

novo Glasilo

LETO 5

TOREK, 17. 10. 2006

ŠT. 28

Izgradnja
trgovine
na Rečici
poteka
uspešno

lipbled.



naslovnica:

lesena skulptura
avtor:
STANI KOUMAR
akademski kipar

k a z a l o

2 DRAGI BRALCI

PROIZVODNJA IN PRODAJA V
OBDOBJU JANUAR-SEPTEMBER
2006

4 REKONSTRUKCIJA SKLADIŠČA VHODNEGA MATERIALA

LIPBLEED NA HRVAŠKEM

5 SEJEM M.O.W BAD SALZUFLEN, NEMČIJA

6 SEJEM "AMBIENTA" ZAGREB, 11.-15.10.06

BAROMETER SUGESTIJ
SEJEM LESARSTVA
V CELOVCU

8 IZVRŠNI DIREKTOR PC MALOPRODAJA IN INŽENIRING

KDO SO NAŠI
NOVI SODELAVCI?

10 HRBTENICA IN DELO TEKMOVANJE GASILCEV

ODBOJKARSKI TURNIR
LIPBLEED

CENTIMETER DO MEDALJE

12 SINDIKALNI IZLET: JESEN NA TRŽAŠKEM KRASU

DOGAJANJA BLED - BOHINJ

13 STARA VRATA NA SLOVENSKEM

14 STANJE ZAPOSLENIH KADROVSKE SPREMEMBE AVGUST - SEPTEMBER

NAGRADNA KRIŽANKA

UREDNIŠKI ODBOR:

Glavni urednik: Anton Koncilja

ČLANI:

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

Foto: Arhiv Lipbled



Dragi bralci,

Pošteno smo torej že zakoračili v zadnjo tretjino poslovnega leta in lov za dobrim poslovnim rezultatom je vedno hujši.

Skozi celo leto je vrednost prodaje počasi naraščala in v mesecu septembru dosegla rekordno višino, ki v podjetju še ni bila dosežena. Prodano je bilo za 3.964.264 EUR, kar je prvič v zgodovini podjetja, dobro pa kaže tudi v mesecih, ki bodo sledili do konca leta. Marsikdo si bo mislil, da smo zaradi tega že izven težav. Toda to še daleč ni res. Živimo namreč v zelo razgibanih časih in delamo v podjetju, ki je živa organizacija. Delo je vse manj rutinsko in klasično industrijsko. Vse bolj se moramo prilagajati novim in novim zahtevam kupcev, ki jim praktično ne zmanjka idej, ko se odločajo, kakšen izdelek in storitev si želijo od nas za svojo hišo oziroma stanovanje. Mogoče se res začne in konča vse pri prodaji, ki išče naročila in na koncu terja plačilo za dobavljeno blago. Pri tem pa za uspešno realizacijo in zaključek posla prodaja potrebuje podporo in dejavno sodelovanje vseh delov podjetja, vseh služb in delovnih skupin, skratka vseh zaposlenih. Zato v podjetju potrebujemo poštene, sposobne in marljive delavce, ki se čutijo zavezani podjetju in so pripravljeni na timsko delo.

V tej številki glasila še posebno pozornost posvečamo novo ustanovljenemu podjetju v Zagrebu in otvoritvi trgovine v trgovskem centru Solidum. Sodelavcem v Zagrebu želimo na začetku poslovne poti, da bodo uspešni pri prodaji, in da se bodo kot člani podjetja Lipbled dobro počutili.

Glavni urednik
Anton Koncilja



Gradnja nove trgovine

PROIZVODNJA IN PRODAJA V OBDOBJU JANUAR-SEPTEMBER 2006

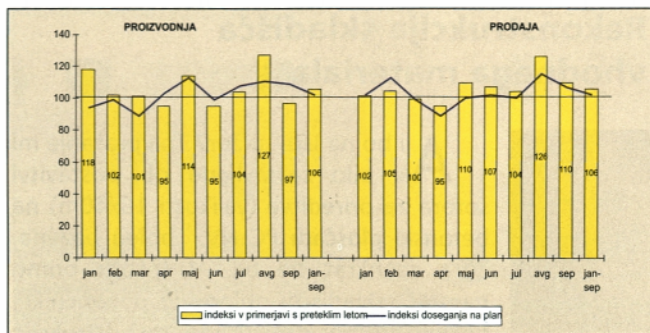


Trije kvartali leta so za nami in z zadovoljstvom lahko zaključimo, da smo glede obsega proizvodnje in prodajne vrednosti na nivoju družbe Lipbled uspešnejši kot lani in da presegamo tudi cilje po gospodarskem načrtu. Devetmesečni obseg proizvodnje presega načrt za 2% in lanski obseg za 5%,

prodajna vrednost je za 2% nad planom in 6% nad doseženo v devetih mesecih lani. V septembru prodaja presega plan za 7% ter 10% lansko prodajo v septembru, obseg proizvodnje je 9% nad planom in za 3% zaostaja za obsegom lani. Največji uspeh beleži PC Opažne plošče, ki v vseh mesecih presega prodajni načrt v skupnem za 8%, proizvodni načrt za 5%, glede na doseženo proizvodnjo lani pa so uspešnejši za 10%. Pozitivno je tudi dejstvo, da se po začetnih težavah izboljšuje poslovanje v PC Notranja vrata, saj že več mesecev zapored uspešno presegajo prodajne in proizvodne načrte in sicer za 2%, lansko proizvodnjo za 11% in lansko prodajo za 10%. V PC Masivno pohištvo žal ne dosegajo načrtovanih prodajnih in proizvodnih rezultatov in lani doseženih, zaradi nedokončanega procesa reorganizacije poslovanja s ciljem prestrukturiranja prodajnih poti in selekcije prodajno - proizvodnih programov.

Doseženi rezultati kažejo, da številne aktivnosti za izboljšanje organizacije poslovanja že dajejo pozitivne premike k dvigu proizvodne produktivnosti, k obvladovanju napak in znižanju reklamacij kupcev glede izdelkov kot storitev. Nabavne aktivnosti s ključnimi dobavitelji tečejo v smeri dolgoročne strategije nabavnih virov, ki zagotavlja pravočasno odzivnost, ustrezno kakovost, konkurenčne nabavne cene ter fleksibilnost, s ciljem znižati zaloge materialov, vse to pa je odločilnega pomena pri posamični proizvodnji. Podražitve na nabavni strani zahtevajo dodatno pozornost pri nabavni pogajalski strategiji in obvladovanju nabavnih stroškov na enoto. Prodajni proces doseganja načrtovanega obsega prodaje obstoječim in novim likvidnim kupcem na izbranih ciljnih trgih se izvaja z dvigom prodajnih cen, z optimiranjem prodajnih cen in odvisnih stroškov prodajanja (prevozi, provizije, marketing...) vse s ciljem zagotavljanja ustrezne donosnosti izdelkov.

V PC Opažne plošče so v prvih dneh septembra dosegli pomemben rekord, saj so stisnili milijon - to opažno ploščo celo tri tedne prej kot lani. V proizvodnji opažnih plošč se srečujejo s precejšnje fluktuacijo, kar pomeni stalno delo na usposabljanju novih delavcev ter razvijanje polivalentnosti, ki omogoča, da delavci lahko delajo na različnih delovnih mestih glede na dnevne potrebe proizvodnje. Dodatno pa so za zagotovitev nemotene proizvodnje najemali tudi začasno zunanjo delovno silo. Dobro so izkoristili vetrolom lesa na Jelovici, pri čemer so uspeli z 18 - urnim delom v lastni žagi nadomestiti izpad proizvodnje iz pomladanskih mesecev, ko je hlodovine vsepovsod primanjkovalo. Poleg tega so za več kot enomesečno proizvodnjo v Avstriji in na Češkem kupili suhe lamele, kar je omogočilo obiti ozko grlo sušenja in razžaganja na Optimesu ter s tem povečalo obseg proizvodnje plošč z uvedbo tretje izmene. Pri prodajni vrednosti kar 8% presegajo načrt ter dosegajo 43% delež v celotni prodaji Lipbled, od tega je največ realizacije v izvozu.



V PC Masivno pohištvo so v devetih mesecih za 17% zaostali za prodajnimi cilji, 11% za proizvodnimi načrti ter več za doseženo proizvodnjo in prodajo v lanskem letu. Odločitvi za umik iz prodajnih trgov, kjer je dosežena nizka prodajna cena in s tem nizka stopnja donosa, ter prestrukturiranje proizvodnega programa, sta vplivali na slabše proizvodno prodajne pokazatelje. Pospeševanje prodaje bo v prihodnje temeljilo v smeri širitve prodaje na domačem trgu in na ex YU trgih, tudi preko lastnega prodajnega salona v Zagrebu, kjer je že razstavljen nov moderen prodajni program Amelia, s poudarkom na vrhunski kvaliteti in izdelavi po meri naročnika. Od vrednosti prodaje donosnim kupcem bo odvisno število zaposlenih v pohištvo, oz. število praznoprerenih v preostale dele podjetja. V prihodnje se načrtuje intenzivno vlaganje v razvoj moderne masive, ki bo zajemala program za vse vrste bivalnih prostorov, s poudarkom na izdelavi pohištva po merah kupcev.

V PC Notranja vrata dosegajo pozitivni trend poslovanja. Pohvalni sta tako dosežena prodajna vrednost, ki predstavlja kar 44% delež v celotni prodaji Lipbled, kot tudi dosežen obseg proizvodnje. V zadnjih mesecih je bilo pridobljeno zadostno število naročil, s čimer je bil uspešno nadoknaden primanjkljaj izpada naročil največjega kupca MB. Prejeli smo odlične rezultate iz nemškega lesnega inštituta v Rosenheimu o zvočni in požarni izolativnosti naše konstrukcije notranjih vrat. Pri pridobivanju novih kupcev pa je bilo potrebno bistveno več vložiti v razvoj prodajnih poti, zato so porasli predvsem odvisni stroški prodajanja. Pomembno je tudi, da se je izboljšala prodaja preko PC Maloprodaja in inženiring, kar za PC Notranja vrata pomeni cenejšo prodajo kot bi bila sicer preko zunanjih kupcev. S poostreno kontrolo v proizvodnem procesu želimo znižati delež mehanskih poškodb, dodatna pozornost bo namenjena tudi znižanju deleža poškodb pri manipulaciji z izdelki v skladišču, transportu in montaži.

PC Maloprodaja in inženiring uspešno povečuje prodajo, pri čemer se je povečal predvsem delež prodaje izdelkov Lipbled, višja je tudi prodaja trgovskega blaga in storitev. Poslovalnice presegajo lansko prodajno vrednost za 36%, medtem ko za načrtom zaostajajo 7%. Najboljšo prodajo dosega poslovalnica na Rudniku v Ljubljani z 31% deležem v celotni maloprodaji (lani ta poslovalnica ni poslovala), slabša pa je prodaja na Bledu, ki glede na načrt in lani doseženo dosega 67 indeksov točk. Nov maloprodajni in inženiring center na Rečici, katerega izgradnja bo zaključena po načrtu konec leta, bo z novim prodajnim konceptom omogočal ustrezno zadovoljitev želja kupcev. V primerjavi z enakim obdobjem lani se je povečal tudi obseg prodaje pri objektih - inženiring poslih, ki v celotnem PC MPI predstavljajo 28% delež.

Rekonstrukcija skladišča vhodnega materiala



Ali bo na Lip - u žur? To vprašanje mi je bilo zastavljeno ob postavitvi šotora za prireditve (velikosti 16x40m) na betonski ploščadi PC NV, poleg bazena. Žura zaenkrat ne bo. V šotoru bomo namreč skladiščili obloge in pokončnike, dokler ne bo dokončana rekonstrukcija skladišča vhodnih materialov, »stare žage«. Za novo ureditev skladišča smo se odločili, ker želimo urediti materiale pregledno, varno, dostopno v vsakem času in sledljivo v informacijskem sistemu.

lipbled®

Nova ureditev je pogoj za kvalitetno izvedbo logističnega poslovanja proizvodnje, s katerim bo zagotovljena sledljivost materiala od nabave, vgradnje v izdelek do prodaje izdelka. Za zagotovitev naštetega bo na 750m² blago skladiščeno v regalih, na 606 paletnih mestih, manipulacijo pa bomo upravljali z bočnim viličarjem in podpora informacijskega sistema.



Rekonstrukcija poteka v treh delih: pripravljala dela in izvedbo elektroinstalacij izvajajo sodelavci iz vzdrževanja in PDR PC Notranja vrata ter delavci GG Bled in Elvo, vlivanje tlaka, izdelavo in postavitve regalov pa bo opravilo podjetje Eltras. Po terminskem planu bodo dela zaključena konec meseca novembra, ko bomo pričeli polniti skladišče z oblogami in pokončniki. Ocenjena vrednost obnove in opreme skladišča je pod 100.000 EUR.

Blaž Primožič

Lipbled na Hrvaškem

Lipbled je 4. septembra 2006 v novem centru SOLIDUM v Zagrebu odprl svoj prvi maloprodajni salon na Hrvaškem, s katerim še aktivneje vstopa na hrvaško tržišče. V novem salonu bodo predstavljeni vsi proizvodi našega podjetja



Otvoritev je potekala ob prijetnem vzdušju OKTETA LIP BLED, ki je stalni spremljevalec vseh pomembnih prireditev podjetja.



Slavnostno otvoritev prodajnega centra pa sta s prerezom traku zaključila predsednik uprave g. Alojz Burja ter vodja prodajnega centra v Zagrebu g. Nenad Fistrić.

Franci Potočnik

Sejem M.O.W Bad Salzuflen, Nemčija



Vsako leto v začetku septembra se v zibelki nemške pohištvene industrije, v okrožju Lippstadt, odvija Möbel Order Messe, skrajšano M.O.W, s centrom v zdraviliškem mestu Bad Salzuflen. Ni slučajno, da se je ta sejem razvil v enega najpomembnejših v Nemčiji

prav v tem delu severnega Porenja, saj je bilo to območje po vojni izrazito kmetijsko, nato pa je država z davčnimi olajšavami omogočila pospešen razvoj lesne in pohištvene industrije. Sejem poteka istočasno v več manjših mestih, nekatere večje in v evropskem merilu poznane firme z znano blagovno znamko pa običajno istočasno organizirajo hišne sejme. Sejem je pomemben zaradi tega, ker na njem združenja trgovcev s pohištvom izbirajo pohištvene programe za naslednje leto.

Sejem se je pričel v nedeljo, 17. septembra in trajal do petka, 22. septembra 2006. V glavnem so prvi dnevi sejma rezervirani za obiske združenj kupcev in posamičnih pohištvenih hiš, ki so združene v nabavna združenja s ciljem, da bi z večjim obsegom nabave dosegli izboljšanje nabavnih pogojev.

Največje nemško združenje je trenutno Begros, ki je postala za švedsko Ikeo največji trgovec s pohištvom v Evropi. Trenutno je aktivnih osemnajst grupacij, poleg Begrosa so znane še Atlas, VME, EMV, Aliansa, Mondial, Garant itd... Največja združenja imajo nakupni potencial, ki presega 3 mrd EUR letno, zato imajo zelo močne pogajalske pozicije, ki se jih tudi dobro zavedajo. Pritisk na dobavitelje se z vsakoletno rastjo prodaje preko združenj veča, pogoji za dobavitelje se poslabšujejo. V pohištveni panogi v Nemčiji trenutno obstaja 75 vrst uradno registriranih rabatov, kar kaže na izredno kreativnost združenj in stopnjevanje poslabševanja prodajnih pogojev za dobavitelje pohištva.

Delo združenj poteka tako, da obiščejo stojnice proizvajalcev, za katere ocenijo, da imajo za prodajo zanimiv proizvodni program. Običajno sledi hiter ogled stojnice in programov, v katerem je potrebno čim boljše predstaviti proizvodne programe, predvsem novosti. Vodja delegacije ob tem postavlja kratka vprašanja o značilnosti programov, najbolj pa jih zanimajo cene prodajno zanimivih izdelkov.

Na razstavnem prostoru Lipbled so bili razstavljeni naslednji programi: Solero češnja, Nadi breza, Tara bukev, Maestral smreka, Blanca bukev, Amelia bukev - srce bukev in kombinacija z lakiranimi frontami v visokem sijaju. Novi programi so bili Blanca z omaro z drsnimi vrati in posteljo v kombinaciji masive s kovinskimi deli ter program Amelia z dvema omarama z vrati širine 60 cm, od tega ena v kombinaciji bukev – srce bukev, druga spalnica pa v kombinaciji z lakiranimi vrati (obakrat s frontami iz furnirane mizarske plošče in/ali lakiranega iverala), dodatno pa smo predstavili tudi omaro z drsnimi vrati s frontami iz lakiranega mediapana.



Novi program Amelia je bil nekaterim združenjem všečen (npr. Begrosu z Lutzem, Atlasu, EMS), druge, kot npr. VME pa so podala pripombe in predloge za manjše oblikovne spremembe. Po pričakovanju so vsa združenja izrazila željo po nižjih cenah od predlaganih. Mi smo si za cilj zadali dvig cene za standardni sestav, da bi izboljšali poslovne rezultate PC Masivno pohištvo. Nabavna združenja cenijo kvaliteto izdelkov Lipbled, primerjajo nas z najboljšimi nemškimi proizvajalci, kot npr. Tiele Mayerjem, vendar od nas pričakujejo za primerljiv tehnični in oblikovni nivo vsaj za desetino ali več nižje cene od nemške konkurence. Pri nas bi najraje kupovala t.i. konzumne programe (dobro izdelane cenejše izdelke), kar pa ob cenah, ki so jih pripravljena sprejeti, največkrat pomeni prodajo izdelkov brez doseganja razlike v ceni, potem ko odštejemo stroške prevozov ter raznih popustov, ki jih za pridobitev posla pogojujejo. Zato je nujno, da z dobrim oblikovanjem novih lastnih programov posežemo v nekoliko višji cenovni razred izdelkov, ki bodo prinesli pozitivno razliko v ceni. Z nekaterimi združenji, pri katerih letos nismo uspeli doseči povišanja cen izdelkov (ne smemo pozabiti, da so se dražile vhodne surovine in energenti), smo bili zaradi nedonosnosti teh programov le – te prisiljeni ukiniti, izpad prometa pa bomo nadomeščali predvsem na domačem, jugovzhodnih ter vzhodnih trgih. Zato je bil zelo pomemben obisk delegacije Lesnine na najvišjem nivoju, ki je program Amelia ocenila kot zanimivega.

Sejem omogoča tudi oceno dela konkurence, čeprav je dostop na nekatere za nas zanimive razstavne prostore omejen, na nekatere, kot npr. od neposrednega konkurenta Loddenkemper LMIE iz grupacije Hülsta, pa nam celo ni bil dovoljen. Od uglednih hiš so bili zanimivi razstavni prostori firm Hummelt, Stahlmann, Wiemann in Incasa. Omenjeni znani nemški proizvajalci so se v celoti orientirali na dobro oblikovane moderne izdelke in se tako v celoti umaknili iz t.i. konzumnega blaga, pri katerem gre na koncu samo za primerjavo, kdo bo blago ponudil najceneje.

Omenjeni proizvajalci so razstavili vrhunsko oblikovane izdelke, odlično izdelane, s poudarjenimi detajli ter samoumevno tehniko (slow motion vodila in nasadila, z vrhunskimi okolju in zdravju prijaznimi materiali odlične površinske obdelave, izbrani drevesnimi vrstami, pa z zelo veliko kombinacij s kovino-aluminijem ali nerjavečim



jeklom, steklom, lepo oblikovanimi svetili, pa tudi kombiniranimi z usnjem in tekstilom). Skupno jim je bilo poudarjanje lastne blagovne znamke ali vsaj oblikovne znamke. Veliko je bilo videti kombiniranja masive z lakiranimi frontami visokega sijaja. Predstavljeni izdelki so bili zares vrhunski, kar je bilo videti na prvi pogled.

Udeležba in ogled sejma nam je potrdil usmeritve in potrebne aktivnosti za doseg cilja – pozitivnega poslovanja PC Masivno pohištvo. Nadaljevali bomo z zmanjševanjem prodaje t.i. konzumnega blaga z vnaprej znanim cenovnim nivojem za običajni sestav, kjer je konkurenca proizvajalcev največja. Lipbled na tem odročju ni sposoben vztrajati v bitki s proizvajalci iz vzhodnih dežel, predvsem Poljske, Češke, Romunije, ter proizvajalci iz baltskih dežel. Uveljavljali bomo lastno oblikovanje izdelkov. Lipbled v osnovi po kvaliteti izdelkov ne zaostaja za najboljšimi nemškimi proizvajalci, zaostaja pa še vedno v oblikovanju, tehničnem nivoju izdelkov, predvsem pa v kvaliteti trženja in servisiranja trgovcev. Zgraditi je potrebno lastno blagovno znamko, ki jo bomo predvsem uveljavili na domačem in jugovzhodnih trgih, medtem ko to na zahodnih trgih zaradi izredno visokih stroškov ne bo možno. Na ta način bomo manj primerljivi z ostalo konkurenco in zato manj na cenovnem udaru. Zadržali bomo obstoječe dobavne roke 4 do 5 tednov in dobavno pripravljenost, ki sta za nemški trg primerni.

Razvoj izdelkov v smeri moderne masive je nujen in v pravi smeri. S tem je povezana tudi usmeritev trženja v stare nemške dežele, torej v zahodni del države, v regije in večja mesta z visoko kupno močjo, zmanjšali bomo prodajo na področjih z nižjo kupno močjo.

Poudarek bomo dali modernim programom, ki bodo prvenstveno zanimivi doma in na jugovzhodu, hkrati pa tudi na zahodnih trgih. S tem novim načinom razmišljanja želimo doseči premik s količine na kvaliteto, s konzuma na dizajn, kar bo imelo za posledico novo regionalno strukturo prodaje, s ciljno usmeritvijo na strateške trge z višjo razliko v ceni. Zaradi tega se bo delež prodaje na zahodnih trgih v bližnji prihodnosti zmanjševal, vendar se s teh trgov kljub temu ne želimo umakniti.

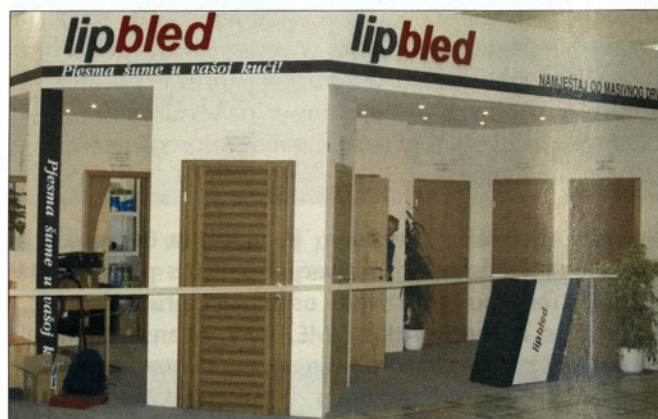
Pospeševali bomo tudi objektno prodajo, predvsem na domačem in jugovzhodnih trgih. Pri tem se je potrebno zavedati omejitev, da z masivnim pohištvom ni mogoče prodreti na področje opremljanja velikih hotelov visokega

nivoja, ker je masiva predraga, možno pa je opremljati manjše družinske hotele garni tipa doma, v Dalmaciji, v Avstriji in še kje...

Na področju pohištva gre za zelo zahtevno nalogo – izboljšati poslovne rezultate v kratkem času. Če na drugi strani pogledamo domače mizarje, lahko ugotovimo, da jim gre dobro in da imajo vsi preveč naročil. Zato ni razloga, da tudi mi ne bi sprejeli takega načina razmišljanja. Prepričani smo, da imamo dovolj dobrih mizarjev in kvalitetno programe, torej dobro osnovo za tak premik. Udeležba na sejmju M.O.W nam je dobra iztočnica za prihodnje aktivnosti.

Josip Tartara

Sejem "AMBIENTA" Zagreb, 11.-15.10.06



Prikaz notranjih vrat



Montaža vrat na sejmju



Spalnica "Tara"

Barometer sugestij

KUMULATIVA januar - september 2006		
ORGANIZACIJSKA ENOTA	ŠTEVILO SUGESTIJ	ŠTEVILO SUGESTIJ / ZAPOSLENEGA
PC OPAŽNE PLOŠČE	103	0,346
PC MASIVNO POHIŠTVO	39	0,780
PC NOTRANJA VRATA	129	0,538
PC MALOPRODAJA	5	0,128
DIREKCIJA	9	0,281
Lipbled	285	0,432

Cilj družbe Lipbled 2006: 1 sugestija / zaposlenega.

Sejem lesarstva v Celovcu



Holzmesse 2006 v Celovcu se je odvijal v začetku meseca septembra, v letošnjem letu s poudarkom na bioenergiji in logistiki (prevoz in manipulacija surovine). Sicer so preostale tematike sejma lesna konstrukcija, gozdarstvo in žagarstvo.

Vsaki dve leti se na sejmu predstavi 400 razstavljalcev (predvsem iz Avstrije ter v manjšini iz Nemčije, Švice in Češke), sejem obišče 20.000 obiskovalcev iz Avstrije in področja Alpe-Adrije, razpoložljiv sejemski prostor pa obsega 40.000 m².



Razstavni prostor podjetja EWD



Sekalna glava Harvesterja

Razstavljalci so bili razdeljeni na sledeče sklope:

- žagarska tehnologija,
- rezila in žage,
- mehanizacija skladišč hlodovine,
- lupljenje okroglega lesa,
- merilne naprave,
- sušenje lesa,
- poravnavanje in spajanje lesa,
- manipulacija lesa,
- mobilne žage za razžaganje v gozdu.

Po tematiki in razstavljalcih nam je sejem pisan na kožo, saj imamo takoj za slovensko mejo zbrane vse vrhunske dobavitelje žagarske opreme. Dejstvo je, da je žagarstvo najintenzivnejše na področju Avstrije ter Švedske in Finske

novo GLASILO



Holzmesse 2006



Izdelek spretnega sekača

na severu Evrope. Na sejmu smo tako od že poznanih dobaviteljev, s katerimi tudi preko sejmov vzdržujemo stike, pridobili informacije o novostih in aktualnih trendih v žagarstvu.

Naj navedem nekaj partnerjev, s katerimi sodelujemo:

- Springer – proizvajalec transportnih naprav za žagarske produkte,
- EWD – proizvajalec žagarskih linij s 140 letno tradicijo.
- TC – proizvajalec transportnih naprav za hlodovino in žagarske produkte.
- Linck – proizvajalec »spaner« tehnologije t.j. po sistemu reduciranja hlodovine v prizmo in razžaganje s krožnimi žagami; omogočena je visoka hitrost (do 100 m/min) in letna kapaciteta linij 200.000 do 500.000 m³.



Sejemski avtopark

Seveda ne moremo brez razmišljanja o strateškem izzivu vpeljave novejših žagarskih tehnologij (»spaner tehnologije«) v Lipbled. Pravzaprav je bila to glavna tema pridobivanja informacij delegacije iz PC opažne plošče na sejmu. Razlogov za to je več: trenuten aktiven izvoz lesa v sosednjo Avstrijo, zadostno surovinsko zaledje gozdnogospodarskih območij, diverzifikacija proizvodnega programa Lipbled, tradicija, povečanje izvozne učinkovitosti, povečanje povpraševanja po žaganih produktih na trgu ...

In čas nam bo pokazal, če je to naša pot.

Napredka ne moremo ustaviti. Lahko pa ga naženemo, da gre mimo nas. – L. Dovnikovič

Matej Mulej

Dušan Marinič,

Izvršni direktor PC maloprodaja in inženiring



G. Dušan Marinič se je zaposlil v Lipbled oktobra 2004, kot izvršni direktor maloprodaje in inženiringa. Z novo reorganizacijo podjetja v letu 2004 po profitnih centrih in odločitvi, da se v podjetju razvije inženiring, kot pomemben del prodaje naših izdelkov, se je v podjetju pojavila potreba po človeku z izkušnjami na tem področju. Strateška odločitev uprave, ki jo je podprl nadzorni svet, je namreč bila, da se v spremenjenem poslovnem okolju razvije nova strategija prodaje s povečanjem števila lastnih maloprodajnih poslovalnic oziroma centrov, pa tudi z povečanjem vloge inženiringa kot prodaje naših izdelkov na »ključ«. Prav teh nalog se je v okviru svojih zadolžitvev in ciljev, ki mu jih je postavila uprava, Dušan Marinič lotil z vso vnemo. Prvi rezultati so že vidni, število inženiring poslovov skokovito narašča. Na področju maloprodaje pa je že skoraj leto dni uspešno posluje nova maloprodajna poslovalnica v Ljubljani, v mesecu septembru je bila otvoritev trgovine v Zagrebu, na Rečici se poleg tovarne gradi nov maloprodajni center



Prodajni salon Lipbled v Ljubljani

Gospod Marinič – v letih 1999 in 2000 ste že bili zaposleni v Lipbled kot vodja marketinga, nato ste se odločili zamenjati delovno sredino. Po nekaj letih ste ponovno sprejeli izziv in se vrnil k nam. Kako bi opisali tržno strategijo v Lipbled pred petimi leti in danes?

Najprej bi želel omeniti, da so se pogoji poslovanja v tem obdobju bistveno spremenili, zato smo ustrezno tem prilagodili naše trženje. Govorimo o obdobju, ko učinki globalizacije še niso imeli neposrednega učinka na naše poslovanje. Strateški trg, predvsem za PC Notranja vrata in PC Masivno pohištvo, je predstavljala Nemčija.

Na področju notranjih vrat smo imeli ekskluzivnega kupca podjetje MB, ki je s svojim obsegom prodaje, velikimi serijami in strukturo prodaje (furnir) omogočal razvoj in

sorazmerno varno poslovanje za PC Notranja vrata oz. Lipbled v celoti. Veliko prodajnih aktivnosti se je izvajalo na področju bivše skupne države. Pohištvo je razvijalo neposredne tržne poti do velikih prodajnih verig.

Danes je stanje na trgih bistveno spremenjeno. Na zahodu je prišlo do velike koncentracije proizvajalcev na področju izdelovanja notranjih vrat, struktura prodaje se je nagnila v prid CPL-a in dekorja, zmanjšale so se serije, zelo nizke cene. Na področju pohištva neposredno sodelovanje s pogajalsko izredno močnimi kupci ni prineslo pričakovanih rezultatov.

Zaradi navedenega je vodstvo podjetja opredelilo Slovenijo in druge države (Hrvaška, Bolgarija,..) kot svoj strateški trg in temu ustrezno intenziviralo aktivnosti prodaje. Posebni poudarek velja širitvi lastne maloprodajne mreže, inženiringa in uveljavitvi blagovne znamke Lipbled.

Podatki prodaje kažejo, da v celotni prodaji delež maloprodaje in inženiringa narašča. Ker smo v času priprave gospodarskega načrta, nam lahko že zaupate nekatere cilje PC Maloprodaja in inženiring za prihodnje poslovno leto?

Kot ste dejali, je gospodarski načrt za leto 2007 v fazi priprave, kljub temu lahko povemo, da je ciljna prodaja približno 8 mio EUR, od tega 6 mio EUR maloprodaja in 2 mio EUR inženiring.

Prodaja je izredno dinamično pa tudi stresno delovno okolje. Prodajnik mora biti praktično ves čas na preži in slediti, ocenjevati in celo predvidevati trende povpraševanja na tržišču. Kakšni so danes najučinkovitejši prijemi, da pridobiš novega kupca in obdržiš starega.?

Sam še vedno stavim na to, da je najpomembnejši osebni kontakt ter aktiven, motiviran in usposobljen kader. Posla namreč ni mogoče zagotavljati iz pisarne. Osnova za uspešno prodajo je težko opisati le v nekaj besedah, zagotovo pa ne gre v našem primeru za enega ali dva dejavnika, pač pa govorimo o spletu, ki za kupca predstavljajo vrednost (kvaliteta izdelka, storitev, cena, roki izdelave, kvalitetna predstavitev,...). Najpomembnejši je seveda drugi nakup. To pomeni, da smo do kupca izpolnili pričakovanja, zato se je odločil za ponovni obisk pri nas.

Izdelki Lipbled so poznani predvsem po svoji kvaliteti in tudi dizajnu, tako na področju notranjih vrat kot tudi pohištva. Vendar se nam včasih zdi, da imamo predvsem na področju servisa kupcev še precejšnje rezerve. Na katerih področjih bi se morali izboljšati, da bi lahko prodali še več in predvsem za višjo ceno.?

Višjo ceno je mogoče doseči tako z dodatnimi storitvami, ki smo jih denimo vpeljali pri pohištvu, t.j. »izdelava pohištva po meri kupca«, kot tudi dvigom cen obstoječih storitev. Seveda je predpogoj za izvedbo slednjega kot tudi dviga prodaje, zagotavljanje krajših dobavnih rokov



Predstavitev notranjih vrat - salon Lipbled v Ljubljani

od konkurence, vsekakor pa ne kasnejših kot so bili dogovorjeni, da ne prihaja do napak na izdelkih, montaži, naročanju blaga, da so prodajalci ustrezno usposobljeni v smislu poznavanja izdelkov in alternativnih storitev, dobro sodelovanje med prodajo in proizvodnjo,...

Druga vidik je celovita ponudba ambienta, kjer poleg pohištva, vrat, oken, nudimo še talne obloge, laminatne in parket, t.j. trgovsko blago. Lipbled na tem področju še ni prepoznaven, zato bo potrebno vložiti dodatne marketinške napore v smislu informiranja končnih kupcev. Celovita ponudba oz. reševanje celovitega problema kupcem od svetovanja, dobave in montaže seveda omogoča doseganje boljših prodajnih pogojev.



Predstavitev pohištva Maestral - salon Lipbled v Ljubljani

V prodaji nič ni podarjeno, za vsak posel se je potrebno močno potruditi. Lovci so znani po tem, da se radi pohvalijo s kakšno trofejo. Tudi vaša prodajna ekipa se lahko pohvali z marsikaterim uspešnim poslom. Katere posle vi ocenjujete kot najuspešnejše?

Vsi posli in prodajni dosežki v Maloprodaji in inženiringu so enako pomembni in so pripomogli k doseganju skupnega cilja. Kljub temu bi želel izpostaviti velik napredek pri izdelavi hotelskih vrat, ki sta ga s skupnimi napori in sodelovanjem dosegli razvojna in proizvodna ekipa PC Notranja vrata in inženiringa. Ne gre toliko za vsak posamezen posel, kot za to, da smo s tem pridobili znanja, izkušnje, reference, predvsem pa samozaupanje na področju, ki bo pomenil v prihodnosti enega od pomembnejših segmentov prodaje pri PC NV in inženiringu.

novo GLASILO

pesem gozda v vašem domu

Kako bi se označili? Kakšni ste zasebno, takrat, ko se vrnete domov in poskušate odriniti posel v drugi plan? Kako preživljate prosti čas?

Prav veliko časa za zasebnost in sprostitev nimam. Vikende najraje preživim skupaj z družino na izletih ali pa kar doma.

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

Anton Koncilja

Kdo so naši novi sodelavci?

V podjetju Lipbled Zagreb, v našem novem maloprodajnem salonu v trgovskem centru Solidum v Zagrebu, so trenutno zaposleni trije delavci. Vsi trije so bili izbrani na podlagi razpisa v časopisu in sprejeti v redno delovno razmerje v mesecu juliju. Najprej so se seznanili s samim podjetjem Lipbled, obiskali so vse profitne centre in poslovalnici na Bledu in Ljubljani. Sledilo je izobraževanje in seznanjanje z izdelki ter z našim računalniškim sistemom, ki je najprej potekalo na Bledu, kasneje pa v Zagrebu.



Nenad Fistrić,

poslovodja, rojen leta 1959, po poklicu diplomirani ekonomist. Ima izkušnje na področju prodaje in vodenja trgovin. S prodajo pohištva se srečuje prvič.



Katarina Jagatić,

prodajalka, rojena leta 1954. V vsej svoji poklicni karieri je delala v trgovinah s stavbnim pohištvom. Do leta 1991 je bila že zaposlena v Lip Bled, ki je takrat imel v Zagrebu svojo trgovino, ki pa je z razpadom bivše skupne države prenehala delovati.



Lidija Grdošič,

prodajalka, rojena leta 1967. Ima 19 – letne izkušnje v prodaji, med drugim je bila krajše obdobje zaposlena kot prodajalka v trgovini s pohištvom.

Anton Koncilja

Hrbtenica in delo

Minilo je že kar nekaj časa, odkar smo kaj lepega napisali. V naslednjih številkah bomo pisali o razgibavanju hrbtenice. Članki, ki si bodo sledili na to temo, je pripravila dipl. delovna terapevtka, ki je v PC Notranja vrata že vodila delavnico »Šola za hrbtenico«. Vse vaje, ki so opisane, svetujemo, da jih izvajate izključno ob dovoljenju vašega osebnega zdravnika, glede na vaše zdravstveno stanje.

Ker dvigovanje bremen ni tako preprosto in »lahko«, kot na prvi pogled izgleda, je tudi pred dvigovanjem bremen, kakor tudi pred vsako drugo fizično aktivnostjo, potrebno raztegniti glavne mišične skupine.

Raztezne vaje se delajo približno 6 min pred in po dvigovanju težkih bremen, z namenom, da zmanjšamo mišično napetost in povečamo splošno gibljivost. Pri izvajanju raztezne vaje pozornost usmerimo na mišico, ki jo raztezamo. Raztezanje izvedemo v dveh fazah: lahkotno raztezanje (10-15 sek) in razvojno raztezanje (10-15 sek). Ob tem je pomembno, da smo sproščeni, da dihamo počasi, ritmično, kontrolirano. Raztezanju sledi lahkotno ogrevanje 2-3 minute.



Nihče izmed nas ne ve, kolikokrat na dan se usede na stol ali pa vstane iz stola. No, nekateri to zelo dobro vejo. Pri vstajanju in usedanju je pomembno, da je hrbtenica med vstajanjem stabilna in vzravnana. Aktivno obremenimo noge in si pomagamo z naslonjali za roke. Pri tem vedno postavimo eno nogo pred drugo. Pri usedanju ne smemo enostavno pasti na stol.

lipbled®

Kako pravilno dvigniti breme?

Dviganje planiramo, prepričamo se o teži bremena in umaknemo stvari s poti. Kolena so pokrčena (glavno delo opravijo velike mišice nog). Stopala in kolena so v isti širini kot ramena. Hrbtenica je vzravnana, trebušne mišice napete (ne dvigujemo s hrbtom, temveč z mišicami!). Breme, ki ga dvigujemo, naj bo pri dvigovanju čim bližje telesu. Med dvigovanjem ne zadržujemo diha, temveč normalno dihamo. Ne pozabimo, da bo obremenitev telesa simetrična, dvigovanje bremena se izvede počasi in povezano.

Ana Kapel,
dipl.delovni terapevt

TEKMOVANJE GASILCEV

Prva nedelja v mesecu septembru je že tradicionalno rezervirana za gasilsko tekmovanje, ki je potekala na športnem igrišču osnovne šole v Bohinjski Bistrici. V načrtu Gasilske zveze Bled – Bohinj je namreč zapisano, da se vsako gasilsko društvo mora udeležiti športnega tekmovanja vsaj enkrat letno.



Člani PIGD LIP Rečica smo zvesti tej tradiciji. V preteklih letih je bila gasilska dejavnost aktivnejša in smo zato tudi dosegli boljše rezultate.

V lepem sončnem septembrskem jutru smo se zbrali pred gasilnim domom Lipbled Rečica in se z gasilskim avtom odpeljali proti Bohinju. Tekmovanje se je začelo ob 8. uri. Pomerili smo se v trodelnem napadu in štafeti. Tekmovalci so bili razporejeni v kategorije veterani, desetina A, desetina B, ženska desetina A,B in veteranke. Uvrstili smo se v zlato sredino in bili s tem kar zadovoljni.



Po tekmovanju smo morali pogasiti žejo in potolažiti naše želodce, zato smo se ustavili v pizzeriji. Vračali smo se čez Pokljuko, polni prelepih vtisov uživali pogled na zelene gozdove. Gasilsko vozilo oziroma nekakšen »oldtimer« pa kljub starosti ni zatajilo.

Miran Žido

Odbojkerski turnir Lipbled

Ljubitelji sonca, mivke in ohlajenega piva smo se na Ls prva rahlo oblačno soboto 9. septembra zbrali na četrtem tradicionalnem odbojkerskem turnirju Lipbled na mivki pod baliniščem v Spodnjih Gorjah.

Zaključek sezone rekreativnega igranja »beach valley-a« in klasične odbojke v telovadnici vsako leto okronamo s turnirjem, na katerem igrajo sodelavci Lipbleda, bivši sodelavci in njihovi prijatelji.

Letošnje sodelujoče ekipe so bile sledeče:

Angelčki (Martina Smeh, Petra Mulej Grm, Primož Debelak)

Devils (Mitja Jukič Grm, Janko Pretnar, Tomaž Brus)

Mladi upi (Bernarda Vidmar, Andrej Polajnar, Dušan Petek)

Union (Martina Hribar, Zdravko Zalokar, Matej Mulej)



V začetku popoldneva, ko smo pričeli z turnirjem, se je tudi vreme izboljšalo in topla mivka je že polzela med prsti. Poleg spektakularnih moških zabijanij ni manjkalo vrhunskih reševanj žoge iz mivke, kjer so prevladovala



udeleženke ženskega spola. In to dela odbojko atraktivno. Po 18 setih igre, torej šestih setih na posamezno ekipo, nekaterim še vedno ni bilo dovolj igranja odbojke. Šele zvečer jih je predramil vonj jedi iz žara.

novi GLASILO

Zaključena razvrstitev ekip po sistemu igranja prvega kroga je bila:

1. MLADI UPI
2. DEVILS
3. ANGELČKI
4. UNION

Prve tri ekipe so prejele simbolične nagrade Lipbled. Vsem ekipam iskrene čestitke!

Druženje se je nadaljevalo ob prijetno športno obarvani glasbi in naravno ohlajeni pijači iz struge Rčice.

Ob koncu vas ljubitelje odbojke v prihodnjem letu vabim, da se turnirja udeležite v večjem številu, da pa boste blesteli na turnirju pridite na parket telovadnice osnovne šole v Zgornjih Gorjah vsak ponedeljek ob 18:30 uri.

“Odločitev, da si člani ekipe zaslužijo razvoj, je že prvi korak k ustvarjanju boljše ekipe.” - John C. Maxwell

Matej Mulej

Centimeter do medalje



Po letošnji osvojeni še drugi zmagi na državnem prvenstvu je bilo potrebno že razmišljati o veteranskem svetovnem prvenstvu, ki je potekalo konec avgusta v Avstriji na Tirolskem. Tja pridejo kolesarji in kolesarke s celega sveta. Veliko je tudi nekdanjih kolesarjev in kolesark, ki so včasih dosegali rezultate na največjih prestižnih dirkah po svetu.

Prva dirka šteje za World Masters Pokal, naslednji dve pa za Svetovno Veteransko UCI prvenstvo, to sta kronometer in cestna dirka. Na zadnji dirki so takoj po startu tekmovalke močno potegnile in skupina se je na klancu pretrgala. Uspela sem se obdržati v priključku najboljših. Kilometer pred ciljem smo se začele prerivati za pozicije in v ciljnem sprintu sem osvojila 4. mesto. Sodniki so morali pogledati foto finish, da so določili drugo, tretje in četrto mesto, ki so bila vsa v pičem centimetru. Medalja je bila na dosegu roke, vendar ni kaj, tak je pač šport. Kljub temu je to zame največji uspeh.

Po prihodu domov me je čakalo še nekaj dirk, gorsko državno prvenstvo in krožna cestna dirka v Voklem, kjer sem z absolutno zmago pri ženskah zaključila točkovanje za pokal Slovenije.

Kot piko na i pa sem dodala drugo mesto na odprtem državnem prvenstvu v kronometru, ki je potekalo 8. oktobra v Novi Gorici za mlajše in starejše mladince, člane do 23 let, elite in končno smo lahko tekmovala tudi ženske v enotni kategoriji, kjer me je premagala 17 let mlajša nasprotnica.



Odprto državno prvenstvo v kronometru - Nova Gorica 8. oktober 06

Za naslednjo sezono si želim izboljšati rezultat na svetovnem prvenstvu, za to pa bo potrebno trdo delo in tudi malo športne sreče.

Jelka Rakuš

Sindikalni izlet: Jesen na Tržaškem Krasu



Največja Kraška jama na svetu



Kraška jama GIGANTE



Cerkev Monte Grisa

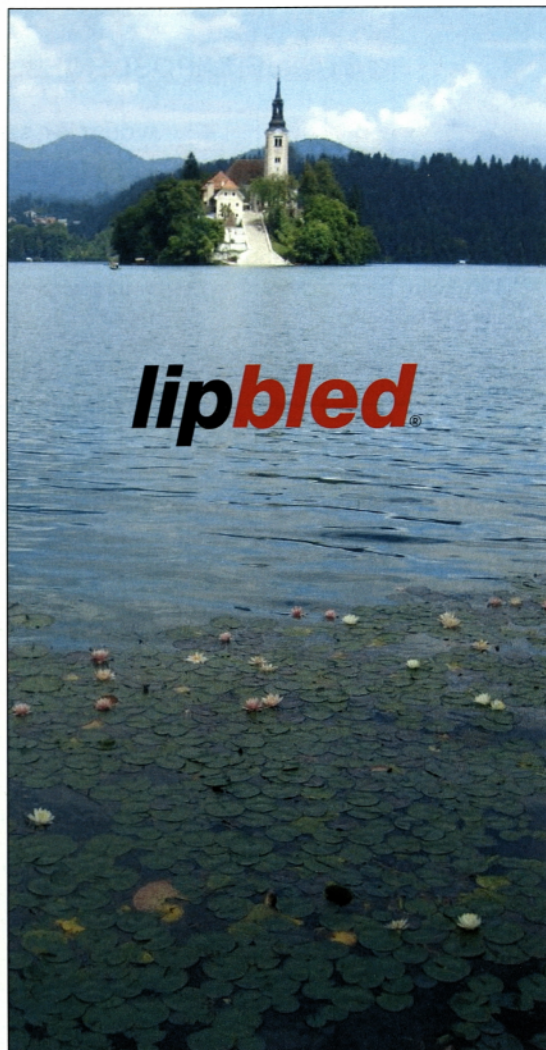
DOGAJANJA BOHINJ

datum in ura	kraj	naziv prireditve	organizator 
19.10.2006 Ob 19. uri	Kulturni dom Joža Ažmana v Bohinjski Bistrici	Premiera gledališke predstave: KROKODIL	
26.10.2006 Ob 19. uri	Kulturni dom Joža Ažmana v Bohinjski Bistrici	Gledališka predstava v spomin Daneta Zajca	Gledališče KDK in gledališče 2 B
28.10.2006 Ob 19. uri	Kulturni dom Joža Ažmana v Bohinjski Bistrici	Gledališka komedija: Georges Feydeau: BOLHA V UŠESU ALI KAPLJA ČEZ ROB	Gledališče Bohinjska Bistrica
26.12.2006 ob 19. URI	Parkirišče pred Oplenovo hišo v Studorju	Otepanje pod Studorjem – fotografska delavnica za ljubiteljske fotografe	Triglavski narodni park Tel.: 04 57 80 200



DOGAJANJA BLED

Četrtek, 12.oktober Hotel Astoria ob 19.uri	Otvoritev fotografske razstave g.Vladimirja Siliča z naslovom: STARA VRATA NA SLOVENSKEM
16.10 do 20.10. Knjižnica Blaža Kumerdeja Bled	Pomoč pri delu z računalnikom: Če se boste želeli izpopolniti pri delu z osebnim računalnikom in se preizkusiti v deskanju po medmrežju, vam bodo sodelavci knjižnice na voljo ves teden
Nedelja, 15.10 Panorama ob 18.uri	Družabna srečanja: vsi dnevi so enako dolgi, vendar so lepši dnevi krajši
Petek, 20.oktober IEDC od 9.ure dalje	Vodenje za boljši svet: Letni forum najvišjih vodilnih in 20.obletnica IEDC Več na: http://www.bled.si/SI/news.asp?tab=1&nid=184
Knjižnica Blaža Kumerdeja Bled ob 17.uri	Pravljica za otroke: MOJCA POKRAJČULJA (pravljичno uro za otroke stare vsaj 3 leta bosta pripravili Breda Bogataj in Mateja Dežman iz OŠ Orehek)
Knjižnica Blaža Kumerdeja Bled ob 19.30 uri	Predstavitve knjige Josip Plemelj in komet Več na: http://www.bled.si/news.asp?tab=1&nid=186
Torek, 24.oktober Knjižnica Blaža Kumerdeja Bled ob 18.uri	Umetnost poučevanja Waldorfske šole – tretja predstavitev
Sreda, 25.oktober Uprava TNP Bled ob 18.uri	Ekologija gamsa v TNP, predavanja Saša Hrovata in otroška delavnica Živalski sledovi
Ponedeljek, 30.10. Festivalna dvorana Bled ob 20.uri	Gledališka igra 5zensk.com – vstopnice so že v predprodaji na Turističnem društvu Bled (cena 3.000.- SIT)



STARA VRATA NA SLOVENSKEM

V hotelu Astorija na Bledu je bila v četrtek, 12. 10. 2006 ob 19. uri odprta foto razstava z naslovom STARA VRATA NA SLOVENSKEM.

Avtor razstave je g. Vladimir Silič, nekdanji lipovec.

V 10. letih mu je uspelo zbrati odličan repertoar slovenske kulturne dediščine na področju vhodnih vrat.

Razstavljenih je okoli 50 fotografij lesarskih in resbarskih mojstrov, ki so izdelovali vhodna vrata.

Za bogato kolekcijo avtorju lahko iskreno čestitamo.



STANJE ZAPOSLENIH

	AVGUST	SEPTEMBER
PC opažne plošče	298	298
PC masivno pohištvo	53	49
PC notranja vrata	228	240
Maloprodaja&inženiring	38	39
Direkcija	32	32
LIP BLEĐ	649	658



Kup nesreče, ki nam ni v čast...

KADROVSKE SPREMEMBE V AVGUSTU IN SEPTEMBRU

Program opažnih plošč

prišli : Bele Tanja, Zupan Marija, Glišič Rok, Mulič Miha, Stare Tilen, Čuskič Enes, Korošec Silva

odšli : Tancar Jaka, Štendlar Suzana, Berce Barbara

upokojili: Pintar Miroslav, Cvetek Jože

Program pohištvo

odšli: Ravnik Janez, Dolinar Franc, Korošec Silva, Čuskič Enes

Program notranja vrata

prišli: Tonejc Urban, Jutriša Aleš, Kramarič Marjan, Kristan Matic, Dolinar Franc, Ravnik Janez

odšli: Justin Robert

upokojili : Pretnar Bernarda

poročili: Starc Miha

Maloprodaja in inženiring

prišli : Mlakar Darko



Gradnja novega trgovskega centra na Rečici poteka po planu



				AVTOR IN OBLIKA KRIŽANKE: AČI PETERNEI	NEČLENAR S PLOŠČATIM TELESOM (TRAKULJA)		SPOJINA ALKOHOLA S KISLINO	SLOVENSKI KEMIK (VELUMIR)		SLAVNA IGRALKA ALI PEVKA	DELOVNA SPOSOBNOST TELES	INTER-NIRANEC, TABORIŠČNIK
				PRESOJA						18		
				LISČJI BRLOG	1							
				NAGLASNO ZNAMENJE, AKUT								
				AMERIŠKA IGRALKA RUS. RODU (ANNA)			12		ŠVEDSKI SMUCARSKI CENTER			
				SLOVENSKI NOGOMETAS (AMIR)					VRSTA TOKMALA			
				DAN BREZ ZACETKA, OKRREPITEV, UTRDITEV				ZDRAVLO PROTI MALARIJI, VZDRŽEN CLOVEK		GIUSEPPE TARTINI, IZDELOVALEC NOŽEV	10	
lipbled	OPTIMALNOST	PLEMENITOST, BLAGOST	SPOMIN	1		DOMAČA ŽIVAL, PRITISK			PTIČI, KI NE LETIJO, NEZNAJNE PRISAJA IN SRANJA			
				OBMOČJE NEPOSREDO KIVROG MESTA	4							
				ŽIVAL, KI SE HRANI Z ŽVIM PLENOM				ZIDARSKA ŽLICA, NEBO, OBLA (DRNAŽ)			VHODNO PRED-DVERJE V ST. RIMSKIH HIŠAH	RASTLINA ZA HRANJENJE ŽIVINE
				AMERIŠKI MACESEN				SEPARATUM, PEVKA, PRODNIK				
				VOLOVSKA VPREGA, JAREM		KRONIKA, LETOPIS	GRUPOVNKI PROTI TURKOM, LINDA EVANS	5		TV VODITELJICA, VONTA	TUR BREZ SREDINE, KDOR SE JE ASIMILIRAL	
				IT. IME ZA VIDEM	19			NAZIV, UGLED		PTIČJA SAMICA	14	
				TRUD, PRIZADEVANJE			ZAČETEK KEPE		SLABO-KRVNOST, TRUSNO STEBLO			20
				GIBANJE OB GLASBI			POLJE IZVEN IGRIŠČA, DIPLOMAT ANAN	16		POKRAJINA V VIETNAMU, STAR NARKOTIK		MOLZNA ŽIVAL, FENIČANSKA BOGNJA, LUBEZNI
				PAUL NEWMAN	3		METRICNI POUĐAREK, SLOVENSKA TISKOVNA AGENCIJA		GOVOR-NISTVO, HRVAŠKA IGRALKA, REGOVČ			17
				AMERIŠKA PEVKA (GLORIA)			ELEKTRIN BRAT V GR. MITOLOGIJU, IME ČRKE R		ESTONEC		SKUPNO IME ZA NORĐIJSKA BOŽANSTVA	8
				PREDMET STARINSKE VREDNOSTI					RIBA BREZ SAMO-GLASNIKOV			
										13		

SLOVARČEK: KLEFTI - gr. uporniki proti Turkom, OREST - Elektrin brat, KACETNIK - taboriščnik, SIRNIK - sl. kemik

GESLO KRIŽANKE:

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

Geslo iz nagradne križanke, izrezano in prilepljeno na dopisnico, pošljite na naslov : LIP Bled, Rečiška 61/a, 4260 Bled (za Novo Glasilo) do petka, 10. novembra 2006.

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

Pravilna rešitev gesla iz nagradne križanke 27. številke Novega Glasila : POLETJE SONCE MORJE
Izžrebani so bili : 1. nagrada – JANEZ RABIČ iz Bohinjske Bistrice,
2. nagrada PATRICIJA SMUKAVEC iz Srednje vasi,
3. nagrada – BOŠTJAN GRM iz Srednje vasi.

Čestitamo !

Kranj

NOVO GLASILO 2006

674:070.489(497.4 Bled)



190600584

COBISS c

JESENSKA

*Odprem vrata na stežaj,
da vstopi jesen kakor
dobra vila. Naj pride
in natrosi tisoč dozorelih
dobrot. Pustim, da pride
z mokrimi podplati.
Z listjem bo posula pot.*

*Vse zelenje nam obarva kot
najboljši slikar v rdeče,
rjavo, zlato. Z dežjem
spreminja njivo v blato.
Odprem duri, pozdravim
to jesen, noč je. Zunaj
dežuje in kapljice dežja
umiri še dih srca.
Odprem duri na stežaj,
da vstopi v izbo jesenski raj.*

Januša Dežman

lipbled[®]