

novo Glasilo

LETO 3

PETEK, 15. 10. 2004

ŠT. 16

gradnja prizidka na rečici



Jekla Rakuš odlična športnica
in sodelavka - trikratna državna
prvakinja v kolesarjenju.

Ljubljanski pohištveni sejem
od 2. 11. - 7. 11. 2004

1. NAGRATA
na Ljubljanskem pohištvenem sejemu

lipbled.
po sem gozda v vašem domu

ISO 9001 E-Q-130
ISO 14001 E-052

CERTIFIED
Net
MANAGEMENT SYSTEM



Dragi bralci,

Člani nadzornega sveta Lipbled so 8. oktobra izvolili dr. Marka Hočevarja za novega predsednika nadzornega sveta. Dr. Hočevar je profesor na ljubljanski ekonomski fakulteti. V nadzornem organu

družbe zastopa interese Kapitalske družbe, ki je trenutno največji lastnik Lipbled.

Novi predsednik nadzornega sveta prihaja torej iz akademskega okolja. Upravičeno je mogoče pričakovati, da se bo nadzorni svet v nadaljevanju svojega mandata poleg spremljanja poslovanja in uresničevanja programa prenove podjetja močnejše angažiral že na področju izdelave poslanstva, vizije in strategije Lipbled. Na področju abstraktnega dokumenta, oddaljenega od resničnosti in dejanskih potreb podjetja, utegne meniti in pomisliti marsikdo. Pa vendar nam izkušnje vedno znova pokažejo, da ideologija in ideje prej ali slej povzročijo praktične posledice. Dobra ideologija dobre, tista malo slabša pa ima seveda manj zaželjene učinke. Odgovornost ideologov in miselnih tankov je torej zelo velika, čeprav morda ne neposredno merljiva na kratki rok. Že pred nekaj desetletji so na to dejstvo prepričljivo opozorili v Ameriškem podjetniškem inštitutu.

V današnjem času je upravljanje podjetja pravzaprav krmarjenje med čermi najrazličnejših odgovornosti in interesov. Če je bilo nekoč za uspešno vodenje dovolj že ustvarjanje dobička za delitev med lastnike, pa je dandanes ta osnovni namen podjetja dodatno omejen z obveznim posluhom za socialni položaj delavcev, z družbeno in okoljsko odgovornostjo do lokalne skupnosti in z odgovornostjo zadovoljiti potrebe in interese kupcev. Podjetje, ki ni dejavno na vseh teh področjih v našem času, ne more veljati za uspešno in ugledno.

Za uspešno krmarjenje med takšnimi čermi pa zagotovo potrebujemo dober zemljevid velikega formata in merila. Poslanstvo, vizija in strategija bi lahko odigrali takšno vlogo in nam začrtali smer, v katero naj plujemo in usmerimo svoja prizadevanja.

Andrej Naglič

PROIZVODNJA IN PRODAJA V DEVETIH MESECIH 2004

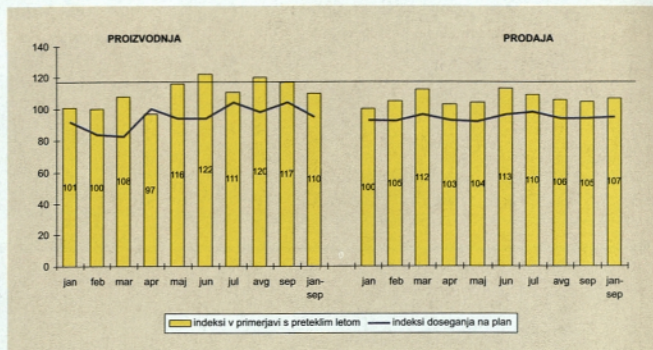
Proizvodnja

PC Opažne plošče dosega zelo dobro proizvodnjo, saj presega tako načrtovano kot lani doseženo. Načrt septembra presega 9 % in 100 % dosega devetmesečnega, hkrati pa 6 % presega devetmesečno in 12 % septembrsko lanskoletno proizvodnjo.



PC Masivno pohištvo načrtovanih ciljev sicer še ne dosega, za 18 % pa presega lansko devetmesečno proizvodnjo, kar je opazno izboljšanje.

PC Notranja vrata presega za 11 % devetmesečno lansko proizvodnjo, kljub temu pa načrtovane proizvodnje ne dosega.



Lipbled z 10 % preseganjem dosega pozitivne premike v proizvodnih rezultatih glede na lansko leto. Z aktivnostmi na področju trženja pa želimo zagotoviti naročila, ki so nujna za dosego načrtovane proizvodnje. Vedno večji poudarek v proizvodnji je dan fleksibilnosti, ki jo zahtevajo razdrobljena, mala naročila s kratkimi dobavnimi roki, po drugi strani pa širitev proizvodnega programa z novimi izdelki.

Prodaja

Dosežena prodaja presega lansko za 7 %, za načrtovano pa zaostajamo za 5 %. Največje 33 % preseganje dosega PC Masivno pohištvo, 16 % preseganje je tudi v PC Notranja vrata, PC Opažne plošče pa za 1 % zaostajajo za lansko prodajo. Zaostanek za planirano prodajno vrednostjo je naslednji: 8 % PC Notranja vrata, 2 % PC Masivno pohištvo ter 1 % PC Opažne plošče.

V PC Masivno pohištvo tečejo aktivnosti na agresivnem trženju preko novih kupcev in prodajnih poti. Pri vseh programih sta diverzifikacija trgov in iskanje novih solidnih kupcev nujnost za zasedbo prostih proizvodnih zmogljivosti.

Irena Cepič



KAZALO

UVODNIK	2
PROIZVODNJA IN PRODAJA V DEVETIH MESECIH 2004	2
GRADNJA PRIZIDKA PC NOTRANJA VRATA	3
LIP-OV JESENSKI HIŠNI SEJEM	3
BAROMETER SUGESTIJ	4
INTERVJU	4
KRATEK PREGLED USMERITEV ZA DELO SINDIKATOV PODJETJU IN SVETA GORENJSKIH SINDIKATOV	6
ZAKON O VARSTVU OKOLJA (ZVO-1)	7
POGOZDOVANJE ISLANDIJE ...	8
DELOVNA TERAPIJA NA DELOVNEM MESTU	9
PRAVILNIK O VARNOSTI IN ZDRAVJU	9
KADROVSKE SPREMEMBE	10
LIP SE KONČNO POBIRA	11
TURNIR V ODBOJKI	12
ZASEDENOST APARTMAJEV V PODČETRKTU MARTINOVO	12
MARTINOVO	15
NAGRADNA KRIŽANKA	16

UREDNIŠKI ODBOR:

Glavni urednik: Andrej Naglič

ČLANI:

Andreja Čoralič, Matej Mulej, Stojan Ulčar, Metod Purgar, Martina Šefman, Ciril Kraigher

Foto: Arhiv Lipbled

GRADNJA PRIZIDKA PC NOTRANJA VRATA NA REČICI

Vzvezi z racionalizacijo poslovanja v Lipbled je nadzorni svet družbe potrdil prodajo nepremičnin na Bledu ter izgradnjo novih prostorov za potrebe direkcije in komerciale in obenem tudi podaljšanje obstoječe proizvodne hale. Vse strokovne službe Lipbled se bodo tako



preselile iz Bleda na lokacijo PC Notranja vrata na Rečici. Nova stavba bo moderna gradbena montažna konstrukcija z izboljšanimi toplotnimi in zvočnimi karakteristikami, kot jih zahtevajo predpisi.

Avgusta letos smo podpisali gradbeno pogodbo za izgradnjo novega objekta z najugodnejšim ponudnikom Gradbinec Kranj. Objekt ima zunanje dimenzije 13 x 54,80 m in obsega skupaj 1379 m² neto uporabnih površin. V pritličju bo nadaljevanje proizvodne hale oziroma oddelka montaža z 698 m² neto uporabnih površin. V tem podaljšku bomo inštalirali novo linijo montaže okovja za vratna krila ter linijo za embaliranje vratnih kril. Prostor bo opremljen tudi z novimi hitrotekočimi rolo vrati, s katerimi bomo bistveno izboljšali delovne pogoje v oddelku montaže, še posebej v zimskem času, ko bomo s tem preprečili prepih in vdor mrzlega zraka.

V medetaži na vhodnem delu in nadstropju bodo pisarne za službe direkcije in komerciale s 690 m² neto uporabnih površin ter prostor za hardware novega informacijskega sistema KOPA.

Gradnja prizidka poteka po terminskem planu, ki predvideva zaključek del sredi decembra. Za konec leta se tudi predvideva preselitev direkcije in komerciale v nove prostore.

Lado Žemva

LIP-ov JESENSKI HIŠNI SEJEM



Prodajni utrip v podjetju in s tem tudi v PC Maloprodaja & Inženiring je živahen, saj se je pričel vrhunec jesenske prodaje. Ravno kar se je zaključil

LIP-ov jesenski hišni sejem, v pričetku novembra pa bo svoja vrata odprl ljubljanski pohištveni sejem.

Tradicionalni LIP-ov jesenski hišni sejem je že za nami. Za naše stranke in poslovne partnerje smo ga tokrat organizirali že deseto leto zapored. Vodilo pri organizaciji hišnih sejmov Lipbled je predvsem poglobljen stik z našimi strankami in poslovnimi partnerji ter pospeševanje prodaje izdelkov iz prodajnega programa Lipbled.

Srečanje s poslovnimi partnerji smo v letošnjem letu izvedli že pred pričetkom hišnega sejma in sicer v pričetku septembra. Povabili smo

poslovne partnerje s področja prodaje stavbnega pohištva in inženiringa na slovenskem trgu. Organizirali smo ogled proizvodnje notranjih vrat, srečanje pa smo nadaljevali z ogledom triglavske doline Vrata in z družabnim srečanjem pri koči v Vratih. Odziv poslovnih partnerjev je bil pozitiven in prepričan sem, da smo stkali še trdnejše vezi, ki bodo v prihodnje pripomogle k nadaljnjemu povečanju prodaje na slovenskem trgu.

LIP-ov jesenski hišni sejem je letos potekal od 13. do 25. septembra. Kupcem izdelkov Lipbled smo v tem času našim kupcem nudili 8% sejmski popust za masivno pohištvo, notranja vrata in vhodna vrata iz zaloge. V PC Maloprodaja & Inženiring pa smo v sodelovanju z našimi dobavitelji enak, 8% sejmski popust nudili tudi kupcem našega dopolnilnega prodajnega programa. Popusta so bili deležni kupci posteljnih vložkov in ležišč dobavitelja Doma-ko, vzmetnic dobavitelja Dor, izbranih kljuk dobavitelja Norica, oken dobavitelja Gašper in varnostnih vrat dobavitelja Dierre. Za nakupe z gotovino smo

našim kupcem nudili še dodatni 5% gotovinski popust.

Z intenziviranjem aktivnosti marketinga poskušamo v naše poslovalnice in v salone naših poslovnih partnerjev privabiti kar največje število strank in jim ob teh obiskih čim bolj predstaviti naš prodajni program. Izvedena je bila tudi obširna promocijska akcija, ki je bila sodeč po obisku v naših poslovalnicah kar odmevna. V sklopu te akcije je bila organizirana tudi nagradna igra za vse obiskovalce naših poslovalnic.

Prve ocene prodajnih rezultatov jesenskega hišnega sejma so vzpodbudne, saj trenutni rezultat dosega prodajne rezultate iz leta 2003, ki so takrat pomenili precejšnje izboljšanje glede na prodajne rezultate jesenskega hišnega sejma iz let 2001 in 2002. Pričakujemo, da bo končni rezultat še boljši. Največ povpraševanja in hkrati tudi nakupov naših kupcev je bilo za program notranjih vrat, nekaj manj za masivno pohištvo in za trgovsko blago različnih dobaviteljev.

Primož Debelak

BAROMETER SUGESTIJ

KUMULATIVA 2004		
ORGANIZACIJSKA ENOTA	ŠTEVILO SUGESTIJ	ŠTEVILO SUGESTIJ / ZAPOSLENEGA
KROVNO PODJETJE	33	1,031
PC OPAŽNE PLOŠEE	202	0,716
PC NOTRANJA VRATA	114	0,444
PC MALOPRODAJA	7	0,304
PC MASIVNO POHIŠTVO	20	0,233
Lipbled	376	0,558

Cilj družbe lipbled-a 2004: 0,5 sugestij / zaposlenega

Srečko Magister



PREDSTAVLJAMO SODELAVCE

Josip Tartara, član uprave

Josip Tartara se je kot izvršni direktor prodaje v Lipbled zaposlil jeseni 2002. Z novo organiziranostjo podjetja po profitnih centrih je bil v začetku leta 2004 imenovan za člana uprave družbe, s pristojnostjo in odgovornostjo za področje prodaje. S prenovo podjetja oziroma zamenjavo proizvodno usmerjenega poslovnega modela s tržno usmerjenim, prodaja v Lipbled končno postaja ključni poslovni proces, ki mu morajo ostali poslovni procesi, od proizvodnje do strokovnih služb direkcije, ustrezno slediti in jo podpirati. Skupaj s predsednikom uprave tako Josip Tartara, neposredno in posredno preko izvršnih direktorjev profitnih centrov, vrši zahtevno nalogo usmerjanja in koordiniranja prodajne politike Lipbled.



Gospod Tartara, bogate delovne izkušnje s področja prodaje ste pridobivali že pred prihodom v Lipbled. Katere pomembne mejnike vaše poklicne kariere bi izpostavili in kar nas še najbolj zanima, kako da ste se odločili te izkušnje prenesti v Lipbled?

Na prodajnem področju sem začel delati v Slovenijalesu, najprej kot

prodajnik za angleški trg, nato pa sem bil zaradi znanja francoskega jezika dodeljen v romanski oddelek, ki sem ga nato čez nekaj let tudi vodil. Bil sem tudi direktor ene od tovarn v Stolu Kamnik, kjer so me potem »opazili« lastniki nemške grupacije Hülsta, tako da sem kasneje začel delati kot agent za njih. Pri tem delu sem si pridobil precej izkušenj in novih pristopov. Čeprav je bilo delo izredno zahtevno, sem kljub trdi nemški šoli hvaležen za ta del mojega poklicnega delovanja. Kratek čas sem delal tudi v tujini in dodatno spoznal nemško mentaliteto in način poslovnega razmišljanja.

V Lipbled me je povabil predsednik uprave na podlagi prejšnjih referenc, verjetno pa sem bil zanimiv tudi zaradi jezikovnih znanj.

Najbrž se strinjate s trditvijo, da vsakdo ne more biti prodajnik in da se prodajništva ne da v celoti priučiti ampak ti mora biti tudi malo v krvi. Katere so bistvene lastnosti dobrega prodajnika?

S trditvijo se strinjam, prodajnik mora imeti željo po tovrstnem delu v krvi. Prodaja je zelo kompleksna dejavnost in zahteva široko paleto znanj, od psihologije do tehničnega poznavanja proizvodov, ki jih prodajnik trži. Zahteva veliko časa in osebne angažiranosti. Bistvene lastnosti dobrega prodajnika so predanost delu, vztrajnost, želja

po izpeljavi posla na način, da je kupec zadovoljen z izdelkom in storitvijo. Dobra podjetja od slabih loči zadovoljstvo kupca, vmes pa je tisoč podrobnosti. Dober prodajnik mora zato znati prisluhniti željam in potrebam kupcev in jim nato ponuditi optimalno rešitev za njihov problem. Prodajnik mora za kupca skrbeti in mu slediti. Predpogoj za to pa je zaupanje v odnosu med kupcem in prodajnikom.

Kako bi se označili? Kakšen ste zasebno, kaj so vaši interesi, kako radi preživljate prosti čas?

Zasebno bi rekel, da sem družinski človek, čeprav sem pogosto odsoten, vendar poskušam zamujeno nadomestiti, ko sem doma.. Ukvarjam se tudi z glasbo, če je prilika, tudi rad zapojem in zaigram na kitaro. V preteklosti sem igral tudi prečno flavto (preko 15 let), vendar sem žal s tem prenehal. Rad hodim na sprehode v naravo, občasno pa uživam tudi v dobrem jadrnanju, rad delam na vrtu, pa tudi dobra knjiga mi je v veselje.

Prodaja je izredno dinamično in stresno delovno okolje. Prodajnik mora biti praktično ves čas na preži in slediti, ocenjevati in morda celo predvidevati trende povpraševanja na tržišču. Kakšni so danes ti trendi in kako se jim uspe prilagajati naše podjetje?

Spremembe na trgu so v zadnjem času izredno velike in hitre, tako da je pravočasno in pravilno prilagajanje postalo pomembno z vidika preživetja podjetja. Danes hitri povozijo velike in močne. Opažam, da kljub velikim spremembam v zadnjem času potreba po še hitrejših in pomembnih spremembah ostaja stalnica. Še več, obstaja rek, do so danes edina stalnica spremembe. Ocenjujem, da se je podjetje v preteklosti pozno začelo prilagajati tem spremembam. Danes je ta proces otežen zaradi slabih tržnih razmer, tako da ne poteka tako hitro, kakor bi lahko potekal v boljših in lažjih časih. Kljub vsemu je treba poudariti, da se kažejo pomembni pozitivni premiki, nismo pa še v mirnih vodah varnega pristana.

Ste zadovoljni z napredovanjem prenove poslovnega modela Lipbled?

Na to vprašanje sem delno pravkar že pojasnil svoja razmišljanja. Prenova poslovnega modela Lipbled teče, v celoti pa ne smemo biti zadovoljni s tem tempom, saj se svet vrti vse hitreje. Predvsem je bistveno, da je načrtana usmeritev prava in da ji sledimo v čim večji možni meri. Kot glavni dosežek je po mojem potrebno omeniti spreminjanje kulture podjetja, ki je vedno in povsod najtežji zalogaj za upravo, pogosto se ta dejavnik podcenjuje. Tukaj smo na dobri poti, postoriti pa bo potrebno še precej.



V prodaji nič ni podarjeno, za vsak ulov se je potrebno močno angažirati. Ribiči in ostale vrste lovcev so znani po tem, da se radi pohvalijo s kakšno trofejo. Ali se s kakšnim kapitalcem lahko pohvali tudi prenovljena prodajna ekipa našega podjetja?

Bolj kot pohvala s kapitalcem bi rad poudaril, da je zame pomembna predvsem prenova delovanja prodajne ekipe. Bistven je prenos načina dela in izkušenj na prodajnike, predvsem mlade, tako da so sposobni sami potovati, pridobivati ter obvladovati nove trge in kupce. Tovrstno delo je zelo zahtevno, saj so na drugi strani običajno lastniki firm ali pa dobro usposobljeni kadri z dolgoletnimi izkušnjami. Delo s prodajno ekipo je zame zanimivo in pomembno, saj je področje prodaje Lipbled kar obširno, gledano tako s produktnega vidika kot tudi po številu novih trgov, ki smo jih in jih še želimo pridobiti. Kapitalce pa smo in bomo še lovili, saj želimo in moramo razširiti t.i. bazen kupcev z novimi ribami, ki jih je bilo v preteklosti, pa tudi še sedaj, v našem velikem bazenu premalo.

Smo v času priprave gospodarskega načrta, ki ga uprava predložila v obravnavo in sprejem nadzornemu svetu. Kaj lahko rečete o prodajnih ciljih Lipbled za prihodnje poslovno leto?

Prav v tem trenutku postavljamo ogrodje novega gospodarskega načrta. Prodajni cilji bodo še nekoliko višji od letošnjih. O konkretnih številkah še ne bi govoril, bomo pa trženje načrtali realistično ambiciozno, poudarek bo na širjenju trgov in pridobivanju novih kupcev ter izboljšanjem servisu obstoječih kupcev. Zelo velik poudarek bo dan področju inženiringa, kjer lahko z dobrim delom s prodajo izdelka in storitve dosežemo ugodne poslovne rezultate. Veliko dela se kaže na področju prodaje opaznih plošč, kjer moramo vzpostaviti nove prodajne poti predvsem na t.i. toplih trgih zaradi zmanjšanja vpliva sezonskega ciklusa prodaje. Na področju prodaje notranjih vrat bomo nadaljevali z obstoječo usmeritvijo, predvsem pa izgradnjo samostojne prodajne mreže na nemškem trgu kot še vedno najpomembnejšem za nas.

Tržna gibanja niso ugodna, pričakujemo tudi rahel padec prodajnih cen, zato bo potrebno še več angažiranosti na obvladovanju stroškov in povečanju produktivnosti.

Gospod Tartara, hvala za dragoceni čas, ki ste si ga vzeli za najin pogovor. Vam in vaši ekipi želim uspešno timsko delo. Od njega so namreč v veliki meri odvisne tudi naše plače in naša delovna mesta.

Hvala tudi vam.

Andrej Naglič

KRATEK PREGLED USMERITEV ZA DELO SINDIKATOV PODJETIJ IN SVETA GORENJSKIH SINDIKATOV

Vodstvo Sveta gorenjskih sindikatov je pripravilo priporočila in usmeritve za delovanje v prihodnjem obdobju. Ta priporočila so oblikovana na podlagi anketne raziskave v članicah SGS, ki je bila izvedena v prvi polovici leta 2004 med predsedniki sindikatov SGS – KS90.



Sindikati bi morali več pozornosti nameniti usklajevanju strukture svojega članstva s strukturo (kvalifikacijsko, starostno, spolno) zaposlenih znotraj organizacije v kateri delujejo. Raziskava je namreč nedvomno opozorila, da je v sindikat vključen bistveno nižji odstotek visoko izobraženih delavcev in delavcev iz strokovnih služb v primerjavi z njihovim odstotkom v strukturi vseh zaposlenih. Zato je treba veliko narediti na povečanju notranje organizacijske fleksibilnosti sindikatov. Povečati bi bilo potrebno število sindikalnih zaupnikov, ker bi s tem lažje pokrivali različne interese članstva in bi povečali učinkovitost delovanja sindikata. Seveda mora struktura sindikalnih zaupnikov ter tudi članov izvršnih odborov sindikata ustrezati strukturi delovne organizacije. Tako bi omogočili razvoj najrazličnejših internih oblik dela, ki bi omogočala zaznavanje potreb posameznih poklicnih skupin znotraj podjetja, pa tudi različnih skupin po drugih kriterijih (mladi delavci, ženske, invalidi...). V večini sindikatov v SGS je delo sindikata preveč centralizirano ter tako težko pokriva potrebe delavcev v posameznih delavnih enotah. Za delovanje sindikata Lipbled to ne velja v tolikšni meri, saj že glede na organizacijo podjetja, ki deluje na različnih lokacijah ni mogoče centralizirano vodenje sindikata, pač pa mora biti ta organiziran po posameznih proizvodnih enotah (včasih TOZD-ih, pozneje po tovarnah, danes pa po profitnih centrih). Zavedamo pa se, da nam še veliko manjka to tega, da bi prav vsakemu delavcu ponudili vsebine, ki bi ga zanimale. Velja, da v veliki meri pokrivamo najpomembnejša sindikalna področja. To sta v prvi meri pravna pomoč oz. služba ter z njo povezan občutek večje

varnosti in zavarovanosti v primeru potrebe, pomembno pa je tudi področje zagotavljanja raznih materialnih in drugih ugodnosti iz naslova članstva (posojila, denarne pomoči, sindikalni turizem, ...). Bi pa bili veseli vsakršne ideje in sodelovanja, s katerim bi delovanje sindikata Lipbled še izboljšali in približali tudi tistim, ki zaenkrat v sindikatu ne vidijo zanje zanimivih vsebin.

Pomembna za učinkovitost sindikalnega dela je okrepitev vsestranske podpore delu sveta delavcev. Sindikati za najširši krog delavcev namreč lahko največ naredijo s tem, da prek razvijanja (voljenih) institucij delavskega soupravljanja omogočijo da tudi tisti, ki iz kateregakoli razloga niso včlanjeni v sindikat uveljavljajo svoje interese in pravice. Sindikat in svet delavcev morata torej delati z 'roko v roki', v nekakšnem sozastopništvu. To je verjetno najboljši način, kako uresničevati skupne interese vseh članov kolektiva pa tudi posebne interese članstva sindikata. Smiselno je svete delavcev pritegniti tudi v dejavnost, ki je sicer tradicionalno najpomembnejša naloga sindikata na podjetniški ravni, to je sklepanje podjetniških kolektivnih pogodb. Sodelovanje sveta delavcev pri pogajanjih zagotavlja večjo pogajalsko legitimnost delojemalski strani, saj zastopajo vse delavce, ne le sindikalnega članstva. Izkušnje s takim delovanjem v Lipbled so pozitivne, saj smo tako povezano delovali že pred objavo rezultatov raziskave in so tudi pogajanja za sklenitev podjetniške kolektivne pogodbe potekala v sodelovanju s svetom delavcev.

Tudi v prihodnosti bo vloga sindikatov kljub trendu zmanjševanja članstva pri izgradnji celovitega sistema varnosti zaposlenih znotraj posameznih organizacij nepogrešljiva, seveda v sodelovanju s svetom delavcev, ob učinkoviti strokovni, predvsem pravni podpori Sveta gorenjskih sindikatov.

Metod Purgar



Opravičilo

V 15. številki Novega glasila smo članek »Izvolili smo novega predsednika sveta delavcev« pomotoma pripisali g. Branku Zupanu. Članek je napisal g. Brane Pretnar. Obema se za napako iskreno opravičujemo.

Martina Šefman

ZAKON O VARSTVU OKOLJA (ZVO-1)



Ustava Republike Slovenije v 72. členu določa, da ima vsakdo v skladu z zakonom pravico do zdravega življenjskega okolja in da država skrbi za zdravo življenjsko okolje. Z osamosvojitvijo in dejansko odločitvijo za vstop v EU je postal pristop k evropski zakonodaji nepovraten in vseobsegajoč. To je bilo jasno že ob sprejemanju prvega zakona o varstvu okolja v letu 1993. Slovenci smo vsebino omenjenega člena ustave prelili v dokument NACIONALNI PROGRAM VARSTVA OKOLJA. Nastal je leta 1999, ko so potekale obsežne priprave za pridružitve EU.

Pravno varstvo je skoraj v vsem svojem obsegu urejeno v dokumentu Zakon o varstvu okolja. V veljavo je stopil maja 2004, torej takoj po našem vstopu v EU. To za nas pomeni tudi privzemanje in obvladovanje obsežne okoljevarstvene zakonodaje združene Evrope, kateri priznavamo za nas edino perspektivno možnost v gospodarskem razvoju, ki temelji na moči trga. Za nas to ni le obveza, ampak tudi pomembna priložnost za hitrejšo reševanje problemov in deljene odgovornosti v skrbi za varstvo izjemno občutljivega prostora.

Določbe Zakona o varstvu okolja obsegajo široko področje in postavljajo omejitve ne samo za organizacije in podjetja, ampak tudi za javne službe in državljane (predvsem podjetja, družbe, organizacije so v večini primerov večji ali manjši povzročitelji obremenitve okolja). Posegajo praktično v vsako dejavnost, storitve, načrtovanje na državni, lokalni in zasebni ravni. Še bolj temeljito posega zakon v gospodarske in splošne dejavnosti s tako imenovanimi podzakonskimi predpisi (kamor sodijo uredbe, pravilniki, odredbe, odloki, navodila), na osnovi katerih se zakon dejansko izvaja. Večina omenjenih, že izdanih predpisov ostaja v veljavi po 7. maju.

Pomembni splošni novosti v ZVO-1 sta določanje mejnih vrednosti za emisije snovi in/ali energije v zrak, vodo in tla in obveza pridobitve okoljevarstvenega dovoljenja za tiste upravljavce naprav, ki lahko onesnažujejo okolje z emisijami. Pri tem je bistveno večja vloga javnosti, ki ima možnost aktivnega pristopa že v fazi priprave prostorskih načrtov. (Emisija je neposredno ali posredno izpuščanje ali oddajanje neke snovi ali energije iz posameznega vira v okolje).

Iz dvanajstih poglavij zakona naj za nas posameznike, ki smo hkrati javnost, navedem pomembne povzetke, kajti strokovni del je preveč obširna zadeva in ta del spada na drugo mesto.

Novi zakon ohranja vsa temeljna načela, dodana so še nekatera nova. Načelo trajnostnega razvoja določa, da moramo zanamcem pustiti vsaj takšno stanje, kot ga imamo sami in zahteve varstva okolja morajo biti vključene v vse politike. Načelo dopustnosti posegov v okolje določa okoljevarstvena soglasja in dovoljenja ter pravico za rabo naravnih dobrin. Načelo ekološke funkcije lastnine določa poseben režim uživanja lastninske pravice in lastnine, rabo javnega dobra, ter ohranjanje in izboljšanje kakovosti okolja. Mejne vrednosti in pravila ravnanja so ukrepi, ki veljajo za emisije, ravnanje z odpadki, za preprečevanje večjih nesreč, za zmanjševanje njihovih posledic. Zagotavljanje standardov okolja so kot pomožno ukrepanje države, občine in sodelovanje javnosti pri tem. Ukrepi v primeru okoljske nesreče so povezani z obveščanjem, načini ravnanja, z ukrepi zaščite in reševanja ter pripravo programa za izvedbo sanacije prizadetega

območja. Pooblaščenec za varstvo okolja mora biti obvezno imenovan za upravljavce naprav, ki lahko povzročijo večje onesnaževanje (t.i.m. »IPPC naprave« in »SEVESO obrati«). Spodbujevalni ukrepi so zahteve, ki imajo znak za okolje »evropska marjetica«. Velja za izdelek ali proizvod, vendar se ne sme podeliti snovem ali pripravkom, ki so uvrščeni med strupene, rakotvorne, mutagene, itd. in se tudi ne uporablja za hrano, pijačo, v farmaciji, medicini (to področje ima urejeno pravno podlago, ki pa jo bo treba izvajati). Sistem okoljevarstvenega vodenja organizacij (EMAS) je ukrep, ki je namenjen tudi informiranju javnosti in drugim zainteresiranim. Zakon določa oziroma predvideva Nacionalni program varstva okolja in operativne programe, okoljska izhodišča za pripravo planov, programov, načrtov na vseh okoljskih področjih, celovito presojo vplivov na okolje in sodelovanje javnosti. Obveza postopka o presoji vplivov na okolje in okoljevarstveno soglasje prav tako vključuje javnost. Zakon določa okoljevarstvena dovoljenja, ki so dokumenti javnega značaja. Pritožba na okoljevarstveno soglasje mora biti utemeljena. Spremljanje stanja okolja (monitoring) je obveza republike in lokalne skupnosti, obratovalni monitoring pa je obveza povzročitelja obremenitve.

Določena je tudi obveza vzpostavitve registra varstva okolja in obveščanje javnosti o stanju na področju okolja - za ministrstvo vsako drugo leto, za mestno občino vsako četrto leto. Vsakdo ima pravico do okoljskih podatkov o stanju okolja, o naravnih pojavih, o emisijah, o odpadkih, ekonomskih analizah, ocenah, varnostnih ukrepih za preprečevanje nesreč, zdravstvenem stanju ljudi... Okoljske dajatve določa zakon, če je zavezanec onesnaževalec, proizvajalec, trgovec, in veljajo na ravni države in občine. Posebnost je Trgovanje z emisijami toplogrednih plinov, ki začne veljati januarja 2005.

Opredeljena je pristojnost republike in lokalnih skupnosti na področju javnih služb varstva okolja. Zakon določa obvezne javne gospodarske družbe na nivoju države, ki imajo pristojnosti za ravnanje z radioaktivnimi odpadki, sežiganje komunalnih odpadkov, ravnanje z živalskimi odpadki, zbiranje, predelavo drugih odpadkov, izvajanje meritev, čiščenje in pregledovanje dimnih naprav, monitoring stanja okolja. Obvezne javne gospodarske družbe na nivoju občine imajo pristojnosti za oskrbo s pitno vodo, odvajanje in čiščenje komunalnih ter padavinskih odpadnih voda, zbiranje in prevoz komunalnih odpadkov, odlaganje ostankov po predelavi ali odstranjevanju komunalnih odpadkov, urejanje in čiščenje javnih površin.

Svet za varstvo okolja ustanovi državni zbor ter tudi imenuje člane.

Druga skupina v zakonu so nevladne organizacije na področju varstva okolja, ki delujejo v javnem interesu.

Novi zakon ZVO-1 predstavlja tudi »vzgojno komponento«, to so globe, ki se izrekajo kot denarne kazni. Najvišja sega do 90 mio SIT za pravno osebo.

Problematiko okolja je treba reševati s pozitivnim pristopom!

To suhoparno vsebino zaključujem s prijazno mislijo (Nada Pavšer, vodja slovenskih ekošol):

Biti Slovenec in biti srčen državljan te Evrope, tega sveta je naš poklic. Biti dober človek je naše življenjsko poslanstvo. Zlahtno cvetje človečnosti pa mora zrasti znotraj nas, da bomo imeli kaj podariti naprej. Podariti okolju. Tistemu, ki potrebuje. Kot daruje sonce, drevo, reka ali veter.

Srečko Magister

POGOZDOVANJE ISLANDIJE ...

Nekje med 63,5° in 66,5° N (severne širine) ter med 14° in 24° W (zahodne širine) se je na stiku ali boljše razmiku evropske in severnoameriške celinske plošče relativno pred kratkim, to je šele pred kakimi 25 milijoni let pojavil vulkanski otok Islandija.

Glavne geografske značilnosti so poleg položaja še površina (ki jo s približno 103.000 km² naredi približno 5-krat večjo od Slovenije), velika razgibanost obale, številne rodovitne rečne doline in mnoga jezera ter v glavnem nenaseljena višavja, kjer dominirajo vulkanske gore (najvišji vrh je Hvannadalshnjukur z 2.119 metri) in mogočni ledeniki (največji je Vatnajökull z 8.300 km², kar pomeni kar 2/5 naše države). Posebne značilnosti so že ugasli kraterji in še živi vulkani (največji, ki so še bruhalo v zadnjih 100 letih so Hekla, Katla in Krafla) ter geotermalne aktivnosti kot gejzirji (ki so dali temu pojavu tudi strokovno, po vsem svetu sprejeto ime), vroči vreli in izhajajoča para (ki jih spremlja večinoma duh po žveplu) ter občasni potresi. Povprečno vsakih 5 let otok doživi en vulkanski izbruh, polja lave pa pokrivajo okrog 11% površine.



Vse to je skupaj z ostro klimo, vulkanskimi aktivnostmi in mehko prstjo povzročilo najhujše uničenje gozdov in največjo erozijo tal v Evropi. In to je tudi tisto, kar na pohajanju po deželi najprej opaziš in česar se po njem najbolj boleče spominjaš. Sploh če prihajaš iz Slovenije, kjer imamo v preko 50% gozdnatih površinah pravo bogastvo, verjetno edino narodno, česar pa se nekateri od najbolj pristojnih žal ne zavedajo (ali pa v imenu politike nočejo zavedati).

Prebivalstvo je pretežno staroskandinavskega izvora in šteje danes okrog 290.000 ljudi, kar predstavlja gostoto manj kot 3 prebivalci/km² (in kar je neprimerljivo s Slovenijo, kjer imamo skoraj 100 prebivalcev/km²). Slika pa se radikalno spremeni s podatkom o številu prebivalcev (v vsem) glavnega mesta Reykjavik z okrog 115.000 (v ožjem delu) oziroma z okrog 185.000 prebivalci (z okolico). Seveda to pomeni tudi koncentracijo vsakršne koli moči, tudi tiste z negativnimi učinki.



Naseljevanje otoka se je pričelo po letu 870, ko ga je Viking Naddodthur slučajno odkril in imenoval Snaeland (Dežela snega) oziroma ko se je na njem leta 874 za stalno naselil Ingolfur Arnarson, ter se nekako zaključilo leta 930, ko je prvič zasedal prvi (tudi evropski) parlament Althingi in s tem označil začetek neodvisne nacionalne države Iceland ter številnih sag.



Kakorkoli, prvi naseljenci so na otoku našli kar (ali najmanj) 25% površine pokrite z brezovimi gozdovi in v 1.100 letih so jih neusmiljeno skrčili na praktično 1% (in s tem povzročili zmanjšanje zarastlinjenih površin za 50%). To jim je uspelo z divjim izsekovanjem za gradbeni les in drva, s požigi za pridobivanje poljedelskih površin in s pašo domačih živali, ki so jih pripeljali s sabo.

Zadnjih nekaj generacij Islandcev (ali najbolj osveščeni od njih) je prepoznalo svojo odgovornost do sebe in do prihodnjih rodov (in prevzelo krivdo vseh prejšnjih) ter pričelo s programom in aktivnostmi za promoviranje pogozdovanja in gozdarstva oziroma za delovanje s ciljem varovanja rastlinstva in zemlje. Že leta 1930 so se organizirali v Islandsko pogozdovalno zvezo, nevladno (kako znano) in neprofitno (kako zgovorno) organizacijo s 59 področnimi društvi po vsem otoku in (trenutno) s približno 8.000 aktivnimi člani. Ti si (skupaj s somišljeniki iz sorodnih organizacij s podobnimi cilji) močno prizadevajo zaustaviti ter tudi s pomočjo mednarodne skupnosti in posameznikov obrniti potek dogodkov, ki so pripeljali do stanja, kot je. Pri tem so si izbrali pogozdovanje z ustreznimi drevesnimi vrstami kot najbolj koristno strategijo v boju proti eroziji in efektom tople grede oziroma za bolj zeleno in

prijazno Islandijo za bodoče generacije. Ne nazadnje so izdali tudi manjšo brošuro z naslovom Zakaj saditi drevesa na Islandiji, s katero prosijo za donacije po letališčih in avtobusnih postajah ter iz katere so tudi nekateri podatki v tem sestavku. Tudi to kaže, da pri projektu zaenkrat niso najbolj uspešni.

Nadaljevanje v naslednji številki!

Stojan Ulčar

MOJE POČUTJE

Uvod

V prejšnjem članku smo pričeli z uvajanjem pomena skrbi za svoje počutje in zdravje in ugotavljali pomen našega razmišljanja na naše zdravje in način življenja. Tokrat vam bomo predstavili poklic delovnega terapevta, ki ga pravzaprav že poznate, vendar bolj iz vidika obiskov na domu v času odsotnosti z dela zaradi bolezni. Kako je njegovo znanje pravzaprav široko, pa govori podatek, da poklic pokriva področje celotnega zdravstva (preventivno, kurativno in terciarno - ukrep za preprečitev ponovnega izbruha bolezni), zato ga lahko v primeru lastnih obolenj (kapi, poškodbe hrbtenice, duševna obolenja...) ali težjih bolezni družinskih članov, prijateljev povprašate za nasvet ob obisku ali prosite za nasvet preko uredniškega odbora. Namen rubrike "Moje počutje" je vzpostaviti dialog z vami bralci, tako da vam bom rade volje odgovorila na zastavljena vprašanja.

DELOVNA TERAPIJA NA DELOVNEM MESTU

Delovna terapija je v Sloveniji relativno mlada stroka, ki se s svojim strokovnim znanjem prebija na različna življenjska področja. Njeno mesto je dobro poznano v bolnišnicah, rehabilitacijskih centrih, v domovih za starejše občane in drugih institucijah. Ostajajo pa področja, kjer je delovna terapija, predvsem izven zdravstvenih institucij, še nepoznana in nepriznana.

In kaj delovna terapija je? Je zdravstvena stroka, ki s svojimi znanstveno dokazanimi metodami omogoča ljudem čimbolj samostojno življenje, da ohranjajo ali zvišujejo stopnjo zdravja, preprečujejo posledice bolezni, vzdržujejo, vzpostavljajo ali večajo svoje sposobnosti.

Delovni terapevti se poskušamo vključevati v ožje in širše posameznikovo okolje, na domu, v šoli ali na delu. Saj vemo, da je delovna terapija na teh področjih najbolj učinkovita in iskana. Vključujemo jo tudi v podjetja, kjer si prizadevamo za večje sodelovanje posameznika in njegovega delovnega okolja, saj lahko tako povečujemo človečnost, uspešnost in racionalnost delovnih mest v podjetju.

Delovni terapevt pripomore, da se posameznik na delovnem mestu kljub nastalim stresnim situacijam (premeščanja), strahu (ohranitev del. mesta), stiskam (občutek nesposobnosti, slabi odnosi, preobremenjenost), fizičnim nezmožnostim (poškodba, bolezen) oziroma katerikoli nastali težki življenjski situaciji lahko samostojno, ustvarjalno in zadovoljno vključi v delovni proces.

Obravnavo temelji na poznavanju posameznikovega funkcioniranja. Opazuje ga na delovnem mestu in ovrednoti kvaliteto izvajanja aktivnosti in sicer njegov trud, učinkovitost, varnost in neodvisnost. Skozi obravnavo preceni določene kapacitete človeka (psihične, fizične), motorične in procesne spretnosti - zmožnost prijema (materiala, orodja, fini in grobi gibi), spomina (poznavanje poteka delovne naloge), planiranja celotne naloge in podobno.

S pomočjo dobljenih rezultatov želimo odgovoriti na vprašanja, zakaj oseba izkazuje težave (npr. posledice poškodbe), kateri težavnostni nivo oseba zmore, ali je oseba primerna za določeno delovno mesto, ali je potrebna še nadaljna rehabilitacija, v smislu izboljšanja telesnega oziroma duševnega stanja, ali je potrebna adaptacija delovnega okolja (npr. z višjo stopnjo avtomatizacije naprave).

Delovni terapevti pomagamo posamezniku, da lahko s pomočjo naše obravnave zadovolji svoje potrebe, ker le tako lahko pozitivno in kvalitetno funkcionira v svojem življenju. Pomagamo mu, da lahko opravlja svoj poklic, oziroma poskušamo poskrbeti za ustrežnejšo delovno okolje (prekvalifikacija), pomoč pri iskanju nadomestne zaposlitve ter priporočamo trening pozornosti, vztrajnosti, spretnosti in komunikacije.

Aktivnosti delovne terapije pripomorejo, da postanejo ljudje na delovnem mestu bolj komunikativni, ustvarjalni, zadovoljni, učinkoviti, razpoloženi, prilagodljivi, samoorganizirani, samostojni, realni.

Skozi obravnavo delovni terapevt spoštuje človeka in njegovo individualnost. Posameznika spoznava skozi sposobnosti napredovanja, ter ga spoštuje kot partnerja in priznava pravico do svobode, do njegovih idej, vrednot in želja, kar je osnova za graditev kvalitetnega odnosa, tako v privatnemu kakor tudi v poslovnem okolju.

*Iris Kermelj, dipl. delovna terapevtka
Simona Ažman, vodja programov*

Pravilnik o varnosti in zdravju pri uporabi delovne opreme

V septembru je v Uradnem listu RS izšel nov Pravilnik o varnosti in zdravju pri uporabi delovne opreme. Pravilnik nadomešča sicer še ne star Pravilnik iz leta 1999, vendar je z vstopom Slovenije v EU tudi za to nastala zahteva o skladnosti z Direktivo Sveta Evrope o minimalnih varnostnih in zdravstvenih zahtevah za uporabo delovne opreme delavcev pri delu. Pravilnik torej ureja obveznosti delodajalcev in delavcev v zvezi z delovno opremo, ki se uporablja pri delu.

Osnovna dolžnost delodajalca je, da delavcu zagotovi takšne delovne razmere, ki ga ne bodo v ničemer ogrožale, poškodovale ali kakorkoli tudi vplivale na zdravje. Delovna oprema pri pravilni uporabi ne sme povzročati nepredvidenih nevarnosti in škodljivosti. Novi Zakon o varnosti in zdravju pri delu nalaga delodajalcu dolžnost, da z različnimi metodami ugotovi vse možne nevarnosti, ki lahko nastanejo pri uporabi delovne opreme. Te ugotovitve in ocene tveganja so zbrane v IZJAVI, ki je temeljni dokument za varno in zdravo delo ter eden od pogojev za kakovostnejše poslovanje podjetja in za vnaprejšnje preprečevanje poškodb in zdravstvenih okvar. Nezgodna pri delu lahko razen delavcev prizadene tudi poslovanje in konkurenčnost podjetja, če se zaradi nezgode zmanjša obseg proizvodnje, se poškodujejo sredstva za delo, povečajo stroški zavarovanja ali grozi celo sodni postopek.

V primerih, da ni mogoče v celoti zagotoviti uporabe delovne opreme brez nevarnosti za poškodbe in zdravstvene okvare delavcev, mora delodajalec izvesti vse potrebne ukrepe, da se nevarnost zniža na najmanjšo možno mero. Tako je eden izmed ukrepov tudi usposabljanje za varno in zdravo delo. Delodajalec mora delavca usposobiti za pravilno in varno uporabo delovne opreme s teoretičnim in praktičnim usposabljanjem ter seznanjanjem z nevarnostmi, ki se lahko pojavijo pri uporabi delovne opreme. V ta namen se izda POTRDILO na katerem delavec s podpisom potrdi, da je bil seznanjen glede varnega dela in da je bil usposobljen za varno opravljanje delovnih nalog. Praktično usposabljanje se mora izvajati ob vsaki prvi zaposlitvi in ob vsaki premestitvi na drugo delovno mesto ali nalogo, ki vsebuje drugače nevarnosti in tveganja za varno in zdravo delo.. Če se pogoji dela bistveno razlikujejo od prvotnih delovnih nalog, ki jih je delavec opravljal pred premestitvijo, mora delavec obvezno izvršiti tudi usmerjeni zdravniški pregled.

Lado Žemva

STANJE ZAPOSLENIH

	AVGUST	SEPTEMBER
PC opažne plošče	279	282
PC masivno pohištvo	81	81
PC notranja vrata	253	252
Maloprodaja&inženiring	24	25
Direkcija	32	31
LIP BLEĐ	669	671



KADROVSKE SPREMEMBE V AVGUSTU IN SEPTEMBRU

Program opažnih plošč

prišli : Petek Dušan, Pipan Špela, Žvab Slobodanka, Žvokelj Sebastjan, Mitrovič Vera, Arh Polona

odšli : Zupan Branko, Stojan Ivan, Štros Martin, Podbevšek Maja, Salkič Zemira

Program notranja vrata

prišli : Gracelj Andrej

odšli : Maltarič Damir, Marčič Nejc, Strojanshek Milan

poročili : Krvina Marko, Mujkić Sead, Pretnar Primož

umrli : Žnidar Viktor, Tonejc Alojz

Direkcija - Trgovina

odšli: Petek Dušan



LIP SE KONČNO POBIRA

Letos bo po več letih poslovanja z izgubo le posloval pozitivno.

Bled – Glede na Ajpesove podatke je bilo lani na Gorenjskem nekaj več kot tisoč neuspešnih družb, ki so skupaj predelali slabih 18 milijard tolarjev čiste izgube. Med njimi je bil tudi Lipa Bled, ki bo letos, kot napoveduje predsednik uprave Alojz Burja, po več letih poslovanja z izgubo (lani je bilo 419 milijonov) le posloval pozitivno. V prvih sedmih mesecih so v tako v podjetju ustvarili 107 milijonov tolarjev dobička. Z agresivnejšo prodajno politiko jim je uspelo povečati tudi prodajo za 7 odstotkov, prav za toliko pa so se popravile tudi plače zaposlenim.

»Boljše poslovanje je rezultat povečanja prodaje in seveda tudi zmanjšanja stroškov dela. Ključno se mi zdi, da smo zadnji dve leti (kolikor je Burja tudi predsednik uprave, op.a.) razpršili prodajo, saj smo bili v preteklosti preveč vezani na Nemčijo,« pravi Burja in dodaja, da jih je prav nemški trg najbolj prizadel zaradi krize, ki ji ni videti konca. Kljub vsemu pa jih je prav ta kriza prisilila, da so poiskali nove trge in povečali prodajo drugje. Lip Bled prodaja po vsej Evropi, med trgi, kjer so povečali prodajo, pa so govornik našteje Italijo, Švico, Avstrijo, Madžarsko, Španijo in Češko. Med pomembnejšimi potezami je bila tudi uravnoteženost prodaje v Nemčiji, ki zdaj predstavlja le 24 odstotkov prodajnega trga (včasih je bil delež celo več kot petdesetodstoten), in v državah nekdanje Jugoslavije.

»Zaradi težav s plačili in izterjave smo bili na južnih trgih primorani zmanjšati prodajo z 21 na 16 odstotkov, s podobnimi težavami, kot se spopadajo prodajalci pijač, pa nimamo izkušenj. Težava na teh trgih je bolj v tem, da so plačilne sposobnosti iz leta v leto slabše, zato prodaja postaja zelo tvegana,« pojasnjuje Alojz Burja in dodaja, da so slovenska podjetja še vedno

preveč vezana na ta trg, čeprav so možnosti za trgovanje velike, vendar je sorazmerno s tem veliko tudi tveganje. Burja: »Edina zanesljiva možnost, ki jo vidim za naše podjetje je, da poleg te selekcije, ki smo jo že naredili, še naprej pazimo na izbor pravih, zdravih partnerjev, s katerim bo poslovanje veliko manj problematično in bo možnost agresivne prodaje večja.« Poleg tega v podjetju razmišljajo tudi o selitvi proizvodnje v Srbijo, saj bi se tako izognili carinam.

Poleg diverzifikacije trgov in predvsem obvladovanja stroškov so v podjetju boj z izgubo začeli obračati v svojo korist tudi s prodajo nepremičnin, ki niso bile v funkciji poslovanja podjetja. Tako so prodali počitniški dom v Piranu in poslovno stavbo na Bledu, ob tem pa začeli dela na Rečici, kamor bodo preselili in skoncentrirali vse proizvodne in poslovne procese. Začeli bodo tudi pridobivati dovoljenja za gradnjo logističnega in prodajnega centra ob tovarni, in tako bodo imeli vse na eni lokaciji.

Med zmanjševanjem izgube so zarezali tudi po zaposlenih, katerih število se je v dveh letih zmanjšalo z 876 na 674, kar Burja utemeljuje s »premajhno dodano vrednostjo na zaposlenega, zato bo treba povečati produktivnost, seveda pa bomo za to morali pridobiti še več naročil in omogočiti, da se ta produktivnost poveča. Večjega zaposlovanja ne bo, odpuščali pa tudi ne bomo. Preden se bomo odločali za nova delovna mesta, bomo morali dobiti še več trgov.«

Vstopa v EU so se v Lip Bled zelo veselili in tri mesece po njem predsednik uprave še vedno meni, da bo dolgoročno koristen, kratkoročen pa jim je prinesel zelo malo, v določenih pogledih jim je celo škodoval, saj so se za izdelke, namenjene na makedonski trg, povečale carine, »Pričakujem še eno večjo recesijo v gradbeništvu in petindvajseterica se bo zaradi svoje moči nanjo drugače odzvala, zato je tako pomembno, da smo član te velike družine, ki na dolgi rok zagotavlja večjo enakopravnost, kot bi bila, če bi bili zunaj,« je prepričan vodja Lipa Bled. O konkurenci med evropskim podjetji, ki so se z vstopom pojavila, Burja pripominja,

da so sicer na trgu, vendar se jih ne bojijo: »Dejstvo je, da osem desetih proizvodnje izvozimo, kar pomeni, da moramo biti bolj konkurenčni kot Nemci, če hočemo tja uspešno prodajati. Lahko je to nižja cena, lahko kakovost, vendar smo v primerjavi s podjetji, ki imajo tako nižjo ceno kot kakovost, še vedno v precejšnji prednosti. Poleg tega je naša blagovna znamka tudi precej uveljavljena.« Sogovornik še meni, da za slovenski in tudi nekdanji jugoslovanski lesarski trg verjetno ne bo tolikšnega zanimanja, ker sta premajhna in standardi zelo specifični, kar večja podjetja odvraca od hude želje po napadu na njiju.



O prevzemu ali prodaji podjetja Burja prizna, da so ponudbe vedno nekje v ozadju, vendar je to projekt, ki se po navadi zgodi zelo hitro. »Zanimivi bi bili zagotovo bolj tujci. Želeli bi si, da bi nas kupil neki večji igralec, saj bi tako dobili nove trge in imeli tudi boljše pogajalska izhodišča.« Razmišlja Burja in pribije, da so pred lesno industrijo še številni izzivi in huda selekcija.

Tatjana Lotrič

lipbled®

TURNIR V ODBOJKI

Preden listje popolnoma odpade z dreves, se spomnimo na poletne ponedeljke, ko smo še boski skakali po vroči mivki v Zaki. Stalna ekipa na druženju in rekreaciji smo v petek, 3. septembra organizirali turnir na igrišču v Gorjah. Ta dan mivka ni bila več vroča, zadišalo je že po jeseni, sonce pa nam je začelo dobrodošlico ravno, ko smo začeli zares. Število prijavljenih udeležencev je omogočalo sestavo petih dokaj enakovrednih ekip motiviranih in požrtvovalnih igralcev. Kmalu se je začelo kristalizirati, da bosta ekipi z dvema igralcema glavna favorita za finale. Ekipa, ki so izpadle iz boja za prvo in drugo mesto, smo se pripravljali na ogled napetega finala in kasnejšo podelitev skromnih nagrad. Končni dvoboj je potekal v pravem tekmovalnem duhu, s prijetnim vzdušjem med gledalci, ki so se med tem že sprijaznili, da (tudi) letos ne bodo najboljši. Trije napeti seti so končno odločili, da sta bila najboljša Bojan Jakopič in Zdravko Zalokar. Vsi štirje finalisti so se po končanem dvoboju pridružili zabavi, ki se je medtem že razživela. Glavni kuharji so medtem hiteli s pripravo malice za udeležence. Preden smo pojedli dobrote z žara, smo najboljšim tem ekipam razdelili praktične nagrade.



Brez glasbe in plesa seveda ni šlo, dokler se nismo odločili, da ob prijetno toplem tabornem ognju ne zapojemo nekaj domačih. Pesem, smeh, prijetni klepeti. Tudi to srečanje lipovih sodelavcev se je končalo z lepimi spomini in vtisi.

Hvala sindikatu za finančno pomoč pri izvedbi turnirja, upravi podjetja pa za dobrodošel prispevek pri plačilu najema igrišča. Se priporočamo tudi za naslednjo sezono, ko se bomo zopet družili v Zaki in zaključili s turnirjem. Dobrodošli vsi, ki še zbirate pogum, da se pridružite tej prijetni poletni rekreaciji in dobri družbi.

Martina Hribar

ZASEDENOST APARTMAJA V PODČETRJKU

Ponovno vas obveščamo, da je nekaj prostih terminov v apartmaju v Podčetrjku.

V Termah Olimlje so v mesecu septembru odprli popolnoma prenovljen bazenski kompleks. Povečali so število pokritih bazenskih površin na približno 2.000 m², povečali ležalne površine in posodobili savne. Terme Olimija imajo sedaj največji kompleks različnih savn v Sloveniji.

Cena najema apartmaja 4.800 SIT za zaposlene in upokoјence Lipbled oziroma 5.500 SIT za tuje.

Vstopnice za kopanje niso vključene v ceno apartmaja.

Anton Koncilja

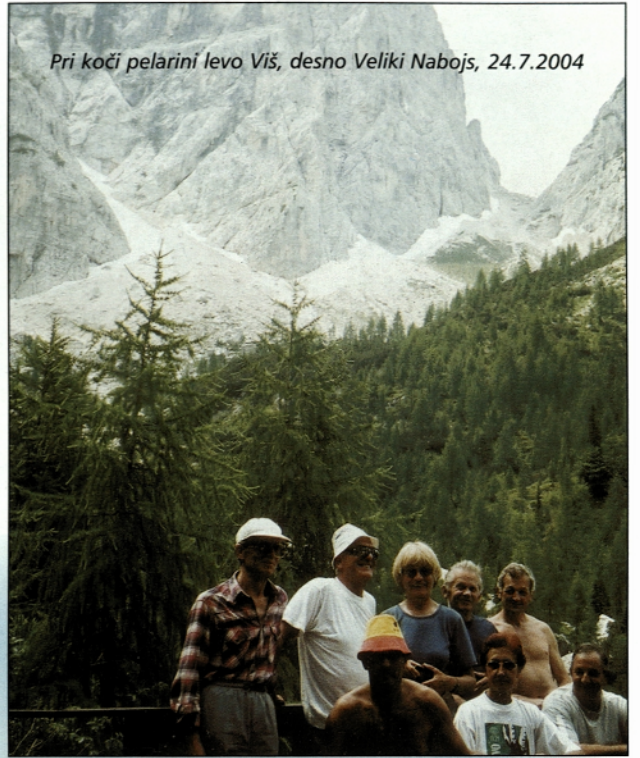
termini	priimek in ime
09.10. - 16.10	HLADNIK OLGA
16.10 - 23. 10	STRAŽIŠAR MALČI
23.10. - 30.10	
30.10. - 06.11	CVETEK JANEZ
06.11. - 13.11	KLANČAR JOŽE
13.11 - 20.11	SITAR EDVARD
20.11 - 27.11	
27.11 - 04.12	DEŽMAN FRANC
04.12. - 11.12	
11.12. - 18.12	
18.12. - 25.12.	
25.12. - 01.01	RAVNIK AGATA
01.01. - 08.01.	
08.01. - 15.01.	
15.01 - 22.01.	
22.01 - 29.0 1.	

lipbled

Nad Breginjem 6.6.2004



Pri koči pelarini levo Viš, desno Veliki Nabojs, 24.7.2004



Planinski pohodi naših planincev

Kamniški vrh, 26.9.2004



Wintertalernock, 18.9.2004



NE TARNAJ

Je že jesen, z njo dan meglen.
Ne tarnaj, da je zunaj spet en
zopr in mrzel dan. Ne nosi v
srcu hlad. Imej se rad!

Vsak čas ima svoj čar in
vzemi življenje kot da je dar
neprecenljiv zaklad, ne toži,
da je zunaj hlad. Točka
tvoje moči je zdaj in tvoje srce
naj bi ljubilo. Tako te stihе moje
vzemi kot darilo.

Januša Dežman



**JUBILEJNI KONCERT OKTETA LIP BLED Z GOSTI
bo v FESTIVALNI DVORANI Bled
3. 12. 2004 OB 20. URI.**



RAKUŠ JELKA - TRIKRATNA DRŽAVNA PRVAKINJA

Domače prvenstvo

DP Kokrca kronometer	1. mesto
DP Lukovica cestna	1. mesto
DP Nanos gorska	1. mesto

Svetovno prvenstvo v Avstriji

Svetovni pokal cestna	11. mesto
Svetovno prvenstvo kronometer 20 km	7. mesto
Svetovno prvenstvo cestna	12. mesto

Geslo iz nagradne križanke pošljite na naslov : LIP Bled, Ljubljanska 32, Bled (za Novo Glasilo)
do ponedeljka, 15. novembra 2004.

Nagrade so : 1. vikend v Podčetrtku , 2. nahrbtnik, 3. majica.

Pravilna rešitev gesla iz nagradne križanke 15. številke Novega Glasila : KOČA V VRATIH

Izžrebani so bili:

1. nagrada – MARKO ŠTENDLER z Bohinjske Bistrice,
2. nagrada – JANEZ ISKRA z Bohinjske Bistrice,
3. nagrada – NIVES KOBLAR z Jesenic.

Čestitamo !

Martinovo

Martinovo (11. november), ki zaključuje jesensko delo, je pri nas splošno priljubljen praznik, še posebej seveda zato, ker je povezano z vinom, slovensko nacionalno pijačo. Okrog tega dne se mošt spremeni v vino in to je gotovo dober izgovor za veselje in praznovanje; novo vino je treba na vsak način poskusiti, Martin pa odpre pipice na sodih ali kakor pravi semiška pesem:

*Pršu je, pršu sveti Martin,
On ga je krstil, jest ga bom pil.
Kume moj dragi, zdaj se napi,
Dugo ga nê boš, zda se navži...*

A kdo je bil znameniti sveti Martin? Konstantinov odlok iz leta 313 je dal kristjanom svobodo in enakopravnost s pogani. Takrat je cerkev začela z nekaznovano misijonarsko dejavnostjo in širila svoje poslanstvo. Na Zahodu so to delo najbolje opravili trije veliki možje: modri Ambrozij v Italiji, bistri in razgledani Avguštin v Afriki in preprosti sveti Martin v Galiji, sedanji Franciji. Zaradi njegove posebne pobožnosti, izredne skromnosti, ljubezni in strogega življenja se je izredno priljubil ljudstvu, zato so se okrog njega in njegovega življenja spletle številne legende. Čaščenje svetega Martina je prišlo k nam pod frankovskim vplivom in je najbrž najbolj cvetelo med 7. in 10. stoletjem. Njegovo čaščenje so zelo pospeševali benediktinski menihi.

Iz tega časa so naše najstarejše cerkve svetega Martina.

Na Slovenskem so predstavljali svetega Martina predvsem kot usmiljenega vojščaka, ki z mečem reže svoj plašč, da ga bo dal golemu revežu. Takega ga kažejo naše oltarne slike. Precej kasnejša je legenda o goseh, ki naj bi izdale svetega Martina. Martin se je baje skrtil pred njimi, ko so ga iskali, da bi mu sporočili, da so ga izvolili za škofa. Na Nemškem je postal patron vremena, zavetnik živali, pastirjev in vojakov, gosi pa morajo za kazen, ker so ga izdale, na dan njegove smrti umreti. Od tu naj bi bila navada, da je treba jesti na Martinovo nedeljo pečeno gos.

V vinskih deželah se je, kot je splošno znano goski za martinovo pridružilo vino, ki prav ta čas dozori. Povezava z martinovim je rodila legendo, da je sveti Martin spremenil vodo v vino.

Tudi pri nas poznamo tisto slavno:

Vino pije sveti Martin, voda naj pa žene mlin!

JEDILNI LIST - MARTINOVO

PEČENE PURANJE KRAČE

DUŠENO SLADKO ZELJE Z JABOLKI


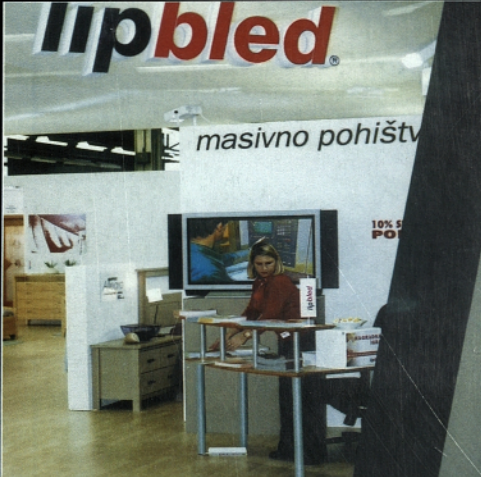
MLINCI

SOLATA

PECIVO

nagradna križanka

lipbled®

AVTOR KRIŽANKE: ACI PETERNEL	NEKDANJI HOKEJIST FELC	GESLO	SL. POLITIK ALPINIST IN PUBLICIST (HENRIK)	PRVOTNI PREBIVALEC PIRENEJSKEGA POLOTOKA	PTICA IZ DRUŽINE UJED	FR. PESNIK, UTEMELJIT. DADAIZMA (TRISTAN)	AFRIŠKA DRŽAVA Z GL. MESTOM NAIROBI	PREBIVALEC ANGLIJE	
ŽENSKA KILPOJE ALT									
ČUSTVENA NAVEZANOST IN NAKLONJENOST									
METALNO OROŽJE PRI AVSTRAL. DOMAČINI									
REKA V SRBIJI						ODŽAGAN KOS DEBLA VRSTA TKANINE			
NIL BRZ SREDINE			ENCIM TREBUŠNE SLINAVKE	ČRN PRAH V DIMNIKU	ORODJE ZA KOŠNJO				
NEBESNI KROŽNI OBOK	KOŠARKAR LAKOVIČ ODGOVOR NA KONTRO						ALJOŠA ŽORGA 16. ČRKA HEBREJSKE ABECEDE		
lipbled	OPRANJE POSLOVOSKOP	STANJE GOREVNE LEGA	VEDA O HEBREJSKEM JEZIKU	RIMSKA STIRI	LOČEK	NEEDNO DEJANJE, SKANDAL		NIGERIJSKA DRŽAVA Z ISTOMENSKIM GL. MESTOM	ALKOHOL V GLAVAH
KONEC GESLA									
OBLEKA, OBLAČILO									PREKAJENA SVINJSKA MASCOBA REKA V SIBIRIJI
PREBIVALEC SRBIJE				REKA V MAKEDONJI REKA V ROMUNIJI, OLTUL					PODJETJE, KI POSLUJE Z IZGUBO 25. ČRKA ARABSKE ABECEDE, ČAROVNICA Z AJAJE
DALMATINSKI ŠALJIVEC				RAŠEVINA PTIČ IZ REDA UJED	DEL DNEVA OD POLDNEVA DO VEČERA	TVEGANJE, RIZIKO POŠKODBA ZARADI UDARCA			GUSTAV PAVEC AMERIŠKA IGRALKA (DEMI)
KROŽNIK OVALNE OBLIKE				KURJA GOLSA FIZIK ČERMELI					KOT PRI ORIENTACIJI STRUP V TOBAKU
NEMŠKI SLIKAR (PHILIPP)				NORD, BOG MODROSTI AMERICU					NORVEŠKA POLITIČARKA BRUNDTLAND
OTOČEK PRED ZAH. ŠPANSKO OBALO (ISLA DE)				VELEMESTNI ROPARJI, HUDODELCI OPOMBA (OKRAJŠ.)					POTOK SKOZI JESENECE NAPAD, NASKOK
UMOR OTROKA						ZABAVNO ODESKO DELO S SONGI			
KRATKE IN OPRUJETE SPODNJE HLAČE				LILI NOVI LUTKOVNI REZISER MAJARON					ČEŠKI EKONOMIST ŠIK
TULEC, ETUI				TV VODITELJ PUCER					GLAVNI STEVNIK POGAN
DAN, KI SE NE RAZLIKUJE OD DRUGIH DNI				KILOVOLT					IME ČRKE L PRVI IN TRETJI VOKAL
SREDINA NOTE			POLNILNICA VINA						SMUČARSKI FUNKCIONAR KALAN
									DEL PALEOZOIKA, PERM

SLOVARČEK: AJIN - 16.hebrejske črka, NUN - 25.arabske črka, VEIT - nem. slikar, IRTIŠ - reka v Sibiriji, MOORE - am. Igralka