



ZAJEC ALFONZ  
LOŠKA C. 56

4226 ŽIRI

## Da, zmogli bomo!

Ko se lotimo nekega posla, se takoj postavi cela vrsta vprašanj: kaj, kako, kdaj, kje, zakaj? Od tega, ali na vsa ta vprašanja vemo pravilne odgovore, je v mnogočem odvisen uspeh našega dela.

Nedavno sem se lotil zahtevnega posla: prevzel sem v roke krmilo velikega podjetja in s tem veliko odgovornost. Marsikdo me je ob prvem srečanju spodbudno vprašal: „No, kako? Bo šlo?“ Odgovor je bil vedno enak: „Seveda bo šlo! Če ne bi bil v to trdno prepričan, se ne bi upal lotiti tako zahtevnega posla“. Da ni lahko voditi več kot tisočglavega kolektiva, tudi že vem, saj sem to vendar že poskusil. Tudi to že vem, da biblijski pregovor pravi, da še nihče ni bil prerok v rojstnem kraju.

Kaj me je torej prepričalo, da sem se odločil za dokaj tvegan posel? Povem vam: zato, ker mislim, da vem, kako Alpino popeljati do uspešnega podjetja!

Čeprav sem pred dvajsetimi leti na svoji koži že skusil zgoraj navedeni pregovor, naj začnem preroško: Alpina bo čez deset let:

- visoko avtomatizirana in robotizirana tovarna obutve,
- Alpinina mreža prodajaln se bo razprostirala po celi Evropi,
- tehnologija izdelave obutve in uporaba novih materialov bo popolnoma spremenila
- industrija obutve in Alpina bo med nosilci teh radikalnih sprememb.

Pa bomo to zmogli? Ko sem ob prihodu v podjetje sklical širše vodstvo podjetja, sem bil nemalo presenečen: od približno štirideset prisotnih jih je bilo prav malo moje starosti, večina je imela okrog tridesetih let. To me veseli. Na mladih je moč. Tako sem mislil tudi že pred dvajsetimi leti, ko sem s sedemindvajsetimi prvič prihajal v Alpino. Kot takrat, tudi danes menim, da ob mladih mora biti tudi kakšna siva glava



Generalni direktor in predsednik uprave mag. Martin Kopač

– saj veste, nekdo mora malo držati za zavoro, da voz včasih prehitro ne zdrsne čez kakšen breg.

V taki postavi mirno in odločno odgovarjam na zgoraj postavljeno vprašanje, če bomo zmogli: da, zmogli bomo! Seveda pa nas do cilja vodi še veliko drobnih korakov. In pot bo vodila predvsem navkreber.

Najprej se bomo morali spretno izogniti kar nekaj velikim čerem, ki ležijo na naši poti. O tem ne bi veliko govoril, saj vemo, za kaj gre. Potem se bomo zagrizli v delo, da toliko stabiliziramo dobro začeto delo na modni obutvi in „umirimo“ športni program, da bomo mirni in da se nam ne morejo pokazati rdeče številke. Pa toliko bo moralo še ostati, da bosta zadovoljna tako „delo“ kot „kapital“. Ko bomo dosegli to – potem pa s polno paro naprej. In nič nas ne more ustaviti!

Pa še to. Tisti, ki me že poznate, kako sem v Alpini deloval pred dvajsetimi leti, veste, da se kot direktor držim kitajskega pregovora: k dobremu vodenju sodi predvsem dober primer in nepristranska strogost.

mag. Martin Kopač

**Ne moremo izbrati,  
kaj se nam dogodi,  
lahko pa vedno  
izberemo, kako se bomo  
na dogodke odzvali!**

Zunaj nalahno naletava sneg. Mar to pomeni, da je tu december. Da.

Toda decembra ni vedno snega, zato trditev o povezavi snega in decembra ni povsem točna. Je pa možna in velika verjetnost je, da sneg pade v tem mesecu.

Podobno kot sneg in december se povezujejo tudi drugi dogodki, ki jih ne moremo točno napovedati, lahko pa jih predvidimo. In če bodo predvidevanja temeljila tudi na določenih analizah, izkušnjah, sodelovanju in upoštevanju mnenj drugih, bo uspeh gotovo boljši. To velja tako za naše delo kot tudi za zasebno življenje.

Mesec december je namreč tudi mesec, ko se vsako leto sproti poslavljanju od starega leta in delamo načrte za naprej.

Izrekamo želje, obljublamo sebi, drugim, razmišljamo, da bo naslednje leto marsikaj drugače.

Gotovo se bo zgodilo mnogo novega, vsem skupaj in vsakemu posebej. Toda predvsem od nas je odvisno, kako bomo te dogodke sprejeli in kako se bomo nanje odzivali.

„Ne moremo izbrati, kar se nam dogodi, lahko pa vedno izberemo, kako se bomo na dogodke odzvali,“ je zapisano v knjigi Zvoneta Modreja.

Zato Vam za novo leto tokrat ne bomo želeli sreče. Ta pride in mine. Zaželim pa, da bi se na dogodke znali pravilno odzivati in izbrati tisto pot, ki Vam bo ob vsakem trenutku pokazala nekaj svetlih točk.

Uredništvo

## Kako smo poslovali v prvih devetih mesecih?

Izdelali smo 1,225 milijona parov obutve, od tega 124 tisoč parov v kooperaciji.

Proizvodnja je bila za 8 % manjša kot v enakem obdobju lanskega leta. Zmanjšala se je proizvodnja športne obutve, proizvodnja modne obutve pa se je nekoliko povečala.

Letni plan proizvodnje je bil dosežen 65 %, lani pa je bil doseg v prvih devetih mesecih 72 %.

Norma je bila presežena za 5 %. Glede na enako obdobje lanskega leta je bilo opravljenih za 16 % manj norma ur.

Od skupne proizvodnje je bilo izdelano 1,04 % škart obutve, kar je manj kot v enakem obdobju lani.

Iz domačega trga je bilo reklamirane nekaj čez 4 tisoč parov obutve. Od tega je bilo 2.776 parov Alpinine obutve, kar predstavlja 2,2 % prodane Alpinine obutve v MPM v tem obdobju.

Število zaposlenih se je v prvih devetih mesecev zmanjšalo za 44 delavcev.

Skupni fond ur se je v primerjavi z enakim obdobjem lani, zmanjšal za 10 %.

Za 46 % se je zmanjšalo tudi število nadur.

Zaloge so na dan 30. 9. znašale 2,4 milijarde tolarjev, kar pomeni 3 % porast glede na lani. Povečale so se zaloge gotovih izdelkov in tudi zaloge blaga.

Povprečna mesečna neto plača je znašala 70.910 SIT, kar pomeni 14 % porast.

Za investicije smo namenili 119,4 milijonov SIT.

### PRODAJA

Prodanih je bilo 1,146 milijona parov obutve izdelane v Alpini. 84 % te obutve je bilo izvožene, ostala pa je bila prodana na domačem trgu. Prodani pari pomenijo 61 % doseg planirane prodaje za to leto. Glede na enako obdobje lani, se je prodaja zmanjšala za 6 %.

Boljša je bila prodaja obutve modnega programa. V primerjavi z enakim obdobjem lanskega leta, je bila prodaja na modnem programu večja za 2 %. Na športnem programu je doseg letnega plana le 38 %, v primerjavi z enakim obdobjem lanskega

leta pa je prodaja na tem programu manjša za 26 %.

Skupno je bilo prodano za 4,7 milijarde SIT. To pomeni 58 % doseg letnega plana, kar je 9 % manj kot lansko leto.

Vrednostno smo prodali za 4,1 milijarde SIT obutve izdelane v Alpini. Od tega je bilo prodane za 1,4 milijarde športne in za 2,7 milijarde modne obutve, 0,6 milijarde pa blage iz dokupa.

Na domačem trgu smo prodali 183 tisoč parov obutve Alpina in 160 tisoč parov dokupljene obutve.

Vrednostna prodaja je na domačem trgu za 4 % večja, izvoz pa se je zmanjšal za 12 %.

Največ smo izvozili v Francijo in Nemčijo.

Prihodki iz poslovanja znašajo skupaj 4.834 milijonov SIT, poslovni stroški in izdatki pa so znašali 4.831 milijonov SIT. Poslovni izid iz rednega delovanja je nekaj čez 3 milijone SIT.

V prvih devetih mesecih tako izkazuje mo dobiček pred obdavčitvijo v višini 95 tisoč SIT.

(Iz poslovnega poročila)

## Tiskovna konferenca v Alpini – da bo javnost dobila prave informacije

V prvih dneh novembra je predsednik uprave in generalni direktor mag. Martin Kopač sklical tiskovno konferenco, na kateri je novinarjem pojasnil dogodke v zvezi z zamenjavo v vodstvu. Nadzorni svet Alpine, d.d. Žiri je na 21. seji dne, 26. 10. 1998 sprejel sklep, da se odpokliče predsednik uprave in generalni direktor mag. Franci Mlinar. Za predsednika uprave je v skladu s statutom za prihodnje petletno obdobje od 27. 10. 1998 dalje imenoval mag. Martina Kopača, dipl. oec. Novi predsednik uprave je delo nastopil takoj.

Novi direktor je spregovoril tudi o stanju v Alpini in načrtih za delo v prihodnje. Prišli so novinarji večine pomembnejših medijskih hiš kot so: Radio Slovenija, Televizija Slovenija, Pop TV, Delo, Dnevnik, Gorenjski glas, Finance, Radio Sora.

Mag. Martin Kopač je prisotne seznanil z najnovejšimi dogajanjem v Alpini. V sporočilu za javnost je med drugim navedel:

„Alpina je v zadnjih letih zmogla bolje kljubovati težkim pogojem, katerim je bila izpostavljena panoga kot je to uspevalo Peku in Planiki. V zadnjih desetih letih se sicer niso mogli pohvaliti s kakšnim znatnim dobičkom, vendar lahko ob tem, kar se je dogajalo v Planiki in Peku, že ohranjanje kapitala štejejo za uspeh. Tudi trmasto vztrajanje pri graditvi svojega imena, se je obrestovalo in odstotek tako imenovanih „lon poslov“ je manjši kot pri konkurenci. Pred kratkim je bil družbi podeljen ISO standard 9001.“

Prisotnim je spregovoril tudi o name-ravani dokapitalizaciji s strani EBRD in dejal:

„V letu 1997 so bile izdelane podlage za oceno Evropske banke za razvoj. Alpina je izpolnila pričakovanja banke in je pred tretjim končnim soglasjem za odobritev finančnih sredstev. Dejstvo, da se je evropska banka po podrobnih študijah in preverjanjih odločila, da je pripravljena vlagati in sodelovati z Alpino, moramo prav tako šteti kot dober rezultat.“

„Če je vse lepo in prav, zakaj so potem sploh potrebne spremembe?“ se je generalni direktor spraševal naprej in takoj tudi odgovarjal: „V taki družbi kot je Alpina, in



Mag. Martin Kopač v razgovoru z novinarjem POP TV

# kako POSLUJEMO

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



„Za bodoče poslovanje Alpine sem zmerni optimist,“ je dejal generalni direktor mag. Martin Kopač

v panogi, kjer so pogoji poslovanja še posebej težki, je potrebno biti še bolj pazljiv, saj se razmeroma majhen dobiček, lahko zelo hitro sprevrže v negativen rezultat. V Alpini tako nevarnost predstavljajo nerazrešeni problemi v družbi A & E. Tu se večja ali manjša izguba vleče že nekaj let in potreb-

ne so bolj odločne poteze. Druga možna nevarnost za družbo so razmere na področju programa športne obutve. Problematika slabih zim je v Alpini na področju „pancarjev“ že dolgo poznana in ni nič novega, vendar se je temu pridružil še problem rolerjev. Tržišče je s temi izdelki popolnoma zasi-

čeno in je zato padec prodaje v letošnjem letu razumljiv.“

Kot glavne naloge, ki jih vidi v naslednjem obdobju je mag. Martin Kopač navedel dokončanje projekta finančnega prestrukturiranja s pomočjo Evropske banke za razvoj, urediti razmerja v družbi A & E v Nemčiji in na programu športne obutve.

Novinarje je poleg povedanega zanimalo še marsikaj. Iz zastavljenih vprašanj je bilo razbrati, da poznajo razmere tako v panogi kot tudi v Alpini. Zanimalo jih je: zakaj Alpina ni dobila državnih obveznic, rezultati poslovanja v prvih devetih mesecih in kakšna so predvidevanja ob koncu leta, kaj se pričakuje od prestrukturiranja čevljarke industrije Slovenije, ali bomo še izdelovali pancarje....

„Za bodoče poslovanje Alpine sem zmerni optimist,“ zaradi tega, ker je družba v zadnjih letih dokazala, da ima dovolj dobrega kadra in je kapitalsko dovolj močna, da premaga najtežje razmere, „zmerni“ pa zaradi tega, ker bo v bodoče potrebno veliko truda, da dobro delo ne bi bilo izničeno s kakšno izgubo „od zunaj“ ali pa zaradi prepočasnega odziva na spremembe na trgu,“ je zaključil generalni direktor mag. Martin Kopač.

Jožica Kacin

## Na modnem programu delajo poletno obutev

V proizvodnji modnega programa končujemo s ponarčili za sezono jesen zima 1998/99. Dobave so potekale dokaj normalno. Problemi so se pojavljali na brizgani obutvi, vendar smo uspeli dokončati tudi ta program. Pri tem moram pohvaliti vse zaposlene, ki so bili pripravljeni, da so s povečanim tempom in dodatnim delom kolikor toliko nadoknadili zamujeno.

Trenutno delamo obutev za sezono pomlad poletje. Kolekcija je bila dobro pripravljena. Temu ustrezna so bila tudi naročila. Proizvodnja lepljene obutve v montažah je zapolnjena do sredine aprila, proizvodnja brizgane obutve pa do sredine



Če pogledamo po obutvi, ki jo sedaj izdelujejo v modni montaži, bi rekli, da smo sredi poletja

marca. Trenutno imamo določene težave z naročili pri firmi Clarks. Upam, da jih bomo rešili v obojestransko korist. Višek naročil bodo kot običajno izdelali naši kooperanti.

Toda naš pogled je uprt že tudi naprej. Dogovarjamo se za jesensko zimsko kolekcijo. Od sredine meseca aprila 1999 bomo za firmo Clarks izdelovali lepljeno obutev. Pospešeno pripravljamo tudi ostalo kolekcijo za jesen zimo 1999/2000. Januar bo kmalu tu in takrat se pričenjajo prodajne

akcije za naslednjo sezono. Tudi v tej kolekciji so različne novosti in ocenjujem, da bo prodaja dobra.

Rezultat modne linije je kljub temu, da nismo uresničili načrtovanega z Rusijo, pozitiven.

Do konca oktobra smo presegli planirano fakturirano realizacijo. Povečali smo pokrivanje po minuti. Ocenjujemo, da bo rezultat, glede na rebalans plana ob koncu leta, dosežen, če ne presežen.

Franci Kavčič

## Razdrobljena proizvodnja in stalne menjave so krive, da niso rezultati v montaži modne obutve še boljši

V montaži modne obutve je nekaj pod sto zaposlenih, celotno ekipo vodi vodja oddelka Vinko Podobnik. Pomagajo mu trije mojstri Andrej Kunc, Alojz Modic in Ciril Stanonik. To je tudi vsa režija oddelka. Imajo tri ringe, ki so nameščeni tako, da čimbolj predstavljajo zaokroženo celoto. Za vsak tak ring je zadolžen po en mojster. Kadar pa je potrebno skupno usklajevanje in razporejanje dela ali ljudi iz enega ringa na drugega, za to poskrbi vodja oddelka.

„V teh dneh smo zaključili s sezono jesen zima in pričeli z izdelavo za pomlad poletje. Tak prehod je vedno zahteven, saj je potrebna nova tehnologija, obutev je povsem drugačna, s tem pa tudi izdelava,“ je povedal vodja oddelka Vinko Podobnik.

„Serije so majhne, zato so potrebna stalna prilagajanja in menjave. Poleg tega se pojavlja še problem pomanjkanja zgornjih ali sestavnih delov kot so podplati in pete. To še otežuje že tako zelo razdrobljeno proizvodnjo in terja še več menjav artiklov kot bi jih bilo ob normalnih majhnih serijah. Tak način dela pa povzroča več različnih problemov. Zaradi stalnih menjav se je potrebno prilagajati in zato slabše izkoristijo delovni čas. Tudi škarta je več. Ljudje so nezadovoljni, saj jih moramo stalno premeščati. Komaj se delavec nekoliko privadi na določeno delo, že mora poprijeti drugo ali pa mora začeti izdelovati drug model,“ je razlagal Vinko Podobnik.

„Zaradi pomanjkanja zgornjih delov so bili delavci tudi doma. Koristili so viške ur ali dopust.“

Nekaj dni v letu tak način prerazporeditve dela ljudje sicer sprejmejo, če pa se to ponavlja, pride tudi do slabe volje,“ je povedal vodja oddelka in v nadaljeval: „Pravzaprav moram delavce pohvaliti, ker razumejo, da prihaja na vseh področjih do raznih težav in da morajo, če je to potrebno zaradi izpolnitve rokov, delati tudi več oz. kadar ni dela, ostati doma. Delavci se prizadevajo in se vsak po svojih močeh trudi, da delo opravi čim bolj in čim hitreje. Za svoje delo pa pričakujejo tudi na-



Vodja oddelka Vinko Podobnik

grado. Najprej v obliki plače, ki kot vemo v Alpini ni med najvišjimi.

Oddelek modne montaže je sposoben izdelati visoko kvaliteten čevlji. Za doseg tega cilja pa bi morala biti dobra tehnološka priprava in ustrezen material. Veliko težav se pojavlja prav zaradi neustreznega materiala. Da bi obutev dobila želen izgled, je potrebno veliko več dela na finišu, kar pa podraži in podaljša čas izdelave,“ je še povedal vodja oddelka.

V izdelavni sezoni pomlad poletje naredijo v oddelku na vsakem ringu povprečno dnevno do 1000 parov čevljev. So pa odstopanja tudi do 200 parov, če prihaja do pogostih menjav in če je zaradi slabega materiala potrebno več dela na finišu.

Precej so naredili tudi na izboljšanju kvalitete proizvodnje. V preteklem letu so imeli več kot 1 % škarta, letos pa manj kot 0,5 %, kar je očiten napredek.



Na I. ringu, v ospredju Aleskander Brenc



Mojster I. ringa, Alojz Modic

„Da je škarta manj, moram pohvaliti vse delavce, saj je izboljšanje predvsem na račun njihove večje pazljivosti in boljšega dela,“ je dodal Vinko Podobnik. Zadovoljni so tudi s prvo pošiljko zgornjih delov, ki jih je izdelalo podjetje Fortuna iz Bosne, saj ni večjih napak.

Alojz Modic je mojster na tako imenovanem I. ringu. Zanj to delovno mesto ni novost, saj je pred časom že sedem let opravljal podobno delo. Njegovo skupino sestavljajo večinoma mladi delavci. To se pozna tudi po živahnosti, ki veje med njimi, vendar Alojz pravi, da dobro sodelujejo.

Delo pa bi bilo še uspešnejše, če ne bi bilo toliko menjav artiklov. Do tega prihaja predvsem zato, ker manjkajo sestavi deli kot so podplati, pete itd. Prav sedaj so s približno enotedensko zamudo začeli z izdelavo tako imenovane Gervinije. Ker je časa premalo, bo potrebno za izpolnitev rokov, delati tudi nadure



Mojster na II. ringu, Andrej Kunc

in prav o tem je tekla beseda med njim in sodelavkami, ko sem pristopila k skupini.

Tudi Modic ni mogel mimo problema motivacije delavcev. „Ljudi bi bilo potrebno bolj motivirati. S tem ne mislim samo denarja, ki pa je seveda najvažnejši, saj delavci delajo zaradi plač. So pa poleg denarja še druge oblike, ki lahko delavce spodbujajo za dobro delo,“ je zaključil.

Andrej Kunc, ki je mojster na II. ringu, je povedal, da bi bilo potrebno več pozornosti posvetiti ustreznosti materiala in tudi izdelkov. V oddelek pride obutev, ki ni ustrezne kvalitete, na koncu pa mora biti brezhiben izdelek. To pa zahteva preveč dodatnega dela, ki bi ob ustrezni kvaliteti, ne bil potreben. V oddelku bi morali posodobiti tudi določeno strojno opremo. „Drugače pa sem zadovoljen. S sodelavci se dobro razumemo. Seveda pa so stalni problem majhne plače. Delavci pridejo na delo, tudi

nadure opravijo, če je potrebno, vendar bi morali biti zato nekoliko boljše nagrajeni," je odprl večno razpravo, ki se vrti okrog plač Andrej Kunc.

Ciril Stanonik pa je mojster na III. ringu. Ob prvem srečanju je kontroliral izdelke pri skupini delavcev v finižu, ko pa sem prišla čez nekaj minut, je bil ob stroju za navlačenje. Na vprašanje, kaj počne je razlagal: „Sandali, ki jih imam pred seboj, so bili napačno signirani. Zelo je pomembno, da pride v izdelavo pravilno pripravljena obutev. Ko smo primerjali izdelke z vzorcem, smo ugotovili, da je nekaj narobe. Seveda je treba to popraviti. Še sreča, da je bilo napačno navlečeno le nekaj parov.“

Na tretjem ringu je t.i. „cvikanje“ (navlačenje) ročno. Tak način je potreben pri sandalih, ki so izdelani iz več jermenčkov oz. so na prednji strani odprti. Strojno na-



Gorazd Bogataj

je povedal, da je največji problem, ker je proizvodnja razdrobljena in zaradi tega prepegoste menjave. V enem dnevu morajo delavci tudi po večkrat zamenjati način dela in se selijo od strojnega do ročnega navlačenja. „Če bi uspelo proizvodnjo urediti tako, da bi ne bilo tako pogostih menjav, bi naredili več in boljše," je še povedal Ciril Stanonik.

Tako se je končal obisk v oddelku lahke montaže. Zanimiv in kar malo nenavaden je pogled na vozičke naložene z poletno obutvijo, ko pa vsi čakamo na sneg in razmišljamo ali bomo kupili najnovejši model za letošnjo zimo ali bodo še držali lanski gležnarji. Če smo kupili Alpinino obutev in če le nismo naredili preveč kilometrov, bo gotovo še dober lanski model. Znani smo namreč po tem, da je naša obutev poleg tega, da je modna, tudi dovolj trpežna. Pa to ne pišem zato, da novih modelov ne bi kupovali, to je le pohvala, saj naši čevlji zdržijo tudi dve sezoni ali več.

Jožica Kacin



Mojster III. ringa, Ciril Stanonik

vlačenje v tem primeru ne pride v poštev, ker je potrebno vsak jermenček ročno poravnati. Tudi Ciril



Pri sandalih, ki so izdelani iz več jermenčkov, je navlačenje – cvikanje ročno

## Petek je za Alpino Trbovlje dober začetek

Včasih so se v Alpini držali načela, da prodajaln niso odpirali v petek, če pa je to petek trinajstega, bi vraževerni še bolj pomislili, da to ni pravi dan. Toda bitka s časom in bitka za denar in kupce ne dovoljuje razmišljanj o dnevih in številkah na tak način, temveč sledi drugi filozofiji. In ta je vodila tudi vse, ki so se trudili v prodajalni v Trbovljah, da morajo dela čimprej zaključiti in začeti s prodajo.

Že tako se je delo zaradi prej nepredvidene dodelave plošče na delu prodajalne, zavleklo skoraj za en teden. In petek 13. je tako v zgodovini prodajalne Trbovlje, kjer je promet v zadnjem času kar nekoliko padel, srečen dan. Obnovljena je bila prodajalna, pa tudi prodaja je dobro stekla, kar ni slab znak. Že pred uradno otvoritvijo so stranke napolnile trgovino. In ne samo to, večina je odšla domov tudi z novim parom čevljev. Tako se je komaj našel čas za slavnostni nagovor in zdravico na uspešno delo naprej. Otvoritve so se poleg predstavnikov Alpine, udeležili tudi izvajalci, ki so skrbeli za potek

Nadaljevanje na 6. strani



V prodajalni Trbovlje se za čimboljšo prodajo v novih prostorih trudijo prodajalka Elizabeta Jovan, poslovodkinja Marjeta Izlakar in Zdenka Kokotec



Da prodajalna dobi končno podobo pripomorejo tudi naši stalni sodelavci. Na sliki direktor Mizarstva Šenk Rafael Šenk, Marijan Jereb, ki je za usklajeno in pravilno izvedbo del zadolžen s strani Alpine ter Miro Giacomeli, električar.

Nadaljevanje s 5. strani

del v prodajalni in ki so tako rekoč „naši“, saj z večino uspešno in že kar nekaj časa sodelujemo.

Otvoritve so se udeležili arhitekt Marko Šenk, Rafael Šenk, direktor firme Šenk, ki izdeluje notranjo opremo, Jože Troha, ki je skrbel za pleskarska in zidarska dela ter Miro Giacomeli elektro-inštalater.

„Z Alpino sodelujemo že nekaj časa. Začel sem pri prenovi prodajalne Murska Sobota, nato pa sodeloval pri vseh prenovah. Poleg tega opravljam tudi druga vzdrževalna dela v zvezi z elektro inštalacijami v prodajalnah Alpine po vsej Sloveniji. Delo opravljam po naročilu Marijana Jereba. S sodelovanjem sem zadovoljen. Moje delo pa je pač tako, da se je potrebno stalno prilagajati. Sem zadnji v verigi izvajalcev in ko končajo drugi, pridem na vrsto,“ je razlagal Miro Giacomeli.



Takšen je bil prostor prodajalne med izvajanjem gradbenih del. Foto: Jože Troha, izvajalec del

Kot je že navada je najprej spregovoril direktor domače prodaje Aleš Dolenc, ki se je zahvalil vsem, ki so pripomogli k temu, da je prodajalna dobila novo podobo. Obljubil je tudi, da se bo Alpina še naprej držala začrtane smeri glede obnov prodajaln.

„Nadaljevali bomo takoj po novem letu. Urediti nameravamo vsaj štiri prodajalne, če pa bomo dobili sredstva z Evropske banke za razvoj, se bi ta proces lahko še nekoliko pospešil. Tako računamo, da bi v dveh letih ciklus prenov v Sloveniji



Takole je izgledala zunanost prodajalne pred obnovo. Foto: Marko Šenk, arhitekt



In prodajalna na dan otvoritve

zaključili. Delo pa bo potrebno nadaljevati tudi v drugih državah.“ je optimistično zaključil Aleš Dolenc.

V prodajalni v Trbovljah so zaposlene tri prodajalke. „Z novim izgledom smo zelo zadovoljne. Pridobili smo tudi veliko prodajnega prostora. Prodaja bo lažja, tudi za stranke bo boljše, saj si vso obutev lahko ogledajo. Odprto imamo od 7. do 19. ure, na kar so se kupci navadili in pridejo tudi v zgodnjih jutranjih urah. Veliko imamo namreč stalnih strank,“ pravi poslovodkinja Marjeta Izlakar.

**Jožica Kacin**

## Nove prodajalne tudi v Bosni

Konec oktobra in začetek novembra je bil pomemben za razširitev naše prodajne mreže v Bosni. Odprli smo prodajalno v Visokem, Sarajevu in Goraždu.

Najprej je bila otvoritev prodajalne v Visokem. Tu nam je prodajni prostor, ki je v občinski lasti, odstopila KTK Visoko, s katero uspešno poslovno sodelujemo. Prodajalno smo vključili v prodajno mrežo Alpine Impex ter zaposlili tudi prodajalce, ki so bili kot delavci KTK tu že prej zaposleni. Prostor je bil že opremljen, zato ni bilo potrebnih večjih vlaganj. Uredili smo le računalniško povezavo in napise firme.

V sodelovanju s KTK smo odprli tudi prodajni prostor v centru Sarajeva. Ker je tudi KTK zainteresirana za to lokacijo, so nam odstopili le del svojega prodajnega prostora. Ta prodajalna bo delovala kot pogodbenica in ni vključena v Alpino Impex.

Odstopljen del smo uredili pa naših zahtevah in z našo standardno opremo. Na otvoritvi je bil prisoten tudi veleposlanik republike Slovenije v Bosni Drago Mirošič in njegov ekonomski svetovalec Emilijan Žorž Marušič.

Veleposlanik je v svojem pozdravnem nagovoru povedal, da je vesel, da Alpina in KTK



Prodajalno v Visokem smo vključili v sklop Alpine Impex



V Goraždu je bila novembra odprta pogodbenica prodajalna

## Praga – kot odskočna deska za ostalo vzhodno in srednjo Evropo?

Kar nekaj časa že razmišljamo, delamo analize ter ocenjujemo možnosti za vstop na trge držav kot so Češka, Madžarska, Slovaška. Tudi v teh državah želimo organizirati maloprodajo kot jo imamo v Sloveniji, Hrvaški, Bosni.

Vemo, da nam ta način nastopanja omogoča doseganje višjih cen, ki so lahko od 10 do 15 % višje kot pri izvozu na zahodne trge, kot tudi prisotnost na trgu neodvisno od volje distributerjev.

Ta način vstopa na trg pa zahteva precej dodatnih aktivnosti, ki jih moramo ponuditi. To ni več klasični prodajni odnos, ki pomeni blago samo prodati distributerjem in agentom, njihova naloga pa je potem zaznavati čim hitreje impulze trga in nanje reagirati. Pri lastni maloprodaji dobivamo sporočila s trga, ki jih moramo znati v naslednji sezoni tudi vključiti v ponudbo.

Za to pa je potrebno marsikaj narediti. Prva stvar, ki jo moramo vedeti je, da razpolagamo s pravim izdelkom, ki je

primeren za določen trg. In naša ugotovitev je, da je naša modna ženska obutev izdelek, ki je ustrezen po kvaliteti, ceni, modnosti in dovršenosti designa, ki ga lahko postavimo ob bok svetovnim proizvajalcem, npr. Hoglu.



Čeprav je slika iz Prage, je izgled prodajalne čisto domač. Na sliki Franci Bukovec, predstavnik iz firme Kovintrade, ki deluje v Pragi, Polona Žakelj iz Alpine, prodajalka na oddelku z našimi čevlji, vodja nabave obutve iz Prage in Stane Kranjc iz Alpine.

Obvladati moramo načine prodaje, ki so poznani na določenem območju in svoje metode delno prilagoditi zahtevam teh trgov.

Najti moramo prave stike z lokalnimi partnerji, ki jim moramo znati prav predstaviti naše želje in prepričanost v naš skupen uspeh. Seveda pa mora tudi lokalni partner zaznati korist, ki jo utegne in mora imeti od sodelovanja z nami.

Ena od možnosti so tudi tako imenovane franšizing prodajalne. To je sistem, kjer poleg izdelkov našim partnerjem nudimo tudi svoje znanje in iz-

kušnje. Stranke poslušajo v skladu z dogovorom po naših pogojih, z našo blagovno znamko, ponujamo jim tudi ustrezno izobraževanje ter ostale storitve, ki so potrebne pri prodaji čevljev. Tak način torej ni le prodaja, temveč pomeni nadgradnjo v sodelovanju.

Končni cilj pa je, da bi Alpina postala v tujini zaželen partner, ki mu ne bo težko najti sodelavcev, ki bodo pripravljeni po maloprodajni poti po naših predpisanih postopkih in navodilih prodajati našo obutev. Našim poslovnim partnerjem, ki se odločijo za sodelovanje na osnovi franšizinga, ponujamo poleg izdelka, tudi projekt za enotno, po naših standardih opremljeno in urejeno prodajalno. S tem naj bi potrošnik, ne glede na kraj in državo v kateri je, takoj ugotovil, da je v prodajalni Alpine.

Partnerjem, ki se odločijo za tako sodelovanje, ponujamo tudi naše znanje s področja predstavitve blaga. Preko raznih seminarjev jih seznanimo z obutvijo, dobijo pa tudi ostale informacije. Poskrbimo tudi za propagandi material za podporo prodaji. Vzoredno s tem potekajo tudi akcije promocije blagovne znamke, na načine, ki so na posameznih trgih najučinkovitejši. Seveda pa mora biti tudi sam postopek planiranja

Nadaljevanje na 8. strani



Ob otvoritvi prodajnega kotička v Sarajevu, nas je obiskal tudi Drago Mirošič, veleposlanik Slovenije v Bosni. Na sliki z direktorjem sektorja kakovosti Jankom Rejcem

uspešno poslovno sodelujeta. Posebej je bil zadovoljen, ker Alpina v Bosni več kupuje kot pa tam prodaja. Pojavlja se namreč problem, da vsi želimo v Bosni le prodajati, manj pa bi kupovali in investirali. Pomembno je tudi dejstvo, da nam je veleposlanik prijateljsko ponudil tudi svojo pomoč pri morebitnem razreševanju problemov v meddržavnem poslovanju.

V začetku novembra je direktor Alpine Impex Dževad Karić odprl tudi pogodbeno prodajalno v Goraždu.

Direktor domače prodaje Aleš Dolenc pravi, da je promet v novo odprti prodajalnih dober. „Po daljši krizi smo končno zadovoljni tudi s prometom v Bosni in zato upamo, da

se bo zmanjšal tudi dolg, ki ga ima Alpina Impex do Alpine,“ je povedal.

Ob obisku v Bosni so se ustavili tudi v Mostarju, kjer smo pred vojno prav tako imeli svojo prodajalno, vendar je bila povsem uničena. „Tudi v Mostarju želimo odpreti svojo prodajalno, zato smo se ob obisku pogovarjali o tem,“ je povedal Aleš Dolenc in dodal, da so šli

tudi v ostale prodajalne v Sarajevu, pa tudi v Split in Dubrovnik. Prodajalna Sarajevo I, Split in Dubrovnik so precej zastarele in nujno potrebne obnove. Po besedah direktorja domače prodaje tudi v teh državah odpirajo sodobne in lepo urejene prodajalne in če bomo hoteli v korak s časom, bomo morali investirati tudi v ta področja.

Jožica Kacin



Zunanost prodajalne v Sarajevu, kjer nam je KTK Visoko odstopil svoj prodajni prostor

Nadaljevanje s 7. strani

**prodaje in spremljanja prodaje in stroškov, ki nastajajo v zvezi s prodajo, izdelan po naših pred-**

**pisanih postopkih.** To omogoča hitro pravočasno ukrepanje v primeru, da se pojavijo težave. Seveda pa to zahteva sprot-

no spremljanje teh poročil, še prej pa seveda intenzivno prenašanje znanja za izdelavo teh postopkov. Pri tem se moramo zavedati, da v teh državah še pred nedavnim niso poznali takega načina dela. Že to, da partnerje prepričamo o pomembnosti nekega načina ravnanja in dela, lahko traja več mesecev.

S tem načinom prodaje bomo postopoma poskusili osvojiti trge držav kot so Madžarska, Slovaška, Češka, pozneje pa tako prodajo lahko razširimo tudi na druge države.

Seveda pa je mogoče v tujni vzpostaviti tudi svojo malo-prodajno mrežo s svojimi prodajalnami. Za to pa je potrebno

ustanoviti tudi firmo z lastnim delnim deležem Alpine.

Začetki prodaje prek francoske ali svojih prodajalnih pa lahko tudi prodajni kotički v prodajalnah ali tako imenovane „shop in shop“ prodajalne.

In prvi takšen prodajni kotiček je bil odprt skupaj z našimi kupcem iz Češke v ogromni veleblagovnici v središču Prage 6. novembra 1998. To je veleblagovnica PRIOR, ki ma tudi trinajst poslovalnic in so po vseh večjih mestih Češke in Slovaške. Začetki torej so pomembno je, da v začetni fazi veselijo tudi naše partnerje. Od nas pa je odvisno, kako bomo take oblike sodelovanja razvijali naprej. **Stane Kranjc**



Blagovnica Prior stoji v središču Prage

## Na sejmu v Ljubljani so nas obiskali zanimivi ljudje

Pozni jesenski čas je tudi čas smučarskih sejmov. Alpina s svojim prodajnim programom sodeluje povsod, kjer so sejmi in imamo prodajalne. Tako je bilo tudi letos. Največja prireditev pa je Sejem šport in rekreacija, ki je bil od 25. do 30. novembra v Ljubljani. Alpina se je predstavila na že utečenem prodajnem prostoru, le ureditev je bila, da ne bi izgledalo, da v Žireh nimamo novih idej, nekoliko drugačna. Tudi to je že navada, da imamo za sosede Elan in da skupaj z njimi na njihovem odru v popoldanskem času pripravimo razne prireditve, ki vedno privabijo precej obiskovalcev.

Tako smo lahko občudovali spretnosti naše plesne skupine Bombe, profesionalne demonstratorske skupine plesnih in navijaških skupin ŠKL, kjer so zbrana dekleta iz vse Slovenije, sodeluje pa tudi trenerka Bomb Mina Kavčič, ter plesno skupino Mojce Horvat. Da pa se ni le plesalo, so zapeli tudi Pero Lovšin, Dušan Uršič, Miran Pečavnik, Elvis Gorazd, Simona Pučko in Franci Podbrežnik. Davo Karničar je govoril o turnem smučanju, Miran Stanovnik pa o svojem popotovanju z motorjem po puščavi. Sodelovali so tudi nekateri znani slovenski smučarji, med njimi Bojan Križaj in Katja Koren. Obiskovalcem kot tudi sodelujočim na sejmu tako ni bilo dolgčas. Za to so poskrbeli

vsi našti, naši prodajalci na sejmu, pa tudi sami obiskovalci in kupci. Naš sejem obiščejo zanimivi ljudje. Predstavljam vam nekatere, ki so se oglasili med mojim nekaj urnim obiskom.

**Janez Vodičar je direktor biatlonskih reprezentanc.**

„Z Alpino sodelujem že od leta 1980 in sem zadovoljen. Predvsem moram pohvaliti vaš servis, ki dela izredno dobro, tako da so tekmovalci vedno ustrezno opremljeni. Pri vrhunskem tekmovalcu je zelo pomembno, da ima vsak posameznik čevljev prilagojen po svojih zahtevah. To nam zna serviser Lojze Oblak lepo urediti,“ je bil zadovoljen Janez Vodičar.

Povedal je tudi, da reprezentanti med prvimi testirajo naše



Kljub mrzli zimi so Bombe vedno za vroče

nove tekaške modele in dajo predloge za izboljšave. Tako sodelovanje je dobro tako za Alpino kot tekmovalce. Alpina dobi informacije s terena in tako lahko naredi boljši čevljev, tekmovalci pa predlagajo rešitve, ki tudi njim najbolj ustrezajo. Janez Vodičar se spominja tudi začetkov sodelovanja z Alpino. Pravi, da se je pravi razvoj pričel s prihodom mlajših ljudi kot sta Tone Kavčič in Bogo Filipič. Prvi čevljev za prosto tehniko so naredili „čisto po domače“. Alpina je bila ena prvih, ki je začela razvijati čevljev za t.i. skating, to je za drsalno tehniko. Skupaj z delavci Alpine so

iskali rešitve in Janez Vodičar meni, da so tudi uspeli.

„Alpinin tekmovalni čevljev v svetu uživa velik ugled. Veliko tekmovalcev tekmuje na vaših čevljih, marsikdo pa bi si to še želel, vendar tega ne dopuščajo njihovi državni pooli“ je povedal.

„In kaj je tisto, kar odlikuje Alpinin tekaški čevljev“ me je zanimalo.

„Je lahek, kvaliteten, trd, gibljiv v gležnju, ima izjemno dolgo življenjsko dobo...“

Vse te lastnosti, pa tudi to, da tekmovalci z njimi dosegajo zelo dobre rezultate, odlikuje Alpinin tekaški čevljev,“ je za-



„Alpinin tekmovalni čevljev v svetu uživa velik ugled,“ pravi direktor biatlonskih reprezentanc Janez Vodičar

Obiskal nas je tudi državni prvak v športnem plezanju Aljoša Grom. Z njim je bil tudi Miha Pribošič, ki se je odločil, da bo petnajstega januarja naslednje leto, skupaj s prijateljem, krenil na pot in peš prehodil 1000 kilometrov po južnem, še skoraj nedotaknjenemu delu Amerike. In v pomoč naj bi mu bili tudi naši Riva in Rover trekking čevlji.

Z nasmehom in prijaznim pozdravom je prišel tudi profesionalni maratonski plavalec Martin Strel. Ko sem pristopila k njemu je poskušal naše trekking čevlje in izgleda, da so bili pravšnji. Povedal je, da rad in veliko hodi, da rabi nekaj lahkega, pa vendar trdnega



Naši trekking čevlji so bili všeč tudi maratonskemu plavalcu Martinu Strelu

iz Vač, kar tudi ni kar tako, saj je tam geometrično središče Slovenije. In tudi to ni kar tako, da nosi pancarje Alpina in da pravi: „Rad smučam, večino hodim na Krvavec. Pancarje Alpine sem že imel in bili so dobri. Upam, da bodo ti tudi,“ se je nasmehnil in namignil prodajalcu, naj mu zapakira izbrani par.

*To je bil le utrinek in le nekateri izmed obiskovalcev. Dobro, da sem bila na sejni le nekaj ur, saj bi bilo drugače zanimivih ljudi preveč in bi že tako dolg članek, gotovo postal cel roman.*

*Pa vseeno, kdo si upa reči, da nas ne obiščejo zanimivi ljudje.*

**Jožica Kacin**



Športna energija in nasmejani obrazi. Igor Šorli se pogovarja z državnim prvakom v športnem plezanju Aljošo Gromom, in pohodnikom ter novinarjem na kanalu A Mihom Pribošičem

ključil Janez Vodičar. Prijazen mož, lepe besede, lepo ga je bilo poslušati.

za zimski čas. Doma ima tudi 1500 m dolgo tekaško progo in če je le možno pozimi vsak dan

teče na smučeh. „In seveda v čevljih Alpine,“ je povedal. „Poznam Žiri. Ne dolgo tega sem bil tudi na radiu Sora. Pogovarjala sva se v z vašo prikupno Sašo Pivk,“ mi je povedal. Še veliko zanimivega sva se pogovorila. Martin Strel ima še mnogo načrtov. Zadnji teden februarja bo plaval v Zürichu, nato bo šel v Benetke, junija v Črno Goro, v letu 1999 namerava preplavati tudi Donavo, od izvira do izliva. Torej, če bo šlo vse po sreči, bomo za Martina Strelo še slišali.

Grega Razpotnik sicer ni tako znan Slovenec kot ostali. Ali pa mogoče, samo jaz o tem ne vem. Je pa fant od fare, doma



Kar tele bom vzel,“ je dajal Grega Razpotnik.



Kljub temu, da snega še ni bilo, je bilo na našem prodajnem prostoru kar pestro



Letos je bila za našo hišico prava stara delavnica čevljev, le čevljar je še manjkal



Takole pa je izgledal naš „štant“ od daleč

## Prenova celostne pododbe ali prenova znaka?

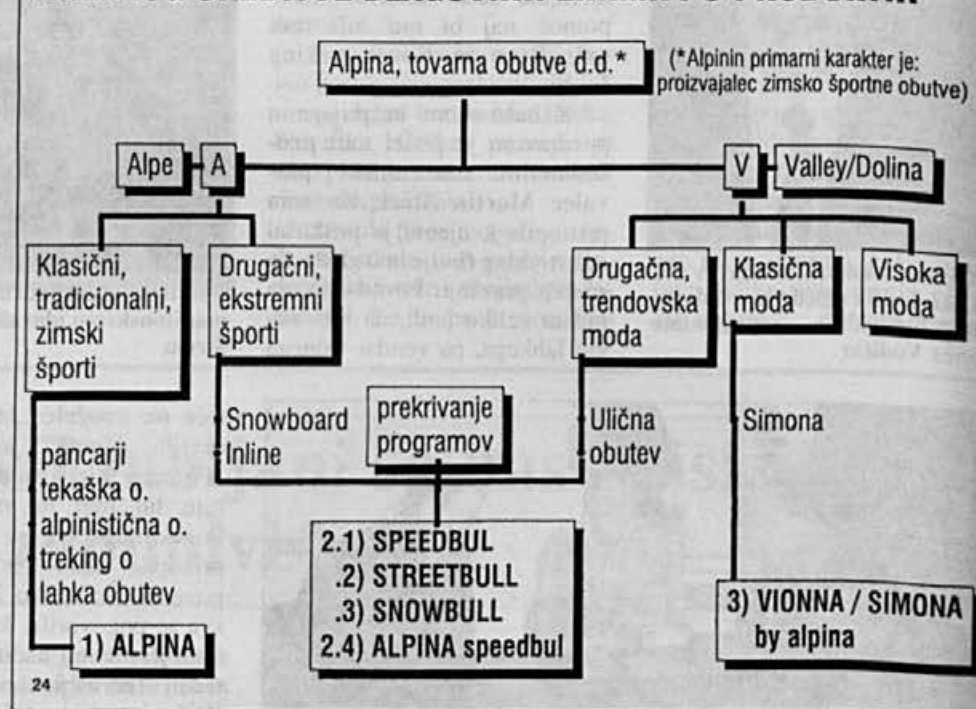
Prenova znaka in loga je uspešno zaključena, kar pa ne pomeni, da je s tem končan tudi proces prenove celostne podobe Alpine. Ali pa?

V zadnjih dneh septembra je bil na sestanku s tujimi kupci športnega programa, poleg predstavitve kolekcij, predstavljen tudi projekt prenove simbola Alpina ter strategije blagovnih znamk na športnem programu. Predstavitve pod naslovom 'Alpina 2000 and beyond' je izvedel zelo profesionalno dr. Miro Kline iz agencije Kline & Kline s sodelavci in je zajela vse, kar se je na projektu celostne podobe Alpine izvedlo v zadnjem letu in pol. Distributerji so predlagane rešitve sprejeli načeloma v celoti in brez pripomb, čeprav niti izrecne podpore niti nasprotovanj z njihove strani, iz objektivnih razlogov, ni bilo razbrati. Potrebno je pač sprejeti dejstvo, da znak sam, naj bo kakršenkoli že, določenih pomanjkljivosti blagovne znamke ne more spremeniti. Ker znak in logotip, kot se pogosto zamenjuje, nista enaka pojmu blagovne znamke, lahko zato določene spremembe v zaznavi blagovne znamke le pospešita, ne moreta pa jih ustvariti. Iz tega sledi, da bo dosežena pozitivna prenova znaka, brez korenitih sprememb strategije promocije blagovne znamke na športu, v smeri nadgradnje kolekcije z ustreznimi marketinškimi aktivnostmi, v nekaj letih razvojenela. Poudarjam, na športu, saj so športni izdelki vitalno odvisni od ustreznih marketinških komunikacij, ki športnemu izdelku ustvarijo tisto podobo (imidž), zaradi katere kupec sploh seže po tovrstnem izdelku. Brez ustreznega imidža – s tipičnim imidž izdelkom, kakršen je recimo 'pancar' pač ni posla in ga bo vedno manj. In v tem grmu tiči zajec izgub, o katerih je bilo govora in ki so botrovale tudi presenetljivim odločitvam nadzornega sveta delniške družbe Alpina konec letošnjega oktobra.

### Oris strategije blagovnih znamk

Prav zaradi zavedanja tega problema, je bil v sodelovanju z zgoraj omenjeno agencijo izdelan t.i. program korporativne identitete, ki bi v določenem obdobju spreminjanja identitete (praksa v svetu je približno tri leta), pripeljal do opaznih pozitivnih premikov v zaznavi blagovnih znamk in samega podjetja Alpina d.d.. Načrtovan je bil v štirih fazah: 1) Raziskovanje, analiza, strateška priporočila (izvajano leta 1997 z anketo med vsemi kupci na športnem in modnem programu ter domačimi gosti); 2) Razvijanje vizualne identitete (izvajano do poletja 1998 – julija in septembra so bile sprejete osnovne rešitve prenovljenega znaka); 3) Lansiranje, predstavitve (prvi del

### PREDLOG UREDITVE BLAGOVNIH ZNAMK PO PRODUKTIH



izpeljan na omenjeni septembrski predstavitvi ter 4) Implementacija (vključuje dokončno izvedbo znaka na novih tiskovinah ipd., ki nas še čaka?). Zadnji dve fazi bi bili optimalno izvedljivi s t.i. metodo integriranih tržnih komunikacij, kjer posamezna marketinška aktivnost na enem področju (recimo modi) na ustrezen način podpira tisto na drugem (športu), s čemer ob relativno manjšem finančnem vložku ustvarimo sinergijo kordiniranih aktivnosti na vseh področjih in s tem poenoteno zaznavo podjetja med vsemi deležniki podjetja.

Glede strategije blagovne znamke je bilo sprejeto, da se blagovna znamka Alpina potencira na športnem programu, prida se ji bolj agresivno, dinamično, svežo vsebino in podobo, medtem ko se na modnem programu poudari elegantno, klasično modno obutev pod novim imenom Vionna by Alpina – oziroma Simona (fashion ali – by Alpina). Da pa ne bi izgubili imena Alpina na lahki obutvi, je bil načelno podprt predlog razširitve športne znamke z izvedbo športnih modnih čevljev Alpina. Potrebno je še omeniti združitev lepljene in brizgane obutve pod isto znamko. Morebitna ločitev bi se izvajala z ustreznimi opisnimi 'pod-imeni' (sublabels) – primer Vionna Comfort (brizgani) ali Vionna Elegance (lepljeni). Program moške obutve se po-

imenuje z znamko 'Vigor', vendar se tega programa zaradi manjših količin posebej ne oglašuje. Ostala imena (pol-blagovne znamke), ki se trenutno uporabljajo: Woods, Bull, Manager, Atary, ipd. se takoj ukinejo, medtem ko Simona Fashion/by Alpina verjetno ostane.

Posebno poglavje pa predstavlja ureditev označevanja maloprodajne mreže, saj prodajanje modne obutve pod povsem športno znamko, kakršna je predvidena v strategiji, ni opravičljivo. Vendar zaradi posebnega statusa Alpinine maloprodajne mreže, ki na slovenskem in bivšem jugoslovanskem trgu, pravzaprav še edina nosi ime Alpina, (kajti količinsko je prodaja obutve z znamko Alpina zelo majhna – prevladujeta Simona ter dokupljena obutev), se na omenjenih trgih postopoma strategija blagovnih znamk dopolni s t.i. trgovinsko znamko (private label) Alpina (Alpina trgovina, Alpina MPM) – prepoznavno znamko verige prodajal Alpina s kvalitetno modno in športno obutvijo.

Strategija je tako povsem jasna: imamo: (1) mednarodno športno blagovno znamko Alpina s svojo športno ponudbo in podobo/imidžem, (2) mednarodno endorsirano modno blagovno znamko Vionna (ali Simona) by Alpina s svojo izdelano modno ponudbo in podobo/imidžem ter (3) v

Sloveniji in Ex-Jugoslaviji (kjer trenutno deluje MPM Alpina) trgovinsko znamko **Alpina** (Alpina trgovina ipd.), ki vključuje tako Alpino (šport) kot Vionno (Simono, moda) ter ostalo dokupljeno obutev (druge blagovne znamke).

## Preoblikovanje znaka

Glede na navedena izhodišča strategije blagovnih znamk ter problematiko ponovne registracije znaka je bilo sklenjeno, da mora prenovljeni znak obdržati značilnosti športnega znaka ter ne sme bistveno odstopati od obstoječe znakovne rešitve. Redesign je torej šel v smeri: a) povečanje ločljivosti znaka z zmanjšanjem števila črt iz 11 na 7; b) zmeščanja linearne strukture; c) predelave napisa Alpina v bolj karakternega in dopadljivega – izdelane so povsem nove črke, ki sovpadajo z znakom ter so primerljive z napisi konkurenčnih znamk; d) ureditve problematike osnovne barvne kombinacije – sprejeta je bila barvna kombinacija temelječa na modri (pantone 280) ter modro-zeleni (pantone 308).

V naslednjem obdobju nas tako čaka še dokončna odločitev – ali dokončati preoblikovanje celostne podobe Alpine d.d. ali zgolj celostne grafične podobe Alpine d.d. Prva opcija je izvedljiva glede na razpoložljiv denar v relativno daljšem času (glej zgoraj), druga pa predvidoma do konca leta 1998.

Za konec bi izrazil tudi zahvalo vsem sodelujočim pri projektu, dr. Klinetu ter zaposlenim na agenciji Kline & Kline za številne neprespane noči, mag. Tomažu Kržišniku za sodelovanje pri projektu in prijateljsko pomoč ter vodstu Alpine d.d. in direktorju mag. Franciju Mlinarju za nujno podporo ter vizijo Alpine po letu 2000.

**Matjaž Mazzini**



**alpina**

Tovarna obutve, d.d., Žiri



**alpina**

Tovarna obutve, d.d., Žiri



**alpina**

Tovarna obutve, d.d., Žiri

VELIKOSTNE VARIACIJE LOGOTIPA IN ZNAKA  
TOVARNE OBUTVE ALPINA D.D.

'clear zone'



**alpina**®

OSNOVNA IN REGISTRIRANA VARIANTA  
LOGOTIPA IN ZNAKA BLAGOVNE ZNAMKE ALPINA

CLEAR ZONE: s črticami omejeno območje, kamor se ne sme posegati brez dovoljenja oz. dopisovati kakršnekoli tekste



**alpina**  
TRGOVINA

VERTIKALNA POSTAVITEV  
ZNAK (v okviru): LOGOTIP



**alpina**®  
ALL SEASON FOOTWEAR

OSNOVNA VARIANTA V BARVI  
IN S POTENCIALNIM DESKRIPTIVSKIM SLOGANOM  
barva: PANTONE 280



**alpina**  
TRGOVINA

PREDLAGANI LOGOTIP OZNAČEVANJA  
BZ ALPINA TRGOVINA

## V tekmovalno sezono 1998/99 z dvema zlatima medaljama iz Olimpijskih iger v Naganu

Z vsakimi olimpijskimi igrami se začenja tako za tekmovalce kot tudi za izdelovalce opreme, novo obdobje. Vsi preštevajo rezultate, medalje in se odločajo kako naprej. To je tudi čas, ko se med tekmovalci in izdelovalci opreme sklepajo nove pogodbe. Isto velja tudi za Alpino, ki ji je v smučarskih tekih uspelo pridobiti ali pa obdržati kar precej dobrih tekmovalcev.

Letošnji začetek tekmovalni v svetovnem pokalu v tekih, nordijski kombinaciji in biatlonu je za Alpino izredno vzpodbuden. Ekatarina Dafovska, z zlato medaljo na olimpijskih igrah v Naganu v biatlonu na 15 km, Halvard Hanevold, dobitnik zlate medalje na 20 km in Karin Moroder, tekmovalka Italije v tekih z bronasto medaljo v štafeti, so velik porok za odlične rezultate tudi v prihodnji sezoni. Zanimivo je, da se je Halvard Hanevold, član Norveške reprezentance in eden najboljših biatloncev v pretekli sezoni, odločil, da bo Salomonove tekaške čevlje zamenjal z našimi. To je za Alpino na Norveškem tržno zelo zanimivo.

Z našimi tekaškimi čevlji bodo letos opremljeni vsi reprezentanti Slovenije kot so npr. biatlonci Andreja Grašič, Tadeja Brankovič, Tomaž Globočnik, tekači Andreja Mali, Nataša Lačen in Matej Soklič, od kombinatorcev pa Roman Perko, Igor Cuznar, Jure Kosmač in drugi....

Naše čevlje bo na tekmovalnih stezah nosilo tudi veliko drugih tekmovalcev iz različnih držav kot so Norveška, Švedska, Italija, ZDA, Kanada, Japonska, Bolgarija, Hrvaška, Češka, Slovaška... Z vidika stroškov je mogoče to za nepoznavalca precejšen izdatek, vendar moramo upoštevati, da je tak način promoviranja proizvajalcev športne opreme izredno pozitivno agresiven, kajti tekmovalci v svetovnem pokalu si v

nekaterih državah, kjer prodajamo naše čevlje, ogleda ogromno gledalcev. Dobri rezultati nastopajočih so dobra, če ne odlična, reklama za prodajo. Tekmovalci, ki nosijo naše čevlje, reklamirajo naše ime tudi na tekmovalnih dresih, kar je za gledalce na tekmah, pa tudi pred televizijskim sprejemniki, še bolj opazno kot sami čevlji.

Dafovska je v Naganu nastopala v dresu Alpine in to moramo izkoristiti s posnetki v katalogu, na plakatih in podobno.

Pomembno je tudi, da imamo v mladinskih konkurenci v vseh treh disciplinah dobre tekmovalce, prejemnike medalj iz svetovnih prvenstev. Naj omenim samo domačina Jureta Kosmača, ki je prejel srebrno medaljo na svetovnem prvenstvu v nordijski kombinaciji v St. Moritzu.

Tekmovalci nam lahko izredno veliko pomagajo tudi pri razvoju tekaških čevljev. Informacije s terena od vseh, ki nosijo naše čevlje, so zelo pomembne, samo prisluhniti jim je treba in na teh podlagah delati naprej. Le tako bomo obdržali tekmovalce svetovnega ranga.

Dokaj enostavno, pa vendar učinkovito je razmišljanje: „Če je zadovoljen tekmovalec, bo zadovoljen tudi rekreativen ljubitelj smučarskega teka.“

Lojze Oblak



Naši tekmovalci v smučarskih tekih odlično začeli sezono

**Andreja Mali druga v svetovnem pokalu v Milanu**

Šprint v dvorani je nova disciplina v svetovnem pokalu, ki je bila uvedena šele lansko leto. Toda kaže, da je naša tekmovalka Andreja Mali prava specialistka za tek. V finalu je sicer vodila pred Norvežanko Anito Moen, vendar je nesrečni splet okoliščin hotel, da je pet metrov pred ciljem padla in tako dosegla še vedno odlično drugo mesto. Nataša Lačen je bila devetindvajseta, pri moških pa je Matej Soklič dosegel dvajseto mesto.

ANDREJA, ČESTITAMO!

## Modeli tekaških čevljev za sezono 1999/2000 so pripravljeni

Novi modeli tekaških čevljev za naslednjo sezono so že pripravljeni. Nekateri standardni čevlji, ki so že preizkušeni, se izdelujejo v proizvodnji, druge pa še testirajo in skušajo ugotoviti morebitne pomanjkljivosti. Kakšne tekaške čevlje bomo torej imeli v naslednji sezoni?



**SK 2000 tekmovalni čevlji**  
Namenjen je za drsalno (skating tehniko). Je nadgradnja prejšnjega modela z osveženim designom v rdečo rumeni barvi. Novost tega modela je zadržna na poklopcu.



**TIMBER za telemark smučanje**  
Čevlji je novost na našem tržišču. Pri nas ta način smučanja še ni tako uveljavljen, dobro poznan pa je v skandinavskih državah. Pri tem smučanju se uporablja drugačna vez, pa tudi način (tehnika) smučanja je drugačen. Smuči so podobne kot pri alpskem smučanju.



**NNN 311 JR – junior**  
Otroški tekaški čevlji. Za naslednjo sezono ga bomo izdelovali v novem barvnem designu.



**NNN 108 rekreativen čevlji**  
Narejen je iz kvalitetnih materialov, udoben, topel, s posebno zaščito proti prodoru snega in vlage v notranjost.

## Janez Novak, od delavca v skladišču materiala do vodje programa



Janez Novak, vodja programa tekaške in treking obutve

Janez Novak je svojo delovno pot v Alpini začel leta 1984 v skladišču materiala. Po enem letu je prišel v nabavo, kjer je opravljal dela od referenta do organizatorja nabave. Hkrati se je izobraževal ob delu na ekonomsko poslovni fakulteti v Mariboru ter obiskoval tečaje tujih jezikov v Alpini. V štirinajstletni praksi je pridobil kar nekaj izkušenj, letos oktobra pa je postal vodja programa tekaške in treking obutve.

Z oktobrom ste prevzeli nova dela. Kaj je odslej vaša naloga?

Moja prva naloga je skrb za razvoj novih, pa tudi izboljšanje že uveljavljenih modelov.

Zadolžen sem za tekaški in treking program.

Zadolženi ste za dva različna programa. Ali so tudi skupne točke, ki jih je potrebno upoštevati pri obeh vrstah obutve?

Vsekakor je mnogo značilnosti, ki veljajo tako za en kot za drug program. Cilj je povsod isti, dober končni izdelek, s katerim bo kupec zadovoljen. Se pa na vsakem programu pojavljajo določene značilnosti, ki jih je potrebno upoštevati in jih ne moremo prezreti.

Kakšne so te posebnosti?

Naj povem le nekaj osnovnih značilnosti. Pri tekaški obutvi smo glede na število proizvedenih čevljev drugi na svetu, takoj za Salomonom, kar je gotovo določena

prednost. Največ tekaške obutve prodamo v Ameriko in na Norveško in pri načrtovanju proizvodnje je pomembno tudi, da se prilagajamo značilnostim trga in zahtevam, ki jih ti trgi imajo.

Pri treking obutvi je konkurenca precej večja. Največ jo prodamo na domačem trgu, v Francijo in Nemčijo. Izdelava treking obutve se pri vseh večjih proizvajalcih iz Evrope seli na daljni vzhod, kar precej zmanjša stroške dela, s tem pa tudi končni izdelek.

Ste sodelovali pri pripravi letošnje kolekcije?

Tudi pri letošnji kolekciji sem sodeloval. Ko sem se vključil v to delo so bila izhodišča za kolekcijo že pripravljena. Mislim, da so se vsi sodelavci potrudili in da imamo dobre modele.

Katere so vaše najpomembnejše naloge?

Ena izmed pomembnih nalog je poskrbeti, da bo kolekcija narejena prej. To sicer ni odvisno samo od Alpine, temveč tudi od naših sodelavcev na terenu, distributerjev itd, vendar bomo s skupnimi močmi morali izboljšati kot pravimo v našem žargonu „timing“.

Problem je tudi, ker pri oblikovanju kolekcije sodelujejo tudi kupci, distributerji in zunanji člani in ne dobimo pravočasnih informacij, te pa so za izdelavo kolekcije zelo pomembne.

Kaj pa novosti?

Želimo, da bi tudi na našem programu razvili kaj novega, bolj svojega, da bi bil model rezultat našega razvoja in tehnologije. Še vedno bomo sodelovali z



„Želimo, da bi razvili kaj novega, bolj svojega,“ pravi Janez Novak

zunanji sodelavci, predvsem iz Italije. Italija je središče, kamor se obračajo vsi pomembnejši svetovni izdelovalci obutve. Tako je Italija tudi vir informacij o novostih na področju designa, materialov in vseh značilnostih modelov, kar je, če

hočemo slediti konkurenci, zelo pomembno.

Čaka vas še mnogo nalog. O čem še razmišljate?

V hudi svetovni konkurenci z vedno večjo ponudbo, je naša obutev še vedno predraga. Nujno bomo morali zmanjšati stroške izdelave. Vendar pa se moramo zavedati, da tega ne smemo narediti na račun slabše kvalitete in designa, temveč bomo morali rezerve poiskati drugod. Primerjave stroškov pri konkurenčnih firmah pokažejo, da za izdelavo določenega modela porabimo preveč minut. Seveda s tem nikakor ne morem trditi, da pri nas delavci delajo slabše. Menim pa, da je pri nas še vedno preveč izgubljenih minut zaradi čakanja na delo, neustrezne opreme in podobnih organizacijskih zadev. Pri samih materialih so stroški odstopanja manjši. Povsod pa so še določene rezerve, ki jih bomo, če bomo hoteli dosegati ustrezne rezultate, morali poiskati.

Trenutno izdelujemo veliko modelov, kar povzroča tudi razdrobljenost proizvodnje. Rešitev je v zmanjšanju števila modelov in večji standardiziranosti. S tem pa ne bomo smeli pretiravati. Prav to, da imamo čevlje za vse namene, primerne tako za začetnike kot vrhunske tekmovalce, je po drugi strani tudi naša konkurenčna prednost.

Več poudarka bomo morali dati tudi sproti kontroli in testiranju modelov. Ta faza je zelo pomembna, saj se le tako lahko pokažejo vse pomanjkljivosti. Testiranje pa seveda terja določen čas, nato pa moramo pazljivo zbrati vse ugotovitve in jih tudi upoštevati. To pa je možno, če so informacije pravočasne, to je preden gre čevljev v redno proizvodnjo.

In kaj bi rekli za konec?

Razvoj je sicer zelo pomemben, vendar pa je dober končni izdelek odvisen od vseh, ki sodelujemo pri pripravi, pri nabavi materialov in kasnejši izdelavi. Še tako na videz nepomembna faza lahko veliko pripomore, da smo na koncu zadovoljni mi, predvsem pa končni kupec. Problemi se bodo pojavljali na raznih področjih in velikokrat bo treba napeti vse sile ter storiti tudi kaj takega, kar komu ne bo ugajalo, da jih bomo uspeli rešiti. Če delaš, pride do različnih misljenj. Vsak ima svoje poglede in rešitve. Zavedati pa se bomo morali, da je to sestavni del dela v skupinah in da užaljenost ne vodi nikamor. Na delu smo zato, da probleme rešujemo, ne pa da jih poglabljamo in če bomo znali upoštevati to načelo, bomo tudi uspeli.

Omenili ste tudi problem strpnosti pri delu in človeške odnose. Ali v tem vidite problem za uspešno delo?

Nikakor ne. Imamo dobre in sposobne ljudi. Že pred nastopom tega dela smo sodelovali, zato se dobro poznamo in mislim, da bomo lahko uspešno delali tudi naprej.

Jožica Kacin

## „To je edini seminar, na katerem mi ni bilo dolgčas“

V mesecu oktobru je bila v sodelovanju s Centrom za tehnološko usposabljanje organizirana delavnica z naslovom **Trening za večjo učinkovitost vodij**. Udeležili so se ga vodje oddelkov.

Pobudo za izvedbo seminarja je dal vodja razvoja in tehnologije lepljene obutve Bernard Jesenko. „Pri vsakodnevem delu z ljudmi opažam, da nam teh znanj manjka. V šoli se tega ne učimo, prepričan pa sem, da lahko taka znanja zelo pozitivno vplivajo na vodenje in s tem na odnose med zaposlenimi, zato sem predlagal ta seminar,“ je povedal Bernard Jesenko.

Bernard se zaveda, da se časi spreminjajo in s tem tudi stil vodenja. Avtokratsko vodenje, kjer prevladujejo moč, avtoriteta in ubogljivost, izginja in pojavljajo se novi načini. Ti pa od vodij zahtevajo tudi drugačne prijeme. Stvari, ki so jih skozi pogovore in s praktičnimi primeri spoznali na tej delavnici, bodo brez dvoma lahko uporabili tudi v praksi.

„Znanje, ki ga nudi taka delavnica človek pridobi in če mu uspe v praksi uporabiti le del, je njegovo vodenje lažje. Če pa uspe z bolj radikalnim načinom delavcem določeno situacijo razložiti, da po nepotrebnem ne prihaja do slabe volje, je to že velik uspeh. Moto te delavnice pa je v tem, da se najprej spremeni sam, nato pa spremembe pričakuj pri drugih.“ je zaključil Bernard Jesenko in obljubil, da nadaljevanje delavnice sledi.

Tudi udeleženci so bili s seminarjem zelo zadovoljni. Takole so ga ocenili:

„To je edini seminar, na katerem mi ni bilo dolgčas.“

„To je seminar, na katerega si še želim iti.“

„Seminar je bil koristen, tudi če bomo v praksi uporabili samo nekaj od povedanega, je že uspeh.“

„Slišali in spoznavali smo stvari, ki bi jih moral vedeti vsak človek. To so stvari, ki jih bomo lahko uporabili tako v podjetju kot tudi na vseh drugih področjih.“

In o čem so se pogovarjali: Bilo je marsikaj. Pa niso vodje le poslušali, tudi sami so sodelovali in s pogovori in na praktičnih primerih spoznali marsikaj zanimivega.

Jožica Kacin

## Ne moremo povsem odpraviti odpora do sprememb, lahko pa pripomoremo k temu, da bo strahu manj

To je ena izmed trditev, ki so jih udeleženci slišali na delavnici za večjo učinkovitost vodij.

Da pa tudi mi, ki se delavnice nismo mogli udeležiti, ne bomo povsem prikrajšani, za vzpodbudo in razmišljanje, le nekaj poudarkov iz gradiva, ki sta ga oblikovala Vladimir Pirc in Tatjana Lorencin. Danes o spremembah.

Poslovanje in življenje podjetja je proces, kar pomeni, da se vse spreminja: ljudje, družba, tehnologija, tržišče, predpisi, pogoji. Tudi vodenje se mora spreminjati.

Izboljšanje uspešnosti pomeni, da je potrebno reševati probleme, reševanje problemov pa pomeni spreminjanje. Ključnih problemov organizacije ni moč rešiti z „več istega“, temveč samo z novimi načini.

Spremembe so ena od najbolj kočljivih točk. Bojijo se jih tako vodilni in nosilci sprememb kot tudi podrejeni. Navadno je prehod iz enega v drugo novo stanje povezano s strahom do neznane bodočnosti.

Kadar spremembe načrtujemo sami, pogosto zadenemo ob številne ovire. Od drugih pričakujemo, da nas bodo razumeli in nam lajšali pot do cilja. Pogosto se naša pričakovanja ne uresničijo, ker drugi sprejemajo naše zahteve kot vsiljevanje naše volje. Kadar skupaj spoznamo potrebo po

spremembi, kadar skupaj ugotovimo, da moramo rešiti problem, smo že na dobri poti, da se bomo za reševanje problema dogovorili in da ga bomo pripravljali skupaj reševati.

Tudi majhna sprememba zahteva določeno zaporedje faz, in sicer:

- postaviti cilje in določiti bodoče stanje
- ugotoviti trenutno stanje
- določiti aktivnosti prehodnega stanja
- razviti strategije in načrte za vodenje prihoda

Ne moremo povsem odpraviti odpora do sprememb, lahko pa pripomoremo k temu, da bo problemov manj, če:

- bodo ljudje skupno ugotavljali probleme
- bo odločitev za spremembo skupna
- jih bo podpiralo najvišje vodstvo
- se spremembe ujemajo z vrednotami
- bodo spremembe ponujale nove, vznemirljive izkušnje
- bodo upoštevani vplivi čustev in bojazni ljudi
- se zavedamo možnosti, da novih idej ljudje ne bodo razumeli

Ker spremembe predlagajo, upajajo in uporabljajo ljudje, je prav, če jih vključimo v celoten proces spreminjanja.

Jožica Kacin

## S seje nadzornega sveta



Delo nadzornega sveta je zahtevno, saj so člani soodgovorni za poslovanje podjetja

## Ob odhodu v pokoj

Našim dolgoletnim sodelavcem Jakobu Bogataju – vodji proizvodnje športne obutve, Vinku Logarju – delavcu iz oddelka sekalnica in Kajetanu Jerebu iz oddelka lahke montaže želimo ob odhodu v pokoj polno mero zdravja, dobrega počutja in zadovoljstva v domačem krogu. Naj jim prehojena delovna pot v Alpini ostane v dobrem in lepem spominu; predvsem pa da bi zmogli čimbolj aktivno izkoristiti proste urice.

## KADROVSKE NOVICE

Jesenski mesec oktober nam je prinesel kar precej novosti na področju kadrovanja znotraj družbe. Čas res vse prehitro beži in za nami je že tudi mesec november.

**Delovno razmerje so v mesecu oktobru nastopili:** v oddelku brizgane obutve Miha Starman, v prodajalni Koper pripravnik Damir Čosič in v prodajalni Kranjska Gora pripravnik Roman Reš. Konec meseca oktobra je delovno razmerje sklenil generalni direktor, Martin Kopač, magister ekonomije.

V mesecu novembru sta se s službeno vojaškega roka na delo vrnila Jernej Oblak v montažo športne obutve I. in Igor Trček v oddelku lahke montaže. Delo sta nastopili tudi pripravnici Anita Slabe kot prodajalka v prodajalni v Logatcu in Jana Grošelj, absolventka – inženirka usnjarsko predelovalne tehnologije v Žireh.

Meseca oktober in november sta prinesla tudi **precej odhodov naših delavcev.** Z delom so v oktobru prenehali: Jakob Bogataj – vodja proizvodnje športne obutve, Martina Štefančič iz obrata Col, Marijo Šubic iz oddelka brizgane obutve, Magdalena Kavčič iz obrata Šentjošt, Ana Stajič iz obrata Gorenja vas in Andriana Kavčič iz oddelka prikojevalnica.

V mesecu novembru pa so iz Alpine odšli naslednji delavci: Matej Ušeničnik iz oddelka brizgane obutve, Karla Klemenčič iz končne kontrole, Vinko Logar iz sekalnice, Jana Justin iz finančno računovodskega sektorja, Kajetan Jereb iz lahke montaže, Tomaž Žakelj iz oddelka termoplasti in Tanja Prosen iz prodaje športne obutve.

Irma Dolenc

## Želite preživeti nekaj dni v Čatežkih Toplicah ali v Strunjanu?

V novembru in decembru je bil objavljen razpis za letovanje delavcev Alpine v Čatežkih Toplicah in Strunjanu. Ker je še nekaj prostih mest, obveščamo vse zaposlene kot tudi ostale, ki bi želeli letovati v naših kapacitetah, da se lahko prijavijo pri Mihaeli Oblak v kadrovski službi. Prijave se zbirajo za čas od 3. januarja do 12. junija 1999, za obdobja, ki niso bila zasedena z rednim razpisom.

### In kaj nudimo?

V Čatežu imamo dve montažni počitniški hišici. Večja ima štiri ležišča oziroma dva ločena prostora, opremljeno kuhinjo in WC s tušem, manjša pa ima spalni prostor s tremi ležišči, opremljeno kuhinjo in WC s tušem. V obeh hišicah je možno ogrevanje z električnim radiatorjem.

Cene bodo znane v začetku prihodnjega leta. V ceno bodo predvidoma vključene tudi karte za kopanje.

V Strunjanu sta na razpolago dve stanovanji s petimi ležišči z dvema spalnima prostoroma, opremljeno kuhinjo in WC s tušem. Stanovanji sta ogrevani z radiatorji in termo pečjo.

Najem stanovanja do začetka poletne sezone je 1.400,00 SIT na dan.

Kopanje je možno v bližnjem hotelu Zdravilišča Krka, kjer imajo pokrit bazen z ogrevano morsko vodo (32°C) ter v Termah Portorož. Karte za kopanje niso vključene v ceno najema.

Izmene za letovanje so praviloma sedemdnevne, z menjavo v soboto. V primeru, da zmogljivosti niso zasedene, lahko letovanje traja poljubno število dni.

Mihaela Oblak



### V slovo Anči Marguč

Svojo življenjsko pot je konec meseca novembra sklenila naša dolgoletna delavka in upokojenka Anči Marguč iz Škofje Loke.

Anči Marguč je bila rojena leta 1924 v Škofji Loki in je po osnovni šoli končala šolanje za trgovsko pomočnico obutvene stroke.

V prodajalni Alpina Škofja Loka I. se je zaposlila v avgustu leta 1954 kot poslovođa prodajalne. Anči Marguč smo poznali kot vestno, izredno prizadevno in komunikativno prodajalko in poslovođkinjo. Vedno se je trudila za čimboljši ugled in sloves prodajalne, ki ji je bila večkrat drugi dom. Oktobra leta 1973 je nastopila mesto poslovođe prodajalne Škofja Loka II., upokojila pa se je avgusta leta 1980.

Našo delavko, dolgoletno poslovođkinjo in upokojenko Anči Marguč bomo ohranili v lepem in trajnem spominu.



### Hildi Pipan v poslednje slovo

Na pragu zime se poslavljam od Hilde Pipan.

Rojena je bila oktobra 1942. leta v Žireh. Po osnovnem izobraževanju je kot va-

jenka nadaljevala šolanje na poklicni šoli za izdelovalko gornjih delov obutve.

Takoj je začela delati in si služiti svoj kruh v Alpini. Delala je v šivalnici, kasneje tudi v montažnih oddelkih. Pri delu je bila vedno vestna in prizadevna, velikokrat je z nasveti in izkušnjami pomagala tudi drugim.

Marca leta 1991 se je invalidsko upokojila. S svojo vedrino in nasmehom je znala razveseljovati vse okoli sebe.

Naša delavka in upokojenka Hilda Pipan je veliko ovir in težav premagala, nove težke ozdravljive bolezni, ki jo je pred dobrim letom začutila, pa ni zmogla premagati. Sedaj je njen boj končan. Svojem izrekamo globoko sožalje. Ohranili jo bomo v dobrem in lepem spominu.

## Zlati žirovski čevlji

Večina Žirovcev pozna dr. Marijo Stanonik in mnogi tudi vedo, da je bila nekoč štipendistka in kasneje tudi delavka v Alpini. Toda želja po znanju in odkrivanju novega, drugačnega sveta, kot je delo v naših pisarnah, so jo gnali iz rodniških Žirov in Alpine, ki pa jo ima še vedno za svojo, da se je podala v Ljubljano, kjer živi in dela. Letos ji je bilo dano, da je obiskala Sveto deželo. Zapis, ki je nastal s tega popotovanja, je bil napisan za časopis, ki ga za sorodnike in znance piše nečakinjin sin.

Marija Stanonik tako ni slutila, da bi bil zapis lahko objavljen tudi v našem časopisu. Toda iz hvaležnosti in lepega spomina na Žiri in Alpino, se je odločila za hvalnico svojim zvestim, že nekoliko obrabljenim čevljem. Če bi ti znali govoriti, bi gotovo povedali marsikaj. Toda pero in beseda lepo tečeta Mariji in spregovorila je ona.

Naj tudi vam tudi igra besed in lepota nepozabnih trenutkov pričarata vzdušje bližajočih se prazničnih dni.



Dr. Marija Stanonik

**Z njimi po Egiptu  
in Izraelu,  
21.–8. marca 1998  
s študenti  
V. letnika Teološke  
fakultete in  
prof. dr. Jožetom  
Krašovcem na čelu**

Prvič so se dotaknili tal Svete dežele v noči 22. februarja t. l. potem, ko je letalo pristalo na letališču v TEL AVIEVU. Še v prebujajočem se jutru istega dne so se vzpenjali k akropoli AVDAT sredi skalnatega morja. Daleč naokrog, kamor nese oko, vse ožgano, tu pa palme, ciprese in ptički vrh vej. Naravnost opojno deluje cvetoče drevo sredi te kamenite enoličnosti. Prvo spoznanje, kakšen čudež je voda. Obsežna puščava NEGEV jim ponudi tla le za pokušino, saj jih čaka največja preizkušnja:

**SINAJ, MOJZESOVA GORA** Kamor nese oko, ena sama skala. Rdečkasto oker. Še ceste so rdeče, podobno kot so bili nekdanji žirovski kolovozi. Pot na Mojzesovo goro so žirovski čevlji odlično prestali. Pot se vijuga sredi trdih skal levo in desno, tudi tistih sedemsto stopnic na koncu so srečno prenesli.

Na vrhu so nemeli v zavesti, da stoje na kraju, kjer se je pred toliko tisočletji Mojzes pogovarjal z Gospodom. Tudi na

poti navzdol so zvesto opravljali svojo službo, ko so na koncu že v temi in ob soju svetilk iskali pravišnje mesto za varen korak. Za to so bili naslednji dan bogato poplačani.

**SAMOSTAN SVETE KATARINE.** Po tradiciji je v njegovem okviru tisti sveti kraj, kjer se je Mojzes pogovarjal z Gospodom v gorečem grmu. Le velika, izjemna naklonjenost samostanskega vodstva daje priložnost, da so se noge smele za hip ustaviti na tistem kraju. Od daleč prihaja odmev besed Mojzesu: „SEZUJ SI ČEVLJE Z NOG, ZAKAJ KRAJ, NA KATEREM STOJIŠ, JE SVETA ZEMLJA.“ Osrmočeni v pričo veličastnega trenutka, ko so smeli za hip obstati na tako svetem kraju, trdi žirovski gozdarji doživijo enega največjih trenutkov svojega obstoja.

Puščava iz samega peščenega morja, proti oazi **PI HAHIROT**. Čevlji bredejo po rdečem pesku, drobnem kot da je moka, rdečkasta ali bela. Zvesto so opravljali svoje poslanstvo varuha nog, bile so na varnem in dobro so se počutile v njihovem okrilju.

**PARK TIMNA**, kjer je že 4000 let pred Kristusom obstajal rudnik bakra. Zvesti žirovski čevlji tipaje iščejo varen korak po kozji stezi navzgor, na kraju davnega egiptovskega svetišča boginji Sator / Hator.

Nato vzpon na **MASADO**, simbol sionskega judovstva, v

žarečem popoldanskem soncu.

**MRTVO MORJE.** Na njegovi obali čevlji hodijo na najnižji mogoči točki zemeljske planeta. Zdaj se ne zadržajo v njihove podplate zrnca peska ampak soli, ki jo je tu toliko, da jo je mogoče s prsti luščiti s skal in kamnov.

**KUMRAN.** Eno najdragocenejših najdišč Svete dežele in v zgodovini človeštva sploh. Kako je mogoče, da se zdaj neki žirovski čevlji dotikajo teh tal, kjer so se ohranili najstarejši ostanki prepisov Svetega pisma !!!, odlomki iz Stare zaveze, iz okrog sto let pred Kristusom.

**JERIHA.** Raj na zemlji ji pravijo. Sočna oaza poleg Mrtvega morja. Od daleč se pogled ustavi na skalnem pobojju puščave, kjer je po izročilu Jezus prebil štirideset dni in ga je satan skušal.

Iz puščavske Judeje se bližamo zeleni Galileji.

**NAZARET.** Tu sta se poljubila nebo in zemlja. Na trdem tlaku se čevljem kar toži po brazdstih tleh puščave.

**KANA GALILEJSKA.** Na samostanskem vrtu pesem omeči srce varuhov svetišča.

**TEL HATZOR.** Eden od številnih vodnjakov v nekdanjih vojaških utrdbah različnih ljudstev, predvsem pa Rimljanov, ki so si podredili to deželo v stoletju pred Kristusovim rojstvom. Previdno,

skrbno se spuščajo žirovski čevlji med toliko drugimi v somrak globin, kamor je bilo nekdanj dano le izjemnim, čuvajem vira življenja.

**KAREI DESH....** Zelenica ob Genezareškem jezeru. Čevlji se ugrezajo v močvirno obalo z ločjem in ciperusom, izbirajo varno mesto, da vanje ne udre voda iz zelenih tal.

**IZVIR IN SLAPOVI REKE JORDAN**, svete reke te dežele, saj je to njena edina živa voda. Na mastnih, spolzkih tleh je nevarno, da čevljem zdrsi. Rdečkast prah puščave zamenja lepljivo sivkasto blato. Čevlji niso ugledni za pogled, a dajejo občutek varnosti.

**KAFARNAUM.** Redek primer sožitja judovske sinagoge in krščanske cerkve v prvih začetkih krščanstva.

**AKKA.** Na temeljih starodavne cerkve s temelji v vodi (talnica) slavna mošeja.

**HAIFA.** Glavno pristanišče.

**KARMELSKA GORA.** Kraj, kjer je prerok Elija premagal Baalove preroke, ko je priklical ogenj z neba.

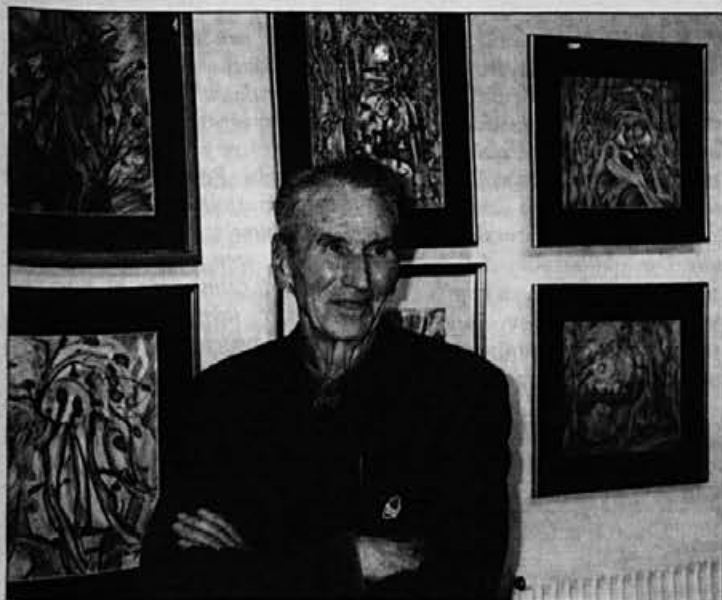
**GORA TABOR.** Vzpon na kraj, kjer je Jezus pri spremembi svetil kot sonce.

**JERUZALEM v JUDEJI.** V Jeruzalemu gremo, je govoril Jezus svojim učencem in niso ga razumeli, ko jim je razlagal, da bo tam moral trpeti, umreti, a da bo tretji dan vstal. Jeruzalem je sveto mesto za Jude, kristjane in muslimane. Oljska gora, dolina Cedron, Sion, grič Ofel (Davidovo mesto).

**BETFAGA** – kraj, od koder je Jezus slovesno, v navdušenju na osličku prihajal v Jeruzalem. Cerkve v spomin Jezusove molitve: Očenaš, Jezus joče nad Jeruzalemom, kraj Jezusovega vnebohoda – vse to na Oljski gori. Od tam enkrat pogled na Jeruzalem (v ožjem pomenu besede) znotraj obzidja.

Zid žalovanja, Litóstroto, dvorana zadnje večerje, Kalvarija, cerkev Božjega groba – in vstajenja.

## Janez Jan najboljše slike še ni naslikal



Janez Jan, v ozadju njegove slike

Letos mineva 55 let od kar so Žiri postale svobodni kraj. In zato ni naključje, da je bila prav na ta dan v galeriji Svoboda v Žireh odprta likovna razstava Janeza Jana, slikarja samouka,

upokojenega častnika in partizana.

„Malokdo ve, da je slikar in še vedno slika tudi Janez Jan.“ je ob razstavi napisal akademski slikar Stane Kosmač ter nadalje-

val: „Prvi začetki segajo daleč nazaj v čas pred drugo svetovno vojno, ko je bil Janez še otrok. Njegov prvi ‚mentor‘ je bil kar njegov oče, ki ga je predvsem vzpodbujal in hrabil.“

Janez Jan je nadaljeval svojo slikarsko pot kot mladenič in vojak. Med drugo svetovno vojno, pa tudi po njej, ko je postal profesionalni vojak v takratni JLA, ni bilo časa za tovrstno dejavnost. Ko pa se je upokojil in se vrnil v Žiri, je kot je napisal Stane Kosmač, „stara ljubezen ponovno zagorela“. „Preiskusil je vse klasične likovne tehnike, največ olje, v zadnjem času pa uporablja izključno tehniko pastela, ki s svojo specifično pojavnostjo daje prav posebne rezultate in ki očitno odgovarja lirčno ekspresivnemu občutku slikarjeve realnosti. Janezova motivika se je skozi desetletja spreminjala. Če je v začetku svojih poskusov sledil folklornu socialni motiviki Gasparijevega tipa, je kasneje našel svoje motive v domači pokrajini, nato v partizanski motiviki, v zadnjih letih pa se je posvetil izključno

pejsazu in tihožitjem, kjer je po mojem mnenju postal slikarsko in izpovedno najmočnejši.“ je še zapisal Stane Kosmač.

„Sliko si najprej zamislim v glavi, od tu naprej pa gre kar samo.“ je povedal Janez Jan, ki je naslikal že preko 250 slik. „Čeprav imam svoje slike rad, so mi nekatere še bolj pri srcu. Ena izmed takih je Vandrovce, ki me je spremljala na raznih postajah življenja. Tudi Naš dom, kjer sta naslikana mati in oče, hiša s podstreho, kjer človek najde najrazličnejše stvari, je ena izmed mojih najljubših slik. Iz novejšega obdobja mi je všeč Cvetoči regrat, posebna simbolika pa je tudi v Sožitju v gozdu; iz obdobja NOB pa Preboj Prešernove brigade, ki je pomembna tudi za sam kraj in borce te znamenite brigade...“ je razložil Janez Jan. Najboljše slike pa itak še ni naslikal kot je povedal na otvoritvi razstave, to pa pomeni tudi, da bo svoje delo še naprej vztrajno nadaljeval.

Jožica Kacin

**BETESDA.** Čudežna kopel, kjer Jezus ozdravi hrome.

Siloe – Jezus ozdravi slepega.

**EIN KAREM** – čisto na zahodu Jeruzalema, kraj Marijinega obiskanja tete Elizabete.

**HADASA.** Medicinski center, kjer manjša sinagoga z dvanajstimi okni, ki jih je naredil Marc Schagal ta temo blagoslova dvanajst Izraelovih rodov.

**BETLEHEM.** Votlina Jezusovega rojstva. Žirovski čevlji stopajo po tleh najstarejše ohranjene cerkve iz prvih časov krščanstva.

**JERUZALEM.** Hebrejski muzej. Enkratni dokumenti o obstoju človeške civilizacije iz pred milijon in tisoče let.

Ni besed, s katerimi bi se dalo opisati vse, česar so se dotikali žirovski čevlji v tistih milostnih štirinajstih dneh, ko so romali po Sveti deželi. Toliko hoje, toliko vzponov in spustov, toliko korakov, pa brez vsakega najmanjšega žulja ali druge težave.

Dolgo so čakali na svoj veliki čas. Pred leti sem vas obula za Šmarno goro in potem sanjala, kako bom prehodila z vami slovensko domovino po dolgem in počez. Pa nič. Potem pa naravnost v Obljubljeno deželo, z velim upanjem, da bo že kako. In je bilo. Odlično. Kolikokrat sem se ljubeče spomnila tistih, ki vas je izdelal, mojih rojakov, žirovskih čevljarjev. Vsak moj korak po tistih znamenitih krajih je vtisnil vanje izdelek njihovih rok, spomin nanje. Tako kot je pobožalo ušesa priporočilo sopotnice svoji kolegici v kibucu Kalia v Judeji, da naj si gre v Žiri izbrat primerno obutev ali nahrbtnik z reklamo tovarne Alpina pod vročim puščavskim soncem.

Ljubljana, 6.5.1998

Dr. Marija Stanonik

## Moški pevski zbor je nastopil v Solčavi

V nedeljo, 25. oktobra 1998 smo se člani moškega pevskega zbora Alpina na povabilo g. Klemna Matka, citrarja samouka, ki je kot gost našega zbora nastopil tudi v Žireh, odpravili v Solčavo. Namen našega gostovanja je bil petje latinske maše. Po maši smo imeli še koncert slovenskih narodnih pesmi v cerkvi.

Jutro sicer ni obetalo prav lepega vremena, vendar smo vseeno upali, da vsaj dežja ne bi bilo. Še v trdi temi smo zapustili Žiri.

Po dobri uri vožnje do Kamnika, smo se povzpeli na 902 m visok prelaz Črničev, kjer se odpre pogled na mogočno gozdove, še prav posebno zlato-rumene macesne na višje ležečih pobočjih. Pot nas je vodila najprej skozi Gornji grad, mimo Radmira, Ljubnega in Luč. Potem smo se usmerili proti severozahodu po ozki soteski reke Savinje do Solčave. Kraj se stiska med mogočno Raduho na vzhodu, in Olševo na severu, kjer je tudi znamenita jama Potočka zijalka. Na zahodu se po nekaj

kilometrih odpre vsem znana Logarska dolina.

Nad Solčavo se veličastno dviga farna cerkva Marije Snežne iz sredine 13. stoletja s prelepimi in bogatimi okrasjem tistega časa. Cerkev je zgrajena v gotskem slogu, postavljena pa je na temeljih, ki so romanskega izvora.

Maša in koncert sta potekala na primerni kulturni ravni in v prijetnem sproščujočem vzdušju.

Še posebno je poslušalce navdušil koncert slovenskih narodnih pesmi, saj so ga, kljub dokaj hladnemu in deževnemu vremenu, z veseljem spremljali. Na koncu so nas nagradili z dolgim aplavzom.

Po zaključku uradnega dela smo si želeli ogledati tudi znamenitosti Logarske doline s slapom Rinka, vendar nam deževno vreme ni bilo naklonjeno. Tako smo se v zgodnjih popoldanskih urah s prelepimi vtisi, presečenimi nad bogato turistično ponudbo ter izredno prijaznimi ljudmi zgornje Savinjske doline, vrnili v Žiri.

Miro Zajc



Dogodki s področja širših interesov, šolstvo, zdravstvo, akcije krajanov, kultura, šport, potopisi, pisma...



Tudi na obrazih naših tekačev se vidi, da so bili z rezultati zadovoljni

## Žirovska tekaška ekipa zopet uspešna na krosu dela

Na tradicionalnem, že 33. krosu občinskih reprezentanc je žirovska ekipa dosegla zelo odmeven uspeh. V mariborskem športnem parku Tabor je nastopilo skoraj osemsto tekmovalcev. Tekmovanje je potekalo v štirinajstih starostnih kategorijah. Osnovnošolci so nastopili na tisoč metrov, člani pa na pet tisoč metrov. Rezultati so štelili za posamično kot tudi za ekipno uvrstitev.

Največji uspeh je dosegel Matjaž Kosmač, ki je presenetljivo ugnal vso konkurenco in osvojil svojo prvo zmago na takih tekmovanjih. Za popoln ekipni uspeh v kategoriji mlajših dečkov pa je poskrbel še Cene Šubic z drugim mestom. Pri starejših dečkih je bil Peter Lamovec peti, Jošt Kosmač pa enajsti, kar je bilo dovolj za ekipno zmago v kategoriji. Tretjo ekip-

no zmago sta pritekli mlajši mladinci Ines in Sabina Kavčič. Mladinca Jernej Pisk in Davorin Stanovnik sta bila ekipno druga. Člana Borut Malavašič in Andrej Poljanšek sta ekipno dosegla četrto mesto.

Od lanskega leta so ekipe razdeljene v dve skupini, in sicer na velike in male občine, ki se razvrščajo glede na število prijavljenih ekip. Žiri so med malimi občinami osvojile ekipno četrto mesto. Do uvrstitve med velike občine, nam je zmanjkalo le nekaj točk. Mogoče tudi zaradi neudeležbe nekaterih prijavljenih tekmovalcev. Vsi tekmovalci pa se lepo zahvaljujemo pokroviteljici občini Žiri, prav tako pa tudi Alpini, trgovini Mant in podjetju Monty, ki so nas podprli s sredstvi in praktičnimi darili.

**Borut Malavašič**

Jezerska ulica pa na asfaltno prevleko še vedno pohlevno čaka



Takole pa so delali na Partizanski cesti Foto: Brigita Zemljarič

## Veselo na Žir žavu

V tednu otroka smo na naši šoli ponovno organizirali tradicionalni Žir – žav. Pripravili smo različne dejavnosti. Učenci so lahko sodelovali v delavnicah, igralnicah in pri športnih aktivnostih. Poimenovali smo jih likovna, tehnična, frizerska, računalniška, kuharska delavnica; izdelovali so izdelke iz papirja in volne, urili so se v tkaničenju (izdelovanje okrasnih motivov z barvnimi nitmi) z izdelovanjem

zapestnic prijateljstva ter sodelovali pri kvizu v knjižnici.

V igralnicah so se učenci igrali različne igre kot so tombola, gof-lja, človek ne jezi se in sestavljali lego kocke. Pomerili so se tudi v raznih športnih kot je tekmovalstvo kdo bo hitrejši, košarki itd.

Dan smo preživeli lepo in prijetno. Želimo, da bi bilo več dni takih – tako bi bila šola včasih tudi bolj prijetna in sproščena.

**Barbara Peternel**

Spretni fantje so se najraje pomudili v tehnični delavnici

## Gasilski veterani se radi srečajo

V petek, 23. oktobra je bilo v Železnikih že petnajsto srečanje gasilskih veteranov iz nekdanje občine Škofja Loka, ki so tudi po razdelitvi v štiri samostojne občine še obdržali svojo gasilsko zvezo. Za gasilskega veterana se štejejo člani nad 63 let in članice nad 55 let starosti. Organizacijo teh srečanj vodi koordinator gasilske zveze Rudi Zadnik. Vsako leto pripravi srečanje eno od štirindvajsetih gasilskih društev. Lani je gostilo veterane PGD Selca ob svoji stoletnici, letos pa so to srečanje prevzeli v Železnikih, kjer so praznovali stoto obletnico ustanovitve gasilskega društva in 650-letnico Železnikov. 16. vinotoka 1348 na sv. Gala dan, je freisinški škof Albreht po najstarejši znani podelitveni in utemeljitveni listini dal fužinarjem prvo zemljo. V samih Železnikih in okolici so predelovali železovo rudo že v Halštatski

dobi. Freisinški oblastniki, ki so leta 1277 dobili rudarske pravice, pa so začeli v Železnikih nase-ljevati furlanske fužinarje, ki so znali bolje predelovati in izkoristi železovo rudo. Dotedanja poljska in koroška peč nista bili več primerni. Furlani so uvedli Bresciansko peč s podpihovanjem zraka, kjer so zračne mehove in prekovanje železa že gnala vodna kolesa.

Letos je bila kulturna dvorana v Železnikih komaj dovolj velika za gasilske veterane. Pester kulturni program, pri katerem ni manjkal prekaljen harmonikaš s klarinetistom, je popestril to vsakoletno srečanje. Pa tudi prijeten klepet starih znancev, ki so se leta nazaj srečevali na požariš-čih, vajah, tekmovanjih in gasil-skih praznovanjih je pripomogel, da je to srečanje prehitro minilo.

**Ivan Reven**

## Slovesen sprejem svetovnega prvaka Uroša Veharja

V petek, 16. 10. je bil v Družbenem domu Partizan v Žireh slovesen sprejem Uroša Veharja, ki je na svetovnem prvenstvu v Franciji osvojil kar dve kolajni: zlato v hitrostnem izbijanju in bronasto v igri v krog. S tem je bil Uroš tudi eden najuspešnejših tekmovalcev na prvenstvu sploh.

Uroš nas s svojo igro in uspehi navdušuje že od svojih pionirskih in deških let, ko je postal podprvak sveta. Uspehi so sledili leto za letom, kljub temu pa je naš Uroš zvest Žirovec. Njegovi uspehi so vplivali tudi na načrtnejše delo v našem klubu. Postal je zgled mlajšim, ki so že uspešno stopili na tekmovalno pot. Še več, Uroš je letos kot trener prevzel vadbo naše tekmovalne ekipe, katere pokrovitelj je firma Magušar. Naša žirovska ekipa je letos pod Urošev vodbo osvojila gorenjsko prvenstvo in bo sedaj nastopila v državni ligi. Zato danes, ko Urošu čestitamo za velike uspehe in se mu zahvaljujemo za njegovo trenersko pomoč, želimo, da bi bil še naprej tako uspešen, je med drugim v spodbudo in zahvalo za dosežene rezultate, povedal predsednik balinarskega društva Žiri Jure Gregurovič.

J. K.



Urošu Veharju je darilo podelil obetajoč balinar Blaž Kokelj. Ob njima stoji predsednik balinarskega društva Jure Gregurovič  
Foto: Brigita Zemljarič

## Žirovski balinarji v II. slovenski ligi

Balinarsko športno društvo Magušar iz Žirov si je v letu 1998 zastavilo cilj, da se bodo uvrstili v višji rang tekmovalja. V vseh teh letih so igrali v prvi gorenjski ligi in se vedno uvrščali v zgornji del lestvice. Letos pa so s strokovno pomočjo Uroša Veharja in glavnega sponzorja Milana Oblaka – Magušarja, dosegli svoj največji uspeh. Uvrstili so se v drugo slovensko ligo. Ta uspeh so dosegli prav ob pragu petin-

dvajsetletnice kluba, saj bodo v letu 1999 praznovali svoj srebrni jubilej. Ob tem prazniku nameravajo odpreti tudi štiri-stezno igrišče, ki ga že dolgo čakajo in je za razvoj tega športa nujno potrebno. K uspehu so največ prispevali naslednji igralci: Drago Benedik, Robi Drstvenšek, Blaž Kokelj, Jure Kokelj, Franci Mlinar, Stane Pivk, Tadej Pivk, Štefan Tušek in Igor Ušeničnik.

Franci Mlinar



Ekipa žirovskih balinarjev. Foto: Brigita Zemljarič

## Uspehi judoista Saša Jereba se širijo prek slovenskih meja

V četrtek, 15. oktobra je slovenska kadetska judo reprezentanca odpotovala na izbor za evropsko prvenstvo do šestnajst let v Strasbourg v Franciji, ki skupaj s turnirjem v Italiji in Avstriji, šteje za uvrstitev na Olimpijado mladih, ki bo prihodnje leto na Danskem. Nastopilo je veliko reprezentanc iz celotne Evrope.

Slovenske barve je zastopal tudi judoist Sašo Jereb iz Žirov. Sašo je nastopil v kategoriji do šestinsdeset kilogramov, v kateri je bilo sedeminširideset tek-

movalcev. Do finala je svoje nasprotnike gladko premagal z 10 : 0 (t.i. IPPON), v finalu pa se je moral bolj potruditi. Uspelo mu je, da je bil prvi in je prejel zlato medaljo.

V nedeljo, 1. novembra pa je v Trstu potekal kadetski turnir, na katerem so nastopili tekmovalci iz devetih držav. V svoji kategoriji je bil Sašo Jereb zopet prvi.

V nedeljo, 8. novembra je bil v Mariboru mednarodni turnir Staneta Iršiča, kjer je Sašo Jereb osvojil 2. mesto.

Milan Jereb



Sašo Jereb na najvišji stopnički na izboru za evropsko prvenstvo v Strasbourg. sledila sta mu predstavnik Nemčije in Francije.

## Ali smo Žirovci znali izbrati prave ljudi?

V nedeljo, 22. novembra so bile volitve za člane občinskega sveta in župana. V občini Žiri se je volitev udeležilo nekaj čez 63 % volivcev. Za župana so kandidirali Janko Kosmač, dipl. ing. stroj., Franc More in Bojan Starman, dipl. oec. Prepričljivo je zmagal Bojan Starman, ki je dobil kar 73 % vseh glasov. Za občinske svetnike pa smo Žirovci tokrat izbrali:

### 4 predstavnike Slovenskih krščanskih demokratov

Marka Mrlaka, roj. 1966, lesarskega tehnika  
Marijana Žaklja, roj. 1963, dipl. ing. strojništva  
Ljubomirja Cankarja, roj. 1953, dipl. ing. strojništva  
Vladimirja Žaklja, roj. 1965, strojnega tehnika

### 3 predstavnike Liberalne demokracije Slovenije

Bogomirja Filipiča, roj. 1965, mag. ekonomije  
Zorka Kopača, roj. 1946, ing. organizacije dela  
Metko Debeljak, roj. 1961, profesorico razrednega pouka

### 3 predstavnike Socialnodemokratske stranke Slovenije

Petra Dolenca, roj. 1950, dipl. ekonomista  
Miha Trčka, roj. 1973, študenta  
Milana Oblaka, roj. 1953, peka

### 2 predstavnika Slovenske ljudske stranke

Antona Oblaka, roj. 1932, dipl. organizatorja dela  
Franca Kavčiča, roj. 1934, kmetijskega tehnika

### 2 predstavnika Združene liste socialnih demokratov

Janka Kosmača, roj. 1954, dipl. ing. strojništva  
Milana Sovinca, roj. 1955, delavca

### 1 predstavnik Demokratične stranke upokojencev

Ivana Rupnika, roj. 1939, čevlarskega tehnika

Odgovor na zgornji naslov pa bo pokazal čas. Toda mi zapamto in verjamemo, da smo se odločali prav.

J.K.

## Partizanska cesta dograjena

Partizanska cesta s svojim imenom nosi tudi spomin na tiste čase, ko je po naših krajih divjala vojna, s tem pa posredno tudi na dni, ko je prišla svoboda. Zato gotovo ni naključje, da se je odbor za izgradnjo te ceste tako zelo trudil, da bi bila otvoritev prav na petinpetdesetletnico osvoboditve Žirov. Ob še vročem asfaltu, ki so ga zaradi težav s stroji uspeli položiti le do križišča s cesto Pod griči, je zaigrala pihalna godba Alpine, nato pa so spregovorili predsednik zveze borcev Žiri Ernest Demšar, podžupan občine Žiri Anton Oblak in pred-

sednik gradbenega odbora v Plastuhovi grapi Peter Jereb. Gradnja je bila zahtevna, potrebno je bilo veliko dodatnih posegov, pojavljali so se tudi problemi z izdajanjem soglasij za gradnjo. Denar so prispevali tudi stanovalci, ki živijo ob tej cesti, nekaj pa je primaknila država. Čeprav se je gradnja zavlekla, pa so bili prisotni zadovoljni z opravljenim delom. Toda delo dejansko še ni bilo končano. Takoj po otvoritvi, ko so se prisotni pomudili še ob slaščicah iz kuhinje domačih gospodinj, so spet zabrnili stroji in cesta je dobivala svojo novo asfaltno podobo.

J. K.



Žirovci smo se tudi tokrat udeležili volitev v velikem številu

## Po preureditvi Marketa še Železnina

Mercator Sora Žiri želi kupce privabiti tudi s sodobnejšimi in lepšimi prodajnimi prostori. Konec junija so obnovili prodajalno z živili Market, 3. novembra pa so odprli še prenovljeno prodajalno Železnine. Kupci si lahko po novem blago izberejo na samopostrežen način, razen v oddelku z

vijaki in električnimi kablji. Prostor, kjer je bilo do sedaj le skladišče, so preuredili in tako dobili poseben prostor za belo tehniko in gospodinjske aparate. Toda to še ni vse. V Mercator Sora razmišljajo tudi o novih možnostih in širitvi ponudbe, saj imajo zadaj še precej premalo izkoriščenega prostora, sta povedala vodja trgovin Monika Žust in poslovodja Železnine Herman Vegelj.

J. K.



V Železnini imajo poleg povečanega prodajnega prostora, tudi nov samopostrežen način nakupa



Cesto v Plastuhovi grapi sta slovesno odprla podžupan občine Žiri Anton Oblak in predsednik gradbenega odbora za izgradnjo ceste Peter Jereb. Foto: Brigita Zemljarič

## 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. Fotografije: J. Kacin. Naklada: 2.400 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj