

delo življenje

GLASILO DELAVCEV TOVARNE OBUTVE ALPINA ŽIRI

LETNIK 32

JANUAR 1994

Izdelali bomo skoraj 1.900.000 parov

V letu 1994 bomo po planu proizvodnje izdelali 1.890.000 parov čevljev ali v minutah 125 milijonov minut. Od tega bo 640.000 parov športne oz. 1.250.000 parov modne obutve.

Računamo na povečane količine izdelave smučarske obutve (180.000 parov); tekaških naj bi izdelali 310.000 parov. Pri planinskih čevljih se pojavlja še naročilo dodatnih količin obutve za slovensko vojsko (30.000 parov). Športno obutev bomo praktično v celoti izdelovali pod lastno blagovno znamko in so naše tovrstne zmogljivosti pokrite do decembra.

Na modnem programu naj bi na brizgani obutvi izdelali okrog 380.000 parov, ostalo pa je lepljena obutev, pri čemer se tudi na modnem povečuje izdelava obutve pod lastno blagovno znamko.



Vodja proizvodnje Janko Rejc

To so naši proizvodni plani, ki so usklajeni z zmogljivostmi naših montaž. Razlika, ki jo moramo nadomestiti s sodelovanjem kooperantov je 30 milijonov minut, kar predstavlja četrtno zmogljivosti. Predvidevamo tudi, da bomo imeli v določenih obdobjih preveč naročil in da bomo s po-

močjo kooperantov morali izdelovati tudi »cele čevlje« (ne le gornjih delov).

V zvezi s tem naj povem, da se že dogovarjamo z nekaterimi tovarnami (Mokronog, VIO Varaždin). Mislim, da bomo kos tem nalogam.

Seveda bomo ob dobri organizaciji, za dosego predvidenih proizvodnih ciljev, morali izpopolnjevati tudi opremo. Zato bomo morali tudi nekaj investirati, hkrati pa pripravljati vse potrebno za večji investicijski cikel, ki ga bomo morali realizirati v naslednjih letih. Vsak proces pa zahteva določen čas.

To velja tudi za delovni proces; imamo še precej rezerv in delovni čas moramo izkoristiti bolje (tudi zaradi krajšega delovnega tedna). To seveda velja za vse službe.

Janko REJC

NAŠ KOMENTAR 

Dve uri na teden bomo odslej delali manj; to je okoli 5 %.

Izziv je torej tu: letos moramo izdelati približno 5 % več.

Če spremljamo podatke za nazaj, ko je proizvodnja (in tudi vzporedna storilnost) običajno nihala kakšen % pod planom in le težko smo sledili zastavljenim ciljem. Na prvi videz kakšnih 10.000 parov (ob dveh milijonih) ne pomeni veliko. Če pa se zavemo, da zaradi zaostajanja za planom razočarano stranke ali kupce, ki nas šele preizkušajo; ali da zaradi tega za kak teden zamudimo najbolj ugoden trenutek na trgu, zadeva postaja že resna. Tu je namreč trg, kjer pride v poštev trkanje, vljudno odpiranje vrat, pozdravljanje in zanesljivo poslovanje, ne pa cincanje pred vrati ali (še slabše) loputanje z njimi.

Če vsak od nas natančno premisli: za kaj sem že plačan? Ali res nimamo med letom pri vsakem delu, ukrepu, poslu, odločitvi vsaj 5 % rezerve? Mislim, da imamo, vsaj povprečno vzeto.

Torej dileme ni; pa ne podrimo »s ta zadnjo« vsega, kar bomo naredili z glavo.

Ni vrag, da se ne bi na koncu poznalo pri dobičku podjetja ali v našem lastnem žepu.

Pa za kakšen stroj bo morda še kaj ostalo.

N. P.

Veliki uspehi tekmovalcev

Na tekmah za svetovni pokal na Pokljuki so se zelo dobro odrezali tekmovalci biatlanci, ki uporabljajo Alpinine tekaške čevlje.

Na 7,5 km je zmagala Norvežanka Elin Kristiansen.

Kar štiri tekmovalke z našimi čevlji so se uvrstile med prvih petnajst uvrščenih. Ženska štafeta Norveške je bila druga (Elin Kristiansen, Sikveland).

Tudi med moškimi je bil Italijan Carrera 4. na 10 km, medtem ko je bila moška štafeta Italije tretja (Passler, Faure).

Še vest iz Davosa v Švici, kjer je v štafeti 4 x 10 km zmagala Norveška, v okviru katere je z našimi čevlji teklen tudi eden najbolj talentiranih tekmovalcev Thomas Algaard.

B. F.



Četverica deklet, ki osvaja svetovni vrh; z leve: Alenka Dovžan, Špela Pretnar, Nives Sitar in Katja Koren, ki je 22. decembra v Flachau s številko 66, z zmago v superveleslalomu presenetila vse



Ob odgovornem delu dobre možnosti

Pred kratkim sva z direktorjem podjetja obiskala našo firmo Alpino Sports Corporation v ZDA, kjer sva imela v glavnem tri cilje oz. namene:

- ugotoviti kako naša firma v Ameriki posluje
- dogovoriti se o cenah za naslednjo sezono
- obiskati nekaj prodajalnih v mreži, ki prodaja našo obutev in nekatere trgovine, ki sicer prodajajo športno opremo, ne pa naših čevljev.

Kar zadeva okvirne cene poslovanja Alpina Sports Corporation, lahko ugotovimo, da posluje zadovoljivo. Zgovoren je že podatek, da je bila realizacija do konca novembra za 37 % višja kot v istem obdobju lani. Tako je realno pričakovati, da bodo dosegli 7,5 % milijona dolarjev bruto realizacije, pri čemer bi bilo zlasti pomembno, da bi jim bilo naklonjeno tudi vreme. Sedaj namreč prav na tem območju, kjer naša firma posluje, ni snega.

Kar zadeva plačevanje dobavljenega blaga, lahko spet rečemo, da se le-ta drži dogovorov in sproti poravnava vse obveznosti.

Za uspešnost podjetja je pomembno tudi obračanje zalog in lahko ocenim, da je tudi na tem področju stanje zadovoljivo.

Kar zadeva našo cenovno politiko in pogovore v zvezi s tem, smo diskusijo pravzaprav razdelili na dva dela. Kar zadeva tekaški program, kjer smo vodilni na tem tržišču, smo v glavnem cene obdržali nespremenjene in tako pripravili solidne osnove za bitko s konkurenco, ki se tudi tu povečuje, saj se na trg vključujejo zlasti nekatere firme iz Evrope.

Na smučarskem programu je položaj slabši kot pri tekaškem programu. Tu ne moremo tekmovali več z Nordico, Salomonom, Langejem itd., temveč nas drugi (in tudi sami) primerjajo s firmami kot

so npr. Delbello, Munari, Dolomite itd. V letošnjem letu smo v razvoju delali dobro v cilju, da se učvrstimo v spodnjem in srednjem cenovnem razredu, z vključevanjem novega tekmovalnega čevlja pa smo naredili korak naprej tudi v tekmovalnem programu.

S pocenitvijo obutve smo postali še bolj konkurenčni in imamo dejanske možnosti za povečanje tržnega deleža, ki se sedaj suče pod 2 %. Naša težnja je, da osvojimo nazaj 5 % tržišča ZDA.

Vsak obisk v ZDA izkoristimo tudi za obiske v trgovinah, kjer prodajajo našo obutev in kjer dejansko lahko izvememo informacije o zahtevah tržišča iz prve roke. Ocene so na splošno pozitivne; tu in tam prodajalci komentirajo, kako bi rešili določena vprašanja ugodnejše uporabe smučarske obutve (npr. za močnejše ženske noge), itd. Kakšnih večjih pripomb v zvezi s kvaliteto pa nismo slišali.

V trgovinah, kjer ne prodajajo naše obutve, smo ugotovili, da so s sedanjimi partnerji zadovoljni in da nimajo razloga širiti asortimana. Na območju namreč znamenitega centra ZDA prodajalci še posebej dobro poznajo tako izdelke kot njihovo funkcijo.

Iz teh ocen bi lahko potegnili naslednji zaključek: v ZDA imamo dobro firmo, ki je sposobna prodajati naše produkte tudi ob vedno večji konkurenci. Pri tem pa moramo vedno razmišljati predvsem o kakovosti in cenah ter kolikor najbolj mogoče pomagati naši firmi s solidnimi izdobavami, s servisom in promocijo. Če bomo dosegli ta cilj, bomo prav gotovo lahko na tem trgu ohranili vodilno mesto pri prodaji tekaške obutve in se približali 5 % prodaje smučarskih čevljev na tržiščih ZDA.

Boris MARKELJ

Mojstrana živi s svojimi mojstri



V Flachauu je Alenka Dovžan za peto mesto prejela takle pokal (foto N. Podobnik)



Alenka Dovžan na smučišču

Tu sta namreč doma tako Jure Košir, ki že osvaja svetovni vrh, kot tudi mlada, sedemnajstletna Alenka Dovžan, ki se v zadnjem času že prebija med vidnejše svetovne smučarke. Njen doslej najvidnejši rezultat je bilo peto mesto v superveleslalomu v Flachauu, kjer je Alenka skupaj s Katjo Koren (ki je zmagala), temeljito razburkala smučarsko javnost.

»Še zdaj nisem natančno dojela, kaj se je zgodilo. Štartala sem s številko 62 in na prvi kontroli sem bila šele štiriindvajseta, potem pa je šlo vedno bolje. Ko sem na cilju zaslišala številko štiri, sem prvi hip mislila, da sem osvojila štirinajsto mesto. Ko pa sem na semaforju zagledala številko štiri, se mi je kar zvrtilo. No potem me je fenomenalno vožnjo prehitela le še Katja Koren«, je prve vtise prijazno strnila Alenka Dovžan, hčerka nekdanjega reprezentanta v smučarskih skokih Jožeta Dovžana.

Alenka smuča dobrih šest let; skoraj od vsega začetka vozi z Alpininimi čevlji.

»Lahko rečem, da sem vseskozi zadovoljna; nova Alpha se je tudi izredno obnesla, kar pa je še potrebno uredi Pero (Peter Jereb, op. ured.). Skratka, vse skupaj je odlično.

Sedaj gremo za nekaj dni na Roglo, malo zaradi treninga; tu bo tudi državno prvenstvo. Potem bomo po novem letu nadaljevali s tekmovalni. Sama nameravam nastopati vsaj v treh disciplinah in se ne preveč specializirati. To se je v zadnjem času pokazalo kot dobro in lahko rečem, da je k temu v veliki meri pripomogel trener za hitre discipline Stojan Puhelj.

Komaj sva s Petrom opravila najnujnejše, že so na vrata pritisnili sosede, ki so želeli čestitati svoji sovaščanki in prijateljici. Alenki so prinesli umetno izdelano torto z veliko številko pet v sredini. Veselje se je stopnjevalo; to pa sva prepustila domačinom.

Jutri bodo že nova tekmovalja; spet bo napetost, veselje pa tudi razočaranja! To pa je sestavni del športa.

Nejko PODOBNIK



KAKO USTVARJAMO

Želijo si skupno skladišče



Skladišče materialov je organizacijsko povezano znotraj komercialne športne obutve, skupaj s skladiščem končnih izdelkov in avtoprometom pa tvori ožjo organizacijsko enoto.

Danes je v vseh šestih skladiščih in prevzemnem oddelku zaposlenih 14 ljudi, pred leti jih je bilo 22. Tu je skladišče furnitur, skladišče zgornjega usnja, skladišče umetnih materialov, skladišče podplatov oz. spodnjih delov, skladišče zaklopk in skladišče vnetljivih materialov, ki sicer sodi pod skladišče furnitur. Prevzemni oddelek (skladišče) oz. njegov vodja je tudi koordinator dela v ostalih skladiščih.

Andrej Rupnik, ki je sedaj na tem mestu, pripoveduje:

«V prevzemno skladišče pride ves material, ki ga pripeljejo v Alpino. Tu ga »papirnato« in fizično prevzamemo in pri tem kontroliramo predvsem količine. Tu tudi ugotavljamo, kam material sodi in ga usmerimo v prevzem v ustrezno skladišče. Temu sledi prevoz v ustrezno skladišče. Hkrati s tem se izvaja še dodatna kontrola.

Material iz skladišč izdajamo na osnovi zahtevnic iz proizvodnje in na osnovi oddajnic, kar gre za kooperacijo.

Največkrat se zgodi, da dobivamo material tako, da delamo »iz rok v usta«. Težave nastopajo

zlasti tedaj, če kak material kasni in ko proizvodnja komaj čaka na material. Takrat nimamo časa pregledovati pošiljk. Posledice so včasih, da pride do razhajanja med količinami v dokumentaciji, z onimi, ki obstojajo v resnici.

Kar zadeva transportna sredstva, imamo sedaj dizelski viličar, ki zadostuje za trenutne potrebe, posebno še, ker ima nosilnost tri tone in je dvakrat hitrejši kot električni viličar. Tega uporabljamo za transport do drugih skladišč in od skladišč do proizvodnje.

Transport v samih skladiščih opravljamo z ročnimi hidravličnimi paletarji, brez katerih danes



Iz skladišča kartonov

ne bi zmogli. Večina materialov, zlasti usnje iz uvoza, je sedaj na paletah (razen iz Hrvaške).

Eden največjih problemov skladišč je v tem, ker so na tako različnih lokacijah (8-9 mestih). Pred leti nas je v skladišču delalo 22, sedaj nas je štirinajst in še nekateri pravijo, da nas je preveč. Sam trdim, da dokler ne bo skladišče v skupnem prostoru, kadrovske zasedbe ne moremo zmanjševati, saj morata biti v vsakem skladišču po dva. Če pa bi prišlo do skupnega skladišča v enem prostoru, bomo zasedbo morda lahko zmanjšali.

V sprejemnem skladišču prihaja ob konicah do razmer, ko ni možno vsega narediti, kot bi radi, zato bi morali zaposliti še enega delavca.

Poleg ostalega je veliko »papirnatih vojne«, čeprav s pomočjo računalnikov obvladujemo že veliko. Dobro sodelujemo tudi z nabavno službo na športnem programu, boljše kot na modnem.

Ko je ravno prilika, bi povedal še nekaj drugih stvari v zvezi s pogoji, v katerih delamo. Tu se dostikrat dogodi, da je treba delati popoldne (tudi večkrat na teden), da bi bilo vse pravočasno priprav-

ljeno za proizvodnjo. Včasih je treba material, ki ga pripeljejo v zadnjem hipu, za proizvodnjo pripraviti preko noči ali preko nedelje. Tega pa nihče ne upošteva.

Tudi ne tega, da delamo v klimatsko slabih pogojih; nekatera skladišča sploh niso ogrevana. Tu so še dež, sneg, mraz, prepah...

Sedaj se govori tudi o tem, da bi zmanjšali sedanje prevzemno skladišče na račun ureditve nekakšne sprejemnice za goste. Kot smo preračunali, bi nas to pri našem delu še bolj utesnilo in onemogočilo.

Drugo, na kar bi rad opozoril, je zastarela, uničena in čisto prenizka rampa, ki bi jo lahko hitro popravili, če bi se odgovorni odločili. Zaradi tega prihaja namreč do različnih poškodb materiala, razkladanje pa je zato nerodno in nevarno.

Če strnem to razmišljanje, bi še rekel: želimo, da bi pripeljali material v skladišče dva dni pred uporabo, da bi ga mi lahko prekontrolirali in pravočasno dostavili v proizvodnjo. In pa seveda – še boljše sodelovanje z vsemi tistimi, ki delajo pred nami,« je predlagal Andrej Rupnik.

N. P.



V prevzemnem skladišču: Ivo Kavčič in Andrej Rupnik



Razmere v skladišču umetnih materialov (v baraki) so res slabe

mi vam vi nam

Organizacija:

Organizacija je vizija in tehnika – v pravem razmerju do delovnih sredstev in delovne sile.

Kadri:

Sama zavest strokovnjaka mora biti za učinkovito delo omejena s samozavestjo drugega strokovnjaka.

Kadri:

Če prav pomislimo – vsak nekaj zna; to pomeni, da je vsak do določene mere strokovnjak. Učinek je tedaj, ko vsak res dela tisto, kar zna delati bolje kot drugi.

Denar:

Certifikati niso ne vrednostni papirji, so pa lahko dober ključ za večjo zavzetost – to je čisto dovolj

Uredništvo



KAKO USTVARJAMO



Decembrski utrip v ljubljanskih prodajalnah



Delavke prodajalne Ljubljana I

Ljubljana predstavlja močno tržišče. Prav tako je bil prejšnja leta december ponavadi dokaj uspešen za prodajo naše obutve; kako pa je danes?

Milka Rihar, Ljubljana I:

Prodaja je trenutno slabša kot je bila novembra. Smučarske obutve prodamo sedaj tudi manj, kar pa je razumljivo, saj smo na smučarskem sejmu v Ljubljani prodali skoraj 1900 parov čevljev, kar je v precejšnji meri pokrilo trenutne potrebe Ljubljane in okolice.

Ljudje so povpraševali tudi po podloženih gumijastih škornjih (to smo zlasti dobro prodajali v začetku jeseni). Manjkalo je tudi nekaterih vrst klasične obutve.

Omenila bi še težave, ki smo jih imeli s škornji, pri katerih je bilo treba zamenjati pete. Ni vedno enostavno razlagati strankam, da je pete izdelal nekdo drug in ne v Alpini.



Iz prodajalne Ljubljana II (foto N. Podobnik)

Povpraševanje je še po usnjениh ženskih škornjih, medtem ko gležnarji niso preveč aktualni. Otroško obutev iz uvoza smo tudi nekaj prodajali, zlasti iz goreteksa.

Pri obutvi včasih čutimo pomanjkanje nekaterih (večjih) števil.

Sicer pa menim, da je obutev Alpina dokaj kakovostna. Kar zadeva reklamacije (če so), bi morali stvari urediti tako, da ne bi izgubljali zaupanja kupcev.

Prodajalna je sicer dokaj funkcionalna, čeprav je oprema že dokaj zastarela. Mislim pa, da bo za boljše delo računalnik precej pripomogel, da bomo z vsem na tekočem.

Lidija Kobal, Ljubljana II:

Staro zalogo apreski in smučarske obutve smo dobro prodajali. Čutiti pa je bilo, da smo že imeli desortirano blago, saj je bilo pomanjkanje števil.

nekatero pomanjkljivosti, ki so botrovale reklamacijam (škornji, gležnarji).

Pa še nekaj se mi zdi pomembno povedati: nimam pravih elementov za razstavljanje obutve. Če bi to imeli, smo sposobni sproti

solidno aranžirati razstavljeno obutev v izložbah in v prodajalni sploh (police).

Kar pa zadeva uvajanje računalniške obdelave, se bomo stvarjem privadili in nam bo pomagalo pri našem poslovanju. N. P.

Bo še kaj sodelovanja?

Lani je bilo sodelovanje med Alpino in Cicibanom videti kar obetajoče. V jesenskem času ta primorska firma, ki v zadnjih letih doživlja hudo krizo, je za Alpino delala kar precej. Vedeti pa je treba, da je Ciciban zaradi notranjih težav povsem zašel v lastništvo Ljubljanske banke Kreditne banke Nova Gorica, ki sedaj nadzoruje vsak pomembnejši ukrep menedžerske ekipe, ki jo trenutno vodi gospod Valentinčič (direktor).

»Ciciban je sedaj v fazi preoblikovanja v štiri podjetja; namesto 820 ljudi, ki so nekdaj izdelovali čevlje, se jih s to proizvodnjo sedaj ukvarja le blizu dvesto.

Skušamo sanirati razmere v podjetju in se usposobljeni vključiti v normalne tržne tokove.

Kar zadeva sodelovanje, z Alpino poslujemo dokaj korektno. Upam, da bomo ob usklajevanju interesov enih in drugih s sodelovanjem še lahko nadaljevali.«

Obiskal sem tudi proizvodnjo Cicibana, ki je bila pred leti celo bolje opremljena kot v Alpini.

Sedaj je to precej drugače; ljudje s strahom premoščajo prepad med družbeno lastnino in samoupravljanjem in zasebno lastnino, kjer ima glavno besedo banka, ki gleda predvsem na to, da se ustvari dobiček.

Vodja proizvodnje je prav posebej opozoril: »Povejte delavcem Alpine, kaj pomeni, da imajo svojo tovarno, s katero lahko upravljajo in kjer jim usoda ne visi vsak dan na kocki!«

N. P.

Pri Arčonu zadovoljni z Alpino

Alpina dviguje tudi proizvodnjo smučarskih čevljev. Ob tem pa imamo pre malo zmogljivosti za izdelavo notranjih čevljev za pancerce. Zato smo lani zelo uspešno sodelovali z zasebnikom Silvanom Arčonom iz Nove Gorice.

Le-ta sicer večinoma dela za svetovno znano firmo Salomon, precej pa je lani delal tudi za Alpino. Podjetje so organizirali in ga vodijo trije zasebniki, ki so si tudi razdelili vloge. Zaposlenih je le okoli deset ljudi, so pa vsi izredno izurjeni in usposobljeni, tako da so dosegli konkurenčno produktivnost in kakovost.

»Moram reči, da sem zadovoljen z Alpino v vseh pogledih; tako v zvezi z delom kot s plačilom. Računam na sodelovanje tudi letos jeseni, če pa bo nujno, se bomo z delavci pogovorili, da bomo z nadurnim delom poskušali delati za Alpino tudi v aprilu, kot sedaj kažejo potrebe Alpine,« je naglo ocenil podjetnik in direktor Silvano Arčon.



Ob obisku pri podjetniku Arčonu v Novi Gorici - v sredini lastnik in direktor podjetja (foto N. Podobnik)

Kot sem že omenila, nam je nekatere obutev primanjkovalo; na drugi strani je trg prezasičen s semiš škornji.

Potrebovali bi več usnjene obutve, z usnjениmi podplati, tudi če bi bila dražja.

Na tem mestu smo si pridobili tudi precej stalnih strank (tudi mlajših in študentov), kar narekuje, da imamo na zalogi tudi bolj modno obutev.

Omenila bi še, da bi morali razširiti ponudbo vseh vrst vezalk; s tem bi lahko prodali še kaj drugega. Računalnika trenutno še nimamo; upam, da niso pozabili na nas...

Avgust Grah, Ljubljana IV:

Nimamo kakšnega prometa; k temu malo pripomore slabša kupna moč, ali pa morda lokacija, saj za nas mnogi ne vedo.

Mislim, da imamo sicer dobro in dokaj široko ponudbo kvalitetne in modne obutve. Opozoril bi na



KAKO USTVARJAMO



Aktualni intervju

Razgovor z našim poslovnim partnerjem na Norveškem Jacobom Haugnom



Jacob Haugen s sodelavci

Delo-življenje:

Kakšen je bil namen vašega obiska in obiska vaših sodelavcev v Alpini?

Jacob Haugen:

Naš obisk v Alpini naj bi bil nekakšno priznanje mojim sodelavcem za dobro delo. Še posebej je bil ta obisk pomemben za novo zaposlene, ki naj bi od obiska v Alpini in spoznavanja proizvodnega procesa še dodatno pridobili.

Hkrati je desetletnica Alpininih proizvodov na norveškem trgu tudi nekakšen mejnik, ki je bil pravi razlog za povabilo vseh zaposlenih v Alpino; namreč, da se srečajo s podjetjem, z ljudmi, s katerimi delamo in proizvodimo, ki so za nas še kako pomembni.

Poleg tega smo skušali tudi Alpini nakazati pomen, ki ga ima za nas sodelovanje z Alpino, in zadovoljstvo, ki ga imamo s tem sodelovanjem.

Delo-življenje:

Ali se spominjate prvega srečanja z Alpino?

Jacob Haugen:

Seveda, zelo dobro. Z Alpino me je seznanil g. Bill Haugen, ki je takrat uvažal smuči in smučarske čevlje iz Norveške v ZDA, smučarske čevlje je namreč hkrati kupoval tudi pri Alpini. Alpina je v tem času izvajala izvoz preko KOT-a; izvajal pa ga je g. Iztok Čuk.

Delo-življenje:

Kaj menite o naši novi kolekciji? Kaj lahko rečete o kvaliteti naših proizvodov?

Jacob Haugen:

Kolekcija tekaških čevljev predstavlja nadaljevanje najbolj prodanih modelov v preteklosti, hkrati pa vključuje tudi nove modele. Enako velja za kolekcijo smučarskih čevljev.

Na splošno smo v vseh teh letih s kvaliteto Alpininih proizvodov zadovoljni. Alpina je na norveškem trgu znana po tem, da je razmerje cena/kvaliteta zelo dobro.

Delo-življenje:

Kako lahko ocenite poslovno sodelovanje z Alpino?

Jacob Haugen:

Z Alpino smo zmeraj dosegali vzajemno razumevanje zahtev našega trga. Fleksibilnost in pripravljenost razumeti naše zahteve je bistvo našega skupnega uspeha. Rad bi tudi poudaril, da Alpina pri izdobjanju deluje na profesionalni ravni.

Delo-življenje:

Kakšne so vaše usmeritve v prihodnosti? Ali želite sodelovanje z Alpino še razširiti (morebiti z uvajanjem ostalih programov ali s širitvijo v druge skandinavske dežele)?

Jacob Haugen:

Na trgu je Alpina s tekaškimi čevlji na prvem mestu in naša naloga je ta položaj ohraniti. Stanje pri smučarskih čevljih pa ni tako zadovoljivo, zato mora biti naš cilj povečanje tržnega deleža.

V sezoni 1995 bomo začeli tudi s trekking obutvijo. Na Norveškem je trg za to obutev še relativno majhen, vendar pa pričakujemo določeno rast v naslednjih letih.

Za širitev v druge skandinavske dežele za sedaj še nimamo nobenih načrtov.

Delo-življenje:

Kaj pa možnosti Alpine v prihodnosti?

Jacob Haugen:

Specializirani smo predvsem za visoko kvaliteto in funkcionalno obutev, ki je namenjena aktivnim ljudem. Verjamemo, da bo obstoječi program Alpine ostal najpomembnejši del našega programa.

Skupaj z Alpino moramo vložiti čim več naporov, da bomo imeli na trgu čimboljše razmerje cena/kvaliteta/funkcionalnost. Alpina mora biti prav tako pripravljena agresivneje podpirati svojo blagovno znamko v prihodnosti.

Naj zaključim z ugotovitvijo, da je bil naš obisk v Alpini velika motivacija za vse nas za delo v prihodnosti. Ob naši desetletnici na trgu smo imeli letos enkratni začetek sezone in pričakujemo, da bo letošnje leto z Alpino na Norveškem naše najboljše.

Na koncu želim vsem vse najboljše v novem letu 1994.

N. P.

Ski open začeli z zmago

Sredi decembra se je začelo ekipno vseslovensko tekmovanje nekategoriziranih tekmovalcev – Ski open. To je nekakšno nadaljevanje tekmovanja za pokal Zdravo izpred let.

To sezono bo organiziranih sedem tekem v veleslalomu; šest tekem bo organiziranih s tekmovanjem posameznikov po kategorijah, sedma tekma pa bo paralelni slalom najboljših.

Ekipa šteje deset tekmovalcev; šest moških in štiri ženske. Pri določitvi uspeha se upošteva pet najboljših rezultatov.

Prva tekma je bila na Črnem vrhu nad Cerknim. Alpina je zmagala z velikim naskokom, saj je dosegla 480 točk (od 500 možnih). Drugi je bil Tržič z 265 točkami, tretji pa Salomon.

Za barve Alpine so nastopili: ženske do 18 let: Nataša Pogačnik (3. mesto); do 30 let: Mateja Krek (1. mesto); do 40 let: Romana Pintar (1. mesto); nad 40 let: Helena Zorjan (1. mesto).

Moški do 18 let: Aleš Zorjan (4. mesto); od 18–30 let: Samo Nahtigal (1. mesto); do 40 let: Dušan Seljak (3. mesto); do 50 let: Bojan Zorjan (6. mesto); do 60 let: Rado Podobnik (2. mesto); nad 60 let: Milan Podobnik (7. mesto).

Naj povemo, da je šlo res za vseslovensko tekmovanje, saj je nastopilo preko 200 tekmovalcev.



Iz servisa športne opreme v Kranju, kjer so imeli pred novim letom veliko dela (foto N. Podobnik)



Zaključek leta je obračun za nazaj in načrtovanje za naprej

V razgovoru, ki ga je vodil Neško PODOBNIK, so sodelovali: Anica KAVČIČ, vodja oddelkov šivalnice in prikojevalnice, Janko RUPNIK, vodja montaže lahke obutve, Slavko KRISTAN, vodja montaže športne obutve 2 in Ciril VIDMAR, vodja oddelka termoplasti.



Delo-življenje:

Kako ocenjujete razmere v zvezi z delom v vašem oddelku v preteklem letu? Kaj je bilo dobrega, kaj vas je motilo?

Anica KAVČIČ:

Če izvzamem sprotne problematiko, s katero se srečujemo skozi vse leto (oskrba, priprava, kadrovske zadeve, bolniški izostanki), lahko rečem, da je v preteklem letu delo potekalo kar tekoče. Vse probleme, ki sem jih našla, smo poskušali reševati sproti, mislim, da kar uspešno, saj smo poslovno leto dobro zaključili.

Največji problem pri nas so predstavljale izdelave manjših količin obutve, čemur pa se tudi v prihodnje ne bomo mogli izogniti. Kvaliteta v naših oddelkih ni padla, izboljšala pa se tudi ni. Nekaj več težav je bilo v prikojevalnici, zaradi slabšega materiala, ki smo ga imeli. Mislim, da v prihodnje tako slabega materiala ne bi smeli nabavljati. Tega se bodo v prihodnje morali zavedati tudi nabavni referenti, kajti če so cene nižje, je tudi kvaliteta slabša. Če bomo hoteli kvaliteto obdržati na taki ravni kot je sedaj, potem se bomo morali izogibati cenejšim materialom, ki so tudi slabši.

V prikojevalnici se je v preteklem letu tudi zelo izboljšala kadrovska zasedba; delo smo si dobro organizirali, zato večjih težav ni bilo. Naredili smo tudi bistveno manj nadur kot v preteklih letih. Tudi oprema s stroji je sedaj bistveno boljša kot je bila pred leti. Dobili smo tudi nekaj novih strojev (v šivalnici 4 kantirke in sodoben stroj za zlepljenje podloge).

Kar zadeva tehnološko pripravo, mislim, da imamo sedaj težave s kadri prav tu. Generacije se menjajo in čez nekaj let bo tu verjetno bolje, kot pa je ta hip.

Problemi se pojavljajo tudi zaradi uveljavitve lastne blagovne znamke na trgu.

Ustreči želimo željam kupcev, zato so serije zelo majhne in je zato tudi osrba težavnejša. Na primer, za en trak morajo na dan uporabljati dvojna sekala, problemi so z oskrbo s potrebnimi sestavnimi deli obutve. Vse to se najhitreje občuti v proizvodnji, naprej v prikojevalnici.



Janko RUPNIK:

Mislim, da smo preteklo leto kar uspešno zaključili. Imeli smo nekaj več bolniških izostankov, zaradi česar je bilo potrebno narediti tudi nekaj več nadur.

Sicer pa je bilo v preteklem letu precej manj menjav dela, predvsem zaradi pomanjkanja materiala.

V našem oddelku je zaposlenih 90 delavcev, delo poteka na treh trakovih. V preteklem letu smo delali veliko različnih in zahtevnih artiklov in čeprav je naš oddelk kar številčen, se je vsak izostanek zelo poznal. Velikokrat je bilo potrebno delati nadure, kar pa so delavci z razumevanjem sprejemali.

Kot sem že omenil, delamo na treh trakovih, tako da hkrati teče proizvodnja moških čevljev, sandal in škornjev. Zdi se, da tu vlada velik nered, vendar ni tako. Pojavljajo se le prostorski problemi, predvsem v finišu, vendar so delavci pri delu strpni, tako da ne prihaja do večjih napak. Povedal pa bi, da so pri nas napake takoj vidne, medtem ko jih drugi lahko prikrijejo. Pri nas se takoj opazi, če ni pripravljenega dovolj materiala za delo, saj zamudimo roke, ki jih moramo sicer dosledno spoštovati.

Kljub vsem težavam, ki so se pojavljale, smo leto uspešno zaključili, roke smo dosegli, kot so nam naročile službe, kvaliteta je bila dobra (lahko pa bi bila še boljša). Zgodi se tudi, da moramo popravljati napake, ki nastanejo v drugih oddelkih, vendar smo prebrodili tudi to.

Kar zadeva povezavo z drugimi oddelki, moram reči, da je le-ta dobra, predvsem s sekalnico in šivalnico. Tudi zbiralnica ima



naročil Alpine kolekcije. Za našo montažo velja, da se ni točno vedelo ali bo komerciala lahko zagotovila delo za nas.

Izgleda, da v začetku ni bilo dovolj naročil Alpine kolekcij, zato smo delali tudi lon posle.



Stroj za namestitve okvirjev, gumiranje okvirjev in aktiviranje pred lepljenjem - je v sekalnici pomembna pridobitev, kjer izdelujemo zahtevno obutev. Stroj upravlja Matej Poljanšek

pomembno vlogo pri tem, saj zbira ves material in sestavne dele obutve in jih dostavi v sekalnico, od tam pa v naš oddelek.

Če se zgodi, da delov zmanjka (npr. podplatov, peta), s tem delom počakamo in delamo drugo, kar seveda moti ritem proizvodnje.

Določen problem se pojavlja tudi, ker imamo v oddelku veliko mladih delavcev, ki se morajo vsakega dela učiti na novo, vendar so zelo pridni in delo dobro obvladajo. So pa ti delavci večinoma nekvificirani; mnogi bi radi pridobili dodatno znanje.

Slavko KRISTAN:

V začetku leta so bila obdobja, ko se ni točno vedelo, koliko bo

Gre za sodelovanje z italijansko firmo Kronos, za katero smo izdelovali nogometne čevlje, kot že nekaj sezon prej. Prvič letos smo sodelovali s firmo Benetton.

Kasneje (pred kolektivnim dopustom) se je pokazalo, da je naročil Alpine kolekcije zelo veliko (gre predvsem za tekaško obutev) in smo zato montaži športne obutve pomagali izdelati plan.

S Kronosom ni bilo veliko težav; vemo za njihove zahteve; z Benettonom smo imeli več problemov. Tej firmi smo zaupali, in končno smo ugotovili, da ni toliko reda in organiziranosti, kot smo pričakovali.

Zaključek leta je obračun za nazaj in načrtovanje za naprej



Ni šlo toliko za tehnološke težave, bolj so nas motile neredne dobave vhodnih materialov.

Zato lahko ugotovim, da smo v obdobjih, ko smo delali domače kolekcije, dosegli dobre oz. odlične rezultate. V takih slučajih smo planirane količine tudi presegleli.

Če so bili izpadi, so bili pri lon poslih.

Glede na našete pogoje sicer mislim, da je bila tehnološka priprava solidna. Tehnologi hitro rešujejo probleme, ki nastopijo v proizvodnji.

Naš oddelek je bil ustanovljen, ko smo se v Alpini odločili, da bomo delali samo dopoldne. Tako se je športna montaža razdelila na dva dela. Prva montaža je obdržala obstoječo opremo, za športno montažo 2 se je oprema poskušala iz obstoječih viškov, nekaj malega je bilo dokupljenega. Zaradi slabše opremljenosti je razumljivo, da nismo mogli izdelovati zahtevnejše obutve.

Ciril VIDMAR:

Tudi v našem oddelku smo leto dobro zaključili. Naredili smo vse, kar je bilo v naših močeh.



Sicer pa bi lahko poslovno leto, ki je za nami, razdelili v dve polovici, ki sta si bili zelo različni.

V prvi polovici, to je do letnega dopusta, je delo potekalo zelo usklajeno, tako v oddelku kot med oddelki; dosledno smo se držali rokov, ki jih je postavila komerciala.

Po dopustu pa so se stvari spremenile. Čeprav se je bližala jesen in so se začeli izdelovati čevlji tudi za Evropo, se je zataknilo pri dobavi oz. izdelavi notranjih čevljev, ki jih izdelujejo na Colu. Tako smo vsak dan čakali na novo pošiljko, vendar zaman. Pojavil se je problem, kako zaposliti delavce, da bi lahko nemoteno delali in jih ne bi pošiljali na dopust.

S tem smo si nabrali en mesec zamude pri izdelavi.

V začetku novembra pa smo material vendarle dobili in začeli delati spet s polno paro. Treba je bilo nadoknaditi zamujeno, vsak delavec je naredil okrog 50 nadur. Bili so praktično vseskozi tukaj; utrujeni, ni bilo več tiste storičnosti, kot bi morala biti. V začetku decembra smo končno vsaj delo-

ma dosegli plan (naredili smo 150.000 parov, naročenih pa je bilo 250.000 parov). S pravočasno dobavo materiala in delov čevljev bi lahko naredili več, tako pa smo morali npr. zmanjšati brizganje, ker so se zaloge preveč kopičile.

Proti koncu leta smo izdelovali potniško kolekcijo in že tudi nekaj prednaročil za letošnje leto.

Kar zadeva kvaliteto, je ob takem tempu lahko vprašljiva, vendar kljub temu viškov obutve nismo delali, da bi izmed njih izbrali boljše čevlje.

Kar pa zadeva nagrajevanje, mislim, da bi se bilo potrebno dogovoriti o stimulacijah za kvaliteto. Vsi vemo, da pri nas škart ni dovoljen, delavci pa zato niso nič bolje nagrajeni.

Delo-življenje:
Kaj pričakujete od prihodnjega poslovnega leta (tehnološka priprava, oskrba, investicije, organiziranost, kadrovanje, nagrajevanje...)?

Anica KAVČIČ:

V novem letu si želim, da bi zadeve teklo kolikor toliko v redu, kajti pri tako majhnih količinah je proizvodnjo težko organizirati. Več deti moramo tudi, da nas manjše količine obutve stanejo več kot serijska proizvodnja (na enoto proizvoda).

V prihodnjem letu si želim tudi, da bi se dogovorili glede izdelave vzorcev. Teh je namreč skozi vse leto veliko in izdelava le-teh precej moti redno proizvodnjo.

Janko RUPNIK:

Predvsem bi želeli pridobiti na kvaliteto izdelave obutve. Kupci nam velikokrat sami dobavljajo material, pa tudi sekala, vendar je ta material pogosto slabše kvali-

tete, tako, da se čevlji potem trgajo, odkrivamo pa še druge napake. Zato moramo paziti, da za take kupce vedno delamo čevlje, ki so za eno številko večji?!

V letošnjem letu smo dobili nov stroj – avtomat za zgibanje in predvidevamo, da bi usposobili nekaj delavcev za delo na tem stroju, hkrati s tem pa bo to delo lahko opravljal kakšen delavec manj.

Sicer pa večjih sprememb v oddelku ne bo. Če bodo možnosti, bomo nabavili še stroj za cvikanje opejta, zgibov in konic. Več pozornosti bo treba posvetiti finišu; tega, da se čevlji samo zakrije, karsneje pa se njem pokažejo napake, si ne bomo smeli privoščiti. Čevlji je potrebno res narediti dobro, le tako je nekaj vreden in vsakomur tudi všeč.

Želimo si tudi, da če že delamo manjše količine, da bi bile vsaj te narejene hkrati, ne pa da jih še razdrobimo.

Mogoče bi kazalo v prihodnje več pozornosti nameniti tudi avtokontroli.

Slavko KRISTAN:

Od prihodnjega leta pričakujem, da ne bo treba delati lon poslov in da bodo naročila za izdelavo obutve Alpininih kolekcij pravočasna in zadostna.

V prihodnjem letu kakšnih večjih sprememb v oddelku ne pričakujem. To velja tudi za kadrovske zasledbe, za katero mislim, da je dobra. Ve pa se, da ni ničesar dokončnega in da se je treba ob novostih neprestano učiti. Skratka, če bomo vsi skupaj dobro delali, bomo tudi zaslužili.

Ciril VIDMAR:

V letu 1994 se bodo pojavile tehnološke novosti; iz dražjih nalepk prehajamo na tiskanje s tam-

poprintom. Organizacija dela bo zato bistveno drugačna, čevlji pa mora biti čim lepši tudi po oblikovni plati. Tisk bo tudi večbarven. S tampoprintom bo torej omogočeno večbarvno tiskanje okrasov in oznak na pancercjih.

Za to bo treba usposobiti nekaj delavcev, kar računamo, da bomo izvedli v lastni režiji.

Kupili bomo nov stroj za štiri-barvne odtise, računamo, da bo to nekje konec februarja, to pa bo seveda ena večjih investicij pri nas, saj stroj stane približno 100.000 nemških mark.

Ob nabavi tega stroja pa se bo pojavil tudi prostorski problem; računamo da bomo razširili naš oddelek, to je za 40-80 m². Ta prostor bo ločen od prahu in ostalega dela oddelka.

Vsi pa bomo seveda morali posvetiti svojemu delu kar največ pozornosti, da bo delo na vseh fazah (brizganje-obrez-tiskanje-kontrola oz. zlaganje) potekalo čim bolj brez napak in čim bolj kvalitetno, da bomo res veseli vsakega izdelka, in da ga bo trg z veseljem sprejel.

Upam pa tudi, da bo organiziranost dela boljša kot lani, morali pa se bodo v komerciali dogovoriti, kateremu delu oz. kateri vrsti obutve je potrebno dati prednost pri izdelavi.

ZAKLJUČEK:

Pravzaprav je to že refren: vsak mora na svojem mestu..., vsi člani v verigi morajo biti bolj usklajeni, itd. Čisto zares je treba pomisliti: če smo že zmožni delati boljše, zakaj ne bi tako tudi delali, saj bomo vendar v svoji lastni tovarni, za lasten žep in za svojo lastno socialno varnost, skoraj z istim trudom naredili veliko več.

Kaj in kako v letu 1994

Poslovno leto 1994 bo Alpina začela še kot družbeno podjetje. Postopek lastninskega preoblikovanja, ki sicer že teče, se bo v letu 1994 tudi zaključil. Alpina bo dobila nov statut, v sodni register pa bo vpisana kot delniška družba.

Osnovni kapital bo izkazan kot delniški kapital.

Po predvidevanjih bomo prihodnje leto izdelali skupno 1.890.000 parov obutve, od tega na športnem programu 640.000 parov (v okviru tega največ čevljev za smučarski tek – 310.000 parov, smučarske obutve 180.000 parov, trekning obutve pa 95.000 parov).

Modne obutve naj bi izdelali 1.250.000 parov, od tega največ ženskih nizkih – preko 610.000 parov in ženskih škornjev blizu 110.000 parov. Razmerje med modno in športno obutvijo je 66 % modne oz. preko 33 % športne obutve.

Izdelava celotne načrtovane količine zahteva 125.000.000 minut. Glede na planirano število zaposlenih v naslednjem letu lahko

v naših obratih dosežemo okoli 95.000.000 minut, ostalo, torej približno 30.000.000 minut pa bomo morali dokupiti pri naših kooperantih.

Kar zadeva prodajo, računamo, da bomo izvozili kar 82 % vse proizvodnje (ali preko 1.540.000 parov obutve), 18 % obutve pa bomo prodali na domačem tržišču (11 % preko maloprodajne mreže in blizu 8 % preko grosistov).

Največ bomo izvozili ženske nizke obutve (skoraj 530.000 parov) in čevljev za smučarski tek (skoraj 310.000 parov).

Iztržek, ki si ga obetamo od prodaje, naj bi bil v odstotkih naslednji: 76 % bomo zaslužili z izvozom, 24 % pa na domačem tržišču (polovico od tega v MPM, polovico pa z grosistično prodajo).

Poleg običajnih stroškov, ki nastopajo v poslovanju, nameravamo v tem poslovnem letu tudi nekaj investirati.

Predvidene nove investicije naj bi v letu 1994 znašale 2.034.000 DEM – 60 % tega zneska naj bi porabili v proizvodnji,

20 % za nakup novega računalnika, 9 % v orodjarni in 7 % za nove avtomobile. V osnovna sredstva nameravamo vložiti nekaj nad 2 milijona DEM.

Ves ta posel bo v letu 1994 opravilo 1537 zaposlenih, to je 40 več kot 31. 10. 1993. Najbolj se bo povečalo število zaposlenih v proizvodnji – za 29, v maloprodajni mreži se bo zmanjšalo za enega delavca, v skupnih službah pa se bo število zaposlenih povečalo za 12 – od tega za 11 na račun povečanja števila pripravnikov.

Kar zadeva organizacijo glede na delovni čas, se s 1. 1. 1994 uvaža 40-urni delovni teden (načrtovane proste sobote).

Ob takem načinu dela in ob predvideni sestavi lastništva kapitala (60 % zaposleni, upokojenci, bivši zaposleni; 20 % pooblaščen investicijske družbe, 10 % odškodninski sklad, 10 % pokojninski in invalidski sklad), naj bi v letu 1994 ustvarili blizu pol milijona DEM (poslovni izid pred obdavčitvijo).

Po planu za leto 1994



VAŽNO JE ...

... DA VEMO



Kadrovske novice



V mesecu decembru 1993 smo z zaposlovanjem nekoliko ponehali, saj sta delovno razmerje nastopili le 2 delavki; v tem razdobju – do konca leta 1993 pa so prenehali z delom 4 delavci.

Glede na izkazane potrebe po prodajalcih, sta delovno razmerje

nastopili Irena Kastelic v prodajalni Novo mesto in Mojca Plevčak v prodajalni Trbovlje.

V mesecu decembru pa so z delovnim razmerjem prenehali Boža Bogataj iz obrata Col, Silva Gantar in Ivanka Jalšovec iz proizvodnih oddelkov v Žireh in Marko Broder iz obrata Gorenja vas.

OB UPOKOJITVI:

Sodelavkama Silvi Gantar in Ivanki Jalšovec – iz proizvodnih oddelkov v Žireh, želimo ob upokojitvi predvsem trdnega zdravja, mnogo vedrine, dobrega počutja in razumevanja v domačem krogu.

Irma DOLENC

Brez dolgov v lastno občino

Razgovor s predsednikom krajevne skupnosti Žiri Antonom Beovičem

Ob koncu leta je prav, da pregledamo, kaj smo naredili za boljše pogoje bivanja v kraju oz. za boljše kulturno življenje v kraju, zato smo na pogovor povabili predsednika sveta krajevne skupnosti Žiri dipl. ing. Antona Beoviča.



Predsednik sveta krajevne skupnosti dipl. ing. Anton Beovič

Delo-življenje:
Kaj ocenjujete, da ste lani naredili dobro, s čim ste imeli največ težav?

Anton BEOVIČ:
Za največji uspeh vsekakor štejeemo otvoritev nove zdravstvene postaje v Žireh. Potrebno je bilo odpraviti nekaj pomanjklivosti, vendar sedaj stvari že normalno tečejo in novi prostori se že uporabljajo. Drugi večji uspeh je bila asfaltacija cest v Melcovo grapo in Snopkovo dolino. Jesensko deževje je sicer nekoliko oviralo dela in porabili smo nekaj več sredstev kar bo v prihodnje potrebno nadoknaditi, zato v naslednjem letu asfaltiranju ne bomo mogli posvečati toliko pozornosti.

Kot neuspeh štejem še vedno Štalarjevo hišo, ki je še vedno razvalina, kljub temu, da smo skozi vse leto skušali dobiti kontakt z lastnikom, vendar nismo uspeli premakniti kaj bistvenega.

Kot neuspeh vsekakor štejem tudi sanacijo brežin Sore, kajti upal sem, da bo sanacija Sore tekla bolj uspešno.

Delo-življenje:
Po nekaterih izjavah kaže, da ste proti organizaciji občine v Žireh, zakaj?

Anton BEOVIČ:
V letu 1993 se je v Žireh veliko govorilo o novi občini, ki naj bi postale Žiri, vendar si prizadevamo obdržati celovitost loškega prostora. Nismo proti občini, smo proti takemu pristopu formiranja novih občin. Prvič ne vemo, kakšne bodo pristojnosti bodočih občin, ne vemo za finančne vire, niti ne za ozemlje bodočih občin in zato se bojimo, da bi imeli še manjšo vlogo kot jo imajo sedaj krajevne skupnosti.

Delo-življenje:
Precej prahu je dvignilo dejstvo, da ste dali v dolgoletni najem družbeni dom Partizan. Kako to pojasnjujete?

Anton BEOVIČ:
V letu 1993 smo v druge roke res dali v najem družbeni dom Partizan. Le-ta je prinašal izgubo (vzdrževanje, čiščenje); kljub najemninam, ki so se pobirale za občasne prireditve, se stroškov ni dalo pokrivati. Nismo vedeli, kako bi stvar sanirali, zato

smo šli v javni razpis. Partizan smo sicer pred leti obnavljali, nismo pa uredili strehe. In pogoj v javnem razpisu je bil, da tisti, ki bo dom prevzel, mora tudi prekriti streho. Pojavilo se je nekaj kandidatov, tudi iz Žirov so bili, vendar je svet krajevne skupnosti zavzel stališče, da nimajo ustreznih pogojev. Kandidat, ki je dobil Partizan v najem, pa jih je imel, kar smo preverjali po uradni poti. Takoj je tudi izvršil medsebojni dogovor, to je pokritje strehe.

Delo-življenje:
In kaj se je uresničilo?

Anton BEOVIČ:
Računali smo, da bo s tem Partizan postal nekakšna promocija Žirov, ne pa bife, saj ni bil naš namen podpiranje zgolj gostinskih lokalov in bifejev. Želeli bi, da bi se Žiri odprle svetu, želeli bi več tujih gostov, da bi skozi to tudi ustrezno zaslužili.

Zaenkrat, kolikor vem, pogodba ni bila kršena, za vsako dejanje izven pogodbe je potrebno soglasje krajevne skupnosti, v nasprotnem primeru se pogodba lahko prekine.

Slab vtis pa je naredilo to, da je najemnik določene prostore, ki so bili še vedno pod nadzorom krajevne skupnosti, zaprl. O tem smo se z njim že pogovarjali; prostore, ki niso v najemu, še vedno lahko koristijo društva, katerim so namenjena.

Delo-življenje:
Kaže, da bo prišlo do preoblikovanja Radia Žiri. Kaj menite o tem?

Anton BEOVIČ:
Kot član izvršnega sveta sem sodeloval na pogovorih v zvezi z lastninjenjem radia Žiri. Bistveno je, da se ohrani celovitost informiranja po škofjeloškem prostoru. Nesporno je, da je bilo v ustanovitvi vložena ogromno dela in denarja, zato radio mora ostati na dosedanjih frekvencah, pod istim imenom, ki popolnoma ustreza.

Dani sta dve možnosti: da se radio privatizira, tako kot je možno po zakonu in bi radio postal podjetje: vsekakor naj bi večinski delež ostal v družbeni lasti, del pa bi se privatiziral. Druga možnost je, da radio Žiri postane javni zavod; osebno se bolj nagibam k temu.



Zadovoljni z dedkom Mrazom

Po mnogih letih je bilo srečanje otrok z dedkom Mrazom in obdaritev letos v Alpinini jedilnici.

Čutiti je bilo kar prijetno razpoloženje ob lepo urejenem prizorišču. Kot kaže so bili zadovoljni tako otroci kot starši.

Skupno je bilo obdarovanih preko 350 otrok, od tega jih je bilo okrog dvesto v Žireh.

Tudi letos je dedek Mraz darila nakupil iz sklada Alpine v skupni vrednosti 700.000 SIT ali na otroka 2000 SIT. Ob tem je dedek Mraz s svojim spremstvom odlično zabaval naše otroke.

Mihaela OBLAK



V nobenem primeru pa se radio ne bo selil, občina je celo odobrila finančna sredstva za širitev oddajniške mreže, tudi na samem radiu imajo dobro zastavljene načrte. Torej, eno ali drugo, v vsakem primeru bo večinski lastnik ostala družba. Občina prepušča odločitev krajevni skupnosti, da se v kraju dogovorimo, kako se bo radio organiziral v bodoče.

Delo-življenje:

Kateri so najbolj pereči problemi, ki se jih boste lotili v letu 1994?

Anton BEOVIČ:

To, da je Štalarjeva hiša res sramota Žirov, so spoznali tudi že pristojni na občini in obnovo le te nam je nekako uspelo uvrstiti v proračun, da bodo določena sredstva namenjena tudi za to. Mislim, da bi bilo pravzaprav potrebno sledeče: odkupiti zemljo in hišo, da bi bil lastnik krajevna skupnost. O tem se že dogovarjamo, krajevna skupnost mora pridobiti staro šolo, ki je bila z dograditvijo nekoliko izmaličena, vendar bi jo lahko postavili v prvotno stanje. Objekt je predvsem potreben sanacije v spodnjih prostorih; odpraviti je potrebno vlago. Mogoče bi bilo kasneje v tem kotu urediti dom za starejše občane. Večkrat obiskujem ljudi po teh domovih in vidim kako bi se radi vrnili nazaj v Žiri. S tem bi jim to omogočili.

Če bi vse te programe, ki jih načrtujemo, lahko izpeljali, bi mogoče krajane zaposlili tudi za kakšen samoprispevek, da te stvari res čim hitreje in čim bolje rešimo, kajti proračunska sredstva ne bodo zadostovala.

Kar zadeva komunalno ureditev starih Žirov, moram povedati, da se je tudi na tem področju nekaj že premaknilo. Komunalno podjetje iz Skofje Loke je pokazalo interes, da se uredi kanalizacija tudi v starih Žireh. Ustanovljen je tudi odbor, ki zbira dovoljenja za prekope. Končnega zneska, koliko nas bo to stalo, še ne vemo; računamo pa da bo v letih 1994/95 to kompletno zgrajeno.

Delo-življenje:

Kako pa boste skrbeli za bolj zdravo okolje?

Anton BEOVIČ:

Kar zadeva prizadevanje za čistejšo in boljše okolje, bi rekel tole: Glede RUŽV smo se posebej sestali s predstavniki krajevne skupnosti in to že večkrat, kajti vsaj tri krajevne skupnosti (Lučine, Gorenja vas in Žiri) so tiste, ki morajo vztrajati na tem, da se to, kar nekateri planirajo, ne bi izvedlo. To bi bilo zelo slabo za Žiri in okolico, predvsem za zdravje pa tudi za turizem. Sem pa za strokovne argumente, tako da strokovnjaki povedo svoje utemeljitve in bi se odločili na podlagi tega.

Če pogledamo še v našo soseščino: Raskovec je rešen; s septembrom naj bi tja Idrižčani prenehali voziti odpadke, vendar pa to še ni vse, potrebno ga bo še sani-

rati in okrog tega se bo še potrebno dogovarjati z idrijsko občino.

Sicer pa imamo v kraju sedaj dobro organizirano iskanje črnih točk, imamo policista, ki je zabeležil že kar nekaj kritičnih stvari, proti katerim je potrebno zakonsko ukrepati, seveda s predhodnim opozorilom. Teče pa tudi raziskava, ki je tudi občinsko podprta, izvajajo pa jo otroci v osnovni šoli, to je raziskovalna naloga, da bi pripravili pregled kritičnih točk onesnaževanja okolja.

V bivšem kamnolomu je sedaj tudi odlagališče sekundarnih odpadkov (bele tehnike, železa, stekla ipd.) in prvotno je bilo to dobro zamišljeno, kako pa se to izvaja, trenutno nimamo podatkov.

Delo-življenje:

V Žireh tudi druge stvari niso najbolj urejene, kajne? Kakšnih akcij se boste še lotili?

Anton BEOVIČ:

Kar zadeva prometno signalizacijo v Žireh, je krajevna skupnost naročila manjkajoče znake, ki so najbolj pomembni in jih je potrebno ponovno postaviti na najbolj nevarnih mestih, kajti stari so bili poškodovani. Za naše krajevne ceste bomo morali te stroške kriti sami, za regionalno cesto skozi Žiri pa naj bi stroške krilo Cestno podjetje Kranj.

V prihodnjem letu bo potrebno nekaj več pozornosti posvetiti kulturi; praznovali bomo namreč 100-letnico rojstva Antona Jobsta. Zato bo potrebno pripraviti ustrezen program, ki bo tudi sofinanciran s strani občine. Treba bo podrobneje preštudirati zakonodajo, ki ureja kulturna dogajanja. Treba bo urediti Partizansko cesto; tu gre za ureditev kanalizacije in asfaltacijo. Tudi na Cesti jurišnega bataljona bo potrebno opraviti nekaj dela prav tako na Poti v Skale, okolici pokopališča, cesti v Maršak, v Jarčjo dolino, na Kosovelovi ulici.

Pri vseh teh delih naj bi 1/3 sredstev prispevali krajani, 1/3 krajevna skupnost in 1/3 občina.

Med nalogami, ki jih je tudi treba omeniti, je vprašanje bencinske črpalke, plinifikacija v industrijski coni in delu naselja (priprava projektov).

Nadaljuje se z ureditvijo centra Žirov, kjer je osnovan konzorcij za gradnjo poslovnostanovniške stavbe, za katerega je že pripravljen idejni projekt in lokacija; v kratkem pa bo tudi gradbeno dovoljenje.

Radi bi do organizacije nove občine uredili kolikor bo mogoče in da ne bomo naredili preveč dolgov.

Delo-življenje:

Kaj še želite povedati krajanom ob začetku leta?

Anton BEOVIČ:

Rad bi, da bi bili Žirovci ponosni na svoj kraj; da bi rasla pripadnost kraju in da bi občino

organizirali na podlagi odločitve krajanov, brez velike in drage birokracije.

Mislím, da bi tudi podjetja morala razmišljati o problematiki

kraja in pomagati, da se bo kraj hitreje razvijal.

Seveda želim vsem tudi srečno in zdravo novo leto.

Nejko Podobnik



Začetniki na smučarskem tečaju v Račevo, vodi jih smučarski vaditelj Matej Albreht

Izkoristili smo sneg

Zaradi slabih zim smo letos z razpisom smučarskega tečaja kar pohiteli. Tečaj smo pričeli v ponedeljek, 29. novembra 1993 in zaključili v soboto, 4. decembra.

Vsak dan so starši otroke pripeljali v Račevo ob 15.00, tečaj pa smo zaključevali od 16.30-17.00, ko se je spustil mrak. Delovali sta dve Tomosovi vlečnici.

Ker je lansko leto tečaj odpadel, smo letos organizirali tečaj za otroke drugih in tretjih razredov. Prijavilo se je 65 otrok, vseh tečajnikov pa je bilo 83. Otroke smo razdelili v 9 vrst, in to 4 vrste začetnikov, 4 vrste srednje dobrih smučarjev in eno tekmovalno vrsto. V soboto, ob zaključku tečaja, smo organizirali tekmovanje po vrstah. Lahko rečem, da so vsi tečajniki pokazali veliko znanja.

Ugotavljam, da je tečaj v celoti uspel, za kar se moram zahvaliti vsem učiteljem in vaditeljem smučanja, upravljalcem vlečnice in dekletom za prvo pomoč ter OŠ Žiri.

Janez BIZJAK

v premislek..

Če boste isti dan upoštevali vse nasvete, vam bodo očitali, da ste — lenuh.

Franc Koletnik

Za napake podjetja naj bodo krivi drugi — ne jaz!

Dejan Jelovac

Dobrih ljudi ne dobiš na razpis, treba jih je poiskati.

Jože Mencinger

Z odhajajočimi strokovnjaki ne odhaja le znanje, temveč tudi posli.

Vinko Novak

Če poznaš sovražnike in če poznaš sebe, ne boš v bitki nikoli v nevarnosti.

Suu Tsu

Uredništvo



TO JE NAŠ KRAJ



Stroj za skozi šivanje je v verigi montaže športne obutve med ključnimi. Tu dela Domen Oblak



Alenki Dovžan je za velik uspeh v svetovnem pokalu sosedka in kolegica spekla torto v obliki petice (mesto, ki ga je dosegla). Levo Alenkina mati (foto N. Podobnik)



Naš partner iz Francije Pierre Godar se je že drugič izkazal. Tokrat je za begunce v begunskem centru v Škofji Loki s pomočjo svojih sosedov v domačem kraju pripravil kar petnajst paketov tekstilnih izdelkov



Pokali, ki so jih osvojili naši športniki na sindikalnih igrah

NOVOLETNA UGANKA

Prvo nagrado je prejela naslednja rešitev, ki jo je poslal T. M.:

Če bi bil Mežnar(ič) najemnik v »mežnji«, bi še Šilar pobral šila in kopita.

(Nagrada je v uredništvu)

ČRNA PIKA



Pogosto kažemo slab odnos do cestne signalizacije



Tone Kavčič skrbi za razvoj smučarskih čevljev, letos pa dodatno še za ekipo, ki nastopa v državnem tekmovanju Ski open



»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.

Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Bogo Filipič, Helena Kavčič, Slavko Kristan, Tatjana Pirnat, Silva Pivk, Nejko Podobnik — glavni in odgovorni urednik.

Naklada: 2.000 izvodov.

Fotografija: Brigita Zemljarič.

Tisk: Gorenjski tisk Kranj.