



## LIP - TOVARNA PLOŠČ IN POHIŠTVA BOHINJ

KJE SMO DANES ?

TOVARNA PLOŠČ IN POHIŠTVA SE RAZTEZA NA 111.499 M<sup>2</sup>. OD TEGA JE POZIDANEGA ZEMLJIŠČA S TOVARNIŠKIMI OBJEKTI PRIBLIŽNO 60.000 M<sup>2</sup>, NEPOZIDANEGA ZEMLJIŠČA, KI JE NAMENJENO MANIPULACIJI, SORTIRANJU IN DEPONIRANJU LESA, JE PRIBLIŽNO 30.000 M<sup>2</sup> IN NEZAZIDANEGA STAVBNEGA ZEMLJIŠČA, KI GA ZASIRAMO IN PRIPRAVLJAMO ZA BUDOČO POZIDAVO IN SIRITEV PA PRIBLIŽNO 22.000 M<sup>2</sup>.

Jezerska gladina,  
najlepša zrcalna si ravnina!  
Ves otok v tebi se zrcali,  
se grad na skali, ki nad jezerom kraljuje,  
nenehno v tebi ogleduje,  
vsi hribi bližine tvoje so v tebi potopljeni.  
Podoba dvojna, lepota polna,  
prekrasiti se ne da!

Lepota drevja  
okoli jezera na Bledu  
sega visoko do neba,  
globoko do srca.

Jana Petko

Pesem gozda  
v vašem domu!



## Ali ste bili zadovoljni?

Kot vidite, smo besedo »držali« in pred vami je druga številka Novega Glasila. Prva je bila bolj »uradna«, zato upam, da je ta pestrejša in da vam bo postregla z več informacijami, bodisi dobrimi ali tudi manj dobrimi.

Zavedam se, da se pri vsaki novosti pojavljajo napake, zato nam morebitne spodrsaljaje prosimo oprostite, istočasno pa vas vabimo, da o stvareh, ki vas posebej zanimajo, pošljete vprašanja, na katera vam bomo poskušali odgovoriti v prvi naslednji številki časopisa ali pa osebno, razmišljamo namreč, da bi uvedli rubriko »pisma bralcev«.

Kakšne novice se dogajajo v našem podjetju, boste lahko prebrali v intervjuju z g. Burjo in seveda v vseh ostalih člankih.

Novičke v telegrafskem stilu pa so naslednje:

s 1. marcem je g. Janko CERKOVNIK prevzel delovno mesto direktorja Tovarne Rečica,

s 1. aprilom je prišlo do centralizacije nabave za celo podjetje, vodenje pa je prevzel g. Primož SVOLJŠAK, istega dne je bil ponovno sistemiziran razvojni oddelek, katerega vodenje je prevzel g. Janez ZUPAN,

od 1. maja dalje receptorsko službo v Tovarni Bohinj in Rečica opravlja VARNOST Kranj, ki je prevzela tudi naše delavce, pri plači za mesec april je podjetje 703 delavcem prvič plačalo prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje, v minimalnem znesku 3.683 SIT, 107 delavcev pa nas je prestarih, tako da se nam ne plača »varčevati za pokojnino«,

9. maja, na dan zmage, je tudi uradno prevzel počitniški dom na Seči pri Portorožu, nov lastnik. Poudaril bi, da to nisem bil jaz niti kdo drug od »natolcevanih«, ampak podjetje ADRIZ iz Kopa,

2. junija bo podjetje SODEXHO iz Ljubljane prevzelo kuhanje toplih obrokov za naše podjetje, prevzeli pa bodo tudi vse zaposlene v kuhinjah.

Pri branju pričujoče številke Novega Glasila vam želim obilo užitkov.

## Poslovanje v prvem četrtletju

V Novem glasilu vas bomo redno obveščali tudi o rezultatih poslovanja. Tokratna številka je namenjena pregledu poslovnih dogajanj na začetku leta.

Čeprav poslovna pričakovanja niso bila ravno najboljša, so bili rezultati kljub vsemu ugodni. Ocenjujemo, da so se zaustavili negativni trendi povpraševanja, kar je lani povzročalo predvsem padanje izvoznih naročil. Vsi znaki kažejo na krepitev izvoznega povpraševanja, domače trošenje pa zaenkrat našim proizvodnim programom še ne prinaša pomembnejših proizvodnih vzpodbud.

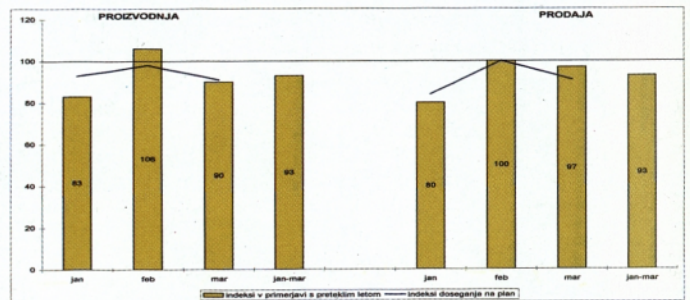
Najbolj uspešen proizvodno prodajni program so bile opažne plošče. Zaradi razpršenosti prodajnih tokov smo se lanskim kriznim tendencam uspešno zoperstavili. Povpraševanje raste, zato sta bili proizvodnja in prodaja boljši od lanske in tudi od načrtovane. Rekonstruirane proizvodne zmogljivosti omogočajo kakovostno in racionalno proizvodnjo, kar dokazuje učinkovitost dosedanjih investicijskih vlaganj.

Masivno sobno pohištvo je z novimi proizvodnimi programi in direktnimi prodajnimi kanali letošnje poslovno leto pričelo dokaj uspešno. Obseg prodaje je dosegel lansko raven. Izboljšal se je konkurenčni položaj na domačem trgu, predvsem po zaslugi večje kakovosti, prilagodljivosti tržnim potrebam in skrajšanju dobavnih rokov.

Proizvodnja in prodaja notranjih vrat se po lanski krizi popravljata. Prodaja se je že povzpela na lanski nivo, proizvodnja pa je malenkostno zaostajala. Rezultati bi bili lahko še boljši, če ne bi bila v zaostanku rekonstrukcija linije za proizvodnjo suhomontažnih podbojev. Tudi za ta program lahko rečemo, da se je servisiranje kupcev izboljšalo.

Pri vhodnih vratih se rezultati poslovanja še niso obrnili navzgor. Zaradi pomanjkanja naročil proizvodne kapacitete niso bile zadovoljivo zasedene. Delavci so koristili letni dopust ali pa so bili na čakanju. Čeprav je bila lani razvita nova družina vhodnih vrat, letos pa je potekala njena predstavitev in promocija, prodaja še ni stekla, kot je bilo pričakovati. Po prepričanju prodajnega osebja so pomladanski meseci sezonsko mrtvi, višek prodaje nam obetajo poleti in jeseni.

Anton Šlibar



Page 1

## 7. skupščina LIP BLED, d.d.

Leto je na okoli in spet je čas za sklic nove, to je 7. redne skupščine LIP BLED, d.d..

Ta bo 27. junija 2002 ob 12.00 uri v prostorih predavalnice LIP BLED, na Bledu – Ljubljanska cesta št. 27.

Na skupščini bodo obravnavane le tri točke dnevnega reda, in sicer:

- otvoritev skupščine, ugotovitev sklepčnosti in izvolitev delovnih teles,
- uporaba bilančnega dobička in podelitev razrešnice upravi in nadzornemu svetu, v skladu z 282. a členom Zakona o gospodarskih družbah ter imenovanje revizijske hiše.

Vabilo z dnevnim redom in predlogi sklepov bo objavljeno v dnevnem časopisu DELO, dne 17. maja 2002, gradivo pa si bo, tako kot vedno, možno ogledati v splošnem sektorju direkcije. Vsem malim delničarjem LIP-a Bled pa bomo posredovali tudi pooblastila za zastopanje na skupščini, tako da se boste tudi na ta način lahko seznanili z dnevnim redom skupščine ter s predlogi sklepov. V kolikor boste pooblastilo želeli prenesti na pooblaščenca, vas prosimo, da bi to storili v roku, ki bo naveden na spremnem dopisu.

Jelka Kunej

### UREDNIŠKI ODBOR:

Glavni urednik: Debelak Peter,

### ČLANI:

Koncilija Anton, Ulčar Stojan, Lakota Maja,

Šefman Martina, Kraigher Ciril

<b>KAZALO:</b>	ALI STE BILI ZADOVOLJNI?	2,3,4
	POSLOVANJE V PRVEM ČETRTLETJU	
	SEDMA SKUPŠČINA LIP BLED d.d.	
	PREJELI SMO CERTIFIKAT ISO 14001	
	INTERVJU S PREDSEDNIKOM UPRAVE LIP BLED	
	OSEBNA IZKAZNICA	5
	PREDSTAVITEV TOVARNE PLOŠČ IN POHIŠTVA LIP BOHINJ	6,7
	KONCENTRACIJA ŽAGARSTVA V BOHINJU	8
	PREDSTAVITEV POSLOVALNICE M. SOBOTA	9
	MEDNARODNI GRADBENI SEJEM »MEGRA«	10
	MEDNARODNI SEJEM SAIEDUE 2002	
	LIPOVA NOTRANJA VRATA SO NAJBOLJŠA	11
	SPREMEMBE PRI ORGANIZACIJI PREHRANE	12
	PONUDBA SODEXHA	
	NAŠ POČITNIŠKI DOM - RAZPORED ZA LETO 2002	
	CENE LETOVANJA ZA LETO 2002	13
	ODBOJKARSKI KLUB MERKUR-LIP BLED	
	KADROVSKE SPREMEMBE - ŽALOSTNO TODA RESNIČNO	15
	NAGRADNA KRIŽANKA	16

## Prejeli smo certifikat ISO 14001

Ob uradnem prevodu mednarodnega standarda ISO 14001 je zapisano **Sistem ravnanja z okoljem**. Torej za to področje je LIP Bled d.d. (vse njegove organizacijske enote) prejel od SIQ (Slovenski inštitut za kakovost) 28.3.02 certifikat.

Dela smo se lotili ob pomoči zunanjega sodelavca (g. Bitenc), in sicer konec leta 1998 smo najožje vodstvo seznanili z vsebino standarda, v letu 1999 smo izvedli takozvane *preliminarne ocene stanja okolja* v vseh tovarnah in na direkciji, konec leta 1999 imenovali team za ISO 14001, v letih 2000 in 2001 intenzivno delali na dokumentaciji in stanju okolja v zvezi z ISO 14001, na koncu leta 2001 izvedli notranjo in zunanjo presojo in 28.3.2002 prejeli certifikat.

Zunanji sodelavec nam je izvedel preliminarne ocene stanja okolja, opravil 15 svetovalnih dni in 8 izobraževanj. Skupni stroški navedenega so bili 2.266.106 SIT oziroma približno 11.000 EUR-ov. Od navedenega predstavljajo 20% stroški izobraževanja, 23% stroški izdelave preliminarne ocen stanja okolja in 57% stroški svetovanja.

V 5 članskem teamu za ISO 14001, ki je imel v dobrih 2 letih 13 uradnih sestankov, je delovalo skupno 8 sodelavcev.

In za zaključek še naslednje prejeli smo certifikat kot 142. firma v Sloveniji (med katerimi je vsaj 3/4 malih firm),

Od lesarjev sta pred nami le Javor Pivka d.d. in Brest – pohištvo d.o.o.

prejeti certifikat **pomeni skladnost dokumentacije in stanja na področju varovanja okolja** v LIP-u Bled s standardom ISO 14001, kar je predvsem velika obveza vseh odgovornih za vnaprej.

Henrik Blažič

## INTERVJU S PREDSEDNIKOM UPRAVE LIP BLED D.D.

*Uvod: Gospod Burja, v uredništvu Novega Glasila smo se odločili, da pripravimo razgovor z vami. Prvi razlog je dejstvo, da podjetje vodite že več kot pet mesecev in ste ga zagotovo že spoznali. Drugi razlog pa je, da ste v tem času že izpeljali nekaj pomembnih sprememb, nekatere pa še napovedujete. Zaradi »pestrega dogajanja« se med zaposlenimi in upokojenci poraja vse več vprašanj,*



*ob nekaterih spremembah je čutiti tudi določeno neugodje.*

Vesel sem razgovora, ker želim, da so zaposleni seznanjeni iz prve roke. Moj način dela je tak, da vedno skušam sodelavcem »naliti čisto vino« brez olupševanja in prikrivanja. Menim, da je interno komuniciranje za podjetje izrednega pomena, saj brez sodelovanja vsakega posameznika ni dobrih rezultatov. Zato smo se s predsednikom sindikata, predsednikom sveta delavcev in delavskim direktorjem dogovorili, da se bomo redno mesečno sestajali in pregledali situacijo znotraj in zunaj podjetja. Pomembno vlogo pri obveščanju zaposlenih pa bo imelo tudi Novo glasilo.

*Kako ocenjujete rezultate poslovanja v prvem četrtletju?*

Težko je z enim stavkom oceniti situacijo. Dejstvo je, da smo v prvih treh mesecih pridelali 98 mio SIT izgube, načrtovanih pa je bilo 36 mio SIT. Lani je bilo v enakem obdobju 99 mio SIT izgube. Prodaja je za planirano zaostala skupaj za 8 odstotkov, največ v Sloveniji in državah bivše Jugoslavije, presegli pa smo načrt izvoza v države Evropske skupnosti. Takšna tržna struktura in obseg prodaje ne zadoščata za pokrivanje vseh stroškov. Razveseljivo pa je dejstvo, da se vrednost prodaje iz meseca v mesec povečuje, saj smo januarja prodali za 523 mio SIT, februarja za 681 mio SIT ter marca že za 767 mio SIT izdelkov. V celoti gledano pa s poslovanjem v prvem četrtletju ne moremo biti zadovoljni.

*Kakšna je uspešnost posameznih proizvodno-prodajnih programov?*

Opažne plošče delajo dobro. Notranja vrata so zelo blizu načrta. Kritična pa ostajata programa vhodnih vrat in pohištva, pri katerih smo za leto načrtovali izboljšanje rezultatov, ne dosežata pa niti lanskih.

*Ali menite, da je vzrok v neuspešni prodaji?*

Zelo preprosto bi bilo voditi podjetje, če bi lahko na vprašanje enostavno odgovoril z da ali ne. Res je, da s sedanjim trženjem nisem zadovoljen. Vendar neuspešnost prodaje ni odvisna le od zaposlenih v Trgovini, temveč tudi od zaposlenih v proizvodnji in drugih službah. Dobavni roki so predolgi, poleg tega se jih marsikdaj še ne držimo. Pošiljke kupcem so nepopolne, kakovost izdelave ni na zavidljivi ravni, proizvodni stroški so previsoki, zaostajamo z razvojem izdelkov. Zato trdim, da vzrok za nedoseganje načrtovanih rezultatov leži globlje. Naštete pomanjkljivosti so najbolj očitne pri programih vhodnih vrat in pohištva, zato so tam najslabši rezultati.

Ob tem je treba upoštevati, da je gradbeništvo, kamor prodamo več kot 90 % izdelkov, v recesiji, še posebej v Nemčiji, kjer so naši največji kupci. Poleg tega poslujemo v zelo neugodnem domačem okolju zaradi zaostajanja stopnje rasti Eura za stopnjo inflacije, kar nas prizadene, ker več kot 80 % prodaje realiziramo na tujih trgih. Obenem javni sektor, tu mislim tako državo kot lokalno raven, enostavno od gospodarstva vzame toliko, kot rabi. To pa pomeni višje cene brez upoštevanja produktivnosti. Nam pa se povprečne prodajne cene iz leta v leto nižajo.

*Ko ste sprejeli mesto predsednika uprave delniške družbe LIP BLED, ste verjetno računali s tem, da bo treba v firmi marsikaj spremeniti. Gotovo imate pripravljen program ukrepov, na osnovi katerih bi LIP BLED spet postal eno uspešnejših slovenskih podjetij?*

Pred začetkom dela v LIP-u sem imel nekaj izčrpnih razgovorov s prejšnjim predsednikom uprave g. Repetom ter predsednikom nadzornega sveta g. Bevkom. Podrobno smo se pogovorili o trenutnih slabostih podjetja in pričakovanih lastnikov. Lastniki zahtevajo poslovanje z dobičkom, ki bo omogočilo izplačilo dividend. Pot pa ne bo lahka. Potrebno bo odpraviti slabosti v organizaciji, delovnih navadah in predvsem v načinu razmišljanja. Cilji kratkoročnega programa ukrepov so naslednji:

- izboljšati učinkovitost trženja, posebej programa vhodnih vrat,
- vpeljati fleksibilen način proizvodnje, ki bo omogočal kratke dobavne roke za vse bolj razdrobljena naročila,
- znižati poslovne in proizvodne stroške v podjetju ter stroške nabave blaga in storitev,

- zožiti proizvodni program in ukiniti dejavnosti, ki niso ključne za podjetje,
- odprodati nepremičnine, ki niso v funkciji osnovne dejavnosti podjetja in
- optimizirati število zaposlenih.

Do konca leta bomo v ožjem vodstvu pripravili poslanstvo, vizijo, cilje in strategijo podjetja.

#### Zakaj je potrebno ustaviti žago na Rečici?

Preprost odgovor bi se glasil, zato, ker bomo z uvedbo druge izmene na žagi v Bohinju uspeli razžagati vso razpoložljivo hlovino, ki jo uspemo kupiti od GG Bled in KZ Gozd, to je dobrih 50.000 m<sup>3</sup> letno. Razlogi za takšno odločitev, ki je nisem sprejel lahko, so globlji. Edina prava usmeritev za LIP je specializacija. V podjetju ne moremo razvijati izdelave končnih



izdelkov in primarne predelave lesa hkrati. Nimamo ne dovolj denarja, ne dovolj razpoložljive hlovine, ki bi na dolgi rok zagotavljala racionalno proizvodnjo. Danes to v Avstriji pomeni razrez več kot 100.000 m<sup>3</sup> hlovine letno, v naslednjih letih pa bo ta številka še večja. Temeljito smo preučili možnost koncentracije žagarske dejavnosti na Rečici, skupaj z GG Bled in podjetjem Egoles iz Škofje Loke, ki je želelo svojo proizvodnjo preseliti na Bled. Ugotovili smo, da je za tako dejavnost na Rečici premalo prostora in da bi bil zaradi slabih cest silno otežen dovoz dodatne količine hlovine iz škofješko-ljubljanskega območja. V tem primeru bi morali zapreti žago v Bohinju, razžagan les pa voziti v Bohinjsko Bistrico, kjer se v proizvodnji opaznih plošč porabi preko 90 % vsega lesa. Zato je bila sprejeta odločitev, da se žagarstvo koncentri- ra v Bohinju. Zaprtje žage na Rečici bo za LIP pomenilo precejšen prihranek proizvodjalnih stroškov domačega žaganega lesa in finančnih stroškov za financiranje skladišča.

*Kaj bo s prostorom, ki se bo z ukinitvijo žage sprostil na Rečici?*

Prihodnost LIP-a je tesno povezana z razvojem stavbnega pohištva. Čeprav nam danes bolj kot ne primanjkuje naročil, pa sem prepričan, da bodo že v nekaj letih naše kapacitete premajhne. V Nemčiji zaradi recesije pospešeno zapirajo vratarne in to je za LIP ob agresivni prodaji na drugih trgih dobra priložnost za nadaljnji razvoj. Za širitev dejavnosti pa potrebujemo prostor. Notranja logistika v Tovarni Rečica, ki je pogojena z več desetletnim razvojem, ni najbolj ustrezna. Že samo skladiščenje blaga, polizdelkov in gotovih izdelkov na več lokacijah zagotovo ni optimalno.

*Ali sodi v ta koncept tudi selitev proizvodnje vhodnih vrat iz Mojstrane na Rečico? Slišala sem, da ste na zboru delavcev v Mojstrani izjavili, da sta za program vhodnih vrat realni le dve opciji: selitev na Rečico ali odprodaja.*

Res je. Tovarna Mojstrana se že več let ubada z velikimi težavami, ki so se v zadnjem času dodatno zaostrile z uveljavljanjem

plastičnih in kovinskih vrat. Zaradi tega dejstva je letos zastavil proizvodnjo INLES Sodražica, ki je bil največji slovenski proizvajalec lesenih vhodnih vrat. Prepričan sem, da vhodna vrata predstavljajo enega naših ključnih programov, ki pa posluje zelo slabo. Zato je bila sprejeta nova, bolj agresivna prodajna politika tako doma kot v tujini. V kratkem času smo razvili tudi novo družino vhodnih vrat, ki je že v prodaji. Ostaja pa velik problem ekonomike tega programa, ki je odvisen od prodajnih cen in predvsem od lastnih stroškov. Tu pa vidim velike prihranke zaradi sinergičnih učinkov, če bomo proizvodnjo prenesli na Rečico. Selitev bomo izvedli v začetku leta 2003, seveda če bomo uspeli prodajne in stroškovne trende izboljšati. Odločitev o selitvi ali odprodaji bo padla v juliju 2002.

*Ponovno se govori, da je možna odprodaja ene ali obeh upravnih stavb ob Ljubljanski cesti na Bledu in zgraditev nove stavbe za Direkcijo na Rečici.*

Govoriti o tem je še mnogo prezgodaj. Dejal bi samo, da bi bilo to upravičeno, če bi dobili ustreznega kupca in kupnino, ki bi bila bistveno višja od stroškov novogradnje.

*Zaposlene močno buri odločitev o odprodaji počitniškega doma v Seči. Zakaj je bilo to potrebno?*

Odgovor je podoben kot za žago. Gostinstvo ni naša ključna dejavnost. V podjetju moramo razvijati tiste programe, kjer bomo lahko najboljši, v gostinstvu pa to zagotovo ne moremo biti. Poleg tega je interes naših zaposlenih po letovanju v domu v zadnjih letih močno upadel. Počitniški dom je prinašal, sicer ne veliko, izgubo. Dom smo prodali finančni družbi Adriz iz Izole, ki je v gotovini takoj plačala višjo kupnino, kot je bila izklicna cena v javnem razpisu. Prepričan sem, da je prodaja počitniškega doma nujna, hkrati pa tudi dobra poteza.

*Med kratkoročnimi ukrepi ste omenili tudi »optimizirati število zaposlenih«. Kaj mislite s tem?*

S prodajno vrednostjo 42.871 EUR na zaposlenega in dodano vrednostjo 14.125 EUR na zaposlenega se uvrščamo na rep slovenske industrije. Podobna podjetja v Zahodni Evropi dosegajo vsaj dvakrat večje vrednosti na zaposlenega. Trdim, da nas je za sedanji obseg proizvodnje in prodaje preveč. V poprečju se na LIP-u dela premalo učinkovito. To še posebej velja za režijske službe na Direkciji in v tovarnah. Izkoristek je slab tudi zaradi neustrezne organizacije. Zato analiziramo možnost, da bi delavcem, ki jim manjka največ 3 leta do upokojitve, ponudili sporazumno odpravnino in odhod na Zavod za zaposlovanje. Poudarjam, da bodo tako imenovani » mehki tehnološki viški« izpeljani le sporazumno in če bomo za to imeli dovolj denarja.

Srednja lesarska šola Škofja Loka je bila 22. aprila 2002 organizator državnega tekmovanja srednjih lesarskih šol. Na tekmovanju je sodelovalo 9 šol v naslednjih



disciplinah: ročna obdelava lesa, poznavanje drevesnih vrst, kros, odbojka in skiciranje. prvo mesto v skupni razvrstitvi je dosegla prav šola iz Škofje Loke. Na tekmovanju se je odlično odrezal tudi dijak 3. letnika Uroš Zupan - LIP-ov štipendist, ki je v ročni obdelavi dosegel drugo mesto.

*Kakšna bo vaša politika glede zaposlovanja mladih?*

Podpiram dosedanje kadrovske politike štipendiranja in podpore študija ob delu, s katero je podjetje pomagalo priti do kruha velikemu številu mladih. Mladi izobraženci pa bodo dobivali bolj zahtevne naloge kot do sedaj. S tem bodo imeli večjo možnost, da se izkažejo in napredujejo. Vendar bo za napredovanje

potrebno predano in uspešno delo.

*Kaj vas je pri dosedanem delu v LIP-u pozitivno presenetilo in kaj negativno?*

Kot dobro ocenjujem dvig vrednosti naših delnic, ker se je s tem dvignila vrednost prihrankov zaposlenih in drugih lastnikov delnic. To je tudi potrditev, da se z zaupanjem v LIP niso ušteli. Sam mislim, da je realna vrednost delnic višja, kot je sedanja tržna vrednost. Pri delu pa me motijo prenizke ambicije sodelavcev, ki si kot osnovni cilj postavijo biti povprečen. V podjetju se preveč pogovarjamo o tem, zakaj česa ni bilo mogoče storiti, premalo pa o tem, kako bomo več in bolje naredili.

*Po mojem mnenju je razlog za povprečnost premajhna stopnja motiviranosti zaposlenih. Kaj pa menite vi?*

Se strinjam. Eden od razlogov za tako stanje je premalo komunikacij med zaposlenimi, med vodji in podrejenimi. Delavci ne vedo točno, kaj se od njih pričakuje. V načrtu imamo vpeljavo letnih razgovorov z vsemi zaposlenimi. Vsak mora imeti točno opredeljene delovne naloge, katerih rezultati so merljivi. Prepričan sem, da so doseženi rezultati najboljša motivacija za posameznika. Pomemben element uspešnosti poslovanja je tudi posameznikova pripadnost firmi, ki pride najbolj do izraza takrat, kot so rezultati podjetja slabši.

*Kako pa vidite prihodnost LIP-a?*

Letošnje leto bo leto preizkušenj za vse zaposlene v podjetju. To bo leto sprememb in prilagajanja na vedno trše razmere pri nastopanju na trgu. Prepričan pa sem, da bomo s skupnim delom in zaupanjem v lastne sposobnosti uresničili letošnje načrte.

*Hvala lepa za razgovor.*  
Maja Lakota

#### Osebnostna izkaznica:

Ime in priimek: ALOJZ BURJA  
Starost: 48 let  
Stalno bivališče: Zasip pri Bledu  
Strokovna izobrazba: Univ. dipl. ekonomist  
Delovne izkušnje: Železarna Jesenice: 10 let, vodja zunanje trgovine



Izobraževanje ter enoletno delo v ZDA - uvajanje novega programa na novem trgu za potrebe Železarne Jesenice, Veriga Lesce: 3 leta, vodja zunanje trgovine Merkur Kranj: 10 let, član Uprave, direktor ob prevzemu Kovinotehne s strani Merkurja



#### Osebnostna izkaznica

Ime in priimek: Janko CERKOVNIK  
Starost: 45 let  
Stalno bivališče: Boh. Bistrica



Janko Cerkovnik je univerzitetni diplomiran inženir strojništva, ki je od marca letos zaposlen v LIP-u Bled kot direktor Tovarne vrat. Diplomiral je leta 1981. Bil je štipendist Železarne Jesenice, zato se je po končanem študiju tam tudi zaposlil. Po opravljeni vojaški obveznosti se je vrnil v železarno in najprej opravljal dela na področju vzdrževanja, kasneje pa je vodil vzdrževanje različnih enot, nazadnje je bil v podjetju ACRONI, d.o.o. vodja vzdrževanja profitnega centra Vročje predelave, s približno 500 zaposlenimi. Po dvajsetih letih se je odločil zamenjati službo in je zato sprejel ponudbo novega predsednika uprave LIP Bled, d.d. Ponudba mu je predstavljala izziv za pridobitev novih izkušenj in spoznavanje še drugih področij.

Ugotavlja, da so v družbi potrebne spremembe, ki so v sedanjih ekonomiji nujne za preživetje. V prvi vrsti bi se v Tovarni rad posvetil osnovni dejavnosti, z ustreznimi dogovori pa želi izločevati sekundarne dejavnosti. Rad bi, da bi v tovarni dosegli čim krajše dobavne roke ter zagotovili celovitost odprem posameznih naročil. Zmanjšati želi stroške, med drugim tudi stroške nekakovosti, kar namerava doseči z dodelavo in uvedbo informacijskega sistema v proizvodnjo ter z izboljšavo in nadgradnjo logističnega sistema za materiale in izdelke.

Jelka Kunej

#### Osebnostna izkaznica

Ime in priimek: Primož SVOLJŠAK  
Starost: 37 let  
Stalno bivališče: Ljubljana



Primož SVOLJŠAK je univerzitetni diplomiran ekonomist, ki je od aprila letos zaposlen v LIP-u Bled kot vodja nabave. Diplomiral je leta 1991. Ves čas se je izpopolnjeval v znanju jezikov (angleščina, nemščina, italijanščina), ki so nujno potrebni pri sodobnem komuniciranju v mednarodnem poslovnem svetu. V svoji prejšnji službi je deloval kot vodja prodaje na področju stavbnega pohištva. Po nekaj letih se je odločil zamenjati službo in je zato sprejel ponudbo predsednik uprave LIP Bled, d.d., saj je prepričan, da svoje izkušnje in dosedanja spoznanja lahko s pridom uporabi na svojem novem delovnem mestu.

Prepričan je, da gospodarna in učinkovita nabavna funkcija lahko veliko pripomore k uspešnosti podjetja. Vse bolj se zavedamo, kako pomembno vlogo ima pri nabavnih odločitvah denar. Po navadi se upoštevajo le finančna sredstva povezana z nabavo materialov za proizvodnjo, vendar pa se v praksi velike vsote porabijo tudi za naložbe, pri čemer ne smemo pozabiti nabave različnih storitev. Marsikje pomeni delež nabave več kot pol vrednosti proizvodnje, kar pomeni, da nabavne odločitve lahko precej vplivajo na uspešnost podjetja. Velja pa seveda tudi nasprotno, zaradi nestrokovnega pristopa k nabavnim odločitvam, zlahka spregledamo možnosti za varčevanje.

Pravi, da je položaj nabave odvisen tudi od odnosa, ki ga ima vodstvo podjetja do te funkcije. Ker tudi vodstvo meni, da je nabava pomemben konkurenčni dejavnik, je prepričan, da bo to zagotovo prineslo hitre pozitivne finančne učinke.

Poudaril je še to, da so s sodelavci trdno odločeni in prepričani, da bodo z obstoječo kadrovske zasedbo kos vsem nalogam nabavne službe in da bodo lahko prispevali k večji konkurenčnosti podjetja.

Jelka Kunej

## Predstavitev Tovarne plošč in pohištva Bohinj

### Zgodovina

Tovarna plošč in pohištva Bohinj je nastala na temeljih tradicije žagarstva v Bohinjski Bistrici in okolici. Ko je bilo leta 1948 ustanovljeno podjetje LIP Bled, sta na današnji lokaciji delovala dva polnojarmenika z letno kapaciteto 10.000 m<sup>3</sup> hlodovine. Leta 1050 je stekla proizvodnja lesne volne in čez dve leti proizvodnje zabojev, ki je bila ukinjena leta 1959, ko se je pričela proizvodnja opažnih plošč. Z izgradnjo nove hale leta 1961 je proizvodnja plošč postala eden najpomembnejših proizvodov podjetja. V začetku osemdesetih let smo začeli s proizvodnjo pohištva iz masivnega lesa. S tem so bili postavljeni temelji tovarne v obliki, kot jo poznamo danes. V tem času je tovarna doživljala svoje vzpone in padce.

### Kje smo danes ?

Tovarna plošč in pohištva se razteza na 111.499 m<sup>2</sup>. Od tega je pozidanega zemljišča s tovarniškimi objekti približno 60.000 m<sup>2</sup>, nepozidanega zemljišča, ki je namenjeno manipulaciji, sor-



tiranju in deponiranju lesa je približno 30.000 m<sup>2</sup> in nezazidanega stavbnega zemljišča, ki ga zasipamo in pripravljamo za bodočo pozidavo in širitev pa približno 22.000 m<sup>2</sup>.

V tovarni je zaposlenih 363 delavcev in sicer :

- obrat opažnih plošč 178 delavcev
- obratu pohištvo 63 delavcev
- žagi in briketirnici 21 delavcev
- oddelku za vzdrževanje 27 delavcev
- oddelku priprave proizvodnje 53 delavcev
- oddelku kontrole kvalitete 5 delavcev
- oddelku za splošne zadeve 18 delavcev

V srednji lesarski šoli štipendiramo 5 vajencev po dualnem sistemu izobraževanja, ki so prav v delovnem razmerju s polovičnim delovnim časom.

Direktor tovarne je Ivan Bassanese, univ. dipl. ing. lesarstva. V tovarni se je zaposlil 1. 8. 1995 po opravljeni pripravniški praksi, ki jo je opravil v LIP-u Bled. V tovarni je opravljal več odgovornih funkcij, kot so obratovodja obrata opažnih plošč in vodja oddelka priprave proizvodnje. Delo direktorja opravlja od 1.1.1998.



Obratovodja obrata opažnih plošč je Marijan Zalokar, lesarski tehnik, ki je vso delovno dobo zaposlen v tovarni Bohinj in je po pripravniški praksi opravljal dela izmenovodje v obratu,



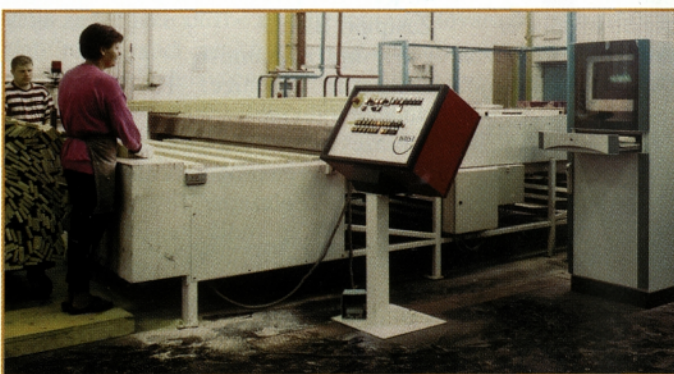
novembra 1993 pa je bil razporejen na delovno mesto obratovodja opažnih plošč.

Obratovodja obrata pohištvo je Janko Ravnik, lesarski tehnik, ki je prav tako od vsega začetka zaposlen v tovarni Bohinj. Najprej je delal v proizvodnji, po opravljeni srednji šoli je delal



kot tehnolog, nato kot planer pohištva in od leta 1987 kot obratovodja.

Vodja oddelka priprave proizvodnje je Ramšak Tomi, univ. dipl. ing. lesarstva, ki se je takoj po opravljenem študiju





zaposlil v LIP Bled, vodja oddelka priprave proizvodnje pa je od začetka leta 1998.

Oddelek investicij in vzdrževanja vodi Pavel Sedlar, strojni tehnik. Tudi on je začel poklicno kariero v LIP Bled, sprva je delal v kovinskem obratu, nato v sektorju za prodajo in projekto, od aprila leta 1988 pa je vodja OVI v tovarni Bohinj.

Izdelki, ki jih izdelujemo v Tovarni plošč in pohištva Bohinj, so tržno zanimivi. Prodaja opažnih plošč v zadnjih letih raste, tako da se proizvodnja letno povečuje in je bilo v letu 2001

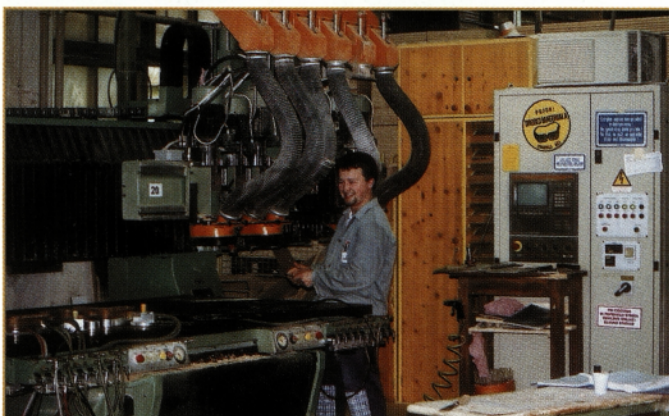


doseženo rekordnih 1.097.420 m<sup>3</sup> opažnih plošč. Tudi v obratu pohištvo, kjer je po letu 1993 prišlo do hude krize, smo v naslednjih letih iskali tržno zanimive izdelke in nove pristope k osvajanju trga, se tako proizvodnja kot tudi kvaliteta pohištva počasi izboljšuje. Z novimi programi, kvalitetnejšo izdelavo počasi, a vztrajno pridobivamo nove trge in se utrjujemo na starih. Res je, da obrat še ne dela z dobičkom in da je rast proizvodnje in prodaje počasnejša, kot bi si želeli, tako da nekateri posamezniki razmišljajo, da pohištvo ni perspektivna proizvodnja za LIP Bled in da bi ga bilo najbolje ukiniti, pa vendar vsakoletni rezultati kažejo, da lahko tudi na tem tržnem segmentu pričakujemo uspešno poslovanje.

V tovarni smo v zadnjem desetletju posodobili proizvodnjo. V začetku devetdesetih let smo investirali predvsem v razvoj pohištva z nabavo NC strojev, posodobitvijo lakirnice in izgradnjo sestavljalnice pohištva. V zadnjih letih pa težimo k posodobitvi proizvodnje opažnih plošč, zlasti z izgradnjo nove sušilnice, posodobitvijo dolžinskega in širinskega nareza zunanega sloja, novim spajalnikom ter spremenjenim nanosom lepila. V letošnjem letu investiramo v posodobitev pnevmatskega transporta odpadkov. Pripravljamo projekte za



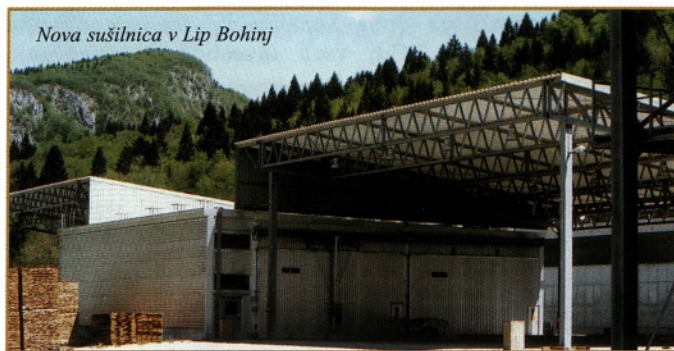
izgradnjo primarnega voda kanalizacije ter posodobitev hidrantnega omrežja. Cilj vseh investicij je povečanje



proizvodnje in boljši pogoji dela, s tem pa tudi boljši rezultati poslovanja. Posodobitev pnevmatskega transporta bo v veliki meri odpravila problem lesnega prahu v ozračju.

Tovarna je tesno povezana s samim krajem, ne samo zato, ker je v tovarni zaposlenih več kot 95% krajanov občine Bohinj, temveč tudi zato, ker tesno sodelujemo z občino Bohinj in





Nova sušilnica v Lip Bohinj

večkrat tudi sponzoriramo razne prireditve v Bohinju - tako turistične kot kulturne in športne.

Omeniti moramo še delovanje Prostovoljnega industrijskega gasilskega društva LIP tovarne Bohinj, katerega člani v prvi vrsti skrbijo za požarno varnost v tovarni, uspešno pa sodelujejo tudi na tekmovanjih. V letu 2001 so tekmovali kar s tremi desetlinami na področnih tekmovanjih. Ženska in članska desetina sta se z dobrimi rezultati uvrstili na državno prvenst-



Po uspešnem tekmovanju, še spominski posnetek

vo, ki bo 25. maja 2002 v Moravskih Toplicah. O tem, kako bodo uspešni, pa več v naslednji številki Novega Glasila.

Tone Koncilja

## KONCENTRACIJA ŽAGARSTVA V BOHINJU JE LIP-ova RAZVOJNA ODLOČITEV

Gozdarstvo, žagarstvo in lesna predelava so bili na Gorenjskem od nekdaj tesno povezani. Pred drugo svetovno vojno sta bila hlodovina in žagan les najpomembnejša izvozna izdelka, saj je predelava potekala v sicer številnih, vendar pa manjših mizarških delavnicah, ki so pokrivala potrebe lokalnega trga. Industrijska predelava žaganega lesa se je pričela šele po drugi svetovni vojni, nosilec pa je bil LIP Bled.

Povojna obnova je potrebovala ogromne količine žaganega lesa, zato si je takratna oblast prizadevala usposobiti porušene in poškodovane žagarske obrate. Leta 1946 so razen venecijank z majhno kapaciteto obratovala naslednje žage: Pogačnik (Podnart), Šparovec (Lipnica), Zupanc (Lancovo), Kristan (Bled), Mulej (Rečica), Humerca (Bohinjska Bela), Markež in Hajnrihar (Bohinjska Bistrica), Jalen (Kranjska gora) in Razinger (Podkoren). Vse druge žage pa so bile tako močno poškodovane, da niso bile sposobne za obratovanje.

Ob nacionalizaciji, 6. decembra 1946, so prišle vse žage pod skupno upravo Gorenjskega gozdnega gospodarstva s sedežem na Bledu. To podjetje je pokrivalo celotno gozdno gospodarsko območje Gorenjske s kamniškim predelom vred. Leta 1948 se je Gorenjsko gozdno gospodarstvo razdelilo na dve podjetji, Lesno industrijsko podjetje LIP Bled in Gozdno gospodarstvo Bled. V okviru LIP Bled so delovale gozdne enote (Boh. Bistrica, Pokljuka, Jesenice) in lesnoindustrijski obrat Tomaž

Godec, kateremu so pripadale žage Markež, Hajnrihar II, Soteska, Boh. Bela, Rečica, Gorjana, Vintgar, Jesenice, Lancovo in Podnart. V obdobju 1946 do 1950 so se vse žage obnovile in rekonstruirale, nekatere celo z novo opremo.

Kapacitete žagalnic LIP Bled leta 1950

Žagarski obrat	Št. polnojarmenikov	Kapaciteta/m3	Pogon/moc
Impex	2	10.000	Lokomobila, 80 ks
Markež	1	1.700	Vodna turbina, 30 ks
Hajnrihar II	1	1.500	Vodno kolo, 15 ks
Soteska	2	10.000	Vodna turbina, 120 ks
Bohinjska Bela	2	8.000	Lokomobila, 80 ks
Rečica	2	8.000	Lokomobila, 80 ks
Gorjana	3	8.000	Lokomobila, 80 ks
Vintgar	1	1.700	Vodna turbina, 50 ks
Jesenice	1	3.000	Vodna turbina, 34 ks
Lancovo	1	2.500	Vodna turbina, 30 ks
Podnart	1	2.000	Vodno kolo
Skupaj	17	56.400	

V prvih povojnih letih se je razžagalo po 100.000 m3 hlodovine letno. Zaradi nove državno-planske zakonodaje se je po letu 1950 zmanjšala sečnja, tako da je dosegla le polovico prejšnjih količin. LIP Bled je moral uskladiti žagarske zmogljivosti s



Žaga v Podnartu

grafika: Ciril Kraigher

posekano hlodovino. Pričela se je načrtna koncentracija žagarske proizvodnje v dveh centrih, na Bledu in v Bohinju. Taka odločitev je bila posledica neposrednega dovoza hlodovine iz surovinskega zaledja Jelovice in Pokljuke in tradicije, deloma pa takratnih ekonomskih razmer, ki so terjale hitre ukrepe za racionalno izkoriščanje žagarskih kapacitet. Zato so se v naslednjih letih ukinile žage Bohinjska Bela (1950), Soteska (1953) in Gorjana (1954), žaga Hajnrihar II pa se je oddala v najem Kmetijski zadrugi Boh. Bistrica (1953).

Leto 1962 je spet pomenilo prelomnico v razvoju žagarske dejavnosti. Tega leta se je k LIP-u Bled pripojilo lesno industrijsko podjetje Jelka iz Radovljice s svojimi žagarskimi obrati, prav tako pa tudi zadružni obrat Mojstrana z mizarško delavnico in žagama na Belci in v Kranjski gori. Tako sta poleg Bleda in Bohinja nastala še dva prostorsko ločena obrata v Podnartu in v Mojstrani, v Kranjski gori pa je bilo obratovanje ustavljeno (1964). V skladu z novo poslovno politiko se je pristopilo k novogradnji žage na Rečici. Priprave za melioracijo terena so se pričele leta 1962, obratovanje pa je steklo 12. septembra 1966 z dvema polnojarmenikoma kapacitete 28.000 m3 hlodovine. Trije polnojarmeniki v stari (Mulejevi) žagalnici pa so bili naslednjega leta demontirani. Rekonstrukcija žage na Bohinjski Bistrici se je pričela leta 1964 s preurejanjem krlišča, končala pa leta 1966 v žagalnici z montažo dveh polnojarmenikov s kapaciteto 30.000 m3 hlodovine. K žagalnicam sta bili na obeh žagah priključeni tudi sortirnici za žagan les.

Leta 1965 se je pričela gradnja nove žage v Podnartu, obratovanje pa je steklo septembra 1966. Ta obrat je bil namenjen predvsem za predelavo debele hlodovine iglavcev in za predelavo hlodovine listavcev s celotnega območja. Zato je bil



opremljen s tračno žago – hlodarko. Zaradi neurejenih razmer pri dobavi hlodovine je bilo obratovanje v februarju 1972 začasno ustavljeno, jeseni leta 1973 pa je žaga ponovno pričela redno obratovati. Leta 1977 je bila rekonstruirana, obenem pa je bila ob žagi zgrajena nova proizvodna hala za izdelavo zabojev in oblog, ki se je preselila z Lancovega.

Na starem krlišču žage na Bohinjski Bistrici je po skupnem vlaganju GG Bled in LIP Bled pričelo leta 1974 obratovati novo mehanizirano hloidišče, enaka investicija je bila zaključena tudi na Rečici leta 1976.

Po tako opravljeni načrtni ureditvi so bile konec 70. let kapacitete žagarstva naslednje:

Bohinjska Bistrica	2 polnojarm.	30.000 m <sup>3</sup> hlodovine
Rečica	2 polnojarm.	28.000 m <sup>3</sup> hlodovine
Podnart	Tračna žaga	10.000 m <sup>3</sup> hlodovine

Za uslužnostno žaganje pa so bile namenjene žage:

Begunje	1 polnojarm.	1.000 m <sup>3</sup> hlodovine
Lancovo	1 polnojarm.	1.000 m <sup>3</sup> hlodovine
Belca	2 polnojarm.	2.000 m <sup>3</sup> hlodovine

Zelo pomembno investicijsko obdobje je za obe osrednji žagi nastopilo sredi 80. let. V letih 1984 – 1986 sta bila zamenjana polnojarmenika na Rečici z letno zmogljivostjo 40.000 m<sup>3</sup>, leta 1986 pa je bil montiran avtomatski robilnik. Zamenjava polnojarmenikov na Bohinjski Bistrici pa je bila izvršena v letih 1986 – 1987, hkrati pa sta bila postavljena tudi sortirnica in stroj za debelinsko izravnavanje hlodov.

Po letu 1990 so se ekonomsko – politične razmere bistveno spremenile. Končano je bilo obdobje dogovorne ekonomije, uveljavilo se je tržno gospodarstvo. Razpadlo je tržišče bivše Jugoslavije, ki je bilo velik odjemalec žaganega lesa in izdelkov z nizko stopnjo dodelave. Izgubo tega trga je LIP Bled zlahka nadomestil zaradi svoje konkurenčnosti, ki sta jo potrjevala predvsem visoka kakovost in proizvodna zanesljivost. Zahodni trgi so potrebovali drugačno strukturo izdelkov, stavbo in sobno pohištvo iz lesa iglavcev je bilo v zatonu. LIP-ov proizvodni program se je moral prilagoditi zahtevam trga, kar je postala tudi nujna razvojna strategija. Vendar pa ta strategija ni bila lastna in samostojna, temveč odvisna. Najbolj je pomanjkanje lastne razvojne strategije prizadelo razvoj novih izdelkov, ki bi se lahko oskrbovali s surovino iz neposrednega gozdnega območja. LIP Bled kot industrijski proizvajalec danes nima v svojem proizvodno – prodajnem programu izdelka, ki bi ovrednotil kakovosten domač žagan les, le opazne plošče omogočajo porabo manj kakovostne lesne mase. Tudi za ta izdelek surovina danes ni več tako pomemben konkurenčen faktor, kot je bila. Vstop Slovenije v EU bo odpravil zaprt notranji trg žaganega lesa, na katerem bodo preživeli samo najsposobnejši žagarji.

Vsi navedeni faktorji so in bodo še nadalje vplivali na oblikovanje proizvodnega programa, iz katerega so se in se še naprej izločajo izdelki iz domačega žaganega lesa. Prvi tak program so bile masivne plošče za pohištvo, saj je tovarna Podnart leta 1996 šla v stečaj. Tudi proizvodnja oblog (stenske in stropne obloge, ladijski pod), ki je v letih 1986 – 1988 dosegala do 500.000 m<sup>2</sup> in je za svojo produkcijo porabila okoli 5.000 m<sup>3</sup> žaganega lesa, je rapidno nazadovala, saj je bilo v zadnjih letih proizvedeno le 10 % nekdanjih količin. Naslednji izdelki, ki doživljajo podobno usodo, so letvičasta vhodna in garažna vrata, slepi in masivni podboji. Podobna dogajanja lahko spremljamo tudi pri proizvodnji polizdelkov. V preteklosti so se polnila izdelovala iz domačega žaganega lesa, danes se za potrebe izdelave sobnega pohištva in vhodnih vrat dobavljajo

od drugod. Tudi pokončniki in prečniki, ki se vgrajujejo v notranja vrata, so v zadnjem času zamenjali smrekov les z materiali iz lesovinskih plošč.

Stalnim spremembam in razvojnim trendom se moramo prilagajati na vseh področjih, če hočemo obstati. Žagarstvo je imelo v LIP-u Bled bogato zgodovino in tradicijo, toda samo od spominov na dobre čase se v bodoče ne bo dalo živeti. Koncentracija primarne proizvodnje v Bohinju zato ni ukrep usmerjen proti delavcem na rečiški žagi. Njegov namen ni razvrednotiti delovnega ponosa in prizadevnosti nekdanjih sodelavcev. To je razvojna odločitev.

Anton Šlibar

## PREDSTAVITEV POSLOVALNICE MURSKA SOBOTA



Poslovalnica Murska Sobota je druga najstarejša poslovalnica podjetja LIP Bled. Starejša je le Poslovalnica Bled, ki je pred selitvijo v stavbo Trgovine delovala v tovarni LIP Rečica oziroma v njenih skladiščnih prostorih. Poslovalnica Murska Sobota je svoja vrata kupcem odprla že 30. julija 1977 in bo tako letos praznovala že 25. letnico obstoja.

Vse do leta 1998 je poslovala v starih prostorih na Cvetkovi 1, kjer je še danes skladišče poslovalnice. Kljub temu, da je bil razstavni prostor majhen, združen s skladiščem in da so bili prostori vse prej kot primerni za prodajo, pa je poslovalnica že od same otvoritve poslovala zelo dobro. V letu 1997 pa je tedanje vodstvo podjetja LIP Bled sprejelo odločitev o nakupu novih prostorov v novozgrajenem Šavel centru v Murski Soboti, v neposredni bližini stare poslovalnice.

4. aprila 1998 je bila v Murski Soboti slovesna otvoritev nove poslovalnice. V novi poslovalnici, ki obsega 180 m<sup>2</sup> razstavnega prostora, je bil tako na območju Murske Sobote in s tem na celotnem območju Prekmurja prvič predstavljen celotni



proizvodno – prodajni program podjetja LIP Bled.

Dobršen del prodaje Poslovalnice Murska Sobota predstavlja prodaja stavbnega pohištva in žaganega lesa. Veliko napora pa je bilo v preteklih letih vloženo tudi v prodajo masivnega sobnega pohištva na tem področju. Kljub temu, da podjetje LIP Bled v Prekmurju ni bilo poznano po teh izdelkih, pa je prodaja vendarle stekla.

S selitvijo poslovalnice v nove prostore se je ob naporih vseh zaposlenih v Poslovalnici Murska Sobota konstantno povečevala tudi prodajna vrednost poslovalnice. Le-ta je bila leta 2001 kar za 30% višja kot v letu 1998.

Kljub dejstvu, da je Poslovalnica Murska Sobota relativno oddaljena, pa nikakor ni zapostavljena. Tako kot se zaposleni v poslovalnici trudijo za doseganje čim boljšega prodajnega rezultata, se moramo ostali sodelavci podjetja LIP Bled potruditi in jim omogočiti kar najboljše pogoje za neovirano delo in prodajo.

Primož Debelak

## MEDNARODNI GRADBENI SEJEM MEGRA V GORNJI RADGONI

Od 9. do 13. aprila 2002 je na Pomurskem sejmu v Gornji Radgoni potekal 15. mednarodni sejem gradbeništva in gradbenih materialov - MEGRA. Razstavljeni program sejma je obsegal celovit pregled nad dogajanjem in smermi razvoja gradbeništva na naslednjih področjih: planiranje in projektiranje, krajinska arhitektura, informatika, visoke gradnje, inženirske gradnje, obrtniška dela, obnove, sanacije in posodobitve, montažna gradnja, gradbena kemija in zaščita objektov, instalacije in energetiko, varstvo okolja in javne službe, gradbeni materiali, stavbno pohištvo, gradbeno mehanizacijo in merila za gradbeništvo ter notranja oprema.

Na 20.000 m<sup>2</sup> razstavnih površin se je na sejmu predstavilo 450 razstavljalcev iz 22 držav, od tega 280 slovenskih. Sejem je obiskalo okoli 20.000 ljudi, kar kaže, da je sejem MEGRA postal pomembno poslovno stičišče tako gradbenih strokovnjakov in poslovnežev kot tudi vseh, ki se sami lotevajo gradnje in obnove svojih domov. Obenem pa je ta sejem priložnost za promocijo podjetja LIP Bled in s tem Poslovalnice Murska Sobota na območju Prekmurja.

LIP Bled se na sejmu MEGRA predstavlja že vrsto let. Letos je povečal razstavljeni prostor obsegal 60 m<sup>2</sup>, na njem pa so bila razstavljena notranja in vhodna vrata ter opazne plošče. Prvič pa je LIP Bled na tem sejmu predstavil tudi del svojega programa masivnega sobnega pohištva, ki je bila izvedena skupaj s predstavitevijo posteljnih vložkov in ležišč, ki so del prodajnega programa podjetja LIP Bled, razstavljal pa jih je dobavitelj, podjetje DOMA-KO d.o.o. iz Mirne, ki je hkrati tudi financiralo ta del razstavnega prostora.

Sejem MEGRA je bil za podjetje LIP Bled pomemben še zaradi dodatnega razloga. Na otvoritvi sejma je gradbeni inštitut



ZRMK podelil nagrade Znak kakovosti v graditeljstvu, kjer je LIP Bled prejel Znak kakovosti v graditeljstvu za izdelavo notranjih vrat z zaobljenimi robovi.

Seveda pa so kot na vseh sejemskih predstavitev tudi na sejmu MEGRA pomembni predvsem poslovni učinki. Mednje sodijo ohranjanje poslovnih stikov z obstoječimi poslovnimi partnerji, predvsem s področja Prekmurja, predstavitev podjetja LIP Bled in njegovih izdelkov potencialnim poslovnim partnerjem in kupcem.

Kot takojšnji poslovni učinek sejma pa lahko štejemo prodajne učinke, torej naročila pravnih in fizičnih oseb v času sejma. Ker pa je prodajna akcija ob sejmu MEGRA vključena v tradicionalni LIP-ov pomladni hišni sejem, moramo upoštevati njegove prodajne učinke. Po prvih ocenah so maloprodajni učinki dobri, saj vrednost avansiranih ponudb presega 100 mio SIT.

Na vseh zaposlenih podjetja LIP Bled pa leži odgovornost, da

naročene in delno že plačane izdelke hitro in kvalitetno naročimo, izdelamo in dobavimo ter zmontiramo kupcem. Tako bomo na domačem, slovenskem trgu zagotovili, da bo ime LIP Bled sinonim za odličen servis in kvaliteto.

Primož Debelak

## Mednarodni sejem SAIEDUE 2002, Bologna

### Pogled skozi notranja vrata

Po 21 postavitvah se je SAIEDUE v dneh od 20. do 21.03.2002 potrdil kot uspešen mednarodni sejem oziroma predstavil kot največja razstava izdelkov in tehnologij notranje opreme ter zaključnih in obnovitvenih gradbenih del. Kot tak naj bi kar najbolj neposredno odgovoril vsem domačim in tujim obiskovalcem, tako navadnim potrošnikom kot profesionalnim strokovnjakom na vprašanje, kateri materiali in katere rešitve bodo določale tako zasebne kot javne bivalne prostore v bodoče.

Gre seveda za večno vprašanje, kako bivati bolj sodobno, prijazno in udobno. In SAIEDUE 2002 je na približno 150 000 m<sup>2</sup> in s preko 1 500 razstavljalci, organiziranih v sedem sektorjev ponudil kar nekaj odgovorov za veliko okusov, tradicij in navad, v glavnem italijanskih.

Od sedmih sektorjev sta bila kar dva namenjena oknom in vratom (izdelki ter tehnologija in sistemi). Pri tem je Slovenijo častno in upamo, da tudi uspešno, zastopal KLI Logatec.

Seveda je praktično samo poldnevni ogled tako obsežnega sejma premalo za kolikor toliko resnejši pregled stanja ter oceno možnih smeri razvoja na področju notranjih vrat, vendar vseeno nekaj vtisov in zaključkov iz prve roke:

1. Tako izgled kot (delno) konstrukcija večine notranjih vrat iz lesa in lesnih ter drugih tvoriv sta skoraj izenačena z vhodnimi vrati.
2. Design notranjih vrat se praktično že nekaj let ni spremenil, spremenila pa se je struktura razstavljenih vrat:
  1. Standardnih brazdanih notranjih vrat s klasičnimi ostrobojimi podboji in z normalno furniranimi krili je bilo še vedno zelo malo (in še manj s pred leti pogostimi krili v divjih intarzijah).
  2. Pred leti zelo opaznih oblikovnih eksperimentov, ki jih nudi sodobna CNC tehnologija (na vratnih krilih), praktično ni bilo več videti, bilo pa je precej novih oblik v smeri modernističnih DESIGN izvedb.
3. Večina notranjih vrat je za naše razumevanje relativno razkošnih:
  1. Bogati profili podbojev praktično z izključno zaobljenimi, relativno širokimi in debelimi oblogami (vse spojene na polno zajero) in delno tudi z zaobljenimi pokončniki in prečniki (na vedno ne povsem precizno polno zajero in tudi na topi spoj),
  2. Nebrazdana vratna krila z zaobljenimi robovi,
  3. Krila z okviri in profiliranimi polnili,
  4. Razni profili okrasnih letev in mrež za steklo
  5. Dimenzijsko na minimum zmanjšano funkcionalno okovje (nasadila in čelnice ključavnic praviloma v medenini) ali
  6. Bogata naravna, lužena in/ali tonirana površinska obdelava (ne več nujno v za nas pretiranem visokem sija ju, vendar še vedno taka, da na vratih ne gledamo furnirja ampak samo površino) ter
  7. Klasične in moderne vitraži ter drugi stekleni ali plastični dodatki.
3. Folirana vrata: delež teh vrat (v vedno avtentičnejših vzorcih oziroma imitacijah lesa) narašča.
4. Furnirji – površine: prevladujejo izdelki iz temnejših furnirjev (češnja, oreh in razni eksotični lesovi) oziroma v tem-

nejših površinskih obdelavah (cenejših furnirjev svetlih lesov - topol).

#### 5. Kvaliteta furnirja in površinskih obdelav:

1. V samem furnirju so prisotne nekatere napake, ki jih »germanski« trg (še) ne sprejema, in sicer: beljava pri hrastu, velike barvne razlike v teksturi, rebrast furnir.
2. Spoji furnirja po »germanskih« kriterijih skoraj praviloma niso dobri oziroma niso povsem zaprti.
3. Z že omenjeno bogato površinsko obdelavo iz manj kvalitetnega in slabše spojenega furnirja je dosežena ustrežna »latinska« kvaliteta izdelkov.

#### 6. Razlike v barvnih tonih: nikogar ne motijo velike (po »germanskih« kriterijih močno presežene) barvne razlike, ki so tu in tam opazne na razstavljenih vratih:

1. Površina kril iz furnirja in površina robov iz fine-line,
2. Intarzijski efekti pri vzdolžno-prečno spojenih furnirjih stilnih kril,
3. Zebra efekti pri levo-desno spojenih furnirskih listih na elementih podboja
4. Različni barvni toni na krilu in na podboju oziroma na profilih pokončnikov in prečnikov ter na oblogah
5. Različni barvni toni vgrajenih dodatkov, npr. letvic in mrež za zasteklitev vrat.

7. Drсна vrata: poleg že klasičnih ravnih eno- in dvokrilnih drsnih vrat (praviloma izvedba v steno) so nekateri specializirani proizvajalci razstavili tudi okrivljena drsna vrata (v obeh izvedbah). S tem je omogočena kompletna oprema (v tlorisu) okroglih prostorov, saj so bila eno-in dvokrilna

vrata z nasadili ter balkonska vrata in okna poznana že prej.

8. Vhodna vrata v stanovanje: prav v tem segmentu se notranja in vhodna vrata po izgledu in konstrukciji prekrivajo. Za funkcijska vrata je značilna skrita kovinska konstrukcija (in furnirana ali folirana preobleka) ter

9. močno (tudi poudarjeno) funkcionalno okovje.

Za zaključek lahko ugotovimo, da je bila sejemska ponudba notranjih vrat na SAIEDUE 2002 zelo bogata in manj raznolika, kot v preteklih letih. Očitno gre za sejem, kjer predvsem Italijani ponujajo zlasti Italijanom na podlagi svoje tradicije osnovane ter s sodobnimi materiali in tehnologijami obdelane in finišeane izdelke. Ker gre pri tem tudi za včasih pretirano samosvoje »latinske« designe, so ti izdelki za ostalo, predvsem nam poznano »germansko« Evropo manj ali celo neinteresantni (ker ima pač svojo tradicijo in tej prilagojeno tehnologijo). S tem pa še ni rečeno, da Italijani ne konkurirajo drugim, npr. nemškemu proizvajalcem vrat (in tudi nam) na nemškem trgu. Na tem sejmu za nemški trg aktualnih vrat pač ne razstavljajo.

Seveda lahko naredimo zaključek tudi v obratni smeri: italijanski trg notranjih vrat je očitno preveč specifičen, da bi ga lahko startali z »germanskimi« vrati, oziroma je ob tako močni ponudbi, kot jo je prezentiral SAIEDUE 2002 in tudi prejšnji sejmi v Bologni, investicijsko in še kako drugače vsaj zaenkrat prezahteven.

Stojan Ulčar

## LIPOVA NOTRANJA VRATA SO NAJBOLJŠA!



### LIP Bled je dobitnik znaka kakovosti v graditeljstvu 2002 za notranja vrata SOFT-line.

Na gradbenem sejmu MEGRA v Gornji Radgoni, ki je potekal med 9. in 13. aprilom, je GRADBENI CENTER SLOVENIJE podelil LIP-u Bled priznanje in znak kakovosti za notranja vrata SOFT-line.

LIP Bled je tem dobil potrditev, da je najboljši proizvajalec in ponudnik notranjih vrat v Sloveniji. Poleg znaka kakovosti za izdelek - vrata z zaokroženimi robovi, smo namreč mesec dni nazaj pridobili tudi znak kakovosti za storitev - montažo notranjih in vhodnih vrat.

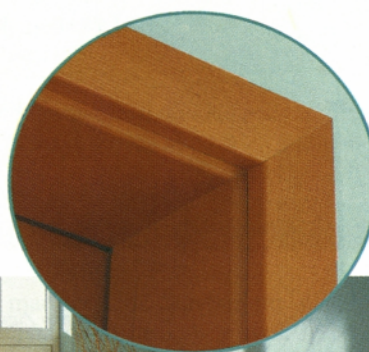
Priznanji pomenita veliko dodatno podporo pri trženju in dvigata ugled podjetju.



**GRADBENI CENTER SLOVENIJE - GCS** je informacijski, svetovalni in izobraževalni center za investitorje, graditelje, uporabnike in upravitelje gradbenih objektov in naprav.

**POSŁANSTVO ZKG** je promovirati prizadevanja za odličnost in dvigniti konkurenčnost proizvodov in storitev slovenskega graditeljstva.

**ZNAK ZKG** je neobvezni certifikacijski znak. Označuje izdelke in storitve s področja graditeljstva v RS, ki izpolnjujejo visoke, strokovno pripravljene in mednarodno primerljive zahteve glede kakovosti, proizvajalec oz. izvajalec pa zahteve glede zagotavljanja kakovosti ter poslovne odličnosti.



## Spremembe pri organizaciji prehrane



Zaradi težke situacije v podjetju in zaradi zaostritve higienskih standardov s 1.1.2003 je treba preiti na drugačen način organizacije družbene prehrane v podjetju. Tako je prišel s strani uprave predlog, da se organizacija prehrane prenese s pogodbo na za to specializirano podjetje. Ob tem so se porajali nekateri pomisleki glede statusa zaposlenih in tudi glede kvalitete hrane ter samih stroškov. Odločili smo se, da nam zainteresir-

ana firma predstavi osnovne podatke in organizacijo poslovanja. Tako smo se predstavniki uprave in delavcev sestali 19.4.2002 s predstavniki SODEXHO na informativni razgovor. Na območju Slovenije delujejo na 140 lokacijah od šol, vrtcev, podjetij, bolnic in na dan pripravijo približno 25.000 obrokov. Pogodba se sklene za dobo 5 let in jih obvezuje, da prevzamejo vso oskrbo in vso organizacijo z morebitnimi investicijami vred.

Predstavnike delavcev je predvsem zanimalo, kaj bo s sedaj zaposlenimi pri pripravi hrane. Obljubljeno je bilo, da firma SODEXHO prevzame vse zaposlene in da se jim vse pravice iz dela nadaljujejo. 25.4.2002 so bile kuharice iz celotnega LIP-a na ogledu v Elanu in Savi v Kranju. Po razgovoru z eno od njih sem prišel do sklepa, da so s ponujenimi pogoji zadovoljne in prav tako, da nimajo velikih pripomb glede same organizacije dela in priprave obrokov ter jedilnikov. Pred sklenitvijo petletne pogodbe bomo imeli 6 mesečno poskusno dobo. Po tem času se bodo VSI ZAPOSLENI Z ANKETO ODLOČILI ali se gre na novo, ali se vrne na star način – sedanji.

Hrana se bo pripravljala na Rečici in v Bohinju ter se vozila tudi drugim zainteresiranim odjemalcem. Vsak dan bo možno izbirati med naslednjimi variantami:

1. topli obrok – osnovni obrok je z mesom
2. varovalni obrok – lahki ali brezmesni
3. hladni obrok – narezki, sendviči, zrezki, solate, sadje

Možen bo nakup sladice, sokov, kave. Malice bodo količinsko primerne slovenskim standardom za srednje težka in težka dela.

Jedilniki so prirejeni krajevnim prehrabnim navadam in tudi raznim skupinam z zdravstvenimi težavami, kot so sladkorni bolniki in podobno.

Z novim načinom bi pričeli 3.6.2002, odločitev pa bo, kot rečeno, v naših rokah.

Branko Zupan

## Ponudba SODEXHA

Podjetje Sodexho bo v podjetju LIP Bled pripravljalo obroke v kuhinjah na Rečici in v Bohinjski Bistrici, medtem ko bo tople obroke za obrat v Mojstrani pripeljal v posebnih kvalitetnih posodah in jih zaposlenim v času malice razdelil. Prevoz hrane bo izvedel strokovno in v skladu z higienskimi in zdravstvenimi predpisi, tako da bo kvaliteta hrane ostala nespremenjena in na ustreznem tehnološkem nivoju.

Zaposlenim v podjetju bomo zagotavljali čim bolj raznovrstne ponudbe jedi in upoštevali regionalne značilnosti, prilagodili svoj delovni čas delovnemu času naročnika in istočasno skrbeli za zadovoljstvo zaposlenih. Prav tako smo pripravljene sode-

lovati z naročnikom pri vseh vprašanih povezanih s prehrano in zagotoviti vedno prijazno in profesionalno postrežbo.

## Dnevna ponudba:

Dnevno bomo gostom ponudili en osnovni topli obrok, varovalni ali brezmesni obrok ter hladni oz sadni krožnik v kolikor bo na strani zaposlenih interes.

Poleg vsakega obroka bomo gostom ponudili tudi napitek (sok ali čaj) in dnevno sveže pripravljene solate.

Prav tako smo pripravljene v dogovoru z naročnikom na delilni liniji ponuditi tudi dodatno ponudbo kot so razne pijače, sendviče, sladice in sadje.

## NAŠ POČITNIŠKI DOM

Listam po zgodovini našega doma na Seči pri Portorožu. V glasilu delovnega kolektiva LIP Bled Triglavski les iz leta 1961 je zapisan začetni datum – 1.6.1958. Pobudniki za izgradnjo so bili bohinjski delavci. V naslednjem letu je v domu letovalo že 337 delavcev.

## RAZPORED za leto 2002

ATOMSKE TOPLICE in koč v VRATIH

I. HIŠICA		II. HIŠICA	
27.04. - 03.05.	Debelak Primož	Debelak Peter Eržen Helena	27.04. - 03.05.
03.05. - 10.05.			03.05. - 10.05.
10.05. - 17.05.			10.05. - 17.05.
17.05. - 24.05.			17.05. - 24.05.
24.05. - 31.05.			24.05. - 31.05.
31.05. - 07.06.			31.05. - 07.06. Omejc Boštjan
07.06. - 14.06.	Rutar Albin		07.06. - 14.06.
14.06. - 21.06.		Reš Mateja	14.06. - 21.06.
21.06. - 28.06.	Gričar Irena	Teraž Ivanka	21.06. - 28.06. Debelak Primož
28.06. - 05.07.		Zupan Brigita	28.06. - 05.07.
05.07. - 12.07.		Debelak Ivanka	05.07. - 12.07.
12.07. - 19.07.	Legat Vanja	Petermel Klemen	12.07. - 19.07. Debelak Primož
19.07. - 26.07.	Piber Andreja		19.07. - 26.07.
26.07. - 02.08.	Trojcar Srečko		26.07. - 02.08. Cupar Mojca
02.08. - 09.08.	Trojcar Srečko		02.08. - 09.08. Svetina Mitja
09.08. - 16.08.	Zupanc Ivanka	Jan Suzana	09.08. - 16.08. Gajzar Jožica
16.08. - 23.08.		Grm Andrej	16.08. - 23.08.
23.08. - 30.08.		Urš Andrej	23.08. - 30.08.
30.08. - 06.09.			30.08. - 06.09.
06.09. - 13.09.		Rutar Antonija	06.09. - 13.09.
13.09. - 20.09.	Kastelic Jože		13.09. - 20.09.
20.09. - 27.09.		Stare Karmen	20.09. - 27.09.
27.09. - 04.10.			27.09. - 04.10.

# PODČETRTEK - 2002

Razpisujemo proste počitniške kapacitete v garsonjeri  
v Podčetrtku za drugo polovico leta 2002

Razpisni roki so naslednji:

	sob.	sob.	sob.	sob.	sob.
julij	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	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	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	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	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	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				
januar 2003	1, 2, 3, 4				

**PRIJAVE** pošljite čimprej na naslov splošnega sektorja direktorije LIP Bled. V primeru, da kapacitete ne bodo v celoti zasedene, bomo poskušali prijave strniti v celoto, preostale proste kapacitete pa ponuditi zdravilišču Atomske toplice za njihovo uporabo.

**PRIJAVNICE** lahko dobite v oddelkih za splošne zadeve tovarn oz. direktorije.

Razpored koriščenja kapacitet bo objavljen na posameznih oglasnih deskah najkasneje do 1. junija 2002.

LIP Bled, d.d.  
Odbor za družbeni standard

## Cene letovanja za leto 2002

GARSONJERE :	sezona od 1.7. do 31.8.		pred sezona / pred 1.7. po 1.9.	
	zaposleni LIP	zunanj. g.	zaposleni LIP	zunanj. g.
Stinica	4.000 SIT	5.000	3.200	4.000
Cres - Zaglav	4.200 SIT	5.500	3.400	4.400
Lošinj - Lopari	5.100 SIT	6.500	4.100	5.200
Barbariga	5.600 SIT	7.000	4.500	5.600
Pag - Novallija	6.000 SIT	7.300	4.800	5.800

### POČITNIŠKA HIŠICA V PODČETRTKU:

Zaposleni LIP / 6.000 SIT      Zunanji gostje / 7.000 SIT

V ceno je vključeno:

- bivanje v kampu v času od 27. aprila do 30. septembra vendar za največ pet oseb na poč. enoto;
- brezplačno kopanje v hotelskem bazenu BREZA\*\*\*\* v času bivanja, vendar največ pet oseb na dan;
- brezplačno kopanje v Termalnem parku Aqualuna z možnostjo dvakratdnevnega vstopa za dogovorjeno število oseb (tri odrasle) v času od 27. aprila do 30. septembra;
- brezplačno kopanje v bazenih Termalija v času od 1. maja do 30. junija in od 1. do 30. septembra, vendar je skupno število vstopov v bazen (Aqualuna in Termalija) omejeno na dva vstopa.

### KOČA V VRATIH:

Zaposleni LIP / 4.000 SIT      Zunanji gostje / 5.500 SIT

Cene so okvirne in se bodo v primeru večjih sprememb spremenile!

Leta 1984 smo popolnoma prenovili dom, pridobili moderno jedilnico, novo kuhinjo in nekaj pravcati komfortnih garsonjer v domu. Pred nekaj leti pa smo zgradili še centralno ogrevanje. Snobi so rekli : le še morski bazen manjka, pa bi bil kot hotel s čudovitim razgledom na Portorož tja do hrvaške obale.

Spomin mi seže v leto 1980. Tedaj je bil upravnik v domu Lovro Žemva iz Gorij in je kuhala Metka iz Bohinja. Oba sta že pokojna. Kakšen raj je bil tod za otroke ! Čez dan smo se pri Ribiču kopali, zvečer pa zapeli pred domom in tudi zaplesali.

Letos v aprilu smo dom prodali. Nekateri pojasnjujejo, da ni rentabilen in da je bila z njim sama izguba. Delavci z večjo plačo gredo v tujino ali v Dalmacijo. Delavci, ki imajo majhne prihodke, pa še za Sečo nimajo. Ne študentje in ne tuji gostje ne morejo Seče rešiti. Karkoli že je, žalostno je, da se naše nepremičnine odprodajajo. Sicer pa, vodilni že vedo, kaj delajo ? Denar bo potrošen za pomembne investicije. Nam, ki smo dol hodili čistit prostore in letovali po ugodnih sindikalnih cenah, pa bodo ostali prijetni spomini.

Letos sem konec aprila za nekaj dni letovala v domu. Zaplesali smo poslednji tango na nekdanji LIP – ovi kraški zemljici.

Januša Dežman

## ODBOJKARSKI KLUB MERKUR LIP BLED

Pred pričetkom letošnje sezone so si v taboru Blejcev za moško člansko ekipo MERKUR LIP BLED zadali cilj uvrstitev med štiri najboljše ekipe v državnem prvenstvu.

Začetek ni bil najbolj obetajoč. Spremembe na igralskih pozicijah in pomladitev ekipe so pustile posledice. Po začetni zmagi



z mariborskim Stavbarjem nadaljevanje ni bilo najboljše. Blejski odbojkarji so v svoji igri vse preveč nihali, posledica tega pa so bili nekateri nepredvideni spodrsjlaji. Na srečo so se še pravi čas prebudili. Končnico so odigrali dobro in si predvsem z zmagami s Salonitom in Fužinarjem kolikor toliko popravili izhodiščni položaj pred drugim delom. Prvi del so Blejci končali na četrtem do petem mestu s 14 točkami, katerega so skupaj delili z ekipo Stavbar Maribor. Ekipa Kamnika, prvo uvrščeno moštvo po prvem delu je že preveč pobegnila, saj so Blejci zaostajali za njimi že debelih deset točk. Nekaj manjši je bil zaostanek za Salonitom (osem točk) in Fužinarjem (pet točk). Cilj, ki so si ga začrtali za prvi del, uvrstitev ob koncu med prve štiri moštva, je bil še vedno povsem realen. Blejci so se po dveh zmagah proti ekipi Stavbar Maribor uvrstili na zaključni turnir za slovenski pokal. Turnir, ki je



potekal v Novi Gorici, je bil izjemno izenačen, saj so se prav vse tekme končale z rezultatom 3:2. Blejcem je bil za nasprotnika v polfinalu namenjen ravenški Fužinar. V izenačeni tekmi so bili uspešnejši oziroma srečnejši Korošci in se z minimalno zmago uvrstili v finale, kjer so morali priznati premoč pred ekipo Salonita. V drugem, spomladanskem delu, smo videli povsem drugačno sliko. Blejski odbojkarji so imeli zopet prepoznavno igro z vse manj nihanji. V trenutkih, ko se je rezultat lomil, so znali obdržati mirno glavo in rezultat preobrniti ali obdržati v svojo korist. Za razliko od prvega dela, ko na gostovanju niso dosegli niti točke, so bili v drugem delu od petih srečanj uspešni kar štirikrat (zmaga v Mariboru 3:0, v Ljubljani 3:0, v Kanalu 3:1 in Ravnah 3:1). Edini poraz so doživeli v Slovenski Bistrici in doma s Kamnikom. Po pomladanskem



delu so Blejci pristali na tretjem mestu, le dve točki za drugouvrščenim Salonitom. Cilj, uvrstitev med prve štiri, je bil tako dosežen.

Za nasprotnika v četrtfinalu so tako dobili šesto uvrščeno ekipo Granita. Blejci so jim dodobra vrnili za prvi del in četrtfinale zaključili v dveh tekmah, obakrat z maksimalnim rezultatom 3:0. V polfinalu pa je bil njihov nasprotnik Pomurje Galex iz Murske Sobotice. Potrebno je bilo odigrati pet tekem. Blejci so zadnjo, odločilno igrali pred polno dvorano v Murski Soboti, kjer so po eni najboljših predstav letos Pomurce premagali kar s 3:0. To je pomenilo za ekipo MERKUR LIP BLEED že tretjo zaporedno uvrstitev v finale državnega prvenstva. V finalu na tri zmage, so se tako kot lansko leto pomerili z ekipo Kamnika. Blejci so prikazali dobro igro ter dokazali, da so zasluženo v finalu, vendar so se na koncu po treh odigranih tekmah naslova veselili Kamničani.

Za uspeh članske ekipe so zaslužni tudi mladi igralci Bleda, ki

so vso sezono trenirali (nekateri tudi igrali) s prvo ekipo. Rezultat dobrega dela pa je osvojitve naslova državnega prvaka mladinske moške ekipe za letošnjo sezono. Mladinci so v finalni ligi četverice tesno izgubili le srečanje v domači dvorani s kasneje drugouvrščenim Salonitom, premagali pa doma in v gosteh Fužinar ter Maribor in Salonit v Kanalu ter tako osvojili zeleni naslov.

V naslednji sezoni se bo članski ekipi priključilo še več mladih perspektivnih igralcev, treningi so se praktično že pričeli, prvi preizkus pa čaka mlado ekipo preko prvomajskih praznikov, ko se bodo udeležili mednarodnega turnirja v Luksemburgu. Tam bodo zastopali Slovenijo, na turnirju pa bodo sodelovale še reprezentance Škotske, Irse in domačini iz Luksemburga.

Klub je od leta 1994 po prihodu Aleša Jerale na mesto predsednika zabeležil že pet nastopov v finalih DP tako v moški kot ženski konkurenci, in ker gre za nizkoprorračunski klub, so uspehi posledica predvsem dobrega dela in pravilne izbire igralcev in trenerjev, od katerih je poseben pečat zapustil Stane Ferjan, ki se ponaša z naslovom državnega prvaka tako z moško kot žensko ekipo. Z nastopi v državni reprezentanci se iz blejskega kluba od takrat lahko pohvalijo: Nada Domitrovič, Špela Petrač, Petra Kraigher, Aleš Jerala, Rasto Oderlap, Matjaž Šiftar, Jure Lakota, Rok Satler, Dragan Pezelj ter v letošnji sezoni mladi Rok Dolenc.

V klubu si prizadevajo v svoje vrste vključiti čim več mladih in to jim zelo dobro uspeva, saj je odbojka v regiji najbolj množičen šport. Trenutno je vključenih v delo preko 170 igralcev in igralok, ki trenirajo pod strokovnim vodstvom desetih trenerjev in sicer v Radovljici in na Bledu.

Veseli smo, da je sodelovanje s klubi iz regije (OK Jesenice, Žirovnica, Bohinj, Kropa, Gorje) že steklo. Poleg sodelovanja na strokovnem področju bo prva skupna akcija organizacija že tradicionalne poletne odbojarske šole, ki bo potekala v poletnih mesecih predvidoma v Pineti.

Klub je že vrsto let poznan tudi kot uspešen organizator odmevnih prireditev (reprezentančne tekme, Spring cup, beach volley turnirji, koncerti), s katerimi tudi na tak način skrbi za promocijo odbojke, sponzorjev, Bleda in Gorenjske in hkrati prispeva h klubskemu proračunu. Eden od ciljev sodelovanja z regijskimi klubi je tudi skupna organizacija podobnih prireditev.

Direktor OK Bled  
Gregor Humerca



**ŽALOSTNO – toda resnično !**

Stavim, da preprostim in poštenim delavcem,  
pa tudi LIP – ovim upokoјencem –  
nekako v glavo ne gre –  
to, kar en lep čas sliši se že.

Dolga leta žaga v ponos nam je bila,  
tod okoliškim ljudem – vsakdanjega kruha je dajala –  
pa na zaslužen oddih – na morje jih pošiljala.

Vsa leta dosti rentabilna je bila –  
nikoli ni v minusu pristala.  
Pa tudi iz gozdov pokljuških in drugih » les » le  
sem gravitira.

Da žaga se ukinja, tako se mi zdi –  
najbolj pošteno pač ni – srce nam naše tako govori.


Vsaj upam – vse skup malo vsaj se rima –  
zraven še res je in tudi štima !

TOGO

**KADROVSKE SPREMEMBE V APRILU**

	STANJE	PRIŠLI	ODŠLI	UPOKOJILI SO SE	UMRLI	RODILI SO SE
<b>BOHINJ</b>	363	Odar Boštjan	Zalokar Zdravko		Hodak Zofija	Rutar Kvirinu -sin
		Černi Robert	Cerkovnik Jože		Cesar Marica	
		Frjan Martin	Pintar Miroslav			
		Zupančič Marko	Cesar Branko			
		Korošec Emil	Cvetek Anton			
			Sodja Boštjan			
			Sodja Andrej			
			Žvan Jure			
<b>REČICA</b>	316	Šimnic Alojz	Antunovič Uroš			
			Golob Niko			
			Zupan Janez			
			Kemperle Irena			
			Gabršček Branka			
			Bajec Bogomir			
			Jakopič Jernej			
			Frjan Martin			
			Černi Robert			
			Zupančič Marko			
			Urh Branko			
			Korošec Emil			
			Šimnic Alojz			
<b>MOJSTRANA</b>	70			Močnik Milka		
<b>TRGOVINA</b>	71	Svoljšak Primož	Magister Srečko			
		Cesar Branko	Slivnik Katarina			
		Pintar Miroslav				
		Bajec Bogomir				
		Gabršček Branka				
		Jakopič Jernej				
		Urh Branko				
<b>DIREKCIJA</b>	47	Zalokar Zdravko				
		Kemperle Irena				
		Cerkovnik Jože				
		Zupan Janez				
		Magister Srečko				

# NAGRADNA KRIŽANKA

AVTOR KRIŽANKE: ACI PETERNEL	MNOŽIČNI PRODOR, VPAD	FINSKI ARHITEKT SAARINEN	SLABOTNOST	SLOVENSKI PESNIK IN PUBLICIST VIDMAR	GESLO		UMA THURMAN	MAJHNO MESTO	ENOTA ZA OBCUTLJIVOST FOTO- GRAFSKEGA MATERIALA	POSNEMALNI NOŽ ZA BARVO PRI BAKROTISKU					
NOVICA, KRATKO SPOROČILO					DELAVEC V TOVARNI GUM										
DELIKA- TESNA TRGOVINA															
ORAC, KMET							RIBIŠKA MREŽA								
STIK DVEH PLOSKEV GEOMETU- SKEGA TELESA				NASTAVA					EVGEN BERGANT						
lip bled	ZAJEDAVSKE ŽUŽELKE NA RASTLINAH	GESLO SR. VEŠKA ZEMLJIŠKA KNJIGA		GOSPO- DARSKA DEJAVNOST					ANGLEŠKI IGRALEC (HAROLD)				PRIPADNIK SONOV	PLEME SEVERNO- AMERIŠKIH INDJANCEV	STOPNJA PRIDEVNIKA ALI PRISLOVA
KULTURNA RASTLINA IN NJEN DEBELI SAD					NACIONAL- SOCIALIST					NORVEŠKI PISATELJ (SIGURD)					
DRUGO NAJVEČJE ALŽIRSKO MESTO					AGENTKA					SODARSKO ORODJE					
LJERKA BIZILJ			VELIKA DRVA RACA					RASTLINSKA BODICA					ERIK TUL		
			NINO ROBIČ					CLINT EASTWOOD					PRVA ČRKA IN DRUGI ŠUMNIK		
GARAŽA ZA LETALA							PREBIVALCI CELJA								
SPISEK NAPAK NA KONCU KNJIGE							HERCE- GOVEC					MESTO SEŠITJA			

SLOVARČEK: EERO - finski arhitekt, RAKEL - posnemalni nož, PINTER - angleški igralec, ORAN - mesto v Alžiriji, HOEL - norveški pisatelj

Rešitve nagradne križanke pošljite na naslov : LIP Bled, Ljubljanska 32, Bled (za Novo Glasilo )  
do petka, 31. maja 2002.

Nagrade so :

1. vikend v koči v Vratih
2. majica
3. dežnik



*Pesem gozda v vašem domu!*

Pravilna rešitev gesel iz 1. številke Novega Glasila :  
PESEM GOZDA V VAŠEM DOMU, ISO, LIP BLED, OSVAJA SVET, VRATA, DIREKTOR  
ALOJZ BURJA, MASIVNO POHIŠTVO, OPAŽNE PLOŠČE.

- Izžrebani so bili :
1. nagrada – LEGAT Vanja iz Lesc
  2. nagrada – GODEC Ivica iz Boh. Bistrice
  3. nagrada- KOROŠEC Boštjan iz Boh. Bistrice

Čestitamo !