



Načrt mora biti ambiciozen, a realen

Pri pripravi načrta poslovanja Alpine v letu 1999 sem postavil dve zahtevi: načrt mora biti ambiciozen, a realen. To se lepo vidi iz skupno načrtovanih količin, ki so samo za 2,4 % večje kot v letu 1998. Predvidevamo izdelavo samo 10.000 parov in-line rolerjev in 80.000 parov smučarskih čevljev. To je čas soočenja s trenutnim težkim stanjem na teh dveh programih in sočasno temeljit premislek o bodoči usodi proizvodnje teh proizvodov v Alpini.

Pri modni obutvi je bilo majhno količinsko zmanjšanje v lanskem letu posledica ureditve razmerij do novih kupcev in preboja v višje cenovne razrede. Ocenjujemo, da je to sodelavcem na modnem programu uspelo in letos predvidevamo smelo 9,7 % povečanje količin.

Opisana struktura proizvodnje in prodaje bi nam morala v letošnjem letu navreči 79,5 mio DEM skupnih prihodkov. Upoštevajoč uspešno realizacijo programa izboljšanja profitabilnosti poslovanja, ki je v teku, in podobno strukturo odhodkov poslovanja kot smo jo imeli v letu 1998, načrtujemo v letošnjem letu dobiček pred obdavčitvijo v višini 738.720 DEM.

In še nekaj podatkov iz letnega načrta poslovanja. Konec leta 1999 načrtujemo pričakati s 1180 zaposlenimi, kar



Generalni direktor mag. Martin Kopač

pomeni na letnem nivoju zmanjšanje za 41 delavcev. Za štipendiranje in izobraževanje bomo namenili 368.183 DEM. V okviru rednega načrta investicij (brez dodatnega investiranja iz dokapitalizacijskih sredstev EBRD) načrtujemo obnovo strojev in prodajaln v višini 2.505.000 DEM. In še zanimivost: kar 27 % potrebnega števila minut za realizacijo zastavljenega načrta bomo opravili pri kooperantih.

Mag. Martin Kopač

Pogodba z Evropsko banko za obnovo in razvoj podpisana

22. decembra je bila v prostorih Alpine s predstavniki Evropske banke za obnovo in razvoj podpisana pogodba o odobritvi osem milijonov mark kredita, ki ga bo Alpina porabila predvsem za odplačilo dragih kreditov in s tem pocenila poslovanje. Nekaj dobljenih sredstev naj bi namenili tudi za investicije. Evropska banka se je s podpisom te pogodbe tudi zaveza-

la, da bo v Alpino vložila štiri milijone nepovratnih sredstev, če se bodo s tem kapitalskim vložkom strinjali delničarji Alpine.

Nekaj več o tem projektu, je povedal generalni direktor mag. Martin Kopač, ki aktivno sodeluje pri dogovorih in pogajanjih z Evropsko banko in njenimi predstavniki v Sloveniji in tujini.

Nadaljevanje na 2. strani

Spremembe so naš vsakdanjik

V prejšnjem časopisu smo govorili tudi o spremembah. Te se dogajajo dan za dnem, preprosto živijo z nami in prav je tako. Pomislimo, kako dolgočasno bi bilo življenje in del, če se ne bi dan za dnem, uro za uro, kajen dogodki.

In ena izmed sprememb, ki se je dogodila, je povezana tudi z našim in vašim časopisom. Dolga leta ste ga dobivali vsak mesec. Menjavali so se sistemi, politika, ljudje, časopis pa je ostal. Ostal tudi zato, ker so se tisti, ki so imeli pri tem kaj besede zavedali, da je v njem vtakana zgodovina Alpine in Žirov. Skoraj ni pomembnejšega dogodka, ki ne bi bil zabeležen. Zgodovina se piše danes, svojo pravo vrednost pa dobi šele pojutrišnjem.

Toda Delo življenje ni bil le glasnik dogodkov. Velikokrat je bil tudi vzpodbujevalec in iskalec rešitev. K temu, da je bil ta časopis vse to, pa je največ prispeval glavni in odgovorni urednik Nejko Podobnik. Ta naloga mu je bila zaupana kar triindvajset let.

Toda spremembe so naš vsakdanjik. Nejko Podobnik je odšel v pokoj, Delo življenje pa bo odslej izhajalo enkrat na dva meseca.

Trudili se bomo, da bo časopis še naprej opravljal svoje poslanstvo. Če pa bo to uspelo, je odvisno od nas vseh. Najprej od vodstva, če bo v tekmi za zmanjšanje stroškov, še vedno našlo poslušelj. Nato od vseh, ki ste in boste tudi v bodoče podpisani pod temi članki. Časopis nastaja, ker ste pripravljeni sodelovati; in če tega ne bo, je obsojen na propad.

In na koncu ste tu še vsi tisti, ki časopis, vsakič kot izide, vzamete v roke, ga preberete ali prelistate in ste z njim zadovoljni. Ali pa tudi ne; pomembno je, da ga sploh zaznate.

Hvala vsem, ki se najdete v zgornjih vrsticah.

Jožica Kacin

kako POSLUJEMO

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

Nadaljevanje s 1. strani

Delo-življenje : Kaj je pravzaprav EBRD?

Mag. Martin Kopač: EBRD je kratica za European Bank for Reconstruction and Development, kar lahko prevedemo kot Evropska banka za obnovo in razvoj. Ustanovile so jo razvite države za financiranje razvojnih projektov po drugi svetovni vojni. Njen osnovni princip je, da vstopi v določeno podjetje s kreditom, kapitalom ali pa enim in drugim. Tako pomaga uresničiti določene projekte. Tako dolžniško kot kapitalsko vstopa samo za določen čas. Pred vstopom poskrbi, da so zagotovljeni pogoji, da se po določenem času umakne in sredstva naloži naprej v novo družbo.

Delo-življenje: Kot smo že slišali, bo EBRD v Alpino vstopila s kreditom in kapitalom.

Mag. Martin Kopač: Tako je. 22. decembra 1998 smo podpisali pogodbo o petletnem kreditu v višini 8 milijonov DEM in pogodbo o vpisu Alpininih delnic v višini 4 milijone DEM.

Delo-življenje: Ali smo sredstva kredita že prejeli?

Mag. Martin Kopač: V času tega zapisa se to še ni zgodilo. V večjih (zlasti tujih) kreditnih pogodbah je namreč pred koriščenjem potrebno izpolniti celo vrsto pogojev in pripraviti številno dokumentacijo kot so potrdila o registraciji družbe, dokazila o podpisnikih, dokazila o prijavi tujega kredita oblastem (pri nas Banki Slovenije), dokazila o vpisanih hipotekah, itd. Ker gre za posel s tujo pravno osebo je seveda potrebno dokumente tudi uradno prevesti ter overiti pri notarju. Smo pa tik pred tem, da izpolnimo vse dogovorjene pogoje in bomo lahko koristili odobrena sredstva.

Delo-življenje: Kaj pa dokapitalizacija?

Mag. Martin Kopač: Dokapitalizacija pomeni povečanje osnovnega kapitala družbe. Alpina se je odločila za tako potezo, da bi povečala razvojne možnosti. Najprej so temeljito proučili naše poslovanje. Ko so ocenili, da je to zadovoljivo in da bodo svoj morebitni vložek čez čas lahko dobili nazaj, so izrazili pripravljenost za vlaganje. Vodstvo Alpine se je z njimi dogovorilo o okvirnih pogojih, za katere je menilo, da bi bili sprejemljivi tudi za sedanje lastnike in delničarje Alpine. Tako je prišlo ob podpisu pogodbe o kreditu tudi do podpisa pogodbe o vpisu delnic. Z njo so bili postavljeni pogoji, pod katerimi je



Ob podpisu pogodbe s predstavniki Evropske banke za razvoj, so bili navzoči tudi člani uprave in poslovnega sveta Alpine

EBRD pripravljena dokapitalizirati naše podjetje. Sedaj so na vrsti delničarji Alpine, da na skupščini delničarjev odločijo, ali sprejemajo ponujeno dokapitalizacijo ali ne. Če se bodo delničarji Alpine odločili za, je vpis delnic pod



Pred podpisom pogodbe so se predstavniki Evropske banke in Alpine dogovarjali še o zadnjih podrobnostih

pogoji iz pogodbe podpisane decembra, za EBRD obvezni.

Delo-življenje: Predpostavimo, da bo dokapitalizacija uspela in bo Alpina dobila še 4 milijone DEM od EBRD. Ali obstaja možnost, da bi bilo potrebno tudi ta sredstva vrniti?

Mag. Martin Kopač: Ne. To bo kapital in kapitala se običajno (razen v posebnih pogojih, ko gre za primer t.i. umika kapitala), ne vrača lastnikom. Pogodba predvideva, da se sedanji večji

lastniki (skladi) do leta 2001 ne smejo umakniti iz Alpine oziroma prodati svojih deležev. Alpina pa se je s podpisom te pogodbe zavezala, da bo njena delnica do tega leta kotirala na borzi. S tem si EBRD želi zagotoviti možnost prodaje svojih delnic in izstopa iz družbe.

Delo-življenje: Pa bodo delničarji dokapitalizacijo podprli?

Mag. Martin Kopač: Tega vnaprej ne morem zagotovo trditi. Menim pa, da je to za sedanje lastnike dobro. Nekateri lastniki (na primer skladi) tako poslovanje sami dobro razumejo in jih najbrž ne bo potrebno veliko prepričevati v ta korak. Majhnim delničarjem, ki se s temi postopki ne srečujejo vsak dan, pa bomo morali zadevo pojasniti in prepričan sem, da bodo dokapitalizacijo podprli. Poglejmo samo tale primer: Če dokapitalizacija ne uspe, mora Alpina za 4 mio DEM plačevati obresti pri banki; če pa sposojena sredstva zamenjamo za 4 mio DEM kapitala, za ta znesek ne bo potrebno plačevati obresti, kar bo povečalo dobiček. Ta pa ne bo pripadal samo novemu vlagatelju (EBRD), temveč vsem delničarjem.

Delo-življenje: In kdaj nameravamo dokončati začrtan projekt dokapitalizacije?

Mag. Martin Kopač: Skupščino delničarjev Alpine načrtujemo za konec aprila. Če bo šlo vse prav, bi sredstva s strani EBRD lahko pritekla že v maju ali juniju.

Jožica Kacin

DELO življenje

Za nami je težko leto

Poslovanje Alpine v letu 1998

Z nekaj besedami lahko poslovanje Alpine v letu 1998 označimo s stavkom: Za Alpino je bilo leto 1998 težko leto.

Začelo se je z izjemno slabimi naročili na skoraj celotnem športnem programu. Sredi leta je bilo nujno napraviti rebalans plana. Spomnimo se: prvotno planirani promet je bil z rebalansom zmanjšan za okroglo 10 milijonov nemških mark, od 8,1 milijard SIT na 7 milijard SIT. Dosežene količine na športnem programu v letu 1998 so bile tako 33 % manjše od načrtovanih in celo za 26 % manjše od doseženih v letu 1997. Največji padec količin smo zabeležili pri smučarskih čevljih (od 130.757 parov v letu 1997 na 65.374 parov v letu 1998 in in-line rolerjih od 77.352 parov na 27.782 parov). Celotni modni program, ki se je "dobro držal", je izdelal manj, in sicer: od 1.132.441 parov, doseženih v letu 1997, je bilo v letu 1998 izdelanih 1.093.982 parov.

Nekaj števil o poslovnem letu 1998

PROIZVODNJA skupaj	1.669.350 parov
- v oddelkih Alpine	1.496.511 parov
- kooperanti	82.589 parov
- kooperanti - tranzit	90.250 parov
PO VRSTI OBUTVE	
- modna obutev	1.093.982 parov
- športna obutev	481.540 parov
ZAPOSLENOST	
- stanje 1. 1. 1998	1.281
- stanje 31. 12. 1998	1.221
POVPREČNE PLAČE	
- bruto	106.359 SIT
- neto	72.367 SIT
PRODAJA - količinsko skupaj	1.867.233 parov
Alpina obutev skupaj	1.662.876 parov
- od tega modna obutev	1.194.489 parov
- od tega športna obutev	467.307 parov
- ostala obutev	1.080 parov
Izvoz	84 %
Domači trg	16 %
PRODAJA - vrednostno	6.740.565.000 SIT
DOBIČEK PRED ODBAVČITVIJO	- 235.476.000 SIT

Zmanjšane količine so imele za posledico tudi manjše celotne prihodke iz poslovanja. Dosegli smo 6.989.489 000 SIT prihodkov. Ker v kratkem času stroškov ni bilo mogoče zmanjšati v istem razmerju, je skopnel tudi ves načrtovani dobiček. Tekoče poslovanje smo tako končali, kot se rado reče, "s pozitivno nulo". Toda s tem zgodbe še ni konec.

Lep slovenski pregovor pravi: "Slaba stvar ne pride nikoli sama". Lansko leto so se nam zgodile vsaj tri, z negativnimi posledicami za bilanco uspeha družbe: negativno poslovanje v družbi A&E Sportartikel Handels GmbH v Nemčiji, vračilo v letu 1996 odobrene subvencije države in neugodna revalorizacija. Akumulirana izguba v družbi v Nemčiji, kjer ima Alpina 25% delež, je bilanco uspeha v lanskem letu obremenila za 157 mio SIT, vmjena "pomoč države" pa okroglo 59 mio SIT. Če dodamo še približno 20 mio SIT, ki ga je povzročila izjemno neugodna revalorizacija v letu 1998 (kot protiutež avtomatskemu prevrednotenju kapitala je bilo malo možnosti za prevrednotenje sredstev), dobimo končni rezultat

poslovanja Alpine v letu 1998: izguba v višini 235 mio SIT.

Ne glede na to, iz kakšnih razlogov je nastala, izguba je izguba. Pomeni zmanjšanje kapitala in treba jo bo pokriti s prihodnjim dobičkom ali iz rezerv družbe. Pomembno za bodoče poslovanje družbe pa je, da so vzroki za nadaljnje nastajanje izgube odpravljeni. Upam, da lahko zatrdim, da je tako.

Bilančna vsota v izkazu uspeha se je povečala za 2%, tako da po stanju na dan 31.12.1998 znaša 6.446.053.000 SIT. Struktura sredstev je skoraj nespremenjena, prav tako struktura obveznosti do virov sredstev. Zadolženost družbe je ostala skoraj na tolar ista, kot je bila v letu poprej, to je okroglo 17 milijonov nemških mark. Če upoštevamo, da je bil obseg poslovanja manjši kot v letu 1997, bi morala biti tudi skupna zadolžitev manjša. Odgovor leži v povečanju zalog gotovih proizvodov, ki je posledica krize v Rusiji sredi lanskega leta in posledica že omenjenega padca prodaje obutve na športnem programu.

Mag. Martin Kopač

Generalni direktor je novinarjem spregovoril o rezultatih poslovanja

V četrtek, 4. marca je generalni direktor mag. Martin Kopač sklical tiskovno konferenco za novinarje. Tudi tokrat je so prišli predstavniki vseh pomembnejših slovenskih medijev, kar



Po končani tiskovni konferenci, je generalni direktor odgovarjal še na posamezna vprašanja novinarjev. Na sliki generalni direktor v pogovoru z novinarsko radia Slovenija Aljano Jocif

priča, da se javnost zanima za naše podjetje.

Generalni direktor je spregovoril o rezultatih poslovanja v preteklem letu. Čeprav seveda s številkami ne moremo biti povsem zadovoljni, je povedal, da je Alpina kljub izkazani izgubi poslovala dobro. Optimist pa je tudi za naprej. Računa, da bomo v letošnjem letu plan tudi dosegli in če bo tako, potem se ne smemo bati za usodo Alpine. Generalni direktor je novinarjem pojasnil še potek v zvezi s pridobivanjem kredita in dogovarjanjem glede dokapitalizacije pri Evropski banki za razvoj. Precej pozornosti je namenil tudi prestrukturiranju čevljarke industrije. Generalni direktor se zavzema predvsem za sodelovanje in pomoč med slovenskimi čevljarstvi, za kakršnokoli drugačno povezovanje, pa meni, da trenutno še ni čas.

J. K.

V februarju so nas obiskali predstavniki Ministrstva za znanost in tehnologijo in Slovenske razvojne družbe

“V neusmiljenem konkurenčnem boju samo marljivo delo ne bo dovolj. V proizvode bo potrebno vtakati več znanja, dodati več ‘dodane vrednosti’”, je zapisal generalni direktor mag. Martin Kopač.

Ker je rentabilnost Alpine že kar nekaj let na meji, vedno zmanjka sredstev za razvoj. Država pa ima razumevanje le za tiste, ki vedo kaj hočejo, zato je generalni direktor povabil na obisk v našo tovarno tiste, ki so v državni upravi odgovorni in bi lahko pomagali, da bi Alpina

v bodoče kot je zapisal “odrezala kos kruha tudi pri sredstvih za razvoj”.

Tako smo imeli v februarju kar dva pomembna obiska. 10. februarja je bil med nami dr. Lukač, član uprave Slovenske razvojne družbe, odgovoren za razvoj, z dvema sodelavcema, 24. februarja pa je prišel dr. Bevc, državni sekretar v Ministrstvu za znanost in tehnologijo s sodelavcem dr. Alešem Miheličem, državnim podsekretarjem v istem ministrstvu.

Kot je povedal generalni direktor mag. Martin Kopač so se s predstavniki države pogovarjali, kako bi Alpina sodelovala pri projektih, ki bi ji omogočili hitrejši razvoj. Generalni direktor mag. Martin Kopač, tehnični direktor Janko Rejc in vodja uvajanja novih tehnologij Miro Kavčič, so gostom predstavili ideje o razvoju naših proizvodov za drugo tisočletje, o računalniško podprti industrijski izdelavi čevlja po meri in projektih uvedbe novih tehnologij digitalne repromodulacije,

laserskega in “water-jet” krojenja, “brezšivnega” šivanja itd.

Gostje so si z zanimanjem ogledali proizvodnjo, nemalo pa so bili začudeni nad stopnjo že doseženega razvoja in obsežni uporabi računalniške tehnologije (gradiranje, lasersko krojenje v pripravi za sekala, CNC v orodjarni itd).

Gostje so pripravljene predpriprave prizadevanje Alpine, če se bo prijavila na razpise in izpolnila pogoje za dodelitev razvojnih sredstev.

Jožica Kacin

Maloprodajna mreža se širi v države Srednje in Vzhodne Evrope

Odprtje prodajalne Alpine v Szegedu na Madžarskem

V okviru projekta, ki smo ga začeli v lanskem letu in predvideva širitev maloprodajnega načina prodaje oziroma prisotnosti na trgu pod blagovno znamko Alpina ali Simona by Alpina, smo kot prvo enoto (izven meja bivše države), odprli prodajalno na Madžarskem v mestu Szeged.

Mesto samo ima za slovenske razmere veliko število prebivalcev, in sicer čez 260.000. Je pa takšnih mest na Madžarskem še pet, glavno mesto Budimpešta pa ima kar 2,5 mio prebivalcev.

Prodajalna deluje po sistemu franšize, kar pomeni, da se priključuje enotnemu načinu naročanja obutve, enotnemu izgledu prodajaln z enotno opremo in predpisanim postopkom prodaje



Prodajni kotiček Alpine na Madžarskem. V sredini vodja poslovalnice Tóth László. Foto: Stanko Kranjc



Blagovnica Szeged Nägyáruház v kateri je prodajalna Alpine. Foto: Stanko Kranjc

modne obutve Alpina. Pogodbo o medsebojnem sodelovanju smo podpisali s podjetjem Ferimpex-H. Prodajalna je na zelo dobri lokaciji, v drugi največji blagovni hiši v Szegedu, ki se imenuje “Szeged Nägyáruház”, kar bi pomenilo velika blagovna hiša.

Vendar pa je potrebno poudariti, da je intenzivnost nakupov obutve tu precej manjša kot v Sloveniji ali na Hrvaškem. Obutev

tega kvalitetnega in modnega razreda dosega precej podobne končne cene v maloprodaji kot na slovenskem trgu, vendar z razliko, da je na Madžarskem prometni davek na obutev kar 25%. Zanimljivo pa tudi ni podatek, da so plače povprečnega madžarskega delavca tudi do 50 % nižje kot pri nas in dosega raven od približno 300 – 400 DEM. Naša obutev se prodaja v višjem srednjem cenov-

Kupce privabi tudi lepa izložba in urejena prodajalna

Konkurenca je vedno hujša, s tem pa tudi boj za vsakega kupca. Pri tem pa nista pomembna le kakovost in izgled izdelka, temveč tudi izgled prostora, v katerem se izdelek prodaja.

G. Paul Dobson je strokovnjak za področje maloprodaje iz Anglije. S svojimi izkušnjami in znanjem se je izkazal že v več različnih mednarodnih trgovskih podjetjih. Na priporočilo Evropske banke za razvoj, ki skupaj s še nekaterimi institucijami krije tudi stroške tega svetovanja, je prišel tudi v Alpino. Z njegovo pomočjo naj bi v poslovanje naših prodajalnih vnesli nekaj pozitivnih novosti. Prva faza tega sodelovanja je izboljšanje izgleda prodajalnih.

V začetku januarja je bil g. Dobson na svojem tretjem obisku Alpini.

Z novim izgledom naših prodajalnih je kar zadovoljen. Predlagal je le dopolnitev opreme z nekaj novimi elementi. V prodajalnih moramo pokazati vse, kar ponujamo, poleg tega pa morajo biti kar se da privlačne za kupce.

Da bi lahko že v izložbi pokazali več, smo po njegovih idejah izdelali posebne postavke različnih višin. Tako lahko tudi mimoidoči vidijo več, ne da bi bila obutev nagnjena v izložbi. Nekaj novosti je tudi pri notranji opre-



Izložba z novim načinom postavitve modne obutve v Ljubljani na Cigaletovi ulici. Foto: Primož Kopač

V notranjosti prodajalne je zelo pomembna svetloba, zato so police na sredini iz stekla. Na steklenih policah so še podstavki iz plastike. Postavitev je s

tem bolj razgibana, obutev pa pride bolj do izraza.

Večjo pripombo je imel g. Dobson le pri grafični opre-

prodajalnih premalo napisov "Alpina" ter premalo slik proizvodov ter njihovih opisov. Poleg zelo dobrega kataloga, imamo po prodajalnih premalo oglednih kartonov s slikami najbolje prodajanih modelov. Zato bomo v skladu z novo opremo izdelali plastične podstavke in držala za grafično opremo. Dražje ogledne kartone bodo zamenjale fotografije, del grafične opreme pa bomo lahko izdelali tudi v Alpini.

Nadaljujemo tudi z načrtano prenovo naših prodajalnih. Dela potekajo v Velenju, konec marca pa bosta na vrsti Škofja Loka in Kranj. Pripravljamo tudi načrte za prenovo prodajalne Žiri II. Tako boste lahko v novo opremljenih prostorih kmalu nakupovali tudi v športni prodajalni v Žireh.

Primož Kopač

Nova prodajalna v Kočevju

V soboto, 27. februarja 1999 je bila v prvem nadstropju veleblagovnice Nama v Kočevju odprta že dvanajstirideseta prodajalna Alpine. Prodajalna je šestnajsta v verigi pogodbenih prodajalnih. Vodi se kot industrijska prodajalna in je organizirana po principu samopostrežbe.

V svojem programu ima celotno Alpinino ponudbo, razen športnih copat, ki jih prodajajo na svojem športnem oddelku. Ena tretjina je modnega programa (tekoča kolekcija), vse ostalo pa je blago, ki je ostalo od izvoza in desortiranih količin iz naših prodajalnih po zelo ugodnih cenah. Da je to res,

pove še podatek, da v prvih dveh dneh poslovanja prodali skoraj 400 parov obutve. Alpina na tem območju do sedaj, razen nekaj grosistične prodaje, ni bila prisotna. Dobra prodaja nam tako kaže, da je taka prodajalna v Kočevju manjkala.

Nadaljevanje na 6. strani

nem razredu. Za primerjavo: ženska in moška modna obutev Salamander dosega nekako 10% višje cene od naših.

Prodajalna je bila odprta v zelo kratkem času. Franšizno pogodbo z vsemi dodatki smo podpisali 20. januarja, 15. februarja pa so že začeli s prodajo.

Prodajalna je po izgledu in kvaliteti ponudbe zagotovo najlepša v vsej blagovni hiši, ki pa je na splošno kar dobro urejena. Tudi osebje prodajalne je bilo zelo zadovoljno. Seveda pa jih čaka kar precej novosti v zvezi s poslovanjem in novim načinom prodaje, ki

pomeni več ukvarjanja s kupcem in predvsem več potrpežljivosti pri ugotavljanju kupčevih želja.

Prepričani smo, da bomo skupaj: Alpina s kvalitetno ponudbo pri vsakokratni kolekciji in s pomočjo pri tržnih aktivnostih, Ferimpex-H pa s primernim odnosom do kupcev, zaznavanjem želja tržišča in prepričanjem v uspeh, dosegli da bo postala blagovna znamka Alpine modne obutve prepoznavna in cenjena, predvsem pa zaželena tudi na Madžarskem tržišču.

Stanko Kranjc



V pogodbeni prodajalni v Kočevju so bili prvi dan z obiskom nadvse zadovoljni. Foto: Primož Kopač

Nadaljevanje s 5. strani

Prodajni prostor obsega cca 80 m², na police pa je mogoče hkrati razstaviti okrog 3.000 parov obutve. To bi moralo, ob rednem oskrbovanju prodajalne, zadostovati za dobro ponudbo.

Ob odprtju prodajalne sta bila prisotna tudi direktor Name Kočevje g. Jože Mihelič in v.d. direktor domače prodaje Primož Kopač.

Oddelek Alpine je bil ob pomoči delavcev Name in naših

poslovodij iz prodajaln Žiri I, III in Škofja Loka, pripravljen za prodajo v dveh dneh. Prvi prodajni dan so zaradi velikega obiska kupcev na našem prodajnem prostoru, pomagali pri prodaji prodajalci iz celotnega oddelka blagovnice.

Prodajalkam želim, da bi se dober vtis, ki smo ga pustili ob odprtju prodajalne, še utrjeval in da bi promet tudi vnaprej ohranile na visoki ravni.

Miha Govekar

Na področju razvoja smučarske obutve v svetu ni bistvenih novosti

V mesecu februarju je v Münchnu potekal sejem ISPO, katerega se vsako leto udeležuje tudi Alpina. Na njem se na enem mestu srečamo z vso svetovno konkurenco in lahko ocenimo naše mesto v svetu smučarske industrije.

Osnovne ugotovitve letošnjega sejma ISPO so:

1. Na področju smučarske obutve ni večjih konstrukcijskih sprememb.

Še vedno je opaziti proizvode izdelane s pomočjo tehnologije dvobarvnega brizganja. Istočasno se pojavljajo proizvodi z raznobarnimi vložki iz različnih materialov. Osnovni poudarek je na dodelavi različnih podrobnosti in lepotnih dodatkov, ki smučarskemu čevlju dajo končni, privlačen izgled.

Tudi Alpina je spremenila svoj zunanji izgled, vendar bi bile potrebne še nekatere izboljšave. Opazili pa smo, da tudi nekatere konkurenčne firme niso uspele oblikovati enotne pojave oblike in se tudi pri njih pojavljajo nekatere nedoslednosti.

2. Ločevanje in večanje vloge snowboard znamk

Snowboard je veja smučarske industrije, ki se je z leti osamosvojila in dokončno ločila od proizvodov klasičnega smučanja. Na te spremembe se razmeroma dobro odzivajo tudi proizvajalci klasične smučarske opreme, ki uspešno prilagajajo svoje proizvode in izgled novim potrošnikom.

Alpina na tem področju ni prisotna. Morali pa bi razmisliti, kako in na kakšen, predvsem bolje

organiziran, način bi lahko tudi mi sodelovali pri delitvi "pogače".

3. Združevanje smučarskih znamk

Tako kot npr. na področju avtomobilske industrije, je tudi pri proizvajalcih smučarske opreme težnja po združevanju. Na ta način je ponudba celovita (smuči, vezi, smučarski čevlji) in tudi navzven usklajena in enotna. Tudi ekonomski kazalci so dodatni razlog za tovrstne težnje.

Od tega, kako uspešna bo Alpina pri iskanju lastnega mesta na področju svetovne globalizacije in medsebojnih povezav, sta verjetno odvisna tudi uspešnost in obstoj športnih programov znotraj Alpine.

4. Nove celostne podobe blagovnih znamk

Večina blagovnih znamk je spremenila svojo zunanjo celostno podobo. Sem spada predvsem oblikovanje novih znakov, logotipov ipd. Nekatere spremembe so zelo dobro dodelane, na drugi strani pa dodatno podkrepjene s samim razstavnim prostorom, z izdelkom in načinom njegove predstavitve, s katalogi, plakati in ostalim, kar sodi k izražanju celostne podobe.

Alpina je spremenila svoj zunanji izgled, vendar bi bile potrebne še nekatere izboljšave.

Modeli smučarskih čevljev za sezono 1999/2000

Osnovne značilnosti Alpininih modelov smučarskih čevljev na prehodu v novo tisočletje so naslednje:

- klasične barvne kombinacije v črni, rdeči, srebrni in modri barvi z umirjenimi dekorativnimi dodatki,

- nov izgled čevljev v nižjem cenovnem razredu z modifikacijo manšete,

- nov izgled čevljev v srednjem cenovnem razredu z izde-

lavo nove manšete in novimi notranjimi čevlji

- izboljšave na notranjih čevljih z uporabo plastičnih gležnjic,

- uporaba novih zaklopk s pokrovom za doseg lepšega izgleda in boljše funkcije,

- uporaba novega logotipa,

- pestra ponudba "carving" modelov, ki omogočajo uporabo tudi v pogojih klasičnega smučanja,

- modeli v višjih cenovnih razredih v rdeči, črni, srebrni, rumeni in zeleni barvi za zelo zahtevne smučarje.

Robert Križnar



CM 6 – Nova konstrukcija in oblika čevlja z izdelavo nove spodnje in zgornje manšete ter novim notranjim čevljem. Čevljev je opremljen z regulatorjem stranskega naklona in z novim "Ski/walk" regulatorjem. Vse zaklopke so opremljene z "micro" regulacijo. Čevljev je namenjen boljšim smučarjem.



CM 4 – Moški model v črni barvi. Nov izgled, zaradi novih zunanjih linij na manšeti. Čevljev ima vgrajene nove zaklopke s pokrovom.



Otroški čevljev v črni in rdeči barvni kombinaciji. Nov zunanji izgled in izboljšani notranji čevljev (plastična gležnjica). Ima tudi nove zaklopke s pokrovom.

Robert Križnar

Z novim letom tudi nova organizacija

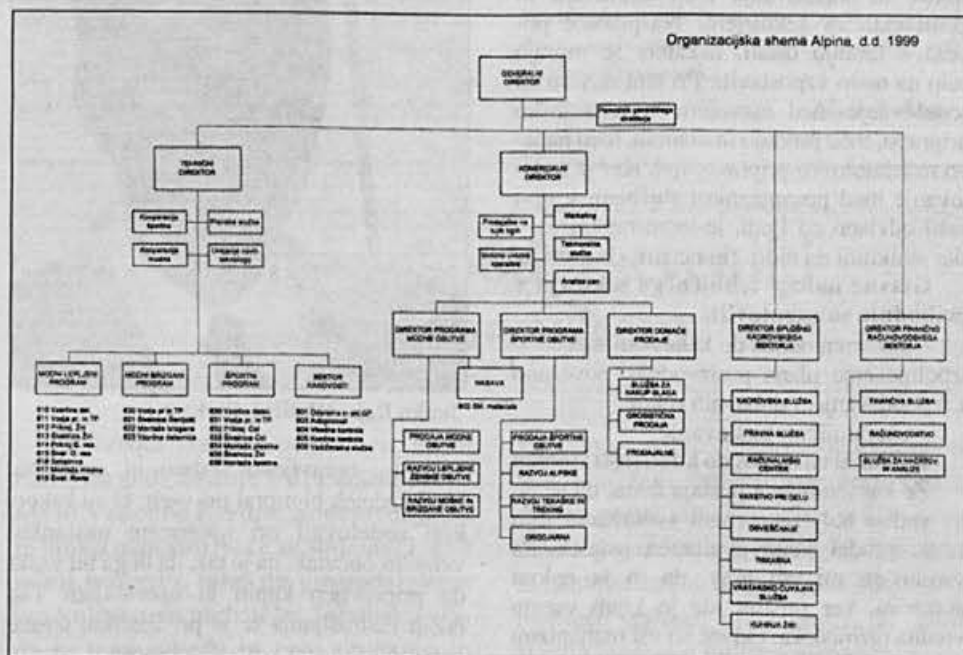
“Če hočemo bomo uspeli in če bomo hoteli, bomo tudi dobro sodelovali,” je ob vprašanju o novi organizaciji, ki je začela veljati po novem letu, povedal generalni direktor mag. Martin Kopač in optimistično dodal: “In jaz verjamem, da bomo hoteli.”

“Problemov v zvezi z reorganizacijo ni, saj bomo nadaljevali s približno istim kadrom. Nova organizacija je kombinacija dobrih strani, ki jih je imel prejšnji način, ki je bil bolj demokratičen in komunikativno bolj napreden, ter prejšnjega sistema, ki pa je bolj linijski, navzven pa tudi nekoliko manj demokratičen. Je pa zato učinkovit in če hočemo, da bodo tudi ustrezni rezultati, se bomo morali vsi skupaj potruditi, da bomo izkoristili prednosti obeh sistemov oziroma da zadržimo, kar je bilo dobrega od prej, in sprejmemo, kar nam pozitivnega prinaša sedANJI način,” je povedal generalni direktor mag. Martin Kopač ter dodal: “Nova organizacija naj bi dala več časa komerciali za koncentrirano prodajo in medsebojno usklajevanje vseh njihovih aktivnosti in boljšemu izpopolnjevanju vseh naših zmogljivosti. Enotna proizvodnja pa mora omogočiti nadaljevanje povečevanja produktivnosti in izkoristiti vse sinergije (sodelovanje, vzajemna pomoč, družno delovanje dveh ali več sil ali organov), ki so bile doslej zaradi delitve na dva dela onemogočene.”

Delo-življenje: V čem je bistvo nove organizacije?

Bistvo nove organizacije je, da se vse komercialne aktivnosti združujejo pod komercialnim direktorjem, ki ima pod seboj marketing, kamor spada tudi tekmovalna služba, prodajo na tujih trgih, izvozno uvozno operativno, analizo cen. Pod komercialnega direktorja spadata še modni in športni program, ki vključujeta prodajo in razvoj, pri športnem programu pa tudi orodjarno. Razlika od prejšnje organizacije je v enotni nabavi, ki vključuje tudi skladišče materiala. Sledi še domača prodaja s službo na nakup blaga, grosistično prodajo in prodajalnami.

Delo-življenje: Komu ste zaupali vodilna dela na komercialnem področju?



Mesto komercialnega direktorja je bilo zaupano Alešu Dolencu. Na čelu modne obutve je Franci Kavčič, za določen čas pa sta imenovana: na športnem programu Boris Markelj, v domači prodaji pa Primož Kopač.

Delo-življenje: Komerciale brez dobrih izdelkov seveda ni. Kako bo organizirana proizvodnja?

Protiutež močni komerciali je celotna proizvodnja, ki je združena pod tehničnim direktorjem, za katerega je bil imenovan Janko Rejc. Njemu so neposredno podrejene planska služba, uvajanje novih tehnologij ter kooperacije za modno in športno obutev. Nato pa sledijo še programi: modni lepilni, modni brizgani in športni pro-

gram, ki imajo prav tako svoje vodje in kamor spadajo proizvodni oddelki ter sektor kakovosti, v katerem so združene odprema in skladišče gotovih proizvodov, avtopromet, vhodna in končna kontrola in vzdrževalna služba.

Delo-življenje: Kaj pa ostale službe?

Poleg zaokrožene skupne komercialne in proizvodne tehnične kompleksa, imamo še naprej splošno kadrovske sektor, ki ga vodi Zoran Kopač. Vanj so vključene vse prejšnje službe, dodatno pa še računalniški center. Ostaja tudi finančno računovodski sektor, ki glede direktorja, kadrovske še ni pokrit.

Jožica Kacin

Tehnični sektor kot enovita organizacijska enota

Z novo organizacijsko shemo, veljavno od 1. 1. 1999 postaja tehnični sektor enovita organizacijska enota, ki pokriva področja od tehnološke priprave, planiranja proizvodnje do proizvodnje, bodisi v domačih oddelkih, bodisi pri koope-
rantih.

Glavni namen take organiziranosti je po eni strani zagotoviti učinkovito reševanje svojvrstnih problemov tega poslovnega področja, po drugi strani pa komercialnemu sektorju zagotoviti ustrezen servis glede na razmere, ki so iz sezone v sezono

Nadaljevanje na 8. strani

Nadaljevanje s 7. strani

oziroma od programa do programa drugačne.

Vsekakor pa ni namen onemogočiti stikov in sodelovanja med tehničnim in komercialnim sektorjem. Nasprotno, povezave morajo ostati, nekatere se morajo celo na novo vzpostaviti. Pri tem mislim na sodelovanje med razvojem in tehnološko pripravo, med prodajo in planom, med nabavo in tehnološko pripravo, ipd. Ker je sodelovanje med posameznimi službami v prvi vrsti odvisno od ljudi, le-temu organizacijska struktura ne more (in ne sme) biti ovira.

Glavne naloge tehničnega sektorja v prihodnje so zagotoviti:

- primeren odnos do kakovosti izdelka – izpolnjevanje plana proizvodnje, povezano z izpolnjevanjem dobavnih rokov
- ekonomično poslovanje

1. Primeren odnos do kakovosti izdelka

Že kar izrabljena postaja fraza, da se bo na vedno bolj zahtevnem svetovnem trgu lahko prodal samo kvaliteten izdelek. Pa vseeno se mi zdi prav, da jo še enkrat ponovim, ker mislim, da je kljub vsemu vredna razmisleka. Odveč so vsi mehanizmi "ostrih" kontrol, ki (v prisposodbi rečeno) pomenijo "štetje mrtvih za ovinkom". Zavedati se moramo, da mora biti vsako, na videz še tako majhno in nepomembno



Janko Rejc, tehnični direktor

opravilo, opravljeno skrbno in natančno. Vsak izdelek bi moral pri vseh, ki so kakorkoli sodelovali pri njegovem nastanku, vzbuditi občutek, da je tak, da bi ga bil vsakdo pripravljen kupiti in uporabljati. Tak način razmišljanja se je pri izdelkih široke potrošnje izkazal kot zelo uspešen.

2. Izpolnjevanje plana prodaje

Poleg kakovosti je drugi zelo pomemben dejavnik pri zagotavljanju uspešne pro-

daje izpolnjevanje dobavnih rokov. Obutev je, gledano s strani prodaje, zelo podvržena "sezonskemu" vplivu. Zamude pri izdobjih bavad samodejno pomenijo izpad prodaje in tega se bomo morali še bolj zavedati (in upoštevati) tako pri dajanju naročil v proizvodnjo, pri planiranju proizvodnje ter v sami proizvodnji.

3. Ekonomično poslovanje

Rezultat in cilj celotnega poslovanja mora biti dobiček. Vloga tehničnega sektorja pri tem je v neprestanem prizadevanju za:

- povečanje produktivnosti
- zmanjšanje stroškov

Tema dvema elementoma bo tudi v prihodnje posvečeno veliko pozornosti s:

- posodabljanjem strojne opreme
- spreminjanjem organizacije dela v posameznih oddelkih in (ali) delovnih operacijah

– spremembami na področju motivacije in nagajevanju zaposlenih

Zahteve so tudi do tehničnega sektorja velike, načrti smeli. Zagnanosti in optimizma med sodelavci zaenkrat še ni zmanjkalo. To je ob upoštevanju realnih možnosti dobra popotnica za uresničitev zastavljenih ciljev v dobro vseh nas, zaposlenih, v dobro Alpine, in nenazadnje tudi v dobro Žirov.

Janko Rejc

Vsak ima na svojem področju dela veliko možnosti za svoj osebni prispevek

Z novim letom se je spremenila tudi organizacija družbe. Ena večjih sprememb je ustanovitev skupnega komercialnega sektorja.

Kakšne bodo naloge in organizacija skupne komerciala in kako naj bi delovala?

1. Ostati morajo profitne enote, direktorji teh enot z enakimi pooblastili na komercialnem področju in polno odgovornostjo za svoje področje dela.

Komercialni direktor je odgovoren za usklajeno delovanje vseh nabavnih in prodajnih poti ter za sodelovanje pri skupnem določanju, uveljavljanju in nadzoru strateških odločitev, izboljšanju rezultata vsake enote, pomoči pri skupnem nastopu do kupcev in dogovarjanju s proizvodnjo za doseganje planiranih količin, rokov in kvalitete, usklajevanju zadev in reševanje problemov med komercialami, poenotenju načinov dela, kjer je to smiselno, enotnejšemu komercialnemu nastopu, razvoju skupnih prodajnih poti preko maloprodaje,



Aleš Dolenc, komercialni direktor

enotni reklamni politiki za vse programe, boljši povezavi med nabavami.

2. Ohraniti je potrebno vez s proizvodnjo po programih.

To je bila ena od pomembnejših pridobitev prejšnje organizacije in pozitivne izkušnje je potrebno prenašati naprej. Zato smo tudi ohranili prisotnost in sodelovanje vodilnih iz proizvodnje na tedenskih kolegijih komerciala. Z vsemi močmi se bom boril proti razmišljanju: mi smo komerciala, vi pa proizvodnja.

3. S kupnimi močmi moramo najti pravo usmeritev na športnem programu.

Kratkoročni cilj: leto 1999 brez izgube iz rednega, tekočega poslovanja

Analiza športnega programa je pokazala, da imajo nekateri programi lahko dobro prihodnost, drugi pa so zaradi svetovne situacije na teh področjih lahko problematični. Nekaj novih usmeritev smo že sprejeli. Za večje spremembe pa moramo imeti nekaj časa.

Najpomembnejše naloge na področju športnega programa so:

- znižati stroške in ustaviti nove investicije na rolerjih in smučarski obutvi,

– poskušati z prodajo neposredno večjim verigam v Evropi (ob sodelovanju distributerjev ali brez),

– del programa, kjer nismo konkurenčni, izdelati v državah s cenejšo delovno silo (Bosna, Daljni Vzhod),

– postati samostojnejši pri razvoju modelov, prevzeti vodilno vlogo iz rok distributerjev, uveljaviti lastno kolekcijo – uporabiti del pozitivnih izkušenj na modnem programu.

4. Modni program je načeloma na dobri poti. Še bolj bo potrebno poudariti nekatere funkcije, ki so že začete in se izvajajo. To so:

– aktivna prodaja po vsem svetu, neposreden stik s kupcem. Zavedati se moramo, da mi vodimo poslovno politiko, ne pa agenti ali distributerji. Ti naj bi bili le dejavniki za doseg ciljev. Prodaja naj bo bolj prodaja, ne pa vnašanje naročil,

– čimbolj vztrajati na lastni, Alpina kolekciji,

– ugotoviti zakaj nismo konkurenčni pri moški obutvi,

– rešiti problem blagovne znamke.

5. Na nivoju skupne komercialne organizirati službe, ki bodo razbremenile dosedanje aktivnosti znotraj posameznih programov.

Odpraviti moramo različna reševanja enakih problemov znotraj Alpine in navzven delovati bolj enotno. To velja pri:

– uvozno-izvozno operativni z carinskim poslovanjem, dogovorih z špedicijo (plačevanje), organizacija carinskega in/ali konsignacijskega skladišča. Na ta način bomo znotraj nabav in prodaj osvobodili veliko izvajalskega dela, kar bo pomenilo, da se bomo lahko bolj posvetili vsebini. Z enotnim nastopom do špediterjev pa bomo tudi znižali stroške.

– razvoju mreže prodajaln v tujini. To je bilo do sedaj organizirano v okviru domače prodaje. Maloprodaja v tujini je pomemben skupen projekt, zato je po novem neposredno pod vodstvom komercialnega direktorja.

– marketingu (oglaševanje in oblikovanje) vključno z tekmovalno službo in servisiranjem.

Že prej je bila ta služba izven posameznih programov, z vključitvijo v komercialni sektor pa želimo poudariti njeno povezanost s trženjem.

– analizi cen, za katero velja podobno kot za marketing.

6. Dejstvo je, da je v tej branži težko zaslužiti denar, da so plače majhne.

Vložiti bomo morali ogromno napora za preživetje in dobre rezultate. Žiri so še vedno preveč odvisne od Alpine. Znotraj Alpine bo potrebno razmišljati tudi v smeri, kako usposobiti nekatere dejavnosti za samostojno trženje, preživetje in zaslužek

na trgu. To je možno predvsem pri trgovini, organizaciji proizvodnje na drugih lokacijah (Bosna, Vzhodna Evropa, Daljni Vzhod), vzdrževanju, orodjarni, računalniškem centru, računovodstvu, špediciji in carinskem skladišču, kuhinji.

Vsaka organizacijska oblika ima dobre in slabe strani. Tisti, ki smo jo postavljali, bomo seveda zagovarjali

njene prednosti. Kdor je imel pomislike, je prav, da jih je povedal javno in na glas. Prepričan pa sem, da smo vsi dovolj zreli, da se bomo trudili po najboljših močeh za dobro Alpine, za boljše rezultate. Vsak ima, na svojem področju dela, ogromno možnosti za svoj velik osebni prispevek.

Aleš Dolenc

Mladi gospodarstveniki na Japonskem

Japonska vlada si prizadeva, da bi razširila sodelovanje z državami Srednje in Vzhodne Evrope. Sodelovanje pa je lahko uspešno le, če se sodelavci med seboj poznajo, tako na gospodarskem kot kulturnem področju. Japonska vlada se tega zaveda in zato skuša svojo deželo približati tudi nam. In v okviru ene takih akcij, je v sredini decembra 1998 to deželo obiskal tudi vodja malo-prodaje v tujini Stanko Kranjc.

Pridružil se je skupini desetih mladih gospodarstvenikov iz Slovenije, med katerimi so bili še predstavniki iz Petrola, Luke Koper, IMP, Rotomatike, Ministrstva za ekonomske odnose in razvoj, Ministrstva za zunanje zadeve in drugi. Delegacija je bila na japonskem v času, ko se je tam mudil tudi slovenski minister za znanost in tehnologijo dr. Lojze Marinček s sodelavci, med katerimi je bil tudi sedanji obrambni minister, po rodu Žirovec, dr. Franci Demšar. Skupaj so si ogledali nekatere gospodarske in kulturne znamenitosti Japonske.

Program je bil pripravljen v sodelovanju z vladama obeh držav. Mladi gospodarstveniki so bili ponosni, da jih je sprejel tudi japonski zunanji minister g. Kimura. Srečali so se tudi z veleposlanikom Republike Slovenije na Japonskem g. Janezom Primožetom. Ta je veliko prispeval k pestremu urniku in dobremu počutju obiskovalcev. Obiskali so japonsko borzo, velike korporacije Sumitomo v Tokiu in Matsushita v Osaki, svetovni center znanosti... Med drugim so bili tudi v firmi Elan Japan, s

katero tudi Alpina dobro sodeluje. Japonska ima tudi bogato kulturno zgodovinsko preteklost. Zanimiva je bila starodavna prestolnica Kyoto z budističnimi in šintoističnimi templji. Posebej jih je navdušil kabuki show teater, ki predstavlja japonsko kulturno izročilo.

Jožica Kacin



Stanko Kranjc. V ozadju svetovni center znanosti, kjer je na poljuden in zanimiv način predstavljena različna tehnologija od začetkov do najnovejših dognanj. Pred centrom so spominska obeležja sedmim znanstvenikom. Med njimi je tudi Nikola Tesla.



Na Japonskem so obiskali tudi eno izmed največjih japonskih pivovarn Asahi brewery. Eden izmed pomembnih slovenskih izvoznih izdelkov v to deželo je poleg Elanovih smuč, Alpinine smučarske obutve, elektromotrojev iz Rotomatike, tudi hmelj iz Savnijske doline.

V kuhinji so dobili "novo moč"



Pomivalni stroj je olajšal delo delavcem iz kuhinje. Na sliki: Spira Marinka Tolar, posode iz stroja pobira praktikant Sašo Nicoletti, delo pa kot se spodobi nadzira vodja kuhinje Andrej Poljanšek

Osebe kuhinje iz Žirov se je v februarju razveselilo nove pridobitve – pomivalnega stroja za tako imenovano "belo ali jedilno posodo". Ob vprašanju, kaj to pomeni, so me poučili, da

je to posoda iz katere jemo oziroma jo uporabljamo pri jedi, za razliko od "črne ali kuhinjske posode", ki pa je namenjena za to, da v njej hrano skuhamo. "Z novim strojem

smo zelo zadovoljne," pravijo kuharice. "Od začetka je bilo nekaj težav, da smo se ga sploh naučile pravilno uporabljati. Zdaj to znamo in nam stroj olajša delo. Pa tudi čistoča posode je veliko boljša."

Prej so morali v kuhinji veliko dela opraviti ročno. Tako so brisali pladnje in jedilni pribor, sedaj pa vse to opravi stroj. In to zelo hitro. "Posodo grobo očistimo, naložimo v stroj in po treh minutah je operacija končana," so povedale delavke v kuhinji.

Da stroj pripomore k čistoči in lažjemu delu, je bilo opaziti tudi ob pogledu na kuhinjo, saj je bila že nekaj časa po malici urejena kot da bi prej sploh ne razdelili tistih osemsto obrokov, kolikor jih približno vsak dan skuhamo v naši kuhinji.

Brez pridnih rok pa tudi ob stroju ne gre. To so hitro spoznali tudi v naši kuhinji. Dekleta so v nadaljevanju povedala: "Izgleda približno tako kot tekoči trak. Čeprav je delo lažje, pa je potrebno zahtevano opraviti zelo hitro." Najmanj trije delavci morajo biti, da lahko zadostijo zmogljivosti stroja. Eden pripravlja posode, drugi spira, tretji pa jemlje iz stroja.

Tudi vodja kuhinje Andrej Poljanšek je zadovoljen. Povedal je, da so pred nakupom zbrali nekaj ponudb in se odločili za najugodnejšo. Pri tem niso upoštevali le cene, temveč predvsem funkcionalnost in zmogljivost, ki je primerna za potrebe kuhinje. "Cena stroja je bila okrog 4 milijone tolarjev, vendar bomo znesek odplačevali v več obrokih. Možno so tudi razne izboljšave in dokupi kot npr. tekoči trak, po katerem bi posoda iz jedilnice prišla v kuhinjo."

Stroj opere do 2000 kosov na uro. Seveda pa je čas odvisen od nastavitve programa. Sedaj rabimo tudi manj posode, saj jo sproti čistimo," je pripovedoval Andrej Poljanšek.

Vsekakor je stroj korak naprej. Naj bi bilo takih korakov čim več, ne samo v kuhinji, tudi drugod. Ali kot se je nasmihal vodja kuhinje, ob mojem obisku, proti svojim sodelavkam: "Vsaj nad nečim se ne pri- tožujete," ko smo razpravljali o tej pridobitvi. In kako že pravimo: "Zadovoljen delavec...", no to je poglavje zase. Obdelali ga bomo v drugem prispevku.

Jožica Kacin

Delavec je dober samo, če je zadovoljen

Lidija Kržišnik je v desetih letih, odkar je v Alpini, spoznala delo in odnose v podjetju, predvsem pa v šivalnici, kjer dela kot organizatorka dela na traku. Niso pa ji nepoznane tudi teorije iz hrarov učenosti. Lidija je namreč najprej ob delu končala srednjo čevljarstvo šolo, sedaj pa obiskuje še Visoko šolo za organizacijo dela. Ker bi rada svoje izkušnje in znanje predstavila tudi ostalim in kot je povedala: "Ker ima tole že dalj časa na jeziku," se nam je oglasila s prispevkom, ki ga objavljamo.

Lidija se je opogumila, sledite ji. Kako doseči, da bo delavec zadovoljen?

Odgovor je preprost, delavca je potrebno vzpodbuditi. Glavni motivator je denar, tega pa ni na pretek. Torej kako?

Začnemo lahko z medsebojno komunikacijo. Zaposleni potrebuje-



Lidija Kržišnik

jo in si želijo komuniciranja z nadrejenimi. Samo tako lahko povedo svoja mnenja in ponudijo informacije. Lahko se izkaže, da imajo delavci že dalj časa rešitev problema in predlog izboljšave, a niso imeli

možnosti ali poslušala od nadrejenih, da bi lahko to povedali.

Delavce je potrebno vključiti v podjetje, ne samo kot številko, ampak kot ljudi, ki bodo točno vedeli kakšno vlogo ima prav njihovo delo. Skratka, v vsakem trenutku morajo poznati odgovor na dve vprašanji: 1. Kaj delam? 2. Zakaj to delam?

Zaposlenim je treba dati občutek, da jih podjetje potrebuje.

Rezultat samozavesti zaposlenega pa je ustvarjalnost, ki raste iz veselja do dela.

Vsi našti dejavniki ne vplivajo samo na boljše razpoloženje v podjetju, ampak imajo glavno besedo tudi pri boljši organiziranosti znotraj podjetja in kvaliteti izdelkov.

Nekaj znanja o psihologiji se zatorej hitro izkaže kot izredno koristno.

Lidija Kržišnik

Bliža se pomlad, mi pa razmišljamo o zimski sezoni

"Torej smo korak pred časom," bi lahko kdo zaključil. Vendar to v pravem pomenu besede ne drži, ker je narava dela taka, da je tak način dela in razmišljanja nujen in se pojavlja in leta v leto. Tako prav v teh dneh komisija, ki je sestavljena iz prodajalcev in članov iz naše centralne maloprodajne mreže

izbira obutev iz dokupa, ki jo bomo lahko kupovali v naslednji zimski sezoni. Ponudba je velika in raznovrstna. Upamo, da se bodo tudi tokrat odločili tako, da bomo zadovoljni, ko bomo vstopali v naše prodajalne kot kupci, obenem pa tudi kot delavci Alpine.

J. K.

Dobri rezultati tekačev v nordijskih disciplinah na svetovnem prvenstvu v Ramsau-u in v svetovnem pokalu ter biatloncev v svetovnem pokalu

Davos 1560 m, Fergenhörner, Seehorn, Pischhorn 2980 m
Telemarkschwung im Flüelagebiet (Plz Radent)
Schlittentfahrt im Sertigal mit Hochduzen 3060 m
Spazierweg am Landwasser Davos-Frauenkirch

Lep pozdrav
iz Davosa.

God Jul och
Gott Nytt år!

Antonie Ordine
Theimer

Alpina, uredništvo

DELO in ŽIVLJENJE

Joži Kacin gl. urednica

Alpina ŽIRI

6226 ŽIRI

SLOVENIJA



nem prvenstvu, vendar pa naj bi se to zgodilo v naslednji tekmovalni sezoni. Andreja Mali ima po mnenju strokovnjakov izjemne možnosti za doseganje najboljših rezultatov. To je tudi že dokazala z rezultati. Omeniti moramo tudi tekmovalko iz Švedske Antonino Ordino, ki je dosegla vidne rezultate v svetovnem pokalu v smučarskem teku. Med moškimi naj omenimo Halvarda Hanevolda biatlonca norveške reprezentance, ki je letos že večkrat stal na stopničkih za zmagovalce. Pričakujemo še kakšen dober rezultat do konca tekmovalne sezone. Svetovno prvenstvo zaradi vremenskih razmer ni bilo zaključeno, zato bo ob zaključku svetovnega pokala v Oslu, še preostali del tekem svetovnega prvenstva. Kot pravijo, so tekmovalci z opremo Alpine zadovoljni.

Nekaj rezultatov tekmovalcev, ki tekmujejo z našimi čevlji:

Andreja Mali – Slovenija

2. mesto – sprint Milano, Italija

2. mesto – sprint Kitzbühl, Avstrija

Petra Majdič – Slovenija

6. mesto – 5 km klasic – svetovno mladinsko prvenstvo Sallfelden, Avstrija

Antonija Ordina – Švedska

2. mesto – 5 km prosto, Doobiacco, Italija

7. mesto – 5 km klasic na svetovnem prvenstvu, Ramsau, Avstrija

9. mesto – 15 km prosto, svetovno prvenstvo, Ramsau, Avstrija

Espen Bjervig – Norveška

1. mesto – 15 km klasic, Doobiacco

3. mesto – 15 km klasic, Nove mesto, Češka

8. mesto – 10 km klasic, svetovno prvenstvo, Ramsau, Avstrija

2. mesto – šteteta Norveške reprezentance, svetovno prvenstvo, Ramsau, Avstrija

Halvard Hanevold – Norveška

3. mesto – zasledovalna Anterselva, Italija

4. mesto – sprint, Ruhpolding, Nemčija

2. mesto – zasledovalna, Ruhpolding, Nemčija

Lojze Oblak

Tudi najboljši svetovni tekmovalci se spomnijo na nas. Podpis Antonije Ordine iz Švedske boste gotovo prepoznali, spodnji podpis pa je last Espena Bjerviga iz norveške reprezentance. Da pa je kartica prispela na pravi naslov, pa ima gotovo zaslužno naš serviser Lojze Oblak.

Veliko najboljših svetovnih tekmovalcev v nordijskih disciplinah in biatlonu tekmuje na naših čevljih. Tudi v letošnji sezoni so uspešni. Predvsem moramo omeniti

uspehe Andreje Mali, ki je dosegla izjemne rezultate v sprintu – novi disciplini smučarskega teka. Disciplina letos še ni uradno uveljavljena v svetovnem pokalu in na svetov-

Motivacija je pripravljenost vložiti določen napor zato, da dosežemo določen cilj

V prejšnjem časopisu smo pisali o seminarju za vodje oddelkov in iz gradiva izbrali poglavje, ki govori o spremembah. Danes pa bomo pogledali, kaj sta Vladimir Pirc in Tatjana Lorencin iz Centra za tehnološko usposabljanje, napisala o motivaciji sodelavcev.



Pri izboru obutve je letos prvič kot direktor domače prodaje sodeloval tudi Primož Kopač (v sredini)

Motivacija je pripravljenost vložiti določen napor zato, da dosežemo določen cilj.

Motivatorji so elementi, ki prispevajo k zadovoljstvu, izhajajo iz delovnega postopka in služijo kot motor za doseganje učinka oziroma povečanje učinka. Dajejo možnost, da nekaj dosežemo, da se razvijemo, da napredujemo in da za to dobimo priznanje.

Kako lahko vodja vzpodbudi delavca?

V gradivu treninga za večjo učinkovitost vodij so navedeni naslednji predlogi:

- pokažite oziroma razložite vsakemu sodelavcu njegovo vlogo,
- seznanite ga, kakšni so kriteriji dobro opravljenega dela,
- pojasnite vsakemu njegovo mesto v celotni organizaciji in pomen njegovega dela za podjetje,
- dajte sodelavcem začetno pomoč,
- zalotite svoje sodelavce, ko dobro opravijo delo; pohvalite jih,
- informirajte sodelavce,
- dajte svojim sodelavcem pravico do predlogov, planiranja, pogovora, sodelovanja, upravičeno ne kritike,
- tudi sami uporabite tako kritiko za razvoj podrejenih,

– ponujajte planske možnosti izobraževanja in usposabljanja,

– pravočasno izobražujte svoje sodelavce za višje zahteve v prihodnosti, – bodite pozorni na majhne stvari.

Da pa lahko vodja sodelavca motivira, mora poznati tudi njegove potrebe in želje.

In kakšne so značilnosti dela, ki motivira zaposlene?

- To je delo polno izzivov.
- Daje možnost delavčevega prispevka k postavljanju organizacijskih ciljev.
- Daje možnost za razvoj in uporabo delavčevih lastnih sposobnosti.
- Daje možnost delavčevega vplivanja na odločitve povezane z delom.
- Daje možnost za razvoj delovne kariere.
- Zagotavlja primerno plačilo za opravljeno delo.

Da pa sodelavca spoznamo, pravilno ocenimo njegove želje in potrebe, da lahko ugotovimo katera oblika motivacije je zanj najbolj primerna, moramo znati z njim vzpostaviti tudi pravi stik. To je pa je že poglavje o komuniciranju. O tem pa nekaj več v naslednji številki.

Bolniški izostanki v letu 1998

Tudi v letu 1998 nadaljujemo z spremljanjem bolniške odsotnosti v Alpini. V nadaljevanju bomo primerjali bolniško odsotnost v letu 1997 in v letu 1998.

Dnevna odsotnost delavcev
V povprečju je bilo v letu 1998 dnevno odsotnih 82 delavcev, oziroma 10 delavcev manj kot eno leto prej. Z upoštevanjem porodniškega dopusta se odsotnost poviša na 137 delavcev (lani 144). Zanimiva je odsotnost po posameznih mesecih. Najvišja je v mesecu marcu, ko je čas pre-



Bolniško odsotnost razlikujemo glede na razlog za bolniško ter glede na to, kdo je plačnik te odsotnosti. Nadomestilo do 30 dni odsotnosti plačuje podjetje, nad 30 dni pa Zavod za zdravstveno zavarovanje (v nadaljevanju Zavod). Višina nadomestila je različna, odvisna od vrste bolniške. Bolniški dopust za nego otroka prav tako plačuje Zavod. Porodniški dopust je posebna kategorija in ne sodi med bolezenske odsotnosti. Nadomestilo zanj plačuje Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve.

Bolniški dopust glede na obseg ur in deleže plačnikov

V letu 1998 je bila v Alpini 6,6 % bolniška odsotnost, kar pomeni 21369 dni. Primerjalno z letom 1997 je bolniška odsotnost ostala na isti ravni, se je pa v okviru te odsotnosti nekoliko spremenilo plačniško razmerje. Tako se je bolniška odsotnost v breme Alpine v primerjavi z letom 1997 znižala za 0,6 % (s 4, 6 na 4,0 %), odsotnost v breme Zavoda pa se je povišala z 2,1 na 2,6 %. Za 0,6 % se je povišala tudi odsotnost zaradi porodniškega dopusta (z 3,8 na 4,4 %).

Bolniški dopust po številu upravičencev

V letu 1998 je koristilo bolniški dopust 842 delavcev oziroma 67 % vseh zaposlenih. To je 4 % manj kot v letu 1997. Delavcev, ki so imeli bolniški dopust je bilo manj v vseh oddelkih, razen v obratu Col in v MPM.

hladov, gripe, otroških bolezni (118 delavcev). Najnižja dnevna odsotnost je v maju (64 delavcev) ter v avgustu (55 delavcev), ki pa ni primerljiv, ker so takrat kolektivni dopusti.

Povprečna bolniška odsotnost

Povprečna bolniška odsotnost v letu 1998 je 137 ur oziroma 17 dni in je enaka kot v letu 1997. Nekoliko več (3%) je delavcev, ki sploh niso imeli bolniškega dopusta, precej pa se je povečal bolniški dopust, ki traja od enega do treh mesecev. Daljše bolniške odsotnosti ostajajo podobne kot v letu 1997.

Invalidi, ter delavci v postopku invalidske ocenitve

Delež bolniške odsotnosti invalidov ter delavcev, ki so bili invalidsko ocenjeni, pa niso pridobili kategorije je nekoliko višji kot leta 1997 (0,4 %). Bolniška odsotnost je višja tako pri invalidih II. kot tudi III. kategorije, manjša pa je pri delavcih, ki so bili ocenjeni. V letu 1998 je bilo skupno 24 invalidskih ocenitev, 4 delavci pa so bili invalidsko upokojeni.

Odsotnost z dela zaradi nezgod pri delu

Število nezgod na delu oziroma na poti na delo se je v letu 1998 zmanjšalo. V letu je bilo 38 v letu 1997, pa 43 nezgod. Tudi število ur odsotnosti na posamezno nezgodo se je v primerjavi z letom 1997 znižalo.

Mihaela Oblak

Tudi gasilci v Račevi pri Žireh niso spali na lovorikah preteklih let

Gasilsko društvo Račeva je lani proslavilo 40 letnico gasilskega delovanja in pri tem razvilo nov gasilski prapor. Jubilejna proslava je dobro uspela.

Gasilskih tekmovanj so se udeleževale tri desetine. V najplodnejših letih so jih imeli tudi pet ali šest.

Mladi gasilci so odšli na izlet na Ermanovec. Udeležili so se tudi tradicionalne procesije v čast Sv. Florijana. Nekaj mladih gasilcev je bilo poleti na gasilskem taboru v Fučkovcih na Kolpi. Gasilke so se udeležile vsakoletnega srečanja gorenjskih gasilk. Organizirale pa so tudi miklavževanje za najmlajše.

Že nekaj let je problem delovanje gasilske ekipe – troj-

ke na Žirovskem Vrh. Na pol zgrajena orodjarna zanemarjena sameva. Res je, da je ta ekipa v preteklih letih vložila veliko truda, časa in denarnih sredstev v razvoj. Uredili so telefonijo, glavno cesto do vrha Žirovskega Vrh do Bukovca, ter urejevali in asfaltirali tudi odcepe do posameznih domačij. Zgradili so vodovod s hidranti pred vsako domačijo in s tem zagotovili požarno varnost. Za vodovod jim je občina Žiri prispevala 4 milijone tolarjev. Župan pa je obljubil, da bo tudi za gasilsko dejavnost letos nekaj več finančnih sredstev kot lani.

Ivan Reven

Gasilci na Dobračevi pri Žireh o svojem delu v preteklem letu

Na svojem občnem zboru so se zbrali tudi dobračevski gasilci. Večjih požarov lani niso imeli. Več dela pa so imeli s poplavo v noči med 4. in 5. novembrom. Poplavilo je hišo in hlev na Selu in v Žireh. Kar tri dni pa so s potopno črpalko črpali vodo iz hleva na kmetiji Pod griči.

To leto so glavno skrb posvetili izobraževanju gasilcev. Štirinajst članov se je udeležilo enodnevnega tečaja v republiškem centru na Igu. Žal so na tečaju ugotovili, da so za posamezne panoge reševanja pre slaboprepričani, ali pa je oprema zastarela in iztrošena. Cilj izobraževanja na Dobračevi je bil tudi ravnanje z visokotlačno črpalko. Pridobljeno znanje prenašajo tudi na mlajše člane. Kljub izboljšanju preskrbe z vodo na obrobju žirovske kotline so morali z gasilskimi cisternami med letom ob suši prepeljati do posameznih domačij več deset tisoč litrov vode. Imeli so tudi akcijo čiščenja

vodotokov, katerih zanemarjena obrežja so pogosto vzrok poplav. Ob kontroli ob mesecu požarne varnosti so našli tudi precej hidrantov v neprimernem stanju.

V preteklem letu so dokončno prešli na tiho alarmiranje preko pozivnikov iz Regijskega centra za alarmiranje iz Kranja.

Članice gasilke so poleg ostalih dejavnosti v sodelovanju z Rdečim križem organizirale dva poučna zdravstvena predavanja. Člani društva so se udeležili mnogih gasilskih predavanj. S procesijo so počastili god njihovega zavetnika Sv. Florijana. Veterani so bili na srečanju v Železnikih. Imeli so tudi precej dela pri obnovi napuščev in pleskanju lesenih opažev gasilskega doma, kar jih čaka tudi letošnje leto. Da pa gasilci ne rešujejo samo pri požarih in poplavah v kraju, so dokazali tudi z enodnevno delovno akcijo v Drežniških Ravnah.

Ivan Reven

Kadrovske novice

Kaj se je dogajalo na področju zaposlovanja za pretekla tri mesece – to je za mesec december 1998 in za meseca januar in februar v letu 1999?

Ker smo medtem prešli v leto 1999, je morda zanimiv podatek o številu zaposlenih delavcev na dan 31. 12. 1998. V Alpini je bilo na ta dan zaposlenih 1.221 delavcev.

V mesecu decembru 1998 nismo zaposlili nobenega delavca, prav tako ne v januarju 1999. V februarju pa je z delom pričela prodajalka Tatjana Podobnik v prodajalni Logatec.

Več sprememb pa je bilo v zadnjih treh mesecih na področju prenehanj delovnih razmerij. V mesecu decembru 1998 so z delom prenehali: iz prodajalne v Mariboru Simona Vukašin, iz oddelka 620 – RPS Andrej

Bogataj in Nada Eniko, iz oddelka sekalnica Hilda Pečelin in Lea Trček, iz oddelka termoplasti Darinka Tinauer in Miran Ušeničnik, iz planske službe Marija Klemenčič, iz oddelka brizgane obutve Marija Podobnik in Borut Peterl. Delovno razmerje je prenehalo tudi bivšemu generalnemu direktorju mag. Franciju Mlinarju.

V mesecu januarju 1999 so prenehali z delom v Alpini: Ksenija Hladnik iz obrata Col, Irena Malovrh iz prodajalne Šentvid in Roman Kosmač iz prodaje modne obutve.

Za nami je tudi mesec februar, v tem obdobju pa so z delom prenehali: Jernej Podobnik iz splošno kadrovskega sektorja, Antonija Strel in Robert Homec iz brizgane obutve, Barbara Jurca iz obrata Rovte, Marija Sovan in Lavra Možina – obe iz prodajalne Logatec in Marko Marolt iz prodajalne Maribor II.

Irma Dolenc



Poslovili smo se od Marije Kavčič

Ob prehodu iz starega v novo leto smo se za vedno poslovili od naše dolgoletne

upokojenke in delavke Alpine Marije Kavčič, rojene leta 1927 na Dobračevi.

Svojo delovno pot je Marija Kavčič v Alpini pričela marca leta 1965 v prodajnem oddelku kot fakturistka, kasneje pa je bila vodja fakturnega oddelka. Pred prihodom v Alpino je opravljala več različnih služb. V decembru leta 1974 se je zaradi bolezni invalidsko upokojila.

Svoje življenje je posvetila trem otrokom in možu. Tudi kasneje ko ji je bolezen že zmanjševala možnosti dela, je vdano premagovala vsakdanje tegobe.

Od Marije Kavčič smo se za vedno poslovili, ohranili jo bomo v lepem in trajnem spominu.

Ob odhodu v pokoj

V pokoj sta odšla naša sodelavca Miran Ušeničnik iz oddelka termoplasti in dolgoletni sodelavec in urednik časopisa Delo – življenje Jernej Podobnik iz splošno kadrovskega sektorja.

Ob tej prelomnici jima želimo mimo in zadovoljno življenje, predvsem trdnega zdravja, v domačem krogu pa veliko razumevanja in zadovoljstva. Močna volja naj bo njun spremljevalec ter da bi z veseljem uživala drobne radosti vsakdanjega življenja.

Iz naše delovne sredine so odšle tudi dolgoletne sodelavke Hilda Pečelin, Lea Trček iz oddelka sekalnica, Darinka Tinauer iz oddelka termoplasti, Nada Eniko iz RPS modne obutve, Marija Klemenčič iz planske službe, Marija Podobnik in Antonija Strel iz brizgane obutve

V novem življenjskem obdobju naj jih spremlja dobra volja, predvsem zdravje, zadovoljstvo in razumevanje v domačem krogu. Želimo jim, da bi zaživele s svojimi najbližjimi vedro in zadovoljno življenje prepleteno z drobnimi radostmi.

Tudi letos kadrovske štipendije

Za šolsko leto 1999/2000 razpisuje Alpina 10 kadrovskih štipendij:

zap. št.	smer	stopnja zahtev	št. štip.
1.	oblikovalec kovin – orodjar	IV	1
2.	strojni tehnik	V	1
3.	ekonomski tehnik	V	1
4.	gimnazija	V	2
5.	dipl. organizator dela (OM delovnih procesov)	VII	2
6.	dipl.ekonomist visoke poslovne (strokovne)	VII	2
7.	dipl. ekonomist univerzitetne smeri	VII	1

Prijave sprejema kadrovska služba (Franja Novak): za srednje šole do 15. julija 1999, za visoke šole pa do 15. septembra 1999. Ob prijavi je potrebno priložiti prošnjo, zaključno spričevalo in potrdilo o vpisu.

Izšel je nov prodajni katalog za pomlad poletje 1999

K lepoti nisem lišpa ti dodajal, saj sem spoznal, da ga ne potrebuje...

Je napisal Shakespeare v Sonetu št. 83. Če je pri tem res mislil na naše ženske čevlje iz skupine Tiffany, ne bodo nikdar zvedeli. Toda ta in tudi ostali verzi znamenitega pesnika, ki

so zbrani v tem katalogu, se lepo vklaplajo v predstavitev modne ženske obutve. Kot da bi bili pisani za ta čas in za ta namen. Najbolje da si katalog ogledate, še bolje pa, da iz njega izberete kaj primerne tudi zase.

J. K.



Nova športna disciplina – lokostrelski biatlon – uveljavljajo se tudi mlade Žirovke

23. in 24. januarja je lokostrelska zveza Slovenije in lokostrelski klub Maribor organiziral prvo mladinsko in člansko državno prvenstvo v tako imenovanem ski arceryu. To je novost in je tekmovalništvo, ki združuje smučarski tek v naravi z lokostrelstvom; lahko ga imenujemo tudi lokostrelski biatlon. Mladinci so tekli najprej 4 km, iz razdalje 18 metrov stoje izstrelili 4 puščice, nato tekli še 4 km ter kleče izstrelili še 4 puščice. Za vsak

zgrešen strel je bilo še 300 metrov kazenskega kroga. Tekmovanja na Arehu na mariborskem Pohorju so se udeležili tudi tekmovalci iz Lokostrelskega kluba Škofja Loka, katerega članica je tudi Žirovka Nika Poljanšek. V kategoriji mladink je osvojila zlato kolajno, naslednji dan pa je med članicami in z alpskimi tekaškimi čevlji pritekla četrto mesto.

Adelina Poljanšek



Nika Poljanšek na državnem prvenstvu v ski arceryu na Arehu. Foto: Adelina Poljanšek

Ljubitelji Javorča so se srečali na podelitvi priznanj

V soboto, 9. januarja je bilo v koči na Javorču srečanje članov kluba U-235. Član kluba U-235 je tisti, ki ima več kot 30 pohodov na Javorč v posameznem letu. V letu 1998 je bilo takih pohodnikov 130, srečanja pa se jih je udeležilo okrog 100.

Predsednik Planinskega društva Žiri Igor Šorli je vsem čestital za



V letu 1998 vsak dan na Javorču. To je v letu 1998 uspelo le Jožetu Podobniku. Na sliki pa sami navdušeni pohodniki. Jože Podobnik, Milka Kopač, Joži Stanonik in predsednik planinskega društva Žiri Igor Šorli. Foto: Franc Jesenko

vztrajnost. Povedal je, da so letos novost značke "Javorč – klub U-235". Pohodniki, ki imajo nad 300 pohodov bodo prejeli komplet vseh treh značk, za 150 do 229 dve, za 30 do 149 pa eno. V letu 1998 je bilo v zvezek na smreki na vrhu Javorča vpisanih 15.620 pohodov. Jože Podobnik je Javorč obiskal vsak dan, sledi mu Franc Pečelin z 359 vpisi in Stanko Modic. Pri ženskah vodi Marjanca Modrijan, ki je bila na Javorču 327 krat, sledita pa Alenka Trček in Irma Kosmač. Pri otrocih je na prvem mestu Drejc Šorli, za njim pa Tadej Perko in Tilen Trček.

V sedmih letih, odkar poteka ta akcija, je vpisanih 54.915 pohodov.

V številu pohodov v vseh sedmih letih vodi Franc Jesenko z 1.751 vpisi, na drugem mestu je Stojko Žakelj, sledi pa mu Matjaž Žakelj.

Pri ženskah je prva Marica Gantar.

Majda Jesenko

Delo z mladimi v Judo klubu Alpina



Mladi judosi

Leto 1998 je bilo za naš klub uspešno. Udeležili smo se sedmih tekem in dosegli nekaj omembe vrednih rezultatov. Skupno smo prejeli deset medalj, od tega sedem bronastih, dve srebrni in eno zlato.

Te rezultate so dosegli: Gregor Mlinar, Tadej Novak, Dejan Vončina, Nino Zalar, Jošt Kokalj, Nina Kristan, Tanja Bajt, Dare Dolenc, Rok Mlakar.

23. januarja 1999 smo se s petimi dečki udeležili turnirja v judu,

ki se je odvijalo v športni dvorani Partizan na Jesenicah. Na tem tekmovalstvu smo se odlično odrezali.

Dare Dolenc in Rok Mlakar sta si v kategoriji do 30 kg razdelila tretje mesto, Gregor Mlinar je v kategoriji do 34 kg premagal vse nasprotnike in dosegel prvo mesto.

Tekmovanja pa sta se prvič udeležila Tone Modrijan in Aljoša Subotič, ki pa sta izvrstno nastopila v kategoriji do 38 kg.

Robert Pečelin

Letošnja zima nam je natresla kar lepo kopico snega



Alpina v snegu



Tekmovalna sezona v Žireh se začne s smukom na Bedrihu.



Na Vrsniku je bila konkurenca še hujša, saj so se zbrali tekmovalci iz najmanj dveh (dokazano pa treh) regij.

Komedija Poročni list s svojim humorjem in resničnostjo privablja gledalce v Žireh in okolici

Žirovci smo v zadnjem času kar nekako navajeni, da si enkrat na leto ogledamo tudi predstavo "domačega gledališča" oziroma dramske sekcije DPD Svoboda. Tudi letos nas niso razočarali, ne pri izbiri teksta, ne pri izvedbi komedije v dveh dejanjih Poročni list. Delo je režirala Metka Debeljak kot igralci pa so se zvrstili večinoma naši stari znanci z odra. "To je igra o tem, kako rešiti zakon, za katerega sploh nisi mislil, da ga je potrebno rešiti, in igra o rešitvi, o kateri sploh nisi mislil, da je rešitev..." je eden izmed igralcev zapisal na gledališkem listu ob predstavitvi komedije. In če povzamemo še besede, ki jih izreče mož Tomaž, ki sicer ljubi

svojo ženo Zalo, pa ji tega nikakor ne zna povedati in govori le o svojem delu, potem vidimo, da nam igra pripoveduje to, kar doživljamo v vsakodnevnem življenju in da v njej najdemo tudi delček sebe. In tudi v tem je čar, da smo z navdušenjem sprejeli to stvaritev. "Zakaj se človek pravzaprav ženi? Da bi bilo čisto v hiši? Lahko vzamem služkinjo. Da bi dobro jedel? Imamo restavracije. Da bi... No, zakaj se torej ljudje ženijo? Povedal ti bom: človek želi imeti nekoga ob sebi, da mu lahko pripoveduje o svojih težavah. Zato se ženi. In od tistega trenutka ima kaj in komu povedati."

J. K.



"Ali sta poročena ali ne, če ne najdeti poročnega lista; in ali sta se sploh poročila," je bilo vprašanje, ki se je vleko skozi komedijo in povzročilo kopico zapletov. Na sliki: Lucija Mlakar (Zala), Boris Pečelin (Tomaž), Sebastjan Pagon (Robert), Vladimir Novak (Buki) in Tanja Lazar (Alja). Foto: Brigita Zemljarič



Da imamo v Žireh "ablak" in da je to naša posebnost, smo vedeli že dalj časa. Da pa "Ablak" tudi tako lepo poje, smo se prepričali šele sedaj. Foto: Brigita Zemljarič

"Vse več je dobrih gostiln"

Andrej Šifrer poje sicer malo drugače. Toda nič za to. V Žireh smo pač Žirovci in že to je nekaj svojevrstnega. Zakaj ne bi torej malo spremenili tudi pesmi, če nam tako "paše" in če je to še res. V Žireh se nad tem, da imamo

malo gostiln res ne moremo pri- toževati in če je tako za vse prav, potem še toliko bolje. Tako smo bili pred novim letom priča pre- novi lokala "Pri Lengarju", ki je gostilna v pravem pomenu besede, dobili pa smo tudi eno novo.



Lastnika Bahač bara Marica in Ivo Trček

Lepa pesem v Žireh ne bo izumrla

Mešani pevki zbor "ABLAK" Kluba žirovskih študentov je 21. februarja pripravil prvi samostojni koncert. Na njem so mlade pevke in pevci pod vodstvom Davida Beoviča predstavili širok izbor, naučen v dobrem letu obstoja. Polna dvorana Svobode v Žireh je lahko uživala ob poslušanju modernih priredb slovenskih narodnih pesmi, renesančnih mojstrov, priredb rockerskih pesmi in spiritualov. S trdim delom smo dokazali, da lahko tudi mladi obogatimo in dvignemo sicer že tako visoko kulturno raven v našem kraju. Spričo izkazane podpore sokrajanov smo še bolj zavzeti pri izvajanju našega poslanstva, s katerim bomo tudi v drugih kra- jih Slovenije o Žireh in njihovih ljudeh pustili lep vtis.

Roman Trček

Ivo in Marica Trček sta 11. decembra odprla "Bahač bar" pri Bahaču. Zaskrat gostom ponudijo raznovrstno pijačo in hladne in tople napitke. Spomladi namerava- jo urediti tudi vrt, kjer bodo postregli tudi z sadno sladolednimi sladicami.

"Pri Bahaču je bila gostilna že v preteklosti," je povedal Ivo Trček. "To je bil tudi eden izmed motivov, da sva tudi ureditev pros- torov poskušala prilagoditi tradici- ji. Bar ima zgodovinske elemente kraja kot npr. "šuštarski kot" s šuš- tarskimi stoli, mize s podstavki starih šivalnih strojev, sod, "men- trge", ostaran les, oboke in podob- no. Urejena pa je tudi "Dušanova soba", ki je posvečena spominu na bivšega lastnika 'Bahačevega Dušana', ki sem ga tudi sam poznal in mislim, da je bil nekakšna legen- da Žirov," je dodal Ivo Trček.

J. K.



Leto za letom nas obiskuje stari znanec pust, a maskare so vsako leto drugačne.



Novo izvoljeni člani sveta občine Žiri so se spoprijeli s prvimi pomembnejšimi nalogami



Sejo občinskega sveta zaradi spremenjene zakonodaje odslej vodi župan občine.

Volitve so mimo in novo izvoljeni svetniki občine Žiri so se v februarju sestali na svoji drugi seji. Na prvi, novembra so se ubadali bolj z konstitutivnimi zadevami, na drugi pa so se kar dobro zagrizli v delo. Kljub dvanajstim točkam dnevnega reda je bila seja končana v presenetljivo kratkem času. Pa niso svetniki le dvigali rok. Izpostavili so nekaj pomembnih vprašanj in sprejeli tudi več odločitev. Med drugim so obravnavali predlog sprememb statuta, in poslovnika občine Žiri, pravilnika o plačah občinskih funkcionarjev, imenovali delovna telesa občinskega sveta, poslušali poročilo o realizaciji proračuna občine za leto 1998 in delovni osnutek za leto 1999. Niso se

strinjali z ponudbo za izgradnjo kablanskega sistema in sprejeli sklep, naj občina objavi razpis, na podlagi katerega bodo izbrali najugodnejšega ponudnika.

Tudi obvezna točka vsakega sklica sveta, vprašanja svetnikov, ni ostala brez odmevov. Člani občinskega sveta so obravnavali pluzenje cest v Žireh in na lokalni cesti proti Šk. Loki, se dotaknili premoženja občine v prostorih poslovnega centra, možnosti uvedbe dežurstva policijske postaje v Žireh. O slednjem je župan pojasnil, da s strani države ni izgledov, da bi bilo možno uresničiti, zato bo potrebno iskati rešitev v kraju.

J. K.

Koliko nas je?

Za osvežitev: na koncu leta 1996 je bilo 4.854 prebivalcev, od tega 2.485 žensk in 2.369 moških.

Konec leta 1997 je bilo skupaj 4.849 prebivalcev, od tega 2.489 žensk in 2.360 moških.

In kako je bilo konec lanskega leta?

1998	moški	ženske	skupaj
rojeni	26	29	55
umrli	16	20	36
selitveni prirast	+3	-1	+2
skupaj	2.373	2.497	4.870

Če gledamo podatke o številu prebivalcev v občini Žiri vidimo, da se je v preteklem letu število živčih v našem kraju povečalo. To je dober znak za življenje in delo v tretjem tisočletju.

Anka Kavčič

Nasmeh in rdeča vrtnica...

Nasmeh nas nič ne stane, vendar čudežno deluje.

Obogati tistega, ki mu je namenjen in ne osiromaši tistega, ki ga poklanja.

Zablesti kot sončni žarek, a spomin naj lahko ostane za vedno.

Nasmeh prinaša srečo v hišo, pozdrav prijatelju, pomoč pri sklepanju poslov.

Je počitek utrujenemu, kažipot izgubljenemu, sončni žarek žalostnemu in najboljšo naravno zdravilo proti jezi.

Ni ga moč kupiti, izprositi, izposoditi ali ukrasti, ker ima vrednost samo, kadar se podarja.

In z nasmehom in rdečo vrtnico sta se poslovila tudi dolgoletna sodelavca Nejko Podobnik in Anuška Kavčič. Pa to je bilo le uradno slovo; prijateljstvo in medsebojni stiki bodo ostali. To velja tudi za ostale, ki smo z Nejkom preživljali naloge, nadloge in radosti naše skupne delovne poti.

J.K.

Osnovna šola v Žireh mora pred pričetkom devetletnega programa zagotoviti še ustrezne prostore za pouk

Decembra je bila tudi seja sveta staršev Osnovne šole Žiri. Za predsednico sveta staršev so izvolili Nadjo Bogataj iz Gregorčičeve ulice v Žireh. Predsednica sveta staršev je tudi članica Sveta Osnovne šole Žiri in vzgojno varstvene enote in ima tako več vpogleda v dogajanje na šoli. Zato lahko njej posredujete tudi pobude in predloge v zvezi z dejavnostmi na šoli.

Pomemben del dnevnega reda je zapolnilo poročilo o pripravah na prehod na devetletno osnovno šolo.

Ta naj bi bila obvezna za vse učence v šolskem letu 2004/2005. Osnovna šola Žiri, po besedah ravnatelja Slobodana Poljanška, namerava preiti na devetletni program v šolskem letu 2002/2003. Seveda pa bodo morali biti za to izpolnjeni ustrezni pogoji. V Žireh je problem predvsem prostor. Idejni projekti za izgradnjo novih prostorov so že pripravljeni. Imenovan je tudi iniciativni odbor, ki bo skrbel za uresničitev tega načrta.

J. K.



Svet šole sestavljajo izvoljeni predstavniki staršev iz vseh razredov na šoli.



Nejko Podobnik z Anuško Kavčič. Zadaž prav tako nasmejana Nejкова dolgoletna sodelavka Marinka Tušek

Kolofon

"DELO-ŽIVLJENJE" je glasilo Alpine Žiri. Ureja ga uredniški odbor: Jana Eržnožnik, Slavko Kristan, Jana Peternel, Ivo Pivk, Rada Žakelj, Jožica Kacin – glavna in odgovorna urednica. Fotografije: J. Kacin. Naklada: 2.400 izvodov. Tisk: Gorenjski tisk, Kranj