

**lipbled.**

# Novo Glasilo

DELNIŠKE DRUŽBE LIP BLEĐ

LETO 2

SREDA, 15. 10. 2003

ŠT. 10



## SREČANJE UPOKOJENCEV 2003

Seča, 8. in 9. 2003

*Pesem gozda v vašem domu!*





### Dragi bralci,

Prenova podjetja, ki jo je novo vodstvo Lipbled v upravi in v proizvodnih programih začelo izvajati ob nastopu svoje funkcije, intenzivno teče dalje in bo enega svojih vrhuncev doživela s 1. 1. 2004. Nadzorni svet družbe je namreč na svoji zadnji seji podprl prizadevanja uprave, da nadaljuje z ukrepi, ki bodo privedli do organiziranja podjetja po profitnih centrih. Z letom

2004 bodo tako v okviru Lipbled predvidoma štirje profitni centri (PC) in sicer PC notranja vrata, PC masivno pohištvo, PC opazne plošče in PC maloprodaja. Nanje bo prenesena večina poslovnih funkcij, ki jih ima na voljo samostojna pravna oseba (vključno z razvojem, prodajo in nabavo), marketing, finančne storitve in storitve splošnega sektorja pa bodo ostale skupne v okviru splošnega in finančnega sektorja na Direkciji. Lipbled bo tako ostal enotna gospodarska družba, podjetje pa bo vodeno decentralizirano.

V sklop prenove in oblikovanja PC sodi tudi sklenitev novih splošnih aktov in kolektivnih pogodb, o katerih se v tem trenutku intenzivno dogovarjata vodstvo in predstavniki sindikata ter sveta delavcev. Notranjo ureditev podjetja, pravice in obveznosti delavcev in delodajalca, je potrebno prilagoditi novi organizacijski shemi in spremenjeni državni zakonodaji.

Tradicija delavskega soupravljanja je v Lipbled še vedno močno živa, delavci in njihovi predstavniki se pomembno in konstruktivno vključujejo v soupravljanje podjetja. V začetku meseca oktobra je bil za člana uprave ponovno imenovan Branko Pretnar, ki mu na tem mestu čestitam za ponovno izvolitev za delavskega direktorja in mu želim uspešno opravljanje odgovorne funkcije.

V naslednjih tednih nas v okviru prenove in procesa prilaganja trgu čaka izvedba še enega pomembnega ukrepa za izboljšanje poslovanja in ohranitev delovnih mest. Uprava je odločila, da na Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve vložimo vlogo za ustanovitev hčerinskega invalidskega podjetja, v okviru katerega bo mogoče s finančno pomočjo države in številnimi olajšavami, poskrbeti za boljše delovne pogoje delavcev in izvajanje programov dokvalifikacije, prekvalifikacije in drugih izobraževanj. Lahko rečemo, da se bo Lipbled reševanja delovnih mest invalidov in težje zaposljivih oseb lotil na sistematičen in kar najbolj sodoben in human način, ki ga omogoča naša zakonodaja.

Andrej Naglič,  
Glavni urednik



## DEVETMESEČNA PROIZVODNJA IN PRODAJA

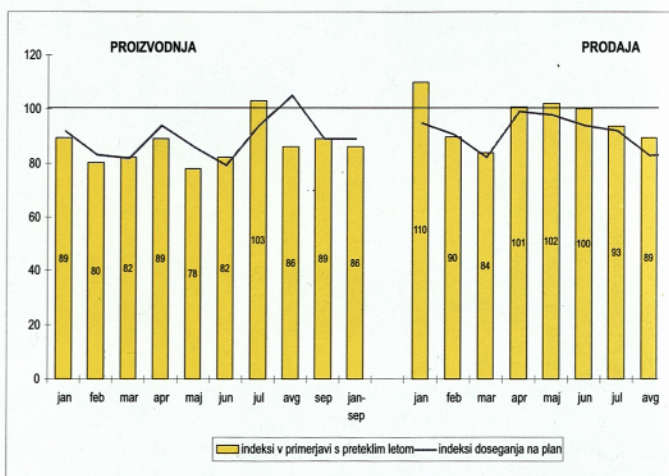
Letošnja proizvodnja opaznih plošč kar za 7% presega načrtovano in doseženo v lanskem enakem obdobju, medtem ko proizvodnja masivnega pohištva še nekoliko zaostaja. Kljub temu pa skupna proizvodnja obeh programov dosega načrtovano,

lanskoletno pa za 5% presega. Pri proizvodnji notranjih vrat in podbojev pa so zaostanki večji, kar je posledica pomanjkanja naročil, predvsem na nemškem trgu, ter velike razdrobljenosti naročil.

Kot najuspešnejši prodajni program letos je še vedno program opaznih plošč z več kot 10% preseganjem načrtovane in tudi lanskoletne prodaje. Pozitivni premiki glede na predhodno leto so tudi pri prodaji masivnega pohištva, pri prodaji notranjih vrat in podbojev pa še zaostajamo tako za načrtovanimi cilji kot lanskoletnimi prodajnimi rezultati.

Nedoseženi programski cilji poslabšujejo rezultat na nivoju Lipbled, tako da pri proizvodnji in prodaji še ne dosegamo načrta in doseženega v enakem lanskem obdobju.

Irena Cepič



## KAZALO:

|   |          |   |           |
|---|----------|---|-----------|
| <b>Uvodnik</b>                              | <b>2</b> | <b>Delavski direktor</b>                                    | <b>9</b>  |
| <b>Devetmesečna proizvodnja in prodaja</b>  | <b>2</b> | <b>Okoljski kotiček</b>                                     | <b>9</b>  |
| <b>Prenova podjetja</b>                     | <b>3</b> | <b>Društvo upokojencev Bled goji druženje svojih članov</b> | <b>11</b> |
| <b>Predstavljamo sodelavce</b>              | <b>4</b> | <b>Odbojgarski turnir Lipbled</b>                           | <b>11</b> |
| <b>Invalidsko podjetje v okviru Lipbled</b> | <b>6</b> | <b>Fotoreportaža iz Seče</b>                                | <b>13</b> |
| <b>Srečanje s poslovnimi partnerji</b>      | <b>7</b> | <b>Kadrovske spremembe</b>                                  | <b>14</b> |
| <b>Jesenski hišni sejem</b>                 | <b>7</b> | <b>Nagradna križanka</b>                                    | <b>16</b> |
| <b>Pohištenveni sejem MOW</b>               | <b>8</b> |   |           |



## PRENOVA PODJETJA

Ko so mi iz uredniškega odbora namignili, da bi bilo dobro, če napišem prispevek v Novo Glasilo, sem najprej pomislil, ali me bralci že niste siti, ker vedno govorim o negativnih rezultatih poslovanja, o težki situaciji na trgu in potrebnih ukrepih, ki nas čakajo, da postanemo zopet uspešni. Veliko raje bi prikazal stanje, v katerem se nahaja Lipbleed, optimistično. Pa žal ne morem, ker temu ni tako. Že na začetku moram poudariti, da nas čaka veliko trdega dela, da bi postali to, kar želimo biti: *uspešno podjetje, ki posluje z dobičkom, lastniki redno dobivajo dividende, zaposleni pa prejemajo plače, ki se lahko primerjajo z uspešnimi podjetji v gospodarstvu.* Pot do uresničitve tega cilja pa bo daljša in bolj strma, kot sem si kdajkoli zamišljal. Ne želim tarnati nad katastrofalnimi razmerami na tržišču, kamor največ prodamo. S podobno tržno situacijo se srečujejo tudi ostala slovenska podjetja. Morda je v tem času veliko težje lesarjem, kar se kaže tudi v slabih rezultatih poslovanja celotne slovenske branže, še posebej podjetij, s katerimi spadamo v stavbno pohoštvo. Trdim, da je ključ do rešitve problemov v nas samih.

Poslovanje v preteklih osmih mesecih je bilo negativno, čeprav je izguba manjša, kot je bila lani v enakem obdobju. So pa rezultati daleč od načrtovanih. Postavlja se vprašanje zakaj? Kje so naše notranje slabosti?

Vsako podjetje je zgrajeno na treh glavnih temeljih: kupcih, produktu, ki ga proizvaja in zaposlenih v podjetju.

### KUPCI

Prodajna politika v preteklosti ni bila pravilna. Na zahodu smo preveč stavili na enega kupca v Nemčiji, na južnih trgih bivše Jugoslavije smo naše izdelke prodajali kupcem, ki niso redno pokrivali svojih obveznosti, domačega kupca pa smo večkrat zapostavljali. Prodajna politika opažnih plošč je svetla izjema, kar dokazujejo tudi doseženi letošnji rezultati. Zato smo na zahodnih tržiščih pristopili k intenzivnemu pridobivanju novih kupcev. Prvi rezultati so že tu. Imamo nove kupce v Nemčiji, Avstriji, Švici, na Poljskem in na Češkem. Na ex-YU trgu vodimo drugačno politiko. Tam vršimo selekcijo kupcev. Želimo sodelovati samo z dobrimi podjetji, ki so redni plačniki. Ob tem vršimo intenzivno izterjavo starih dolgov, ki se večkrat konča preko sodišča. Tudi tu se kažejo prvi pozitivni dosežki. Prodaja na jugu se povečuje, terjatve pa se zmanjšujejo. Prodajo na domačem trgu smo tudi povečali.

### PRODUKT

To je v tem trenutku najmočnejši temelj, na katerem sloni Lipbleed. Naših izdelkov se nam ni treba sramovati. Celó več. Prepričan sem, da so najboljši na slovenskem in ex-YU trgu in

da so konkurenčni na evropskem trgu, če primerjamo odnos cena in kvaliteta. Namreč marsikateri zahodno - evropski izdelek je bolj kvaliteten kot naš, vendar je cena nesorazmerno višja. Toda, če analiziramo področje produkta globlje, ugotovimo, da smo zaostali na razvoju novih izdelkov. Konkurenčni smo v proizvodnji masovnih izdelkov, ne pa posebnih izvedb. Tudi oprema ustreza bolj serijski kot posamični proizvodnji, zaradi česar smo v proizvodnji premalo fleksibilni. Trg pa vedno bolj povprašuje po posebnih izvedbah. Zanimiv je podatek, da nemški proizvajalec notranjih vrat Wirus več kot 60% proizvodnje proda objektnim kupcem, naš skoraj izključni kupec pa je trgovina, kjer je cena nižja.

### ZAPOSLENI

Področje kadrov ne pojmem samo kot zaposlene, njihovo znanje in prizadevnost pri delu. Tu gre za organizacijo dela, delovne postopke, informacijsko podporo, produktivnost, delež izmeta, dobavni rok ... Če trdim, da je ta temelj šibek, ne želim omalovaževati pripravljenosti večine zaposlenih za dobro delo in pripadnost podjetju. Toda, če realno pogledamo, smo premalo učinkoviti. Rezerv je veliko, največ pa v organizaciji dela. Za spremenjen način dela pa je potrebna pripravljenost zaposlenih. Še vedno delamo premalo timsko. Ključ uspeha je v zaposlenih. Tudi na tem področju je bilo storjenega marsikaj. Ne samo s



tem, da se je število zaposlenih močno skrčilo in je dodana vrednost na zaposlenega zato več kot 10% višja kot lani. Ocenjujem, da je z izvršeno selekcijo kadrovska zasedba boljša kot je bila prej. Še posebej to velja za prodajo, od katere bo vsaj v prvi fazi največ odvisno. Namreč enostavna formula za uspeh je: *doseči zasedenost vseh proizvodnih kapacitet z naročili vsaj za dve polni izmeni.* Ko bomo to dosegli, bomo poslovali normalno. Zaenkrat naročil še nimamo dovolj.

Resnica je, da smo vstopili v današnje in prihodnje še bolj zaostrene razmere na trgu nepripravljeni. To, kar ni bilo storjeno v preteklosti, se kaže tudi v današnjih rezultatih. Zato moramo temeljito prenoviti podjetje. Potrebno pa je poudariti, da pa je bilo v preteklem letu in pol vpeljanih več uspešnih sprememb, brez katerih si danes ne upamo zamišljati, kakšni bi bili poslovni rezultati. Zavedam se, da gredo ukrepi v veliki meri čez pleča zaposlenih tako v proizvodnji kot pisarnah. Obžalujem to, vendar drugega načina ne vidim, če želimo ohraniti naša delovna mesta. Ne gre se več samo za posameznika, ampak za preživetje podjetja kot celote. Verjamem, da je cilj, ponovno postati dobičkonosno podjetje, uresničljiv. Prepričan sem, da smo na pravi poti. Žal pa ne morem obljubiti drugega kot nenehno spreminjanje podjetja in prilagajanja razmeram na trgu in širše v družbi. Zato bo delo vseh nas zaposlenih zahtevno in trdo. Verjetno še težje kot v drugih panogah.

Alojz Burja  
Predsednik uprave



## PREDSTAVLJAMO SODELAVCE

**IGOR KOCJANČIČ, vodja proizvodnje v Programu notranjih vrat Rečica**

*Zdravo, Igor. Moj prvi spomin nate sega v čase srečanj štipendistov Lipbled, ko si tovarno Rečica poznal že skoraj tako dobro kot mi ostali domači vrt. Rekla bi, da si »rojen Lipovec«. Pa nam povej kaj več o svoji mladosti in svojih prvih srečanjih s podjetjem.*

Rodil sem se pred dobrimi 37 - imi leti staršema, ki sta oba službovala v takratnem obratu na Gorjani in kasneje v tovarni Rečica. Starejši delavci se še dobro spominjajo mame Ivanke, ki je nazadnje delala v furnirnici in se je upokojila leta 1986, ter očeta Cirila, nazadnje zaposlenega kot obratovodja vrat, ki je upokojen od konca leta 1990. Tako sem bil že v mladosti povezan z izdelovanjem stavbnega pohištva in tudi z mizarstvom, ki je bil (in je še vedno) očetov hobi. Spominjam se, da sem se že kot majhen pobič in tudi kasneje v nižjih razredih osnovne šole rad pridružil očetu v popoldanskem dežurstvu. Tako sem si lahko ogledal takrat za mene »gromozanske« naprave, pri katerih so delavci vedno hiteli in iz njih dobivali različno obdelane elemente. Seveda sem poleg tega lahko še pozdravil mamo in mimogrede pogledal, kaj dela ona. V osnovni šoli, ki mi ni delala večjih problemov, sem se zanimal za tehniko, sodeloval pri modelarstvu, popoldne pa po potrebi pomagal očetu pri mizarških delih. In kar nekako jasno mi je bilo, da je edina pot nadaljevanje šolanja na lesni tehnični šoli v Škofji Loki in kasneje na fakulteti v Ljubljani. Seveda sem že takoj po zaključeni osnovni šoli vsako leto med počitnicami pridno en mesec delal v tovarni in si tako prislužil nekaj žepnine. Šolanje sem v roku zaključil in se septembru 1989 zaposlil v Lipbled.

*Kako je potekala tvoja delovna in strokovna pot v podjetju?*

Najprej sem bil seveda pripravnik in sem opravljal različna dela. Takratni kadrovnik Jordan Blažević me je praktično vodil skozi vse obrate in oddelke po tovarnah in upravi podjetja, kar se mi še danes zdi nadvse koristno. Poleg njega je mentor pripravništva Srečko Magister poskrbel, da sem v tej učni dobi praktično spoznal vsa dela v okviru takratne proizvodnje na Rečici. Nadaljeval sem seveda kot tehnolog. Najprej za primarno obdelavo lesa, nato pa sem kar



nekaj časa pokrival področje sušenja lesa in obdelave masivnega lesa. V tem času sem bil praktično tehnolog za izdelavo vratnih kril do faze lakiranja, skrbel sem za izdelavo letvic in polnil, nazadnje pa sem pokrival tudi dolžinsko spajanje žaganega lesa in izdelavo takratnih masivnih B podbojev in slepih podbojev. Svojo poklicno pot tehnologa sem zaključil kot tehnolog suhomontažnih podbojev. Nato sem od februarja 1997 do junija 2002 vodil tehnološko pripravo dela, sedaj pa sem na mestu obratovodje oziroma, ker imamo na Rečici samo še en obrat, vodje proizvodnje. Tako v bistvu nadaljujem delo, ki ga je vrsto let opravljal moj oče. In še eno delo imam že vrsto let. Praktično od leta 1993 skrbim za dogovore, konstrukcijo izdelave in naročanje rezilnega orodja za celotno tovarno. In tudi to je včasih delal moj oče. Lahko bi rekel (če ne bi bilo vmes nekaj let), da sem skoraj podedoval njegovo področje.

*Kaj ti je pri tvojem delu najljubše in najzanimivejše?*

Težko mi je odgovoriti, kaj mi je bilo do sedaj najljubše. Vsako delo je po svoje zanimivo in menjava področja je vsekakor koristna. S tem človeku kot osebnosti in kot delavcu v podjetju



Ogledali so si Hrastovlje.

raste obseg znanj, porajajo se nove ideje, lahko bi rekel, da »se širijo obzorja«. V moji dosedANJI poklicni karieri sem praktično spoznal vse faze obdelav v proizvodnji. Veliko sem se naučil iz področja konstruiranja vrat in postavljanja tehnologij, investicij, obvladovanja proizvodnje in izdelave dokumentacije. Tudi sodelovanja s prodajo in kupci ter z nabavo in dobavitelji. In sedaj se (lahko bi rekel še vedno) učim vodenja proizvodnje. Človek se vedno uči

in to je pravzaprav tisto, kar ga dela koristnega. In naprednega! In zato potrebuje soljudi in sodelavce. Od njih se lahko veliko nauči. Pa naj bodo to starejši, izkušeni ljudje ali generacija z različnimi gledanji ali mlajši z novimi idejami. Ja, lepo mi je bilo v tehnološki pripravi, fino smo se ujeli s sodelavci, se včasih ob delu tudi pozabavali, tudi popoldne »kam skočili«. Danes imam pač drug krog sodelavcev, precej večji, širše področje delovanja in s tem tudi večjo odgovornost. In tudi to mi je ljubo.

*In od kdaj točno si na sedanjem delovnem mestu?*

Na mestu vodje proizvodnje sem od junija 2002, ko sem zamenjal odhajajočega Janeza Marolta. Kar nekaj časa sem

# lipbled®



potreboval, da sem spoznal vse korake v obširnem področju, ki ga je moj predhodnik obvladoval. Pa čeprav je bila njegova dodatna funkcija še vodenje splošnega sektorja in je bila ob njegovem odhodu prenesena na direkcijo podjetja.

*Vodenje proizvodnje, kakršna je rečiška, je zagotovo zelo zahtevna naloga. Kaj je tvoje konkretno delo in kako se razumeš s svojimi sodelavci?*

Moje osnovno delo je organizirati proizvodnjo v programu notranjih vrat Rečica, tako da v čim krajšem času pridemo do kvalitetnega končnega izdelka. Za izvajanje letnega mora biti izpolnjenih vrsta pogojev. Nanje lahko vplivamo sami v proizvodnji ali pa posredno preko drugih služb oziroma partnerjev. Da pa vidimo, kje smo, moramo rezultate svojih dejanj spremljati, nadzorovati in izboljševati, vse v smislu doseganja zastavljenih ciljev. Teh pa ni malo in nekateri so zelo optimistični. Moji sodelavci so praktično vsi zaposleni, ožji krog pa lahko strnemo med mojstre oziroma vodje delovnih skupin in člane v kolegiju tovarne. Z vsemi se dobro ujamemo in delujemo po mojem mnenju kot dober tim, kljub temu da občasno prihaja do nasprotujočih si mnenj ali stanja, »ko se krešejo iskre«. Ampak to vse spada k obvladovanju stanja in ne smemo reči, da je to slabo, saj naj bi v bistvu šlo le za izmenjavo mnenj.

*Kaj je po tvojem mnenju še pomembno za uspešno delo v proizvodnji ter posredno uspešno prodajo izdelka? Kakšno vlogo ima sodelovanje s komercialo in drugimi oddelki?*

Osnovni cilj proizvodnje in tudi poslovanja na splošno je zadovoljiti kupca, ki bo z našimi proizvodi in storitvami popolnoma zadovoljen. To pomeni, da bo za sprejemljivo ceno (ki ni nujno najnižja) in v sprejemljivem roku (ki ne more biti najkrajši) prejel najbolj kakovosten izdelek. Torej postavljam kvaliteto izdelka na prvo mesto. In mislim, da naši proizvodi so kvalitetni. Seveda z rezultati ne smemo biti zadovoljni, ampak moramo vedno težiti k izboljšavam. Tako moramo danes v bistveno težjih pogojih prodaje kot nekoč težiti k izboljšanju storitev, kar pomeni skrajšati dobavne roke, razvijati nove izdelke, iskati nove možnosti in nove kupce, vzporedno pa zagotoviti čim višjo proizvodnjo ob čim nižjih stroških. Dejansko je to v tem trenutku težko, saj je naša proizvodnja ob nekaterih modernih tehnoloških linijah na določenih mestih še vedno zastarela in okorna ter potratna z vidika zasedenosti z ljudmi in časa izdelave. Zato je v zadovoljstvo proizvodnje in prodaje nujno težiti k tipizaciji izdelkov. Sicer smo na tem področju omejeni z različnimi državnimi merskimi standardi, zato pa moramo na

ostalih področjih dati večji poudarek na poenotenju materialov in postopkov. Tu pogrešam več sodelovanja, ne samo s področja prodaje, temveč tudi s področja nabave, eventualnih kooperacij in seveda razvoja ter marketinga, ki sta bila vedno naša šibka točka. Manjka nam podatkov in usmeritev, kje se kot proizvajalec stavbnega pohištva vidimo čez dve, tri, pet, deset let.

*Koliko je po tvojem mnenju za uspešen potek dela pomembno počutje in motivacija delavcev?*

Zavedati se moramo, da so naše največje bogastvo izobraženi in priučeni delavci v proizvodnji.

Vedeti moramo, da vsako delovno mesto nosi svoj delež v celotnem postopku izdelave proizvoda. Nekatera mesta so lažje, druga težje obvladljiva. Še kako se mi zdi pomembna polivalent-

nost, ki pa jo je v današnjem času hitrih sprememb in odzivnosti toliko težje nadgraditi. Vendar bomo s počasnimi koraki v proizvodnji to vsekakor poskušali izvajati. Ob uvajanju delovnih skupin, boljši informiranosti delavcev in občutku delavcev, da vsak po svoje pripomorejo k boljšemu rezultatu poslovanja, menim, da se bo tudi zadovoljstvo delavcev dvignilo. Logično je, da bodo boljši rezultati narekovali tudi višjo stimulacijo ali plačo, ki pa ne bi smela biti edini faktor motivacije zaposlenih.

*Kako vidiš perspektivo svojega delovnega področja?*

Mislim, da smo trenutno v zelo težkem položaju. Medtem ko je proizvodnja SM podbojev prekomerno zasedena, nam v proizvodnji vratnih kril dela primanjkuje. Dodatno imamo določene težave še pri uvajanju planiranja po novem informacijskem sistemu, tako da se v proizvodnji preveč ukvarjamo z reševanjem sproti nastalih situacij. Sem optimist in menim, hkrati pa to pričakujem tudi od ostalih vključenih v procese, da bomo v prihodnje v organizaciji dela delali danes za jutri. Le tako bomo lahko od proizvodnje dobili največje učinke. Mislim, da je to mogoče, sam osebno se trudim v tej smeri in ni mi žal marsikatero popoldanske ure, ki jo naredim za to.

*Seveda nas zanima tudi kaj o tvojem zasebnem življenju. Kako preživljaš prosti čas?*

V zadnjem času je poleg službenih obveznosti ostalo bore malo časa za različne hobije. V domači hiši obnavljam stanovanje v zgornjem nadstropju, zato mi časa še kako primanjkuje. Rad se pozimi odpravim na smučanje, poleti na morje, a priznam, da letos nisem zaplaval ne na morju in ne v jezeru. Sodelavci so se me že naveličali, ko jim že nekaj let govorim, da naslednjič pridem na kolesarski piknik s kolesom. A se nazadnje pripeljem z avtom. Ampak jih potem razveselim z žarom, za katerim rad stojim. Preostanek prostega časa pa kar tako, kakšna knjiga,



časopis, tudi televizija, ob kateri ponavadi zaspim in tudi malo pohajkovanja »po deželi Kranjski in okolici«.

*Katere stvari so ti v življenju in pri delu najpomembnejše?*

Izpostavil bi zadovoljstvo. Ni ga čez občutek, da si nekaj naredil v svojo korist ali v korist drugega. Sam od sebe ti pride nasmeh na obraz, oči ti zažarijo in, ne vem, dobro se počutiš, zadovoljen si. Da pa to lahko storiš, je potrebna še žlica zdravja in včasih še kanček sreče.

*Zaključno besedo si lepo povedal že ti. Želim ti polno skledo zdravja, pa sreče ter zadovoljstva v osebnem in poslovnem življenju. Hvala lepa za zanimiv razgovor.*

Maja Lakota



Tudi zavrteli so se.

## **Invalidsko podjetje v okviru Lipbled**

V sodobnem tržnem gospodarstvu in vse večjih spremembah, ki jih le ta generira, se pojavljajo pereči problemi zaposlovanja invalidov in težje zaposljivih oseb. Spremembe se kažejo predvsem v prestrukturiranju gospodarstva, v tehnološkem razvoju, kjer je manjše povpraševanje po delovni sili z nižjo stopnjo izobrazbe oziroma brez izobrazbe. Sodobna tehnologija sicer povečuje možnosti za delo telesno prizadetih oseb, vendar pa hkrati povečana kompleksnost dela omeji dostop do dela duševno prizadetim osebam. S tehnološkim razvojem se je povečala tudi potreba po vseživljenjskem izobraževanju in nenehnem izpopolnjevanju znanja.

V obstoječem sistemu invalidskega varstva je veliko govora o enakih pravicah za vse ljudi. V praksi oziroma življenju pa temu ni tako. Invalidne in težje zaposljive osebe niso v enakopravnem položaju z neinvalidi, saj imajo glede na njihove specifične potrebe zelo malo ali skoraj nič možnosti za vključitev v njim primerno delo.

S to problematiko se spopadamo tudi v Lipbled. Zahteve trga in proizvodnje so vedno večje, potreba po večji produktivnosti dela in večji izkoriščenosti delovnega časa so dnevno prisotne, skratka od zaposlenih se pričakuje vedno več. To je možno pričakovati predvsem od mlajših ljudi, invalidi in težje zaposljive osebe pa se brez »enakosti orožij« znanjejo v brezkompromisnem konkurenčnem boju z njimi. To stanje bo po 1. 1. 2004 dodatno zaostriła še nova delovno-pravna zakonodaja, ki delovnega mesta invalida ne bo več absolutno varovala in preprečevala odpovedi pogodbe o zaposlitvi iz poslovnega razloga. V zadnjem času je problem ustreznega razporejanja invalidnih in zdravstveno ogroženih oseb postal že tako pereč, da se je uprava odločila, da preuči možnosti in pogoje za ustanovitev invalidskega podjetja v okviru družbe Lipbled.

Invalidsko podjetje v okviru Lipbled bo nastalo v okviru programa notranjih vrat na Rečici in bo organizacijsko in prostorsko skoncentrirano v furnirnici. Sčasoma se bo širilo tudi na delovna mesta po drugih delih proizvodnje in tudi v proizvodna programa v Bohinju. S svojo proizvodnjo bo nastopalo samostojno na trgu, v začetku pa bo v največji meri vezano na Lipbled. Organizirano bo kot samostojna pravna oseba, z vsemi poslovnimi funkcijami. Njeni zaposleni bodo večinoma invalidi in druge težje zaposljive osebe, za katere se bodo v okviru invalidskega podjetja izvajala posebna izobraževanja in usposabljanja, s katerimi se bo konkurenčnost delovne sile povečevala in se bodo varovala njihova delovna mesta.

Delo v invalidskem podjetju bo priložnost za delavce, ki bodo tja napoteni na delo. Delovni pogoji in možnosti za prekvalifikacije in dokvalifikacije bodo ugodnejši, kot bo to veljalo za Lipbled kot matično podjetje. Država namreč izdatno finančno podpira invalidska podjetja in zelo strogo ocenjuje izvajanje njihovih delovnih nalog in namena, opredeljenega v ustanovnem aktu. Z delavci Lipbled, ki ustrezajo kategoriji delavcev, ki jih je mogoče napotiti na delo v invalidsko podjetje, bodo v naslednjih tednih opravljeni informativni razgovori. Na njih bo zunanji strokovni izvajalec poslušal mnenja in predloge delavcev in ocenil, kakšno delovno mesto in pogoje dela v invalidskem podjetju bodo za posameznega delavca najustreznejši.

Andrej Naglič



# SREČANJE S POSLOVNIMI PARTNERJI



Srečanje poslovnih partnerjev.

V četrtek, 18. septembra 2003 smo v Trgovini Lipbled organizirali srečanje s poslovnimi partnerji za prodajo stavbnega pohištva in opažnih plošč na trgu Slovenije in trgih držav bivše



Jugoslavije. Srečanja se je od 19 povabljenih udeležilo 15 podjetij (skupaj 23 oseb), kar je lepo število, saj so gostje prišli iz vseh koncev nekdanje skupne države.

Poslovni partnerji in predstavniki Lipbled smo se zbrali v prodajnem salonu na Bledu. Zbrane je nagovoril predsednik uprave Alojz Burja. Po ogledu salona in novih izdelkov smo se

Poslovni partnerji iz Merkurja.



odpravili na Rečico, kjer sta nas skozi proizvodnjo kril in podbojev vodila Janez Kolenc in Dani Ferčej.

Sledila je vožnja s pletnami na blejski otok, pogostitev na staroslovanski način (šilce žganja, kruh, sol, orehi) in program v otoški cerkvi. Le - tega so izjemno lepo izvedli člani Okteta Lipbled z našim sodelavcem Cirilom Kraigherjem in povezovalc Lojze Ropret, ki je med drugim predstavil legendo o potopljenem zvonu.

Navdušeni smo se vrnili na Mlino, kjer je bilo na vrsti okusno kosilo. Gostom je dobrodošlico z upanjem na dobro poslovno sodelovanje izrekel direktor Trgovine Josip Tartara. Prijetno druženje s pesmijo se je nadaljevalo pozno v večer.

Gostje so prejeli manjša darila in posebne ponudbe za naročila stavbnega pohištva.

Prepričani smo, da bo srečanje vsem ostalo v lepem spominu in pripomoglo k še uspešnejšemu sodelovanju med prisotnimi

poslovnimi partnerji in podjetjem Lipbled.

Dva tedna kasneje, 2. oktobra 2003 smo organizirali še srečanje z ogledom tovarne Rečica, delovnim sestankom in kosilom za predstavnike podjetja Merkur, ki je naš največji veleprodajni kupec opažnih plošč in stavbnega pohištva v Sloveniji.

Maja Lakota

## JESENSKI HIŠNI SEJEM

Jesenski utrip v podjetju in s tem tudi v Maloprodaji je trenutno zelo živahen, saj si jesenski hišni sejem v Lipbled in prihajajoči Ljubljanski pohištveni sejem tesno sledita.



Za nami je torej že tradicionalni jesenski hišni sejem. Za stranke in poslovne partnerje smo ga tokrat organizirali že deveto leto zapored.

Vodilo pri organizaciji hišnih sejmov Lipbled je predvsem poglobljen stik z našimi strankami in poslovnimi partnerji. V tem času smo jim predstavili novosti v našem prodajnem programu, poskusili nadgrajevati njihovo poznavanje našega proizvodnega programa in s tem tudi spodbudili zanimanje in interes za prodajo izdelkov Lipbled.

Prav pospeševanje prodaje pa je glavni namen organizacije hišnih sejmov Lipbled. Z intenziviranjem marketinških aktivnosti poskušamo v naše poslovalnice in v salone naših poslovnih partnerjev privabiti kar največje število strank in jim ob teh obiskih čim bolje predstaviti naš prodajni program.





Jesenski hišni sejem je letos potekal od 15. do 30. septembra. V Maloprodaji smo v tem času našim kupcem nudili 10% sejmski popust za masivno pohištvo, notranja in vhodna vrata. V sodelovanju z našimi dobavitelji pa smo enak, 10% sejmski popust nudili tudi kupcem našega dopolnilnega prodajnega programa. Popusta so bili deležni kupci posteljnih vložkov in ležišč dobavitelja Doma-ko, vzmetnic dobavitelja Dor, izbranih kljuk dobavitelja Norica ter oken dobavitelja K Les.

Za nakupe z gotovino smo našim kupcem nudili še dodatni 5% gotovinski popust. Po končanem uvajanju osebnih transakcijskih računov pa smo ob pomoči finančnega sektorja ponovno uvedli tudi možnost obročnega plačevanja s čeki na štiri obroke.

V organizaciji oddelka za marketing je bila zasnovana in izvedena obširna promocijska akcija, ki je bila sodeč po obisku v naših poslovalnicah kar odmevna. V sklopu te akcije je bila organizirana tudi nagradna igra za vse obiskovalce poslovalnic.

Prve ocene prodajnih rezultatov jesenskega hišnega sejma so zelo spodbudne, saj trenutni rezultat presega prodajne rezultate iz let 2001 in 2002 že za več kot 30 %, končni rezultat pa bo še dosti boljši. Največ povpraševanja in hkrati tudi nakupov je bilo za program notranjih vrat, nekaj manj za masivno pohištvo in za trgovsko blago različnih dobaviteljev.

Vse bralce vljudo vabim k ogledu naših maloprodajnih poslovalnic. Tam si boste lahko ogledali tudi novosti iz našega proizvodno – prodajnega programa in prepričan sem, da boste ob tem našli tudi kakšno pravo rešitev za vaš bivalni prostor.

Hkrati bi želel to priložnost izkoristiti tudi kot vabilo na Ljubljanski pohištveni sejem, ki ga bo Lipbled izkoristil za promocijo svojega prodajnega programa in blagovne znamke kot že toliko let poprej. Sejem bo potekal od 4. do 9. novembra na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani, Lipbled pa bo razstavljal v hali A.

Torej – na svidenje na enem od naših predstavitev prostorov!

*Primož Debelak*

## POHIŠTVENI SEJEM MOW

Pohištveni sejem MOW se odvija že več kot 50 let v večih krajih na področju osrednje Westfalije na severu Nemčije. Danes je to eden največjih pohištvenih sejmov na svetu in Evropi,



namenjen izključno nakupovalcem pohištva – grosistom in je za javnost praktično zaprt. Za proizvajalce pohištva, ki so usmerjeni v prodajo svojih izdelkov v največji evropski trg - Nemčijo, je ta sejem izrednega pomena, saj nakupovalci tu formirajo večino svojega prodajnega programa za naslednje leto in ga praviloma do naslednjega sejma ne spreminjajo.

Lipbled je razstavljal letos v Bad Salzcfu petič po vrsti, samostojen nastop pa je del neodvisne tržne strategije, ki je bila začrtana že leta 1998. Od neuspešnih poizkusov in ob dokaj skromnih uspehih v preteklih letih, smo letos vzbudili veliko

zanimanje. Na 250m2 površine smo razstavili 9 ambientov, od tega tri nove programe. Ekspoziti so bili brezhibno pripravljene, prenovljeno prospektno gradivo prav tako. Obiskali so nas vsi pomembni nakupovalci iz Nemčije in Avstrije, pa tudi iz ostalih delov Evrope, ki so bili predhodno vabljeni na naš razstaveni prostor. Priprave na ta sejem namreč tečejo praktično vse leto. Bistven razlog za dober obisk je bil umik že dobro poznanega programa Nadi iz ekskluzive pri grupaciji Atlas, o čemer smo potencialne kupce predhodno obvestili. Poleg tega programa je največ zanimanja vzbudil še program Tara, pa tudi ostali modeli.

Kljub temu, da se posli sklepajo šele v mesecih po sejmu, smo že tu uspeli pridobiti nekaj novih pomembnih kupcev, ki so



*Program TARA.*

razstavne ekspozite že naročili. Omeniti velja še zelo plodne kontakte z največjimi avstrijskimi kupci, pa tudi kupci iz Anglije, Beneluxa in Danske, od koder imamo že naročilo za prvo pošiljko.

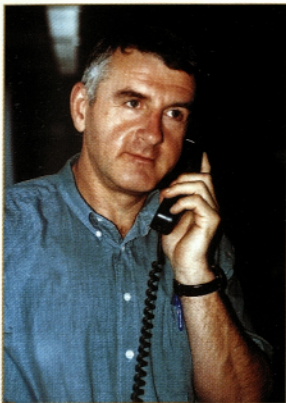
Pohištveni sejem MOW 2003 je bil za nas najuspešnejši doslej, odločujoči pa bodo naslednji meseci, ko bo treba vse dolgotrajne napore in aktivnosti potrditi z najvažnejšim – prodajnimi pogodbami.

*Ivan Bassanese*

*Bili so že lačni. (Kdaj bo že to kosilo)*







## DELAVSKI DIREKTOR

Pred nekako desetimi leti je bil v Sloveniji sprejet Zakon o sodelovanju delavcev pri upravljanju, ki je določil načine in pogoje za sodelovanje delavcev pri upravljanju gospodarskih družb, ne glede na obliko lastnine. Pravico do sodelovanja pri upravljanju uresničujejo delavci:

- s pravico do pobude in s pravico do odgovora na to pobudo,
- s pravico do obveščeniosti,
- s pravico dajanja mnenj in predlogov ter s pravico do odgovora nanje,
- z možnostjo ali obveznostjo skupnih posvetovanj z delodajalcem,
- s pravico soodločanja,
- s pravico zadržanja odločitev delodajalca.

Pravice v zvezi s sodelovanjem delavcev pri upravljanju uresničujejo delavci kot posamezniki ali kolektivno preko:

- sveta delavcev ali delavskega zaupnika,
- zbora delavcev,
- predstavnikov delavcev v organih družbe.

V skladu s tem zakonom smo v našem podjetju organizirali zbere delavcev, na katerih smo sprejeli odločitev o oblikovanju sveta delavcev ter tako med prvimi v Sloveniji začeli z uvajanjem kolektivnega delavskega soupravljanja. Nekaj težav je bilo pri dogovarjanju med svetom delavcev in delodajalcem o sklenitvi participacijskega dogovora, ki ureja medsebojne pravice, dolžnosti in pristojnosti, tako da so pogajanja tekla kar precej časa, vendar so bila uspešno zaključena s podpisom tega dogovora.

Pomemben del delavskega soupravljanja je sodelovanje delavcev pri upravljanju v organih družbe. Ta vidik soupravljanja se uresničuje preko predstavnikov delavcev v nadzornem svetu družbe, ki jih izvoli ( in lahko tudi odpokliče svet delavcev ), pa tudi preko predstavnika delavcev v upravi družbe, to je delavskega direktorja. Delavski direktor mora biti obvezno imenovan v družbi, ki ima več kot 500 zaposlenih, lahko pa ga imenujejo tudi v manjših podjetjih, če se tako dogovorita svet delavcev in delodajalec.

Delavskega direktorja kot člana uprave družbe imenuje nadzorni svet družbe, na predlog sveta delavcev, in sicer z večino prisotnih članov. Lahko se torej zgodi, da nadzorni svet ne imenuje kandidata, ki ga je predlagal svet delavcev. V tem primeru o delavskem direktorju glasuje skupščina, če pa še tu ne dobi večine glasov, lahko svet delavcev zahteva, da ga imenuje pristojno sodišče. V praksi do takih in podobnih komplikacij v glavnem ne prihaja, za naše podjetje lahko rečemo, da se predstavniki delodajalca vsekakor zavedajo pomembnosti delavskega soupravljanja in ne ovirajo njegovega izvajanja.

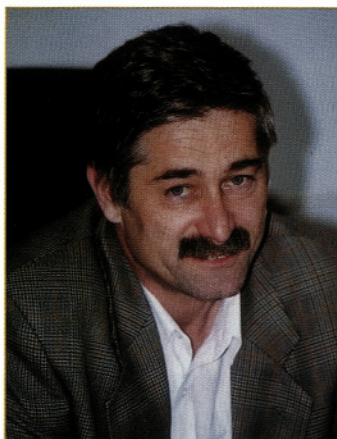
Tokrat bomo nekoliko več spregovorili o funkciji in položaju delavskega direktorja. Razlog je v tem, da se je pred kratkim

zaključil petletni mandat prvega delavskega direktorja Branka Pretnarja. Zato je v skladu s poslovníkom svet delavcev v začetku septembra pozval sindikat, da sproži postopek za prijavo kandidatov za delavskega direktorja. Izvedba kandidacijskega postopka je namreč naloga sindikata, ni pa članstvo v sindikatu pogoj za delavskega direktorja, ta je namreč predstavnik vseh zaposlenih. Pogoja, ki jih mora izpolnjevati sta dva:

- da ni vodilni delavec in
- da se je že izkazal z aktivno udeležbo pri uveljavljanju pravic delavcev, zaželeno pa je tudi, da ima višjo izobrazbo, vendar ta ni obvezen pogoj.

V razpisnem roku sta prijavila dva kandidata: Pavel Odar in Branko Pretnar, obe kandidaturi sta bili ustrezni, tako da ju je sindikat predal svetu delavcev. Člani sveta delavcev so s tajnim glasovanjem odločili, da se ponovno za petletni mandat imenuje Branko Pretnar. Na tem mestu mu izrekamo čestitke ob tem imenovanju in mu želimo čim več uspeha pri upravljanju te zahtevne naloge. Delavski direktor namreč v okviru splošnih pravic in obveznosti, ki pripadajo vsem članom uprave družbe v skladu z zakonom in statutom družbe, zastopa in predstavlja interese delavcev glede kadrovske in socialne vprašanj. V razmerah, ko se tržne razmere in pogoji poslovanja zaostrujejo iz meseca v mesec, pa se moramo zavedati, da bo izpolnjevanje pravic zaposlenih vedno težje, prepričani pa smo, da bodo tako člani sveta delavcev, predstavniki delavcev v nadzornem svetu in delavski direktor dorasli tej nalogi in poskrbeli za čim višji nivo delavskih pravic.

Metod Purgar



## OKOLJSKI KOTIČEK

### VODA

Letošnje leto, ki so ga Združeni narodi razglasili za mednarodno leto voda, se nagiba h koncu. S tem prispevkom želim kratko spomniti, prispevati v razmislek in poudariti

neizmernost in pomembnost te elementarne snovi.

Voda je sok življenja. Je vir in prinašalka življenja. Čista, zdrava, neoporečna. Zagotovo je močna podpora za naše zdravje, edino in resnično bogastvo, ki ga imamo. Na vodo smo pri žeji že kar pozabili. Vendar v tem oziru nima konkurence, je preprosto brez vonja in okusa, ima moč odžeganja in tega nima nobena druga pijača. Nekateri napitki vsebujejo celo snovi, ki dejansko dehidrirajo in nas vežejo na hrano, v resnici pa organizem potrebuje vodo. Človeško telo je vendar zapleten hidravlični sistem, ki za svoje delovanje potrebuje 60 do 70 odstotkov tekočine glede na celotno težo. Dehidracija usodno vpliva tako na fizične kakor na umske sposobnosti in je tudi



razlog za številne bolezenske težave z različnimi imeni. To postaja vse bolj jasno. Torej, voda je tudi temeljni način zdravega življenja.

Naravna voda že tisočletja kroži in sledi toku iz zraka v smeri zemeljske gravitacije. Najiminentnejši člen v tem kroženju je človek in druga živa bitja. Zato je potrebno slediti prepričanju, kako pomembno je, kakšno vodo pijemo, kakšno uporabljamo za pripravo svoje hrane, v kakšni se kopamo in umivamo in v kakšni peremo. Kvaliteta vode je predvsem odvisna od tega, kako vplivamo na svoje okolje. Preprosto povedano, vse kar smo in bomo odložili naravi v breme, se vrne.

V slovenskem prostoru skoraj vso pitno vodo pridobivamo iz podzemne vode. Za nas sta pomembni podtalnica in izviri. Iz podzemnih vodnih virov pridobimo za pitje **naravno mineralno vodo** in **izvirsko vodo**. Tretja vrsta vode za pitje je **namizna voda**. Ta je pripravljena iz naravne mineralne oziroma izvirske vode, ki pa lahko vsebuje dodane snovi, dodano morskovo vodo ter ogljikov dioksid.

Nadaljnji člen v krogotoku so površinski vodotoki (reke, potočki,...), jezera (naša tri največja so Bohinjsko, Blejsko in Cerkljansko) in slovensko morje, ki je polzaprt, sorazmerno plitev morsk bazen. Z izhlapevanjem in padavinami v obliki dežja se »vodni« krogotok zaključuje.

Podzemne vode človek onesnažuje z intenzivnim kmetijstvom (pesticidi in nitrati). Površinske vodotoke onesnažuje preko točkovnih virov onesnaževanja. To so izpusti industrijskih in komunalnih odpadnih voda. Dodatno k temu pripomore še spiranje urbaniziranih površin in izgradnja akumulacij hidroelektrarn (akumulacije povzročajo cvetenje). Na jezera in morje vplivamo tudi z odplakami preko dotokov površinskih voda. Stanje kakovosti voda po Zakonu o varstvu okolja spremlja Agencija RS za okolje. Drugi najpomembnejši dokument pa je Zakon o vodah (ZV - 1), ki ureja zadeve povezane z vodami.

V kemičnem smislu je voda pomembno topilo. Na poti od deževnice do zajetja s seboj odnaša snovi, na katere vpliva kot topilo. Nekatere snovi v obliki soli in plinov jo bogatijo, nekatere pa so škodljive človeku. To so klor (klorirana voda), nitrati, ki se v organizmu spreminjajo v nitrite (vpliv na kri), trda voda (vodni kamen), svinec in težke kovine, pesticidi, amonij (znak organskega onesnaženja z vzrokom bakterij in fekalij), bakterije, paraziti, ....

Škodljive snovi povzročajo fizikalne, kemijske in biološke spremembe pitne vode. Zaradi onesnaženja upadajo zaloge zdrave pitne vode, upadajo pa tudi filtracijske sposobnosti zemeljskih plasti. Če hočemo uživati čisto pitno vodo, je treba nezaželene in škodljive snovi odstraniti iz vode, navadno s filtriranjem oziroma z dodatnim prečiščevanjem.

Lesnoindustrijski tehnološki procesi puščajo v ostankih odpadnih snovi tudi različne organske in anorganske preostanke premaznih in zaščitnih sredstev, preostanke lepil in ostalo »kemijsko«. S temi ostanki na izpustih obremenjujemo naravne vodne vire.

V minulem letu 2002 smo porabili v tovarni Bohinj skupaj 64.100m<sup>3</sup> vode, od tega za tehnologijo 25.000, v tovarni Rečica skupaj 19.400 vode, od tega za tehnologijo 13.900 in na Direkciji vključno s Trgovino 610 m<sup>3</sup> vode.

Letos nam je tudi narava v obliki visokih pomladnih in še bolj poletnih temperatur ponudila priložnost za razmislek. Naša dežela premore dovolj vode. Prav zato imamo ob posebnih opozorilih narave priložnost, da svoj odnos in ravnanje premislimo in izboljšamo.

Prepričanje Slovencev, močno še pred nekaj leti, da je vode dovolj in da je zelo poceni, najbrž ne velja več. To pa seveda prinaša nove izzive.

Srečko Magister



Imamo se "fajn" ..





## DRUŠTVO UPOKOJENCEV BLED GOJI DRUŽENJE SVOJIH ČLANOV

Društveni piknik  
"Pod Ribensko goro"  
avgust 2003.



Osnovna naloga društva upokojencev je ustvarjanje pogojev za prijetno druženje svojih članov. Društvo šteje že 950 članov in je najštevilčnejše društvo v občini Bled. Gorje in Zasip imata svoji društvi.

Po tradiciji društva organiziramo srečanje članov v avgustu. Že drugo leto je to srečanje v Ribnem pod Ribensko goro pri prijazni gospe Cvetki. Letošnji obisk je bil do sedaj največji, saj se ga je udeležilo blizu 300 članov. Organiziran je bil brezplačni prevoz, člani so dobili aperitiv, priložnostno darilo in po ugodni ceni bograč in odojka. Lepo je bilo videti sproščenost in zadovoljstvo na obrazih udeležencev.

Posebno pozornost smo izkazali najstarejši udeleženki srečanja 90 – letni Siličevi mami, ki je pogumno in ganjeno prišla k mikrofону. Na vprašanje, kaj je bilo njeno vodilo pri premagovanju vsakodnevnih težav v življenju,

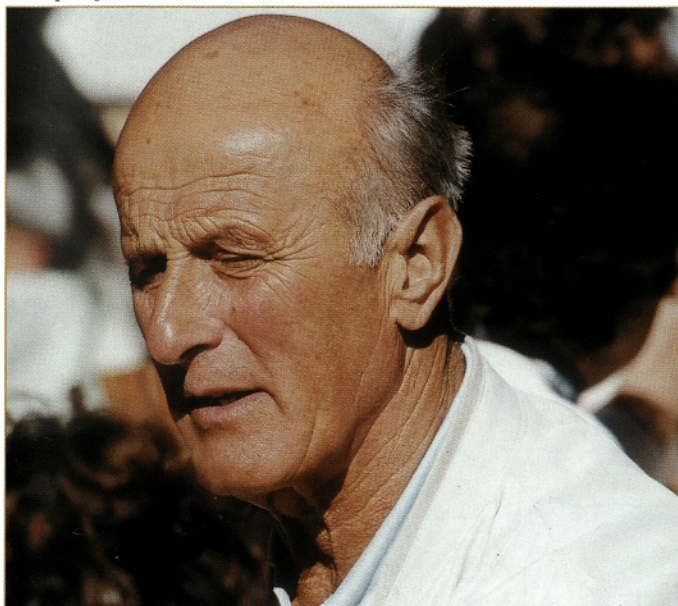
nam je dala nasvet, da je treba biti potrpežljiv, vztrajen in pravičen do svojih otrok. Želeli smo ji zdravja in ji podarili veliko pletenico.

Upravni odbor in naše zlate prostovoljke – članice socialno zdravstvenega odbora – so že dva meseca pred srečanjem obiskale številne delovne organizacije, trgovine in podjetnike v kraju s prošnjo, da darujejo izdelke iz svojega programa za naš srečolov. Zbrale so preko 200 praktičnih dobitkov. Tudi Lipbled nas je obdaril in s tem prispeval k dobremu razpoloženju.

Posebnost letošnjega srečanja so bile družabne in športne igre. Posebno zabavna je bila igra Esmeralda (zadevanje žoge v določeni cilj), skok v vreči, potovanje žlice po odrejeni poti je izzvala mnogo smeha. Zmagovalna ekipa je za nagrado dobila svinjsko glavo. S ponosom smo razglasili 15 pohodnikov, ki so v mesecu juliju osvojili vrh Triglava in jih nagradili. Na koncu smo organizirali še tekmovanje z otroškim vozilom – skirojem. Ni bilo težav z vožnjo. Vneli pa so se tudi nogometaši, le plesalcev je bilo bolj malo, verjetno je bilo prevroče za to aktivnost. Želimo si, da bo upravni odbor pri organiziranju prihodnjega srečanja še bolj uspešen.

Katka Knaflič  
Predsednica DU Bled

Náš upokojenec.



## ODBOJKARSKI TURNIR Lipbled

Tisti, ki smo najbolj navdušeni nad odbojko in dobro družbo, smo se letos že drugo sezono vsako sredo popoldne družili na mivki pod mrežo na igrišču za »beach volley« v Zaki.



Prijetna rekreacija, tekmovalnost in dobra družba nas je napeljala na misel o organizaciji odbojkarkega turnirja družbe Lipbled. Ideja se je porodila, razvijali pa smo jo ob tistem prijetnem sedenju po rekreaciji.

Padel je datum, 11. september 2003. Predvidenih je bilo 10 ekip iz podjetja, bivših sodelavcev ter »zunanjih prijateljev«.





Odbojarski turnir.

ki so se ob sredah rekreirali z nami. V planu je bilo igrišče v Spodnjih Gorjah pod baliniščem, vremenska napoved pa ni bila najboljša in bali smo se že, da bo turnir odpovedan.

Četrtek 11. septembra se je prebudil v soncu, ki je vztrajalo vse do 14. ure. Vsi zagreti, zbrani po ekipah, v pričakovanju prijetnega popoldneva smo bili krepko razočarani, ko se je vlilo kot iz škafo. Močna volja je premagala vreme, Lidija je prinesla dobro novico, da tekmovanje lahko preselimo v TVD Partizan na Bledu. Mivko je torej zamenjal parket, potrebno je bilo preformirati ekipe, potem pa se je začelo.

Sodelovalo je naslednjih 5 ekip: FOLCARJI (Blaž Turk, Jelka Rakuš, Bojan Jakopič, Damijan Marolt), MOPEDI (Jernej Jakopič, Janko Pretnar, Bernarda Vidmar, Darinka Pavlič), KAMONARJI (Lidija Zupan, Bogdana Poklukar, Iztok Pesrl, Brane Pretnar), MERCEEZI (Primož Debelak, Tilen Mandelc, Matej Mulej, Martina Hribar) ter VESELI VENTILČKI (Tomaž Koselj, Petra Mulej, Zdravko Zalokar, Aleš Gruškovnjak, Matjaž Tomaževič).

Igrali smo in igrali in igrali cele štiri ure. Končni rezultati so bili naslednji:

|                  |         |
|------------------|---------|
| MOPEDI           | 12 točk |
| KAMONARJI        | 8 točk  |
| FOLCARJI         | 8 točk  |
| MERCEEZI         | 6 točk  |
| VESELI VENTILČKI | 6 točk  |

Najboljši so prejeli skromne nagrade, skoraj vsi udeleženci pa smo nadaljevali prijetno druženje od dobri pici in kozarčku za »na zdravje« v piceriji Matjaž.

Zmagovalci smo bili vsi, najboljši v odbojki pa MOPEDI. Drugo leto pa... pridite vsi in rezultati bodo drugačni!

Martina Hribar

# lipbled®





Pozdravni govor.



Uživanje na toplen soncu.



Stalni spremljevalci »lipovih srečanj«.



... za rundo.



Direktor v lepi družbi.



Nekateri so poiskali senco.



Med prijatelji...



Zahvala za lep dan.



## KADROVSKE SPREMEMBE V AVGUSTU IN SEPTEMBRU

|                          | PRIŠLI            | ODŠLI             | POROČILI | UMRLI            | RODILI SO SE        |
|--------------------------|-------------------|-------------------|----------|------------------|---------------------|
| <b>BOHINJ - plošče</b>   | Langus Janez      | Bašič Nermin      |          |                  |                     |
|                          |                   | Fon Robert        |          |                  |                     |
|                          |                   | Zupanc Drago      |          |                  |                     |
|                          |                   | Korošec Darja     |          |                  |                     |
|                          |                   | Pajič Milenko     |          |                  |                     |
|                          |                   | Loncnar Monika    |          |                  |                     |
|                          |                   | Tonejec Janko     |          |                  |                     |
|                          |                   | Dobravec Irena    |          |                  |                     |
|                          |                   | Mrak Gorazd       |          |                  |                     |
|                          |                   | Golob Ribana      |          |                  |                     |
|                          |                   | Jovanova Dušanka  |          |                  |                     |
|                          |                   | Fon Marija        |          |                  |                     |
|                          |                   | Smerke Sonja      |          |                  |                     |
|                          |                   | Potočnik Andrejka |          |                  |                     |
|                          |                   |                   |          |                  |                     |
| <b>BOHINJ - pohištvo</b> |                   | Langus Janez      |          |                  |                     |
|                          |                   |                   |          |                  |                     |
|                          |                   |                   |          |                  |                     |
| <b>REČICA</b>            | Fon Robert        | Ambrožič Miha     |          | Šranc Stanislava | Tonejc Simonu - sin |
|                          | Jan Klemen        | Pretnar Vlasta    |          |                  |                     |
|                          | Mihelič Branko    | Černe Terezija    |          |                  |                     |
|                          | Dobravc Irena     | Knific Tomaž      |          |                  |                     |
|                          | Fon Marija        | Mežnarec Mojca    |          |                  |                     |
|                          | Golob Ribana      | Pogačar Božidar   |          |                  |                     |
|                          | Jovanova Dušanka  | Sekulič Goran     |          |                  |                     |
|                          | Loncnar Monika    |                   |          |                  |                     |
|                          | Mrak Gorazd       |                   |          |                  |                     |
|                          | Potočnik Andrejka |                   |          |                  |                     |
|                          | Smerke Sonja      |                   |          |                  |                     |
|                          | Tonejec Janko     |                   |          |                  |                     |
|                          |                   |                   |          |                  |                     |
| <b>TRGOVINA</b>          | Repinc Olga       | Perič Danica      |          |                  |                     |
|                          | Mohorč Anita      | Marolt Damjan     |          |                  |                     |
|                          |                   | Ferjan David      |          |                  |                     |
|                          |                   |                   |          |                  |                     |
| <b>KR. PODJ.</b>         |                   | Intihar Božo      |          |                  |                     |
|                          |                   | Marolt Branko     |          |                  |                     |
|                          |                   | Repinc Olga       |          |                  |                     |
|                          |                   |                   |          |                  |                     |





## Pesem gozda v vašem domu

### STANJE ZAPOSLENIH

|                   | AVGUST     | SEPTEMBER  |
|-------------------|------------|------------|
| BOHINJ - plošče   | 281        | 270        |
| BOHINJ - pohištvo | 85         | 84         |
| REČICA            | 234        | 241        |
| TRGOVINA          | 54         | 52         |
| KROVNO PODJETJE   | 28         | 28         |
| <b>LIP BLEĐ</b>   | <b>682</b> | <b>671</b> |

**lipbled**®

**UREDNIŠKI ODBOR:**

Glavni urednik: Andrej Naglič,

**ČLANI:**

Andreja Čoralič, Stojan Ulčar, Maja Lakota,  
Metod Purgar, Martina Šefman, Ciril Kraigher



# NAGRADNA KRIŽANKA



|         | AVTOR KRIŽANKE: ACI PETERNEL                | OSEBA, KI SE VDAJA OPIJU | USNJE IZ DAMJAKOVE KOŽE           | NEGATIVNO NAELEKTRENI IONI                        | ALPSKA DOLINA POD TRIGLAVOM                  | lipbled  | SKUPINA PTIC V LETU      | NEPRIZNAVANJE MORALNIH NAČEL               | DARILO                                |
|---------|---|--------------------------|-----------------------------------|---|--|--|--------------------------|--|---------------------------------------|
|         | HRVAŠKI SKLA-DATELJ (KRSTO)                 |                          |                                   |   |  | ŽALOST, BOLEČINA<br>STARA POPEVKA                  |                          |  |                                       |
|         | SLIKA POKRAJINE                             |                          |                                   |   |  |  |                          |  |                                       |
|         | POSNEMOVALEC                                |                          |                                   |   |  |  |                          |  |                                       |
|         | STARO KRALJESTVO V NIGERIJ                  |                          |                                   |   | BRIGA, SKRBR<br>RAKEV                        |  |                          |  | LEPOTNA RASTLINA Z LEPIMI CVETVI      |
|         | PRIMANJKLJAJ V BLAGAJNI NEPARNA ŠTEVILA     |                          |                                   |   |  |  | AKTINIJ<br>MENIČNI POROK |  |                                       |
|         |   |                          |                                   |   |  |  |                          |  |                                       |
| lipbled | TRSKA                                       | STANJE RAZZARJENEGA      | ZORMANOVA LITERARNA JUNAKINJA     | PETER KOZINA                                      | FR. IGRALEC IT. RODU VENTURA BREME NA VOZILU | SL. SKLA-DATELJ (RISTO)<br>SL. PEVKA DEZMAN        |                          |  |                                       |
|         | IZ TREH DELOV SESTAVLJENO LITERARNO DELO    |                          |                                   |   |  | ENOTA ZA MOČ<br>MESTO NA JAP. OTOKU HONŠU          |                          | NORDIJSKA BOŽANSTVA                        |                                       |
|         | RAZKOPANO ZEMLJIŠČE                         |                          |                                   |   |  |  |                          | DENARNA ENOTA V ROMUNJI<br>JAPONSKI DROBIŽ |                                       |
|         | KIRURŠKA IGLA                               |                          |                                   | VRH (STAR.)<br>PLOŠČEK                            |  |  |                          | PESNIŠKI POLNI STIK<br>SANJAC              |                                       |
|         | SLOVENSKE ŽELEZARNE                         |                          | PESNICA<br>NAJLONSKA PLEZALNA VRV |   |  | ZVIŠANA NOTA f<br>NAUK O KAVSTIČNIH KRIVULJAH      |                          | OTOČJE V JUGOZH. DELU TIHEGA OCEANA        | NAKLA-DALEC                           |
|         | PTICA PEVKA                                 |                          |                                   |   |  | UPRAVNA ENOTA V FR.<br>LJUDSTVO NA JUGOZ. KITAJSKE |                          |  |                                       |
|         | ORIENTAL. RIŽEVO ZGANJE                     |                          |                                   | NAŠ HOKEJIST RIM. PAPEŽ IZ 7. STOL. (lat. AGATHO) |  |  |                          | lipbled                                    | KALCJ<br>LAHEK ŠPORTNI JOPIČ, BLEJZER |
| lipbled | ENAKI ČRKI KENTAUER, KI GA JE UBIL HERAKLEJ |                          |                                   | IME AVTORJA KRIŽANKE GRŠKA ČRKA                   | AMJGRALKA GARDNER ITALJANSKA PESNICA (ADA)   |  |                          | OBRAMBNI IGRALEC, BRANILEC                 |                                       |
|         | LASTNOST NELEGALNEGA                        |                          |                                   |   |  |  |                          | NEK. INDIJ. POLITIK ŠASTRI<br>GEOMETR. LIK |                                       |
|         | OSNOVNA MERA                                |                          |                                   | 1. IN 2. VOKAL<br>AV. POROČEVALNA AGENCIJA        |  | GLAVNO MESTO ALBANIJE<br>ZDRAVILO                  |                          |  |                                       |
|         | VEČ. STAVČNA INSTRUMENTALNA SKLADBA         |                          |                                   |   | ORGANSKA SPOJINA V RASTLINAH<br>ALUMINIJ     |  |                          |  |                                       |
|         | PRIPADNIK ANTICNEGA PLEMENA OSKOV           |                          |                                   | IZVAREK, PREVRETEK                                |  |  |                          | ČRTA, KI LOČUJE DRŽAVE ALI OZEMLJA         |                                       |
|         | SLOVENSKA TISKOVNA AGENCIJA                 |                          |                                   | PODOBNOŠT<br>SORODNOŠT                            |  |  |                          | JADRANSKI OTOK HRVAŠKA                     |                                       |

**SLOVARČEK:** OJO - kraljestvo v Nigeriji, NIKKO - mesto na Honšuju, GLIKOZID - spojina v rastlinah

Geslo iz nagradne križanke pošljite na naslov : LIP Bled, Ljubljanska 32, Bled  
(za Novo Glasilo ) do **ponedeljka, 14. novembra 2003.**  
Nagrade so : 1. vikend v Podčetrtku , 2. majica, 3. majica.

Pravilna rešitev gesla iz nagradne križanke 9. številke Novega Glasila :  
**ODBOJKARSKI KLUB MERKUR LIP BLED**

Izžrebani so bili : 1. nagrada – TOMO ERŠTE iz Zgornjih Gorij,  
2. nagrada – JANUŠA DEŽMAN z Bleda,  
3. nagrada – LEA JAKOPIČ iz Zgornjih Gorij.

Čestitamo !