

V novo leto z zahtevnimi nalogami - vendar z optimizmom

Pogled skozi okno nam ne obeta nič kaj spodbudne popotnice v novo leto. Svinčena sivina v zraku; vreme pretoplo tudi ponoči za ta letni čas, Evropa brez snega, vključno s Skandinavijo in Ameriko. Ob koncu leta slaba prodajna sezona, ne samo za smučarjijo, temveč tudi za modno obutev za zimo. Še v začetku decembra je kazalo na lepo prodajo, kljub izpadu v septembru.

Rezultati leta 1997 s tem niso ogroženi, bi pa bili boljši. Zaustavitev prodaje sredi zimske sezone bo povzročila visoke zaloge neprodane obutve in pesimistično razpoloženje naših kupcev in distributerjev do prodaje v novi sezoni. Nič kaj spodbudno ob vstopu v novo leto. Za nameček se nam je to dogodilo tudi pri prodaji rolerjev, kot dopolnilnemu programu smučarski obutvi, katerega prodaja je nepričakovano padla meseca julija. To se že pozna pri manjših naročilih za leto 1998.

Vendar je pomembno, da ne prevlada pesimistično razpoloženje. Tako smo pri postavljanju ciljev za leto 1998 izhajali iz predpostavke, da bo prodaja normalno tekla in da bomo izpade pri določenih programih nadomestili z boljšo prodajo drugih programov ter dosegli porast celotne prodaje, glede na leto 1997. Osnovno izhodišče planov za naslednje leto je, da moramo zaposleni Alpine zagotoviti rast proizvodnje in prodaje in s tem zagotoviti učinkovitejšo izrabo poslovnih sredstev, čeprav nas je iz leto v leto manj. S tem bomo še naprej dokazovali, da smo rastoče podjetje, v katerega je vredno zaupati in z njim poslovati.

Skupna prodaja bo z 82 milijonov DEM porasla na 86 milijonov v letu 1998. To povečanje bomo dosegli s povečano prodajo na vseh treh programih. Porast naj bi bil rezultat povečane prodaje na obstoječe trge in prodaje dražjih artiklov znotraj posameznih grup izdelkov. Pri tem pa bo veliko prizadevanje za pove-



Generalni direktor Franci Mlinar

čanje prodaje v državah nekdanje Jugoslavije: na Hrvaškem oživiti tudi grosistično prodajo, v Srbiji najti način, da se v naše prodajalne, ki trenutno delujejo v okviru drugih srbskih podjetij, vrne prodaja Alpine obutve. Tudi prodajo na rusko tržišče moramo povečati. Prodaja na tem področju je res bolj rizična, vendar moramo pričeti z vzpostavljanjem poslovnih vezi sedaj, ko se trgi še oblikujejo in tu še ni vsa svetovna konkurenca.

Skupno načrtujemo prodajo za 1,88 milijona parov obutve, od tega na tujih trgih 1.6 milijona in doma 281.000 parov (športni program 720.000 parov in modni 1.165.000 parov). Skupna vrednost prodaje Alpine obutve bo znašala 77.7 milijona DEM (športne 37.2 in modne 40.5 milijona DEM) in obutve iz dokupa 8 milijonov DEM, to je skupno 86 milijonov DEM.

Proizvodnja bo količinsko enaka prodanim količinam. Glede na to, da se je število zaposlenih ob koncu leta 1997 zmanjšalo za preko sto, bo za obdržanje količinske proizvodnje potrebno orga-

(nadaljevanje na 2. strani)

Iz leta 1997 v 1998 z večjim zadovoljstvom?

Navada, da si ob prihajajočem novem letu si zaželimo veliko sreče, je ostala. Lepa navada, ki pa je zadnjih nekaj let postala samo še želja, da bi ostalo vsaj tako kakor v letu, ki se izteka. Ob vse večji draginji osnovnih življenskih potrebščin plače nikakor ne sledijo tem podražitvam. Iz meseca v mesec smo slabe volje, saj v marsikateri plačilni kuverti ni več dovolj denarja za normalno življenje. Kako je mogoče, da delavec ali delavka za pošteno delo dobi plačo, ki ne zadošča niti za pol meseca normalnega življenja. V naši tovarni doplačujejo že 8-10 % zaposlenim, ki delajo na normi - do minimalne plače. Ob tem naj omenim, da je do sedaj veljavni bruto znesek minimalne plače 59.150 SIT za mesec december, povečan na 61.989 SIT. Mislim, da s tako nizkimi plačami ne moremo doseči bolj kvalitetnega dela, kar pa je eden od pogojev za dobro prodajo na trgu. Pojavlja se nezainteresiranost za delo, kar je lahko zelo nevarno za obstoj naše tovarne in s tem tudi naših delovnih mest. Seveda bi bilo krivično obsojati za take razmere samo naše vodilne ljudi.

Zavedamo se, da imamo kljub težavam še vedno sicer slabe pa vendar redne plače. V marsikateri tovarni tudi teh ni več. Tudi glede pravic iz kolektivne pogodbe se enkrat še lahko dogovarjamo. Vsi bi lahko s svojim delom prispevali več, vendar je za to potrebna volja, ki pa jo je vedno manj. Tu pa mislim, da je naše vodstvo popolnoma odpovedalo. Res je v zadnjem času predvsem plača tista, ki vpliva na razpoloženje in voljo zaposlenih, vendar je tudi odnos nadrejenih do zaposlenih zelo pomemben dejavnik, ki pa ga pri nas vodilni ne obvladujejo najbolje. Z dobrim in sprotnim neposrednim obveščanjem, ter dogovarjanjem vodilnih z zaposlenimi, bi se lahko marsikaj naredilo mnogo lažje, hitreje in bolje.

Kaj naj vam ob vsem tem rečem za vzpodbudo? Mogoče oguljeno frazo, da še malo potrpite in da revščina še nikoli ni »crknila«. Združimo moči, saj bo mogoče tudi za nas prišel boljši čas, kar pa si bomo morali z delom in odrekamjem ustvariti sami.

Milan Sovinc

kako POSLUJEMO

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

(nadaljevanje s 1. strani)

nizirati več proizvodnje izven Alpininih kapacitet, to je v kooperaciji. Ob koncu lanskega leta smo prekinili proizvodnjo še z zadnjim kooperantom iz Zagorja in jo preselili v Bosno. Raziskujejo pa se možnosti kooperacije tudi s srbskimi podjetji. Povod za selitev je v tem, da je Hrvaška postala predraga. Tako bo potrebno zunaj kupiti okrog 30 odstotkov skupnih zmogljivosti za šivanje zgornjih delov in delno tudi izgotovljene obutve.

S podobnim problemom, kot se soočamo s kooperacijo na Hrvaškem, se srečuje Alpina pri prodaji na zahodnih tržiščih. Slovenska podjetja in s tem tudi Alpina so v večji meri izgubila prednost, ki je v preteklosti izhajala iz tega, da je bilo delo v Sloveniji relativno cenejše. Stroški izposojenega kapitala še naprej ostajajo občutno višji, delež osnovnih materialov v prodajni ceni je previsok, režija in s tem režijski stroški pa so, v primerjavi s konkurenti, za tretjino previsoki. To pa so področja, katerim bo potrebno nameniti veliko naše pozornosti. V plane smo vgradili, da bodo vse vrste režijskih stroškov na ravni iz leta 1997. Posodobiti moramo zunanjo obliko pojavljanja Alpine na vseh trgih in še naprej obnavljati naše prodajalne. Če se hočemo kosati s tujimi konkurenti, moramo več vlagati v oglaševanje in druge oblike seznanjanja kupcev o naših novih izdelkih ter njihovih prednostih pred konkurenti. Vse te odločitve pa ogromno stanejo. To pomeni, da bomo morali znižati stroške na drugih področjih, če želimo povečati vlogo in učinkovitost na omenjenih področjih. Nismo pa vgradili še realnega zniževanja režijskih stroškov. Če tega ne bomo storili v letu 1998, bo to neizbežno v naslednjih letih.

Selitev vedno večjega dela proizvodnje k pogodbenim kooperantom, bo zahtevala od služb kontrole in tehničnih služb, vključno z vodstvom proizvodnje na obeh programih, da zagotovijo enako kvaliteto izdelave, kot če bi bilo proizvedeno v Alpini. To med drugim pomeni tudi prevzem "par po paru". Izgovarjanje na slabo proizvodnjo kooperantov, bo znak, da nekdo izmed nas ni opravil svojega dela, kakor bi bilo potrebno.

Zagotovitev kvalitete in pravočasnost izdelave sta ključna cilja. Kakršnokoli odstopanje od slednjih dveh ciljev bi pomenilo dolgoročno slabšanje našega položaja. In ta dva cilja sta izključno odvisna od naše sposobnosti in iznaj-

dljivosti. Da bi to zagotovili čimprej, smo v začetku lanskega leta pričeli z delom na ISO 9001 standardih. Smo v fazi njihovega postopnega uvajanja v naše vsakdanje delo. Sredi letošnjega leta predvidevamo preverjanje zunanje institucije – za pridobitev ustreznega certifikata.

S tem bi postopno skozi procesno in avtokontrolo znižali tudi odstotek izdelanega škarta. V letu 1998 z 1.32 % (v letu 1997) na en odstotek celotne proizvodnje in kasneje še na nižje. Pri tem je osnovno to, da se slabi izdelki odkrijejo čimprej, že v sami proizvodnji in se izločijo iz nadaljnjega procesa, se popravijo in nato dokončajo. Vsi se moramo zavedati, da slabega izdelka ni možno prodati in da na drugi strani le-ti povzročajo visoke stroške.

Na drugi strani pa bo vsako kasnitev v proizvodnji potrebno nadoknaditi v čim krajšem času. Večina proizvodnih oddelkov dela v eni izmeni, ker to omogoča, da se zaostajanje nadoknadi s podaljšanjem dela v popoldan in to toliko časa, da pridemo na tekoče s proizvodnjo. Zamujanje z izdobjami kupcem je enako kot če kupcem pošljemo slabo izdelano obutve. V primeru, da naročila ne odpove, mu v veliki meri ostane obutev neprodana in potem je njegovo naročilo za naslednjo sezono manjše, če je sploh še pripravljen poslovati z nami.

Kar zadeva investicije, pospešeno nadaljujemo s posadabljanjem oz. obno-

vo naših prodajaln. To je nujno potrebno zato, ker je v delu prodajaln notranja oprema popolnoma dotrajana in predstavljajo že pravo sramoto za Alpino. Drugi razlog pa je ta, da smo se s poslovno politiko zavezali, da bomo pri razvoju naših kolekcij dali veliko večji poudarek modnosti in kvaliteti. Tovrstno obutev pa ne moremo prodajati v zastarelih prodajalnah. Vrednostno največja investicija bo razširitev zmogljivosti centralnega računalnika. Druga polovica investicij pa bo v nujno proizvodno strojno opremo in nujno opremo razvojnih in ostalih služb. Skupno planiramo porabiti za investicije celoletno amortizacijo, v višini 2.7 milijona DEM, s tem da bomo del v višini 340,000 DEM porabili za odplačilo dolgoročnih investicijskih kreditov najetih v prejšnjih letih.

Zaenkrat se pogovarjamo samo o nujnih investicijah. Slejkoprej pa bomo morali vlagati v sodobno strojno opremo – avtomate in polavtomate, ki bodo prispevali k povečanju produktivnosti in s tem omogočili v čim večji meri proizvodnjo v lastnih kapacitetah. Še posebno zato, ker med mladimi ni zanimanja za čevlarske poklice in da je Slovenija kot država prišla na stopnjo razvoja in standarda, ki bo dovoljevala uspešno poslovanje le podjetjem z uporabo sodobne tehnologije in res učinkovito administracijo. Ta proces je v evropskih državah v teku že zadnjih pet do deset let; v Sloveniji pa prihajamo



Pred novim letom je zasedal tudi nadzorni svet

vzporedno z odpravljanjem carinskih ovir ter dvigovanjem standarda do točke, ko zgolj z notranjimi racionalizacijami ni več možno vzdržati v svetovnem konkurenčnem boju.

Z letnim planom načrtovani skupni finančni rezultat izkazuje preko milijona DEM dobička po pokrivanju obveznosti iz stroškov financiranja. To je, glede na sedaj znane razmere na svetovnih trgih in pa odnosa države do delovno intenzivne industrije, precej smel cilj. Seveda pa je za obseg premoženja, s katerim gospodari Alpina, to minimalno če hočemo dolgoročno stabilnost in vsaj delno zadovoljstvo lastnikov Alpine.

mag. Franci Mlinar

Ne izgubljam ponosa s slabim delom

Ocena dela na športnem programu in načrti za leto 1998

Po prvih podatkih, katere zbira v teh dneh, kaže, da smo v letu 1997 količinsko prodali manj, vrednostno pa nekaj več kot lani. Primerjava glede na plan, katerega smo si zastavili za leto 1997, pa pokaže, da smo le-tega količinsko izpolnili, vrednostno pa ne.

Vzroke za odstop od želenih rezultatov gre v glavnem iskati v popolni ustavitvi prodaje rolerjev, zaradi slabe sezone v Evropi in prenasčenega tržišča v Ameriki. Tako nenadna ustavitev prodaje ni le zmanjšala našega iztržka, temveč tudi povečala zaloge končnih izdelkov v našem skladišču.

In kakšni so obeti s trgov za leto 1998? Saj nočem strašiti, toda nič kaj lepega se nam ne obeta. Prodajni rezultati in zbrana naročila za poletje že potrjujejo napovedi, da trg rolerjev stagnira na eni strani in da so na drugi strani nakopičene velike zaloge, ki že in še



Direktor športnega programa Boris Markelj

bodo vplivale na prodajo. Pri trekingu pa se delež klasične obutve zmanjšuje na račun pohodniškega programa, kar pomeni, da se srečujemo z novimi konkurenti kot so Nike, Adidas in drugi. Ob naštetih težavah, s katerimi se spoprijemamo, velja omeniti še velik delež proizvodnje, ki prihaja iz Daljnega Vzhoda, tako v obliki neznanih cenениh produktov, kot produktov uveljavljenih blagovnih znamk.

Za zimske programe je v tem trenutku še prezgodaj dajati ocene. Po informacijah s trgov, je že čutiti rahlo zaskrbljenost, a še vedno ostajajo v igri prvi trije meseci novega leta, ki marsikje pomenijo še vedno pomemben del sezone. Pa

kaj bi lovili informacije s tujih trgov. Skozi okno pogledajmo in se vprašajmo, po katero obutev bi nam kazalo stopiti v trgovino.

Ker pa nam v preteklosti ni bilo nikoli prav posebej z rožicami postlano, naj nam tudi te informacije ne vzamejo volje, še več, vzemimo jih kot izziv, da smo lahko uspešni tudi v takih situacijah. Danes je namreč produkt potreben ne pa zadosten pogoj za obstoj na konkurenčnem boju. Šteje tudi servis, ki sledi v obliki pravočasne oskrbe z vzorci in drugimi prodajnimi pripomočki, kvalitetno oglaševanje, pravočasne dobave kupcem, hitro in korektno reševanje reklamacij, možnosti naročanja. Vse te aktivnosti ločijo dobre od povprečnih in samo dobri bodo na trgu ostali tudi jutri. Vse zahtevane aktivnosti nam narekujejo, da si ponovno dopovemo, kako pomembno je sodelovanje in pomoč med vsemi deli oz. sredinami našega programa, kot pogoja za doseg še boljših rezultatov. Opravimo svoje delo pravočasno in kvalitetno, ne da bi nam moral nekdo posebej ukazovati. In če me nekdo vpraša, zakaj, mu ponujam odgovor – zato, ker smo ponosni, da delamo v Alpini, ker smo ponosni na produkte, ki nosijo ime Alpina in ker smo čvrsto odločeni ohraniti Alpino tudi za jutri.

Boris Markelj

Iskrice

Organizacija:

Ko govorimo o organizaciji, pravzaprav govorimo o načrtnosti, doslednosti, usklajenosti – težimo pa k uspešnosti.

Organizacija:

Organizacija je prazna posoda; če ni v njej vrenja, ni kipenja ustvarjalnih ljudi.

Kadri:

Pred štiridesetimi leti. ko smo govorili "Vse sile za dvig kadrov!" – smo mislili na sistem.

Ko danes govorimo: " Kupec je kralj," se poskušamo prisiliti, da bi bili strokovnjaki res nekaj vredni.

Kadri:

Dokler bo "neumen" tisti, ki res dela in "pameten" tisti, ki špekulira, bo tako kot sedaj.

Denar:

Če je denar plačilno in menjalno sredstvo, ne pa cilj vsega pehanja podjetij in posameznikov, ga tako jemljimo in srečnejši bomo.

Denar:

Stavim, da je več nesrečnih med bogatimi, kot jih je med revnimi.

Uredništvo

Izločiti vse nekvaliterno – je že prvi pogoj preživetja



Direktor programa modne obutve Franci Kavčič

Trenutno smo v obdobju pospešene proizvodnje za sezono pomlad-poletje 1998. Temu bo sledila pospešena izdoba. Lahko rečem, da smo s poslovanjem v letu 1997, ki je za nami, lahko zadovoljni, saj v trenutno kritičnih razmerah po Evropi nekako ohranjamo prodajo.

Dosegli bomo prvotni plan, povečanega plana (rebalansa plana) pa ne. Do večjih izpadov v prodaji prihaja zlasti na nemškem trgu, kjer imajo kupci velike probleme s prodajo, zahtevajo stodoletno kvaliteto in ne dopuščajo nikakršnih drugih kompromisov. Veliko kupcev ima težave z likvidnostjo.

Če se ozrem nazaj, na lepljeni liniji dosežemo plan proizvodnje, ki je bil postavljen z letnim planom.

Na brizgani liniji smo bili zaradi premajhne prodaje primorani zmanjšati zmogljivosti in sicer za 400 parov dnevne proizvodnje. Glavni vzroki za izpad pri prodaji so zlasti problemi v Nemčiji, saj se nam je prodaja brizgane obutve na tem trgu zmanjšala za 30 %. Delno smo tudi mudili z dobavo ali pošiljali na nemško tržišče tu in tam kaj nekvalitetne obutve. Še vedno se dogaja, da nam je kupec vračal del neustrezne obutve, ki je šla tudi preko naše kontrole. Slaba obutev, če že do nje pride, mora ostati v skladišču. Ne smemo je poslati kupcem, kajti s tem izgublamo njihovo zaupanje. To pa je osnova za dobro prodajo v prihodnosti. Zavedati se moramo, kam nas lahko to pelje. Seveda pa je naloga in tudi vloga odgovornih v proizvodnji, da prece-

šnje proizvodnje nekvalitetne obutve in izpad zmanjšajo na minimum.

V letu 1997 je bil še vedno močan razkorak nad gibanjem tečajev in inflacijo, kar na izvoznike vpliva negativno. Zato moramo prodati čim več, saj s tem zmanjšamo stroške na enoto.

Tako bomo v letu 1998 v naših montažnih oddelkih ohranili isto proizvodnjo. Kapacitete šivalnic so se koncem leta 1997 zmanjšale in razliko zgornjih delov bomo dokupili. Zlasti bo povečan dokup zgornjih delov pri proizvodnji za sezono jesen-zimo. Seveda bomo morali poskrbeti za ustrezno kontrolo. Lepljene obutve bomo proizvedli 716.000 parov obutve, izven oddelka lepljene obutve pa še približno 99.000 parov obutve. Na brizgani liniji pa bomo v letu 1998 proizvedli 350.000 parov obutve. Skupna proizvodnja tako predstavlja 1.165.000 parov obutve, vrednostno pa to pomeni skoraj 37 milijonov nemških mark realizacije. Morali bomo dati vse od sebe, če bomo želeli doseči pričakovane rezultate. Sledile bodo akcije za povečanje prodaje na obstoječih trgih in iskanje novih trgov. Planiramo, da bomo več prodali doma in v centralni Evropi. Pričele so se povezave z velikimi. Upamo, da bomo s tem dosegli boljše prodajo in sigurnost za naprej.

Seveda pa se bomo še vedno morali dokazovati s kvaliteto in dobrim servisom. Prav tako bomo nabavo usmerjali na področja, kjer so nakupi ugodnejši in kvalitetnejši. Zagotoviti bomo morali boljše servisiranje proizvodnje in s tem dvig produktivnosti in spremljanje

proizvodnje, kar bi zagotovilo boljše izdelke.

Zaradi previsokih viškov v proizvodnji smo uvedli proizvodnjo lepljene obutve brez viškov; naknadno bomo razpisovali A plane kot dopolnitev, če bo slučajno prišlo do škarta. To pa nas dodatno obremenjuje. Zato je zelo pomembno, da proizvodnja dela čim manj škarta. Seveda mora biti naročilo proizvedeno do postavljenih rokov.

Na razvojnem področju bomo zagotavljali boljše koncentracijo modelov. Pogovarjamo se o modni kolekciji, ki bo lahko postavljena v višji cenovni razred. Zavedamo pa se, da so v teh razredih količine majhne.

Ugotavljamo, da se v svetu prodaja usmerja vse bolj v poznane blagovne znamke. Vedno več se bomo pogovarjali o štirih sezonah, torej hiter odziv na potrebe kupcev in na novosti.

Zavedamo se, da bo prihodnost vse težja, saj je v Evropi pri prodaji obutve velika kriza. Morali se bomo pravilno odzvati na vse spremembe. Proizvesti in dobaviti bo treba samo kvalitetno obutev. Neustrezne pojave v praksi bomo morali izločevati še bolj pospešeno. Le kvalitetna obutev je pogoj za ustvarjanje imidža v prihodnosti in čim večjega dobička.

Franci Kavčič

Ob izkoriščanju sedanjih pozicij – še nov prodor

Tudi v tem letu se bo v Sloveniji nadaljevalo zaostrovanje konkurenčnega boja na trgu prodaje obutve. Domača konkurenca je še vedno v težavah, vendar je ranjen lev najnevarnejši; tuja konkurenca bo zaradi nižjih carin in dosedanjih uspehov še pogumnejša. Boj za kupca bo še hujši, odpirale se bodo nove prodajalne, izbira obutve bo še boljša, oglaševanje še agresivnejše, pritisk na ugodne (nižje) cene še večji, kupci bodo zato še bolj zahtevni in težje jih bo zadovoljiti. Kupec pa je zadovoljen, če dobi dobro obutev po poštenu ceni in je dobro postrežen. Upam, da je bila izkušnja iz zadnje sezone, glede kvalitete obutve dovolj velika, da se pri izdelavi obutve ne bodo ponavljale stare napake. Tokrat ne bi nadaljeval s kritiko proizvodnje ali nabave, ker sem prepričan, da imamo tudi v domači prodaji še ogromno rezerv in priložnosti za izboljšanje naših rezultatov.



Direktor domače prodaje Aleš Dolenc

V maloprodaji smo lansko leto začeli z dvema večjima projektoma, na katerih bo poudarek v tem in naslednjih letih.

Začeli smo s prepotrebno obnovo naših prodajal in enotnem slogu. Z enotno opremo bomo bolj prepoznavni, lažje je aranžiranje, večja

je prilagodljivost, cena je točno določena in tudi nižja kot pri klasični opremi. Enotno opremo bomo letos uporabljali tudi pri naših predstavitvah na sejnih, naročanih (zaključevanih) in v vzorčni sobi, skratka, povsod, kjer se Alpina predstavlja kupcem. S tipsko opremo lažje načrtujemo boljše razstavljanje obutve in nato zahtevamo dosledno izvajanje v praksi.

Seveda je ob večjem vlaganju v prodajalne znotraj Alpine tudi nekaj pomislekov. Tem dvomom bi odgovoril z nekaj naslednjimi argumenti:

– maloprodaja se je v najbolj kriznih letih podredila interesom Alpine, in nismo vlagali v obnovo nič, zato je danes to potrebno nadomestiti,

– tudi sedaj, ko vlagamo več, gre denar iz dela dobička, ki je bil ustvarjen v maloprodaji, potem, ko je bilo blago proizvodnji že plačano. Še vedno pa je del dobička namenjen za razvoj cele Alpine,

kako POSLUJEMO

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



Iz montaže modne obutve

– na domačem trgu še vedno iztržimo več kot z izvozom in zato je vlaganje v prodajalne tudi vlaganje v proizvodnjo, ki lahko trenutno preživi le, če vsaj del količin proda po višjih, domačih cenah, kot jih priznava svetovni trg.

Tudi maloprodaja se je vključila v projekt ISO standardov v Alpini. Lani smo v pravilnike zapisali, kako je potrebno najboljše opraviti naše delo, da bodo kupci zadovoljni; kako obdržati stare kupce in pritegniti nove. Pri tem nas je vodila misel, da je zadovoljstvo kupca najpomembnejše zagotovilo nadaljnjega uspešnega poslovanja.

Letos bomo zapisano dosledno uvajali v prakso. Za vse prodajalce bomo pripravili seminarje, na katerih bomo podrobno razložili vse pravilnike in utrdili dosedanje znanje. Naš cilj je, da prav vsak prodajalec popolnoma obvlada vse postopke prodaje, pozna blago in skrbi za kupčevo zadovoljstvo. Pravilniki niso zaradi ISO standardov, ampak zaradi nas samih, našega boljšega dela. Usposobljenost naših prodajalcev mora biti boljša kot pri konkurenci, znanje je prednost na kateri gradimo našo prihodnost.

V grosistični prodaji se zadnja leta srečujemo z mnogimi problemi. Konkurenca, predvsem tuja, v obliki močnih prodajnih mrež, uničuje naše tradicionalne kupce. Tuje in nekatere nove domače mreže kupujejo izključno v tujini in njim ne moremo prodajati. Carina pada in nakup v tujini je vse bolj zanimiv. Zaradi tega hitro propadajo manjše prodajalne, v velikih težavah je tudi nekaj naših večjih kupcev, ki zato naročajo bistveno manj blaga. Pojavilo se je sicer nekaj novih kup-

cev, toda slovensko tržišče ni kot balon, ki ga lahko kupujemo v nedogled. Za nekatere naše kupce tudi naše cene postajajo previsoke. Tudi razlika v ceni, ki jim jo omogočimo, je premajhna, zato jo bomo letos povečali. Z odprtjem dodatnih pogodbenih prodajalnih pa se zmanjšuje število grosističnih kupcev.

Letos pripravljamo nekaj novosti v načinu naročanja. Trend zmanjševanja naročil moramo ustaviti, s tem da bomo tudi dovolj zgodni, saj je Alpina šibka pri spoštovanju dogovorjenih rokov.

Kupcem bo potrebno blago predstaviti še bolje, predvsem pa bomo morali biti dosledni pri izdobjah. Pravkar napravljene raziskave pri naših kupcih so potrdile to, na kar že predolgo opozarjamo!

Pomemben del naših kupcev so v zadnjem času postali posebni kupci, kot so policija, gozdarji in uporabniki druge zaščitne obutve. Tudi tem bo potrebno posvetiti več pozornosti, prisluhniti njihovim željam in jih na vsak način obdržati.

Na Hrvaškem že tretje leto zapored raste promet preko 10 % letno. Poskušali bomo ta trend še nadaljevati. Pripravili smo program obnove lokalov z enako opremo kot v Sloveniji; v prodajalnah letos začnemo tudi z spremljanjem zalog preko računalnika, z enakimi programi kot v Sloveniji. Ko bodo ISO pravilniki v Alpini dokončni, jih bomo prenesli tudi na Hrvaško, skupaj z usposabljanjem trgovcev. Nekaj problemov imamo sicer z zalogami, vendar računamo, da bomo to letos rešili. Potrebno se bo dosledno držati planov dokupa obutve in z raznimi akcijami držati visoko rast prodaje. Za večjo kon-

kurenčnost je potrebno izkoristiti znižanje carin po podpisanem trgovinskem sporazumu med obema državama.

Nastopil je tudi čas, ko bo potrebno prodajo širiti tudi po drugih poteh. Nujno bo treba odpreti še kakšno industrijsko prodajalno, na Hrvaško prenesti dobre izkušnje s pogodbenimi prodajalnami iz Slovenije in se širiti tudi na ta način. Letos načrtujemo tudi ponovno ožvitev grosistične prodaje. Za vse te aktivnosti bo potrebna tudi kadrovska okrepitev.

Naše podjetje v Bosni in Hercegovini se je po dobrem začetku lani srečevalo s slabšo prodajo. Opožumljeni z dobrimi začetnimi rezultati smo načrtovali večjo rast prodaje in naročili več blaga. Ker je prodaja stagnirala, so nastale večje zaloge. Zalog pa ni mogoče servisirati drugače kot z zadolževanjem. Prav prevelik dolg do Alpine je ovira za nadaljnje dobave in za rast v prihodnje.

Prva naloga letos bo zmanjšanje tega dolga na nižjo raven. Položaj je še težji, ker je večina lokalov resnično potrebna obnove.

Letošnje leto načrtujemo tudi obnovo sodelovanja s Srbijo, preko prodajalne v Nišu, kjer je poslovanje ves čas korektno sodeloval z Alpino. Če bodo možnosti dovoljevale, bomo k sodelovanju pritegnili tudi ostale prodajalne, najprej pa tiste, s katerimi smo ohranili dobre stike. Zavedati pa se moramo, da so obojestranske želje po ponovnem sodelovanju velike, take pa bodo tudi konkretne težave. V Srbiji je potrebno za uvoz obutve dobiti državno dovoljenje (kontingent); carine in ostali stroški so

ogromni, problem je dobiti devize za plačilo blaga, vprašanje lastnine ni rešeno, prav tako ni zavarovanja plačil.

Za naslednje leto v domači prodaji načrtujemo tudi začetek prodaje s prodajalnami Alpina na trge izven nekdanje Jugoslavije. Pridobili smo si dragocene izkušnje z upravljanjem podjetij v tujini in s pogodbenimi prodajalnami, določili smo enotno opremo za prodajalne, imamo izdelano računalniško podporo prodajalne, ogromno znanja s področja vodenja prodajaln. Proces združevanja Evrope je v teku, carine padajo, prehod blaga preko meja je lažji in sedaj je pravi trenutek za začetek akcije. V vodstvu podjetja smo določili glavne smernice razvoja. Naš cilj je postaviti eno prodajalno in pripraviti teren za nadaljnje prodore v dve do tri države srednje Evrope. Na upravi je bilo potrjeno tudi novo delovno mesto za to zahtevno področje, kar je trenutno v nadaljnji proceduri. Svetovni trend je v direktnem povezovanju kupca in proizvajalca in v širjenju prodajnih verig. Bodoči trg ne bo priznaval velikih stroškov posrednikov in mi se moramo na to pripraviti.

Načrtov za leto 1998 v domači prodaji ne manjka. Prepričan sem, da je tudi dovolj znanja in zavzetosti, da bomo večino tega tudi uredili. Na koncu bi rad ponovno poudaril že večkrat izrečeno misel: domača prodaja je na koncu verige in naš uspeh je odvisen od dela mnogih pred nami. Ravno tako velja obratno, vse do sedaj opravljeno delo dobi potrditev šele, ko je obutev prodana.

Aleš Dolenc



Mariborski poslovni center, kjer deluje tudi naša prodajalna

V Šentjoštu zelo razdrobljena proizvodnja



Vodja obrata v Šentjoštu Peter Mlinar se mora razumeti na veliko stvari

"Izdelujemo zgornje dele tako za žensko kot moško obutev – za brizgani program.

Pri tem nas zlasti pesti izredno razdrobljena proizvodnja", je pripovedoval vodja obrata Peter Mlinar.



Na kontroli je treba še vse enkrat pregledati

"Serije se začnejo pri dvesto parih, če jih je 500, 600, je že kar dobro.

Pa še to je, da izdelujemo nove artikle, ki jih prejšnje leto še nismo. Zato se zlasti od dopusta naprej srečujemo s težavami: nove izdelave, majhne serije – z veliko šivanja in že je

tu več težav, kot n. pr. veliko prerazporejevanja delavcev, prav tako neprestano priučevanje in uvajanje...

Menjave so tako pogoste, da je težko dajati ocene, saj je slika lahko zelo nerealna. Seveda se take razmere odražajo tudi v doseganju norm. Pred dopustom je bil poprečni doseg v Šentjoštu 107, 108 %, sedaj je tam okoli 95 %, kljub dodatkom, ki jih občasno dajemo delavcem...

S tem ne trdim, da med ljudmi ni razlike; ta je včasih tudi 30 %.

Prav tako je tako razdrobljeno proizvodnjo tudi težje pripravljati. Marsikatero težavo imamo tudi zaradi pomanjkljive tehnološke priprave. Na te stvari takoj opozorim, da bi morebiti pri drugih artiklih bili bolj pozorni. Za tekočo proizvodnjo tako ni možno napraviti drugega kot da rešujemo, kar je pač še mogoče napraviti v proizvodnji.

Nekatere zadeve nas prav ta čas še posebej obremenjujejo; to je prevelika podloga na prednjiku in tako jo morajo delavke striči, s čimer se veliko zamudijo. Plača je potem ob nizkih grupah prava "mizerija".

Podobno je ocenjevala mojstrica **Darka Žakelj**. Tudi ona je opozorila na tehnološko pripravo, zlasti pa naj najbolj pogoste pojave, da je vmesna podloga pri zgornjih delih prevelika ali večkrat neustrezno nasekana. Se pa tudi preveč vleče.

Ta dan se je v obratu mudil tudi vodja programa brizgane obutve **Andrej Bogataj**, ki je ob sodelovanju tehnologinje **Mojce Bogataj** in **Katje Poljanšek** pomagal usklajevati vprašanja, na katera naletijo v obratu.

To je zelo dobro, tako z vidika vzajemne boljše organizacije, kot tudi odnosov, ki so tako pomembni pri delu...

Pa še na nekaj so opozorili, radi bi večkrat videli kakšnega večjega šefa...

Nejko Podobnik



Iz Šentjošta



Ko so problemi večji, odgovorni staknejo glave

Naš avtopromet ima licenco

V oddelku avtoprometa, ki ga vodi **Janez Miklavčič**, so trenutno poleg njega zaposleni še štirje šoferji in sicer **Pavle Jereb**, **Martin Trček**, **Zvone Prosen** in **Edi Padovac**.

"Avtopromet ima 6 tovornjakov, 3 poltovorne avtomobile, 5 viličarjev in 11 osebnih avtomobilov.

Lahko rečem, da so zlasti tovornjaki sedaj kar v dobrem stanju, kakor bi sicer morali biti pred nekaj leti. Tudi osebni avtomobili so, razen dveh, kar v redu. Tako računamo, da prihodnje leto ne bomo kupovali avtomobilov, v letu 1999 pa načrtujemo nakup vsaj 2 avtomobilov.

Z osebnimi avtomobili letno prevozimo blizu 578.000 km, s tovornimi pa 290.000 km.

Seveda za naše potrebe vse to ni dovolj, zato imamo tudi 4 zasebne prevoznike po pogodbi, sproti pa sodelujemo in naročamo vožnje še okoli dvajsetim prevoznikom. Največ od teh jih deluje v obrtni zadrugi **Naklo**, v katero so vključeni tudi žirovski prevozniki.

Morda bo zanimiv podatek, da domači šoferji z našimi tovornjaki prevozijo mesečno 20 do 30.000 km, najeti pa tudi 30.000 mesečno, kar vrednostno zneso 30 do 35.000 nemških mark.



Vodja avtoprometa **Janez Miklavčič** sproti kombinira potrebe po vožnjah

kako POSLUJEMO

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

V zvezi s tem je bilo že veliko idej in pobud, do tega, da smo dobili ponudbo, da bi nam n.pr. Alpetour nudil vseh vrst uslug na področju prometa.

Mislim, da je prav, da imamo nekaj svojega voznega parka, ker bi sicer bili preveč odvisni od drugih, vključno s težavami pri organiziranju prevozov, tudi z izsiljevanjem s cenami prevozov. Tako pa sedaj skušamo kolikor mogoče racionalno organizirati prevoze. Povečini nam to uspeva, tudi zaradi dobrega sodelovanja tako z nabavnimi referenti kakor tudi s skladiščem končnih izdelkov, kjer pripravljajo pošiljke obutve. Morebiti bi morali doseči boljše usklajevanje med različnimi koristniki avtoprometa, da bi bile vožnje še bolj racionalne.

Tu mislim na domačo prodajno mrežo, za katere pošiljke pripravlja Drago Grošelj, pošiljke (vožnje) za pogodbene prodajalne, kar koordinira Miha Govekar, do prodaje na drobno (grosistična prodaja), za katero odgovarja Jani Jerman.

Tudi pošiljke so včasih še vedno preveč razdrobljene. Še dobro, da je nujnih pošiljk letos manj.

A avtoprometu smo se morali letos prilagajati novim predpisom. Za licenco sem tudi sam moral obiskovati poseben tečaj. Podjetje pa mora poskrbeti za več drugih pogojev, za parkirna mesta, za lovilce olj, itd. Vsak tovarnjak mora imeti posebno potrdilo (licenco), ki ga v prometu preverja inšpektor za promet.

Tudi predpisi v prometu so postali trši in bolj dosledni. V Italiji bodo n. pr., po novem letu dosledno uvedli kontrolo voženj (8 ur dnevno, potem pa 10 ur počitka), itd.

Tudi stroški (sicer neobveznega zavarovanja) se povišujejo za 11 %.

Problem še vedno ostaja tudi servisiranje, ker nimamo doma ustreznih pogojev, v kar bi morali tudi preveč vlagati. Zato smo se odločili in z Avtotehno sklenili pogodbo za usluge.

Avtopromet tako napreduje. Še vedno je ena naših pomembnih dejavnosti, saj vemo kako važno je, da je material vedno pravočasno v tovarni ali da so pošiljke pravočasno pri kupcih. Seveda za primerno ceno.

Nejko Podobnik



Poslovodja male mariborske prodajalne Tomaž Leben napoveduje spremembe

Mala prodajalna še ostaja

Kljub temu, da smo v Mariboru odprli novo prodajalno, bo na Vetrinjski ulici prodajalna še ostala. Spremenil se bo predvsem namen in ponudba te prodajalne, ki bo namenjena predvsem prodaji ženske in moške modne obutve.

Novi poslovodja **Tomaž Leben** o tem meni takole:

"Malo bomo še preuredili prodajalno, odstranili stopničaste police in na primernejši način predstavili obutev. Prav tako bomo spremenili predstavitev obutve tudi v izložbi".

Res, že ta dan, ko so jih obiskali, so zelo lepo uredili izložbo.

"Je pa seveda važno, kakšno bomo imeli ponudbo. Lahko rečem, da ima Alpina dobro ponudbo ženske modne obutve, ponudba moške obutve pa ni ustrežna. To se vidi že po tem, kaj govorijo kupci, ko se oglasijo.

Kar zadeva samo delo – pa imam že nekaj izkušenj. Seveda bom moral natančneje spoznati Alpinino obutev, material in podobno. Kar prav mi je prišlo, da sem bil tu prav ta čas, ko smo se selili. Za Alpino sem se sicer odločil bolj slučajno; upam, da bomo dobro sodelovali; zaenkrat kar dobro kaže".

Nejko Podobnik

Tudi v industrijski prodajalni podjetni

Poročali smo že, da smo v Mariboru odprli industrijsko prodajalno, in sicer pogodbeno, v okviru mariborske firme Kvik...

Poslovodkinja **Tatjana Bakič** je povedala, da so jeseni kar dobro prodajali. Decembra je bila prodaja nekoliko slabša.

"Svojo ponudbo skušamo prilagoditi povpraševanju. Kupcem želimo čimbolj ustreči, zato se poslužujemo tudi

predispozicij, torej obutve iz drugih vaših prodajaln. V zvezi s ponudbo se povezujemo tudi z Mihom Govekarjem, sicer pa lahko rečem, da ni nobenih problemov.

Zaenkrat kaže, da ljudje še premalo vedo za našo ponudbo...

Je pa zanimivo, za kaj vse sprašujejo ljudje: n. pr. tudi za škornje, ki jih je bilo letos premalo..."

N. P.

Lojze Oblak

Ugodni odmevi na novo vez

Ni vedno vse najboljše – kar nam šine v glavo. To bi rekel tudi za razne tehnične izboljšave. Dobro idejo lahko potrdi le pravi uporabnik. To velja tudi za zasnovo smučarskih vezi, ki bo uporabna tako za turno smučanje v srednjegorju, pa tudi za čisto navadno hojo s smučmi po snegu. Torej bi bila uporabna tudi za vojsko, gozdarje in vse tiste, ki želijo v zdravo naravo. Na koncu še to, da je mogoče s to opremo smučati tudi v slogu telemarka.

Z raznovrstnimi športi se ukvarjam že vse življenje. Zato mi je bila vez, ki sem jo izdelal, zanimiva. Lahko povem, da so moja pričakovanja potrdili tudi nekateri smučarji, ki se ukvarjajo s temi oblikami smučanja. Tudi na sejmu v Ljubljani je bilo za moje rešitve precejšnje zanimanje. Med drugimi sta vez pohvalila Borut Černivec in Andrej Čermelj, ki sta napisala knjigo o turnem smučanju. Veseli pa me tudi, da je Alpina v zadnjem času pokazala več zanimanja in bo, kot kaže, podprla razvoj.

Spodbuda je tudi ocena vojaških inštruktorjev, ki pripravljajo ekipo za nastop v zahtevnem svetovnem vojaškem prvenstvu v Švici, na katerem bo nastopilo preko 1.000 tekmovalcev. To sta Rajko Lotrič – nekdanji smučarski skakalni reprezentant in Marjan Ručigoj, vodja tekmovalne ekipe, ki pripravlja ekipo za prvenstvo v Zenevi. Nad vezjo so bili tako navdušeni, da so naročili komplet opreme, čeprav zaenkrat še ni dovolj poskrbljeno za varno odpiranje vezi v slučaju padcev.

Kar vsiljuje se ideja: bi bila morebiti naša vojska naročnik večjih, tudi vsakoletnih naročil. Še več, z našim vstopanjem v mednarodne vojaške povezave (kot je npr. NATO), se nam odpirajo tudi možnosti, da bi konkurirali opremljevalcem enot, ki potrebujejo čevlje, kot jih znamo izdelovati mi. Če to povezano še z dodatno opremo kot so n.pr. vezi je to še veliko boljše.

Problematika – od razvoja do proizvodnje športne obutve

Razgovor, ki sodi v sklop tematskih razprav o ključnih vprašanjih Alpine, smo tokrat posvetili predstavitvi delovanja in razmišljanje v razvoju, nabavi in proizvodnji športnega programa.

Gre torej za nekatere ključne točke, ki so odločilne za uspeh celotnega procesa na tem programu.

V razgovoru so sodelovali: tehnolog Janez Sedej, vodja nabave za športni program Tone Možina in vodja montaže športne obutve Slavko Kristan.

Delo-življenje: kako ocenjujete pogoje dela na vašem področju?

Janez Sedej: Večinoma smo v razvoju dobro seznanjeni s tokovi v svetu. Včasih se poslužujemo tudi kakšnega dizajnerskega načrta ali risbe. Lahko pa rečem, da so ustrezne in pravočasne informacije za naše delo ključnega pomena. Mi, tu v razvoju na podlagi tega začnemo takoj razmišljati, kako bi zamisel speljali, da bi v nadaljevanju procesa lahko delali tudi drugi. Kar hitro smo pred dilemami, pri čemer se zavedamo, da moramo zadeve pripraviti tako, da so sprejemljive in tehnološko izpeljive. Pri tem moramo zlasti paziti, da je delo pripravljeno za predvideni cenovni razred. Pogosto ugotovimo, da so zahteve kupcev (ali izdelkov) dokaj komplicirane, kar je lahko povezano tudi s stroški.

Prav zato je sodelovanje ljudi, ki smo v veri- gi za pripravo nekega dela, zelo pomembno. Vsak mora vložiti svoj del delovnega prispevka. Tu lahko prihaja do konfliktov, ki jih moramo usklajevati v skupnem interesu. Zato še enkrat poudarjam: najpomembnejša je že začetna informacija – kaj sploh želimo izdelati, kakšne funkcije in oblike naj bi imel izdelek.

Mislím, da je tu nujno timsko delo, hitre reakcije; vsak bi moral takoj povedati svoje mnenje...

Slavko Kristan: (medklic: če kje, potem prav v razvoju morajo delati timsko; zato se tega izraza ne bi smeli bati).

Janez Sedej: Prav zaradi cenovnega razvoja izdelkov je to bistveno. Tehnologi si že lahko zamislímo izdelek, koliko pa bo to stalo in kako bomo to izvedli – pa morajo povedati tudi drugi. Zato je važno, da dobijo osnovne informacije vsi ključni ljudje hkrati.

Trg (kupci) zahteva določene značilnosti (funkcije) naših čevljev in ustrezne vizualne (oblikovne in estetske) rešitve... Kakor hitro vključujemo kaj novega, pa so stroški vedno višji. To pa potem že ni več sprejemljivo za kupce. Na primer, pri tekmovalnih smučarskih tekaških čevljih se je pojavilo prav to, ko smo upoštevali predloge. Potem nam ne ostane nič drugega kot da razmišljamo – kako stvari poenostaviti – pa da bo še vedno sprejemljivo. Običajno kupec zahteva, poleg že naštetega, tudi bolj udoben čevlj, (če se uveljavljamo v določenem višjem

razredu). Potem kaj hitro pade vprašanje: Kdo bo pa to plačal? Naši distributerji praktično diktirajo, kakšen naj bi bil čevlj. Koliko je to prav, je vprašanje. Morda bi lahko vnaprej mi sami ponudili rešitve? Pred leti smo v razvoju že pripravili določene rešitve (dekoracije n.pr.) in mislim, da je bilo to dobro. Distributerji so na sestanku vse zavrnili in vse smo morali delati od začetka. S tem pa zaidemo v časovno stisko, kar je še dodaten problem. Zakasnitve pa v celoti ni mogoče nadomestiti. Na vsak način pa drži, da je celoten proces zelo dolg. Kasneje, ko so dogovorjene zadeve v komerciali, več je težav.

Res pa je tudi, da bo kupec za enake izdelke (n. pr. v Italiji) plačal tudi 10 % več kot nam; to je usoda tako imenovanega Vzhoda.

Tone Možina: Stvari so zelo kompleksne. Če imamo informacije pravočasno, in dovolj

vodnji veliko bolj tekoč pri tekaški obutvi kot pri planinskih čevljih.

Določeni materiali so res standardni, toda n.pr. pri planinskih so odločilni zlasti podplate. Vse, da moramo za naš cenovni razred uporabiti Vibram podplate, ki jih pa ni mogoče narediti tako hitro (PU guma). Nismo tako močni, da bi podplate lahko naredili poleti, da bi po novem tako lahko nemoteno delali. Tako izgubljamó tudi na produktivnosti. Vedno gre za kombinacijo: kakšne vrste obutve gre in koliko nas cenijo na trgu. Pri tekaških podplatih mirne duše naročim podplate, pri planinskih pa bi lahko ostali.

Delo-življenje: kakšni pa so sicer pogoji nabave?

Prilagodili smo se zakonskim zahtevam. Če se želimo izogniti carinam, se moramo "razdolževati" tako, da je izvoz utemeljen z ustreznimi količinami uvoza materialov (po normativih)



Razgovor o osrednji temi, z leve Tone Možina, Slavko Kristan in Janez Sedej

časa (v skladu z znanimi dobavnimi roki dobaviteljev) se zadeve vrtijo normalno. Vemo pa, da kupci z naročili čakajo do zadnjega, blago pa hočejo imeti takoj. Tu je sedaj vprašanje – kako na to odgovoriti. Postavlja se vprašanje: ali imeti tako koncentrirano kolekcijo, da proces začnemo brez dokončnih (definitivnih) naročil. Pogoji za to je sigurno v tem, da bi bili na trgu dovolj močni. Za tekaško obutv si kaj takega že lahko privoščimo, za planinsko pa že moramo čakati dokončna naročila. To pa pomeni, da bomo usnje imeli pravočasno, za podplate pa tega ne morem več zagotoviti. Bistveno je to: na tekaškem smo svetovno znani in obvladujemo trg, pri planinskem programu pa smo bolj na obrobju. Posledično je zato proces tudi v proiz-

Tu je potrebna ustrezna evidenca; k sreči to lahko spremljamo z računalnikom. Seveda gre za različne trge in te stvari posel še dodatno otežujejo. Hrvaška n. pr. je zaenkrat čisto izločena z evropskega trga in bomo morali plačevati carino tako za material kot za delo (izdelke). Tako je nabavna politika odvisna tudi od teh carinskih preprek. Carine (5 %) plačujemo tudi za kolesca in ležaje za rolerje, ki jih uvažamo iz Amerike. Zanimivo pa je, da za prodajo rolerjev v Evropi carine ni.

Delo-življenje: Roki so tudi v nabavi torej pomemben dejavnik?

Tone Možina: Posebnih kratkih rokov ni, ker že upoštevamo možnosti nabave. Glavni

problem je, kot sem že omenil, zavlčevanje naročil s strani kupcev, ki pa na drugi strani ne želijo izdelke imeti prej.

Delo-življenje: Pa plačilna sposobnost, je praljšiva?

Tone Možina: Včasih že, zlasti v nekaterih obdobjih, ko ni toliko prilivov denarja (2-3 mesece letno). To škoduje našemu ugledu, čeprav lahko rečemo, da to še ne vpliva bistveno na nabavo. Mislim, da so naši pogoji ugodnejši kot jih imata n. pr. Peko ali Planika. Dobavitelji seveda vsako zamudo vkalkulirajo v ceno.

Težava nastane, če bi želeli imeti lasten podplat. Takoj se pokaže, da smo premajhni in da so zato stroški od orodij, materiala – do podplata previsoki!

Janez Sedej: Če bi vnaprej vedeli, koliko bomo v resnici prodali, bi se splačalo vložiti, tako pa ne.

Delo-življenje: Vse se potem izrazi v proizvodnji?

Slavko Kristan: Vsega še ne poznam, ker sem v montaži na tem mestu malo časa.

Če ne dobivamo materiala po časovnem planu, sigurno ne more iti tako kot bi radi. Če bi bilo tako kot je napisano in da bi se vsi sestavni deli en dan pred proizvodnjo srečali v zbiralnici, bi bilo idealno. Praksa kaže drugače.

Zadnje leto je bilo najbrž nekaj spornih odločitev že v startu. Na primer – obljubili smo kupcem določene podplate za tekaško obutev, ko še sploh ni bila izdelana serija orodij. Sebi smo s tem naredili slabo poslovno uslugo.

V proizvodnji smo s tem še bolj razdrobili proizvodnjo. Ni več take produktivnosti, veliko več je zmede, kakovost je slaba, ni kompletnih pošiljk... Spremembe so bile neprestane, od dekade do dekade – vse leto. V planu se sicer

trudijo, da združujejo proizvodnjo, glede na kopita ali na podplat. To je že v redu, toda še vedno delamo po večkrat. Tako Alpina zasluži manj, delavci pa tudi.

Vprašujem se, kako je možno, da vsega tega ne bi bilo.

Tone Možina: Letos je bila produktivnost kar dobra, saj zastojev ni bilo toliko. Bojim se, da bo naprej slabše.

Janez Sedej: Za nemoteno proizvodnjo je pomembna dobra tehnološka priprava. Tudi ta ni vedno taka kot bi morala biti. Pri vzorcih je n. pr. vse o. k., pri redni proizvodnji pa včasih ni tako.

Slavko Kristan: Začne se pri razvoju izdelkov. Če je možno postopke združevati, je lažje. Včasih pa so zahteve kupcev čisto drugačne.

Najbrž, da bi morali nekaj stvari še spremeniti: ne toliko z veliko investicijami, temveč z izpopolnitvami v tovarni.

Tone Možina: Organizacija, mislim, je sicer usmerjena v pravo smer. Če je vse v prvem času, vse lepo teče.

Delo-življenje: Kakšni pa so predlogi za naprej?

Slavko Kristan: Kolektivno, timsko mislim, da sedaj kar dobro delamo in mislim, da bomo morali še nadaljevati. Res pa je, da so programi tudi zaradi narave dela precej ločeni tudi v okviru programa.

Janez Sedej: Mislim, da je timskega dela sedaj več kot ga je bilo – vse do vodij programov.

Slavko Kristan: Vsak naj bi imel svojo vlogo in če jo bo opravil kot je treba, bo tudi proces tekel v redu. Rezultati pa seveda s tem še niso zagotovljeni.

Janez Sedej: Mislim, da bi razvoj morali razbremeniti raznih dodatnih del, kot je n. pr.

reševanje reklamacij. Pa še bolje bi morali vedeti, kaj in kako bomo morali delati. Tu mislim na to, da bi imeli manj artiklov in bi s tem imeli večje serije. Preveč je, če imamo v kolekciji 40 vrst čevljev (namesto 20).

Tone Možina: Kaj pomeni program in kaj je njegov limit? Na to bomo tudi v Alpini morali najti odgovor. Optimalizacija (tudi po številu in obsegu) bo nujna. Postati bomo morali rentabilni. Trg pa seveda zahteva spremembe; važno je, da ne bi zamujali. V zgodovini smo že kaj zamudili (rolerji) ali opustili (gojzar). To bo treba premistiti.

Zaključek: Informacijski sistem bo treba zagotovo izpopolnjevati, predvsem pa izkoriščati za skladno delo.

Tudi specializacija (optimalizacija) bo še potrebna. S tem, da bi s proizvodnjo postali bolj rentabilni.

To pomeni, da se bo treba dogovarjati tudi z ostalimi proizvajalci, morebiti o delitvi programov.

Kadrovski potencial je omejen, pa ljudje še odhajajo. To bi lahko izboljšali z motivacijo: uspešnejšim poslovanjem in primernimi plačili, kar je medsebojno nerazdružljivo povezano.

Poleg specializacije, je važno, da bi zmogli tržiti tudi intelektualno delo. Namreč, ni nujno, da vse kar razvijamo, pri nas tudi izdelujemo....

Pa še nekaj... Človeški odnosi so zelo pomembni. Če bomo stvari delali z normalnimi, dobrimi odnosi, bomo sigurno uspešnejši. To je poleg plače pomemben motiv.

Nejko Podobnik

Šivalnica v Žireh spet enotna

V začetku decembra je bila ukinjena mala šivalnica in delavke so se preselile v veliko šivalnico – v prvem nadstropju. Vodja šivalnice Anica Kavčič je ob tem povedala: "Nič kaj nismo obežali na veliki zvon. Do te selitve je prišlo zlasti zato, ker je iz šivalnice odšlo precej delavk na čakanje kot tehnološki višek.

Iz male šivalnice smo preselili boljše stroje, ki jih potrebujemo. Tako je štirideset delavk, ki so bile prej v mali šivalnici, sedaj v skupni šivalnici – na tako imenovanem športnem programu... Vsi so se takoj živlele in dobro delajo.

Ker ni dovolj naročil, tudi na tem traku trenutno izdelujejo lažjo obutev in vzorce za tekaško in trekking obutev.

Vsi skupaj delamo na eni izmeni in upam, da bo kar dobro šlo", je zatrnila Anica Kavčič.

Nejko Podobnik

Nekaj rezultatov naših smučarjev v decembru in v začetku januarja 1998

Špela Bračun je bila v Lak Lousu v Kanadi v smuku 15. Na Celinskem pokalu v Breckenridgeu v Ameriki je bila v slalomu Nataša Bokal 4., 9. Alenka Dolžan, 11. Katja Koren in 12. Nives Sitar. V veleslalomu v istem kraju pa so bile Nataša Bokal 2., Alenka Dolžan 3. in Katja Koren 7.

Piancavallo – slalom za evropski pokal: 3. Nataša Bokal; v drugem slalomu v istem kraju pa je bila Nataša 5. Alenka Dolžan pa 10.

Lillehammer: biatlon – šprint: Andreja Grašič 13. mesto v zasledovanem teku na 10 km, pa je Andreja Grašič zasedla 5. mesto

Lake Louise: (SP) Kanada: Špela Bračun je bila v smuku 15. in v superveleslalomu 17.

12. decembra je bila Andreja Grašič v svetovnem pokalu v (Ostersundu premagala vso svetovno elito v biatlonu – na 15 km progi

Andreja Mali, 20. letna Kranjčanka, je v tretji tekmi za svetovni pokal, ki je bilo na veledromu v Milanu, dosegala odlično 5. mesto, med vso svetovno elito. To je bil šprint na izpadanje – in osvojila je 147 točk

Rene Mlekuz je zmagal v slalomu – na tekmi evropskega pokala. Kljub njegovim obetajočim rezultatom je sezono, žal, končal z zlomljenim gležnjem. Želimo mu hitro okrevanje.

Alenka Dolžan je še pred novim letom uspešno nastopila v avstrijskem Lienzu; v slalomu je bila 10. in 13.

Še večji uspeh je dosegel Andrej Miklavc v Kranjski Gori, kjer je osvojil na težki progi kar 5. mesto.

Alenka Dolžan je v slalomu v Borniu v Italiji osvojila 16. mesto.

N. P.



Notranjost in izložba naše nove prodajalne

Take prodajalne čevljev v Sloveniji ni

Alpina je izkoristila gradnjo mariborskega središča in si tu pridobila prostorno in lepo prodajalno. Le-ta meri 328 m², od tega je 200 m² prodajnega prostora.

Kot načrtujejo Mariborčani, bo v poslovnem središču samo v pritličju kar okoli 80 različnih prodajaln, saj gre za 160 m dolgo stavbo, s štirimi nadstropji in, s preko 16.000 m² uporabnih površin. Računajo, da bo poslovno središče dnevno obiskovalo kakšnih 15.000 ljudi.

Ob odprtju, 10. decembra je bilo sicer nared le nekaj prostorov, trgovin in drugih lokalov.

Naša prodajalna, ki je sicer v prvem nadstropju, v osrednjem delu stavbe, je prav gotovo med najlepšimi in najbolj urejenimi.

Najprej je bila v stavbi otvoritvena slovesnost, na kateri je govoril mariborski župan dr. Alojz Križman. V kulturnem programu sta med drugim nastopila znana pevca Vlado Kreslin in Zoran Predin.

Že ves čas so v našo prodajalno prihajali ljudje. Bili smo kar magnet; nekdo od mimoidočih je celo omenil: "To je epicenter dogajanja v tej hiši". In res ni bilo kar tako, saj je po pozdravnem govoru generalnega direktorja mag. Francija Mlinarja na obsejni ploščadi pred prodajalno sledila še modna revija, v kateri so manekenke in manekeni, med njimi tudi nekaj otrok na domiseln in zanimiv način predstavili našo obutev.

Ob tej priliki je Franci Mlinar je v svojem pozdravnem govoru predstavil Alpino in naše načrte in povabil Mariborčane, da pridejo v naše prostore in izrazil prepričanje, da bomo dobro sodelovali. Zahvalil se je tudi vsem izvajalcem in delavcem, ki so uredili prodajalno in jim zaželel veliko uspehov.



Kolektiv nove prodajalne v Mariboru

Nekaj podatkov v zvezi z gradnjo je povedal Marjan Jereb, ki je koordiniral gradnjo.

Prodajalno, ki jo je sprojektiral arhitekt Šenk, opremo za prodajni prostor je izdelala firma Šenk iz Kranja. Polični sistem v skladišču sta izdelala naša mizarja Srečko Kosmač in Anton Tratnik in to kar v dolžini 1.330 metrov. Zelo sta se izkazala.

Kot že rečeno, je opremo v prodajnem prostoru projektiral arh. Šenk. Prvič je uporabil vse

Prostor je zahteval tudi to, da smo dali več poudarka dodatnem aranžiranju prodajalne, da smo ustvarili ustrezen ambient.

Tudi vhod je bolj sproščen kot je bilo možno doslej. Ta pretočnost je za tako veliko prodajalno, kjer se predvideva precejšnja frekvenca, zelo pomembna. Mislim, da nam je uspelo zelo dobro ustvariti sožitje funkcionalnosti, z uporabo namensko oblikovanih komponent in z Alpinino razpoznavnostjo. Poleg standardnih, a bistveno posodoblj-



Prisotne je pozdravil generalni direktor mag. Franci Mlinar



Seveda so najbolj navdušile poklicne manekenke

elemente, ki so predvideni za naše prodajalne – v novem Alpininem slogu.

Očitno zadovoljen je gospod Šenk pojasnjeval svoje delo: "To, da sem imel možnost prvič odkar sodelujem z Alpino, v novem slogu projektirati novo prodajalno in ne prenovitev, je po eni strani prednost, po drugi pa slabost.

Uporabil sem še nekaj novih elementov in sredinske elemente, ki omogočajo hkrati tudi poljubnost pri razpostavljanju vseh elementov. Tudi sedežna garnitura je sestavljena iz elementov, ki jih lahko razporedimo glede na potrebe in možnosti.

nih in olepšanih napisov k identiteti Alpine pripomorejo tudi posebni izložbeni elementi. Dodatna ogledala to še poudarijo in povečajo atraktivnost prodajalne.

Seveda pa je najpomembnejše, da se v prodajalni dobro počutijo predvsem kupci, in kot kaže, je to tudi uspelo. Mislim, da tudi zato ker, smo hitro našli "skupen jezik" projektanti in izvajalci. Sodelovanje je bilo res ves čas gradnje zelo konstruktivno".

Očitno so zelo zadovoljni tudi poslovodkinja in prodajalci, tako stari kot novi, ki so bili sprejeti prav ob odprtju prodajalne v Cityu.



Prvi kupec je bil Oto Blažič, ki mu je direktor domače prodaje Aleš Dolenc podaril izbrano obutev



»Vedno kupujeva pri vas«, pravita prijazni obiskovalki Anica Mikolič in Vera Šušmelj



Tudi mladi so si z zanimanjem ogledovali našo obutev



Otvoritev je tudi priložnost za izmenjavo mnenj

Danica Volf, poslovodkinja, je očitno zelo zadovoljna tako s prostori, opremo, funkcionalnostjo in estetiki prodajalne.

»Res je to, popolnoma nekaj drugega kot naša dosedanja prodajalna na Vetrinjski ulici. Vse je zelo v redu, od prodajnega prostora, izložb, skladišča in pomožnih prostorov. Morebiti nas še najbolj skrbi velikost prodajalne, saj bo to bolj utrudljivo. Pa to ni važno; bolj se zavedamo, da moramo upravičiti to investicijo z dobro ponudbo in prodajo. Če bo tako kot napovedujejo, da bo v tej stavbi velika frekvenca ljudi, bomo to lažje dosegli. Seveda bo to šele potem, ko bodo odprti vsi poslovni prostori v stavbi.»

Potem, ko sem zbiral prve vtise o prodajalni, je bilo na vrsti osrednje odpiranje centra.

Ob tej priliki je govoril tudi mariborski župan dr. Alojz Krizman, ki je v sodelovanju s predsednikom SKB Ivanom Neradom prerezal trak in s tem simbolično izročil svojemu namenu in uporabnikom prekrasni poslovni prostor.

Po otvoritvi naše prodajalne in že omenjeni modni reviji, je bilo še zelo zanimivo.

Ob tej priliki je nekaj sto gostov in radovednežev pozdravil generalni direktor magister Franci Mlinar. Navzoče je seznanil z načrti Alpine in izrazil pričakovanje, da bomo z Mariborčani dobro sodelovali.

Prvi kupec je bil Oto Blažič, gradbeni delavec, ki je gradil to stavbo in si je zaželel, da bi hišo videl tudi, ko bo zgrajena in opremljena. Direktor domače prodaje mu je podaril izbrani par čevljev.

Pogovarjal sem se tudi z obiskovalci:

Gospa Anica Mikolič in Vera Šušmelj sta zavzeto ogledovali našo

obutev: »Vedno kupujeva v Alpini«, sta povedali. »In to že od nekdaj, ker se nama zdi, da imate kvalitetno obutev in tudi za različne potrebe. Zdi pa se nama nekoliko predraga, posebno za naše pokojnine«.

Tudi skupina mladih ljudi je radovedno ugotavljala kakšno ponudbo imamo.

Kot je bilo čutiti, so z našimi čevlji kar zadovoljni, zlasti zimskimi. Še posebej zanimivo se mi je zdelo, da nas kar precej poznajo in cenijo. Tudi to je lahko spodbuda našim ljudem pri ustvarjanju kolekcij za mlade.

Kot sem izvedel, smo dobro startali tudi s prodajo pred novim letom. Sicer pa smo le-to pričakovali – saj prav zato vlagamo v nove prodajalne.

Nejko Podobnik



Lepo urejena izložba v mali prodajalni v Mariboru



Nastopil je tudi znani pevec Zoran Predin

Kadrovske novice za december 1997

Zaključili smo koledarsko leto 1997. Pa pogledajmo še, kaj se je na področju zaposlovanja dogajalo v mesecu decembru – zadnjem mesecu leta 1997.

Tudi mesec december je bil na kadrovskem področju kar delaven, saj smo sklenili 7 nastopov delovnih razmerij, v tem razdobju pa je prenehala delovno razmerje 46 delavcem.

Delovno razmerje sta nastopili pripravnik Katja Poljanšek – absolutent FNT in Mirjam Osredkar, diplomirana ekonomistka. S službenja vojaškega roka pa se je vrnil Boštjan Novak, inženir usnjarsko predelovalne tehnologije.

Z odprtjem nove prodajalne v trgovskem centru v Mariboru so nastopili delo poslovođa Tomaž Leben (v stari prodajalni) in prodajalki Simona Vukašin in Marko Marolt. V prodajalni Ljubljana I je delo nastopila tudi prodajalka Tadeja Svetič.

V mesecu decembru so prenehali z delom naslednji delavci: Silvester Trček iz razvojno pripravljalne službe, Vida Petrovič iz šivalnice in Ciril Bogataj s končne kontrole.

Po sporazumnem dogovoru sta z delom prenehala tudi Mojca Pečelin iz izvozne službe in Milan Pipan iz avtoprometa.

Svojo delovno pot v Alpini so zaključili dolgoletni sodelavci:

Iz splošno kadrovskega sektorja Nada Bogataj, iz finančno računovodskega sektorja Marija Jereb, Stanislav Čar z vhodne kontrole, Dominik Filipič iz vzdrževalne službe ter iz nabavne službe Angelca Jezeršek.

Iz vzorčne delavnice je z delom prenehala Jože Novak, iz prirojevalnice Pavla Poljanšek, iz šivalnice v Žireh so z delom prenehale naslednje delavke: Majda Logar, Jelka Slabe, Cvetka Jereb, Doroteja Seljak, Stanislava Bogataj, Frančiška Novak, Hermina Kavčič, Marija Vehar in Marija Kogovšek.

Iz obrata Gorenja vas so z delom prenehali dolgoletni sodelavci:

Marija Galičič, Vincencij Bogataj, Matilda Oblak, Marija Reberšek, Milka Debeljak in Marinka Čadež. Iz lahke montaže sta z delom

prenehala Cirila Pešič in Ernest Mlakar, iz razvojno pripravljalnih služb so prenehali Vida Kosmač, Marjana Modrijan in Zofija Voljč.

Prav tako sta iz oddelka brizgane obutve prenehali delati Cecilija Stanovnik in Marija Mlakar, iz oddelka termoplasti pa Ana Vehar. Iz težke montaže sta z delom prenehali Jožefa Mohorič in Danica Bašelj. V obratu Šentjošt je prenehala z delom Francka Kavčič, v obratu na Colu pa dolgoletni sodelavci: Marija Kobal, Ernesta Kobal, Zmagoslava Božič, Jospina Trošt in Mirica Kavčič.

Iz prodajalne v Kranju sta z delom prenehala dolgoletna sodelavca Ivan Pevec in Jože Ogrin ter iz prodajalne Novo mesto Marija Turk.

Vsem dolgoletnim sodelavcem, ki odhajajo v nov vsakdan želimo, da se breme vsakdanjega delovnega dneva, vsem prevesi v čim lepši bolj sproščujoč jutrišnji dan, ki naj ne bo vedno samo hitenje in pomanjkanje časa. Najdite si veselje in čas in se posvetite predvsem sebi, svojim najdražjim in skritim konjičkom.

V prihajajočem obdobju vam želimo mnogo zdravja, medsebojnega razumevanja in zadovoljstva v domačem krogu, sprostitev pa naj vam da novih moči za vse našeto. Premalo je izreči samo "hvala" za vse kar ste vložili v Alpino – vaše delo, zaupanje, napor – od nas ki ostajamo.

Irma Dolenc

Božično-novoletni koncert in obdaritev dedka Mrza tudi letos

Pred novim letom je bilo v Žireh tudi letos zelo pestro. Izkazalo se je zlasti TD z okrasitvijo in programom.

V novoletna praznovanja se je vključil tudi dedek Mraz, ki je obdaroval 350 otrok delavcev Alpine od dveh do sedmih let.

Posebno so navdušili godbeniki Pihalnega orkestra Alpine z božično-novoletnim koncertom.

N. P.



Otroke Alpininih delavcev je tudi letos obdaril dedek Mraz



Otroška delavnica je bila lep izziv našim malčkom, pa tudi njihovim staršem



Otroška igrlica Miškolina v Družbenem domu Partizan je bila lepa popestritev



Božičkov kolikor hočeš

OB UPOKOJITVI

Želimo dolgoletnim sodelavcem **Vidi Petrovič** iz šivalnice, **Silvestru Trčku** iz RPS in **Cirilju Bogataju** s končne kontrole predvsem trdnega zdravja, v domačem krogu pa zadovoljstva in razumevanja, na prehojeno delovno pot pa prijeten spomin. Želimo jim polno dobre volje in sprostitev v prihodnje.



S sestanka izvršnega odbora Muzejskega društva Žiri

Delovno Muzejsko društvo Žiri

Po uspešnem sprejetju novih pravil društva in izvolitvi organov nov zagon Muzejskega društva Žiri. Občini Žiri poslan osnutek programa in proračunski predlog za leto 1998. Stekla prizadevanja za zaščito kulturnih spomenikov v občini Žiri. Izvršni odbor Muzejskega društva Žiri se je pridružil ugovoru občanov iz okolice predvidene lokacije novega bencinskega servisa, ki nasprotujejo gradnji le-tega.

Muzejsko društvo Žiri bo v naslednjem dvehletnem obdobju vodil stari in hkrati novi predsednik Miha Naglič, tajnica Marija Kokalj, blagajničarka pa Marina Pivk. Novi izvršni odbor društva sestavlja 12 članov in naloga vsakega izmed njih je skrb za določeno društveno dejavnost: Miha Naglič (stiki z mediji, raziskovalne naloge z zgodovinsko tematiko), Marija Kokalj (uvajanje mladine v raziskovalno dejavnost), Marina Pivk (stiki z občinsko upravo, turistična promocija muzejske dejavnosti), Ernest Mlakar (podpredsednik za gospodarske dejavnosti – gospodar), Tadeja Primožič (podpredsednica za področje dejavnosti društva, prenova čevljarske in čipkarske zbirke), Stane Kosmač (likovni kustos, priprava razstav), Alfonz Zajec (kustos čevljarske zbirke, vodstvo po zbirkah, raziskovalna dejavnost), Pavel Zajc (kustos zbirke NOB, vodstvo po zbirkah, vodja projekta o zgodovini šolstva v Žireh), Franc Temelj (skrb za področje zbirateljstva, pridobivanje novih predmetov, vodenje fototeke), Franc Kopač (namestnik gospodarja, sodelovanje s Francem Temeljem), Milan Seljak (kustos za glasbo, skrb za zbiranje muzealij s področja glasbene

zgodovine kraja) in Rajko Šubic (sodelovanje z Ernestom Mlakarjem). Društvo je izvolilo tudi nov nadzorni svet, ki ga sestavljajo Milena Miklavčič, Neško Podobnik in Rajko Šubic, morbitne disciplinske prekrške pa bo obravnavala disciplinska komisija v sestavi Minka Kopač, Vladimir Pivk in Andrej Žakelj.

Ena izmed prvih dejavnosti novih organov društva je bila priprava osnutka programa, ki ga je društvo posredovalo občini Žiri in je bil v Glasilu že predstavljen. Stekla so tudi prizadevanja za razglasitev kulturnih spomenikov v občini Žiri (kompleks Stare šole z okolico ter rojstna hiša Franja in Vlasta Kopača – po domače pri "Matevžku" Novi vasi).

Konec preteklega leta je bil občini Žiri poslan proračunski predlog za leto 1998. Glavne postavke so: povišanje dotacije za redno delo, oprostitve plačevanja najemnine za prostore v Stari šoli (občina je lastnik kompleksa) in projekt sanacije vlage v isti stavbi. V nasprotnem primeru se bo propadanje dediščine na Žirovskem nadaljevalo. "Odgovornost pred slovensko javnostjo v tem primeru ne bo samo društvena", je zapisano v proračunskem predlogu.

Muzejsko društvo Žiri je občini Žiri poslalo tudi mnenje o lokaciji bencinskega servisa. V njem se je izvršni odbor Muzejskega društva Žiri pridružil ugovoru občanov iz bližnje okolice župnijske cerkve sv. Martina v Žireh, ki nasprotujejo predvideni lokaciji novega bencinskega servisa po "Dolgoročnem in srednjeročnem planu občine Žiri 1996–1000". V razlagi je zapisano, da stroka opozarja, "da je treba v vsakem kraju zaščititi (pred pozidavo in drugimi posegi) najbolj značilne krajevne poglede (vedute); omenjena je gotovo ena od takih". Izvršni odbor meni, "da je že v urbaniziranem delu Žirovske kotline še dovolj nepozidanih

vrzeli; kolikor je res potreba, naj se zida na njih, ne pa na še povsem nepozidanih območjih, tako kmetijskih kot naravovarstvenih".

Pomembna naloga vseh dosedanjih članov v prihodnje bo tudi obnove članstva. Kriterij ne bo več naročnina na zbornik Loški razgledi. Član Muzejskega društva Žiri lahko postane vsak državljan Slovenije, k izpolni pristopno izjavo in vplača članarino v višini 1000 tolarjev za leto 1998. Pristopne izjave bodo na voljo pri vratarju tovarne Alpina. Vsi ki želijo po svojih močeh prispevati k delovanju Muzejskega društva, toplo vabljeni.

Tadeja Primožič

Zanimiva razstava likovnikov

Sredi decembra sta akademski slikar Stane Kosmač in predstavnik ZKO Janez Jocič v Galeriji v Žireh odprla razstavo sedemnajstih likovnih ustvarjalcev iz štirih občin: Škofje Loke, Železnikov, Gorenje vasi – Poljan in Žirov, ki razstavlja-

jo – risbe, slike in vitraže. Gre za likovne ustvarjalce, ki se združujejo v združenju v okviru nekdanje občine in se skušajo tudi s skupinskimi razstavami uveljaviti v prostoru, ki je v tem pogledu dokaj bogat. Med njimi (nadaljevanje na 14. strani)



Lep uvod na odprtju slikarske razstave likovnih ustvarjalcev



Razstavo likovnih ustvarjalcev sta odprla Stane Kosmač in Janez Jocif

Zanimiva razstava likovnikov

(nadaljevanje s 13. strani)

so tudi štirje Žirovci: Ernest Kavčič, Iztok Kavčič, Irma Kopač in Vinko Podobnik.

Težko bi pisali ocene samih del, saj se je celo Stane Kosmač v uvodni besedi omejil le na splošno oceno, da je med razstavljenimi deli veliko zelo kakovostnih in vrednih ogleda. Naj vam v pomoč napišem le nekaj misli, ki jih je v predstavitvenem listu napisala Polona Hafner

"Loški prostor ima bogato kulturno zgodovino, najbolj živa v njem pa je tradicija likovnega ustvarjanja. Veliko načinov in poti ustvarjanja nosi v sebi razvoj podobarske tradicije, ki je doživljal svoje vzpone in padce s številnimi delavnicami, samo-

uku in akademsko izobraženimi ustvarjalci.

Umetnost ljubiteljskih slikarjev išče načine izražanja in je morala najti svet in sredstva za njegovo predstavo. Nadevanje oblik in materializacija pojavov ustvarjajo vidne in nevidne sile sveta. Sporazumevanje s tihožitjem, z nadrealistično podobo, s krajino, z abstraktno podobo, z zapisovanjem dogodkov nekega prostora, vzpostavijo preprost, a pristen dialog s svetom in se zapišejo v tok življenja, ki nenehno teče naprej", je zapisala Polona Hafner.

Srečanje so obogatili učenci glasbene šole Škofja Loka.

N. P.



Mladinec Jure Kosmač je zmagal v Predazzu

Zima obsedela, a uspehi odlični

Kljub slabi zimi, ki bo, kot kaže, res samo "vrh gore sedela" pa smo v Smučarskem skakalnem klubu Alpina štartali uspešno.

V italijanskem Predazzu so s 19. decembra pomerili najbolje mladinci iz Avstrije, Italije, Francije, Nemčije, Švice in Slovenije na Alpskem pokalu. Na 90-metrski skakalnici in 10-kilometrski progi je v kombinaciji zmagal Jure Kosmač, ki tekmuje v čevlji Alpine.

2. januarja pa je bila v Planici tekma za Pokal Slovenije, na kateri je Jure Kosmač spet zmagal. Zelo dobro pa se je uvrstil tudi Davorin Stanonik, ki je bil šesti.

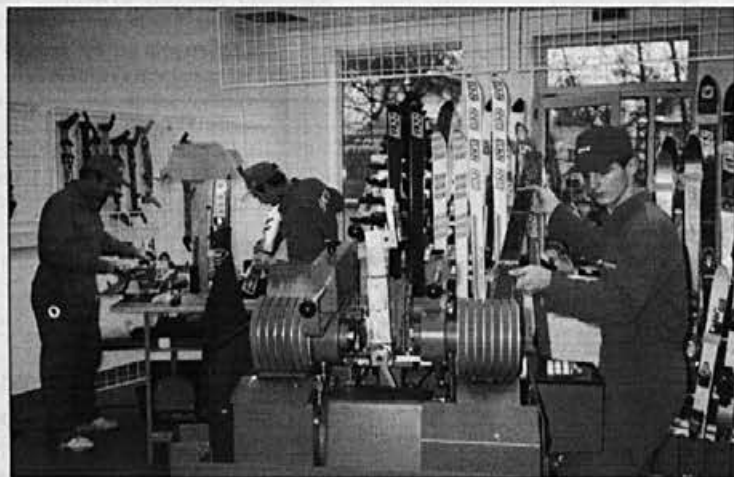
S tem si je Jure Kosmač, kot najboljši slovenski mladinski kombinatorec, že zagotovil nastop na mladinskem svetovnem prvenstvu. V skokih na medcelinskem pokalu je Marko Bogataj dvakrat osvojil 15. mesto.

Tekmovalci v nižjih kategorijah še niso imeli možnosti, da bi dokazala kaj zmorejo, saj zaradi pomanjkanja snega še ni bilo tekem, vendar glede na lanske rezultate od njih pričakujemo veliko uspehov, ki nas bodo razveselili.

Sebastian Jereb



Jelka za srečo v novem letu



V novem smučarskem servisu Pr'matic poskrbijo, da boste lahko nemoteno smučali

Kolofon

»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Erznožnik, Jožica Kacin, Slavko Kristan, Jana Peternel, Ivo Pivk, Rada Žakelj, Nejko Podobnik – glavni in odgovorni urednik, foto: N. Podobnik. Naklada: 2.400 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj