

# DELO življenjski

ZAJEC ALFONZ  
LOŠKA C. 56  
64226 ŽIRI

POŠTINA PLAČANA PRI  
POŠTI 64226 ŽIRI



## Čisto zares, vsak lahko pomaga

Prednovoletno obdobje je čas, ko v poslovnem in tudi zasebnem življenju ugotovljamo ali smo bili pri svojem delu v minulemu letu uspešni ali ne; hkrati delamo načrte za naslednje leto.

V Alpini bomo zastavljene in planirane naloge in cilje za leto 1995 v glavnem uresničili. Poslovno leto 1995 osebno ocenjujem kot precej uspešnejše od leta 1994.

Realno moramo biti zadovoljni, če bomo v tem, za izvoznike nemogočem letu, dosegli pozitiven rezultat v tekočem poslovanju. Mi smo v teh razmerah pospešeno ukvarjali z lastnimi problemi. Mislim, da smo veliko naredili za izboljšanje kvalitete poslovanja in notranjo preobrazbo, v smislu omogočanja dolgoročne perspektive in razvoja. Seveda pa ne morem biti zadovoljen s hitrostjo spreminjanja in preobrazbe Alpine v resnično poslovno uspešno, tržno usmerjeno firmo, ki bi nudila vsem zaposlenim zadovoljstvo in normalen zaslužek, lastnikom pa vsaj minimalne dividende, ob dobičku, ki bi hkrati omogočal tudi normalen dolgoročni razvoj podjetja. Zavedam se, da so naše plače v povprečju vsaj za deset odstotkov prenizke. Kljub temu, da so slabe, so, glede na naše rezultate, stroškovno prevelike. To se pravi, če jih bomo želeli povečati, bomo morali izboljšati učinkovitost podjetja in izboljšati rezultate poslovanja. Natančno vemo, kako izboljšati naše rezultate in tudi kje imamo še ogromne rezerve. Pa tako strašno počasi premikamo stvari na boljše! Naše socialistične razvade so se pač bolj usidrale v naše glave, kot si mislimo. Zakaj v tovarni delamo drugače kot doma? Mnogih stvari, ki jih delamo v tovarni, bi doma ali v lastnem podjetju nikoli ne naredili ali se z njimi sprijaznili, ker pač slabšajo končni rezultat.

Nikakor se ne moremo sprijazniti z dejstvom, da je skupen rezultat poslovanja Alpine odvisen prav od nas vseh in od nikogar drugega. Biti bi morali veliko bolj kritični do kvalitete svojega dela in dela svojih sodelavcev. Pometanje problemov pod preprogo je pač za končni rezultat podjetja vedno najslabša možna rešitev, kljub temu, da je seveda za posameznika, ki dela slabo, kratkoročno na videz najboljše.

Naši osnovni cilji in naloge, ki se jim bomo morali maksimalno posvečati v letu 1996, bi morale zato biti:

Pravočasno in kvalitetno opraviti naloge na področju razvoja, kar naj bi bila osnova za spopad z našo konkurenco. To naj bi nam omogočilo načrtovano prodajo 1.825.000 parov obutve.

nadaljevanje na str. 2



**BOJAN STARMAN** predsednik uprave Alpine, delniške družbe

## Zmagoslavje Miklavca



Na sliki **ANDREJ MIKLAVC** na obisku v našem servisu

26. novembra je Andrej Miklavc v Park Cityju zmagal v slalomu v svetovnem pokalu; odličen 14. je bil Matjaž Vrhovnik, točke pa je osvojil tudi Rene Mlekuž na 27. mestu

Vsi tekmujejo z Alpininimi čevlji

### Delavci bodo še sodelovali pri upravljanju

Uprava in svet delavcev sta podpisala dogovor, s katerim so urejene pravice, ki jih imajo delavci pri upravljanju družbe.

Delavci lahko v skladu z zakonom in podpisanim dogovorom uresničujejo svoje pravice individualno, preko sveta delavcev, delavskih predstavnikov v nadzornem svetu, delavskih predstavnikov v drugih organih družbe (komisije za reševanje pritožb delavcev, disciplinske komisije), preko delavskega direktorja, ki je član uprave.

Delavec kot posameznik lahko uresniči svoje pravice predvsem v zvezi z zadevami, ki so povezane z njegovim delom oz. delovnim mestom v Alpini, delniški družbi (v nadaljevanju: družbi). Ima pravico do pobude, mnenja in odgovora nanje. Pravočasno naj bi bil obveščen o vseh spremembah na svojem delovnem mestu. Od delodajalca oz. pooblaščenega delavca lahko zahteva, da mu pojasni vprašanja s področja plač, delovnih razmerij ter iz zakona o sodelovanju delavcev pri upravljanju.

Delavec ima tudi pravico zahtevati, da ga neposredno nadrejeni sprejme na razgovor, če želi izraziti določeno mnenje, pobudo, predlog ali zastaviti določeno vprašanje, lahko pa zahteva tudi pisni odgovor oz. da pisne pripombe.

Pisna mnenja in predloge lahko delavec naslovi tudi na organe družbe, zlasti na upravo, nadzorni svet ali svet delavcev.

Pristojnosti sveta delavcev so določene že v zakonu. Dogovor o sodelovanju delavcev pri upravljanju pa, poleg že zakonsko določenih, pristojnosti sveta še nekoliko razširja. Uprava mora npr. svetu delavcev predložiti v soglasje sprejem splošnih aktov, s katerimi se natančneje urejajo pravice delavcev in položaj delavcev na podlagi zakona o delovnih razmerjih ter program za razreševanje presežnih delavcev, ki ima za posledico prenehanje delovnega razmerja.

Člani sveta delavcev imajo pravico do mesečnega posvetovanja z delavci o vprašanjih, ki se bodo obravnavala na svetu oz. pravico do izobraževanja, potrebnega za učinkovito delo sveta.

Stroške za delo sveta krije delniška družba. Za udeležbo na sejah izven rednega delovnega časa pripada članom sveta delavcev tudi sejnina v višini 80% vsakokrat veljavne višine cele dnevnice za službena potovanja v državi.

V dogovoru je predvidena tudi možnost skupnih posvetov med upravo in svetom, kadar je to potrebno zaradi učinkovitejšega dela in boljše obveščenosti dogovornih strank.

Uprava in svet delavcev lahko ustanovita tudi posebne skupne koordinacijske odbore.

**Nejko PODOBNIK**

## Skupen cilj vseh je uspešno poslovanje

Prihajajočemu letu v dobrodošlico velja vsekakor napisati nekaj spodbudnih misli, ki naj bi bile po možnosti rezultat leta, ki se počasi poslavlja in v katerem smo se srečevali z mnogimi predvidenimi pa tudi nepredvidenimi težavami, ki smo jih reševali bolj ali manj uspešno. Vedno smo skušali zagotoviti, da bi tovarna v teh (zlasti za obutveno industrijo) težkih časih poslovala tako, da bi si zagotovili ne samo obstoj, temveč tudi razvoj.

Prilagajanje povpraševanju, sposobnost konkuriranja tako glede cene kot kvalitete in pravočasno izdajanje so predpogoj in osnova za nadaljnji obstoj podjetja.

Ko ocenjujem leto 1995 in plan za naslednje leto, menim o omenjenih vprašanih naslednje: kar zadeva prilagajanje povpraševanju, je skupna naloga komercial in razvojnih oddelkov, za katero smatram, da je bila v preteklem letu dobro opravljena. Predstavljene kolekcije so naši večji kupci ugodno ocenili, tako na športnem kot na modnem programu. To je dobra osnova za naslednje leto. Malo pozno (upam, da ne prepozno) smo razvili program rolerjev, ki



Direktor proizvodnje Janko Rejc

naj bi uravnotežil proizvodnjo preko vsega leta in naj bi bil letna alternativa smučarskim čevljem.

Še vedno pa nekako ne »shodimo« na moškem programu in tudi brizgani program bi potreboval nekaj osvežitve. Aktivnosti na tem področju so že začete, rezultat naj bi se pokazal že v sezoni jesen-zima 1996/97. Pred razvojno-pripravljalnimi službami je zares veliko dela, da bodo pravočasno in kvalitetno izdelane tako kolekcije kot potniške kolekcije.

Isto velja tudi za pripravo proizvodnje.

Cena in kvaliteta sta povezana dejavnika, ki pogojeta uspešnost posameznega izdelka in za katera veljajo samo neusmiljeni zakoni trga. Ob tem se takoj postavlja vprašanje: ali smo lahko s svojimi produkti, vsemimi svojimi stroški, navadami in razvadami, svojim ugledom med potrošniki, ki so v očeh Evropejca oz. Američana tudi posledica geografskega položaja in zgodovine-konkurenčni?

Ni nas treba biti sram, saj Alpina tudi v svetu nekaj pomeni; bolj se velja zamisliti, kako s svojim delom prispevati k povečanju ugleda preko izdelka, ki ga ponujamo na trgu. Z nekalitativnim izdelkom in prevelikimi stroški zanesljivo ne. Prav stroški so po mojem mnenju najšibkejša stran našega poslovanja letos. Temu bo potrebno posvečati v prihodnje več pozornosti.

V letošnjem letu smo načrtovali zmanjšanje obsega zalog t.i. viškov in »škartov«, vendar nam to ni prav posebno uspelo. Prav ta čas v montažnih oddelkih uvajamo sistem predpakiranja, za katerega sem prepričan, da bo izboljšal razmere na tem področju, seveda ob predpostavki, da bodo napake na izdelkih odpravljene znotraj proizvodnje.

Naslednje leto bomo v naše poslovanje začeli uvajati tudi ISO standarde. Razume se, da bomo ob tem morali odpraviti marsikatero pomanjkljivost in malomarnost.

Kot že rečeno je izredno pomemben dejavnik uspešnega poslovanja spoštovanje rokov, ki se kaže v pravočasnih dobavah. Že nekaj let opažamo, da so roki dobav od naročil do pošiljk kupcem vsako leto krajši. Tako so vse bolj izražene t.i. mrtve sezoni, prav na vseh programih. Posebno izraziti postajata prehodni obdobji na modnem programu marca in oktobra.

Zaradi vsega tega bomo še bolj morali računati na prerazporejanje delovnega časa, saj si enostavno ne smemo privoščiti kasnitve dobavnih rokov.

To so tri osnovne usmeritve, katerim namenjam na področju proizvodnje nameniti v prihodnje največ pozornosti.

Namerno sem se tokrat izogibal številkam, saj bodo podrobno predstavljene v okviru plana.

Prilagoditev trem zahtevam zanesljivo ne bo enostavna, vendar upam, da se bomo znotraj kolektiva, kot tudi s pristojnimi organi delniške družbe uspeli dogovoriti in doseči tako skupen cilj – uspešno poslovanje.

## Čisto zares...

(nadaljevanje s 1. strani)

S tesnim sodelovanjem med komercialami, razvojnimi oddelki, proizvodnjo in našimi poslovnimi partnerji doseči znižanje materialnih stroškov na enoto proizvoda in tako povečati novo vrednost proizvodnje najmanj za pet odstotkov.

V proizvodnji mnogo bolj kvalitetno kot letos izdelati planiranih 1.825.000 parov.

Ob tem dejansko realizirati plane minut v proizvodnih oddelkih, ki so za pet odstotkov višji, kakor bo realizacija v letu 1995. V številkah to pomeni skupno 88 milijonov minut v proizvodnih oddelkih Alpine. Verjetno bodo potrebne tudi nekatere kadrovske zamenjave v oddelkih, ki kronično dosegajo slabše rezultate od planiranih.

Bistveno povečati nagrade in izplačila za opravljeno delo in direktno ustvarjanje nove vrednosti, na račun najrazličnejših izplačil, ki niso v nobeni povezavi z ustvarjanjem nove vrednosti podjetja. V tovarni, katere osnovna dejavnost je proizvodnja obutve, je skoraj absurdno, da od skupno izplačane mase osebnih dohodkov 21 milijonov DEM dobijo delavci za opravljene ure samo 5.500.000 DEM ali približno 26% od skupne mase. Ta odstotek se mora v naslednjem letu povečati od 26 na 33%.

Velike rezerve vidim tudi v nabavah, kjer bo potrebno bistveno izboljšati kvaliteto, v smislu bolj sistematičnega dela z dobavitelji, večji analizi nabavnih možnosti; vse v smislu cenejših nabave. Ta ugotovitev ni neka splošna nepreverjena ocena, temveč temelji na zelo konkretnih primerjalnih analizah, ki sem jih naredil in z rezultati tudi seznanil prizadete.

Tisti, ki odgovarjajo za stroške po strokovnih mestih, bodo morali v letu 1996 začeti tudi

opravljati svoje dolžnosti in odgovarjati za svoje delo.

V naslednjem letu bo potrebno še dodatno znižati število zaposlenih v režiji in obenem zapolniti nekatera, za podjetje ključna delovna mesta z visoko usposobljenimi kadri, ki bodo znali opravljati svoje delo.

Leto 1996 bo tudi leto kadrovskih in tudi manjših in pomembnih organizacijskih sprememb, ki pa so za normalno delovanje podjetja nujne. Na žalost ugotavljamo, da kar precej naših delavcev niti ne pozna svojih dolžnosti in odgovornosti, za katere jih plačujemo, kaj šele, da bi v resnici kvalitetno opravljali svoje delo.

Poiskati bo potrebno načine, kako povečati prodajo, predvsem izdelkov, ki jih proizvajamo v Alpini, na domačem trgu, ki je seveda dohodkovno najbolj zanimiv, ker imamo preko svoje mreže dostop do končnega kupca.

Seveda sem naštel samo nekaj usmeritev in nalog za leto 1996. Ostale naloge in cilje bomo seveda natančno opredelili v naših planih. Za kvalitetno izpolnjevanje ciljev in zadanih nalog bo potrebno sodelovanje prav vseh zaposlenih in tudi izvoljenih organov nove delniške družbe.

Na koncu bom ponovil staro misel, ki pa je za našo nadaljnjo usodo zelo pomembna. Dokler bomo vsi skupaj vlekli ta voz (Alpino) v isti smeri, se bo premikal, drugače pa ne. Praktičen primer nasprotnega smo imeli priliko videti v lanskem letu in to tudi občutiti v svojih denarnicah.

Upam, da bodo na novo izvoljeni organi kvalitetno opravili svoje delo in tudi v celoti prevzemali odgovornosti za rezultate svojega dela.

Bojan STARMAN

Janko REJC





Seje izvršnega odbora sindikata. V sredini predsednik Milan Sovinc

## Kako zadržati pridobljeno

V zadnjih mesecih, ko smo se preoblikovali v delniško družbo, smo veliko govorili o organih družbe in velikih razmerah tudi svojo (in to vedno večjo) vlogo. O tem sem se pogovarjal z izvršnim odborom svobodnih sindikatov Alpine, ki ga sedaj vodi MILAN SOVINČ.

»Mi poznamo svojo vlogo,« so zardili. »Vemo tudi, da delujemo v spremenjenih razmerah; to pa ne pomeni, da delujemo preko različnih predstavnikov, kot so npr. svet delavcev ali delavski direktor. Določeno tovrstno sodelovanje je sicer nujno, vendar je značaj našega dela tak, da moramo delovati politično in neposredno, tudi npr. z upravo.

Ta čas se med drugim ukvarjamo s problemi, ki spremljajo plače oz. izpolnjevanje kolektivne pogodbe. Še vedno je v naši pristojnosti sodelovanje na disciplinskih obravnavah, kjer zastopamo člane sindikata...

To našo vlogo odigravamo tudi na drugih področjih, kjer se kaj dogaja in kjer vemo, da posamezen delavec ali skupina zaposlenih ne bi mogla doseči, kar lahko sindikat. Tu mislimo na pravice, ki jih imajo člani sindikata.

Poudarjamo pa, da pri tem ne delamo razlike med člani in nečlani sindikata. Posebno, če gre za sistemsko vprašanja in rešitve, se zavzemamo za vse zaposlene. Pri tem še posebno izpostavljamo sistemizacijo delovnih mest in sistem nagrajevanja.

To je že dolgo obljubljeno in upamo, da bo to kmalu res narejeno. To kar se dela sedaj, je sistem popolnoma porušilo, saj grupe delijo po ljudeh in ne na podlagi opisov in ugotovljene resnične zahtevnosti delovnih mest.

Po našem mnenju bi v neurejenih razmerah le nekaterim lahko popravili grupo, če bi bilo to za funkcioniranje poslovanja res ključnega pomena, pa še to zelo preudarno in samo za določen čas.

Kot smo že rekli, zastopamo vse delavce (ne glede na članstvo).

Pri tem nas včasih ovira dejstvo, da imamo v nekaterih okoljih (strokovne službe) premalo poverjenikov, da bi poznali problematiko. Tako se včasih vključujemo šele tedaj, »ko gori«. Upam, da bodo tudi tu ljudje spoznali našo vlogo, saj gre predvsem za njihove koristi.

Drugače pa imamo zlasti v proizvodnji dobro mrežo poverjenikov, zato tudi lažje zastopamo interese delavcev.

Sicer pa svojega dela ne obešamo na veliki zvon; delamo bolj le v ozadju, zato marsikdo niti ne ve za našo vlogo.

Dobro se zavedamo, da se bodo s spremembo sistema zmanjševale pravice zaposlenih, zlasti s področij kot so letovanje, dopust in podobno. V sindikatu bomo skrbeli vsaj za to, da te izgube ne bodo prevelike, ali da upočasnim dogajanja v tej smeri,« so še zatrdili predstavniki svobodnih sindikatov.

## Nejko PODOBNIK



Predsednik uprave Bojan Starman in predsednik sveta delavcev sta podpisala dogovor o sodelovanju delavcev pri upravljanju

## Svet delavcev misli na nas

Svet delavcev sicer ne sodi med organe delniške družbe (d.d.), je pa zakonita možnost samoorganiziranja delavcev. Da bi bilo bolj jasno, se danes pogovarjamo s predsednikom sveta delavcev Markom KAVČIČEM.

### Delo-življenje:

Kako bi torej opredelili vlogo sveta delavcev?

### Marko Kavčič:

Vloga sveta delavcev je drugačna, kot so bile včasih pristojnosti in naloge delavskega sveta. Medtem ko je imel delavski svet upravljalško vlogo, je svet delavcev omejen na socialna in kadrovska vprašanja, ki zadevajo delavce. Njegova vloga je tudi pri sprejemanju posameznih aktov družbe, zlasti tistih, ki zadevajo prej omenjeno problematiko. Med temi je pomemben dogovor o soupravljanju, ki ga sopodpišeta uprava podjetja (nekdanji kolegij, skupaj z delavskim direktorjem).

### Delo-življenje:

Se vam zdi, da ste s podpisom tega akta kaj pridobili?

### Marko Kavčič:

Smatram, da je dogovor o soupravljanju uspeh za svet delavcev. Mislim, da smo z upravo našli skupne točke, v zadovoljstvo obeh strani. Najbolj pomembno je, da se bo od sveta delavcev moralo dobiti soglasje pri spremembah aktov oz. pri razreševanju problematike tehnoloških viškov, kar je vsekakor zelo pomembno, saj gre lahko za prenehanje delovnega razmerja.

### Delo-življenje:

Ali niso to pravzaprav naloge sindikata?

### Marko Kavčič:

Sindikat se loteva teh vprašanj politično na eni strani, na drugi strani pa z obravnavanjem posameznih primerov.

Svet delavcev pa se v to vprašanje vključuje globalno, to je z normativnim urejanjem teh vprašanj (akti). Ali npr. sprejemanje aktov za dodelitev letnega dopusta ali njegovih sprememb. Podobno velja za spremembe na področju letovanja.

Ali pa vloga na še bolj pomembnih področjih, kot je sprememba sistemizacije delovnih mest in sistema nagrajevanja. Pa tudi pravico obveščeni v zvezi s poslovanjem. Če vse to primerjamo s pristojnostmi nekdanjega delavskega sveta, je res precej manj, vendar zelo pomembno. Sicer se svet zavzema za take delavske pravice (na globalni ravni), ki bi z izboljšanjem gospodarjenja prinesla večjo socialno varnost.

### Delo-življenje:

Kakšni pa so vaši prvi vtisi pri delu sveta delavcev?

### Marko Kavčič:

Razumljivo je, da smo se v začetku ukvarjali bolj sami s seboj in določitvijo osnovnih nalog lastnega delovanja. V začetku smo morali spoznavati tudi vloge organov družbe in medsebojnega razmerja.

### Delo-življenje:

Kako pa ocenjujete stike, ki ste jih že vzpostavili z organi družbe, kot sta na primer nadzorni svet in uprava?

### Marko Kavčič:

Mislim, da je sodelovanje za začetek kar dobro; dalo pa bi se še kaj napraviti. Na svoje seje vabimo vedno delavskega direktorja (ki je član uprave) in ostale člane nadzornega sveta, ki smo jih sami izvolili (4). Pa tudi ostale člane uprave.

Med drugim na sejah obravnavamo poročila o delu teh organov.

Kar zadeva upravo, je sodelovanje prav tako dobro. Morda bi bilo dobro, da bi bila nekatera gradiva za seje temeljiteje pripravljena.

### Delo-življenje:

Svet delavcev verjetno ne more biti le samemu sebi namen.

### Marko Kavčič:

Seveda ne, zato si želimo tudi sodelovanja z delavci; računamo na to, da bodo ljudje opozarjali, predlagali; to bo povečalo vlogo sveta delavcev.

## Nejko PODOBNIK

## Ne šivajo več notranjih čevljev

Vodja obrata na Colu, Stane Čar, pripoveduje:

»Spremembe doživljamo tudi na Colu; medtem, ko smo prej v celoti izdelovali notranje čevlje za smučarske čevlje, sedaj na Colu le sekamo sestavne dele, ki jih nato vozijo v šivanje k zasebniku Arčonu v Miren pri Gorici. Poleg tega pa v celoti izdelujemo zgornje dele za tekaške čevlje in trekking program.

Ta sprememba programa je zahtevala v našem obratu določene prilagoditve. Seveda vsaka sprememba vpliva na razmere. Če se ljudje učijo novih stvari, zanesljivo ne morejo narediti toliko, kot so doslej. Podobno je s kvaliteto. Sicer pa je tudi vsaka odločitev, kdo naj kaj dela, da bo za podjetje boljše, stvar tehtanja različnih vzrokov in posledic. In za vse zanesljivo ni prav...«

Pa pogledjmo kako o samem delu razmišljajo delavci v obratu:

**Martina Vidmar, vstava podloge oz. gobe:**

Delam štiri leta, saj sem se zaposlila tukaj po osnovni šoli, tako da nimam kvalifikacije. Rada delam, čeprav je veliko dela z lepili. Norma je kar zahtevna, tako da zaslužim okoli 35.000,00 tolarjev.



**Brigita Stožinić je Žirovka**, ki je končala štiriletno čevljarstvo šolo. Izgleda, da ji strokovno znanje pri delu pomaga, saj dosega normo od 110 do 115% in tako zaslužim okoli 45.000,00 tolarjev.

»Vidim marsikatero pomanjkljivost: pri tem mi znanje, ki sem si ga pridobila, kar prav pride. V Žiri pridem kar precejkrat, še vedno me vleče v domač kraj...«



**Marija Kovšča:**

Izdelujem vzorce smučarskih čevljev za japonskega naročnika. V Alpini sicer delam že dvanajst let. Norma je kar visoka, tako da mi uspeva zaslužiti 38.000,00 do 40.000,00 tolarjev. Važno je, da je delo dobro pripravljeno, da ni živčnosti. Za naprej si želim, da bi se plače malo povišale – norme pa ne.

**Marjan Faganel, sekanje sestavnih delov za pancarje:**

Sestavne dele sekam iz umetnih materialov. Ko je vse skompletirano, sestavne dele vozijo k Arčonu, da sešijejo zgornje dele. Pri mojem delu je poleg norme pomemben tudi prihranek, saj na to dobim tudi doplačilo. Tu delam sedaj tri leta, zdi se mi, da sem se kar dobro priučil, tako da povečini dosežem normo. Tako zaslužim okoli 35.000,00 tolarjev.



**Ivanka Leban – štrobi šivanje:**

V obratu na Colu sem že od vsega začetka, saj imam skupaj 32 let delovne dobe; od tega sem osem let delala v tekstilni industriji. Odkar sem v Alpini, sem praktično delala na vseh fazah. Tako obvladam delo, čeprav sem se priučila. Kljub temu mislim, da je ponekod normo res težko doseči. Pri štrobi šivanju mi to uspeva.



**Nataša Vidmar:**

Imam srednjo šolo, – sem čevljarji tehnik, vendar po petih letih, odkar sem na Colu, še vedno delam na normi. Mislim, da bi morali biti pristojni na take stvari bolj pozorni in tistim, ki imamo za določeno delo primerno izobrazbo – da se uveljavijo na zahtevnejših delovnih mestih.

Tokrat so govorili bolj delavci iz neposredne proizvodnje, ki ponavadi nimajo toliko priložnosti povedati svojega mnenja in predlogov.

Na videz vsakdanja vprašanja, so lahko dobra spodbuda za razmišljanje vodstvenih ljudi in drugih strokovnjakov.

Nič se ne da izboljšati, je najlaže reči; poiskati idealne rešitve ni mogoče, ker jih ni; nekaj narediti, da bo prav za podjetje in delavce, se pa tu in tam da. Če ne takoj, pa jutri...

**Nejko PODOBNIK**

## 1200 parov v Novem Marofu

Delniška družba Zagorka v Novem Marofu, katere večinski lastniki so mali delničarji (53%), je nastala iz obrata v nekdanjem našem kooperantu Tatjana Marinič.

Proizvodnja v obratu, kjer je zaposlenih okrog 200 delavcev, vodi Vera Čurdija. Mlada obratovodkinja poskrbi, da obrat, ki trenutno dela le za nas, dnevno izdela od 1000 do 1200 parov zgornjih delov, od tega okrog 400 parov colorado obutve, 300 parov trekking in 400 parov tekaške obutve.

»Sodelovanje z Alpinimi strokovnjaki je kar v redu,« je povedala. »Če kaj ni v redu, se hitro dogovorimo. Oskrbujejo nas tudi v redu, le plačilo je sedaj slabše, saj dobimo za par izdelanih zgornjih delov manj kot dosedaj. Razume se, da zato tudi mesečni zaslužek delavcev ne more biti visok (sreča je, da ima večina vsaj majhen prihodek od zemlje),« pravi obratovodkinja.

**Nejko PODOBNIK**

## Ponovno sodelujemo z Arčonom

»Da, ni dolgo nazaj, ko smo že sodelovali z vami,« pravi g. Arčon v svoji zasebni delavnici v Mirnu pri Gorici, nekdanjih prostorih Mebla.

»Mislim, da bomo kos tej nalogi, saj smo v preteklosti že sodelovali s podobnimi podjetji in opravljali podobna dela. Zato imamo tudi večletne izkušnje, ki nam pomagajo pri delu. Seveda ni moč pričakovati, da bo šlo vse gladko. Uskladiti moramo delovanje tako strokovnjakov Alpine kot nas tu v Mirnu.

Pri delu nas ovirajo tudi neprimerni prostori in upamo, da bomo proizvodnjo v kakšnem letu organizirali v drugih, za čevljarstvo proizvodnjo primernejših prostorih.

Skratka, sem optimist; če bo vsak od nas, ki smo vključeni v to delo, strokovno in dosledno opravil svoje delo.

»Mislim, da se kar dobro uva-jamo,« je ugotavljala gospa Nadja Durnik, ki v delavnici koordinira delo na traku.

»Delavke so podobna dela že delale in pričakujem, da večjih težav ne bomo imeli, čeprav je razumljivo, da je v začetku nekaj neusklajenosti.«

**Nejko PODOBNIK**

## V premislek

*Če boste spremenili težave v priložnosti, boste ugotovili, da brez njih ne bi bilo pravega uspeha.*

*Mark H. McCormack*

*Verjemite strokovnjakom, da se motijo – in jim prav zato zaupajte.*

*Harvey Mackay*

*Da zamisli spremenimo v dejanja, je potrebno veliko vztrajnosti in volje, prepričanja – in strasti.*

*Ted Levin*

*Izberi si delo, ki ga ljubiš, in ne bo ti treba delati niti en sam dan v življenju.*

*Konfučij*

*Narava je dala človeku dve ušesi in en jezik, kar je namig, da naj bi človek več poslušal, kot govoril.*

*Avtor neznan*

*Težko preživimo z izrazi kot: lep, pravi, razkošen. Potrebujete nekaj, kar je mogoče izmeriti.*

*Philip B. Crosby*

**Uredništvo**



## Vedno večja ponudba

Italija predstavlja naše najpomembnejše nabavno tržišče, zato ni naključje, da smo si tudi letos ogledali sejem LINEA PELLE v Bologni, od 15. do 17. novembra. To je največji sejem materialov za potrebe tekstilne in usnjarsko predelovalne industrije, ki poteka dvakrat na leto. Na njem se je predstavilo preko 900 razstavljalcev, največ seveda italijanskih. Med številnimi razstavljalci so bila zastopana tudi naša podjetja, med njimi naši poslovni partnerji: Sava, Melamin, Okroglica, Konus in drugi.

Tokratni sejem je bil v znamenju modnih teženj in usmeritev (tendenc) in predstavitve materialov za sezono jesen-zima 1996/1997. Priprava na kolekcijo zima 1996/1997. Priprava na kolekcijo se je v Alpini začela že pred sejmom v Bologni. Praksa zadnjih let je namreč, da že pred sejmom iščemo in naročimo nove materiale, ker kupci želijo prve vzorce obutve veliko prej. Tako nam sejem ne more več dati kakšnih napotil, temveč samo potrditev ali nepotrditev naše usmeritve, čeprav se na podlagi zbranih informacij s sejma in želja naših kupcev tudi odločamo, katere materiale vgraditi v čevlje.

Prevladujoči materiali, ki bodo zaznamovali kolekcijo jesen-zima 1996/97 so: napa, boksi, lakasto usnje s prešanimi vzorci, gladki laki. Za »college« stil pa prevladujejo polirani boksi. Veliko je tudi imitacij plazilcev (reptilov) v kombinaciji z različnimi elastikami. Prevladujoča barva je črna, precej je tudi rjavih odtentov, predvsem temno rjavih.

Če so bile še lansko leto v modi zvončaste pete, letos prevladujejo debele, čolaste pete. Tudi podplati so zelo grobi. Ena od novosti pri podplatih so »kare« podplati; oblika kopita je širša, na koncu prisekana. Ta oblika podplata je, za spremembo, tokrat namenjena moškim.

Seveda je možno na sejmu dodatno naročiti vzorčne materiale, ki naj bi bili dobavljeni v čim krajšem roku. Tako je bilo tudi letos, ko smo obiskali naše

poslovne partnerje. Seznanili so nas z novostmi, ki jih pripravljajo za prihodnjo sezono jesen-zima; z njihovimi prednostmi in cenami. Ponudba je bila zelo pestra. Ko se takole sprehajaš med razstavnimi prostori in opazuješ živahen sejemski utrip, kaj hitro ugotoviš, da je trg nasičen z novimi materiali. Dobaviteljev je iz leta v leto več, tako da na tem področju vlada zelo velika konkurenca. Sami lahko izberemo za nas najugodnejšega ponudnika, gledano z vidika kvalitete ali cene.

Dejstvo je, da je najuspešnejše dolgoletno sodelovanje z istimi dobavitelji, kar pa je pri dobavi za modno obutev velikokrat težko, saj se materiali zelo hitro spreminjajo. Tako je treba iskati in navezovati stike tudi z novimi dobavitelji, ki so v začetku velikokrat cenejši. Kasneje so ti materiali lahko precej dražji, ker dobavitelji pogosto zahtevajo predplačila, saj nam kot novemu kupcu ne zaupajo. Običajno imajo tudi daljše roke dobave, kar je za nas nesprejemljivo. Tako smo mnogokrat zelo omejeni, zato je treba pretehtati več dejavnikov, preden se odločimo za neznanega dobavitelja.

Pri tem moramo upoštevati tudi razmere, v katerih poslujemo. Eden od problemov so npr. razdrobljena naročila, ki jih dobivamo v nabavno službo. To povečuje stroške nabave in transporta v celoti.

Problem se pojavi že pri naročanju vzorcev in nas spremlja vse do rednih naročil. Izdelava vzorcev je zelo pomembna, saj so od kvalitetne izbire materialov in od pravočasne izdelave kasneje odvisna tudi naročila kupcev.

To je samo nekaj novosti, na nas samih pa je, kako bomo to znali izkoristiti. Modne novosti se zelo hitro spreminjajo, časovni zamik zmanjšuje. Moda je tudi pri nas postala svobodnejša in vse več je posameznikov, ki želijo z obutvijo in oblačenjem poudariti svojo osebnost.

**Nataša JEREB**

## Popravek

V prejšnji številki Deloživljenje je tiskarski škrat v sestavku V montaži modne obutve nov ring sistem »določil«, da naj bi na novem ringu izdelali kar 1500-2000 parov. To seveda ni res, zato se vam opravičujemo.

**Uredništvo**



## Smučarski sejem v Ljubljani v pravem času

Konec prejšnjega meseca in v začetku decembra je bila na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani odprta »največja športna trgovina«, kot je sejem Šport in rekreacija poimenoval direktor Gospodarskega razstavišča BORUT JARŠE. S tem se velja strinjati, saj je 216 razstavljalcev iz trinajstih držav zasedlo 4.500 kvadratnih metrov sejemske površine.

Podobno je menil predsednik Olimpijskega komiteja Slovenije mag. JANEZ KOČIJAČIČ, ki je menil, da se tudi s tem Slovenci uvrščamo med športne narode.

»Seveda je sodelovanje na poslovnem področju, ki pride tu lahko do veljave, za razstavljalce najpomembnejše.

Čeprav sejem ni humanitarna ustanova, je vendarle koristno, da tu ljudje lahko kupijo opremo ceneje ali kupijo celo staro, kot je mogoče letos. Vemo namreč, da marsikdo nima dovolj denarja, da bi kupil novo.«

Vsem razstavljalcem je Janez Kocijančič zaželel veliko uspehov, v stilu velikega uspeha naših smučarjev v Park Cityju.

Naš razstavn prostor, ki je bil med največjimi, je bil urejen v domačijem stilu, na dobri lokaciji...

Pohvaliti velja komercialno in oblikovalce, ki so le dan po velikem zmago-slavju Andreja Miklavca, Matjaža Vrhovnika in Reneja Mlekuža pripravili barvni plakat zmagovalca v slalomu v Park Cityju Andreja Miklavca. Napis na plakatih pomeni dobro poslovno potezo...

Prodajo na sejmu je prevzela športna prodajalna iz Ljubljane, pomagali pa so nekateri strokovnjaki iz vodstva malo-prodajne mreže in servisne službe.

Poslovodkinja Milka Rihar je na začetku menila: »To je kar velika odgovornost za uspeh, prodajo in za vso zalogo. Upam, da bo prodaja dobra, podobno kot preteklo leto. Pričakujemo obiskovalce iz cele Slovenije.

## Uspel sejem

Kar lepo je bilo pogledati mlade prodajalce, ki so skušali prodati svojo odsluženo opremo ali s pomočjo staršev nabaviti novo.

»Tako številnega obiska kot je bil letos, že ni bilo nekaj let,« so povedali poznavalci. »Prostor sam sicer ustreza (večnamenska dvorana osnovne šole), le v kombinaciji s športno prodajalno je manj primeren. Bolje bi bilo, če bi sejem lahko pripravili v družbenem domu Partizan.«

Kljub vsemu pa lahko ocenimo, da je letošnji sejem kar dobro uspel. Vsi pa smo si bili edini, da bi še veliko boljše, če bi bilo kaj snega. Toda na to smučarski entuziasti iz smučarskega kluba res ne morejo vplivati.

Blago smo dobili tudi iz nekaterih drugih prodajalnih in iz Alpine. Moti pa me, da ne moremo prodajati na obroke (čeke); to bo sigurno vplivalo na prodajo.«

**Kaj pa menijo obiskovalci in kupci?**

Zdravko Kasnič, ki je s hčerko kupal smučarske čevlje: Športno opremo kupujem skoraj izključno v Alpini, drugo obutev pa kakor nanese. Mislim si, če že kupujemo, kupimo pri domačem proizvajalcu. Škoda, da ne prodajate na več čekov.

**Blaž Sagmeister in Renata Travnikar:**

Do sedaj sva kupovala obutev drugih firm (San Marco). Sedaj sva nekaj kupila pri vas, pa bi še več, če bi imeli širšo izbiro (ženske bele panterje z ustreznimi zaklopkami). Sicer so vaši čevlji tudi po designu in redu; tudi cene ustrezajo.

**Marija in Stane Jakopin:**

Pred Miklavžem kupujeva opremo za 4-letno hčerkico. Čeprav z nakupom športne obutve nimava izkušenj, sva pri vas to kar hitro dobila. Všeč nama je, da vaši ljudje znajo svetovati! Tudi cene so sprejemljive.

Iz tega lahko sklepamo, da nas ljudje kar dobro poznajo in tudi primerno cenijo. To je dobro; »kredita« pa ne smemo zapraviti z nepremišljenimi potezami. Obratno, konkurenca je tako huda, da bo o uspehu odločala vsaka malenkost.

**Nejko PODOBNIK**

»Kar dobro smo prodajali,« sta po smučarskem sejmu v Žireh povedala oba poslovodja, športne prodajalne Igor Bačnar, oz. industrijske prodajalne Tanja Lazar.

»V športni prodajalni smo prodali kar precej obutve in druge opreme. Poznało se je, da je bil popust, pa tudi priljubljenost za brezplačno montažo opreme.

Prodajali smo tako blago letošnje proizvodnje, kakor tudi manj idočee blago iz preteklih let.

Del obutve in opreme smo dobili iz drugih prodajalnih ali sejmov, podobno bomo naredili mi z blagom, ki nam ga ni uspelo prodati. V glavnem, takle sejem kar izdatno pripomore k našemu izkupičku,« je zaključil Igor Bačnar.

**Nejko PODOBNIK**



Predsednik sveta delavcev Marko Kavčič

## Skrbimo za okolje in za človeka v njem



Z razgovora o osrednji temi – varstvo okolja in infrastruktura

Med osrednjimi skrbmi in dejavnostmi občine je prav gotovo skrb za okolje, hkrati z urejanjem infrastrukture v kraju. Za to smo na razgovor o mesečni osrednji temi povabili predsednika občinskega odbora za varstvo okolja Francija Moreta, predsednika občinskega odbora za infrastrukturo Antona Oblaka in tajnika občine – Andreja Poljanška, ki se organizacijsko vključuje na obeh področjih, pozna pa tudi, kako gospodariti s proračunskim denarjem.

### Delo-življenje:

Kako ocenjujete razmere na področju varstva okolja v Žireh?



Franci Moret:

Varstvo okolja in človeka ter svoboda so temeljne družbene vrednote, saj čisto, zdravo in varno okolje zadeva vsakogar. Ljudi in njihovih pravic ni mogoče izločiti iz njihovega življenjskega okolja; prav tako ne delovnih mest. Varstvo okolja je zato lahko prava šola demokracije pri oblikovanju naše skupne prihodnosti.

Razmere na področju varstva okolja v Žireh sploh niso tako dobre, kot morda nekdo misli. V zvezi s tem bi le-te ocenil na posameznih področjih. Imamo precej divjih odlagališč v naravi, predvsem v gozdovih in tudi ob rekah. Največje črno odlagališče je v Jarčji dolini, kamor je pred leti Alpina vozila svoje odpadke.

Ljudje se rešujejo odpadkov tako, da jih odvržejo ponavadi ponoči na lastnino drugega.

V občini Žiri v bistvu organiziranega odlagališča sploh nimamo, v Osojnici, v nekdanjem kamnolomu imamo nekakšno zbiralnico. Ravnanje s komunalnimi odpadki je odslej v pristojnosti lokalnih skupnosti, na omenjeni lokaciji pa ne zbirajo samo komunalnih odpadkov, ampak tudi posebne. Prostor za ta namen sploh ni primerno urejen. Naš odbor je zahteval, da se za to pridobi vsa soglasja in v čim krajšem času uredi odlagališče. Pri tem sodelujemo z odborom za infrastrukturo. Dogovorili smo se, da je potrebno prostor čimprej strokovno urediti ter omogočiti ustrezne pogoje za delo.

Voda: Delež prebivalstva, ki je priključen na vodovodno omrežje je v celoti visok, vendar je poselitev v hribovju zelo razpršena, oskrba z vodo je slabša in jo zagotavlja vrsta lokalnih vodovodov. Menim, da bo potrebno tu narediti še precej in vložiti ogromno sredstev, če bomo upoštevali mnenja strokovnjakov, predvsem pa želeli pomagati ljudem. Občina je npr. letos pomagala zgraditi vodovod v Žirovskem vrhu, vendar je bil delež prebivalcev v delu in sredstvih po mojem mnenju še zmeraj prevelik, saj niso sami krivi, če živijo na območju, kjer je kvalitetna voda problem. Obvezno je potrebno čimprej pomagati in urediti vodovod v

Brekovicah, posebno v Podklancu (kjer teče iz pip »gnojnica«). Šele v zadnjem času so se zadeve začele reševati hitreje v prid teh občanov.

V vodotokih imamo večkrat pogin rib. Čeprav ribiči večkrat opozarjajo in zahtevajo izboljšanje, lahko ugotavljamo, da se tu stvari izboljšujejo zelo počasi. Inšpektorji premalo ali sploh ne ukrepajo.

Zrak: Tudi tu je dovolj problemov, posebno pozimi, ker imamo veliko kurišč, pa še premalo se čistijo, čeprav je zakon jassen, da je to treba opravljati redno. Problemi so tudi pri nastavitvi gorilcev.

Zaradi nepregnitja gnojničnih odpadkov imamo skoraj vse leto smrad zaradi polivanja gnojničnih odpadkov. Tudi tu je zakon jassen. Gnojnične jame bi morale biti strokovno grajene, gnojnični odpadki pa bi morali v njih dovolj preginiti, predno se vozijo na kmetijska zemljišča.

Zraven čistilnega obrata je zrak precej onesnažen, kar moti ljudi v bližini. Predvsem bolnike pa moti tudi dim, ko po njivah kurijo odpadke vseh vrst, celo plastične.

Kanalizacija: Pri tem delu nas čaka še zelo ogromno dela, saj veliko stvari še ni dogovorjenih. V preteklosti je bilo napravljeno dosti napak. Potrebno bo strokovno popravljati določene predele kanalizacije. Tu bodo veliko lahko pomagali občani, uporabniki pa bomo poleg sredstev občanov pridobili tudi republiška sredstva. Sedaj dela tečejo na kanalizaciji v Starih Žireh. Zahteval sem, da morajo biti kanali za meteorne vode ločeni od kanalizacije, da se razbremeni čistilna naprava in pocenijo stroški čiščenja odpadnih voda.

Čistilna naprava: Čistilna naprava je zaenkrat zadovoljiva, ob normalnem vremenu, kadar ni preveč meteornih voda. Poskrbeti pa bo potrebno za povečanje njenih zmogljivosti, saj bo sicer kanalizacija napravljena, čistilna naprava pa premajhna.

Če strnem: dejavnost je izredno razvejana in zahtevna. Prav zato smo se dela lotili sistematično. Naj omenim samo tri akcije, ki bodo imele prednost. To so: 1. pospešena akcija čiščenja črnih odlagališč iz okolice Žirov, 2. pregled gorilcev pri centralnih kurjavah, kjer bomo poskušali pomagati čimveč uporabnikom in 3. pomagati, da bi v Žireh povsod strokovno (do)gradili gnojnične dvoprekatne jame, da bo prišlo do zadostne pregovitve in s tem do bolj znosnih razmer potem, ko se gnojnico uporabimo. Seveda bomo vzporedno reševali tudi druge stvari, zlasti na organizaciji zbiranja odpadkov in sekundarnih surovin.

Ob vsem tem računamo na boljše sodelovanje in doslednost odgovornih.

Pa še nekaj; za posamezne zahtevne akcije bo moral imeti občinski odbor tudi več sredstev, da bo lahko odigral svojo zahtevno vlogo.

### Delo-življenje:

Na že omenjenih področjih nismo omenili gozdov, kjer je največ črnih odlagališč, deluje veliko organizacij: turistično društvo, pla-



ninci, taborniki, ribiči, lovci, gozdarji, kmetje itd. Vsi se s temi vprašanji bolj ali manj srečujejo. Verjetno bi vse te ljudi moral odbor za varstvo okolja tudi pritegniti k sodelovanju.

**Anton Oblak:**

Za začetek bi naštel glavna področja, na katerih prvenstveno delamo:

- kanalizacija s čistilno napravo (z obnovo)
- urejevanje vodnih virov v kraju
- preostalo asfaltiranje ulic in cest
- urejevanje električnih naprav in napeljave
- dopolnjevanje TV pretvorniško omrežje.

To je le nekaj glavnih področij; za te namene je bilo letos namenjenih okrog 80 milijonov tolarjev, skupaj z vzdrževanjem.

Največ pozornosti bomo tudi v prihodnje namenili kanalizaciji. To kar je začeto, previdena pa je tudi gradnja na drugih področjih, kot je Nova vas, Rakulk, Dobračeva. To bo vključeno v plane. Za vse to pa bo potrebno pripraviti ustrezno dokumentacijo. Vse te akcije bodo tekule 5 do 6 let. Med tem časom bomo morali povečati tudi čistilno napravo (okrog leta 1998). Tu se bo o podrobnostih potrebno še dogovoriti.

Posebno pozorni smo pri zadnjih projektih, da so meteorne vode ločene od ostalih voda, da ne obremenjujejo čistilne naprave. To včasih lahko rešimo z razbremenilnimi kanali.

**Andrej Poljanšek:**

Za kanalizacijo, ki je že zgrajena, pa velja, da bi to popravili, kjer je to možno, sicer bo ostalo, tako kot je. Mislim pa, da bomo odslej morali vedno delati dosledno po projektih.

**Anton Oblak:**

To kar delamo sedaj, moramo narediti pravilno (z ustreznimi profili; v planu je izboljšanje čistilne naprave).

**Andrej Poljanšek:**

Še morda nekaj besed o telefonskih in drugih električnih napeljavah. To je sicer domena spe-



Urejevanje kanalizacije je največja investicija v Žireh. Že samo za skladišče materialov zavzema veliko prostora

cializiranih organizacij (Telekom, Elektro podjetje). Kar zadeva morebitne spremembe, bi jih kazalo uvajati ob prenovah.

**Anton Oblak:**

Da, to je res v rokah podjetij; zato pa morajo poskrbeti, da so stvari strokovno izvedene. Tu bi morali ugotoviti, kaj je bolje. Seveda pa je vprašanje, če bi ljudje sedaj, ko je mreža razpeta, pristali, da bi kopali po vrtovih.

**Delo-življenje:**

Poskrbeti je treba za pravi vrstni red, ne pa da npr. takoj po asfaltiranju ceste spet prekopljemo.

**Andrej Poljanšek:**

Na cestah, ki smo jih asfaltirali v zadnjem času, smo na podobne stvari že mislili. Pri tem je treba res pomisliti na vse, saj to nič ne stane.

**Anton Oblak:**

V najbolj razvitih deželah imajo ob cestah pas,

kjer tečejo vsi vodi. Tako je vse lažje dograjevati ali vzdrževati.

**Franci More:**

Naš odbor je predlagal, da bi uvedli tudi plinovodno napeljavo, kar je naravi prijazna energija. Mislim, da bi morali v tej smeri narediti več in načrtno.

**Anton Oblak:**

Pri novih projektih bomo skušali upoštevati čim več podobnih stvari (vgraditi kakšno dodatno cev, da potem ne bomo imeli težav).

**Andrej Poljanšek:**

Mislim, da je za dejavnost na vseh področjih kar precej sredstev. Prav na področju varstva okolja je bila v Žireh druga največja investicija – to je 70 milijonov, kolikor velja dodatna pogodba na področju kanalizacije.

Sicer pa mislim, da morajo odbori pripraviti akcije (npr. čiščenje), potem pa bodo stroški plačani po redni poti preko občinske uprave. Zlasti sedaj, ko pripravljamo občinski proračun, se moramo zavedati, da bo morala biti vsaka večja postavka v proračunu.

Kar pa zadeva samo delo, npr. na področju varstva okolja, je treba ljudem pomagati. Pri občini npr. delajo nekateri uradi: urad župana, urad za gospodarstvo, urejanje okolja, urad za finance in režijski urad, ki je podrejen uradu za gospodarstvo. Le-ti imamo strogo določene naloge. Za drugo leto bomo to izvajali še bolj dosledno. Da bi s čim manj stroški naredili čim več.

**Zaključek:**

Čas prinaša torej nove in nove izzive in skušajmo delati tako, da bodo tisti, ki bodo delali za nami, imeli čimmanj težav. Kaj nam preostane; kjer se da popravljati stare napake, jih odpravljajmo. Seveda pa bo še marsikaj, česar ne morem v celoti predvideti. Že to, če bomo začrtali okviren razvoj kraja, bo lahko dobra podlaga tudi za strokovno delo na področju varstva okolja in infrastrukture. Pa na doslednosti pri izvedbi ne smemo pozabiti tudi pri nizanju načrtov, saj na primer ni hujšega, če moramo prekopati celo cesto pa še del vrta, ko iščemo posamezne vode...



## Alpina Cro napreduje

Počasi se tudi na Hrvaškem pravi prodaja, saj se je iztržek od tedaj, ko se je začela vojna, povečal od 6 na 7 milijonov mark, tako da sedaj prodajo 200.000 parov letno, je zatrdil namestnik direktorja Alpine Cro Stjepan Novoselec.

To smo dosegli v povojnih razmerah z izredno konkurenco in nizko kupno močjo prebivalstva. Še posebej velja poudariti, da smo medtem zmanjšali število zapo-

slenih v prodajalnah Alpine Cro od 120 na 87.

Težave povzročata siva ekonomija, saj veliko konkurence uvaža obutev po različnih kanalih, ne da bi plačevali carino. To zlasti velja za obutev za pomlad-poletje. Gre sicer za kratkoročno politiko, vendar nam vendarle predstavlja težave.

Ko govorimo o konkurenci, naj omenim še množične nakupe na Madžarskem. To se najbolj pozna pri prometu severozahodnih prodaj-

alnih, ki so najbližje madžarski meji. Tudi sicer je prodaja na različnih področjih različno uspešna; od prodajalnih pa so trenutno najbolj uspešne: Zagreb I., Dubrovnik in Našice.

Kljub vsem težavam računam, da bomo zdržali in še povečali prodajo, saj so nekateri drugi naši konkurenti še v večji krizi.

Seveda pa moram reči, da v tem času nismo mogli posodabljeni prodajalni, kar bo v prihodnje nujno, če bomo želeli ostati konkurenčni. Tudi za promocijo bomo morali nameniti več sredstev. Seveda pa je največja promocija, da ponujamo modno in kvalitetno obutev in da dobro poslujemo.

Kar zadeva poslovnost, upamo na pozitiven rezultat. Računamo, da bomo tudi prihodnje leto kljub konkurenci uspešni. Želimo, da bi vsako leto napredovali tako, da bi v dveh, treh letih dosegli 10 milijonov mark prometa, seveda, če bodo pogoji ustrežni. S tem bo omogočeno, da bo 80 zaposlenih doseglo povprečno plačo okrog 550-600 DEM.

Prav gotovo ima matično podjet-

je v Žireh pri tem pomembno vlogo. Sedaj smo naleteli na razumevanje, odplačali smo dolgove, roki plačil so sprejemljivi. Tudi sodelovanje je v redu, je zatrdil Stjepan Novoselec.

### Nejko PODOBNIK

#### Iskrice

##### Organizacija:

*Podjetje dobro posluje le, če so za to ustvarjeni vsi pogoji; slabo pa že, če odpove en sam člen v poslovni verigi.*

##### Organizacija:

*Če še toliko načrtujemo in vrhunsko organiziramo delo, je uspeh odvisen predvsem od tega, če zaznamo priložnosti in jih izkoristimo.*

##### Kadri:

*Upa se lahko le tisti, ki veliko ve; drzne pa tisti, ki ve premalo.*

##### Kadri:

*Kader je rezultat razmerja med sposobnostjo in rezultatom.*

##### Kadri:

*Kader niso tisti, ki vse vedo; so tisti, ki iščejo, kaj bi morali vedeti.*

##### Denar:

*Najlažje perejo danes tisti, ki znajo prati možgane.*

##### Denar:

*Denar je sveta vladar predvsem zato, ker se nam preveč zablešči, ko ga zagledamo.*

#### Uredništvo



Predstavniki Alpine Cro, z leve: direktor Bojan Končan, v sredini eden najvidnejših hrvaških poslovodij Drago Četojević in namestnik direktorja Alpine Cro Stjepan Novoselec

## V Murški Soboti jeseni slabše

»Vreme nam ta čas res ni naklonjeno,« je zatrdil poslovodja v Murški Soboti Alojz Bratkovič.

»Poleg vremena seveda na našo prodajo vpliva izredna konkurenca na eni in šibka kupna moč na drugi strani. V različnih letošnjih obdobjih smo sicer določeno obutev kar dobro prodajali (npr. sandale). Od prodaje ženske kolekcije smo pričakovali več, čeprav smo med letom z akcijskimi prodajami marsikdaj nadomestili izpade pri prodaji.

Včasih so na prodajo vplivale čisto banalne stvari, kot npr. ko smo prodajali obutev iz nubuka, smo imeli za tovrstno obutev preveč lepo vreme...

Dobro smo prodajali tudi bulerje; obutev, kombinirano s pleteninami, se nekako ni »prijela«. Prav tako ponovna ponudba lani uspešnih gležnarjev. Tudi prodaja moške obutve ne teče najbolje.

Tako bi lahko šli od artikla do artikla, od ene zvrsti obutve do druge – ugotavljali boljše ali slabšo prodajo in analizirali vzroke, ki so spet sila različni. Na splošno lahko rečemo, da smo od novosti pričakovali več kot smo izžrili. Težave so seveda zlasti z obutvijo, ki jo imamo tukaj že nekaj sezon. Sicer so bile dobave pravočasne in kar v okviru naročil, razen v določenih primerih.

Tako smo v desetih mesecih zaostali za planom; do novega leta je sicer še

nekaj časa in upam, da bomo vsaj del zlasti oktobrskega izpada nadoknadili.

Poleg vremena, na slabšo prodajo še vedno vpliva šibka kupna moč prebivalstva in vedno ostrejša konkurenca. Izpad prometa je tako povečal obseg zaloga v prodajalni. Deloma skušamo to reševati s predispozicijami; toda ponavadi je tako, da obutev, ki ne gre pri nas, tudi drugje slabo prodajajo.

Vemo, da moramo misliti na stranke in pri tem upoštevati njihove želje. Tako npr. nimamo obutve z visokimi petami za mlajše gospe. Nad kolorado programom tudi niso posebej navdušeni (Maraton podplati). Kupci so nasploh zelo zahtevni, nekateri celo čez vsako mero. Že vedo, zakaj so lahko, tudi pri reklamacijah.

Če gledamo sedaj naprej, bomo morali biti še bolj prilagodljivi. Na eni strani bo morala biti določena selekcija programov in zelo pretehtana kolekcija. Pravo stvar bomo morali ponuditi ravno v pravem trenutku. Vse to pa bo morala spremljati tudi ustrezna reklama; od materialov za aranžiranje izložb, do drugih reklamnih akcij.

Tudi drugače bomo morali biti dobro pripravljene. Tako organizacijsko kot s posodobljenimi prodajalnami. Z nastopom nove konkurence, ki ima povečini nove, sodobne prodajalne, je to še toliko bolj potrebno.

V kakšnih razmerah delamo, se še posebno pokaže ob takih zalogah, kot jih imamo sedaj, ko se komaj še gibljemo med policami. Kljub vsemu delamo v dobri veri, da bomo vendarle še uspešno poslovali. Hkrati, ko smo previdni, moramo biti optimisti. Pri tem mislim, da bodo svojo pozitivno vlogo odigrali novi prijemi pri prognozi in naročanju.

### Nejko PODOBNIK

## Borzni kot(l)iček

#### Navadne ali redne delnice

To so delnice v pravem pomenu besede, saj imajo splošne lastnosti, o katerih smo pisali. So osnovna oblika zbiranja kapitala družbe. Za vlagatelja je to najbolj tvegana oblika naložbe v delnice, saj uveljavljajo zgolj »preostali zahtevek« iz premoženjskih pravic. Tako so pri izplačilu dobička na zadnjem mestu, za vsemi drugimi delničarji. Imetniki navadnih delnic pa tako, v nasprotju z drugimi delničarji, nadzorujejo celotno delovanje družbe, kar pomeni, da so njeni dejanski lastniki.

Navadne delnice so včasih lahko razvrščene v različne razrede. Vlagatelji naj bodo na to še posebej pozorni, saj dajejo različne pravice. Delnice z enakimi pravicami tvorijo en razred (npr. razred

A – brez glasovalne pravice; razred B – ne prinašajo dividend ipd.).

#### Prednostne delnice

Manj tvegana oblika je naložba v prednostne delnice. Te prinašajo imetniku fiksno dividendo, ki je navadno določena v odstotkih nominalne vrednosti ali v obliki fiksno določenega zneska za določen čas. Prednostni delničarji so upravičeni do dividend, preden se izplača kakršnakoli dividenda imetnikom navadnih delnic.

Imetniki teh delnic pa zato navadno nimajo pravice sodelovati pri upravljanju družbe, dokler jim ta zagotavlja redno izplačilo dividend.

Poleg osnovne vrste prednostnih delnic obstajajo tudi zbirne in udeležbene prednostne delnice.



## Od Celja do Žalca so iste želje

Pa tudi če obrnemo; povsod izvem isto; če bo vreme primerno, bomo tudi prodali, saj je Alpinina kolekcija dobra, ponudba v celoti ustrezna, prav tako cena. Tudi Alpina ima kar dober ugled.

V blagovnici Žana v Žalcu prodajalka Marina Breznikar naglo oceni razmere, ki vladajo na trgu.

»Pred tremi leti smo odprli oddelek za prodajo Alpinine obutve. Naše poslovanje ocenjujem kot uspešno, čeprav ni lahko, saj je kar precej težav. Konkurenca, majhna kupna moč, pogosto tudi vreme, so dejavniki, ki vplivajo na to.

Če govorimo o sedanjih prodaji, bi omenila povpraševanje kupcev za bulerji in gležnarji. Poudarila bi, da ženske sprašujejo po visokih elegantnih petah... Vsa obutev ne gre v prodajo, saj imajo ljudje veliko možnosti izbire.

Mislím, da imamo v sedanjem lokalu in primernih pogojih za delo možnost prodajo še stopnjevati in razširiti, saj se med drugim stari kupci vračajo, nove pa bomo pridobili, če bomo prisluhnili kupcem.

Vera Vesenják, Metro Celje, oddelek za prodajo športne opreme:

Kljub temu, da je v vsej okolici polno prodajal, prodaja kar dobro teče. Povečini sprašujejo po novih modelih, na primer bulerji in moram reči, da radi povprašajo po Alpininih čevljih. Mislím pa, da je oddelek, kjer hkrati ponujamo športno opremo in čevlje, kar posrečene kombinacije.

Kljub temu, da ljudje težko kupujejo, lahko rečem, da sprejemljive cene (in dobri modeli) vendarle privabijo kupce, ki jih skušamo pridobiti tudi z reklamami preko Radia Celje. Propagandnih materialov pa imamo zaenkrat še dovolj. Sodelovanje z Alpino ocenjujem kot

solidno. Pri tem pomembno vlogo igra poslovodska konferenca, kjer se veliko dogovorimo. Tudi reklamacije vaši ljudje hitro rešujejo.

Danica Klepej je poslovodkinja v Alpini Celje že 27 let.

»Naša prodajalna je res postala že zastarela in nefunkcionalna, saj je od temeljite adaptacije že dolgo. Mislím, da bi morali priti na vrsto za posodobitev.

Poslujemo pa v območju, kjer je poleg blagovnice še veliko konkurenčnih prodajal obutve. Sicer je to tudi območje, kjer ni motornega prometa. To je lahko ugodno, saj se pešci lažje odločajo, da pridejo v prodajalno, vendar promet teče drugje. Sicer pa smo že natančno ugotovili, kdaj ljudje prihajajo in kateri so to. Npr. mladi prihajajo od 12. do 14. ure. Mislím, da se bomo zato lahko kmalu odločili za deljen delovni čas in s tem verjetno pocenili poslovanje, čeprav to za zaposlene ni tako ugodno. Vnaprej si želim dobrega sodelovanja in da bi blago pošiljali v pravem času, da bi imeli primerno ponudbo, ne pa prevelike zaloge.

Poslovanje na relaciji podjetja – maloprodajna mreža – potrošnik je pravzaprav v načelu preprosto, a prav zato zahtevno in zapleteno. Narediti iskano kolekcijo in ponuditi kvalitetno obutev, s sprejemljivimi cenami. Vse to naj bi bilo v funkcionalno urejenih prodajalnah ravno v pravem času.

Prodajalci pa moramo biti usposobljeni da lahko sprejmemo odgovornost za dobro prodajo; pa še primerno spodbujeni (motivirani) morajo biti, pa če gre za naše prodajalne ali za prodajalne, s katerimi nimamo pogodb o sodelovanju.

Če bi vsak, ki je za svojo vlogo v tej verigi plačan, dobro opravil svoje delo – bi ostal le še poslovni riziko.

N. P.



Robert Nagode in Roman Oblak pri nameščanju koristastih podplatov na trekking obutev



Ali so čevlji v redu? Jure Rupert in Boris Pečelin v zadnji fazi izdelave pancarjev



V skladišču imajo ta čas veliko dela

## 88 let Leopolda Šketa

Ob obisku na Štajerskem smo v Celju izvedeli, da prav danes slavi visok življenjski jubilej eden naših osrednjih osebnosti maloprodajne mreže, nekdanji poslovodja v prodajalni v Celju – Leopold Šket.

Direktor domače prodaje in vodja rajona slovenskih prodajal sta se naglo odločila in hitro so bile izbrane domače copate, ki bi utegnile koristiti našemu nekdanjemu sodelavcu – in že nam je sedanja poslovodkinja v Celju pokazala pot v starejši stanovanjski del Celja, kjer v zanimivi trgovski hiši stanuje gospod Šket in njegova soproga.

Hallerjevemu Poldku, kot so nekoč rekli, pozneje strogemu, a uspešnemu poslovodji, želimo veliko veselja v krogu svoje družine in da bi še dolgo pripovedoval pravljice vnukom in se igral tudi s svojim zvestim pasjim prijateljem.

Nejko PODOBNIK



Niko Gantar v športni prodajalni v Žireh montira tudi v prodajalni kupljeno opremo

## KADROVSKE NOVICE

za mesec NOVEMBER 95

Mesec je za nami in v novembru 1995 smo na novo zaposlili 7 delavcev, z delom pa je v tem razdobju prenehalo 6 delavcev.

Delovno razmerje sta v tem mesecu nastopila pripravnik Barbara Likar in Matjaž Mazzini. V neposredni proizvodnji obrata Col so z

delom pričele delavke Darja Pregelj, Martina Velikonja in Suzana Bolčina; v obratu Rovte pa Mihaela Vavken. Delo v prodajalni obutve v Logatcu je nastopila prodajalka Marija Sovan.

Iz skupnih služb sta z delovnim razmerjem prenehali Marija Hribernik in Magdalena Čadež; iz proizvodnih oddelkov v Žireh pa Marija Kogovšek, Ferdinand Čefarin in Bernarda Lesjak. V prodajalni obutve v Kopru je delovno razmerje prenehalo Nadježdi Zobotkin.

**Irma DOLENEC**

### V POKOJ ODHAJAJO

Ob upokojitvi želimo dolgoletnim sodelavkam Mariji Kogovšek iz šivalnice ter obračunovalkama Mariji Hribernik in Magdalenii Čadež mnogo zdravja, dobrega počutja, zadovoljstva in razumevanja v domačem krogu.

### OB SKLENITVI ZAKONSKE ZVEZE

Sodelavki Anici Puc, iz obrata Col, iskreno čestitamo in ji želimo v zakonu mnogo sreče, zdravja in medsebojnega razumevanja.



### Prispevek za razmišljanje

Kolikokrat smo v zadregi, ko bi radi takole pred novim letom z izvirnim darilom razveselili prijatelje ali poslovne partnerje.

Če se spomnimo na domače žirovske možnosti, je to le čipka ali slika, ki pa je ponavadi predraga.

Če ob tem pomislim še na simbole Žirov in že davno razmišljanje nekaterih, je morda prav ena izmed idej Tomaža Kržišnika dobra spodbuda tudi za druge, ki bodo o teh zadevah prav tako razmišljali.

Naj vam povemo, da lahko starožirovskega lintverna v kombinaciji treh barv kupite že sedaj, in sicer v Radirki, saj je Mihela Strlič, ki ima podjetje Janža, že izdelala igračko iz bombaža, v lični embalaži.

### Cilki Mlinar v slovo



Konec meseca novembra smo se za vedno poslovili od naše dolgoletne upokojenke Cilke Mlinar, rojene leta 1915 na Dobračevi.

Cilka Mlinar je v Alpini pričela delati leta 1954 kot polkvalificirana delavka v šivalnici, kasneje - leta 1966, ji je bila priznana interna kvalifikacija za prešivalko zgornjih delov obutve. Vseskozi je delala na različnih delih v šivalnici. Upokojila se je avgusta leta 1973.

Sedaj Cilke Mlinar ni več med nami; vsi, ki smo jo poznali, jo bomo za vedno ohranili v lepem in dobrem spominu.

### Poslovili smo se od Stanka Žaklja



V mesecu novembru smo se za vedno poslovili od našega dolgoletnega upokojenca Stanka Žaklja, rojenega leta 1909 v Stari vasi.

Stanko Žakelj je svojo delovno pot v Alpini pričel kot kvalificiran čevljar junija leta 1945 v montaži, kasneje je delal na odpravi ozkih grl, nato pa na popravilu reklamiranih čevljev. Starostno se je upokojil leta 1964. Po upokojitvi je vseskozi pridno in vestno obdeloval kmetijo.

Vsi, ki smo ga poznali, bomo Stanka Žaklja za vedno ohranili v dobrem spominu.

### Vidi Pustavrh v slovo



Mnogo prezgodaj smo se poslovili od naše upokojenke iz obrata Gorenja vas Vide Pustavrh, rojene leta 1934 v Žirovskem vrhu.

Vida Pustavrh je najprej delala v tedanjem Čevljarju v Gorenji vasi, od leta 1958 dalje, do konca leta 1964; v obratu Alpine v Gorenji vasi pa je nato pričela delati januarja 1965 kot polkvalificirana prešivalka; vse do upokojitve v maju leta 1989.

Delavci, zlasti iz obrata Gorenja vas, bomo nekdanjo sodelavko in upokojenko Vido Pustavrh ohranili v lepem spominu.

### V slovo Vinku Novaku



V mesecu novembru 1995 smo se za vedno poslovili od našega upokojenca Vinka Novaka, rojenega leta 1927.

Vinko Novak je svojo delovno pot v Alpini začel kot delavec v montažnih oddelkih leta 1963, kasneje je opravljal naloge voznika dvigala, julija leta 1972 pa je bil premeščen na delovno mesto stražarja.

Zaradi poškodbe in vse večjih težav z zdravjem je bil leta 1976 invalidsko upokojen. V želji za boljšim življenjem zase in za družino se je tudi po upokojitvi ukvarjal s kmetijstvom.

Nekdanjega delavca in upokojenca Alpine Vinka Novaka bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.



## Od Švice se lahko marsikaj naučimo

V okviru mednarodne izmenjave učiteljev se nas je osem slovenskih učiteljic z Gorenjske (ki smo bile gostiteljice švicarskih učiteljev februarja letos), odpravilo v vlakom v Švico, da bi spoznale razmere v Švici, zlasti na področju izobraževanja.

Jaz sem stanovala pri Ediju Freiu in njegovi prijazni družini, v Hitzkirchu v Dolini jezer; kraju z okoli 2000 prebivalcev, 25 kilometrov oddaljenem od Luzerna. To je zelo lep in urejen kraj, vsi ljudje se med seboj pozdravljajo. Zanimivo je, da je v tako majhnem kraju poleg osnovne šole tudi učiteljsišče.

Kar zadeva šolski sistem, je le-ta v Švici drugačen kot pri nas. Osnovna šola traja 9 let; razredna stopnja šest, predmetna pa tri leta. Po šestem razredu se učenci usmerijo na realno, srednjo šolo ali nižjo gimnazijo, odvisno od njihovih uspehov in sposobnosti. Šolski sistem tudi ni centraliziran; kantoni so samostojni in odločajo o marsičem, npr. o počitnicah.

Osnovna šola v Hitzkirchu je kar velika (550 učencev). Veliko je nivojskega pouka, saj sem med hospitiranjem opazila, da je v razredu večinoma 12 do 14 učencev, redkokdaj ves razred. Učenci so pri delu veliko bolj samostojni kot pri nas. V vsakem razredu so tudi tujci, ki bolj ali manj obvladajo jezik. Največ jih je iz republik bivše Jugoslavije, Turčije, Albanije, pa tudi kakšen iz Afrike. Med obvezne predmete spadajo tudi pisanje na pisalni stroj, računalništvo, različna ročna dela in verouk. Učenje tujega jezika se začne razmeroma pozno – šele v 7. razredu.

Švicarski učitelji so dobro plačani. Vsake dve leti avtomatično napredujejo in pri starosti 48 let dosežejo najvišjo plačilno lestvico. Pri delu, izbiri učbenikov in materiala so bolj samostojni, saj so teme učnega načrta bolj okvirne. Učitelj si poti, oblike in metode dela izbira sam.

Če mnoge svoje vtise strnem, bi lahko rekla, da me je prevzelo zlasti naslednje:

- otrok je središče izobraževalnega procesa.
- samostojnost učencev pri delu, pri čemer je tempo dela različen glede na sposobnosti. Oblike dela so poljubne (individualno, v parih, v skupinah). Učitelj je organizator, moderator.

- razvijanje odgovornosti učencev za delo, nastalo prisile; odgovornost za uspeh nosi učenec, starši in učitelj.

- povezovanje teorije s prakso; na primer celostna obravnava Luzerna v 6. razredu se zaključí z raziskovalno ekskurzijo brez spremstva učiteljev. Ali: obravnava pisanja pisma vodi v resnično dopisovanje z učenci iz Zuga in Francije?

- učenci zelo pazijo na inventar
- uporaba malih pripomočkov za motivacijo šibkejših učencev (škaticice, srčki s skritimi željami...)

- samostojnost učiteljev pri svojem delu, s tem pa so povezani ustrezni zasluzki.

Tudi prostornost in dobra materialna opremljenost šol je kar hitro vidna.

Seveda je to le nekaj opažanj, ki so se mi vtisnili v spomin; so pa lahko premislek tudi za nas.

**Irena Rakovec-Poljanšek**



## Dr. Vilma Eniko tudi zasebnica

»Od prvega oktobra delam kot zasebnica; v Škofji Loki imam ordinacijo s koncesijo, doma v Žireh pa ordinacijo za odrasle samoplačnike.« je pripovedovala zobozdravnica dr. Vilma Eniko, ko naju je sprejela v lepi in funkcionalni ordinaciji na Dobravčevski cesti.

»Človek si prej ne more predstavljati, koliko stvari je treba urediti v zvezi s papirji, ordinacijo in ostalimi prostori. Normativi so namreč zelo zahtevni, vendar nama je z možem in s pomočjo sorodnikov uspelo, da smo uredili prostore in opremo, tako da lahko opravljamo vse zobozdravstvene storitve. Kar celo leto je trajalo, da sem pridobila vse papirje in enajst inšpektorjev je moralo odobriti, da je vse v redu. Oktobra sem tako začela z zasebno prakso tako v Škofji Loki kot v Žireh.

V Škofji Loki je najemnina prostorov devet mark za kvadratni meter, skupaj z obratovalnimi stroški pa preko 22 mark. Ni malo, kar dobro je treba delati...

V Žireh zaenkrat delam dvakrat tedensko, ob torkih in sredah od 16. do 19. ure, ali še bolje, po dogovoru. Po novem letu bom urnik skušala urediti tako, da bo za vse bolje, tako za paciente kot zame.

Če govorimo o vseh možnih uslugah, naj povem, da delam tudi s porcelanastimi materiali. V zvezi s tem sem bila v Lichtensteinu na posebnem tečaju, da so nas seznanili s tehnologijo dela in da smo pridobili ustrezen certifikat.

Pri delu mi stalno pomaga zobna asistentka Brigita Gaber, s katero uspešno sodelujeva že leta, tako v Škofji Loki kot v Žireh. Kar zadeva zobotehnične storitve, danes ni več problem; sodelujem tako z zasebniki ali pa z zobotehnikom v zdravstvenem domu.

Prehod od zaposlenega zobozdravnika do zasebnika je torej kar zahteven. Je pa dober občutek, ko delam tako samostojno,« je še menila dr. Vilma Eniko.

**Nejko PODOBNIK**

## Srečanje slovenskih ljudskih piscev upokojencev v Mariboru

Društvo upokojencev Maribor-center je konec novembra v gostišču Štajerc, v samem središču štajerske metropole, organiziralo srečanje ljudskih piscev.

Srečanje je vodil Zmago Rafolt, vodja kulturno-literarne sekcije pri društvu upokojencev Maribor-center. Ta je pred petimi leti pripomogel, da je izšel prvi zbornik ljudskih piscev, ki je danes presel v vseslovenski zbornik. Glavni urednik in lektor Zbornika Janez

Švajncer skrbi za pravilno izrazje in nosi levji delež pri izhajanju zbornika, kar je za njegovih 75 let še poseben dosežek.

Gre za upokojence, ki na jesen življenja izpričujejo svoje trde življenjske izkušnje. Niso vsi Solani, toda njihova beseda prihaja iz srca.

Slovenska beseda jim je najljubša; je kakor mati, ki ji z verzi, črticami in povestmi postavljajo spomenik. Včasih je njihova beseda okorna, a nikoli robata. Pisci so iz vse Slovenije, od Murske Sobote do Pirana, od Adlešičev do Mojstrane. Petintrideset avtorjev (med njimi trije Žirovci) je zastopanih v letošnjem zborniku mariborske samozaložbe pod naslovom Darovanje. V zborniku, ki bo izšel v začetku prihodnjega leta v dveh knjigah, bo avtorjev še več. Spomnimo se: doslej so izšli štiri zborniki. 1992 »Iz srca«, 1993 »K srcu«, 1994 »Od srca do srca«, 1995 »Darovanje«, zbornik 1996 »Od srca, k srcu«, pa je že tudi v tisku.

Vsem je skupno to, da stopajo skozi življenje z odprtimi očmi in čutečim srcem. Ne pričakujejo, da jih bo pisanje

povzdignilo nad druge ljudi; želijo si le, da njihove prijazne besede sprejmemo, kakor nam jih ponujajo.

Sicer pa zbornik ljudskih piscev financirajo avtorji sami v obliki posojila in odkupa desetih izvodov knjige. Zbornik je bil doslej tiskan v 1000 izvodih in kot kaže, bo moral iziti v večji

nakladi, ker so bile dosedanje izdaje razprodane.

Ljudski pisci od »ukih do neukih« naj bi se naslednje leto združili v klub literatov, pri združenju upokojencev. Kaže, da bodo še uspešnejši.

**Ivan REVEN**

## Razstava ob 70-letnici Ivana Gluhododova

V prenovljeni Galeriji Svobode so 8. decembra odprli razstavo izbranih del Ivana Gluhododova, ki letos praznuje 70-letnico življenja.

Razstavo sta odprla prof. Miha Naglič in akademski slikar Stane Kosmač.

Številni obiskovalci so uživali tudi ob zvokih Kvarteta kljunastih flavt. Razstava bo odprta še v soboto in nedeljo, 16. oz. 17. decembra od 9. do 12. in od 16. do 19. ure.



### Kolofon

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

Vsem vam, vašim bližnjim in malo bolj oddaljenim; sodelavcem, prijateljem, sosedom, upokojujencem, nekdanj zaposlenim; poslovnim partnerjem, kupcem in bodočim kupcem; občudovalcem in kritikom - vsem: uočimo tudi

drug drugemu - in tudi sebi

SREČNO 96

12

