

Glasilo



LETO 4

PETEK, 16. 12. 2005

ŠT. 23

SREČNO 2006

lipbled

POHIŠTVO IZ MASIVNEGA LESA

lipbled

LUBLJANSKI POHIŠTVENI SEJEM NOVEMBER 2005



lipbled

srečno, zdravo in uspešno novo leto 2006

k a z a l o

2 VOŠČILNICE OB NOVEM LETU 2006 4

PROIZVODNJA IN PRODAJA V NOVEMBRU IN I-XI 2005 5

6 USTVARJAMO NOV ZAČETEK V PRODAJNEM CENTRU V LJUBLJANI

NOV KONCEPT RAZVOJA PC MAŠIVNO POHIŠTVO 8

8 LJUBLJANSKI POHIŠTVENI SEJEM

BAROMETER SUGESTIJ 10

10 TURBOLENCE NA IN OKROG NEMŠKEGA TRGA NOTRANJIH VRAT

DOPOLNILNO ZDRAVSTVENO ZAVAROVANJE PO NOVEM 12

14 DRUGO LETO PA DOSEŽEM VSE, KAR LETOS NISEM...

SPREMEMBA DELODAJALCA 15

16 BELA KRAJINA, ROJSTVO FRANČETA PREŠERNA

18 DOGAJANJA BLED - BOHINJ 17

KADROVSKE SPREMEMBE, STANJE ZAPOSLENIH, DELOVNI KOLEDAR 2006

NAGRADNA KRIŽANKA 19

UREDNIŠKI ODBOR:

Glavni urednik: Andrej Naglič

ČLANI:

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

Foto: Arhiv Lipbled

Vesele praznike in vse dobro v letu 2006. Vztrajnosti, upanja in zaupanja tudi tokrat, ko ne bo šlo vse po naših načrtih.

Andrej Naglič



Po Janis Joplin je svoboda samo drugače povedano, da nimamo več kaj izgubiti.

Po moje pa zares izgubimo šele, ko se nehamo pošteno boriti. Vsem želim, da bi to razumeli in se nikoli predali.

Stojan Ulčar



V prihajajočih praznikih vam želim zaželeti preprosto predvsem zares vse lepo...

Da bi jih preživel v krogu najdražjih, da bi vam novo leto prineslo čimveč prijetnih presenečenj, da bi se vam izpolnile želje, ki v tem letu morda niso prišle na vrsto.

Andreja Čoralič



V prihodnjem letu si dovolite sanje, naj se vam uresničijo.

Matej Mulej



Prijaznost v besedah ustvarja zaupanje, prijaznost v mislih ustvarja globino, prijaznost v dejanjih ustvarja ljubezen. Bodite srečni in osrečujte druge.

Martina Šefman



Vino in pesem, zakaj bi bil resen. Življenje ni večno, lahko pa je srečno – kot pesem.

Metod Purgar



Vsak dan je čas za sanje, za male in velike želje, za smeh in radost, za veselje. Vsak dan pot naprej nas pelje.

Srečno 2006

Ciril Kraigher



srečno, zdravo in uspešno novo leto 2006

Lipbled v letu 2005 in pričakovanja za 2006



Kako hitro je leto za nami! Zdi se mi, kot da smo bili **K**še včeraj skupaj v Bohinju, ko smo se ob športnih igrah, ob dobri glasbi in hrani v čudovitem okolju in prijetnem vzdušju družili. Kako bi si želel, da bi lahko zavrtel čas nazaj! Pa ne gre. Zunaj je sneg. Dolge tople poletne dneve so zamenjali kratki, hladni zimski dnevi. Bliža se čas, ko vsak pri sebi dela obračune, kaj nam je prineslo, bolje rečeno, kaj smo dosegli v iztekajočem se letu.

Tako kot vsa leta, kar delam v Lipbled, je bilo tudi leto 2005 turbulentno. Konkurenca na trgu je vedno hujša, kupci postajajo iz dneva v dan bolj zahtevni in vsako leto je dirka vedno hitrejša. Iz dirke je že izločenih mnogo priznanih podjetij. Nas je posebej prizadelo to, da je Moderne Bauelemente iz Bremna, ki je v 30 letih partnerskega sodelovanja od nas kupil za več kot 100 mio EUR notranjih vrat, prisiljen priznati, da ne more zdržati hudega tempa. Še v začetku lanskega leta je lastnik pripeljal novega direktorja iz Mercedesa, da bi po vzoru avtomobilske industrije prestrukturiral podjetje. Najprej so zaprli skladišče v Bremnu in odpustili nekaj ljudi. Pa ni bilo dovolj. Sedaj so v nekakšnem stanju kontroliranega stečaja, katerega rezultat bo zaprtje in odprodaja drugega skladišča v Bernburgu, odprodaja močnega lastnega transportnega parka in odpustili bodo skoraj polovico zaposlenih. Najhuje pri tem pa je, da pri mojem zadnjem obisku v prvih dneh decembra nihče ni verjel v uspešno preobrazbo podjetja.

V tej luči smo v Lipbled lahko ponosni na to, kar smo dosegli letos. Težko rečem natančno, kakšni bodo naši poslovni rezultati konec leta, ko nimamo pred sabo še novembrskih in decembrskih izidov. Ohrabrujoče pa je povečanje prodaje v enajstih mesecih za 8%, še posebej glede na razmere na trgu. Potrebno pa je ugotoviti, da je povečanje prodaje v maloprodaji in inženiringu za več kot polovico in v opaznih ploščah za slabo petino sicer odličen rezultat, da pa je enaka prodaja notranjih vrat in nekaj odstotkov manjša prodaja pohištva kot lani in bistveno zaostajanje za načrtom neuspeh. To se ob zvišanih stroških proizvodnje pozna tudi na slabših poslovnih rezultatih teh dveh profitnih centrov. Res so naročila vrat vedno bolj razdrobljena. Podobna je situacija v pohištvu, kjer je v proizvodnji vedno več drevesnih vrst. Lahko se tolažimo z »objektivnimi« dejstvi. Toda ne bo nič pomagalo. Enako je za vse. Tisti, ki v dirki ni dovolj dober, odpade.

Zato smo pristopili k uvajanju nadaljnjih sprememb v podjetju, ki bodo temeljile na dodatnem pridobivanju kupcev, izboljšanju informacijske podpore skozi vse faze proizvodnje in povečanju učinkovitosti dela tako v proizvodnji kot režiji. Prav ta zadnja bo najtežja naloga, kajti nekaterim sodelavcem bo treba odkrito povedati, da delajo premalo ali da imajo premalo znanja. Zelo nam manjka usposobljenih mizarjev in samostojnih upravljalcev strojev. Zato bomo podpirali notranje izobraževanje in iskali usposobljene delavce na trgu.

Z gotovostjo lahko rečem vsem, ki so zaposleni v Lipu in tistim, ki niste več med nami, pa ste z mislimi še vedno v Lipu, da Lipbled ostaja trdno podjetje, ki je tudi v letošnjem letu močno utrdil svoj položaj tako na trgu kot med konkurenti. Leto 2006 ne bo lahko, vem pa, da bo Lipbled naslednje leto še stopnico više h končnemu cilju, postati najboljši slovensko lesno predelovalno podjetje. Smo na dobri poti. Od vseh zaposlenih pričakujem pošten odnos do sodelavcev in do dela. Še posebej pa to, da bomo držali skupaj.

Ta prispevek konec leta bi želel napisati bolj vedro, novoletno. Pa ne gre.

V letu 2006 želim zdajšnjim in bivšim sodelavkam ter sodelavcem veliko zdravja, uspehov in prijetnega počutja v krogu najbližjih.

Predsednik uprave
Alojz Burja

Voščila direktorjev PC



Vsak začetek nosi v sebi pričakovanja. Z bližanjem konca pa raste upanje. Na splošno je v življenju že tako, pa naj se človek tega zaveda ali ne.

Pričakovanja pri načrtovanju osebnega življenja in tudi izdelavi gospodarskega načrta v podjetju so povezana z začetkom novega leta. Gre za pričakovanje obračuna leta, ki se zaključuje, in za pričakovanje novega leta, za katerega upamo, da bo boljši. Vedno si želimo nekaj boljšega. Vendar pa se je za pričakovanja potrebno vzgajati in prizadevati, da so le ta realna. Nekje sem prebral, da je znanje brez zavzetosti kot sveča brez plamena. Z našo zavzetostjo pa bodo rasli tako naši uspehi kot tudi naše zadovoljstvo. Tako kot nas dobro opravljeno delo napolnjuje s samozavestjo, so tudi prazniki pred nami priložnost, da se v odprtosti drug do drugega na novo povežemo s svojimi bližnjimi, sorodniki, sodelavci, prijatelji in sosedi, kar bo na novo utrdilo našo držo ter izboljšalo in poživilo medsebojne odnose.

Za naslednje leto si ne dajamo obljub, ki jih ne bomo mogli izpolniti in ne imejmo želja, ki se ne bodo mogle uresničiti. Smemo pa upati, da vse, kar nas čaka, bomo zmogli tako pri delu kot tudi v osebnem življenju.

Zato želim, da bi nas toplo ognjišče božičnega večera ogrelo in novoletno praznovanje razigralo, da bomo lahko z novimi močmi in upanjem po boljšem vstopili v novo leto.

Želim vam srečno, zdravo in blagoslovljeno leto 2006.

Jože Cerkovnik



Zopet je leto naokoli, ko delamo inventuro za nazaj in smo z mislimi že v prihodnosti. Prav je, da z optimizmom gledamo naprej, kljub temu, da je za nami težavno leto in da nas tudi v letu 2006 pričakuje polno odpovedovanja in naporov, da bomo skupno uresničili pričakovano.

Dovolite, da se vam zahvalim za dosedanje sodelovanje in vse napore, ki ste jih vložili pri izpolnjevanju vedno novih izzivov.

Prav tako vsem zaposlenim, bralcem in bralkam, njihovim najbližjim ob prihajajočih praznikih želim vesel in miren božič, zdravo, zadovoljno ter srečno novo leto, ter za konec dodajam še:

Kolikor zvezd na širnem je nebu
toliko je na tem svetu želja;
da se v teh dneh vsaj ena izpolni,
to vam želim iz srca.

Janko Cerkovnik



Naj v letu 2006 vse ovire postanejo premostljive, vse, kar je bilo predaleč dosegljivo, vse, kar je bilo nemogoče možno, vse, česar nismo imeli, pa naj ostane v duhu upanja, vztrajnosti in poguma.

Dušan Petek

srečno, zdravo in uspešno novo leto 2006

Proizvodnja in prodaja v novembru in I -XI 2005



Lipbled je v enajstih mesecih letošnjega leta dosegel enak obseg proizvodnje kot v enakem obdobju preteklega leta, za 5% pa je zaostal za gospodarskim načrtom. Vzroki za slabšo zasedenost proizvodnih kapacitet od načrta so delno v trženju obstoječih zalog gotovih izdelkov, ki so se v primerjavi z začetkom leta znižale za več kot 10%. Še vedno pa kljub številnim aktivnostim ne dosegamo pričakovane produktivnosti. Potrebno bo zagotoviti še večjo fleksibilnost ob strožji izbiri proizvodnih materialov, boljše dobavno pripravljenost, kar je pogoj za aktivno iskanje novih prodajnih trgov.

Kljub težavnim tržnim razmeram (predvsem na nemškem tržišču in na trgih nekdanje Jugoslavije) smo v enajstih mesecih s številnimi prodajnimi aktivnostmi le 1% zaostali za načrtovano prodajno vrednostjo in preko 580 mio SIT presegli lanskoletno. V novembru je bila dosežena prodaja v višini 750 mio SIT, ki sicer za 6% presega lansko realizacijo in za 4% zaostaja za načrtovano vrednostjo.

PC Opažne plošče je daleč najuspešnejši profitni center, ki je edini celo presegel načrtovano in tudi lanskoletno proizvodnjo za 6%. Ob uspešno izpeljanih prodajno-proizvodnih aktivnostih so dosegli več kot 13% višjo prodajno vrednost tako od načrtovane kot tudi lanskoletne. Ugodna je tudi tržna struktura prodaje, kar zagotavlja večjo stalnost glede na sezonske komponente in večjo varnost zaradi diverzificirane prodaje po trgih.



PC Masivno pohištvo beleži zaostanek za lansko proizvodnjo za 7% ter za načrtovano 16%. Še večji zaostanek pa je pri prodajni vrednosti, ki je za 19% zaostala za načrtovano in 4% za lansko. Recesija na nemškem trgu in s tem povezane nižje prodajne cene ob nastopu vzhodne konkurence z dumpinškimi cenami so povzročili bistveno slabšo prodajo v vsej Zahodni Evropi. Zaradi tega se v bodoče načrtuje povečanje prodaje doma.

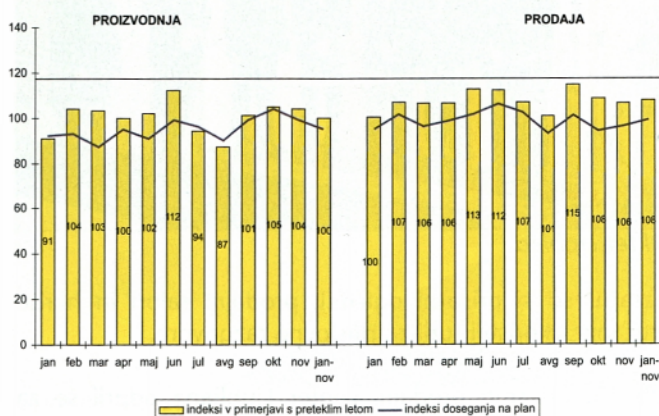
PC Notranja vrata zaostaja 3% za lanskoletnim obsegom proizvodnje, za načrtovanim pa za 12%. Glavni vzroki so v pomanjkanju večjih serijskih naročil - zaradi velikega števila manjših naročil s specifičnimi izvedbami so se precej podražili proizvodni stroški na enoto izdelka. Preko celega leta so se soočili tudi z upadom naročil najpomembnejšega kupca MB, ki je od začetka oktobra v začasnem stečajnem postopku. Pospešene aktivnosti za pridobivanje novih kupcev že kažejo rezultate. Zmanjšale so se tudi obstoječe zaloge gotovih izdelkov, zaradi česar



je bila dosežena 1% višja prodajna vrednost kot v lanskem letu, za načrtovano pa 7% zaostaja. Nadaljuje se temeljita analiza proizvodnih postopkov - organizirane so delavnice, kjer zaposleni pod strokovnim vodstvom iščejo bolj učinkovite načine dela.

PC Maloprodaja&Inženiring dosega razmeroma dobre prodajne rezultate pri maloprodajnih kupcih na domačem trgu (tudi s širitvijo prodajne mreže) in pri inženiring poslih, pri čemer bo potrebno še posebej pospešiti prodajo notranjih vrat in pohištva. V letošnjem letu dosega kar 53% boljšo prodajo kot lani in tudi 9% presega prodajni načrt. V novembru je bil odprt nov prodajni center na Rudniku v Ljubljani, kjer je bil vpeljan nov koncept prodaje, s katerim ponujamo celoten ambient - poleg lastnega proizvodnega programa tudi blago ostalih partnerjev.

Irena Cepič



USTVARJAMO NOV ZAČETEK V PRODAJNEM CENTRU V LJUBLJANI



1 7. novembra 2005 je Lipbled odprl nov lastni prodajni center na Rudniku v Ljubljani, v kompleksu Supernova. Otvoritev za poslovne partnerje je bila ob 11. uri. Vabilu so se odzvali številni poslovni partnerji. Slavnostni govornik je bil izvršni direktor PC Maloprodaja & Inženiring Dušan

Marinič, ki se je ob tej priložnosti še posebej zahvalil predsedniku uprave Alojzu Burja za podporo celotnemu projektu, Petri Pajk in Primožu Debelaku, ki sta pripravila in realizirala celotno zasnovo prodajnega centra, podjetju Supernova, dobaviteljem ter vsem tistim, ki so kakorkoli pripomogli, da smo lahko pričeli s kvalitetnim delom. Salon sta z rezanjem traku svečano odprla predsednik uprave Alojz Burja in vodja prodajnega centra Petra Pajk. Na otvoritvi je sodeloval tudi oktet Lipbled. Ob prijetnem



Rezanje traku



Oktet Lipbled

ozračju so si prisotni ogledali prodajni salon in hkrati srečanje izkoristili tudi za poslovne razgovore.

Ob 15. uri smo prodajni center Ljubljana odprli še za javnost. Zanimiv je bil pogled na dolgo vrsto čakajočih

kupcev pred odprtjem prodajnega salona, ki je začela nastajati že dve uri pred uradnim odprtjem. Za prve obiskovalce smo imeli pripravljene številne ugodnosti. Prvih 25 obiskovalcev je prejelo kupon s 25% popustom ob nakupu izdelkov iz celotnega prodajnega programa, naslednjih 25 obiskovalcev kupon s 15% popustom ter nadaljnjih 50 praktična darila, kapice, majice. Nova prodajna ekipa Prodajnega centra Ljubljana je bila ob otvoritvi okrepljena s prodajalci iz Poslovalnice Bled, ki je že v prvih dveh dneh ustvarila za 12 mio SIT avansiranih



Vrsta čakajočih



Prodajna ekipa

naročil. Prodajna akcija je bila v nadaljevanju uspešna, saj smo zbrali za več kot 50 mio SIT naročil.

Naj vam predstavim pot, ki nas je pripeljala do nove pridobitve, za katero smo prepričani, da bo predstavljala izziv tako za nas, ki v njej sodelujemo, kot za našo konkurenco. Zaradi vse večje konkurence v tujini in ob spoznanju, da obstajajo v Sloveniji še vedno velike neizkoriščene možnosti prodaje tako za inženiring kot specializirane trgovine, se je naše podjetje konec leta 2004 odločilo za aktivnejšo prodajno politiko na tem področju. V Sloveniji smo letos na lastnih programih, to je opaznih ploščah, notranjih vratih, pohištvu iz masivnega lesa ter trgovskemu blagu, realizirali za približno 1,8 milijarde SIT



Prodajni center

- parketi, laminati in tekstilne talne obloge priznanega nemškega dobavitelja Jordan
- posteljne garniture, vzglavniki, odeje, frotir program brisač in kopalnih plaščev slovenskega dobavitelja Bpt-Svilanit, d.o.o.
- svetila in dekorativni kristal v tujini priznanega dobavitelja Luminos Ambiente, enega od vodilnih proizvajalcev ročno pihanega stekla, oblikovanega za razsvetljavo ter dekorativnega stekla v Evropi
- sedežne garniture hrvaškega dobavitelja Finvest, ki ima pestro ponudbo materialov srednjega in višjega cenovnega razreda in nudi 1-5 letno garancijo
- jedilne mize in stoli kot dopolnitev jedilniškega programa
- masivna kmečka jedilnica in notranja vrata kot dopolnitev pohištva Maestral

Petra Pajk



Pohištvo

prihodkov. Večino te prodaje je ustvarila naša lastna maloprodajna mreža, ki jo sestavlja 8 poslovalnic in inženiring. Z novo pridobitvijo, prodajnim centrom na Rudniku, želimo pozitivni trend še pospešiti in mu dodati novo vsebino, saj predstavlja z 900 m² površine največjo specializirano trgovino za stavbno pohištvo in pohištvo iz masivnega lesa v Sloveniji in seveda tudi pri nas.

Z novim konceptom želimo kupcu ponuditi rešitve za celovito opremo stanovanjskega prostora na višjem nivoju kot doslej, in sicer:

- ustvariti ambientalno postavitve masivnega pohištva
- razširiti program z izdelki, ki dopolnjujejo pohištveni ambient v smislu celovite ponudbe stanovanjske opreme, dekoracije in ponudbe ambientalnega svetovanja za opremo bivalnih prostorov
- predstaviti notranja vrata na klasičen način z inovativno noto z vključitvijo talnih oblog
- predstaviti koncept, ki temelji na spoznanju, da blago prodaja blago

Za uresničitev koncepta smo izbrali priznane slovenske in tuje dobavitelje, ki se predstavljajo v razstavnem prostoru in sicer:

lipbled

SREČNO 2006



Joka



Oprema Maestral

Nov koncept razvoja PC Masivno pohištvo



Predpraznični čas ob koncu leta je že tradicionalno namenjen ocenjevanju poslovanja v iztekajočem se poslovnem letu in pripravi načrtov za prihodnje leto. Glede na neugodne rezultate poslovanja PC masivno pohištvo je vodstvo podjetja strnilo vrste in podrobno proučilo dogodke preteklega leta, ki so pripeljali do situacije, iz katere se izkopljejo le s sodelovanjem vseh zaposlenih v PC masivno pohištvo in ostalimi službami v Lipbled.



Poslovni model PC masivno pohištvo bo temeljil predvsem na boljši organizaciji z obvladovanjem stroškov proizvodnje (delovni postopki, sredstva, kadri) in nabavnih virov. Vodstvo prodaje, ki ga po novem vodi član uprave za trženje, bo z agresivnejšim pristopom do sedanjih kupcev in iskanjem novih prodajnih poti odigralo ključno vlogo pri sanaciji pohištva. Osredotočiti se moramo na prodajo tistih programov masivnega pohištva, ki so jih slovenski kupci sprejeli za svoje in si opremili bivalne prostore že v preteklih letih. S pridobitvijo vsakega novega zadovoljnega kupca na slovenskem trgu smo korak bliže k uspehu. Seveda ne smemo zanemariti kupcev v izvozu, ki so v preteklih letih gnali naš razvoj in napredek v PC masivno pohištvo.

Vsi v PC masivno pohištvo se moramo zavedati, da so naši proizvodi spalnic visokega in srednjega cenovnega razreda, kar predstavlja izbrane materiale, kvalitetno izdelavo v kratkem roku z učinkovito storitvijo montaže. S takim pristopom, znanjem kadrov v neposrednih in posrednih službah ter delavnostjo vseh zaposlenih nam uspeh v prihodnjem letu ne izostane.

V primeru, da bo kateri od kupcev želel pohištvo posebnih dimenzij, mu nameravamo tudi to omogočiti. Za take kupce nameravamo poskrbeti v celoti od izmere bivalnega prostora, izdelave skic s predračunom do izdelave zelenega pohištva. Ta dodatna ponudba bo temeljila predvsem na dodelavah in izdelavah posebnih mer za serijske programe spalnic in mladinskih sob. V te

inženiring posle nameravamo po potrebi vključiti tudi mizarje iz okoliških krajev Bohinja in Bleda. Poleg razvoja nove storitve nameravamo še vedno vlagati energijo v razvoj novih programov, ki bodo vsebovali večje število izdelkov in zapolnili poleg spalnic tudi predsobe, dnevne sobe ter otroške in mladinske sobe. Skupno število programov masivnega pohištva bomo predvidoma razpolovili do konca leta 2006. S tako prodajno ponudbo želimo povečati prodajo domačim kupcem, še posebej preko naše lastne maloprodaje, ki jo nameravamo okrepiti z odpiranjem novih salonov.

Menim, da je to prava pot razvoja PC Masivno pohištvo, ki moramo podkrepiti z vsem trudom in jo preslikati v rezultat, kar bo dobro za vse zaposlene v Lipbled

Dušan Petek

LJUBLJANSKI POHIŠTVENI SEJEM

Letošnji 16. pohištveni sejem je znova potrdil svojo veljavo in tudi dejstvo, da je največji sejem v organizaciji Gospodarskega razstavišča. Tako je letos na njem sodelovalo kar 293 podjetij iz 21 držav. Z eno besedo, pohištveni sejem v Ljubljani je resnično to, za kar ga oglašujejo: zbor pohištva. Pohištveni sejem je kot edina tovrstna prireditev postal prostor, kjer proizvajalci predstavljajo in primerjajo svoje izdelke, hkrati pa je tudi gibalno razvoja in zdrave konkurence z res široko in vsestransko predstavitvijo.



Pohištveni sejem, ki vlogo povezovalca industrijske proizvodnje in oblikovanja uspešno opravlja zadnjih 16 let, je zato tudi letos del svojega razstavnega prostora namenil forumu oblikovanja Forma. Ta je zbrala 11 razstavljalcev iz vrst akademij, samostojnih kulturnih



delavcev, študentov in dijakov. Vsi ti se ukvarjajo z oblikovanjem, le redko pa imajo priložnost predstaviti se na tako veliki prireditvi stroke, za katero delajo. Forma jim omogoča cenovno ugodno ali celo brezplačno predstavitev, hkrati pa njihove prispevke tudi oceni in nagradi. Letos je nagrado Forma 2005 prejel poljski oblikovalec Maciej Wlasnowolski.



Po tradiciji je tudi letos Ljubljanski pohištveni sejem podelil še nekaj nagrad, s katerimi strokovne komisije želijo opozoriti na izjemno kakovost, funkcionalnost ali oblikovalske dosežke razstavljalcev. S prvo nagrado in skulpturo Zlata vez je bilo nagrajeno podjetje Donar d.o.o. za ergonomski delovni stol Jackyll&Hyde. Drugo nagrado je prejelo pisarniško pohištvo Nex, proizvajalca Tovarna pohištva Trbovlje in oblikovalske hiše Demšar. Tretjo nagrado pa je prejela hotelska postelja podjetja Tom d.d. Priznanje revije Les so namenili Lesarski šoli Ljubljana z najizvirnejšo predstavitvijo na sejmu. Priznanje društva



oblikovalcev Slovenije sta prejela Primož Tomšič in Aljoša Podbršček za kopalniške elemente Young Collection iz podjetja Kolpa d.d. Nagrado Gospodarskega razstavišča za najlepši razstavljeni prostor so dobila podjetja Forming studio, Tovarna pohištva Trbovlje in Tom.

Podjetje Lipbled se je letos na sejmu predstavil z različnimi programi masivnega pohištva za opremo spalnic, mladinskih in dnevnih sob, predsob ter jedilnic. Novost na letošnjem pohištvenem sejmu je spalnica **PALAZZO** iz masivnega lesa češnje. Odlikuje jo moderna in elegantna oblika, sestavljena pa je iz postelje, omare z različnimi možnostmi vgradnje stekla in ogledala na vratih. Pri nočni omarici in predalniku pa lahko v zgornjo ploščo vgradimo steklo z lučko. Spalnica **FIESA** je posodobljen program iz smrekovega lesa, površinsko obdelan z lakom lešnikove barve. Program odlikuje omara s predali in postelja z nizko nožno končnico. Spalnica **NADI BREZA** je program iz

masivnega lesa breze. Pred leti na pohištvenem sejmu z Zlato vezjo nagrajen program **TARA** je lipov najboljše in še vedno najbolj prodajano pohištvo iz masivnega lesa. Izdelan je iz bukovine, široka paleta elementov pa omogoča opremljanje spalnic, mladinskih sob, dnevnih sob in predsob. Značilnost programa so ravne, enostavne linije ter možnost kombiniranja z mlečnim steklom ali ogledali. Pohištvo **MAESTRAL** je izdelano iz masivnega smrekovega lesa, krtačeno in tonirano v različnih pastelnih tonih. Čiste linije, enostavni detajli in izgled krtačenega lesa dajejo pohištvo Maestral prijeten in domač videz. Z njim lahko opremo vse stanovanjske prostore, turistične apartmaje in hotelske sobe.



Pri notranjih vratih smo predstavili modele intarzijskih kril v različnih kombinacijah furnirjev ter dodatno ponudbo funkcijskih varnostnih kril.

Na našem razstavnem prostoru ni bilo dolgčas. Od četrтка do sobote se je ob 17 h popoldne dogajala pravljica z naslovom **DREVO S TISOČERIMI OČMI**, katere vsebina je tesno povezana s sloganom našega podjetja » Pesem gozda v vašem domu ». Glavni akter pravljice je nenavadno drevo z listi – očmi, ki prijetno zazvenijo, kadar jih zaziblje veter. V prijetno zavetje drevesa prihajajo mamice uspat svoje otroke, kasneje pa nenavadno drevo obišče petični gospod, ki želi na račun drevesa obogatiti... Toda duša drevesa se ne da kar tako. Po padcu se s pomočjo vetra in fanta, ki igra na piščal, » predela« v neminljivo, v glasbo....

V celoti lahko udeležbo podjetja Lipbled na Ljubljanskem pohištvenem sejmu ocenimo za uspešno, saj je bilo zanimanje tako za masivno pohištvo kot za notranja vrata precejšnje.

Martina Šefman

lipbled®

Barometer sugestij

KUMULATIVA januar- november 2005		
ORGANIZACIJSKA ENOTA	ŠTEVILO SUGESTIJ	ŠTEVILO SUGESTIJ / ZAPOSLENEGA
PC OPAŽNE PLOŠČE	166	0,585
PC MASIVNO POHIŠTVO	19	0,229
PC NOTRANJA VRATA	96	0,398
PC MALOPRODAJA	10	0,323
DIREKCIJA	29	0,935
Lipbled	320	0,478



Cilj družbe LipBled 2005:1 sugestija / zaposlenega

V enakem obdobju leta 2004 je bilo povprečno podanih 477 sugestij oz. 0.7 sugestij na zaposlenega.

Cilj je bil 0,5 sugestije / zaposlenega.

Srečko Magister

Turbulence na in okrog nemškega trga notranjih vrat



Znaki za alarm?

Vrata na principu nasadil (primitivnih tečajev) oziroma bolj ali manj domiselnega zapiranja (s kamnito klado) in mehanskega varovanja (najprej z leseno zagozdo in šele pozneje s kovinskimi zapahi in ključavnicami) so stara že več kot 10 000 let.

Z razvojem stanovanjske kulture so se iz primarnih vhodnih vrat (v votline) pojavile različne izvedenke, med drugim tudi notranja vrata. Te lahko delimo po različnih kriterijih, recimo po namenu (na primer sobna, vhodna v stanovanje itd.) ter izvedbi (na primer klasična enokrilna, dvokrilna, drsna, itd), po konstrukciji (na primer masivna, sendvič z različnimi sredicami in pokrivnimi ploščami itd.) in po površini, ki v največji meri določa njihovo tržno privlačnost in tudi vrednost (na primer pleskana, enostavno ali z intarzijami furnirana in lakirana ter s stališča naše stroke žal vedno bolj tudi folirana). In medtem, ko je primarna funkcija fizičnega ločevanja in istočasno kontroliranega povezovanja dveh prostorov postala nekako samoumevna, notranja vrata danes v veliki meri zadovoljujejo tudi različne estetske zahteve in finančne

zmožnosti porabnikov.

Notranja vrata so v principu vedno sestavljena iz dveh povsem različnih in obvezno komplementarnih izdelkov, to sta krilo in podboj. Za nemška notranja vrata so prva zgodovinsko pogojena

značilnost brazdani robovi vratnih kril in tem prirejeni profili podbojev. Različne tradicionalne oziroma lokalne dimenzijske izvedbe tako brazd kot drugih detajlov so v času intenzivne povojne obnove poenotili s standardizacijo (DIN v BRD in TGL v DDR s tem, da je po združenju obeh Nemčij TGL praktično ugasnil). V tem času je prišlo tudi do recimo tehnološko povsem novih rešitev, na primer sendvič konstrukcija vratnih kril in suhomontažni podboji iz furnirane iverke. In če taki izvedbi rečemo nemška notranja vrata, potem lahko ugotovimo še, da se tržijo praktično le nekaj sto kilometrov levo in desno od osi Hamburg - Atene (ki se podaljšuje še v smeri Ankare in Tel Aviva) ter da se proizvajajo tudi zunaj tega območja. V Sloveniji so ostali štirje večji proizvajalci standardnih notranjih vrat, to je LESNA - Slovenj Gradec, LIKO - Vrhnika, JELOVICA - Škofja Loka in LIP BLEED - Bled ter en specialist, to je MELU - Luče, ki v večji in/ali manjši meri vsi gravitirajo tudi na nemški trg.

Takoj po združitvi obeh Nemčij sta nemški trg notranjih vrat močno

zaznamovali dve dejstvi in sicer izreden porast in padanje absolutnih količin ter vzporedno zelo močna diverzifikacija izdelkov, v zadnjem času pa intenzivna internacionalizacija in koncentracija na področju industrije notranjih vrat. Razvoj nemškega trga notranjih vrat kaže neponovljivo konjunkturo iz sredine devetdesetih let prejšnjega stoletja s precej prek 12,5 mio letno prodanih kosov ter v zadnjih letih razvidno padanje (grafikon 1).

Iz recimo začetnih količin 10,751 mio kosov v letu 1998 (ali 4,68 % manj kot v letu 1997) bo prodaja notranjih vrat padla na 6,099 mio kosov v letu 2005 oziroma je padala s povprečno stopnjo - 6,18 % (- 6,14 % do leta 2006).

Poseben komentar si zasluži leto 2004 s 7,019 mio kosi, kar je približno 0,11 % več kot leto popreje s 7,011 mio kosi. Vzrok za to so bile napovedi ali boljše diskusije v zvezi z ukinitvijo subvencij za samograditelje (t.i. Eigenheimzulage), kar je povzročilo umetno povečanje povpraševanja v zadnjem kvartalu 2004 oziroma prehitavanje sicer za prvo polovico 2005 pričakovanih naročil. Tu gre bolj za neko nenormalno situacijo, ki je vplivala na rezultate oziroma ocene obeh let. In s tem dobi prognoza za leto 2006 s predvideno količino 5,473 mio kosov ali - 10,26 % na leto 2005 status normalne ali boljše skrajno zaskrbljujoče, ker nenazadnje jasno



nakazuje tudi perspektivne trende upadanja naslednjih nekaj let. Znak za alarm torej, še posebej v luči ocen in napovedi institucije B&L Marktdaten, ki za nemške novogradnje predvideva padec okrog 18,6 % v letu 2005 in okrog 11,6 % v letu 2006 (oboje na predhodno leto).

V kontekstu diferenciacije izdelkov naj se v okviru tega članka omejimo na nekatere

glavne ugotovitve v zvezi s stanjem in trendi na nemškem trgu notranjih vrat. Po navedbah letošnje 44. številke EUWID (EUROPÄISCHER WIRTSCHAFTSDIENST GmbH – Gernsbach, ki nam je prijazno dovolila uporabiti večino danes omenjenih podatkov v zvezi z notranjimi vrati tudi iz drugih števil) oziroma po ocenah nemških proizvajalcev, bo padel promet v letu 2005 za 10 do 12 %. Glavnina bo prizadela notranja vrata (in s tem njihove proizvajalce) srednjih kvalitetnih in cenovnih razredov (standardna furnirana vrata z ostrimi robovi). Očitno se nadaljuje polarizacija v dveh smereh in sicer v smeri cenениh (folirana vrata z zaokroženimi robovi) in v smeri dragih furniranih in/ali (delno) masivnih sortimentov (katerih količinski delež se sicer povečuje).



V kontekstu že omenjenega radikalnega padanja povpraševanja se je v zadnjem času konkurenčni boj na trgu standardnih notranjih vrat še bolj zaostрил, k čemur so doprinesle še pogoste akcijske prodaje posameznih nemških proizvajalcev in agresivne ponudbe tujih dobaviteljev, kaže pa se v močnih pritiskih na cene. Povprečne cene so na račun večjega povpraševanja po cenениh izdelkih, predvsem pa na račun

nižjih ponudbenih cen v vseh segmentih prodaje, padle na nivo začetka leta, trend pa se bo po pričakovanjih proizvajalcev še nadaljeval. Pri tem vidijo edino možnost za dogledno in dolgoročno povečanje količin in prometa ter s tem preživetja samo v neusmiljenem izrivanju drug drugega s trga oziroma v izločanju iz tržnih segmentov vseh slabših s strani boljših. še en znak za alarm za tiste, ki to niso.

Zmanjševanje tako povpraševanja kot pritiski na cene in na kratke dobavne roke oziroma vzroki in posledice neusmiljenega konkurenčnega boja za preživetje se

poznajo v vseh ustaljenih prodajnih kanalih nemškega trga notranjih vrat. Specializirana prodaja prek t.i. Fachhandel trgovin je zabeležila padec cen med 2 in 3 % glede na začetek leta, kar ne bo možno popraviti s sicer običajnimi podražitvami konec leta. Za razliko do leta 2004, ko so bile pod močnim cenovnim pritiskom furnirana vrata, letos to doživljajo folirana. Podobno je v samopostrežnih t.i. Baumarkt verigah, kjer so letos pod posebnih pritiskom belo pleskana vrata - bolj zaradi zahtev kupcev kot zaradi aktivnosti proizvajalcev. Tu ne moremo mimo pri več ponudnikih (iz različnih panog in dežel vedno pogosteje reklamiranega) prodajnega slogana Geiz ist geil. To v več pomenih perverzno kombinacijo je zelo težko smiselno prav prevesti oziroma povezati lakomnost s pohotnostjo, v sebi pa skriva škodljivo filozofijo, da med tednom poceni kupujemo dobro blago (na primer v razvpitih trgovinah ALDI, ki prihaja tudi v Slovenijo), za konec tedna pa se



(na račun prvega) z dobrim vozilom (na primer športnim avtom PORSCHE) odpeljemo v tujino na steklenico šampanjca. S tem so se ne samo spolarizirali izdelki v določeni panogi ampak tudi panoge same.

Poseben prodajni segment so tako imenovana objektna vrata, pri katerih v principu velja, da ni posebnih ali boljše ustaljenih poslovnih navez, oziroma pri katerih se vsako povpraševanje obravnava kot posebno naročilo. Konkurenčni boj je že povzročil, da gredo za pridobitev posla posamezni dobavitelji tudi pod lastno ceno. Pri tem pa se delež teh naročil ne spreminja in pričakuje se, da bo situacija vsaj kratkoročno taka tudi ostala.

V kategorijo objektnih vrat spadajo tudi tako imenovana vrata za renoviranje, ki zahtevajo specifičen (dolgoročen) tržni pristop oziroma posebne organizacijske in logistične povezave med specializiranimi montažnimi podjetji in za to pripravljenimi proizvajalci. Kakorkoli, to je praktično edini segment, kjer se (lahko) pričakuje porast tako količin kot cen (ali vsaj ne tako boleče njihovo padanje). Zadnje tržne študije so odkrile, da obstaja precej neobdelan trg z okrog 25 milijoni objektov (hiš in/ali stanovanj), ki so oziroma bodo zreli za obnovo v naslednjih nekaj letih. Gre za velik tržni potencial, ki ga bo moč obvladovati z izdelki zahtevane višje kvalitete, ki morajo dimenzijsko, funkcionalno in oblikovno ustrezati danemu okolju, predvsem pa z že omenjeni tržnim pristopom.

Seveda je tako stanje na nemškem trgu notranjih vrat, ki močno vpliva tudi na nanj gravitirujoče tuje trge, posledično povzročilo zelo močne turbulence med samimi proizvajalci (ki imajo še vedno za okrog 17 mio enot

DOPOLNILNO ZDRAVSTVENO ZAVAROVANJE PO NOVEM



Po novem zakonu o dopolnilnem zdravstvenem zavarovanju se morajo spremembam prilagoditi tako zavarovalnice kot tudi mi zavarovanci.

Najpomembnejše spremembe so:

	PO STAREM	PO NOVEM
IZRAVNALNA SCHEMA	ne	ne
PREMIJA	odvisna od vstopne starosti in spola	enotna znotraj zavarovalnic
POPUSTI	do 60%	do 3%
ČAKALNA DOBA	ne	3 mesece
TRAJANJE	doživljensko, dolgoročno	dolgoročno
REZERVACIJE ZA STAROST	da ali ne (odvisno od pogodbe)	ne
PRIBITEK NA POZNI VSTOP	ne	da
ODSTOP ZAVAROVALCA	pogoji zavarovalnic	po enem letu s 3- mesečnim odpovednim rokom
DAVEK	za zavarovanja krajša od 10 let	ne

Zavarovancu je po zakonu dana možnost razdrtja zavarovanja s 1. 3. 2006 brez dodatnih pogojev glede trajanja zavarovanja. Zavarovalnice morajo zavarovancem vrniti oblikovane rezervacije, v kolikor so se po pogodbi oblikovale, v roku največ dve leti. Zavarovalnice sklepajo nova zavarovanja (usklajena z novelo zakona) z veljavnostjo od 1. 3. 2006.

Kaj to pomeni za nas zavarovance.

- lahko izbiramo med tremi zavarovalnicami (Vzajemno, Adriaticom in Triglavom kot novo zavarovalnico na trgu dodatnih zavarovanj)
- cenovno med zavarovalnicami ni velikih razlik, te so pri dodatnih ugodnostih (ugodnosti, ki jih ponujajo zavarovalnice, so prikazane v spodnji tabeli)
- dopolnilno zavarovanje ni več prostovoljno, ampak si moramo dopolnilno zavarovanje urediti vsi polnoletni državljani, razen dijakov in študentov. Če tega zavarovanja nimamo urejenega, so posledice dokaj hude (npr.: če se več kot en mesec pozno vključimo v dodatno zavarovanje, plačujemo premijo 3 mesece brez jamstva in doplačila, v primeru bolezni bremenijo zavarovanca)

lipbled[®]
SREČNO 2006



instaliranih kapacitet) in ponudniki (tudi samo prodajalci) notranjih vrat, o čemer morda kaj več kdaj drugič. Kot kratko ilustracijo te vroče teme naj danes omenimo samo navedbe iz 39. številke EUWID z 29.09.2005, po katerih je po letu 2000 kar pri 45 uglednih evropskih in severnoameriških proizvajalcih notranjih vrat v 14 državah (zaenkrat brez Slovenije) prišlo do pomembnih lastniških povezav in proizvodnih sprememb. Pri tem sta močna predvsem dva multinacionalna igralca, za katerima utegne stati židovski kapital, to je JELD – WEN GROUP – Klamath Falls iz ZDA in MASONITE INTERNATIONAL CORPORATION – Mississauga, Ontario iz Kanade. Očitno ne gre več samo za internacionalizacijo in koncentracijo evropske industrije notranjih vrat ampak za globalizacijo z vsemi znanimi in neznanimi, tudi za gledalce verjetno negativnimi posledicami. Torej še en, ne vem več kateri, vem pa, da najresnejši znak za alarm.



P.S.: Med lektoriranjem tega sestavka so javni mediji objavili sklep nemške vlade, da bo z novim letom 2005/2006 ukinila subvencije za samograditelje (t.i. Eigenheimzulage) in tako v paketu prihranila okrog 6 milijard EUR. Ta sklep



ne bo bistveno vplival na povečanje povpraševanja in prodaje notranjih vrat v letu 2005 (za kar enostavno ni več časa), bo pa gotovo povzročil še dodatno upadanje novogradenj v letu 2006. In gotovo ne bi bilo pametno samo čakati na nove strokovne ocene, kako bo to vplivalo na trg notranjih vrat v Nemčiji in zunaj nje.

Stojan Ulčar

Primerjava ponudb

	Adriatic	Triglav	Vzajemna
Premija (mesečna) Nova premija bo veljala od 1.3.2006 dalje	4.754 SIT	4.781 SIT	4.737 SIT
Znižanje premije	Adriatic ne izključuje znižanja premije, če bodo drugi ponudniki ponudili občutno nižjo premijo.	Triglav v pogodbi izrecno jamči, za avtomatično znižanje mesečne premije na višino najnižje premije na trgu.	Vzajemna ne izključuje znižanja premije.
Premija s popustom (po zakonu največ 3%)	4.611 SIT	4.638 SIT	4.595 SIT
Dodatne storitve v zvezi z zdravstvom	Brezplačna zdravstvena info asistenca Plačilo razlike v ceni zdravila med najvišjo priznano vrednostjo ter polno ceno zdravil	Prvo mnenje	Drugo mnenje
Dodatne ugodnosti pri drugih zdravstvenih zavarovanjih	Zavarovanje zdravil s 50% popustom.	Brezplačno nezgodno zavarovanje Dodatni popust za ostala zdravstvena zavarovanja	Zavarovanje za tujino Vzajemna 5000 cena 1 SIT, Popust pri sklenitvi zavarovanja Vzajemna Tujina Popust pri zavarovanju Nadstandard A in B
Dodatne ugodnosti			
Dodatne ugodnosti pri drugih zavarovanjih	Bon zvestobe 4.500 SIT.	Paketni popust pri premoženjskih zavarovanjih Bon 4.500 SIT	
Vzajemni skladi	Nadomestitev 50% vstopnih stroškov za vzajemne sklade KD.	50% popust pri vstopni proviziji v mešani vzajemni sklad Triglav Evropa	
Druge ugodnosti	Ugodnosti za zavarovance, stare 51 let in		Filmi iz serije » Zdravo gibanje skozi življenje« Ugodnosti turistične agencije KOMPAS.

Kaj morate narediti:

Če nočete zamenjati zavarovalnice, ni treba storiti ničesar. Zavarovalnica, pri kateri ste zavarovani, vam bo do 1. 3. 2006 sama poslala novo zavarovalno polico. Če pa ste mnenja, da ima druga zavarovalnica boljše pogoje oziroma dodatne ugodnosti, ki vam bolj odgovarjajo npr. večje popuste pri drugih zavarovanjih, pa morate storiti sledeče:

DO 31. 12. 2005 MORATE SKLENITI NOVO ZAVAROVANJE PRI TISTI ZAVAROVALNICI, KI STE JO IZBRALI.

Vse dodatne informacije glede zamenjave zavarovalnice lahko dobite v splošnem sektorju na telefonu 579 52 22.

Tone Koncilja

DRUGO LETO PA DOSEŽEM VSE, KAR LETOS NISEM...

Leto gre h koncu, zato vsi na glas ali potihoma pregledujemo uspehe in neuspehe v letu 2005. Situacije so nas presenečale od pozitivnih do negativnih. Na podlagi izkušenj, ki smo jih dobili, si zadajamo nove cilje za leto 2006.

Pri tem pa ponavadi pozabimo na precej preproste cilje in si zadamo takšne, da smo potem razočarani, ker jih nismo dosegli in slabo voljo stresamo naokrog, predvsem pa izgubimo samozavest.

Že kar nekaj let se ukvarjam z ljudmi, ki so bolni, invalidni, v stiskah, brezposelni, uspešni managerji in ugotovila sem, da ljudje, ki nismo sposobni sprejeti sebe takšnega kot smo, nismo sposobni sprejemati drugih takšnih, kot so. Od sebe pričakujemo vedno več, dosegamo vedno manj, zato smo nejevoljni, na koncu pa celo zbolimo. Glede na čas, v katerem živimo, smo ljudje z različnimi osebnimi zgodbami in različnimi hrepenenji, a vendar me vedno več ljudi sprašuje: „Simona, kako naj dosežem to, kar si želim?“ Oziroma konkretno: „Kje na dobim voljo, da ga/jo zaupustim, da se spravim k hujšanju, da pričnem skrbeti za svoje zdravje, da preneham kaditi, da najdem drugo službo...“.

Problem, ki ga zaznavam, je predvsem v tem, da ljudje sploh ne vedo, kaj vse so že dosegli, ker smatrajo, da to ni dosežek. Imeti partnerja, s katerim se lahko pogovoriš o vsem, imeti zdrave otroke, kljub temu, da vam „kravžljajo živce“, se vsak dan pripeljati srečno domov, imeti zdrave starše, biti konec koncev zdrav, te vrednote ne pomenijo ljudem nič kaj dosti... To so pokazale tudi zadnje ankete, ki smo jih opravili v nekem podjetju, ko ljudje na prvo mesto postavljajo denar, na drugo mesto, dobro službo, na tretje mesto dobre odnose, četrto zdravje in peto šele družino...Zanimivo, da so potem ti ljudje tudi nezadovoljni s svojim življenjem... Človek se kar zamisli.

No, pa kar k odgovoru. Torej, kako dosežemo, kar si želimo?

- Ovrednotite to, kar že imate.
- Nasmejte se, saj so ljudje, ki jim gre še slabše kot vam.
- Ne smilite se sami sebi.
- Ne razmišljajte v smislu: „To je že prepozno, zdaj se nič več ne da?!“
- Ovrednotite sami sebe: „Saj niste tako slabi.“
- Poiščite svoje spretnosti in jih z veseljem promovirajte.
- Priznavajte svoje napake in odpuščajte si jih.
- Prisluhnite drugim.
- Naučite se stati za svojim dejanjem in besedami.
- Ne širite negativizma po okolici.
- Ne kritizirajte in sodite drugih, saj tudi vi ne želite biti kritizirani.
- Ne zmerjajte sebe, ne bodite razočarani nad seboj zaradi morebitnih napak, ampak se iz njih nekaj naučite.

In končno: PRVO LETO SI ZADAJTE MAJHNE CILJE!

Npr.: „1.1.2006 bom nehal kaditi“ Zakaj ne bi že danes začeli s cigareto manj?

Zaupam vam skrivnost uspeha:

Če se boste vsega tega držali, se z drugimi osebami ali njihovim stanjem sploh ne boste imeli časa ukvarjati, ker boste stalno bedeli le nad svojimi dejanji, nad svojimi besedami, začutili boste, kako krivični ste do sebe in drugih in avtomatsko boste sebe spreminjali tako v vedenju, miselnem vzorcu in počasi boste priplezali tudi svojega iskanega cilja. Ne pričakujte, da boste vse dosegli takoj, spremenili pa nič... Saj vemo: „Za dobre stvari, se je vedno treba potruditi.“

Naj ne zvenim preveč pedagoško, priznam, da ko vam to pišem in ko dnevno te besede tudi predavam in podajam naprej, sama redno treniram svoja načela, ki izhajajo izključno iz mojega življenja in izkušenj, ki so mi jih podali tudi moji udeleženci na predavanjih, bolniki, invalidi.

Zato vam torej želim, da bi v življenju dosegli res tisto, kar si zaslužite in posegli po tistem, kar si tako želite, zato vztrajajte in iščite moč v tistem, kar že imate!

Naj bo leto 2006 polno zdravja, prijetnih dogodkov obilno in na bo v znamenju vaših osebnih uspehov!

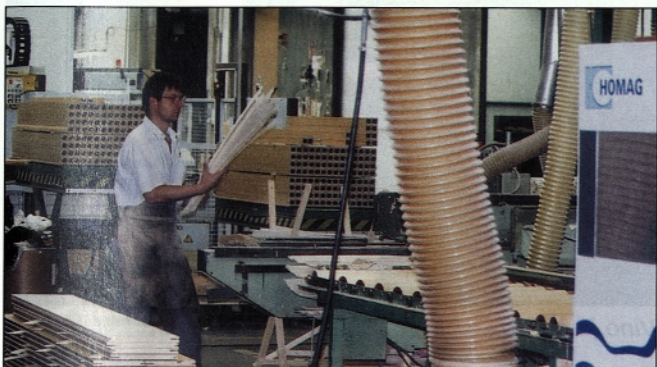
Simona Ažman

OTVORITEV NOVE TRGOVINE "ELEKTROMETAL" POREČ



SPREMEMBA DELODAJALCA

Če pride zaradi pravnega prenosa podjetja ali dela podjetja, izvedenega na podlagi zakona, drugega predpisa, pravnega posla oziroma pravnomočne sodne odločbe ali zaradi združitve ali delitve do spremembe delodajalca, preidejo pogodbene in druge pravice in obveznosti iz delovnih razmerij, ki so jih imeli delavci na dan prenosa pri delodajalcu



prenosniku, na delodajalca prevzemnika (73. člen ZDR).

V tržnih gospodarstvih neprestano prihaja do sprememb, le-tem pa se morajo gospodarski subjekti zadosti hitro in učinkovito prilagajati. Zato v podjetjih prihaja do stalnih reorganizacij, prestrukturiranj, vse z namenom, da se na trgu obdržijo. Delavec to najbolj začuti na tisti stopnji, kadar ima vse to za posledico spremembo njegovega delodajalca.

Delovno razmerje se vzpostavi s sklenitvijo pogodbe o zaposlitvi med delavcem in delodajalcem, zato bi sprememba delodajalca, ki je nastopal kot stranka v tej pogodbi, povzročila prenehanje pogodbe o zaposlitvi. Zakon o delovnih razmerjih je zato z razlogom, da bi delavce zaščitil pred izgubo zaposlitve, uredil institut »spremembe delodajalca«.

Do spremembe delodajalca tako lahko pride v dveh primerih:

- če gre za pravni prenos podjetja ali njegovega dela na temelju zakona, kakšnega drugega predpisa, pravnega posla ali pravnomočne sodne odločbe ali
- če pride do statusnih sprememb delodajalca – združitve ali delitve.

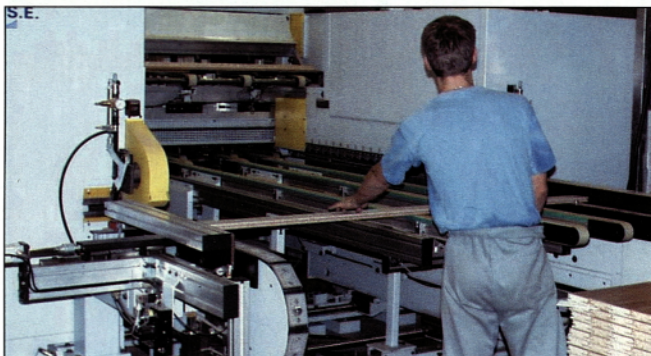
Delavcem je potrebno zagotoviti posebno varstvo. Zakon določa, da v tem primeru vse pogodbene in druge pravice in obveznosti iz delovnih razmerij, ki so jih imeli delavci na dan prenosa pri delodajalcu prenosniku, preidejo na delodajalca prevzemnika. Te pravice preidejo na podlagi samega zakona, tako da niso odvisne od nikakršnega sporazuma med obema delodajalcema ali celo od soglasja delodajalca prevzemnika. Novi delodajalec bo moral prevzeti obstoječo delavčevo pogodbo o zaposlitvi takšno, kot je, ne da bi jo spreminjal, delavec pa bo kljub spremembi delodajalca ohranil vse pridobljene pravice in obveznosti iz delovnega razmerja.

Kako pa je z vezanostjo na kolektivno pogodbo, ki je zavezovala prejšnjega delodajalca – delodajalca prenosnika ?

Delodajalec prevzemnik (novi delodajalec) je dolžan prenesenim delavcem zagotavljati vse pravice in obveznosti iz tiste kolektivne pogodbe (splošne, panožne ali podjetniške), ki je zavezovala delodajalca prenosnika in to še najmanj eno leto. To obdobje bo lahko krajše, če bo pred potekom enega leta kolektivna pogodba prenehala veljati ali pa bo namesto nje sklenjena nova kolektivna pogodba. Lahko pride do situacije, ko bodo delavci prevzemnika tako v slabšem položaju kot delavci, ki so prešli k prevzemniku zaradi prenosa podjetja, saj za prevzemnika morda velja druga kolektivna pogodba.

Poslabšanje pravic iz pogodbe o zaposlitvi

Sprememba obstoječe pogodbe na škodo delavca tako ni dopustna. Lahko pa pride do tega, da se delavcu pri delodajalcu prevzemniku iz objektivnih razlogov poslabšajo pravice iz pogodbe o zaposlitvi – delodajalec npr. novim delavcem prizna samo tiste pravice, ki jih imajo njegovi, že prej zaposleni delavci (pravice vseh delavcev



izenači), ima uvedeno nočno delo, ... Gre torej za primere, ko se prizadetemu delavcu objektivno poslabša njegov delovno pravni položaj, saj bodo delovni pogoji pri delodajalcu prevzemniku zanj slabši od tistih pri nekdanjem delodajalcu.

Zakon prizadetega delavca ščiti na ta način, da lahko odpove pogodbo o zaposlitvi. Kljub temu, da je pogodbo odpovedal delavec, pa ima določene pravice. Ker je za razlog, da so se njegove pravice poslabšale, na strani delodajalca, se šteje, kot da gre za odpoved pogodbe s strani delodajalca iz poslovnih razlogov.

Delavec ima tako pravico do:

- odpovednega roka (pri določanju dolžine se upošteva delovna doba pri obeh delodajalcih),
- odškodnine namesto odpovednega roka,
- pravica do odsotnosti z dela v času odpovednega roka zaradi iskanja nove zaposlitve
- odpravnine (pri odmeri odpravnine se upošteva delovna doba pri obeh delodajalcih).

Delavec uveljavlja tudi pravice iz naslova zavarovanja za primer brezposelnosti.

Se nadaljuje....

Metod Purgar

BELA KRAJINA

Sredi novembra letošnje jeseni smo lipovci zopet potovali. Kako je pestra in lepa naša domovina, nam je tokrat odkrila Bela Krajina. V Semiču smo v vinski kleti poskušali prvovrstno vino in se počutili prav fino. V vasi Jankoviči je doma lanena obrt. Tu smo poslušali gospodarja, kako zdravo živeti zna. Tod so pirhi pravi unikat in lepših ni drugod iskat. V Vinici



Sem pa lep...



Vino je dobro...



Krjavljeva koča...



Trla baba lan...

smo dom Otona Župančiča obiskali in se v Črnomelj k Müllerju podali. Tod bila je odlična hrana ter DJ muzika ubrana. Harmonikar je zagodel po domače, da so tresle se nam hlače. Kot blisk minile so nam urice, zdaj samo prelep spomin je še.

Januša Dežman

**V MESECU DECEMBRU
SMO PRAZNOVALI
ROJSTVO FRANCETA PREŠERNA**



DOGAJANJA NA BLEDU 12.12. – 24.12.2005

1. PRIREDITVE

Sportna dvorana Bled, 11. – 17. december
SVETOVNO MLADINSKO PRVENSTVO DO 20 LET V HOKEJU NA LEDU ZA LETO 2006

Program tekem:

Ponedeljek, 12. december	GER-FRA DEN-JAP SLO-UKR
Ob 13. uri Ob 16.30 uri Ob 20. uri	JAP-FRA GER-UKR SLO-DEN
Sreda, 14. december	FRA-UKR DEN-GER SLO-JAP
Ob 13. uri Ob 16.30 uri Ob 20. uri	UKR-JAP DEN-FRA GER-SLO
Četrtek, 15. december	
Ob 13. uri Ob 16.30 uri Ob 20. uri	
Sobota, 17. december	
Ob 13. uri Ob 16.30 uri Ob 20. uri	

Cena dnevne vstopnice je 1.000 sit na osebo, za otroke do 8 let je vstop prost. Predprodaja vstopnic: www.eventim.si, ali na blagajni Sportne dvorane na dan tekmovanja. Informacije tel.: 04 57 80 500, fax: 04 57 80 501, e-mail: info@drzt.bled.si

Nedelja, 18. december
Drsališče pri penzionu Milno ob 11. uri

Rajanje na drsališču z lutkovno predstavo Trije snežaki

Gorjanski dom ob 16. uri

Dedek Mraz obišče najmlajše

Restavracija Panorama ob 17. uri

Družabno srečanje starejših občanov

Festivna dvorana Bled ob 20. uri

Gledališka igra Funny money
Vstopnice po 2.800 sit so v predprodaji v prostorih TVD Partizana Bled vsak delavnik od 10. do 12. ure in od 16. do 18. ure. Rezervacije in informacije na tel.: 031 331 582.

Torek, 20. december
Drsališče pri Penzionu Milno ob 18. uri

Broomball za pokal Starki 2005/2006

Trgovski center Bled,
BOŽIČNO – NOVOLETNI SEJEM DOMAČE IN UMETNOSTNE OBRTI

Urnik sejma: 23., 27. – 29.12. od 15. do 19. ure in 24., 26.12., 1.1. od 12. do 19. ure.

23. – 29.12. od 16. do 18. ure bodo v igralnici nad spodnjo teraso potekale **Praznične otroške delavnice.**

Petek, 23. december
Restavracija Panorama ob 17. uri

Krašenje božične jelke

Sobota, 24. december
Drsališče pri penzionu Milno ob 11. uri

Rajanje na drsališču z Božičkom: Koncert Tanje Zagar (ex Foxy Teens)

Smučišče Straža ob 15. uri

Otvoritev Sportyjeve snežne dežele

Trgovski center Bled ob 16. uri

Blagoslov jasic in pozdrav Božička s pevi
Prihod betlehemske luči
Nastop ženskega pevskega zbora Pietna

Zbor pred turističnim društvom Bled ob 17. uri

Sprehod z baktami ob jezeru

Cerkov sv. Martina opolnoči

K polnočnici...

Blejski otok, Razstava jasic 25.12. – 2.2. od 10. – 16. ure
--

pri Janezu Zuparu (Bohinjska Bela 144), Ogled gibljivih jasic
Urnik: petek, sobota, nedelja in prazniki od 14. do 18. ure, torek, sreda, četrtek, od 15. do 17. ure, ponedeljek - zaprto

Nedelja, 25. december
Trgovski center Bled ob 13. do 15. ure

Božiček z vami

Grajsko kopališče Bled ob 17. uri

Legenda o potopljenem zvonu

Sportna dvorana Bled ob 19.30 uri

Hokejska tekma »Bled zahod : Bled vzhod«

Cerkev sv. Martina ob 20. uri

Božični koncert: Adeste adoremus

Ponedeljek, 26. december
Kupljenik ob 10. uri

Sejem sv. Stefana z blagoslovom konj

Festivna dvorana Bled ob 20. uri

Novoletni koncert Godbe Gorje in slovesnost ob državnem prazniku

2. DOGAJANJA V HOTELIH

RESTAVRACIJA PANORAMA (tel.: 4 579 1000): vsako nedeljo od 14.-17. ure potekajo Čarobne ustvarjalne delavnice za otroke.

WELLNESS ZIVA (tel.: 4 57 44 228, fax: 4 57 41 768; e-mail: ziva@gp-hoteli-bled.si, <http://wellness.hotel-golf-bled.com/>, <http://www.hotel-golf-bled.com/>)
V Hotelu Golf so bogato izročilo Rikljeve tradicije naravnega zdravilstva združili z najpogostejšimi spoznanji in zasnovali prvi center dobrega počutja na Bledu. Osrednji bazenski kompleks se ponuja z dvema večjima pokritima bazenoma z ogrevano termalno vodo in množico raznovrstnih masažnih stolov in ležišč, otroškim bazenom ter manjšim zunanjim bazenom. Svet savn ponuja možnost izbire med štirimi različnimi vrstami savn ter posirimi možnostmi za počitek pri ohlajanju telesa.
V centru dobrega počutja, ki so ga v hotelu zasnovali s pomočjo izkušenih strokovnjakov s tega področja, se lahko prepustite užitek v sončnem studiu, zeliščnih kopelih, glasbeni terapiji, mediaciji, kopeli v senu, terapiji dežnih kapljic, masazi z vročimi kamni...
URNIK:
- Bazeni: 7.00 – 21.00; ob petkih in sobotah: 7.00 – 23.00
- Savne: ponedeljek – četrtek: 15.00 – 21.00; ob petkih in sobotah: 11.00 – 23.00; ob nedeljah: 11.00 – 21.00
- Center lepote telesa in duha: 9.00 – 21.00

HOTEL JELOVICA (tel: 579 60 00):
Zeleni klub v hotelu Jelovica je do 10.6.2006 odprt vsak dan od 16:00 do 22:00, ob sobotah in nedeljah pa od 12:00 do 22:00. Ob sredah od 9:00 do 12:00 pripravljajo tudi program »Zabava in vadba za dojenčke«, ki ga bo vodila gđ. Polona Rob v sodelovanju s Plavalno zvezo Slovenije. Prijavite se lahko pri vodi programu gđ. Poloni Rob, telefon 041 – 873 341


HOTEL KRIM (tel: 579 70 00): wellness Studenec odprt vsak dan od 15.00 - 23.00, cena vstopa 2.000 sit.

PIREDITVE - BOHINJ

DECEMBER

17.12.2005 ob 19.00	Kulturni dom Joža Ažmana Bohinjska Bistrica	Božično - novoletni koncert Godbe Bohinj	Godba Bohinj
25.12.2005 ob 20.00	Nemški Rovt, cerkev sv. Ahaca	Božični koncert mešanega pevskega zbora Sv. Nikolaja	LTO BOHINJ Tel.: 04/574 75 90
26.12.2005 ob 19.00	Kulturni dom Joža Ažmana Bohinjska Bistrica	Božični koncert Godbe Bohinj - ponovitev	LTO BOHINJ Tel.: 04/574 75 90
29.12.2005 ob 19.00	Kulturni dom Joža Ažmana Bohinjska Bistrica	Gledališka komedija Georges Feydeau: Bolha v ušesu ali kaplja čez rob, premiera gledališke komedije	Gledališče Bohinjska Bistrica GSM: 041 884 392
29.12.2005 15.00 do 19.00	Dvorana Danica v Bohinjski Bistrici	Otroški program z Jernejem Kuntnerjem, prihod božička	OBČINA BOHINJ, TD BOHINJ, JPJ d.o.o. LTO BOHINJ Tel.: 04/574 75 90
29.12.2005	Diskoteka in bar Amor nuevo V Ribčevem lazcu	Turbo Angels	Tel.: 04/ 574 60 99
29.12.2005 od 21.00	Dvorana Danica v Bohinjski Bistrici	Zabava z ansamblom Karavanke	OBČINA BOHINJ, TD BOHINJ, JPJ d.o.o. LTO BOHINJ Tel.: 04/574 75 90
30.12.2005 ob 19.00	Kulturni dom Joža Ažmana Bohinjska Bistrica	Gledališka komedija Georges Feydeau: Bolha v ušesu ali kaplja čez rob, ponovitev gledališke komedije	Gledališče Bohinjska Bistrica GSM: 041 884 392
30.12.2005	Diskoteka in bar Amor nuevo V Ribčevem lazcu	Ivana Brkič	Tel.: 04/ 574 60 99
30.12.2005 od 21.00	Dvorana Danica v Bohinjski Bistrici	Zabava z ansamblom Obvezna smer	OBČINA BOHINJ, TD BOHINJ, JPJ d.o.o. LTO BOHINJ Tel.: 04/574 75 90
31.12.2005 od 21.00	Dvorana Danica v Bohinjski Bistrici	Silvestrovanje z ansamblom Tok pav	OBČINA BOHINJ, TD BOHINJ, JPJ d.o.o. LTO BOHINJ Tel.: 04/574 75 90
31.12.2005	Diskoteka in bar Amor nuevo V Ribčevem lazcu	Silvestrska zabava z Miranom Rudanom	Tel.: 04/ 574 60 99

JANUAR

datum in ura	kraj	naziv prireditve	Info 
15.1.2006	Tekaški center Gorjuše	5. zimski duatlon	Triatlon klub Bohinj Tel.: 04/5721 809 GSM: 041 589 853

FEBRUAR

9.-11.2.2006	Smučarski center Vogel		
19.2.2006	Tekaški center Gorjuše	1. zimski triatlon	Triatlon klub Bohinj Tel.: 04/5721 809 GSM: 041 589 853

MAREC

4.3.2006	Pokljuka - Rudno polje	Eurosank 06 – atraktivno slalomsko tekmovalno drsečih objektov	ŠD Pokljuka Tel.: 04/2791 920
8.3.2006 ob 14.15	Pokljuka - Rudno polje	Svetovni pokal v biatlonu – sprint moški	ŠD Pokljuka Tel.: 04/2791 920
9.3.2006 ob 14.15	Pokljuka - Rudno polje	Svetovni pokal v biatlonu – sprint ženske	ŠD Pokljuka Tel.: 04/2791 920
11.3.2006 ob 10.15	Pokljuka - Rudno polje	Svetovni pokal v biatlonu – zasledovalno moški	ŠD Pokljuka Tel.: 04/2791 920
11.3.2006 ob 13.30	Pokljuka - Rudno polje	Svetovni pokal v biatlonu – zasledovalno ženske	ŠD Pokljuka Tel.: 04/2791 920
12.3.2006 Ob 11.00	Pokljuka - Rudno polje	Svetovno prvenstvo mešanih stafet v biatlonu	ŠD Pokljuka Tel.: 04/2791 920
19.3.2006	Pokljuka - Rudno polje	16. Poključski maraton v smučarskem teku	ŠD Pokljuka Tel.: 04/2791 920



STANJE ZAPOSLENIH

	OKTOBER	NOVEMBER
PC opazne plošče	286	284
PC masivno pohištvo	83	83
PC notranja vrata	241	241
Maloprodaja&inženiring	28	31
Direkcija	31	31
LIP BLEED	669	670



Obnovljena upravna stavba Lip Bohinj.

KADROVSKE SPREMEMBE V OKTOBRU IN NOVEMBRU

Program opaznih plošč

prišli : Tancar Jaka, Ogrin Ivanka, Tejič Petra, Zakrajšek Renata, Zupanc Omar Damjan, Mehinović Sabina, Gogala Janja

odšli : Zgonec Alojzij, Petek Dušan, Bernik Lidija

upokojili : Zaveršnik Matilda, Stare Terezija

Program pohištvo

prišli : Petek Dušan

odšli : Dobravec Janko

Program notranja vrata

prišli : Maček Denis, Dolar Uroš, Knavs Jure

odšli : Resman Bojan, Boškovski Špela, Bizjak David, Stare Karmen

Maloprodaja in inženiring

prišli : Boškovski Špela, Likar Tatjana, Devetak Marjan, Čop Vesna

januar

P	T	S	Č	P	S	N
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

februar

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

marec

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

april

P	T	S	Č	P	S	N
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

maj

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

junij

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3	4		
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

julij

P	T	S	Č	P	S	N
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

avgust

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

september

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3			
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

oktober

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

november

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

december

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3			
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

■ praznik

■ nedelja

■ sobota

■ kolektivni dopust

KOLEKTIVNI DOPUST:

PC Opazne plošče - plošče 7.8.-18.8, žaga 31.7 - 11.8. 2006,

PC Masivno pohištvo 7.8 - 18.8. 2006,

PC Notranja vrata 16.8 - 18.8. 2006.








Delovni koledar se lahko spreminja zaradi poslovno organizacijskih razlogov.

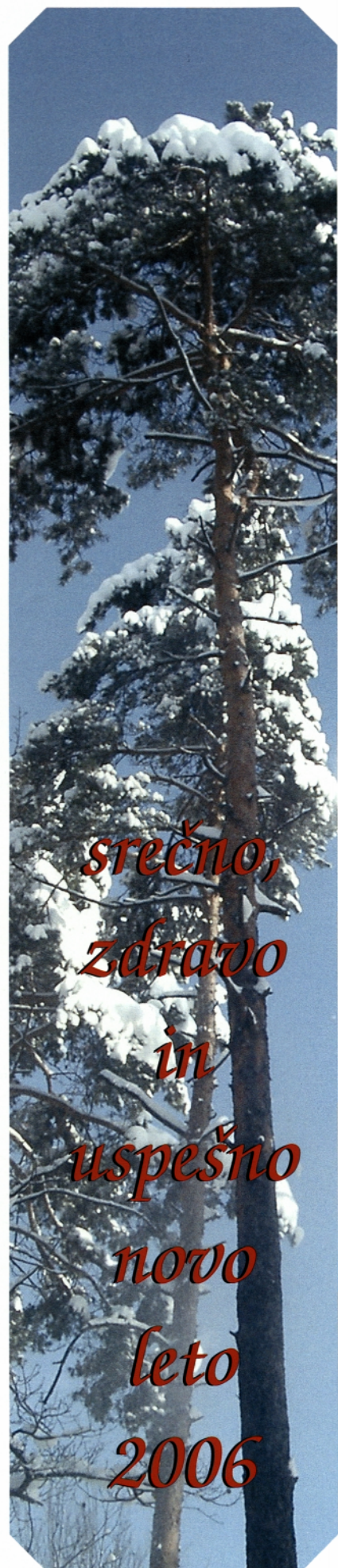
Delovne sobote v op. ploščah: januar, februar marec, april, maj, junij, julij in september.

GESLO KRIŽANKE

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

				AVTOR IN OBLIKA KRIŽANKE: ACI PETERNEL	DOLINA POD PONČAMI		SRBSKA IGRALKA IN PESNICA	KOSOVE- LOVA PESEM	DRŽAVA Z GLAVNIMI MESTOM BAGDAD	ANGLEŠKI IN IRSKI POSKOČEN PLES	OKRASNA RASTLINA DEŽEN, BRŠC	OSAMLJENA KRCMA NA MADŽAR- SKEM	
				PREBUJALO	2	34							
				POMEMBN USPEH, ZMAGA	24								
				GOJIŠČE ZA MIKROBE					26				
				NEKDANJI RIMSKA PROVINCA V ALPAH	15				NUŠA DERENDA PEVKA DEŽMAN	12			
				VRSTA VRBE	18		LEZBIČNA LJUBEZEN MED ŽENSKAMI, TRIBADJA	OČE URADNI JEZIK V IZRAELU					
				VRSTA AMINO- KISLINE IZDELOVAL SARJ					23	ZRNATA MAGMATSKA KAMNINA	VERSKI REFOR- MATOR, ARIUS		
				lipbled	NAGNJE- NOST H KRIMINALU	OSEBA, KI LEPO A VSEBINSKO PRAZNO GOVORI	SOLI OCETNE KISLINE	TANČICA, PAJCOLAN (NAR.)		OVRATNA URA DIVJA MAČKA	5	SNOP LANU, KONOPLJE IZDELO- VALEC MODELOV	11
				SLOVENSKA REVOLU- CIONARKA (SLAVA)	32	13	NOGOMETAS KARIC GOROVJE V EVROPI	8	TIR BREZ ZACETKA ZELIŠČA				
				UPADANJE GOSPODAR- SKE RASTI	4		LASTNIK SL TISKARNE V GORCI (ANTON) 1. IN 21. CRKA	8	28				
				REKA NA SLOVAŠKEM LEVI PRITOK DONAVE	10	PISEK GLAS DEL TERENSKI AVTO TOYOTE							
					30	ANG. REŽISER (MICHAEL) TANKA PRESOJNA TKANINA	25	LANTAN ODGOVOR NA KONTRU	20				
				VRBA IVA (NAR.)	7	TRAPE NEUJNICE POSILANKA SDS (EVA)		LIRSKO PESNIŠTVO KOZEL	14				
				LAHKO VNETLJIVA SNOV ZA NETENJE OGNJA		31	17	MIMA JAUŠOVEC		NAŠA SMUČARKA (TINA) SLIKARSKA DEŠČICA	35	IRIDU MAJHNE ZAJE- DAVSKE ZUZELKE	
				POKRAJINA V SAUDSKI ARABJI OB RDEČEM MORJU		FR. FIZIK (ANDRE) ANGLEŠKO VOJNO LETALSTVO	21	ŠKODLIV GLODAVEC KILOGRAM		SENČNICA TEHNIKA BARVANJA TKANIN V AZIJI			NAPLACILO, AVANS FILMSKA ZVEZDA (ANGL.)
				SAMO- ZGOLJ		STEKLENICA Z DOLGIM VRATOM CHAPLINOVA VDOVA		NEKDANJI ŠVEDSKI SPIRVEJŠT FUNDIN	ZDRAVILO KRAJ PRI ZADRU		POGREŠEK, NAPAKA, SPODRSLUJA BAT TOLKAČ		
				MESTO V ZAMBVI	19	GLASO- SLOVJE JANEZ ČUČEK	16		SREDINA KITE JEZ BREZ ZACETKA				
				OSEBNI ZAMEK	6		DUHOVNIK VITALNOST	1					
				MESTO V DALMACIJI (ALKA)	29		1						
				NEKDANJI ČESKI KOLEŠAR (ANTON)	22		ZNAK ZA ENAKOST	33	27		9		
SLOVARČEK: NORIK - rim. provinca v Alpah, CISTIN - aminokislina, OBIZZI - lastnik tiskarne, ČIZLAKIT - magmatska kamnina, RVAČA - snop lanu													



srečno,
 zdravo
 in
 uspešno
 novo
 leto
 2006

Geslo iz nagradne križanke, izrezano in prilepljeno
na dopisnico, pošljite na naslov :

LIP Bled, Rečiška 61/a, 4260 Bled (za Novo Glasilo) do petka, 13. januarja 2006.

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

Pravilna rešitev gesla iz nagradne križanke 21. številke Novega Glasila :

VESELA TRGATEV

Izrebrani so bili : 1. nagrada – ALEŠ TAVČAR iz Žirovnice,

2. nagrada SUZANA ŠTENDLER iz Bohinjske Bistrice,

3. nagrada – JANUŠA DEŽMAN z Bleda.

Čestitamo !

NEKAJ TOPLEGA JE PESEM

Nekaj svetlega je kakor
od rose umito jutro,
kot dih komaj
rojene pomladi.

Nekaj prijaznega
kakor je roka materina
in je kot misel lepega
spomina. Nekaj je veselega
kakor nedolžnega otroka
smeh ali čar trepetajoče
zale breze ob poteh.

Nekaj toplega je kakor
neskončno dobrodejno
sonce zlato, ki oblije
z najmočnejšo lučjo
vsako trato.

Nekaj toplega je pesem.

lipbled[®]

Januša Dežman