge...

Seveda o končnem uspehu bomo lahko govorili šele, ko bo stekla prodaja. To velja tudi za tuja tržišča, kot so Francija, Nemčija.

Z izdelavo kolekcije za pomlad-poletje smo pričeli s pospešenim tehničnim modeliranjem, tehnologiji pa prav tako pospešeno pripravljajo vse potrebo za proizvodnjo. Naša želja je seveda, da bi bila obutev izdelana povsem v skladu z modeli, vendar se marsikdaj pokaže, da je zaradi različnih razlogov treba kaj spremeniti.

Po izdelavi kolekcije za pomlad-poletje in nadaljnjimi aktivnostmi v zvezi s tem, pride na vrsto priprava kolekcije za jesen-zimo 1997/98.

Zaključeni so pogovori s partnerji in sploh raziskave tržišča, kar je

osnova za oblikovanje glavnih usmeritev kolekcije.

Razvili smo tudi dve novi kopiti. Naj ob tem omenim, da se poslavljajo koničasta kopita in da so v modi širša, oglata (kare kopita), pete bodo prav tako široke.

Prvi izbor pri pripravi kolekcije bo konec tega meseca, ko bomo s pomočjo večjih kupcev in tujega modelirja že določili grupe. To bo potem osnova (temelji) za nadaljnje delo in izdelavo celovite kolekcije. Že mesec dni zatem bo drugi (glavni) pregled, ko bomo določili, koliko modelov sodi v koncept nove kolekcije. Pripravili bomo okoli 80 modelov, kar bo hkrati priprava za sejem Garda v Italiji. Ta kolekcija pomeni tudi osnovo za nabavo materialov.

Sejem Garda pomeni našo orientacijo, če smo se usmerili pravilno. Po sejmu pa začnemo z izdelavo potniške kolekcije.

To bi bil nekakšen krog, ki se ponavlja, le vsebina (moda in modeli) se neprestano spreminjajo. Mi se moramo hitro prilagajati, če želimo ostati konkurenčni. Kot kaže, bo moda imela le še močnejšo vlogo.

Ko govorimo o pripravi kolekcije, pa seveda ne gre vse gladko. Od dogovorov osnovnih usmeritev, preko ugotavljanja, če smo zadeli, poteka zahteven proces, preverjanje, če smo zadeli pravo usmeritev. To je povezano z različnimi težavami in tudi konicami.

Na vsak način pa upamo, da smo oblikovali prave kolekcije in da se bo to uresničilo v praksi, tako pri izvedbi oz. proizvodnji, kakor tudi pri uspešni prodaji.

**Albin ŠIFRAR**



S sejma v Budimpešti marca 1996



## KADROVSKE NOVICE

SEPTEMBER 1996

V mesecu septembru 1996 je bila po dveh bolj sušnih mesecih - če gledamo zaposlovanje delavcev, fluktuacija delavcev veliko večja, saj smo na novo zaposlili kar 9 delavcev, 13 delavcem pa je v tem razdobju delovno razmerje prenehalo.

Cecilija Lukančič; iz lahke montaže so z delom prenehali: Ivan Rupnik, Franc Nagode in Dušan Bogataj; iz oddelka izdelava vzorcev Jure Pisk, iz oddelka brizgana obutev Gabrijela Jereb in Veronika Kunc in iz obrata Šentjošt Štefka Demšar.

### V POKOJ ODHAJAJO

Iz naše delovne sredine odhajajo v pokoj dolgoletni sodelavci Milka Eniko iz šivalnice, Ivan Rupnik iz lahke montaže ter iz obrata Rovte



Pripravnik Primož Kopač na pogovoru pri mentorju Alešu Dolencu

Delovno razmerje so v oddelkih v Žireh nastopili: Boštjan Lukančič, Urška Mlinar, Maja Oblak, Maja Kepec in Lidija Primožič. Prav tako so v proizvodnih oddelkih v Žireh nastopili delavci Matija Mlinar in Rudolf Nicoletti, ter na vzdrževanju Jožef Tišler. V skladišču končnih izdelkov je delo nastopil Daniel Trček.

Z delovnim razmerjem so v mesecu septembru prenehali iz oddelka šivalnica: Milka Eniko; poslovili smo se tudi od Branke Oblak iz šivalnice športne obutve; iz normirske službe je z delom prenehala

Gabrijela Jereb in Veronika Kunc. Ob tej življenjski prelomnici želimo vsem veliko zdravja, zadovoljstva in razumevanja v domačem krogu, predvsem pa trdne volje pri premagovanju vsakodnevnih težav.

### POROČILI SO SE

Ob sklenitvi zakonske zveze sodelavki Polonci Huber iz obrata Šentjošt iskreno čestitamo in ji v zakonu želimo mnogo sreče, veliko zdravja, predvsem pa medsebojnega razumevanja in zadovoljstva v skupnem življenju!

**IRMA DOLENEC**



Lepo urejena notranjost kozmetičnega salona s kabinami za posamezne kozmetične usluge - s cenami, primernimi za Žiri

## Ob odprtju kozmetičnega salona M

Prav gotovo je kozmetični salon, ki ga je pretekli mesec odprla Minka Božič pri Lipetu v Žireh, je hrabro dejanje za to okolje, kjer tovrstnih uslug nismo bili vajeni.

Najprej naj povemo, da so tudi uredili izredno lepe prostore (kabine) za posamezne vrste telesne nege.

Tu imajo pedikuro in manikuro, prostor za ličenje obraza z veliko aparati, solarij, kabino za masažo.

Salon ima tudi aparat za trajno odstranjevanje dlak, aparat za vnašanje ampul (za odstranjevanje aken), tudi vse potrebno za regeneracijo kože.

»Delamo z dobrimi preparati in kremami, tudi za kozmetiko,« je pripovedovala dolgoletna medicinska sestra Minka Božič.

»Tak salon, ki je namenjen za nego obraza in telesa, postaja danes nekaj vsakdanjega. Urejen in sproščen človek bo zadovoljen s samim seboj in bo zato tudi bolj uspešen.

Poleg že omenjenega odstranjujemo otiščance in kurja očesa. Tu je švedska sprostivna in protibolečinska masaža za ljudi, ki imajo n.pr. bolečine v ramenih, hrbtu; tudi za moške.

Solarij pomeni dobro zaščito kože pred sončenjem ali zato, da si ohranite ten čez zimo.

Poskrbimo za nego ob posebnih prilikah (neveste), kozmetiko, umetni nohti, trepalnice.

V salonu smo poskrbeli tudi za diskretnost; hkrati je na vrsti le en obiskovalec, ki pa se vsak prej najavi.

Pa še to; tu vsakomur tudi svetujemo, kako naj ravna sam; kupite lahko tudi kreme, ki vam ustrezajo. Če je potrebno, uslugo opravimo tudi doma.

Rada delam to delo, pomagam ljudem, se pogovarjam z njimi. S tem sem se ukvarjala že leta. Sedaj pa so se mi s tem salonom uresničile sanje. Pridite pogledat, ne bo vam žal,« je pripovedovala Minka Božič.

Skratka, vabim vse, da se oglasijo, se polepšajo in sprostijo (telefon 692-644).

Sicer pa je salon odprt vsak dan od 10. do 12. ure in od 16. do 20. ure, ob sobotah pa od 7. do 13. ure.

**N. P.**



Nov avtomat za tople in hladne napitke

## Naši tudi v Parizu

Med 296 slikami, ki jih je trebanjska galerija odpeljala v Pariz in še v nekaj drugih francoskih mest, so tudi slike žirovskih mojstrov Jožeta Peterneleja Mausarja in Konrada Peterneleja.

Najboljše slike trebanjske galerije likovnih samorastnikov bodo razstavili v Meki svetovne umetnosti, v Parizu. Od 15. septembra do marca bo tam mednarodni festival naivne umetnosti in Francija želi svetu predstaviti trebanjsko zbirko, ki je po mnenju uglednega francoskega strokovnjaka Alaina Mishona edinstvena svetovna zbirka visoke mednarodne kakovosti.

Galerija samorastnikov se tako podaja na svoje tretje gostovanje v svet. Prvi dve, v Italiji in na Poljskem, sta bili mnogo manjši. V trebanjski galeriji je na ogled okoli 800 slik. Sedaj, ko je na tujem skoraj 300 slik, je galerija končno dobila priložnost

## Posloveli smo se od sodelavke Branke Oblak



Kako poiskati pravo pot, kam nameniti korak, da bi lažje in boljše živeli, se večkrat sprašujemo, pa vendar nas vsakič pretrese, ko zremo, da je umrl naš prijatelj ali sodelavec, sodelavka.

Zelo nas je pretresla vest, da naše sodelavke Branke Oblak, rojene Buh, iz šivalnice športne obutve ni več med nami. Kako težko je živela, kaj vse si je želela? Verjetno le to, da bi bila zdrava in da bi zmogla biti dobra mati svojima otrokoma, žena, pa tudi delavka.

V svojih tridesetih letih življenja, je že v rani mladosti izkusila, kako trdo zna biti

življenje. Pri petnajstih letih se je zaposlila v obratu Gorenja vas, čez čas si je našla življenjskega sopotnika, poskušala sta biti drug drugemu v oporo, pri vzgoji njunih dveh otrok. Z mnogo odpovedovanja sta si sezidala tudi hišo. Pred dvema letoma je z delom pričela v novi šivalnici v Žireh, ker se je družina preselila v novo hišo. Za njeno zdravje pa ni bilo pravega zdravila, nič več ni bilo prave volje do dela, do življenja.

In tako naše sodelavke Branke Oblak ni več med nami, od nje smo se poslovili z veliko žalostjo v srcu; s sočutjem do njenih najbližjih, ki jo bodo vedno nosili v srcu.

## Ivanki Oblak v slovo



V mesecu septembru smo se za vedno poslovili od naše upokojenke Ivanke Oblak, rojene leta 1928 na Dobračevi.

Z delom v Alpini je Ivanka Oblak pričela v oktobru leta 1961. Večinoma je delala v šivalnici, kjer je s svojo pridnostjo in prizadevnostjo opravljala različna dela - do najbolj zahtevnih faz v šivalnici.

Upokojila se je aprila leta 1984. Po upokojitvi je skrbela za družino, pa vendar ji je zdravje pred leti pričelo pešati, kar ji je prekinilo mirno upokojsko življenje.

Sedaj naše upokojenke ni več med nami; bolezen je bila močnejša od volje do življenja.

Sočustvujemo z njenimi domačimi, nekdanjo delavko in upokojenko Ivanko Oblak bomo ohranili v dobrem in trajnem spominu.

## Marija Naglič v slovo



Poslednje slovo smo v mesecu septembru izrekli naši dolgoletni upokojenki Mariji Naglič z Logaške ceste v Žireh.

Marija Naglič je bila rojena leta 1916 v Žireh in se je glede na tedanje razmere po večjih zaposlitvah od leta 1936 dalje, pa do dela v tedanjem »Čevljarstvu Metka« v Žireh od 1955 do 1959 leta, v Alpini zaposlila julija leta 1959 - najprej kot delavka v

proizvodnji, od leta 1966 pa je opravljala delo snažilke. Upokojila se je maja leta 1970.

Življenje nikomur ne prizanaša, tako vemo, da tudi Mariji Naglič ni bilo prizanešeno, predvsem zadnja leta, ko je bila bolezen vse hujša, pa vendar so ji ob strani stali dobri ljudje.

Vsi, ki smo jo poznali, bomo Marijo Naglič ohranili v dobrem in trajnem spominu.



Tudi stroj za menjavo denarja za žetone imamo



S sestanka vodstva svobodnih sindikatov



Zbralo se je kar precej radovednežev in športnih navdušencev



Petri sta čestitala predsednik odbora za šport Zoran Kopač in župan občine Žiri Bojan Starman (na sliki)

## Ob 60-letnici organiziranega lovstva v Žireh

Konec septembra je Lovska družina Žiri, ki šteje 34 članov, pripravila razstavo v počastitev 60-letnice organiziranega lovstva v Žireh in 50-letnice Lovske družine Žiri.

O začetku lova na Žirovskem težko govorimo, z gotovostjo pa lahko povorimo o začetku organiziranega lovstva na Žirovskem. Novembra bo minilo natanko 60 let, ko so se sestali zakupniki - 11 jih je bilo - in ustanovili društvo z vsemi pisanimi pravicami in dolžnostmi do lova. Lovsko družbo, ki je začela delovati novembra 1936, so sestavljali: dr. Ernest Demšar, Matija Dolenc, Ivan Kavčič, Josip Maček, Franc Gruden, Ivan Blažič, Matija Jurca, Milan Dolenc, Maks Seljak, Jakob Peternelj, Ivan Leskovec in Ivan Lengar, ki je v času ustanavljanja lovske družbe umrl.

Ustanovni člani Lovske družine pa so bili: Jožef Maček, Janez Jan, Franc Gruden, Janez Albreht, Karel Berčič, Johan Jesenko, Milan Dolenc, Filip Vrhovec, Vinko Žakelj, Urban Majnik, Ivan Blažič, Franc Grošelj, Matija Dolenc.

Razstava, ki so jo pripravili v Galeriji, ponazarja zgodovinski razvoj družine; vidi se napredek v odnosu do narave; prav tako v tehniki, saj smo videli tu od pasti, do sodobnih lovskih pušk. Vse skupaj polepša likovno delo na temo lovstva in narave nasploh; razstavo pa zaokrožajo predmeti, izdelani n.pr. iz lesa oz. naslikani na stare opeke. Motivi so seveda lovski in kar primerni za dekoracijo stanovanja.

N. P.

## Petra Rampre sedaj že med najboljšimi na svetu

Uspehi naše Petre Rampre se kar nizajo. Potem, ko je z ekipo Slovenije osvojila evropsko prvenstvo, oziroma dosegla drugo mesto na odprtem prvenstvu ZDA (skupaj s Katarino Srebotnik), sta se obe dekleti izkazali tudi na svetovnem ekipnem prvenstvu mladink do 16. leta v Zürichu.

To znamo ceniti tudi v Žireh, saj se je na sprejemu pred Zadružnim domom zbralo kar precej teniških navdušencev in vseh tistih, ki znajo ceniti športne dosežke svetovnega formata.

V imenu odbora za šport pri občinskem svetu je Petri čestital njegov predsednik in član občinskega sveta Zoran Kopač. Spregovoril je tudi župan občine Žiri Bojan Starman, ki je ugotovil, da gre pri Petri spet za dosežke, na katere smo lahko ponosni in jih zato velja vsestransko podpirati. Župan je izročil Petri tudi občinsko nagrado za ta dosežek v višini 100.000,00 tolarjev.

Na koncu je prišlo še sladko darilo. V imenu slaščičarne Ambasada je Naser Biljali Petri podaril torto v obliki teniškega loparja in posvetilom: »Petra, ponosni smo nate.«

Sprejem je s prijaznimi pogovori vodil povezovalc radija Žiri, za vzdušje pa sta ves čas kljub hladnemu vremenu skrbela Pino in Tom.

Upamo, da bomo v Žireh še imeli kaj podobnih sprejemov.

N. P.



Z razstave ob 50-letnici LD Žiri



Na koncu še sladko darilo v obliki teniškega loparja

## Uroš Vehar evropski prvak



Kar na tekočem traku se vrstijo vrhunski uspehi žirovskih športnikov, zlasti Uroša Veharja.

Na evropskem prvenstvu v Franciji je zmagal v dramatičnem finalu, ko je v podaljšanji igri premagal domačina Perrasa s 25:19, medtem ko je bil rezultat v prvem delu izenačen 46:46

Medtem, ko je imel Uroš majhno slabost, ko je zgrešil balinčka v dvoboju s Hrvaško, zaradi česar se Slovenija ni uvrstila med ekipe, ki so se borile za kolajno, je v ekipnem dvoboju z Italijani Uroš naravnost blestel, saj je zadeval 92%. Toda, na žalost to ni bilo dovolj, da bi se naši uvrstili v polfinale in so bili peti. Toda to je šport...

N. P.



Največji mednarodni uspeh pa je na tekmovanjih za GAND-PRIX v NORDIJSKI KOMBINACIJI dosegel Gašper Poljanšek z 19. mestom med najboljšimi tekmovalci v tej disciplini. To je največji tekmovalčev in klubski uspeh v nordijski kombinaciji.

## Vreme ovira izvedbo tekmovanj v skokih

Na državnih prvenstvih v poletnem obdobju so bili najuspešnejši; člani: Primož Kopač 2. mesto, zmagovalec Samo Gostiša – Ilirija; starejši mladinci: Jernej Kumer 17. mesto, zmagovalec Primož Peterka – Triglav; mlajši mladinci: Miha Albreht 6. mesto, zmagovalec Blaž Vrhovnik – Ilirija; dečki do 15 let: Miha Albreht 2. mesto, zmagovalec Blaž Biban – Dolomiti.

Torej, zelo uspešna sta bila Primož Kopač med vso slovensko elito in Miha Albreht med osnovnošolci – 2 srebrni kolajni.

Mlajši tekmovalci še niso zaključili, predvsem zaradi deževja, ki ovira izvedbo tekmovanj.

Janez POLJANŠEK



Regulacija Jezernice je prva faza pri rekonstrukciji Jezerske ceste

## Asfalt že na vsakem koraku

Gradbena dela je ta čas videti v Žireh na vsakem koraku.

Potem, ko smo se že navadili, da v starih Žireh urejujejo kanalizacijo, smo ta mesec pričeli del v potoku Jezernica inr azširjanju glavne ceste, pa tudi priprav na asfaltacijo nekaterih stranskih cest v občini.

Tajnik občine Andrej Poljanšek pripoveduje:

»Regulacija oz. premik vodotoka Jezernice je temelj za rekonstrukcijo in razširitev Jezerske ceste. Z deli smo začeli tako pozno jeseni zato, ker smo morali prej dobiti niz soglasij. Upam, da nam bo uspelo hitro nadaljevati z gradnjo, tako da bomo imeli 5 m široko cesto, z enostranskim 1,5 m širokim pločnikom.

Drug projekt teče v sodelovanju z družbo za državne ceste (DDC); tu

gre za delno razširitev cestišča, tudi z delno rekonstrukcijo ceste od Žvrline do Dobračeve.

Občina krije stroške zemeljskih del, dovoza materiala in njegove vgraditve; država pa projekte, asvaltiranje in, upamo, stroške infrastrukture.

Tudi sicer se vsepovsod po občini pripravlja obnova cest, ki bodo deloma asfaltirane že letos: – Jarčja dolina–Koprivnik; od sušilnice do Ledinice; del ceste od Goropek proti Opalam; v Melcovi grapi od Čufarja do Mojškrča.

Asfaltirano bo tudi parkirišče levo od Zadrúžnega doma in igrišče pri šoli.

Na drugih odsekih pa se podobna dela pripravljajo in bodo ceste asfaltirane v naslednjih letih.

## Tudi Albin Jesenko v reprezentanci

Albin Jesenko se je na prvenstvo za državni rang tekmovanja v pikadu uvrstil med prvih deset.

To je tudi odskočna deska za nastope v državni reprezentanci, za akteroj Albin letos že nastopal na evropskem prvenstvu v Belgiji, kjer je bil z ekipo tretji, med posamezniki pa 64. med 1000 tekmovalci.

## Na področju varstva se premika

Občina Žiri (oz. svet) bo v kratkem razpisal koncesijo za varstvo predšolskih otrok in hkrati pripravlja vse potrebno za razširitev obstoječega vrta.

## Kolofon

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznovnik, Bogo Filipič, Helena Kavčič, Slavko Kristan, Tatjana Pirnat, Silva Pivk, Neško Podobnik – glavni in odgovorni urednik. Naklada: 2.400 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj