

Poslovni rezultati bi lahko bili še boljši

V začetku poslovnega leta vsakič pregledamo tudi poslovanje v preteklem letu.

Za leto 1992 lahko ugotovljamo naslednje: v proizvodnji smo izdelali 1.905.000 parov čevljev, to je 8% več kot leto prej in ravno toliko, kot smo planirali. Od tega smo največ izdelali tekaških čevljev, to je 246.000 parov, smučarskih čevljev smo izdelali 159.000 parov, medtem ko smo ženskih škornjev izdelali 147.000 parov, sandal pa 127.000 parov.

S kakovostjo izdelane obutve ne moremo biti povsem zadovoljni, saj je bilo izmeta 1,59%, pri čemer smo kot dovoljen škart predvidili 1,3% izdelane obutve.

Večino obutve, kar blizu 80%, smo izvozili na Zahodna tržišča, sicer pa po posameznih trgih naslednje količine: v maloprodajni mreži smo prodali 226.000 parov Alpine obutve in 136.000 parov dokupljene obutve, skupaj 263.000 parov. Preko grosistične prodaje smo prodali skoraj 120.000 parov, izvozili pa smo 1.539.000 parov, skupaj približno 2 milijona parov obutve.

Kljub razmeram v dobri prodaji so se zaloge kljub temu nekoliko povečale.

Kot že rečeno smo močni izvozniki, to pa po svoje vpliva na naš končni izid. Če pogledamo samo nekaj števil; celotni prihodek, dosežen v letu 1992 znaša 3,6 milijarde tolarjev, odhodkov oz. stroškov smo imeli za 3 milijarde 599 milijonov, tako da dobička ni.

Morda ob tem še kratek komentar: to so le nekateri suhoparni podatki, ki prav malo povedo o naši notranji organizaciji, o naši poslovni uspešnosti, vendar pa so dovolj zgovorni in pričajo o tem, da smo kljub velikim izgubam, ki smo jih imeli zaradi izgube tržišča (izgube prejšnjega dela malopro-

dajne mreže, izgube vzhodnega tržišča in pa splošne recesije v svetu), sposobni preživeti. Ne moremo pa govoriti o kakršnem koli dobičku.

Gledano v celoti, smo s tem precej izgubili, vendar moramo v preostalih možnostih iskati perspektivo za našo nadaljnjo rast, za smotrno poslovanje in za uspehe, ki jih bomo lahko dosegli, če bomo pri tem dovolj strokovni in dovolj dosledni.

Ne glede na zunanji okvir, torej pogoje, ki jih bo omogočila država, razmere v svetu in pa nova zakonodaja, bomo morali predvsem stremeti za tem, da bomo svoje

delo dobro načrtovali. Najprej moramo oblikovati konkurenčen poslovni program z ustreznimi kolekcijami, v okviru naših možnosti. Pomembno je, da bomo poiskali perspektivna tržišča in ohranili že osvojene in utrte prodajne poti. Izredno važno je, da bomo delo dobro organizirali, da bomo sposobni sprejeta naročila izdelati v roku in kakovostno in ne s prevelikimi stroški, da bodo cene sprejemljive. To so osnovni pogoji za uspeh, ki si ga želimo.

po podatkih o poslovanju v preteklem letu

Japonska je svojstvena dežela, ki pa nam daje veliko možnosti

Da, zares. Japonska ima svoje posebnosti. Tu živijo sicer skromno, življenjski standard ni visok, življenje je drago. Vseposvod je opaziti še veliko režije, veliko je sestankov in dogovarjanj, kjer sodeluje veliko strokovnjakov,

posebno mladih. V podjetjih je opaziti visoko hierarhijo vodenja, višjo kot pri nas, ljudje pa pridno delajo. Tisto pravo delo se začne pri vodjih oddelkov in obratov, v katerih je proizvodnja zelo dobro organizirana.

Nadaljevanje na 2. strani



Tone Kavčič s kolekcijo smučarskih čevljev



Današnji komentar je namenjen vsem sodelavcem v ustvarjanju poslovnih rezultatov v preteklem letu.

Za razliko od skupnega rezultata, ki ga je dosegla Alpina, je seveda nujno, da vsak zase pomisli, koliko je prispeval k temu, naj bo v dobrem ali slabem.

Pregled rezultatov poslovanja tako ne bi smelo biti le tehnično finančno vprašanje, temveč tudi moralno vprašanje, ki bi si ga moral zastaviti vsak: sem prispeval toliko, kot me plačajo, ali morda manj ali več?

Verjetno se pri tem vsak zase spomni, s kakšnimi težavami se je ukvarjal oz. razmišljal, s kakšnimi se bo moral.

Praktik se včasih nasmehe, ko govorimo o strategiji ali preventivi, češ: vsakdanjost je nekaj drugega kot vizije.

Pa vendar: ali mora biti naše poslovanje in delo vedno le »reševanje vozičla, ki sili čez rob ceste«, namesto da bi prej predvideli »kakšna bo pot in kaj nas na tej poti čaka«, da bi se vnaprej izognili večjim težavam.

Pa ja ne boste rekli, da ničesar ne morete predvideti!

N. P.



DOGOVARJAMO SE - DOGOVORILI SMO SE



Po ISPO sejmu zmerni optimizem

»Letošnji ISPO sejem je bil eden boljših,« je povedal Jure Orešnik, ki je na področju komercialne športne obutve zadolžen za prodajo v Severno Ameriko in druge prekomorske dežele.

»Če ocenjujemo odmeve, ki smo jih slišali in videli na sejmu, bi lahko rekli, da prevladuje zmerni optimizem, torej so naše možnosti lahko precejšnje, če bomo primerno ukrepali. Sam sem sicer zadolžen za področje prodaje športne obutve na ameriško in kanadsko tržišče in za prodajo v druge prekomorske dežele. Če govorimo za ZDA in Kanado, lahko rečem, da so naši partnerji sezono zaključili z normalnimi rezultati, blago je v prodajalnih in ne več v skladiščih. To je dobro, ker računamo lahko na večja naročila, posebno še, ker so kolekcije vspevso dobro sprejete in to moramo izkoristiti.

»Morda bi omenili še trge južne poloble, o katerih včasih govorimo kot o naših možnostih, da bi proizvajali določeno vrsto obutve preko vsega leta, mislim pa, da to ni možno, ker je tržišče enostavno premajhno. Gre namreč za tržišče, kjer je bolj



Kako prodajamo in kakšni so načrti na športnem programu, so pripovedovali: Boris Markelj, Helena Kavčič in Jure Orešnik

pomembno, da smo prisotni, sicer pa zaenkrat to področje ne prinaša kakšnih večjih dohodkov,« je še povedal Jure Orešnik.

Helena Kavčič pa je povedala: »Srednja Evropa, kjer prodajam športno obutev, je vsa v recesiji. Ko pričakujemo naročila, se moramo tega zavedati. Ni problem le v tem, ali je obutev šla iz skladišča, pomembno je tudi, koliko blaga je ostalo po trgovinah, od česar bo odvisno,

kakšna bodo naročila. Drug problem je tudi v tem, ker distributerji zelo težko izterjajo denar od kupcev, ker leti spet niso tako dobro prodajali, ker ni bilo snega. Na novo poskušamo organizirati prodajo v Švici, kjer praktično nismo prodajali od tedaj, ko smo sodelovali s Heierlingom. Sicer pa prodajamo veliko v Skandinaviji, kjer je naše pomembno tržišče; pri tem moramo omeniti, da je v hudih zagatah

Finska, ki je veliko poslovala s Sovjetsko zvezo; da je v nekoliko boljšem položaju Švedska in da zelo dobro deluje naša prodaja na Norveškem, kjer je naš delež tekaške obutve kar 40%. Omenila pa bi še naslednje: kjerkoli bomo prodajali in karkoli bomo poslovali, tisti, ki danes le za trenutek »zaspil«, ga lahko prehitijo konkurenca, ki je vedno hujša.

»Hiti počasi« je eno izmed gesel, ki se ga držimo,« je povedal vodja komercialne športne obutve Boris Markelj.

»Velja za vzhodno Evropo, kjer se vsaka država zase bori in se prilagaja evropskim razmeram. Mislim, da so tu možnosti naše prodaje, zlasti če omenim Češko in Poljsko. Prav gotovo pa je tu določen riziko, predvsem v tem, koliko bomo investirali v tržišče in kakšni bodo rezultati na podlagi tega. Res pa je, da že imamo dobre kontakte in upamo, da bo to prineslo tudi dober poslovni rezultat, posebno če bomo s temi stiki nadaljevali in jih poglabljali.«

N. P.

(Nadaljevanje s 1. strani)

JAPONSKA JE SVOJSTVENA DEŽELA...

Kljub visoki hierarhiji vodenja je čutiti pobudo od spodaj, kjer zlasti sodeluje veliko mladih, ki jim je to edina možnost za napredovanje in uveljavljanje v življenju. Na drugi strani človek opazi, da manjka ljudem nekaj fantazije, včasih logičnega mišljenja in gledanja na stvari, ki se dogajajo.

To je dežela, kjer smuča 15 milijonov smučarjev in ki letno kupijo okrog 2,2 milijona parov smučarskih čevljev. Od tega jih milijon parov naredijo doma na Japonskem, milijon in dvesto tisoč pa jih uvozijo. Midva z direktorjem sva se gibala v poslovnih krogih, kjer Alpi no poznajo in poznajo tudi naš produkt. Lahko povem, da ga tu prodajajo na istih policah kot druge, najboljše čevlje iz

Zahoda, nikakor pa ne v nekem kotu.

Na Japonskem sodelujemo z dvema partnerjema: z Dai-ichi-Shoji prodajamo pod lastno blagovno znamko in le ta prodaja letno okrog 10.000 parov tekaških in 10.000 parov smučarskih čevljev. Mislim, da je potencial, da so možnosti prodaje naše obutve na Japonskem pri tem bistveno večje, prav tako bistveno večje možnosti za prodajo ima že omenjeni poslovni partner. Naj tu omenim, da prihaja do razkoraka, ki nam zmanjšuje konkurenčnost. Gre za to, da je treba za uvoz naših čevljev na Japonskem plačati 27,5% carino, kar prav gotovo vpliva na našo konkurenčnost. Prepričan sem, da bo ob odpravi te carine (o čemer se sedaj še šušlja) naša firma imela velike možnosti za prodajo na tem

tržišču, posebno v razredih, kjer smo drugod najmočnejši.

Druga firma je firma Hanson, s katero sodelujemo že od tedaj, ko je leta prodajala čevlje z vstopom zadaj. To je približno dve leti nazaj. Ko so se gibanja na trgu obrnila in ni bilo več povpraševanja za obutev z vstopom zadaj, je firma Hanson iskala partnerja, ki bi za ustrezno ceno izdeloval čevlje na preklap in bi imel izkušnje s tovrstno produkcijo. Lahko se pohvalimo, da sedaj strokovnjake te firme že učimo, kako se dela tovrstni smučarski čevlji. Za to firmo smo pripravili sedaj že drugo kolekcijo v istem cenovnem razredu, kot doslej, vendar sta obe naročili zelo majhni, okroglo 5.000 parov. Mislim, da je mogoče s primernim sodelovanjem to popraviti, saj so možnosti

veliko večje. Če že govorimo o perspektivi, lahko poudarim še to, da smučarji na Japonskem dosti hitreje menjavajo opremo. Neki podatki kažejo, da smučarji povprečno zamenjajo svojo opremo v treh letih, na Zahodu pa v petih do šestih letih. V teh razmerah se mi zdi pomembno, da kot Alpina znamo prisluhniti Japonski, da se prilagodimo njihovim potrebam in željam, tako po funkcionalnosti, kot po designu, barvah, oblikah, inovativnosti funkcij, kar na Japonskem zelo cenijo. Zato pa so potrebni pogostejši kontakti s poslovnimi partnerji in eventuelno sodelovanje posameznih partnerjev na Japonskem pri oblikovanju kolekcije in na sestankih dvakrat do trikrat letno. Dejstvo, da se lahko kosamo, moramo izkoristiti.

Tone Kavčič



Aktualni intervju

Vtisi z ISPO 93

Sedaj moramo predstavljeno še uresničiti



Tehnolog Emil Filipič

Münchenski ISPO je največji sejem v Evropi, na katerem razstavljajo opremo, oblačila in obutev za šport in rekreacijo proizvajalci z vsega sveta. Od 25. do 28. februarja, kolikor je trajal sejem, je bila s svojim razstavnim prostorom tu tudi Alpina. To je namreč enkratna prilika, da predstavimo našo novo smučarsko in tekaško kolekcijo, hkrati pa pregledamo, kaj ponuja kupcem naša konkurenca.

Naj povem, da letos kaj bistveno novega, vsaj kar zadeva tekaško obutev, nismo videli. Zdi se, da modeli ostajajo tehnično in tehnološko podobni kot v prejšnji sezoni. Vse bolj pomemben dejavnik pa postaja oblikovanje in zunanji izgled. Tako so tekmovalni čevlji in čevlji višjega cenovnega razreda dokaj raznobarvni (violičasta, rumena, zelena, bela...), medtem ko nižji cenovni razred ostaja v tradicionalnih barvah (indigo, siva, črna, bela), poživljen največkrat z eno ali dvobarvnim tiskom.

Če se torej primerjamo s konkurenco, lahko rečemo, da Alpina drži korak s svetom in celo izstopa z novim modelom Neo Gaiter, ki z nepren materialom zagotavlja toploto, dokaj optimalen oprijem v gležnju in nepre-

močljivost. Res pa je tudi, da je naša tekaška kolekcija (v primerjavi z ostalimi) dokaj široka, če ne celo preširoka. In še nekaj si moramo priznati: čevlji nižjega in srednjega cenovnega razreda naše konkurence so večkrat bolj »preštudirani« kot naši in tako zagotavljajo boljši izkoristek materiala in cenejšo izdelavo.

Na koncu naj se ustavim še pri proizvajalcih športnih copat, ki so letos ponudili kar nekaj novosti, verjetno kot poskus pridobivanja novih kupcev, saj je trg močno zasičen s temi artikli. Omenil bi samo Adidas in dve njegovi novosti: copate za tek s podplati, katerih mehko oz. prožnost hodne površine lahko reguliramo sami s pomočjo zraka in pa košarkarske copate z notranjim čevljem — kot pri smučarskih obutvi.

Mislím, da se je Alpina na sejmu ISPO kar lepo predstavila; od nas samih pa je sedaj odvisno, kako in na kakšen način bomo svetu znali prodati naše ime in izdelke.

Emil Filipič



Pogovarjamo se s študentko 4. letnika Akademije za likovno umetnost in našo štipendistko Andrejo Vodnik iz Škofje Loke.

Delo-življenje:
V zadnjem času ste sodelovali na Sejmu mode v Ljubljani, pa tudi v nekaterih drugih projektih. Kako ocenjujete kolekcijo, ki jo je letos predstavila Alpina?

Andreja Vodnik:
Mislim, da je sama zasnova kolekcije kar dobra. Dodatkov je preveč in razbijajo čiste linije. Včasih modeli tudi niso natančno izdelani. Materiali so sicer prvovrstni in vprašanje je, če to (glede na modele) kupci tudi vedno pričakujejo.

Upoštevati moramo znanje

Delo-življenje:
Po študiju boste v Alpini delali kot oblikovalka. Kako si zamišljate svoje delo?

Andreja Vodnik:
Kolekcija je zahtevna naloga, ki zahteva timsko delo, za katerega se zelo zavzemam. Pri tem pa seveda računam, da bodo moje delo in predlogi upoštevani oz. se bomo dogovorili, ko bo treba določene modele popravljati. Na vsak način pa mora biti odgovornost določena in ne moremo se zanašati drug na drugega. Včasih imam občutek, da nekateri ne priznajo znanja mlajšim in manj izkušenim. Mislim pa, da imamo mladi kar dosti energije in upam, da ne bomo imeli preveč težav.

Delo življenje:
Govorite o uveljavitvi novega znanja in oblikovalci vsaj deloma sodite v to zvrst. Kako pa ocenjujete sam proces dela.

Andreja Vodnik:
Omejila bi se na to, da bi opozorila, da je od ideje do končne priprave proizvodnje modelov treba imeti čas, da stvari res dobro dodelamo in preizkusimo. Mislim, da lahko dobro zasnovano delo — od ideje dalje, zelo veliko vpliva tudi na kakovost.

Delo-življenje:
Včasih pravimo, da na dobro delo veliko vpliva tudi ustrezna stimulacija?

Andreja Vodnik:
Prva stimulacija je, če človek lahko dela tisto, kar zna in da njegovo delo upošteva jo.

Mislím, da bi se delo moralo odvijati na relaciji tim — projekt — stroški. Tudi stimulacije so tu pomemben dejavnik. Vse pa mora biti urejeno tako, da je v dobro Alpino pa tudi posameznikom.

Nejko PODOBNIK

mi vam vi nam

Organizacija:

Ko naletimo na težave, poiščimo vzroke in jih odpravljajmo. Morda drugič podobnih težav ne bo več.

Organizacija:

Ko se lotevate organizacije, pomislite najprej, kaj vse sodi na to področje, da ne boste česa zanemarili. Oskrbite si »plonk listek«; tega vam ne bo nihče štel v zlo.

Kadri:

Če ste še tako dober strokovnjak, veljate za slabega, če vaš program (ali skupina) ni bil uspešen.

Kadri:

Ste kdaj pomislili, da so morebiti med vašimi so(delavci) nekateri slabi tudi zaradi vašega neustreznega ravnanja.

Denar:

Kaj je bolje: povedati, da imamo težave, da bi nas okolje razumelo, ali zamolčati probleme, da ohranimo zaupanje?

Denar:

Zaključni račun ni pomemben; važno je, da na podlagi rezultatov izboljšamo poslovanje.

Uredništvo



KAKO USTVARJAMO



Po Hrvaški in Sloveniji

»Če bi to leto zaključili tako kot smo preteklo, bi bili lahko kar zadovoljni.« je ugotovil namestnik direktorja Alpine Cro, to je naše firme na Hrvaškem, Stjepan Novoselec.

»Padec osebnih dohodkov na Hrvaškem, čemur botruje niz okoliščin, v katerih se je znašla Hrvaška, vpliva na prodajo, ki se je bistveno poslabšala, saj prodamo letno le okoli 200.000 parov obutve, kar je tretjina do četrtina tistih količin obutve, ki smo jih prodali pred vojno.

Za osvetlitev razmer je mogoče dobro, da nekoliko opišem razmere tukaj predvsem zato, da bi spoznali, kaj kroji naše poslovanje. Glede na to, da je še vedno vojna in imamo hkrati stotine tisočev beguncev, inflacija je visoka in še vedno raste. Zaradi omenjenega budžet potrebuje veliko denarja. Prav tako je organizacija dela (koordinacija) zaradi vojne veliko težja. Kljub temu mislim, da bi to zmogli, če se bodo druge razmere popravile.

Trenutno se borimo za preživetje in za to, da obdržimo tržišče. Blago kupujemo čim bolj mogoče sproti, ker ne vemo, kako ga bomo prodajali. Veliko večino blaga dobimo iz Alpine Žiri, ki nam omogoča tudi nekoliko bolj ugodne pogoje plačil. Običajni pogoji plačil so od 30 do 45 dni. Če vemo, da blago prodamo najprej v treh mesecih, si lahko zamislite, v kakšen razkorak prihajamo zaradi počasnega obrata kapitala. Moram reči, da Alpina Žiri razume naše težave in nam pri tem pomaga. Ko govorimo o preživetju, poskušamo čim bolj racionalizirati poslovanje, med drugimi tudi ukinjamo nerentabilne prodajalne. Kot veste, je Vukovar porušen, prodajalno v Vinkovcih smo že zaprli, prav tako Zagreb V., prodajalni v Osijeku (2) in v Novem Marofu pa bomo zaprli v kratkem.

Prodajo samo pa poskušamo pospeševati, med drugim z 20 do 30% popustom za takojšnje plačilo v gotovini.

Drago Četojevič, eden najvidnejših poslovodij v Alpini Cro, pa je položaj ocenil takole: »Poleg tega, kar je povedal že namestnik direktorja in s čemer se strinjam, bi povedal še tole: »Hrvaško tržišče je zaradi znanih razlogov nekoliko izolirano od ostalega sveta, saj nihče ne preveč tvegati, poslovanje na tem območju pa je rizično. Prav zaradi tega ne moramo uvažati, čeprav bi lahko z nekaterimi izbranimi artikli naredili večji promet. Partnerji, s katerimi posluujemo pa nam postavljajo težke plačilne pogoje, z roki plačil od 30 do 45 dni ali devizno klavzulo.

Mi se prav tako poskušamo s cenami prilagajati (inflaciji) in temu ustrezno vsake pol meseca popravljamo cene. To ne delajo vsi na Hrvaškem, ki prodajajo

čevlje, kar jim na eni strani omogoča boljšo prodajo (starih zalog), na drugi strani pa je vprašanje, kam jih bo to pripeljalo, saj je novo blago treba nabavljati.

V takih razmerah, »ko se boriš pod ledom«, je zelo drugačno sodelovanje z Alpino Žiri, ki nam omogoča nekoliko ugodnejše plačilne pogoje (60 dni). Tako sedaj čakamo, da se bodo vojne in politične razmere umirile, da bo začelo gospodarstvo oživljati. Kljub vsemu smo optimisti, saj nam drugega ne preostane.

Najprej smo v mali prodajalni v Novem Marofu ugotovili, da ljudje naše modele z veseljem ogledujejo le dokler se ne zagledajo v cene (že pred izlozbo prodajalne). Zlasti pogumnejši mlajši ljudje se lotijo pomerjanja, potem pa se poslovijo z glasnim razmišljanjem, da bo morda oče prispeval za nakup »modnega hita« za mlade.

Kar krepka streznitev za nas, ki nismo poznavalci hrvaških razmer, je pomenil obisk v lepi in prostorni prodajalni v Varaždinu, kjer se enajst ljudi bori (kot v drugih prodajalnah) za preživetje v prostorih, kjer je nekdanj vrvelo ljudi, »in nam je bilo vroče«, kot pravijo, se sedaj v treh etažah te prodajalne le tu in tam pokaže kak zainteresirani, ki pogosto obupa, ko se zave, kako dragi so čevlji v primerjavi z njegovo plačo.

»Obupan sem in ne vidim pravega izhoda«, zatrjuje izkušeni poslovodja Mirko Ribič.

»Ne morem se sprijazniti z dejstvom, da smo bolj varuhi blaga kot prodajalci. Vse kar imam, sem si doslej ustvaril v Alpini. V tej prodajalni smo od leta 1958, ko je bila prodajalna odprta, prodali preko 1.140.000 parov.

To pa kar se sedaj dogaja, pomeni za nas tragedijo. Jezni smo sami nase in z živci smo na koncu.

Najhuje pa je to, da ne vidimo pravega izhoda; upamo le, da bo počasi (če se bo vojna nehala in ne bo toliko stroškov za vojskovanje), prišlo do oživljanja gospodarstva. S tem pa se bodo izboljšale razmere tudi za našo prodajo.

Na Ptuj, kjer je bila naša naslednja postaja, so razmere vidno drugačne kot na Hrvaškem. Čeprav kupcev ni veliko, vendarle prihajajo in kot pravi poslovodkinja Hedvika Primožič: »Nekako prodajamo. Najprej bi povedala, da k nam ne prihajajo več kupci iz Varaždina, Čakovca in drugih krajev, ki so bili včasih naši redni gostje. Razmere so se precej spremenile in moram reči, da pri nas sedaj prevladujejo mladi kupci, ker imamo tudi tako ponudbo. Je pa za našo prodajalno značilno, da poleg kupcev iz mesta, prihajajo k nam kupci s podeželja. Prodajalna kot so Kranj, Celje in Ptuj so

pač take, da moramo računati tudi na precejšen del kmečkega prebivalstva in starejše. Zelo narobe je, če nimamo ustreznega blaga. Še posebno, ker je konkurenca grozna, saj je na Ptuj po leg mnogih prodajal družbenih firm, še veliko zasebnih, ki poslujejo z nižjimi stroški in so zato še toliko bolj konkurenčne. Moram reči, da imamo kar dobro ponudbo, lepe modele, katere ponudimo različnim kupcem. Prav sedaj so običajno »mrtvi meseci«, ko je prodaja najslabša; pripravljeni smo že za prodajo pomladanske obutve, ki je po večini že v prodajalni.

Odgovornim bi še priporočila, da bi analizirali sortiment naše obutve, v katerem je preveč velikih števil.

Kakšnih drugih težav ni, če pa nastopajo, pričakujemo tudi pomoč odgovornih v maloprodajni mreži, »je zaključila svojo oceno poslovodkinja.

V Slovenski Bistrici v Trgovskem podjetju Planika deluje tudi prodajalna Jelen, ki v konsignaciji prodaja tudi našo obutev. V odsotnosti poslovodkinje

je razmere tu ocenila prodajalka Dragica Brumec, ki v tej prodajalni čevljev dela že dvajset let: »Moram reči, da je kar razgibano; po eni strani se privajamo Alpinemu obratunu (je hudo mušno povedala), po drugi strani pa je prodaja kar dobra. Z Alpino ekskluzivno sodelujemo od marca lanskega leta.

Mislim, da imamo kar dobro ponudbo, še posebno ženske obutve. Občutiti je manjšo kupno moč, vendar se vseeno nekako nabere. Pomembno je, da znamo kupcem tudi svetovati, kar nam omogočajo izkušnje in poznavanje materialov. Sicer pa mora vsaka obutev imeti deklaracijo...

Povedala bi še, da je Alpinina kolekcija predvsem grajena na italijanskih kopitih, ki so ožja; potrebovali pa bi tudi obutev z večjimi širinami za nekatere naše kupce. Cene, mislim, so sprejemljive. Skratka, sedaj si le želimo, da bi delale dober promet, saj sta navsezadnje od tega odvisni najini plači.

N. P.



Takole so naši prodajalci v Travniku zaščitili prodajalno



Takole je izgledal naš paviljon na letošnjem Sejmu mode v Ljubljani



Kako dvigniti raven kakovosti

V razgovoru so sodelovali: Albin Šifrar, Bernard Jesenko, Franc Mlakar, Anica Kavčič, Janko Demšar, Marjan Špeh in Polona Žakelj. Razgovor je vodil Nejo Podobnik.

Delo-življenje:

Kako ocenjujete sedanjí nivo kakovosti v Alpini s poudarkom na produkciji?

Albin Šifrar:

Vsekakor v sami Alpini kakovost ni na najvišji ravni. Če pa se že pogovarjamo o kakovosti,

To seveda ni enostavna naloga in zahteva raziskavo tržišča, glede tega, kaj kupec pričakuje in koliko je pripravljen plačati oziroma kakšne pogoje nudi konkurenca.



Mislim, da je pomembno še enkrat poudariti dejstvo, da nikoli ne moremo biti povsem brez napak, lahko pa dosežemo, da bodo kupci z nami zadovoljni. Pri tem moramo poznati njihove potrebe in zahteve in vložiti ravno prav tako v materiale in delo (kvaliteta in stroški).

Kar zadeva sistem kontrole kvalitete, pa bi bil po mojem mnenju najboljši integralni sistem, ki bi upošteval večstranskost kakovosti, kar se je drugje že pokazalo kot dobro.

Nasplošno pa mislim, da v naši tovarni nimamo ustreznega odnosa do kakovosti; o tem bi se morali najprej dogovoriti že v najvišjem vrhu, tako za strategijo na tem področju, kakor tudi za ustrezno vrednotenje kakovosti in tudi slabše kakovosti v podjetju.



Franc Mlakar:

Ko govorimo o nabavi, bi najprej povedal, da imajo vsi referenti v nabavi raje premalo časa kot preveč. Prav to namreč vpliva tudi na kvaliteto nabave. V kratkem času je namreč težje

dobiti ustrezen material kot je naročen.

Lažje je za nas, če delamo za znanega kupca. Naj povem še to, da pogosto kupci našo obutev naročajo v zadnjem trenutku, mi v nabavi pa ne moremo dobiti materialov prej kot v enem mesecu in pol.

Mi seveda želimo nabavljati ravno ob pravem času in nabava ne zavlačuje na riziko proizvodnje. Seveda pa naj bi bil material v skladišču nekaj dni pred proizvodnjo, da material lahko v redu prevzamemo.

Mislim tudi, da imamo preveč »padalskih« kupcev; proizvajalci pa zelo neradi izdelujejo manjše količine materiala. Vsi delajo z veliko naglico in čim manjšimi materialnimi stroški. Verjetno bi dobili ustrežnejši material, če bi bili pripravljeni zanj več plačati oz. bi dali proizvajalcem boljše pogoje za delo.

Vhodne kontrole (zlasti kakovostne) res nimamo. Prevzemalci pa na terenu pregledajo kos za kosom. Pri tem se proizvajalci dostikrat jezijo, češ, da kakovosti, ki jo zahtevamo, ne plačamo. Kot povsod, je tu več cenovnih razredov. Mislim, da bomo morali nabavljati kvalitetne materiale, če bomo želeli izdelovati kakovostno obutev. O tem se bo treba pogovoriti na podlagi ustreznih analiz, tako da se bomo lahko pogovarjali.



Anica Kavčič:

Ko govorimo o kakovosti, gre za razmerje med vloženim delom in materialom ter ceno prodanih čevljev. Kakovost je nekje vmes. Narediti moramo tako kvaliteten čevelj, da ga kupec sprejme, hkrati pa s čim manjšimi stroški. Vedeti moramo, za koga delamo in kakšne so njegove zahteve.

Kar zadeva odnose med službami, bi povedala, da se zatika največkrat pri pogostih menjavah artiklov. Dogodi se, da mudijo sekala, matrice... Lažje bi bilo, če bi imeli večje serije.

Kar zadeva oskrbo z materiali, pa se vse prevečkrat zgodi, da imamo zgornje usnje in podlogo za nek artikel, proizvodnja obuteve steče, zatakne pa se pri pomožnih materialih. Ko je artikel v proizvodnji nam prav nič ne pomagajo različni izgovori in opravičila, zakaj nekega materiala ni. Takrat je treba ukrepati hitro, ljudem je treba zagotoviti delo. Menjave pa seveda prinesejo slabšo kvaliteto in storilnost.

V prikojevalnici ima največji vpliv na kvaliteto material. Ta pa ni samo slab in dober. Pomembno je za kakšen artikel in kakšen namen se uporablja. Veliko pa lahko na kvaliteto vpliva tudi strokovno usposobljen prikojevalec. Stimulacije v prikojevalnici so na storilnost in prihranek materiala. Poskusno uvajamo tudi individualno avto-kontrolo.

V šivalnici se operacije med seboj najbolj razlikujejo, pojavljajo se nove. Tukaj pa na kakovost največ vpliva količina po artiklu in dobra priprava, preden gre obutev v proizvodnjo.



Janko Demšar:

V montaži se pokažejo vse napake, ki jih delamo v tovarni; od kadrovske politike do napak komercialne, drugih proizvodnih oddelkov do priprave dela.

Ena osnovnih napak je slaba planska disciplina. Drug pomemben dejavnik kvalitete je material, za katerega lahko rečem, da ni vedno ustrezen. Tretji pogoj za dobro kakovost je ustrežna oskrba (servisiranje proizvodnje). Kljub našim zahtevnicam, to ne teče kot bi moralo, kljub temu, da neprestano posredujemo.

Drugo, kar vpliva negativno na kakovost je to, da imamo zelo malo kvalificiranih delavcev. Težave so včasih tudi s stroji...

(nadaljevanje na 6. strani)

Kako dvigniti raven kakovosti



Kako dvigniti raven kakovosti

(nadaljevanje s 5. strani)

Vse to in še druge stvari vplivajo na slabšo kakovost.

Kljub vsemu mislim, da stimulacija (avtokontrola) ni povsem brez pomena; če ne bi bilo tega, bi bilo še slabše.



Marjan Speh:

Ali imamo kontrolo v resnici, pove na primer že dejstvo, da mi je predhodnik delo predal v dveh urah.

Če nekoliko karikirano povem; kontrole službe praktično nimamo. Velika pomanjkljivost je, da nimamo prave vhodne (kontrole) s preizkusi materialov (če izvajamo prevzemalce na terenu).

Mislim, da bi morali v prihodnje izredno okrepiti strokovnost dela tudi po proizvodnih oddelkih, ki bi na kakovost delovala preventivno. To pomeni, da bi se usposobljeni delavci s svojim delom izognili napak, ki jih sedaj ugotavljamo na končnih kontrolah v montažah.

Tudi jaz mislim, da bi morala biti zavest o potrebni kakovosti v vseh pogledih v osnovnih strateških usmeritvah podjetja. Kolegij bi moral v celoti »držati roko nad kvaliteto«.

Sedaj pa več ali manj delujemo brez pravega sistema (zlasti pa ne delamo preventivno). Tako potem le »štejemo mrtve za ovinkom«. Od tega pa ni posebnih koristi, razen tega, da lahko še pravočasno popravimo kakšne napake. Povedal bi še, da ni res, da popravljamo napake tudi v skladišču. Če napake ali druge pomanjkljivosti odkrijemo, to vrnemo v oddelek, v katerem je bil izdelan proizvod.

Polona Žakelj:

V pogovorih z našimi kupci, kar hitro spoznamo njihove želje. Lahko bi omenila, da je v tem trenutku na prvem mestu čas izdobja, zlasti še v fazi priprav vzorcev; če tu zamudimo, naročila skoraj ne moremo pričakovati.

Druga pomembna točka je seveda kakovost (dobra izdelava, pravi vzorci, ustrezen material).

Zelo pomemben dejavnik pa je seveda cena, saj kupec neprestano tehta nad številnimi ponudbami, kjer je pogosto zelo huda konkurenca naši obutvi.

Mislim, da ne bomo napredovali, če ne bomo vsak trenutek imeli pred očmi kupca, kateremu je namenjen čevlji. Želja nas vseh mora biti, da bo vsak kupec z našim čevljem zadovoljen v vseh pogledih, zato se bo vedno vračal v naše trgovine.

Ko bo prodrla ta miselnost v ravnanju vsakega od nas, se bo kakovost naših proizvodov in tudi poslovanja dvignila. Zelo pomemben dejavnik pri tem je delo pod lastno blagovno znamko tudi na področju modne obutve. Poskušamo se uveljaviti v Franciji in Nemčiji, hkrati pa ne pozabljamo na ostala tržišča, ki jih moramo z boljšim delom prav tako zadovoljiti.

Marjan Speh:

Mislim, da je doslednost pri delu res zelo pomemben dejavnik. Gledati moramo z druge optike: kako preprečevati napake — do ustreznega odnosa s strankami.

Albin Sifrar:

Poleg strokovnega dela, ki naj bi ga vsak ustrezno opravil, je pomembna tudi dobra koordinacija celotnega procesa dela.



Polona Žakelj:

Pravočasnost pri izdelavi in dobavi vzorcev bo pomenila tudi pravočasna naročila za proizvodnjo. S tem bo tudi več časa za nabavo, tehnično tehnološko

prilagobo, kot posledica boljšega delovanja služb, ki oskrbujejo proizvodnjo, pa bo tudi boljša kvaliteta izdelkov.

Bernard Jesenko:

Ko bomo imeli lastno in enotno kolekcijo, bomo lahko računali na nekoliko večje serije in daljše življenje našega izdelka. To pomeni, da ga bomo delali dlje časa. Sedaj smo ves čas prepričani, da moramo vedno znova poudariti povsem novo kolekcijo. Pri tem bo ob doslednosti dela imelo večji smisel načrtovanje dela in tudi načrtovanje kvalitete.

Zaključek:

Očitno je, da kakovost še ni taka kot bi morala biti, če bi želeli, da bi to našo vrtilino v celoti cenili naši kupci (grosisti in posamezni kupci), da bi zaradi tega iskali našo obutev.

Če ponovimo: zavest, kako pomembno je, da je naš izdelek dober (ali naše poslovanje solidno), bo morala napredovati. To bi bilo lahko osnova za sistem preventiv.

kadrovske novice



Zaposlovanje delavcev se je v mesecu februarju nekako zastavilo, saj smo na novo zaposlili samo dva delavca v prodajalni, s tem da je v mesecu februarju in v začetku marca kar osem de-

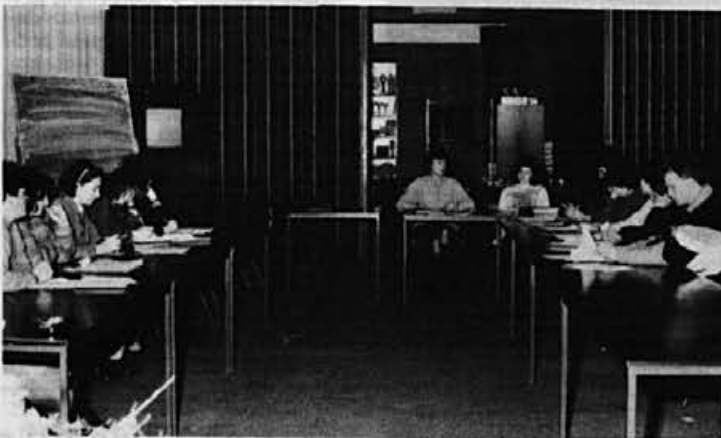
lavcev prenehalo z delovnim razmerjem.

Delovno razmerje sta v prodajalni Koper nastopili Darja Urek in Ljudmila Režek.

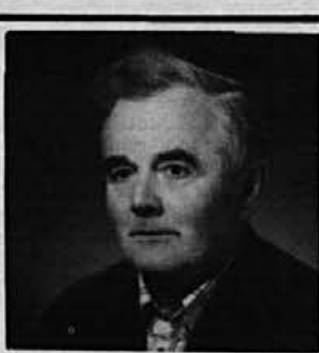
V tem razdobju pa so naslednji delavci prenehali z delovnim razmerjem: Bernard Boško iz oddelka montaže pancarjev, Majda Dragovan iz oddelka šivalnica, Mišo Čeplak iz splošno organizacijskega sektorja, Zorka Lukić iz obrata Gorenja vas in Marija Furlan iz obrata Col; ter iz prodajalne Koper Rado Krašna, Irena Kramar in Boštjan Štolfa.

Ob upokojitvi

Dolgoletnima sodelavcema Bernardu Boško iz oddelka montaže pancarjev in Mariji Furlan iz obrata Col želimo ob upokojitvi še mnogo let trdnega zdravja, dobrega počutja in zadovoljstva v domačem krogu ter veliko veselja za drobne dejavnosti, za katere jima je dosedaj zmanjkovalo časa.



Strokovni izpiti se bližajo, pred tem pa še nekaj splošnih informacij pripravnikom



V slovo

Leopoldu Pivku

Kot kvalificiran čevljar se je Polde Pivk zaposlil v Alpini še v okviru Čevljarske zadruge Žiri oktobra 1945. leta in v našem podjetju delal do predčasne upokojitve.

V okviru delovne dobe je delal v montažnih oddelkih in izdelovalnici spodnjih delov obutve. Leta 1966 mu je bila interno priznana visoka kvalifikacija, saj se je izkazal kot strokoven in vesten delavec.

Po uspešnem delu se je upokojil leta 1972.

Naj povem še, da je bil eden redkih žirovskih čevljarjev tudi član Loškega čevljarskega ceha.

Poldeta bomo še dolgo ohranili v lepem spominu.



Vtisi s svetovnega prvenstva v biatlonu

Drugi teden februarja sem se odpravil v Bolgarijo. Namen mojega obiska je bil trojen: kot uradni predstavnik podjetja obiskati svetovno prvenstvo in tekmovalce, ki tekmujejo z našimi čevlji; opraviti servis na obutvi in ugotoviti, kakšno je trenutno stanje na bolgarskem trgu. Spotoma sem odnesel še nekaj parov tekaških čevljev za tekmovalce.



Bogo Filipič je navezal stike z bolgarskimi poslovnimi partnerji

Svetovno prvenstvo v biatlonu se je odvijalo v smučarskem centru Borovec, ki je kakih 90 km oddaljen od glavnega mesta Sofije. Tudi tam je primanjkovalo snega, tako, da so ga za ureditev prog morali navoziti s platin. Ker pa je v navoženem snegu vedno tudi nekaj kamenja, so tekmovalci imeli obilo težav na tekmah in treningih. Poleg tega so imeli mnogo pripomb na organizacijo tudi novinarji, saj so jih namestili v najslabši hotel, prav tako pa so imeli izredno slabe delovne pogoje (samo eno zunanjo linijo, samo en fax, direktno linijo preko Srbije v Evropo pa skoraj ni bilo mogoče vzpostaviti).

Celotna ženska in moška bolgarska reprezentanca je tekla s čevlji naše tovarne, kar smo s pridom izkoristili pri promociji naše firme na tem trgu. Njihovi novinarji so v komentarjih večkrat omenjali naše ime, prav tako pa tudi njihov trener in tekmovalci, s katerimi so dan za danem imeli intervjuje. V zahvalo za sponzoriranje je bolgarska smučarska zveza plačala tudi moje prenočišče v hotelu.

V Borovcu sem imel tudi sestanek s firmo, ki je na prvenstvu organizirala promocijo za vsa ostala podjetja in je pokazala zanimanje za naše izdelke. Obljubila je, da nas obiščejo v kratkem, da bi se dogovorili o nadaljnjem sodelovanju. Oglasil sem se tudi na sedežu firme v centru Sofije.

Na tekmah v Borovcu smo imeli kar lep uspeh. Tekmovalci z našo obutvijo so osvojili tri kolajne:

- ženski ekipni tek: drugo mesto — ekipa Belorusije
- ženski posamični tek: tretje mesto — Paramuchina Svetlana (tudi Belorusija)
- moška štafeta: prvo mesto — štafeta Italije (J. Passler in P. Carrara na Alpini)

Skratka, z uspehi si Alpina dviguje ugled v svetu, pri športnikih pa tudi poslovnih. Dober servis in stalni stiki s tekmovalci so prav tako povezani z dobrim imenom našega podjetja, ki je v tujini veliko bolj cenjeno kot doma. Rezultati omogočajo promocijo in s tem prodajo naših izdelkov tam, kjer ljudje poznajo njihove tekmovalce in uspehe. Zato so njihovi uspehi, s tem pa tudi naši toliko bolj pomembni.

NEKAJ NAJVEČJIH LETOSNIH USPEHOV TEKMOVALCEV NA NAŠI OBUTVI

SVETOVNI POKAL: BIATLON
Zaenkrat tri zmage:
J. Passler (Italija)
P. Carrara (Italija)
I. Schkodreva (Bolgarija)

SVETOVNI POKAL: TEK
1. mesto: moška štafeta Italije (Fauner)
2. mesto: ženska štafeta Italije (Paruzzi)
3. mesto: moška štafeta Švedske (Ottosson)

SVETOVNO PRVENSTVO V BIATLONU — BOROVEC

1. mesto: moška štafeta Italije (Passler, Carrara)
2. mesto: ženska ekipa Belorusije (N. Permjakova, N. Sucheva, N. Riženkova, S. Paramuchina)
3. mesto: posamični tek — Svetlana Paramuchina (Belorusija)

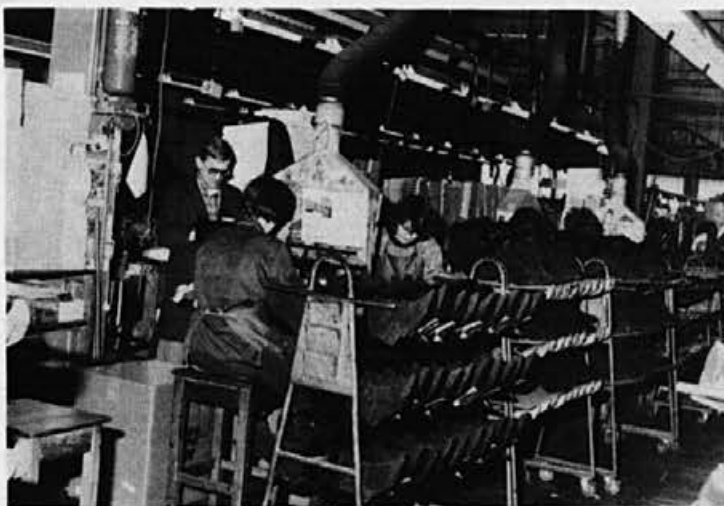
SVETOVNO PRVENSTVO V TEKIH — FALUN

1. mesto: štafeta Norveške (T. Langli)
2. mesto: štafeta Italije (S. Fauner)
2. mesto: posamični tek — G. Paruzzi (Italija)
3. mesto: posamični tek — S. Fauner (Italija)

SVETOVNO MLADINSKO PRVENSTVO V BIATLONU — RUHPOLDING

3 x 1. mesto: Einar Björndalen (Norveška)
ter še nekaj drugih in tretjih mest.

Bogo FILIPIČ



V naši montaži se pokažejo vse napake. Kaj če bi vsakdo razmišljal: tele čevlje delam za svojega prijatelja

Uspehi tekmovalcev, ki vozijo z Alpininimi čevlji

Potem, ko je Špela Pretnar na svetovnem prvenstvu v Morioki na Japonskem v veleslalomu zasedla šesto mesto, lahko nadaljujemo z uspehi te obetajoče smučarke. V superveleslalomu je prav tako na svetovnem prvenstvu v Morioki zasedla sedmo mesto.

Takoj po svetovnem prvenstvu pa so bile tudi tekme za državno prvenstvo Slovenije. Špela Pretnar je bila prva v veleslalomu in tudi prva v trojni kombinaciji slaloma, veleslalomu in smuka, pri čemer je naša druga smučarka, ki vozi z Alpininimi čevlji, osvojila tretje mesto v veleslalomu.

Nadaljujejo se tekmovalna svetovni pokal v biatlonu. V Anterseluu v Italiji je na 10 kilometrske progi z našimi čevlji zmagał Pieralberto Carrara (Italija), med tem ko je bil Johan Passler deseti na isti progi. Najboljši slovenski biatlonec Uroš Velepec pa je bil na isti tekmi enajsti. Na 15 kilometrov je na istem tekmovalnem med ženskami zmagał Škodrova iz Bolgarije, ki vozi prav tako z Alpina čevlji, medtem ko je bila naslednja Bolgarka Marija Monolova peta, Silvana Blagojeva prav tako iz Bolgarije pa deveta. Na tekmi svetovnega pokala v Davosu je prvo mesto ekipno 4 x 10 kilometrov zmagał Italija, pri čemer je v zadnji predaji za Italijo tekel z Alpininimi čevlji Silvano Fauner. Ugodne novice so prišle tudi iz svetovnega mladinskega prvenstva v biatlonu v Ruhpoldingu v Nemčiji. V patrolnem teku je zmagał Norveška, kjer je v štafeti tekel najboljši norveški tekač Björndalen z Alpininimi čevlji. Slovenski mladinci pa so na tem tekmovalnem dosegli

peto mesto, vsi z našimi čevlji. Posebno velja omeniti tekmovalce na 15 kilometrov. Prva štiri mesta so osvojili tekmovalci, ki tečejo z Alpinino obutvijo. To je izreden uspeh tudi za našo firmo. Prvi je bil Björndalen (Norveška), drugo mesto je osvojil Ajdov iz Belorusije, tretji je bil Maršakin, prav tako iz Belorusije. Najboljši Slovenec je bil Matjaž Pokljukan, ki je zasedel 16. mesto, kar je najboljša slovenska uvrstitev med posamezniki na tem tekmovalnem. Morda bi kazalo ob tem povedati še nekaj zanimivih podatkov: izmed 90 tekmovalcev na štartu v Ruhpoldingu je tekmovalo z Alpininimi čevlji skoraj 20% tekmovalcev. Seveda pa je na prvem mestu Adidas, ki opremlja 38% tekmovalcev, Salomon pa 31%. Če gledamo te podatke, je uspeh Alpinine obutve, ki se očitno uveljavlja v tekmovalnem tekaškem in biatlonskem športu, še toliko večji. Ob tem pa je seveda popolnoma jasno, da vsi slovenski tekači in biatlonci uporabljajo izključno našo obutev.

Če se vrnemo spet na tekmo v Ruhpolding, naj še povemo, da je tretje zlato medaljo osvojil Björndalen iz Norveške, v teku na 10 kilometrov, kot že rečeno, spet z našimi čevlji.

Ko takole opisujemo rezultate, ki jih dosegajo tekmovalci, ki vozijo z Alpinino obutvijo, se spomnimo naših nekdanih asov, med njimi tudi Tomaža Čizmana, ki sedaj uspešno nastopa med profesionalci v Ameriki. Pred kratkim je zmagał in tako v skupni uvrstitvi dosegel šesto mesto med najboljšimi profesionalci sveta.

Lojze Oblak in Peter Jereb



VAŽNO JE...

...DA VEMO



Robert Kopač, inovator v sekalnici

Žirovski borci so imeli svojo redno letno skupščino

Člani žirovske borčevske organizacije so kritično ocenili svoje delovanje v zadnjem letu. Vemo, da se število članov iz leta v leto zmanjšuje, saj je to edina organizacija, ki se ne pomlajuje, ampak počasi odmira. V zadnjem letu je umrlo 17 članov. Od 211 članov je 119 žensk in 92 moških, kar je veliko manj, kot jih je bilo v prvih povojnih letih.

Razen nekaj članov, ki so bili med vojno pionirji, so vsi ostali člani stari že krepko čez 65 let, saj je njihova povprečna starost 75 let. Veliko članov je bolnih in onemoglih.

Med drugim so opozorili na zdravstvene pravice borcev, ki so se v preteklem letu poslabšale, saj so zdravstvene pravice

borcev popolnoma ukinjene. Zato pa sami zelo skrbijo za ostarele borce, saj so preteklo leto takih obiskali kar 42. Obiskali so kar osem soborcev, ki so dopolnili osemdeset let.

Kot vsako leto so tudi preteklo leto ob Dnevu mrtvih položili vence in rože na grobove padlih borcev in žrtev fašističnega terorja.

Nabavljen je bil nov prapor Združenja borcev z novimi ustrežnejšimi simboli, za katerega je prispevala Krajevna skupnost Žiri 25.000 tolarjev.

Med letom so organizirali več družabnih srečanj in izletov. Dan žena so žene proslavile pri Šebjaniču. 27. aprila so organizirali pohod spominov na Žirovski vrh. 4. julija se je prav tako 40 pohodnikov odpravilo na Mrzli vrh. 18. julija so se udeležili srečanja borcev in aktivistov na Pokljuki. 25. julija so se udeležili skupnega občinskega srečanja združenja borcev na Lokvah, kjer so na Trnovem obiskali skupno grobnico padlih. Od 324-tih udeležencev iz škofojlske občine jih je bilo 70 iz Žirov. 29. julija se jih je šestdeset udeležilo skupne proslave 50-letnice ustanovitve slovenskih brigad v Ljubljani. 28. in 29. septembra so organizirali obisk ostarelih, bolnih in onemoglih. 8. januarja letos so se udeležili koncerta partizanskega pevskega zbora v Škofji Loki. 10. januarja tega leta pa vsakoletne proslave dražgoške bitke (82 članov).

Ker so borci v vsem povojnem obdobju sodelovali v gospodarskem življenju in graditvi naše porušene in požgane domovine, so naprosili predsednika Krajevne skupnosti Žiri, kot sina padlega borca, za nekaj poštenih besed o gospodarskem razvoju in problematiki krajevne skupnosti.

Ing. Anton Beovič je povedal, da je sedanji gospodarski položaj zelo kritičen, hkrati pa menil, da smo najhujšo krizo v občini Škofja Loka že prebrodili z lastnimi močmi in prestrukturiranjem gospodarstva, precej tudi na račun nizkih osebnih dohodkov in občutnega znižanja življenjskega standarda. Položaj se počasi izboljšuje, vendar razmere nikakor niso rožnate.

Omenil je gradnjo zdravstvene postaje v Žireh, katere gradnja se je odlašala več kot 20 let. Sedaj vendarle gradimo, čeprav v bistveno manjšem obsegu, kot je bilo prvotno načrtovano. Gradnja bo stala približno milijon mark, prav toliko pa bo stala še oprema, da bo dom lahko prevzel svoje funkcije. To pomeni, da bi v Žireh lahko opravili vsaj nekatere osnovne laboratorijske preiskave in da bi ambulantna lahko delovala v sodobnejših razmerah.

Borci so tudi spregovorili o ostalih težavah v kraju.

Izgradnja Žirovske kanalizacije je ostala na pol poti in kot

kaže, bo še nekaj časa tako. Za nadaljevanje te investicije ni finančnih sredstev. Sedanja čistilna naprava ne ustreza normam za vzpostavitev čistega okolja in vode, kot si to upravičeno zamlajajo zeleni.

Obnavljanje in asfaltiranje krajevnih cest teče le počasi. Krajevna pota, ki vodijo proti Žirovskemu vrhu, so še vedno zelo slaba.

Beseda je tekla tudi o preimenoivanju nekaterih žirovskih ulic, ki naj bi dobile primernejša imena. Vseh spominov na NOV pa ne kaže pozabiti z novimi nazivi ulic.

Kritično je stanje pri izhajanju časopisa »TV-15 – Nova misel«, ki je zaradi upadanja članov in zmanjševanja naklade zašel v resne težave; borci so pozvali ostale člane, naj se naroče na ta časopis.

V razpravi so člani Zveze borcev ugotovili, da je v zadnjem času čutili negativne pojave proti narodnoosvobodilni borbi; sedaj dvigujejo glave ljudje, ki med narodnoosvobodilno borbo niso mogli uveljaviti svojih negativnih dejanj. Strinjali pa so se, da sedaj ni pomembno, kaj je kdo bil, pač pa je najvažnejše, kaj lahko koristnega naredimo skupaj za sedanje skupno življenje. O tem razmišlja tudi Jože Peterneš, ki v svoji zadnji knjigi obravnava razmere »dveh nasprotnih bregov« med NOV, ko so nas politične razmere razklale. Skrajni čas je zato, da sami dokončno razčistimo vse zablude takratnega časa.

Na vprašanje o predvideni novi upravni razdelitvi na manjše občine je predsednik krajevne skupnosti menil, da bi se s tako razdelitvijo okrepila le centralna republiška uprava in bi vrata zmanjšanim občinam le drobničnice iz svojega »žaklja«, obenem pa bi se povečal administrativni aparat, ki bi požiral denar.

Tako so modrovali člani zveze borcev. Starejši krajan res da nimajo več toliko fizičnih moči, imajo pa modrost in izkušnje, kar mlajši še kako potrebujejo.

Ivan REVEN

Lojze Domanjko ima še načrte

Pred kratkim smo v Žireh videli kar štiri predstave Molierove komedije Georgesa Dandina, ki ga je režiser za domačo rabo priredil v Janeza Klado ali kaznovani soprog.

Najprej velja povedati, da je predstava lepo uspela, saj so bili igralci dokaj prepričljivi in so simpatično predstavili Molierov humor tudi Žirovcem in okolicičanom.

Za to gre velika zasluga tudi režiserju Lojzetu Domanjku, ki je sicer strokovni sodelavec KPO Kranj in vodja »igralske šole«, kjer trenutno uvaja v skrivnosti odrske igre kar dve skupini mladih ljudi.

»Moram reči, da sem z veseljem sprejel režijo predstave te Molierove komedije, ko so me zato zaprosili,« je pripovedoval režiser, ki že nekaj časa živi v Žireh.

»Predstavniki kulturnega društva so s pomočjo animatorja kulture pripravili vse potrebno, da so vaje lahko vstale, oblikovali igralsko zasedbo in skupno smo se lotili priprav. Moram reči, da mi je uspelo dokaj dobro uravnovesiti nastop igralcev, ki so pokazali svojo nadarjenost pa tudi ustrezno delavnost in

disciplino, kar je za uspeh nujno.

Razumljivo je, da je delo z amaterji nekolikant drugačno kot s profesionalnimi igralci. Vendar z amaterskimi igralci delam zelo rad in moram reči, da me žirovski igralci niso razočarali.

Seveda čisto brez težav ni šlo, saj so bili nekateri prvič na odru, ustvariti pa je bilo potrebno usklajenost igralcev, da bi bila predstava dovolj kakovostna. Mislim, da mi je to kar dobro uspelo. Uspela je tudi poteza, ko so igralci, ki so predstavljali služinčad, igrali v narečju, kar je igro še bolj približalo gledalcem, na drugi strani pa vneslo dodatno komičnost.

Po predstavah v Žireh so sledila gostovanja v Gorenji vasi in v Povirju pri Sežani.

Sedaj razmišljam seveda o postavitvi nove predstave. Mislim, da bo to ob sodelovanju širše ekipe, ki je uspešno soustvarila to prvo predstavo, tudi uspelo.

Režiserju Lojzetu Domanjku in celotni igralski in širši ekipi, ki je uspešno zabavala Žirovce, želimo, da bi bili še naprej tako uspešni.

Nejko PODOBNIK

KO BODO IZLETI

Za izlete in družabna srečanja so zadolženi posamezni vaški poverjeniki, ki naj bi zbirali prijave za udeležbo tedaj, ko se kak izlet organizira. Člani pa naj bi pravočasno sporočali odločitev o svoji udeležbi, saj morajo vodje izleta vsaj štirinajst dni prej poskrbeti za ustrezen prevoz, da se ne dogodi, da pride na avtobus več udeležencev, kot pa je zagotovljenih sedežev.



Ob preimenovanju ulic v Žireh

V Slovincu z dne, 23. 2. 1993 sem prebrala sestavek Marjana Pogačnika o preimenovanju ulic v Žireh. Ker iz kratkega zapisa ni jasno, kako to poteka in če so bila upoštevana določena zgodovinska dejstva, bi rada kot nekdanja domačinka, ki se z veseljem vrača v svoj rojstni kraj, opozorila na nekatere, pri zadnjem preimenovanju sporne rešitve. Vnaprej se opravičujem, če so morda ta imena bila pri sedanjem preimenovanju popravljena. Za osnovo mi namreč rabi le omenjeni sestavek v Slovincu in nekateri ustni (nepreverjeni) podatki.

Z zgodovinskega stališča bi bilo nedopustno, če bi popolnoma zavrgli imena nekdanjih vasi: Stara vas, Nova vas, Dobračeva. Gre namreč za tole: ta naselja so dobila sedanja imena (ki so v Sloveniji pogosta) v zvezi s prvo in drugo kolonizacijo slovenskega ozemlja oziroma s prvotnimi poselitvami in kažejo na čisto določeno časovno obdobje. (Prav tako kot kraji, ki imajo v svojem poimenovanju pridevnike zgornji, spodnji, srednji, dolnji.) V nekdanjem zgodovinskem učbeniku Zgodovina za gimnazije II (napisali so ga I. Grobelnik, J. Koropec, A. Krasovski, F. Terseglav, Ljubljana 1964) na strani 53 piše:

»Redka poseljenost slovenske zemlje je med odpravljanjem požgalništva in uvajanjem triletnega kolobarjenja, med zamenjavo lesenega pluga s plugom z železnim lemežem in črtalom, med uvajanjem kmetij in zemljiških gospodstev sprožila množično kolonizacijo, eno osnovnih značilnosti naše preteklosti od 10. do 15. stoletja. Novi gospodarski prijemli so dopuščali tudi do desetkratno pomnožitev prebivalstva (...). Do 12. stoletja je bilo še dovolj priprave zemlje za naseljevanje v nižinah. Kraji s pridevki vas, zgornji, novi, zadnji so prav tako kot dolge in središčne vasi največ iz tega časa.«

Če ima neko področje v svoji bližini dva zaselka, kot je pri nas Stara vas in Nova vas, je torej zgodovinsko pogojeno. Zgodovinarju pove, da je prvotno na tem področju nastalo naselje z imenom Stara vas, ob njem pa je veliko pozneje kot neke vrste »dopolnitev« zrasla Nova vas. Tudi če bi kje danes obstajalo samo naselje Nova vas, bi to prikrito nakazovalo, da je bilo v bližini tudi naselje z imenom Stara vas. Zato se omenjene dvojice imen pojavljajo skupaj ali pa zelo blizu. Tak primer iz najbližje okolice je Srednja in Gorenja vas v Poljanski dolini ter Srednja in Dolnja

vas blizu Polhovega Gradca in še kje. O tem bi marsikaj vedeli povedati tudi na Zgodovinskem inštitutu naše ustanove.

Lahko se opremo tudi na konkretne zgodovinske vire (urbarje), koliko so te vasi stare. V Gradivu za historično topografijo Slovenije Milka Kosa (Ljubljana 1975) so podatki o prvih zapisih za Kranjsko do leta 1500. Stara vas je bila omenjena kot *Ztariwazi* že leta 1291, nato v enaki obliki 1381. (Podatke je Kos našel v Urbarju freisinske škofije; objavil Pavle Blaznik 1963. leta.) Pozneje je v zgodovinskih virih omenjena še kot *Starlobossn* leta 1453, *Alten-dorff* leta 1485 in *Starovassy* leta 1500. Za Novo vas do leta 1500 ni podatkov, iz česar se lahko sklepa, da je nastala pozneje ali pa, da do leta 1975 zgodovinarji niso našli vseh podatkov.

Podatki za Dobračevo: prvi zapis *an der Tobratsch* je iz leta 1291, drugi *an der Cobratsch* iz leta 1318. Nato zgodovinski viri kažejo dalje: *in dem dorff Dobritsch* iz leta 1453, *Dobratsch* iz leta 1485, *Dobratsch* iz leta 1500.

Zgornji podatki jasno kažejo, da je bilo spreminjanje teh starih imen nedopustno in neodgovorno s stališča zgodovine, zgodovinskega spomina in domoznastva. Tako se ne izmaliči samo zgodovinsko ozadje ožjega področja Žirov, ampak se siromaši tudi zgodovinska podoba Slovenije kot celote.

Glede na zgornja dejstva bi bilo zato smiselno, da bi osrednji, prvotni deli teh vasi ohranili svoje ime. To bi lahko bili majhni otočki sredi večjega uličnega sistema. Tako kot je dober predlog, da bi del Žirov poimenovali Stare Žiri, bi k temu dodali še Stara vas in Novo vas ter Dobračevo. Zadnja bi morala med drugim obsegati področje okrog dobrčevske cerkve, Potočnika in Župana.

Vedeti je treba, da je z vidika jezikovne logike sporno tudi spreminjanje Nove vasi v Novovaško cesto in Dobračeve v Dobračevsko ulico. Pridevniki na -ski, -ški in nekateri drugi se namreč zmeraj nanašajo na tisto, kar v svojem korenu (koren je glavni, prvotni del besede) zajemajo; v tem primeru na Novo vas in Dobračevo. Kakšen smisel ima potem tako poimenovanje, če Nove vasi in Dobračeve ni več?

Imela bi še nekaj pripomb. Prva zadeva ime Pod griči. Ta slovnično lepo tvorjena zveza s stališča pomenske določenosti ni najboljša. Pod griči so tako rekoč vse vasi v Žireh. Če se prav spominjam, sta tam Žegonov in Šurkov grič. Vendar bi glede na to morali reči Pod Že-

gonovim gričem oziroma Pod Šurkovim gričem. Če je pa tako kot zdaj, se ta povezava izgubi. Zemljepisno lastno ime naj bi bilo tako, da se v njem kaže tisto, kar je značilno samo za tisti del ozemlja in za nobenega drugega. Tako so na primer dobri predlogi Goropeška pot, Pod Žirkom. Ali ne bi bilo ta del boljše poimenovati (tudi glede na zgornje predloge) Pot v Novo vas?

In še Glavni trg in Glavna cesta. Ti dve zvezi sta po strokovni plati s stališča pomenske polnosti besed (pomenoslovja) prazni, premalo povesta, netipični. Ceste, ki so glavne, v mestih poimenujejo po tem, kam peljejo. Tako je v Ljubljani Tržaška cesta, Celovška cesta, v Kranju Koroška cesta, v Škofji Loki Ljubljanska cesta. Mar ne bi bilo primernejše osrednji cesti reči Poljanska cesta, če pelje v

osrednjo Poljansko dolino in Poljane? Možnosti so še Gorenjska cesta, Kranjska cesta, Škofjeloška cesta. Kaj pa Čevljarski trg namesto Glavni? V bližini je namreč tovarna Alpina.

Ne vem, zakaj se nobena ulica ne imenuje recimo po Jobstu, slikarjih Sedejih in po drugih pomembnih žirovskih možeh? Vsaj Jobst bi gotovo zaslužil svojo ulico. Tudi Tavčar je v svojih delih omenjal, da je kdo »bruhnil na Žirovsko«.

Upam, da bo to pisanje kaj pripomoglo k ponovni uveljavitvi nekaterih zgodovinskih silnic, ki se skozi stoletja kažejo na slovenskem ozemlju. Če pa ne, pa bom imela vsaj zavest, da sem storila, kar sem do te zemlje, iz katere sem zrasla, bila dolžna storiti.

Ljudmila Bokal, Inštitut za slovenski jezik
F. Ramovša



Pred kratkim je v galeriji v Žireh razstavljal akademski slikar iz Idrije Rafael Terpin

Obiskovalci razstave so z zanimanjem prisluhnili predstavitvi del Rafaela Terpina. Profesor Janez Kavčič je poznavalsko in občuteno opisal ustvarjalnost razstavljalca

✓ premislek..

Kako lahko pričakujete, da bodo ljudje razmišljali o racionalizaciji dela, če jim ob tem grozi odpust.

Philip B. Crosby

Poslovanje je kot vojna; prehudih napadov se raje izogibajmo.

Philip Kotler

Pridobite si mentorje, pridobite si zaupnike; oboje kaže na vašo sposobnost in razvojne možnosti.

Mark H. McCormack

Najslabše je, če bomo podjetje preoblikovali z imeni in ne po vsebini. Veliko se bomo zamudili, rezultat pa bo nič.

Mile Gregorič

Ne iščite krivcev za nazaj, temveč prave nosilce poslov za naprej.

Tom Peters

Ekonomija je svetinja, ki je niti papež ne more prezreti.

Franc Jamšek



Semenarna je sedaj tudi v Žireh

Semenarna je sedaj tudi v Žireh

Doslej so žirovski vrtničarji in še kdo morali iskati tovrstne usluge v drugih, večjih krajih.

Pika Kristan je na Dobračevi (Cesta Jurišnega bataljona 3) v začetku marca odprla semenarno, kjer lahko dobite semena za vrtnine in rože (ljubljska in holandska). Tu imajo tudi lončke in korita, zemljo vseh vrst. Kupite lahko krmila za živino, male domače živali, papige, hrčke, skakače, zlate ribice, želvice in krmila zanje; pa za pse in mačke, perutnino, zajce...

Kupite lahko kletke in akvarije. Možno je nabaviti orodje za vrtnarjenje, pasti za voluharje in miši; pa košare, ovratnike za pse, pa nagobčniki so tudi tu, in še marsikaj. Skratka, ponudba je kar pestra in če povemo, da bodo tu v kratkem ponudili še sveče, pa tople grede in še vse ostalo, po čemer bodo povpraševali kupci, bo to za nas kar zanimiva prodajalna, posebno še, ker se ponašajo z zmernimi cenami.

N. P.

Le poznavalec naj sodi o zadevi

ali »Le čevlje sodi naj kopitar«, kot bi dejal Prešeren.

V zadnji številki časopisa Delo-življenje ste v rubriki ČRNA PIKA objavili fotografijo »malega« planinskega doma v Goropekah in pripisali: »Tudi to je ena izmed investicij, ki nič ne prinaša«.

Ker se mi zdi zadeva rahlo ironična, bi rad (s kratkim zgodovinskim povzetkom) osvežil spomin tistim, ki so v pozitivnem ali pa v negativnem smislu prispevali, da je nastala ta »investicija, ki ne prinaša ničesar«.

20. oktobra 1983 je bil med Planinskim društvom Žiri in Alpino podpisan sporazum o prenosu Planinskega doma na Goropekah v last DO Alpina Žiri. Vzroki za tak korak so bili naslednji:

Skoraj vsi gostinski zakupniki so si prizadevali v čim krajšem času čim več iztržiti, v stavbo pa dejansko niso vlagali. Zanimarjali so celo nujna vzdrževalna dela, tako, da je bil takrat Dom v obupnem stanju.

Istočasno je veljala zakonska prepoved za vse negospodarske naložbe, Alpina pa je preko obrata družbene prehrane lahko prijavila investicijo — vlaganje v osnovno dejavnost.

Planinsko društvo Žiri je neprofitna organizacija in samo nikoli ni moglo zbrati potrebnega denarja za obsežna gradbena dela (obnovo Doma na Goropekah). Omenjena pogodba med drugim v osmem členu obvezuje Alpino, da bo Planinskemu društvu plačevala letno dotacijo 100.000,— din, kar je po tečaju z dne 20. oktobra 1983 znašalo okrog 2.300 DEM. Ni moj namen spuščati se v podrobno finančno analizo, z vso gotovostjo pa lahko trdim, da so bila (po osmem pogodbenem členu) dodeljena finančnomaterialna sredstva precej nižja od dogovorjenih.

Planinsko društvo Žiri gradi svoj »nadomestni dom« postopoma, le v okviru finančnih možnosti in upam, da je objavljena fotografija, predvsem pa pripisan komentar, dobronamerna akcija, ki naj vzpodbudi vse morebitne dobrotnike za kakršnokoli finančno oziroma materialno pomoč.

Predsednik Planinskega društva Žiri:
Janez Primožič

Še komentar uredništva:

Pohvalno je, da se je Planinsko društvo Žiri oglasilo na objavljeno Črno piko, kar kaže, da so še ljudje, ki imajo čut odgovornosti.

Vendar, kljub obširni razlagi (ki za uredništvo glede na vsebino rubrike ni pomembna), še vedno ne vemo, če bo (in kako) »nadomestni dom« v Goropekah kaj bolj koristen.



Saj človek ni vedel — ali bi gledal v dvorano — ali na tribune

V telovadnici osnovne šole je bilo živahno, saj so se učenci zelo domiselno namaskirali

ČRNA PIKA



Cesto na pokopališče bi morali asfaltirati prav tako z združenimi močmi



»DELO-ŽIVLJENJE« je glasilo Alpine Žiri.

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

Naklada: 2.000 izvodov.
Fotografija: Brigita Zemljarič.

Tisk: Gorenjski tisk Kranj.