



## Združenje delniške družbe o poslovanju

V petek, 5. julija so se sestali člani združenja delničarjev Alpine, da bi obravnavali gradivo za 3. zasedanje skupščine, ki bo 30. julija.

Združenje delničarjev je bilo organizirano v oktobru, lanskega leta in so k njemu pristopili skoraj vsi udeleženci notranjega odkupa in interne razdelitve, ali povedano bolj po domače, skoraj vsi zaposleni, bivši zaposleni in upokojenci, ki so v fazi lastninskega preoblikovanja zamenjali svoje certifikate za delnice Alpine. Tako ima združenje (1922 delničarjev) v rokah 55,1% vseh delnic Alpine, 4,9% jih imajo notranji delničarji, ki niso člani združenja (170 delničarjev), 40% pa takoimenovani zunanji delničarji (Pokojninski in Odškodninski sklad ter Maksima 1 in 2). Delnice članov združenja pomembno vplivajo na sprejem skupščinskih odločitev, saj skupščina delničarjev (sestavljajo jo notranji in zunanji delničarji) ne more sprejeti nobene odločitve, za katero ne bi preko vodje združenja glasovali člani združenja. Sklepi, za katere glasuje vodja združenja na skupščini, pa se sprejemajo prav na sestankih, kot je bil v petek, 5. julija. Če hočemo ohraniti in nadaljevati namen združenja in če nočemo, da bi Alpina morda nekoč prešla v tuje roke (s tem mislim tudi v last ljudi, ki bi znali izrabiti naše slabe trenutke in pokupiti večji del naših delnic) lahko združeni delničarji prav na naših sestankih to lahko preprečimo.

Za zadnji sestanek se je najavilo 129 članov združenja, ki naj bi zastopali 1055 notranjih delničarjev oz. 52% vseh delnic združenja. Na sestanku je prišlo 75 članov, ki je zastopalo 919 delničarjev, oz. nekaj manj kot polovico vseh delnic združenja (44,5%).

Najpomembnejši točki, ki jih je združenje obravnavalo, sta bili letno poročilo in razporeditev dobička za leto 1995.

Letno poročilo je predstavil generalni direktor Franci Mlinar. Včasih smo temu rekli zaključni račun, danes pa letno poročilo sestavljajo poslovno poročilo z računovodskimi izkazi, bilanco stanja in izkaz uspeha, finančni tokovi, plani za tekoče leto.

(nadaljevanje na 2. strani)

## Skupščina delniške družbe bo 30. julija

V torek, 30. julija ob 13. uri bo v Sindikalni dvorani Alpine 3. seja skupščine delniške družbe Alpina, d.d.

Na skupščino ste vabljeni tisti delničarji, ki niste člani združenja, saj bo člane združenja na skupščini zastopala Jana Eržnožnik.

Gradivo za dnevni red s predlogi sklepov je na vpogled v tajništvo generalnega direktorja in v pravni službi, kjer dobite tudi vse nadaljnje informacije v zvezi z najavo udeležbe.

### Dnevni red:

1. Izvolitev predsednika skupščine, dveh preštevalcev glasov, notarja v vlogi zapisničarja
2. Sprejem letnega poročila za leto 1995, z mnenjem nadzornega sveta
3. Sprejem sklepa o razporeditvi dobička za leto 1995, z mnenjem nadzornega sveta
4. Imenovanje revizorja družbe za leto 1996

## Dopust kot investicija

*Ko se lotimo kakršnegakoli dela, ne nadoma začutimo utrujenost, pomanjkanje koncentracije, pomanjkanje volje ali idej. Takoj vemo, oddahniti se moramo.*

*Podobno velja za oddih ob koncu tedna in sedaj, ko so pred nami dopusti - vemo, da je to prilika, da »si napolnimo baterije«.*

*To vedo celo najbolj zadržni kapitalisti celo v najbolj izkoriščevalskih družbah. Torej, gre za investicijo v obnavljanje in ohranjanje moči, zdravja, fizičnih in umskih zmognosti.*

*Tu se pokrivajo interesi tako podjetij (delodajalcev), kot nas posameznikov, delavcev.*

*Lahko bi sedaj govorili ali imamo oddih ob pravem času, saj kolektivni dopust ta manever omejuje. Poslovni cilji, način dela in organizacije tu pomenijo določen dejavnik smotnosti in nesmotnosti hkrati. Verjetno bi veljalo delovni čas (in čas dopustov) še nekoliko preštudirati. Morda pa le ni vse odvisno od muhavosti naših partnerjev?!*

*Seveda pa je pred nami še odločitev, kako dopust, ki bo, sploh izkoristiti. Ali na morju (oz. toplicah), ali v planinah, v aktivnem oddihu ali tevejskem spremljanju olimpijade. Ali sploh imeti dopust, če nam finance tega ne omogočajo. Ali pa imamo morebiti preveč dela doma.*

*Tako verjetno razmišlja vsak od nas; tako bi lahko kramljali, kaj je bolj pametno, če nam pamet sploh lahko pomaga. Če mene vprašate, je še najbolje, da se odločite za tisto, kar vas veseli, ali da se ukvarjate s tistim, kar si že dolgo želite. Pa če je to obisk Triglava, kakšne kulturne znamenitosti v svetovnih prestolnicah ali pa pometanje okrog hiše ali nekaj dneva izolacija. Skratka, tu smo pa res svobodni, »denarnica« in druge razmere nas tu ne bi smele pretirano vnevoljiti; se homo pa lotiti tistega, kar zmremo.*

*Naj končam ta priložnostni sestavek z željo, da bi se imeli čim lepše, kjerkoli že boste.*

**Nejko PODOBNIK**



Obrambni minister Jelko Kacin je obiskal Alpino (str. 2)

## Združenje delniške družbe ...

(nadaljevanje s 1. str.)

Ker Alpina spada po Zakonu o gospodarskih družbah pod velike družbe, morajo biti računovodski izkazi tudi revidirani (pregledani s strani revizorjev). In ker ima Alpina v večinski lasti že Alpino Italijo in Alpino Cro., mora biti izdelana in revidirana tudi konsolidirana bilanca.

Naj povzamem le nekaj najpomembnejših ugotovitev iz obširnega poročila generalnega direktorja:

Leto 1995 je bilo za delovno intenzivne panoge in izvoznike ter s tem tudi za Alpino še naprej skrajno neugodno. Tečaji tujih valut so tekom celega leta zaostajali za inflacijo, kar je povzročalo manjši priliv tolarjev, ki smo jih prejeli za prodane devize bankam. Obremenitve



Jana Erznoci, vodja združenja delničarjev

## Kacin obiskal Alpino

Sredi prejšnjega meseca je Alpino obiskal obrambni minister Jelko Kacin. Sestal se je z generalnim direktorjem, direktorjem proizvodnje in predstavniki športnega programa.

Slovenska vojska je namreč med našimi največjimi kupci, zlasti na domačem trgu. Zanj izdelujemo posebno obutev za specialno planinsko enoto.

To dejstvo pa hkrati ne pomeni le, da dobimo nekaj naročil, temveč je tudi svojevrstna promocija, saj naše specialne enote sodelujejo s podobnimi enotami iz držav, ki so vključene v »partnerstvo za mir«. Vedno ko vadijo skupaj z našimi rojaki, obiščejo tudi učni center v Bohinjski Beli in pregledajo tudi ustreznost opreme, med katero je tudi naša obutev. To nam omogoča, da bi morda v prihodnosti kdaj izdelovali obutev tudi za druge države, če bodo ugotovili, da smo v vseh pogledih konkurenčni (funkcionalnost, kakovost, cena). Če je obutev enake kakovosti, včasih odloča sprejemljiva cena.

Kot kaže, bomo za slovensko vojsko še delali. Seveda gre za proračunski porabnik, kar pomeni, da je razpis za tovrstno sodelovanje vsako leto znova.

Velja omeniti še dejstvo, da smo se s podpisom asociacijskega sporazuma o pridruženem članstvu v Evropski uniji izognili morebitnim zapletom oz. količinskim omejitvam, kar zadeva izvoz v države Evropske zveze. V mislim imamo kontingente, ki so veljali za izvoz nekdanje Jugoslavije v Evropo. Ker v državah nekdanje Jugoslavije proizvodnja šele oživlja, bodo tudi te države koristile del teh izvoznih kontingentov, ki jih je doslej le Slovenija.

Kot že rečeno, smo se s podpisom asociacijskega sporazuma izognili ne le omejitvam, temveč tudi s tem povezanim 20 % (zaščitnim) carinam, to pa je velika pridobitev, so še ugotovili na sestanku z ministrom Kacinom.

N. P.

plač so previsoke v primerjavi s tistimi, ki jih imajo razvite države in tudi obrestne mere presegajo od tretjine do polovice tistih, ki jih plačujejo naši konkurenti po svetu. V preteklem letu smo proizvedli manj obutve kot v prejšnjem letu, predvsem na račun manj izdelane končne obutve pri kooperantih, deloma pa tudi zaradi manjšega števila zaposlenih. V izvoz smo prodali 82 % obutve, preostanek pa preko lastnih prodajal in grosistične prodaje na domačem trgu. Kar se tiče investicij je bil aktiviran nov stroj za direktno nabrizgavanje podplatov, nabavljeno je bilo večje število sodobnih čevljarjskih strojev in druge opreme, odprta je bila tudi industrijska prodajalna v Žireh. Kljub razkoraku med gibanjem inflacije in zaostajanjem v rasti tečajev, smo uspeli zadržati nivo plač, ki jih določa kolektivna pogodba. Dosegamo najvišje povprečne plače med pomembnejšimi podjetji znotraj panoge, krepko pa zaostajamo za povprečjem celotne industrije in še več za celotnim gospodarstvom. Leto 1995 smo zaključili z minimalno pozitivnim rezultatom. Tudi za to leto ugotavljamo, da smo velik del ostanka namenili za plačilo obresti, najetih za financiranje rednega poslovanja in realizacijo investicij. Ob koncu leta je vrednost vseh sredstev Alpine znašala 62 milijonov DEM. Viri za pokrivanje sredstev pa so naslednji: 53% je delniškega kapitala, 24% je kreditov in 23 % obveznosti do dobaviteljev in druge obveznosti. Ob ugotovitvi, da preveč dohodka namenjamo za obresti, bomo morali najti cenovno ustrežnejši vir financiranja, če želimo, da bo del pozitivnega rezultata ostal tudi za delničarje.

Za leto 1995 izkazujemo čisti dobiček poslovnega leta v višini 2.696.000,00 SIT. Glede na to, da še nimamo doseženih rezerv v višini 10 % osnovnega kapitala (do sedaj 7,9%), naj bi dobiček, dosežen v letu 1995 razporedili na rezerve. Tako bi rezerve dosegle 8% osnovnega kapitala.

V letošnjem letu nadaljujemo z deli, ki smo jih planirali. Izdelati nameravamo 1.825.000 parov obutve, realizirati skupno prodajo 79 mil. DEM in doseči dobiček 400.000 DEM.

V teku so priprave na področju organiziranja: program športne obutve, program modne obutve in domača prodaja, kjer bo vodenje posameznega programa prevzela ekipa, sestavljena iz direktorja programa in vodij razvoja in tehnologije, proizvodnje, nabave in prodaje. Da bi dosegli večjo kakovost proizvodov in s tem tudi višje cene, bomo pričeli s postopkom vpeljave sistema ISO 9001 in formiranjem sektorja kakovosti.

Po predstavitvi letnega poročila je generalni direktor še povedal mnenje revizorjev firme Deloitte & Touche iz Ljubljane, ki so v celoti pregledali poslovanje Alpine in tekoče poslovanje Alpine Italia in Alpine Cro. brez začetnega stanja in izdali pozitivno mnenje, kar pomeni, da poslovne knjige in rezultati izkazujejo realno stanje.

Namestnik predsednika nadzornega sveta se je v poročilu nadzornega sveta o obravnavi letnega poročila, strinjal z ugotovitvami uprave in revizorjev in poudaril, da so pred izdajo pozitivnega mnenja letna poročila Alpine in z njo povezanih družb, temeljito pregledali. Pri tem je še dodal, da izkaza stanja in uspeha za Alpino Sports (ZDA) in A+E (Nemčija) nista vključena v konsolidirano bilanco Alpine, ker je Alpina manjšinski lastnik in je to tudi v skladu z računovodskimi standardi. Alpina Sports je poslovno leto zaključila z normalnim rezultatom, medtem ko je rezultat firme A + E slabši od pričakovanega, vendar je nadzorni svet dobil zagotovilo skupščine te firme in odgovornih, da bo leto 1996 zaključeno z normalnim rezultatom.

V razpravi, ki je sledila po predstavitvi poročila, je bilo ugotovljeno, da člani združenja zaupajo ugotovitvam uprave, nadzornega sveta in revizorjev. Postavljeno pa je bilo tudi kar nekaj vprašanj. Med drugim tudi, ali je v razmerah kakršne so, realno pričakovati, da bo planiran dobiček za leto 1996 v višini 400.000 DEM tudi dosežen, in ali je dobiček iz leta 1995 v višini 30.000 DEM rezultat konsolidirane bilance.

Generalni direktor je pojasnil, da je to dobiček iz poslovanja Alpine in ne tudi obeh povezanih firm. Kar zadeva planiranje dobička, naj bi bil ta tudi dosežen, če se negativna tečajna politika ne bo nadaljevala in če se bodo tržne razmere stabilizirale. Postopoma pa naj bi dolgoročno Alpina v normalnih razmerah dosegla od 1,5 do 2 milijona DEM dobička.

Na vprašanje, kako bomo spremenili strukturo kapitala, je generalni direktor odgovoril, da je trenutno struktura kapitala za nas precej neugodna. Veliko dajemo za obresti bankam (od 2,5 milijona do 4 milijone DEM). Zato moramo poiskati cenejši vir. Verjetno bo treba iskati vire v dodatnem vlaganju v Alpino, z izdajo nove emisije delnic. Trenutno tečejo razgovori z Evropsko banko za obnovo in razvoj, ki je z kapitalskim vložkom pripravljena pomagati Alpini. Alpina jih mora prepričati, da bo dolgoročno gledano, poslovala pozitivno in s tem dvignila tudi vrednost delnic. Seveda je o tem še preuranjeno govoriti, če do tega pride, bo o tem vsekakor odločala skupščina. Tudi tu bo odločilno vlogo odigralo združenje delničarjev, saj je cilj Alpine, da več kot polovica kapitala ostane še vedno v lasti notranjih delničarjev.



Pri predstavitvi nove organizacijske strukture so se pojavili pomisleki, ali taka organizacija ne bo povečala stroškov in režijskih del. Generalni direktor je pojasnil, da je cilj nove organizacije v tem, da bo zagotovila boljšo izbiro in zadovoljstvo kupca. To vsekakor ne pomeni kapital-sko delitev Alpine na 3 dele, vodstvo še vedno ostaja enotno (uprava in poslovodni svet), operativno vodenje pa prevzema vodstvo programa. Vsekakor pa bo delitev dela na programe šla do tiste mere, za katero se bo smatralo, da je še racionalna. Nova organizacija naj bi začela z letom 1997, v času njenega oblikovanja pa bodo dane tudi možnosti pripomb.

Na vprašanje ali bodo ISO standardi prinesli tisto, kar od njih pričakujemo, saj vemo, da zahtevajo precej administracije, stroškov in časa, delamo pa precej po domače, je generalni direktor odgovoril, da še ni čisto določeno ali bodo to ISO standardi ali kakšna druga oblika, s katero bomo dosegali boljšo kvaliteto, in s tem tudi boljšo prodajo. Z obstoječo kvaliteto ni mišljena samo kvaliteta končnih izdelkov, ampak celotno kvaliteto poslovanje. Kvaliteta dviguje povpraševanje po proizvodih in deloma nadomešča reklamo, ki je draga. Res je tudi, da včasih delamo preveč »po domače«. Odgovornost lahko lažje ugotoviš, če je zapisana. Seveda pa se mora zapisano tudi dosledno izvajati. Dodatni stroški, ki bodo nastali z uvajanjem sistema kakovosti, se bodo pokrili z boljšimi rezultati, ki jih bo ta sistem ob doslednem izvajanju tudi prinašal.

Odgovor na vprašanje, kako nadzorni svet ocenjuje bodočo organizacijo Alpine, je dal njegov predsednik Bogo Filipič. Po sklepu nadzornega sveta, ki ga je le-ta sprejel januarja letošnjega leta o pomembnejših poslovnih odločitvah, je uprava dolžna pred sklepom pridobiti mnenje nadzornega sveta. O vseh teh vprašanjih se nadzorni svet in uprava pred odločitvijo dogovarjata na skupnih sejah. Tudi sprejem sklepa o organizaciji je predhodno vezan na soglasje nadzornega sveta in nadzorni svet je v tem primeru dal soglasje za predvideno organizacijo.

Na vprašanje ali damo dovolj na reklamo in ugotovitev, da kvaliteta brez reklame ni dovolj,

je generalni direktor odgovoril, da smo glede na razpoložljiva sredstva premajhni, da bi na svetovnem trgu postavili konkurenčno reklamo, v tujini reklamiramo predvsem preko naših distributerjev. Na domačem trgu poskušamo biti čim več prisotni. Trenutno se dogovarjamo tudi o celostni podobi Alpine, reklamo pa delamo tudi z uveljavljanjem lastnih blagovnih znamk, tako na domačem kot tujem trgu.

Na vprašanje kako bo sprostitev carin vplivala na konkurenčnost Alpine, je generalni direktor odgovoril, da smo se že dosedaj posluževali uvoza in izvoza preko firme Alpina Italia. Nov carinski zakon pa je z zahtevnim administrativnim spremljanjem in kompliciranimi postopki temeljito posegel v takojimenovani »uvoz zaradi izvoza«.

Na koncu razprave o letnem poročilu je generalni direktor odgovoril tudi na vprašanje kako se izvajajo pritiski na razbremenitev gospodarstva in ali je Alpina deležna nekaterih ugodnosti, ki jih je dobila konkurenca.

Povedal je, da je Alpini ukrep vlade o znižanju prispevnih stopenj in obdavčitve, ki naj bi po obeh sklepih dosegli 6 % znižanje, prinesel 250.000 DEM netto efekta. Poleg tega kandidiramo na vse razpise ministrstev, vendar na žalost tu denar dobi le tisti, ki je že v izgubah.

Po končani razpravi je bil soglasno sprejet sklep o potrditvi letnega poročila in sklep o razporeditvi dobička na rezerve.

Soglasno sta bila sprejeta tudi sklepa o imenovanju revizorjev za leto 1996 (revizorji bodo isti kot za leto 1995) in potrjeni organi skupščine. S tem je bil dnevni red sestanka združenja namenjen obravnavi skupščinskega gradiva zaključen. Torej bo Jana Erznöžnik na skupščini glasovala v skladu s sprejetimi sklepi v imenu vseh članov združenja.

Ob zaključku so bili člani združenja informirani, da je v teku sprejem nove zakonodaje v zvezi s prometom delnic. Maja poteče namreč tudi dvoletni rok prepovedi prometa z delnicami, ki smo jih pridobili v fazi lastniškega preoblikovanja Alpine. Do tega datuma bo verjetno sprejeta tudi ustrezna zakonodaja, člani združe-

nja pa bomo z novostmi na tem področju, seznanjeni na sestanku, ki bo sklican prav v ta namen.

Marinka TUŠEK

## Borzni kot (l)iček

**Borza vrednostnih papirjev** – del sekundarne trga vrednostnih papirjev, na katerem se organizirano in po vnaprej določenih pravilih trguje z vrednostnimi papirji. Borza sama pri prodaji oziroma nakupu vrednostnih papirjev ne sodeluje niti za svoj račun niti za račun koga drugega. Pomembna naloga borze je sprejem vrednostnih papirjev na borzo, saj se na borzi trguje le z vrednostnimi papirji, ki so bili nanjo uvrščeni. Uvrščeni vrednostni papirji morajo izpolnjevati za sprejem določene, sorazmerno stroge pogoje. Prav tako se borznega trgovanja lahko udeležujejo le poprej sprejeti člani borze. Tudi ti morajo izpolnjevati določene pogoje. Borza zagotavlja transparentnost trgovanja na ta način, da objavlja tečaje in druge podatke v zvezi z vrednostnimi papirji, ki na njej kotirajo.

**Borzni indeks** – ponavadi tehtano povprečje tečajev določenih vrednostnih papirjev, ki kaže na razvoj tečajev določenega trga vrednostnih papirjev v celoti oziroma na razvoj tečajev le nekaterih skupin vrednostnih papirjev. Investitorjem služi kot pokazatelj trenda na trgu. Pri nekaterih indeksih se pri izračunu upoštevajo le posebej pomembne delnice (indeks z ozko bazo), pri drugih pa vse delnice, ki na določenem trgu, npr. borzi, kotirajo (indeks s široko bazo). Poleg širine baže je zelo pomemben tudi način tehtanja vpliva določenega vrednostnega papirja na indeks. Utež so lahko različne vrste kapitalizacij (borzna ali knjižna) ali pa tudi promet v določenem obdobju. Indekse izračunavajo lahko borze ali pa tudi banke, borzno posredniške družbe ter gospodarski časopisi. V svetu najbolj znani indeksi so Dow Jones Index (New York), Deutscher Aktienindex-DAX (Frankfurt), CAC 40 (Pariz), NIKKEI (Tokio) in Financial Times Index – Footsie (London).

**Špekulacija** – ravnanje, ki je usmerjeno v pridobitev dobička na temelju pričakovanih cenovnih razlik, posebej pri vrednostnih papirjih, devizah, nepremičninah itd... Pri padajočih borznih tečajih kupuje spekulant vrednostne papirje v prepričanju, da bo tečaj v prihodnje narasel in obratno. Ker obstaja hkrati tudi tveganje, da se ta pričakovanja ne uresničijo oz. da tečaji še naprej padajo, tvega spekulant izgubo. Za tržno izravnavo so poklicni borzni spekulanti (banke, borzni posredniki) nepogrešljivi. Špekulacija ne samo, da poživlja borzno trgovanje, temveč hkrati tudi izboljšuje prometnost vrednostnih papirjev. Preko učinkov špekulacije se lahko izravnajo tržna cenovna nihanja, ker spekulant kupuje takrat, ko so po njegovem mnenju cene nizke, in upa, da bo prišlo do dviga tečajev in obratno. Špekulacija tako lahko učinkuje z namenom tržnega uravnavanja, cenovne izravnave in izravnave tveganja. Ena izmed vrst špekulacijskih poslov so tudi terminski posli z vrednostnimi papirji (špekulacija »à la baisse« in »à la hausse«).

## Nova telefonska centrala

Junija smo dobili novo sodobno digitalno ISDN telefonsko centralo, ki omogoča hitrejši način komuniciranja brez motenj...

Z dograditvijo javnega omrežja od Kranja do Žirov, bo naša centrala šele dobila pravo vlogo – predvideno naslednje leto.

To pomeni, da bomo dobili štirimestno pozivno številko, z možnostjo direktnega klicanja na vsako interno številko.

Odpadli bodo analogni računalniški modeli, ker bomo računalnike priklopili neposredno na telefonsko linijo. Bistvo te pridobitve je petkratno hitrejša prenašanje podatkov in brez motenj.

Kot ste verjetno že opazili, je tudi posredovalno mesto (telefonistka) v vratarnici.

Marko KAVČIČ



Telefonistka je odslej v vratarnici

## A & E in razmere na nemškem trgu

Kot je bralcem Delo-zivljenja najbrž že ponano, je A & E mešana firma Elana in Alpine za prodajo v Nemčiji, ki deluje od leta 1983. Elan ima v firmi večinski lastninski delež, Alpina sedaj le 25 odstotni delež; z majhnim deležem je udeležen tudi g. Dröslers.

Naloga firme je trženje izdelkov Elana in Alpine na nemškem trgu, pri čemer firma prodaja še nekatere druge izdelke, ki smiselno dopolnjujejo prodajni program (npr. smučarske palice, vezi, maže). V letu 1995 je A & E dosegla 19,5 milijona mark prometa, delež Alpine v skupnem prometu pa je znašal okoli 20%. V primerjavi z letom prej smo lani prodajo Alpininih izdelkov (pancerji, tekaški, trekking in snowboard čevlji) količinsko povečali za 43%, vrednostno pa za 29%.

Kar zadeva razmerje na nemškem trgu športne opreme, bi veljalo izpostaviti naslednje značilnosti:

– **recesija v nemškem gospodarstvu:** 2–3% gospodarska rast zadnjih let se je ustavila; za letos napovedujejo ničelno rast, kar vsekakor zmanjšuje splošno konjunkturo, tudi športnih artiklov.

– **padec realnih plač:** po zadnjih podatkih so realne plače v Nemčiji v zadnjih treh letih padle za približno 3%. Nominalne plače rastejo približno toliko kot inflacija (okrog 2–3% letno), vendar so se v zadnjih letih obremenitve plač povečale (nov prispevek za razvoj bivše NDR), tako da so realne plače padle. Tudi to negativno vpliva na povpraševanje.

– **stagnacija oz. nazadovanje alpskega smučanja:** prodaja smuč in pancrjev stagnira ali celo pada, pa ne zaradi zim, ki so bile zadnja leta še kar normalne. Delno prevzema del »klasične smučarije« snowboard, delno pa so se ljudje zaradi cenejših avionskih poletov preusmerili s smučanja na zimske počitnice v toplih krajih, ki so postale bolj dostopne in nič dražje od npr. smučanja v Avstriji.

– **eksplozivna rast prodaje rolerjev:** prodaja »in-line skates« (Nemci so kar povzeli ameriški izraz) se je po nekaterih ocenah v zadnjih dveh letih podneseterila (od 300.000 parov leta 1994 na predvidoma približno 3 milijone letos), kar pomeni šestkrat toliko, kot je prodaja smuč ali pancrjev.

– **strahotna konkurenca:** Na največjem trgu Evrope, kar združena 80-milijonska Nemčija vsekakor je, hočejo prodajati prav vsi.

**Kakšni so v teh razmerah obeti za prodajo Alpininih izdelkov?**

– **prodajo pancrjev** bomo letos, v primerjavi z lanskim letom, nekoliko povečali, k čemur sta nekoliko pripomogla lepši design, ustrezne barve ipd. ter zmerne cene.

– **tekaških čevljev** bomo prodali približno toliko kot lani; naš položaj na trgu je pri tej obutvi dokaj konstanten.

– **trekking čevljev** bomo letos prodali nekaj manj kot lani. »Trekking boom«, ki je bil v Nemčiji pred nekaj leti, je upadel, vse hujši pa je cenovni pritisk konkurence. Zaskrbljujoče za Alpino je, da tudi Italijani že izdelajo cenejše izdelke, kot jih lahko ponudi Alpina.

– **snowboard čevljev** bomo sicer prodali malo več kot lani, vendar s prodajo nismo zadovoljni. Izdelki so po funkciji in kvaliteti dobri, močno pa zaostajajo po izgledu. Alpini nikakor ne uspe ujeti stila oz. »look-a«, ki je tipičen za snowboard obuvalec.

– **rolerje** bomo predstavili na sejmiših Ispo in Friedrichshafen v avgustu, kar pomeni začetek prodaje za leto 1997. Zelo škoda in žalostno je, da je tu Alpina zamudila pomembnih začetnih nekaj let. Če bi razvoj nadaljevali po prvem poskusu pred leti, bi prišli na trg med prvimi in imeli danes že dober položaj. Tako pa prihajamo med zadnjimi, zato se bo veliko težje uveljaviti. Po mojem mnenju je Alpina v tem primeru zamudila najboljšo priložnost na področju novih programov, ki jo je imela v zadnjih dvajsetih letih.

Na vseh programih opažamo, da izdelki, izdelani v Sloveniji, cenovno vedno težje konkurirajo ne samo izdelkom iz Azije in Južne Evrope, ampak tudi npr. italijanskim in francoskim izdelkom. Tu gre gotovo za cel splet različnih vzrokov, od sistemskih vplivov (tečaj, obdavčenje dela) do inovativnosti, produktivnosti, organizacije itd. V cenovno vse težjih razmerah je vedno manj manevrskega prostora tudi za A & E, ki mora z delom cene (maržo) prav tako pokriti svoje stroške. Sedanji koncept firme A & E pomeni relativno dobro pokrivanje trga (potniki, skladišče, hitro servisiranje ponaročil, prodaja razpršena preko 3000 kupcev),

stroški takega pokrivanja pa so 25–30% prodajne cene.

Predstavniki Alpine v zadnjem času odpirajo dilemo, ali preiti bolj v smer »agenture« (agent izpelje posel do naročila, dobava je direktno iz tovarne, potnikov ni, možnosti hitrih ponaročil ni). Tak koncept bi bil cenejši, vendar je možno na ta način obdelovati le manjše število večjih kupcev, kar pomeni večjo odvisnost od majhnega števila kupcev. Problem je tudi to, da je naša stopnja servisa v športni panogi čisto običajna in da se nekateri poskusi »agenture« niso dobro obnesli. Odločitev o tem, v kakšno

smer se bo A & E razvijala v bodoče, je vsekakor v rokah lastnikov (Elan, Alpina), pri čemer se je treba zavedati prednosti in slabosti različnih alternativ.

Najpomembnejše za uspešno delo tako Alpine kot njenih zastopnikov pa bi bilo, če bi v bodoče na redke nove tržne priložnosti reagirali hitreje, torej pravočasno. Tega, kar je Alpina pri rolerjih izgubila z nekajletno zamudo, ne more nadomestiti še tako velika produktivnost ali še tako skrbno varčevanje. Tudi pri trženju velja, da »možnost izgubljena ne vrne se nobena!«

**Tomaž KOŠIR**

## Kakšna bodo končna naročila

Na sejmiših Garda in v Budimpešti ugodni odzivi na našo kolekcijo

V času od 15. do 19. junija smo se udeležili sejma Expo Riva Schuh v italijanskem mestu Riva del Garda, kjer smo predstavili novo kolekcijo za pomlad-poletje 1997. Na posodobljenem razstavnem prostoru nas je obiskalo veliko poslovnih partnerjev, ki so si z zanimanjem ogledali našo ponudbo in naročili vzorce. Prav tako pa smo navezali poslovne stike tudi z novimi kupci, kjer si, vsaj od nekaterih na novo sklenjenih poslov, veliko obetamo.

Glede na naročila vzorcev lahko rečem, da je bila kolekcija dobro sprejeta, in veseli me, da naši kupci niso izbirali samo klasičnih modelov, temveč so naročili tudi precej

na novo razvitih, bolj modnih modelov. Letos so v trendu izredno močne barve; poleg tradicionalnih (črne, temno modre in beige) prevladujejo bela, rdeča, zelena, oranžna pa tudi rumena barva. Kupci so vzorce izbirali v vseh teh barvah, vprašanje pa je, kakšna bodo potem dejanska naročila za proizvodnjo. To pa predstavlja velik problem pri ocenjevanju naročila materialov v pravih barvah, da ga bodo naši dobavitelji lahko pravočasno proizvedli in dobavili. Poleg široke palete barv je bila značilnost letošnje ponudbe na sejmu velika izbira čevljev s široko prirezano (tako imenovano »kare«) konico ter široko »čolasto« peto, ki



Trgovina v Franciji C.C.V. v Epinalu, kjer prodajajo tudi našo obutev



se je nagibala celo navzven (v trikotni obliki). Posebno veliko ponudbe v tej smeri je bilo pri sandalah, ki so bile v vseh barvah in različnih materialih (od nape do lakastih materialov). Imele so še eno skupno lastnost, da so bile izredno odprte pri prstih.

Seveda pa je bilo še vedno predstavljene precej »klasične« in tudi naši kupci so po teh modelih precej posegali.

Novi oddelek za proizvodnjo vzorcev v obliki rink sistema je že pričel z izdelovanjem vzorcev, ki so bili naročeni na sejmu (potniška kolekcija) in upamo, da jih bomo lahko letos pravočasno izdelali in izdobračili našim kupcem. Vsi se moramo namreč zavedati, kako pomembno je, da kupec dobi naše vzorce pravočasno, da jih lahko uvrsti v izbor modelov, ki jih bo prodajal v svoji trgovini. Kajti, če kupec naših modelov do svojega izbora ne dobi, le-ti niso izbrani v kolekcijo, ki jo prodajajo v trgovinah, za nas pa to pomeni, da kasnejšega naročila ni.

Poleg sejma v Italiji smo se letos marca prvič udeležili tudi sejma obutve in drugih usnjenih izdelkov v Budimpešti, kjer smo predstavili kolekcijo jesen-zima 1996/97. Ta sejem nam predstavlja »odskočno desko« za osvajanje vzhodnega trga in ker je bil odziv dober (dobili smo nekaj novih naročil), nameravamo na tem sejmu razstavljati v septembru. Takrat bomo lahko, poleg že predstavljene kolekcije na Gardi, predstavili tudi modnejši del kolekcije, ki se vsako leto razvija po sejmu v Italiji in je namenjen za domači trg (predvsem modnejša obutev in obutev za mlade).

Mislim, da je udeležba in predstavitev naše kolekcije na tovrstnih sejmih velikega pomena, saj predstavlja pravzaprav edino vrsto promocije v svetu, ki si jo trenutno lahko privoščimo. Poleg teh dveh sejmov si že nekaj časa poskušamo pridobiti ugleden razstaveni prostor na zelo pomembnem in odmevnem sejmu GDS v Düsseldorfu.

**Majda TRČEK**

## Dobra izkušnja z juga Italije

»Kot da bi prišli v Skopje,« sva s kolegom iz Veletekstil iz Ljubljane ugotavljala, ko se je letalo italijanske družbe Alitalia spuščalo na pisto letališča v Bariju. Primerjava s Skopjem je kar umestna, saj mesto Bari leži na prostrani ravnini, trava je ožgana, letališka zgradba je zamenjana, namesto prijetne glasbe iz zvočnikov nad glavo letajo ptiči. Ljudje so sicer zelo prijazni, vendar je pač podnebje že tako, da se ljudem nikamor ne mudi.

Sicer pa je bil namen najinega potovanja na jug Italije udeležba na konferenci in komercialnih dnevih tekstila in obutve, ki so v dneh od 27. do 29. junija potekali v regiji Apulija, točneje v mestu Barletti, ki leži približno 50 km severno od Barija. V tej regiji je dokaj razvita tudi čevlarska industrija, kjer deluje približno 300 pretežno manjših podjetij, ki skupaj zaposlujejo 6.000 ljudi, ki so v letu 1995 ustvarila 600 milijonov DEM prihodka. Sama industrija je dokaj mlada, v glavnem pa se ukvarja s proizvodnjo cenejših brizgane obutve za prosti čas (platnena obutev, superge, planinski čevlji), izdelujejo pa tudi žensko obutev, vso v nižjih cenovnih razredih (npr. s podplati iz poliuretana).

Komercialni dnevi so potekali v okviru projekta za jug Italije. Ta projekt se je začel leta 1991, s ciljem pomagati jugu Italije pri gospodarskem vzponu. Projekt financirata tako italijanska država kot Evropska unija in njen sklad za razvoj regij. Konference, ki jo je organiziral italijanski inštitut za zunanjo trgovino, ki je pokril tudi vse stroške prevoza in nastanitve udeležencev, se je udeležilo preko 100 predstavnikov 26 držav, pretežno iz Vzhodne Evrope, navzoči so bili tudi predstavniki vseh držav, ki so nastale na območju nekdanje Jugoslavije.

Konferenca je bila razdeljena na dva dela. V prvem delu so predstavniki Inštituta predstavili delovanje projekta za jug Italije, ki se je po njihovem mnenju, pokazal za zelo uspešnega (kako se ne bi, ko pa so dobili velika finančna sredstva, v naslednjem letu naj bi Apulija dobila 45 milijonov mark).

V drugem delu pa so delegacije posameznih držav predstavile ekonomski položaj svojih držav, probleme, s katerimi se srečujejo pri uvozu blaga. Skupne ugotovitve vseh držav v prehodu so bile: visoka brezposelnost, nizka kupna moč, slaba gospodarska učinkovitost (Romunija je šele v lanskem letu prvič po nekaj letih dosegla pozi-



Italija bi rada vzpostavila dobro sodelovanje z vzhodnoevropskimi državami tudi na področju prodaje čevljev (foto Ivo Pivk)

tivno gospodarsko rast, Češka je v letu 1995 imela 25 milijonov parov lastne proizvodnje, Švedska uvozi 95 % vse obutve... priložnost za Alpino).

Po konferenci je sledilo srečanje s proizvajalci, ki so na prav za to priložnost organizirali sejem predstavili svoje kolekcije za sezono PP 1997, organizirani pa so bili tudi obiski po posameznih firmah, kjer smo si lahko ogledali tudi njihovo proizvodnjo. V marsikaterem podjetju imajo tudi poseben oddelek, ki vse leto dela samo vzorce, dokaj močne imajo razvojne oddelke, celotno poslovanje je podprto z informacijskim sistemom, vidijo se nove poslovne zgradbe, podjetja se vsako sezono udeležujejo vsaj treh sejmov (Garda, Bologna, Düsseldorf), skratka, vidi se, da na ta konec Italije denar za razvoj

priteka tudi od drugod, podobno kot v naši državi. Potem ni presenetljivo, da se pojavljajo težnje severa Italije po odcepitvi. S samo organizacijo sejma niso bili zadovoljni ne proizvajalci ne mi kot potencialni kupci. Proizvajalci so bili precej »prorusko« usmerjeni, ker so bili prepričani, da bodo z Rusi sklenili lepe posle, ne da bi veliko računali po kakšnih cenah, se je izkazalo, da je tudi vzhodni trg postal zahteven in da ni vseeno, kaj in po kakšnih cenah mu ponudiš blago.

Obiskovalci pa smo na drugi strani pričakovali ugodnejše cene, glede na to, da smo bili na jugu Italije. Skratka, zanimiva izkušnja, ideja organizatorjev dobra, samo bolj bi morali upoštevati, kakšne kupce so povabili.

**Ivo PIVK**

## Iskrice

### Organizacija:

Organizacija je kot lestev, s katero lahko dosežete sicer oddaljen cilj.

### Organizacija:

Še tako natančno določena organizacija ne bo dala rezultatov, če ljudje ne bodo motivirani.

### Kadri:

Ko bomo upali zanemariti vse druge ozire – in bomo upoštevali le potrebnost in koristnost – bo kadrovska politika najboljša.

### Kadri:

Če bo sodobna tehnologija podaljšek človeškega ustvarjanja oz. njegovo sredstvo, homo vedno bolj delati tisto, kar nas veseli.

### Denar:

Če je denarja premalo, je to znamenje, da je premalo dela, ki bi ga trg priznal.

### Denar:

Preden bi le z lastnim varčevanjem prihranili za nakup novih strojev, bi zapravili – še tiste, ki jih že imamo.

**Uredništvo**

## Kako rešiti vprašanje varstva otrok

Na razgovoru so sodelovali: Neva Šink, vzgojiteljica v žirovskem vrtcu, vodja vrtca Milan Trojar in tajnik občine Žiri Andrej Poljanšek.

### Delo-življenje:

Problematika varstva otrok je že dolgo časa v Žireh pereč problem; očitno vrtec postaja premajhen. O tem je že bila organizirana problemska tribuna. Kakšen je položaj sedaj?

### Milan Trojar:

Po aprilskem razpisu za vrtec, je položaj sedaj naslednji: prišlo je 61 prošelj in takoj nam je bilo

šole. To naše gostovanje bi lahko trajalo še nekaj let, saj bo potem šola prešla na devetletko in bo svoje prostore potrebovala v celoti. Sedaj vidite, da obstaja potreba po 4-5 oddelkih, če govorimo prostorsko. To pa lahko rešimo le z dograditvijo vrtca ali na kakšen drug način.

### Neva Šink:

Za dobro delo vrtca pa je treba imeti še druge pogoje. Mi delamo že v prostorih, ki so prenatrpani, tudi opreme za toliko otrok je premalo, niti ležalnikov nimamo.

jih imajo ponekod. Imam v mislih tudi lutkovni oder ali kaj podobnega.

Če bi prišlo do dograditve vrtca, lahko povem, da prostor za to je, le nekoliko bi se morali prilagoditi.

### Delo-življenje:

Kako pa se bo tega vprašanja lotila občina, ki mora po naši zakonodaji skrbeti, da se urejajo tovrstna socialna vprašanja, kot je npr. otroško varstvo?

### Andrej Poljanšek:

Otroško varstvo je res ena temeljnih nalog občine in (razen prispevka staršev) to dejavnost občina tudi v celoti financira. Dobro se zavedamo, da je to pereč problem, saj vemo, da je poleg teh 37 odklonjenih v Žireh še precej več kandidatov, če bi za to obstajali pogoji.

Problem pa je zlasti v tem, da po odloku o varstvu otrok občina mora takoj reagirati, če so potrebe toliko večje, kot so možnosti. To zavezuje občino k hitremu ukrepanju, da že v tridesetih dneh nekaj ukrene. Torej, da pokrene postopek za povečanje površin za otroško varstvo ali pa da razpiše koncesijo za varstvo otrok (zakon o vrtcih). Seveda to ni možno narediti preko noči; možen je prehodni čas, ko se rešitev pripravlja, eno ali dve leti.

Pričakujem obvestilo šole oz. vrtca o tem, kakšne so razmere. Kaj narediti? Obstoječi vrtec lahko povečamo najprej v dveh letih. Tako nam v tem obdobju ostajata dve možnosti, ali organiziramo dislocirani oddelki ali pa da damo nekemu koncesijo za to dejavnost (ali pa uporabimo obe varianti).

### Delo-življenje:

Brez prehodnega časa to vprašanje res ni rešljivo, saj so podobne težave v vseh občinah, denarja pa je povsod premalo, tudi država ga nima dovolj.

### Andrej Poljanšek:

Zakon je pisan za idealne razmere, sedaj pa moramo reševati konkreten problem (tako je pač zatečeno stanje). Odbor za socialo je o tem že razpravljal in v kratkem bo spet.

Naj še povem, da se s tem vprašanjem ukvarja tudi Karitas, ki se pogovarja o ustanovitvi zasebnega vrtca. Tudi njim bi lahko podelili koncesijo, če bodo zanj zaprosili. Ne vem, kako daleč so s tem, čeprav je njihov predstavnik sicer član občinskega odbora za socialo. Možno je seveda tudi sodelovanje Karitasa (ali koga drugega) z vrtcem, če se pokaže, da bi le tako lahko zadovoljili vsem, dokaj zahtevnim predpisom. Torej, na eni strani moramo upoštevati odlok, ki zahteva reševanje v tridesetih dneh, oz. na drugi strani med interesi občanov, ki so, kot vidimo, veliki.

### Milan Trojar:

Pozdravljam pobude, ki želijo reševati vprašanja otroškega varstva hitreje. Bi pa opozoril, da morajo biti že prostori za to dejavnost v okviru določenih normativov; prav tako vse drugo, vključno z usposobljenostjo kadrov, prehrano itd.



jasno, da bo nastal resen problem. Oddelki so namreč že tako polno zasedeni in potem, ko smo rešili vsaj najbolj težavne primere (za te otroke), je še vedno ostalo neugodno rešenih 37 prošelj. Za te otroke enostavno ni prostora. Ob tem pa se zavedamo, da so prav vsi, ki so dali prošnje, upravičeni, da bi bili sprejeti v vrtec. Zato je težava še večja. Ob tem nas nekateri starši napadajo, češ da smo krivični. Toda merila (točke) so jasne in zagotavljam, da smo delali pošteno. Še več, nekaj let nazaj smo popuščali hudim pritiskom in sedaj imamo slučaj, ko je v enem oddelku vrtca celo 33 otrok (normativ je 26). Če upoštevamo ta položaj, dobro vemo, da bi takoj morali odpreti še dva oddelka in en oddelki jasli.

### Neva Šink:

Povedala bi še to, da v tako prenatrpanih oddelkih ni možno dobro izvajati strokovnega programa varstva otrok. Če bi želeli, da bi bilo otroško varstvo res dobro, bi morali oddelke (po številu otrok) zmanjšati.

### Milan Trojar:

Moram povedati še to, da smo po letu 1992, ko se je povpraševanje po varstvu otrok povečalo, dva oddelka vrtca organizirali tudi v prostorih

Še najbolj pa me moti, da so ponekod postavljeni ležalniki pred sanitarijami, kar je nesprejemljivo tudi s higienskega vidika. Tako nam ne preostane nič drugega, kot da opremo vsak dan sproti zlagamo. V takih pogojih moramo biti vzgojiteljice zelo potrpežljive in iznajdljive.

Kar zadeva igrače, ki so za nas potrošni material, jih je tudi vedno premalo, posebno še, ker se pri toliko otrocih dosti hitreje izrabijo. Ob tem je vprašljiva kvaliteta igrač (tako tehnično kot vsebinsko). Poleg tega nimamo prostora za razgibanje (kar ne moremo izvajati v prenatrpanih prostorih), mala telovadnica pa je na razpolago le kakšno uro na teden, kar si vzgojiteljice nekako razdelijo. Poleti in ob lepem vremenu je lahko gremo ven, pozimi oz. ob slabem vremenu pa je to nemogoče.

### Milan Trojar:

Glavna težava je torej prostorska stiska, saj bi v oddelkih, ki bi jih dogradili, kader lahko dobili takoj. Ob že povedanem bi potrebovali še kakšne pomožne prostore (kabinete), da bi varstvo otrok res organizirali, tako kot je treba (zbornica, pisarna, pralnica, prostor za razne materiale itd.), pa tudi kakšen prostor za prireditve vrtca, kot že



**Neva Šink:**

Že dolgo me ljudje sprašujejo, če sem res zainteresirana za tovrstno koncesijo. Sedaj imam priliko, da povem, da na to ne mislim, niti nisem nikoli računala na to. Ne vem, kako se je o tem začelo govoriti med ljudmi.

Lahko pa rečem, da podpiram vsa prizadevanja, da bi bilo vprašanje otroškega varstva v Žireh rešeno za vse, ki si to želijo.

Rada pa bi rekla, da otrok ne moremo prepuščati v varstvo komurkoli, saj varovanje ni najpomembnejše. Vzgoja, izobraževanje, zdrava prehrana, higiena, to so predvsem pomembne zadeve.

**Andrej Poljanšek:**

Če bi šli na dislocirani oddelak vrta, ne bi smelo biti problema, saj bi morali tudi tak oddelak urediti tako, kot je v matičnem vrtcu. Če pa



bi nekomu dali koncesijo, občina sicer da denar (ob prispevku staršev), zakon o vrtcih pa je v vseh ostalih pogojih enak (kot javni vrtec).

**Zaključek:**

Smo torej pred problemom, kako stvari rešiti na kratki rok, kako sistemsko oz. na dolgi rok. Očitno bo dovolj dela ne le za oba občinska odbora, ki se s tem ukvarjata (sociala in otroško varstvo), temveč za vrtec sam, Karitas in še koga, ki je za tako dejavnost poklican oz. strokovno usposobljen. Gledano s praktičnega vidika, moramo poskrbeti, da bo otroško varstvo dostopno vsem; tudi tistim z najmanj sredstvi. Razširjen sedanji vrtec bi bil verjetno najcenejši, gledano tako z vidika občine kot staršev, posebno še, če vemo, da je tu dober program, usposobljen kader, kuhinja, itd.

Toda interesi ljudi so različni in to moramo upoštevati.

Koliko je npr. zanimanja za potujoči vrtec, koliko za različne dodatne aktivnosti v vrtcu, s čimer bi razvijali sposobnosti naših otrok.

Že to, da je za to dejavnost več zainteresiranih, daje upanje, da bomo ta težaven problem v Žireh reševali pospešeno.

## Sindikat skrbi za zaposlene

Prejšnji mesec so vodstvo našega svobodnega sindikata obiskali: Tone Rozman, predsednik Republiškega odbora svobodnih sindikatov tekstilne in usnjarsko predelovalne industrije, sekretarka tega odbora Branka Novak in predsednica območnega sindikata svobodnih sindikatov za Gorenjsko Milena Sitar.

Beseda je tekla o razmerah, ki vladajo v panogi, o prizadevanjih svobodnega sindikata, da bi s primerno kolektivno pogodbo, drugimi akti in delovanjem ohranjal znosno socialno varnost delavcev v panogi, ki so je deležni ne le člani sindikata. Opozorili so zlasti na vlogo, ki jo ima sindikat pri zniževanju prispevkov za socialno varnost, prizadevanjih o odkupu terjatev, ki so nastale zato, ker je veliko premoženja te panoge ostalo v nekdanji državi in seveda prizadevanja za spoštovanje kolektivne pogodbe.

Ugotavljali so, da so plače delavcev naše panoge v povprečju 25–30 % pod ravni gospodarstva, zato je potreben socialni sporazum in zakon o izvajanju socialnega sporazuma. Prizadevanja sindikata za minimalno plačo, ki je sedaj 53.500,00 SIT bruto, je dosežek, ki je bil realno možen in nujen, saj hkrati predstavlja socialni prag preživetja zaposlenih delavcev.

Podobno kot prizadevanja za znižanje prispevkov iz plač, se nadaljujejo prizadevanja, da ohranijo druge pridobljene pravice: malice itd.

Skupaj s predstavniki svobodnega sindikata iz Alpine in delavskim direktorjem Zora-

nom Kopačem, ki so ga tudi povabili, so ugotovili, da se morajo res dobro organizirati. Pomembna je vloga sindikatov tudi pri vprašanjih, ki jih morda menedžerji težje odpirajo, saj je za našo panogo izredno pereča. Menili so tudi, da so vodstva podjetij preveč mlačna do vprašanj, ki zadevajo premoženje, ki je ostalo v nekdanji Jugoslaviji. Če bi dobili le del vrednosti tega premoženja, bi lažje zlezli na zeleno vejo.

Nekaj besed so namenili tudi normam, za katere menijo, da se postavljajo dokaj anarhično. Republiški sindikat se je povezal s strokovnjaki, ki so izdelali merila, kako bi se tega vprašanja lotevali v prihodnje.

Zavzeli pa so se, da bi morali doseči realne razvojne programe usnjarsko predelovalne industrije. Vse to in še druga vprašanja terjajo krepitev sindikata, tako v kadrovskem kot materialnem smislu. Projekti, kot so pravno varstvo delavcev, nezgodno zavarovanje, ustrežnejše nagrajevanje itd., terjajo tudi denar, zato razmišljajo o povečanju članarine.

Sindikat ni več le dobavitelj krompirja in piščancev, temveč resna organizacija, ki skuša reševati težka vprašanja delavcev, ki vsi niti niso člani sindikata. Pri tem računajo na delavsko solidarnost po načelu: Danes jaz tebi, jutri ti meni.

**Nejko PODOBNIK**

## Sredi junija se je sestal svet delavcev

Razpravljali je o pravilniku o organizaciji in sistimizaciji delovnih mest, ki vsebuje določila o organizaciji družbe, določitev in opis ter metode vrednotenja delovnih mest. Sestavni del tega pravilnika bo še katalog delovnih mest z opisi ter organizacijska shema, kar pa je še v fazi priprave in se bo obravnavalo kasneje.

S sistimizacijo se določajo delovna mesta, njihov opis ter tarifna in plačilna skupina, v katero so razvrščena.

Zahtevnost delovnega mesta se ugotavlja po sistemu metode dvojnega rangiranja. To pomeni, da se delovno mesto najprej razvrsti v tarifne razrede, glede na strokovno izobrazbo, ki se zahteva za določeno delovno mesto. V okviru vsakega tarifnega razreda pa se delovna mesta razvrstijo v grupe, glede na zahtevano usposobljenost, odgovornost za delo, napore in delovne razmere. V vsakem tarifnem razredu so tri grupe. Skupno število grup naj bi ostalo 18.

Tudi o pravilniku o napredovanju delavcev je tekla beseda.

S tem pravilnikom se uvaja novost, da delavec lahko napreduje na istem delovnem mestu, to pomeni, da ima lahko višjo plačilno skupino, ne da bi bil razporejen na drugo zahtevnejše delo. Na istem delu se lahko napreduje za 3 grupe oz. plačilne skupine, vendar enkrat le za eno plačilno skupino.

V pravilniku je predvidena tudi možnost znižanja plače, če delavec ne dosega planiranih delovnih rezultatov.

Sistem napredovanja delavcev v proizvodnji je že sedaj nekako v veljavi, zato naj bi v osnovi ostal tudi po novem pravilniku isti. Pogoji za napredovanje so: stopnja strokovne izobrazbe, delovna doba v družbi, delovna uspešnost – doseg norme, opravljanje del višjih zahtevnosti. Delavec, ki je izpolnil pogoj delovne dobe, lahko napreduje, če v obdobju dveh let pred napredovanjem, opravlja dela višjih zahtevnosti in da v tem času dosega povprečni doseg norm v vseh oddelkih šivalnic oz. v vseh oddelkih montaž. Delavec lahko napreduje v višjo plačilno skupino vsakih 5 oz. 10 let.

Režijski delavci pa lahko napredujejo, če imajo zahtevano strokovno izobrazbo, izpolnjujejo druge pogoje za delo na katerega so razporejeni ter da izpolnijo vsaj enega od pogojev za napredovanje (višja strokovna izobrazba od zahtevane, dodatna znanja, usposobljenost za opravljanje različnih delovnih mest, samostojnost, zanesljivost, ustvarjalnost). Delavec lahko napreduje le, če najmanj 1 leto pred napredovanjem dosega planirane delovne rezultate. Delavec lahko napreduje tudi, če najmanj eno leto pred napredovanjem dosega nadpovprečne rezultate. Napredovanje je lahko vsake tri leta.

**Jožica KACIN**



Naši tovarnjaki so že dokaj zastareli

## Poenotiti promet

Avtopromet je samostojni oddelek znotraj večje organizacijske enote, ki jo sestavljajo še vsa skladišča materialov in skladišče končnih izdelkov, vse skupaj v okviru komercialne športne obutve.

V oddelku je vključeno z vodjem avtoprometa Janezom Miklavčičem zaposlenih 15 šoferjev, ki so povečini tudi avtomehaniki.

»Trenutno imamo 11 tovarnjakov in prav toliko je tudi osebnih avtomobilov,« je pripovedoval Janez Miklavčič.

»Če že govorim o avtomobilih, naj najprej omenim, da postaja velik problem starost avtomobilov, ne toliko po letih, kot po iztrošenosti, saj imajo nekateri tudi po 400–500 tisoč prevoženih kilometrov. To pomeni, da je veliko stroškov vzdrževanja, če hočemo, da ohranimo potrebno usposobljenost vozil. Kolikor dopuščajo sredstva, skušamo obnavljati vozniki park. Dobili smo tudi nove osebne avtomobile, tako da je trenutno največji problem, kako zamenjati dva zares iztrošena tovarnjaka. Pri osebnih avtomobilih bi omenil, da se pogosto kaže slab odnos uporabnikov, ki se ne zavedajo, da bi za vozila morali skrbeti sproti in ob koncu vožnje tudi sami, ne pa da mislijo le »udri po gasu!«

Za organizacijo prevozov je največji problem naročanje (sistem) prevozov. V tovarni je kar nekaj »neformalnih avtoprometov«, ki imajo vpliv na sistem prevozov. To pa prinaša nekatere slabosti, ki jih bom naštel:

- prevozi niso usklajeni – posebno med uporabniki znotraj tovarne

- ni možno poiskati najboljše rešitve, kdaj uporabiti domače vozilo, kdaj najeti tuje

- otežkočeno je pogajanje z najetimi vozniki, kar gre spet v škodo podjetja

- roki naročil so povečini kratki, čeprav smo se nekako dogovorili, da bi bilo naročilo dano en dan pred zahtevano vožnjo (do 12.30).

V takih razmerah so se že mnogi spraševali: imeti ali ne imeti lastnih avtomobilov?

Moje stališče je, da je obvezno, da jih nekaj imamo. Ko je kakšna vožnja nujna ali nenapovedana, to najlažje rešujemo z lastnimi tovarnjaki. Tako razdrobljena naročila, ko z isto vožnjo peljemo celo na 10–15 naslovov, tudi govorijo v prid lastnim tovarnjakom. Kar pa zadeva zasebnike, ki vozijo za nas, pač naročim tistega, ki ga potrebujem.

Problem je tudi z dovolilnicami za mednarodni promet, ki jih sicer za tovarnjake do 6 ton ne potrebujemo.

Kar zadeva načrte, bi rekel, da je pred nami zakonsko urejanje prometa, pridobivanje licence za prevoz, vključno z izpitom vodje avtoprometa. Pri tem naj povem za omejitve, da nad 8 let stari avtomobili ne bodo mogli čez mejo.

Omenil sem že, da so šoferji tudi avtomehaniki. To je dobro, po drugi strani pa bomo morali ustvariti primerne pogoje v mehanični delavnici. Ob koncu pa moram povedati še dejstvo, da šoferji za svoje delo in odgovornost niso zadosti plačani. Šofer se danes vsak dan podaja v hude nevarnosti.

Upam, da bo v podjetju prevladala trezna presoja in da se bodo pogoji našega dela izboljšali. Če bi nam omogočili, da bi se ustrezno organizirali, bi za podjetje lahko marsikaj prihranili,« je še zatrdil Janez Miklavčič.

**Nejko PODOBNIK**



Iz podjetja Kalpo na Kalu, kjer za nas izdelujejo zgornje dele

Gre za nekdanji obrat Cicibana na Kalu pri Kanalu, ki je prenehal s proizvodnjo in delavci so bili kar leto in pol brez dela.

Z občino Kanal so se dogovorili za ustanovitev podjetja v mešani lasti, pri čemer je občina 51% lastnik, zaposleni delavci pa 49%.

V najemu imajo dve stavbi; v eni od teh so si uredili proizvodnjo. Pri organizaciji ustanavljanja podjetja je Alpina pomagala, saj je tudi v našem interesu, da podjetje čimprej dobro deluje.

## Kalpo le za nas



Direktorica Nada Česnik

»Začeli smo tam, kjer smo končali,« je pripovedovala direktorica Nada Česnik. »Trenutno je zaposlenih 33 delavk in vzdrževalec, čakamo še tri.

Že dve leti smo še s Cicibanom delali za Alpino, zato nam ni bilo težko nadaljevati s tem. Delamo izključno za Alpino. Izdelujemo gornje dele za tekaško obutev,

dnevno nekaj preko 400 parov. Računamo, da bomo ob polni zasedbi izdelali 500 parov dnevno.

Ob tem moram reči, da je tako organizacijsko kot tehnološko vse dobro pripravljeno. Če nastopi kakšna težava, jo v dogovoru hitro rešimo. Dostava je prav tako v redu.

Mislim, da bomo lahko uspešni. Večina delavk je kvalificiranih, saj so bile v šoli v Žireh; tudi izkušnje (razen ene) imajo že. Interes je velik, saj se zavedamo, da je lepa prilika, da imamo delo doma. V Kanalu dela ni, tudi v Novi Gorici, ki je oddaljena 25 km, se delo težko dobi,« je še menila direktorica.

Podobnega mišljenja je tudi Vida Krapež, ki se vozi s Cola in pomaga, da bo proizvodnja hitreje stekla.

Tudi delavke so očitno zadovoljne. Prijetno, optimistično vzdušje, dobro organizirana proizvodnja in usposobljenost pa so že pogoji, da bo podjetje uspešno delalo.

**Nejko PODOBNIK**

## Oddelek za izdelavo snowboard obutve uspešno dela

Pred časom smo že pisali, da bodo na Colu izdelovali snowboard obutev v celoti.

To se uresničuje, saj šest delavk, pod vodstvom Nataše Skvarč, dnevno že izdelava 150 parov te športne obutve in jo obenem zapakira.

Kot kaže, delo poteka kar uspešno, kar je odvisno od organizacije in ustreznih sestavnih delov.



## V Metliki letos petnajst let

*Jeseni letos bo minilo petnajst let, odkar smo v Metliki odprli prodajalno obutve.*

»S sodelavko sva v prodajalni zaposleni že od vsega začetka,« je pripovedovala poslovodkinja Milava Petrič.

»V začetku smo bili trije, lani pa je odšel prejšnji poslovodja.

Kaj naj rečem o razmerah v prodajalni?

V teh prostorih smo že od vsega začetka. Za tako majhno prodajalno imamo dovolj prostora, tudi za skladišče.

Je pa res, da je prodajalna kar precej dotrajana. Zlasti pod bi bilo treba zamenjati.

Sicer pa se sami znajdeva, kakor pač veva in znava, da je primerno urejena tudi izložba. Varčujeva pa, kolikor je le moč...

Kar zadeva prodajo, lahko povem, da smo trenutno nekoliko nad planirano mesečno prodajo. Tudi naše zaloge so minimalne, tako da lahko še normalno delamo.

Najbolje prodajamo žensko modno obutev, moško nekoliko manj. Kronos pa ne gre, saj ljudje povprašujejo po bolj uveljavljenih znamkah.

Pogrešam otroške sandale, verjetno pa jih kaj veliko spet ne bi prodali. Če strnem, Alpinino obutev naše stranke zelo cenijo; bolj kot dokupljeno blago.

Pomembno je, da je bila sezonska obutev letos pravočasno v prodajalnah. Ker sva samo dve, sezonsko blago za prodajo pripraviva kar preko nedelje.

Moram tudi povedati, da je pri poslovanju v veliko pomoč računalniški terminal. Z njegovo pomočjo je evidenca hitrejša in lažja. Pomaga tudi pri predispozicijah, ki smo jih imeli v naši prodajalni letos že okoli 300. Res je to povezano s stroški in delom, vendar je predvsem važno, da ustežemo kupcem, čeprav kakšnega direktnega dobička s tem nimamo.

Upam, da se bodo razmere v družbi kaj izboljšale; da bodo ljudje imeli več denarja, saj je za občino z 8000 prebivalci 6 prodajalnih obutve zelo veliko.

### Kolofon

»DELO ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Eržnožnik, Ivo Pivk, Tanja Mohorič, Slavko Kristan, Jožica Kacin, Silva Pivk, Neško Podobnik – glavni in odgovorni urednik. Naklada: 2.400 izvodov. Fotografija: Brigita Zemljarič. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj.



Iz oddelka na Colu, kjer izdelujejo snowboard obutev

## Aktualni intervju

### Pogovarjamo se z vodjem proizvodnje modne linije Bernardom Jesenkom



Inženir obutvene tehnologije Bernard Jesenko je že lani po dopustu prevzel odgovornosti za opravljanje dela vodje linije modne obutve; delovno mesto pa je bilo kasneje nekoliko zreducirano na vodjo proizvodnje modne linije.

**Delo-življenje:** Torej imate sedaj manj dela?

**Bernard Jesenko:**

To nič kaj ne pomeni, saj se mora celotni delovni proces odvijati nemoteno. Moja dolžnost je še vedno koordinacija, od tehnološke priprave proizvodnje, izdelave normativov, planiranja, do proizvodnje in komuniciranja z nabavo in prodajo. Težave, ki pri tem nastopajo, skušamo sproti razreševati; težje je, če gre za zunanje vplive.

**Delo-življenje:** Osrednja skrb je torej dobra priprava proizvodnje in sam potek proizvodnje?

**Bernard Jesenko:**

Seveda in kar dobro gre, čeprav so na ključnih mestih skoraj sami novi, mladi ljudje, ki še nimajo toliko izkušenj. Važno je, da se znamo vsi skupaj ustrezno prilagajati, ko prihaja do sprememb.

**Delo-življenje:** So sicer v proizvodnji modne obutve kakšne spremembe?

**Bernard Jesenko:**

Na brizganem programu pripravljamo proizvodnjo navikane obutve (sicer imamo štrobl izdelavo), s čimer bomo prihranili na času izdelave. Za to izdelavo imamo tudi že naročila. Seveda pa bomo ohranili tudi dosedanje izdelavo, ker to zahteva naš kupec (Bühler). Pri novi izdelavi gre res za nekaj večjo porabo materiala, je pa to kakovostna obutev, kar se bi moralo odraziti v prodajni ceni. V proizvodnji smo lani maja začeli z reorganizacijo in postavili prvi rink, novembra smo oblikovali drugega in prvega maja letos smo reorganizacijo proizvodnje zaključili s tretjim rinkom. Poleg tega smo organizirali razvoj, da na isti način izdelujejo sedaj vzorce in potniške kolekcije, pri čemer se zavedamo velikih pomanjkljivosti zaradi oddaljenosti tega oddelka od modelirjev in tehnologov. Za dobro pripravljenost dela za proizvodnjo je izredno pomembno dobro sodelovanje delavcev pri izdelavi vzorcev, modelirjev in tehnologov.

**Delo-življenje:** Kakšni pa so rezultati?

**Bernard Jesenko:**

Prej smo imeli v montaži štiri delovne enote, sedaj imamo tri. Nekaj ljudi je zato odšlo v druge oddelke, kjer so jih potrebovali. Kljub temu smo z manj ljudmi ohranili proizvodnjo; mislim, da se je produktivnost povečala 15–20%, s čimer nismo popolnoma zadovoljni, ker je cilj povprečno 1000 parov na rink, kar nam v celoti še ne uspeva. Vemo pa, da je to možno, če so idealni pogoji (ljudje, stroji, material).

**Delo-življenje:** Kakšni pa so vaši načrti v prihodnje?

**Bernard Jesenko:**

Preseliti nameravamo tehnološki oddelek, tako da bo celoten razvoj imel več prostora in boljše pogoje. Poleg tega pa želimo priključiti normirsko službo in vodjo programa. Naš cilj naslednje leto pa je reorganizacija sekalnice. Le-ta je bila pred desetimi leti že reorganizirana, sedaj pa so spet drugačne zahteve. Moja želja je, da bi si pridobili prostore skladišča usnja oz. da bi v tem prostoru organizirali prvi rink v šivalnici, pri čemer bi delavke ob strojih stale. To se je v svetu že obneslo, posebno pri izdelavi večjih serij; medtem ko je za razdrobljeno proizvodnjo, kot jo imamo trenutno, povečini to problematično. Tako bomo druge šivalnice še ohranili s tekočimi trakovi toliko časa, da si pridobimo izkušnje oz. da ugotovimo prednosti in slabosti. Na vse to vpliva tudi splošen razvoj v svetu in nezainteresiranost za hitrejši razvoj panog, ki so predrage (zaradi cene delovne sile) za to področje. Mislim pa, da se nam z ugodnostmi, ki jih bomo deležni z vključevanjem v Evropsko unijo, vendarle obeta možnost, da uspešno konkuriramo z ustreznimi izbranim programom. Seveda tudi doma moramo računati z racionalno proizvodnjo, s specializacijo, delitvijo dela, z vključevanjem zasebnikov v določene dejavnosti in podobno.

**Neško Podobnik**

## Posodobitev v prvem planu

Naša firma Alpina Cro na Hrvaškem, v kateri je Alpina Žiri večinski lastnik, kar uspešno deluje.

Potem, ko je konsolidirala poslovanje, poravnala dolgove do večinske firme in se ustrezno organizirala, postaja tudi poslovno uspešna.

O tem govori pomočnik direktorja Alpine Cro Stjepan Novoselec.

»Za razliko od drugih večjih podjetij smo res dobro organizirani in to je naša prednost.

V začetku smo se zlasti bali nelojalne konkurence, ko se je na hrvaškem trgu pojavila uvožena obutev, ne da bi za to bila plačana carina ali druge dajatve. K sreči so ljudje kar hitro spoznali sumljivo vrednost in kvaliteto tega blaga in začeli iskati kvalitetnejšo obutev. Tu pa mislim, da Alpina lahko ponudi zelo dobro kolekcijo, ki je povečini sprejemljiva za hrvaško tržišče. Mislim, da ima Alpina na Hrvaškem kar dober ugled. Prodajamo kar dobro, pri čemer smo precej odvisni od vremena. Maja smo prodajali dobro, v prvih dneh junija tudi, potem pa se je prodaja poslabšala. Tudi rolerje dobro prodajamo, čeprav je škoda, da nismo bili na tržišču nekoliko prej. Tako pa imajo prednost nekatere znamke, ki so se že uveljavile.

Sedaj je na nas, da nekoliko manjšo konkurenčnost drugih podjetij izkoristimo, da bomo mi še bolj uspešni. V zvezi s tem naj povem, da se dodobra pripravljamo na jesensko sezono in v skladu z novimi predpisi.

Tržna inšpekcija bo odslej prav vsakemu morala dati posebno do-

voljenje za uvoz, ki bo zelo temeljilo na kakovosti. Povečini smo se odločili za obutev iz pravega usnja, nekaj pa tudi iz plastike, v glavnem 60-70 % celotne kolekcije (oz. ponudbe Alpine).

Treba je vedeti, da je tržna sposobnost še vedno šibka, zato ne smemo biti malomarni.

Pred časom smo naročili določene količine desortirane obutve oz. take, kot jo prodaja industrijska prodajalna. Ugotovili pa smo, da je obutev, potem ko je plačana carina, predraga, poleg tega pa je problem, kje bi prodajali tako blago, da ne bi bilo preveč obremenjeno s stroški. Na velesejmu npr. kvadratni meter prostora stane 15 nemških mark.

V bližnji prihodnosti nameravamo predvsem vlagati v posodobitev poslovanja. Do novega leta bomo v prodajalnah postavili računalniške terminale. Precej bomo vložili v nakup aranžerskega materiala, pa tudi za vzdrževanje in adaptacije prodajaln nasploh.

N. P.

## Po petintridesetih letih velike težave

»V Varaždinu in okolici je gospodarska kriza zaradi vojne in drugih razlogov dobesedno prepolovila gospodarsko dejavnost,« je pripovedoval dolgoletni poslovodja v Varaždinu Mirko Ribič.

So pa tudi primeri, ko so celotne tovarne prenehale z delom ali pa deluje le tretjina proizvodnje. Tak primer je na primer Varteks, ki je nekdanji zaposloval preko 9.000 delavcev, sedaj jih komaj še 3.000.

Razume se, da na našem področju ni denarja in zato je tudi prodaja obutve mnogo slabša, kot je bila nekoč, ko je bila naša prodajalna med najuspešnejšimi med vsemi Alpinimi prodajalnami v nekdanji Jugoslaviji.

Ob že omenjenih težavah je treba vedeti, da je Slovenija, ki bo sedaj imela ugodnejše cene zaradi pridruženega članstva v Evropski uniji, od tu oddaljena le 18 km, Avstrija komaj 65 in Madžarska, kjer so zlasti tekstil in obutev zelo poceni, 36 km.

Kaj pomeni, če množica naših ljudi neprestano odhaja po nakupih na Madžarsko, si lahko mislite. Razlika v primerjavi s časi pred petintridesetimi leti je res velikanska. Posebno se spomnim, da sem nekoč po zvezah uspel, da smo pridobili te prostore in izselili tri stanovalce in neko prodajalno, da smo si res uredili ustrezno prodajalno, ki je sedaj postala prevelika in smo zato eno etažo oddali v najem.

Ker je postal nakup dobrih čevljev že »luksus«, se poskušamo znati, kot vemo in znamo. Sedaj prodajo skušamo povečati z ustreznim reklamiranjem Alpine kolekcije in s prodajo na obroke. Pa še pri tem so težave, saj mnogi ob nizkih plačah ne morejo priti do čekov na banki. V teh razmerah so seveda kupci vedno bolj zahtevni in vidijo še tako malenkostno napako. Res umetnost je biti danes trgovec!

Če se sedaj osredotočim na samo prodajo, bi lahko rekel, da bolje prodajamo modno žensko obutev, ker ni tako velike konkurence. Seveda prodamo bistveno manj kot nekdanj.

Še dobro, da je Alpina Cro kar v redu organizirana in da v nemo-gočih pogojih, kolikor je mogoče, najbolje organizira vsaj tiste pogoje poslovanja, ki so odvisni od nas samih.

Ob vseh težavah, ki jih imajo v Varaždinu, niso pozabili, da bodo jeseni praznovali 35-letnico obstoja prodajalne.

Poslovodja Mirko Ribič, ki ima največ zaslug za uspešnost te prodajalne v vseh letih, je izračunal, da so doslej prodali preko 1.200.000 parov obutve. To pa je že nekaj. Računajo, da bodo še prišli boljši časi, ko bo prodaja spet stekla, kot je pred vojno.

Nejko PODOBNIK

## Modna rubrika

### Torbice



Za torbice letošnje pomladi in poletja lahko rečemo, da so skupek vseh drobnih torbic iz prejšnjih desetletij. Torbice so majhne, elegantne, v mavrični paleti sončnih barv. Če nimate radi živih barv, si lahko privoščite tudi umirjene pastelne in rjave tone ter seveda večno črne in bele. Spet je modno, da se vzorec na torbici ujema z vzorcem oblačila in čevljev, seveda pa to sploh ni obvezno.

Lahko jih nosite čez ramo ali držite za majhen ročaj, izbirate pa lahko med najrazličnejšimi ponavadi pravokotnimi oblikami.

*ide*  
*Poljub*



## KADROVSKE NOVICE –

JUNIJ 1996

Mesec junij je za nami in lahko rečemo, da večje fluktuacije ni bilo, saj sta delovno nastopila le 2 delavca, z delom pa sta prav tako prenehala le 2 delavca.

### POROČILI SO SE:

V mesecu juniju 1996 je sklenil zakonsko zvezo sodelavec Zvone Kopač iz RPS modne obutve. Njemu in njegovi izvoljenki iskreno čestitamo in jima v zakonu želimo polno zdravja, sreče, razumevanja in zadovoljstva.

## Poleg toplih jedi še hladna malica

Prejšnji mesec sta kadrovska služba in vodstvo kuhinje izvedli anketo med zaposlenimi v Žireh. (razdelili smo 700 anket, vrnjenih je bilo kar 75 %). Želeli smo predvsem ugotoviti, kaj ljudje menijo o kakovosti malic in kakšne so njihove želje za naprej.

S tem v zvezi smo organizirali tudi degustacijo nove jedi, ki je doslej nismo imeli na jedilniku in bi jo, če bi bili ljudje za to, uvedli na reden jedilnik.

Kuhinja želi popestriti prehrano, zato bo že julija uvedla še en hladni obrok poleg toplega, tako da bodo ljudje lahko izbirali.

Iz rezultatov ankete je razvidno, da se ljudje povečini ogrevajo za ta način prehrane.

V prodajalni v Logatcu je po krajši prekinitvi ponovno pričela z delom Marija Sovan, pripravništvo pa je nastopil Boštjan Novak – inženir usnjarsko predelovalne tehnologije.

V finančno računovodskem sektorju je po zaključenem poročniškem dopustu z delovnim razmerjem prenehala Tadeja Jesenko, v skladišču končne obutve pa Toda Stojančič.

Irma DOLENEC

poslenih, poleg tega pa pripravimo kosila tudi za delavce, ki delajo poleg rednega delovnega časa še nadure.

O pogojih našega dela pa naj povem, da jih poskušamo izboljšati. Obnovili smo tla v jedilnici in delu kuhinje, letos pa dobili hladilno in zamrzovalno komoro, kar je za nas

velika pridobitev. Rabili pa bi še eno parno peč z nekoliko večjo zmogljivostjo. Slejkoprej ostane problem prenizek strop, kar poslabšuje pogoje za delo.

V kuhinji se bomo trudili, pričakujemo vaše predloge in sodelovanje – pa tudi razumevanje.

Andrej POLJANŠEK



Kolektiv naše kuhinje se trudi, da bi nam ustregel

### Nekaj rezultatov ankete o prehrani

Kar zadeva vprašanja, kako so ljudje zadovoljni z malico, jih je 235 izrazilo oceno povprečno, 136 odlično, nezadovoljnih pa je 5.

V zvezi z degustacijo (zelenjavni zrezek) jih je bilo 115 za to, da ga uvedemo v jedilnik, 106 pa jih ni bilo zato.

Za dva menija pa se je odločilo kar 307, 25 jih je bilo proti.

Za nadaljevanje degustacij se ogreva 188, 147 pa se jih za to ne zanima.

Ob tem, ko je večina z malicami zadovoljnih, je 50 vendarle izrazilo željo, da vampov ne bi več imeli, 45 pa, da bi z jedilnika črtali jetra.

Kar zadeva uvajanje novih jedi, jih je 106 za uvedbo več zelenjave in zelenjavnih juh, 25 pa dodatno še za sadje. Seveda je posamezniki so v anketi predlagali marsikaj zanimivega. Marsikaj od tega smo že upoštevali, kar ste gotovo opazili.

## Ferdinandu Seliharju v slovo

V mesecu juniju smo se za vedno poslovili od dolgoletnega upokojenca Alpine Ferdinanda Seliharja.

Ferdinand Selihar je bil rojen leta 1913 v Daruvarju in je kot poslovođa prodajalne Alpina Ljubljana I. z delom pričel avgusta leta 1953.

Znano je, da je bil med prvimi, ko se je organizirala maloprodajna mreža Alpine. Uspešno je sodeloval z vodstvom Alpine in vodstvom prodajne mreže ter bil dober poslovođa. Od leta 1957 do leta 1967 je bil poslovođa v prodajalni Ljubljana III., kasneje pa je zopet opravljal poslovođska dela v Ljubljani I. Po upokojitvi leta 1970, je



bil z Ferdinandom Seliharjem sicer vsakdanji stik prekinjen, vendar pa se ga vsa tedanja generacija, od vodij rajona, poslovođij in prodajalcev še vedno spominja.

Nekdanjega delavca Alpine in dolgoletnega upokojenca Alpine Ferdinanda Seliharja bomo vsi, ki smo ga poznali ali z njim kadarkoli sodelovali, ohranili v lepem in trajnem spominu.

## Ivanu Slabetu v slovo

V mesecu juniju nas je presenetila vest, da Ivana Slabeta ni več med vrstami upokojenecv Alpine.

Ivan Slabe je bil rojen leta 1926 na Cerkljanskem vrhu. Po končani osnovni šoli je obiskoval tečaj in si tako pridobil poklic kvalificiranega čevljarja. Z delom v Alpini je pričel oktobra leta 1952. Najprej je delal na raznih kvalificiranih delih v montaži, leta 1967 je uspešno opravil strokovni izpit za visokokvalificiranega izdelovalca spodnjih delov obutve. Z leti si je pridobil mnogo izkušenj v čevljarstvu; od leta 1970 dalje je opravljal delo mojstra v montaži.



Po upokojitvi – leta 1984 – čevljarstva znanja in izkušenj ni obesil na klin, ampak je doma pridno čevljaril še naprej. Tako ga je tudi nenadna smrt prekinila sredi dela in za vedno je utihnilo njegovo čevljarstvo klavir.

Ivana Slabeta se bomo vsi spominjali kot dobrega in vestnega delavca in ga bomo ohranili v trajnem spominu.



Akademski slikar Stane Kosmač je ocenil slikarsko delo Jožeta Primožiča

## Zares pravi »naivec«

Tako pravijo Jožetu Primožiču, ki je letos marca dopolnil 90 let in še vedno slika.

Naziv »zares pravi naivec« si je prislužil s skromnimi ambicijami, da bi s slikami kaj zaslužil in z izbiro motivov, pri katerih tudi ni posebno izbirčen. Naslika tisto, kar se mu zdi ali tudi kar mu kdo naroči, včasih tudi kaj prekopira. V zvezi s tem je zanimiva anekdota o sliki Kopalka, znanega Jožeta Peterne-lja-Mausarja, za katero je le-ta dobil svetovno priznanje na veliki razstavi v Bolgariji. Jože Primožič namreč vsak teden obišče Jožeta Peterne-lja in ta slika mu je bila, radoživemu kot je, tako všeč, da jo je naslikal tudi sam in pokazal novinarjem. Tem se je zdela zanimiva, kar »mimo pa so šli«, ko so malo za tem obiskali Mausarja in so tudi pri njem videli (sicer original) tako sliko, češ: »Mlajši je tudi tu kopiral starejšega, ha!«

No, zdaj pa k razstavi, ki so jo pripravili v galeriji Stare šole.

Čeprav se je slikar bal, da ne bo ljudi, se je zbralo kar veliko ljubiteljev ljudskega slikarstva, poznavalcev, pa tudi čisto navadnih radovednežev. Razstavo sta odprla akademski slikar Stane Kosmač in prof. Miha Naglič, v kulturnem programu pa je zapel Moški pevski zbor Alpine.

Kar zanimivo si je bilo ogledati Jožetove slike, ki marsikoga spominjajo na preteklost, drugega pa vsaj razveselijo.

Ni kaj, v teh letih ohraniti tako ustvarjalno radovednost, je vsega spoštovanja vredno dejstvo.

Preden pa karkoli sodite še o umetniški vrednosti del, si raje oglejte razstavo, ki bo ob vikendih odprta še do konca meseca julija.

**Nejko PODOBNIK**

## Koncert, ki navduši

Približno takole bi se glasila enotna ocena koncerta Kvarteta kljunastih flavt AIR, ki je bil v nedeljo, 23. junija, v cerkvi sv. Ane na Ledinici.

Razveseljivo je, da se je ta po nastopanju mlada glasbena skupina uveljavila tako hitro. Prav gotovo tudi zaradi precejšnje izkušenosti in profesionalnosti članov, ki jo sestavljajo Nina Kokalj, Borut Bogataj, Andrej Žakelj in Dušan Mlakar.

Lepa poživitev so bili plesalci Blejskega plesnega studia in fanfare pihalnega orkestra iz Lesc.

Če prav pomislimo, je bila ta prireditev, ob ponesrečeni (zaradi

vremena) Žirovski noči, prava in dostojna proslava Dneva samostojnosti v Žireh. Tega so se nekako zavedali tako nastopajoči kakor tudi navdušeni poslušalci.

Lahko rečemo, da so k prijetnemu vzdušju pripomogle tako plamenice in sveče ob poti do že tako romantične cerkvice kot plesalci v srednjeveških nošah, ki so morda manj izpolnjeni, pa toliko bolj zanimivi. Tudi špalir, ki so ga postavili obiskovalcem, je bil ob slovesnih fanfarah ustrezna duhovna priprava na lepo doživetje. Drobni spodrsiljaji ob tem kar zbledijo.

**N. P.**

## Največji uspehi žirovskih učencev

Tudi v letošnjem letu so naši učenci dosegli odmevne uspehe na različnih področjih. Naj jih na kratko naštejemo:

Matematika: Zlato Vegovo priznanje učenka Maja Kogovšek; mentor Stojanka Samardžija

Računalništvo: 5. do 6. mesto: Boštjan Novak, 5. b, 8. mesto: Andraž Kopač, 4. b

Novinarski krožek: 2. mesto: ob spremljanju ŠKL; mentor Barbara Peterne-l

Foto in video skupina: 3. in 2. mesto ob spremljanju ŠKL; mentor Marjan Kočev

Čebelarji: 7. do 9. mesto: starejša skupina, 11. do 15. mesto: mlajša skupina; mentor Tonči Beovič

Pionirski košarkarski festival, starejše deklice: 4. mesto v državi; mentor Polona Maček; starejše deklice so se uspele prebiti do polfinala.

Pionirski košarkarski festival, mlajše deklice: 4. mesto v državi; mentor Marja Istenič in pomočnica Adelina Poljanšek. Mlajše deklice so se prav tako uspele prebiti do polfinala.

Šolska košarkarska liga, starejši dečki in starejše deklice: 5. do 6. mesto v državi; mentorja Polona Maček in Bogdan Erzenožnik.

Plesna navijaška skupina bombe: 1. mesto v državi; mentor Mina Kavčič; skupina je bila osnovana kot samostojna plesna skupina in kot navijaška skupina pri tekmah šolske košarkarske lige, ki je to leto prvič potekala v naši državi.

Akrobatska skupina paglavci: 2. mesto v državi; mentor David Pagon; skupina goji akrobatske prvine in nastopa samostojno ter na tekmah šolske košarkarske lige.

Kros: 3. mesto Miha Vehar, 7. r., 8. mesto Živa Kosmač, 8. r.

600 m tek: 3. mesto Miha Vehar, 7. r.; mentor Borut Malavašič

Judo starejši dečki: 1. mesto: Emil Padovac, 3. mesto: Milan Herega; mentor Milan Jereb; mlajši dečki: 1. mesto Sašo Jereb; mentor Milan Jereb

Smučarski skoki: ekipni državni prvaki dečki do 11 let: Tadej Vegelj, Jaka Oblak, Gašper Mlinar, Jernej Kumer; mentor Sebastijan Jereb.

Poleg tega so bili naši učenci uspešni tudi na medobčinskih in regijskih tekmovanjih: kemiji, angleščini, nemščini, matematiki, računalništvu, fiziki in ostalih dejavnostih. Tudi tu je treba omeniti pomembno vlogo mentorjev: Irene Žakelj, Lili Justin, Stojanke Samardžija, Branka Filipiča in drugih.

**Slobodan POLJANŠEK**

## Primož Kopač prenehal

Po uspešni sezoni 1995/96, ko so skakalci SSK Alpine zopet zasedli 4. mesto v skupni razvrstitvi slovenskega pokala (za Triglavom, Ilirijo in Tržičem) v smučarskih skokih in 2. mesto (za Triglavom) v nordijski kombinaciji, so v vseh kategorijah uspešno nastopili na pomladanskih tekmovanjih (Tržič, Kranj, Ljubljana in Velenje) na skakalnicah, pokritih s plastično oblogo.

Najboljše uvrstitve:

dečki do 9 let: Goran Gligorevič 3. mesto – Kranj; dečki do 11 let: Jaka Oblak 2. mesto – Mostec, 2. mesto – Žirovnica

dečki do 13 let: Robi Klemenčič 3. mesto – Kranj; dečki do 15 let: Miha Albreht 2. mesto – Tržič, 1. mesto – Velenje

mladinci do 16 let: Miha Albreht 1. mesto – Kranj

mladinci do 18. let: Davorin Stanonik 12. mesto – Tržič

člani: Primož Kopač 5. mesto – Mostec, 6. mesto – Velenje – rudarska svetilka, 5. mesto – Velenje – challenger Nordijske kombinacije: Gašper Poljanšek 4. mesto – Tržič

Po sezoni 1995/96 se je na letni konferenci SSK Alpine in na tekmovanju v Kranju poslovil od reprezentance in od resnega treninga do danes najuspešnejši tekmovalac našega kluba Primož Kopač. Skakal bo sicer še za klub in v svoje zadovoljstvo.

Na njegovi športni poti z vzponi in padci izstopa članstvo v olimpijski reprezentanci Slovenije, s 24. mestom na 90-metrski skakalnici in 6. mestom slovenske ekipe.

Upravni odbor se mu je zahvalil s spominskim darilom.

V klubu poteka akcija za sanacijo plazu na 50-metrski skakalnici, ureditev okolice in izteka. Ureditev je nujna za izboljšanje pogojev pri treningih skakalcev (telesna priprava, specialna priprava in tehnična na skakalnici). Ob uspešni sanaciji plazu bomo zgradili 38-metrsko skakalnico, ki jo bomo prekrili s plastično oblogo.

**Janez POLJANŠEK**