

**Dragi bralci !**

Pred vami je prva številka drugega letnika Novega glasila naše delniške družbe. Prepričan sem, da ima glasilo za seboj uspešno prvo leto izhajanja, ki se bo nadaljevalo tudi v letošnjem letu. Vaši odzivi na delo uredniškega odbora so namreč nad vse pozitivni. Kaže, da vam je glasilo postalo domače, sprejeli ste ga kot nekaj prijetnega in samoumevnega.

Uredniški odbor je v začetku januarja načrtno uredniško politiko za leto 2003. Nič revolucionarno novega se ne obeta. Sledili bomo obliki in načinu dela, ki se je že izkazal za dobrega v preteklem letu. V šestih številkah vas bomo informirali o stanju in razvoju podjetja, približali vam bomo aktualne dogodke iz proizvodnje in trgovine. Začeli bomo s predstavljanjem naših najpomembnejših poslovnih partnerjev. Če namreč velja, da človeka spoznaš po prijateljih, potem zagotovo velja, da podjetje spoznaš po njegovih poslovnih partnerjih. Še vedno vas bomo obveščali o ljudeh iz podjetja. Predstavljali bomo na novo zaposlene, spremljali statistiko porok, rojstev otrok in upokojitev in poročali z družabnih dogodkov podjetja. Podjetju in njegovim ljudem bomo poskušali nastaviti ogledalo in povzeli tisto, kar bodo o nas zapisali drugi mediji. Čas pa si bomo še vedno krajšali z nagradno križanko. Skratka, v vsaki številki bomo poskušali izpostaviti neko osrednjo temo, na katero se bodo navezovali ostali prispevki iz tovarn, trgovine in uprave.

K sodelovanju pri oblikovanju vsebine Novega glasila ste vabljeni vsi bralci, zaposleni in upokojeni. Pošljite nam svoje prispevke, pisma, mnenja, kritike ali vprašanja. Da bi zagotovili večji vpliv zaposlenih na uredniško

politiko, je uredniški odbor sklenil v svoje vrste povabiti predstavnika zaposlenih. V naslednjih številkah pa bo tudi vsebinski prostor v glasilu rezerviran za prispevke sindikata in sveta delavcev.

Izhajanje podjetniškega časopisa je kot del odnosa z javnostmi odgovorno delo. Naloga uredniškega odbora bo, da zagotovi celostno in nepristransko informiranje o stanju v podjetju in ob tem ne povzroči škode podjetju oziroma ne poseže v njegove vitalne poslovne interese. Delo uredniškega odbora mora zagotoviti enotnost v različenosti. Lipbled bo namreč skozi Novo glasilo javnosti kazal le en, enoten obraz in ne bo forum za javna obračunavanja. Vsi zaposleni smo kljub različnosti v istem čolnu, vsi mu želimo le najboljše in vsi se po svojih močeh in sposobnostih zanj tudi trudimo. Spoštujemo ta trud in zaupajmo v delo drug drugega!

V imenu novega uredniškega odbora vam (nam) vsem želim bogato in uspešno leto.

Andrej Naglič



Lipov snežni dan - Koblja 2003

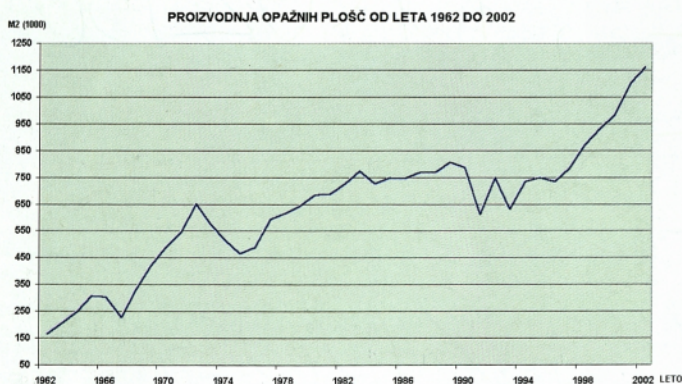
# OPAŽNA PLOŠČA – NAJUSPEŠNEJŠI PROIZVODNI IN PRODAJNI PROGRAM V LETU 2002

## Proizvodnja



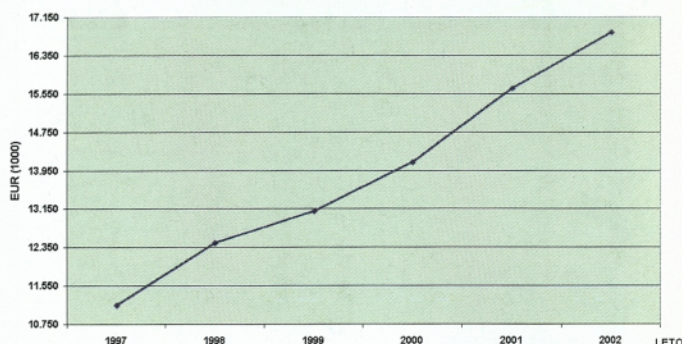
Izdelek opažna plošča je v preteklem letu praznoval pravi jubilej. Njena proizvodnja se je namreč začela leta 1962, torej je stara natančno 40 let. V svoji zgodovini je izdelek doživljal skozi razvoj in prilagajanja tržnim potrebam nekatere spremembe, vendar je njena namembnost vse do danes ostala enaka – to je opaženje

betonskih konstrukcij. Proizvodnja in prodaja opažnih plošč je vseskozi doživljala svoje vzpone in padce. Prvi negativni trend je viden že leta 1967, leta 1975 pa se je razmišljalo celo o ukinitvi tega proizvodnega programa. Naslednji padec je viden v letih 1991 – 1996, znotraj tega obdobja pa so vidna še dodatna nihanja. Tako velika nihanja so nas v zadnjem kriznem obdobju navdala s prepričanjem, da je opažna plošča preveč nezanesljiv izdelek, njena donosnost pa vprašljiva. Posledica takega razmišljanja je bila ustavitev vseh investicij, čeprav so bili nekateri projekti že izdelani. V letu 1998 je po skoraj desetih letih vidno ponovno oživljanje prodaje. Temu je



botrovalo povečano povpraševanje na trgu, predvsem pa spremenjena tržna strategija, ki se je usmerila v iskanje novih kupcev in razpršenost trga. Proizvodnja je kljub zastareli tehnologiji uspešno sledila temu trendu in tega leta dosegla do takrat rekordno proizvodnjo – skoraj 870 000 m<sup>2</sup>. To leto pa je bilo za ta proizvodni program prelomno še v nečem – podjetje se je odločilo začeti z investiranjem v več kot zastarelo tehnologijo.

PRODAJA V EUR OD LETA 1997 DO LETA 2002



Tak pristop nam je v naslednjem srednjeročnem obdobju omogočil konstantno rast, kljub nadaljnjem zaostrovanju tržnih razmer. Opažna plošča je tako že nekaj let najuspešnejši tržni in proizvodni program.

V letu 2002 je proizvodnja dosegla rekordnih 1,162 000 m<sup>2</sup>, prodaja je le malo zaostajala za to vrednostjo. Vse proizvodne aktivnosti so še vedno vezane na optimalno izkoriščenost proizvodnih kapacitet, iskanje boljših in cenejših materialov, izboljšanje kvalitete, boljše izkoriščanje materialov itd. Proizvod se je na ta način kljub močnemu padanju cen v preteklem letu obdržal nad pragom rentabilnosti in je edini »LIP-ov« izdelek, ki je posloval pozitivno.

Prognoze za tekoče leto kljub padajočim cenam niso slabe. V tem letu načrtujemo ponovno rast proizvodnje, saj nam uspešna tržna strategija, ki jo izvaja minimalno število komercialistov, napoveduje uspešno prodajo. V okviru zmožnosti podjetja načrtujemo tudi nadaljevanje investicijskega ciklusa, začete leta 1998. Prav te investicije, ki so bile vse uspešno izvedene, so nam omogočile v relativno kratkem času doseči tak napredek.

## Prodaja in proizvodnja opažnih plošč Lip Bled že nekaj let skokovito narašča



Tudi v letu 2002 je bil plan 100 % dosežen. Planirane vrednosti smo v vseh mesecih leta preseгли, razen v maju in juniju, ker nismo zniževali cen, ki so na trgu še vedno padale. Ta dva meseca sta bila v prejšnjih letih konjunktorna in so se cene korigirale navzgor. Izpad prodaje smo nadomestili v naslednjih mesecih, predvsem v oktobru in novembru.

## Evropska situacija na trgu opažnih plošč – makro okolje, v katerem delujemo

Letna proizvodnja se giblje preko 20 milijonov m<sup>2</sup>, potrebe trga pa so precej nižje. Vsi proizvajalci so se odločili za nad-

## KAZALO:

Opažna plošča - najuspešnejši proizvodni in prodajni program 2002	2
Naši poslovni partnerji	4
PROCESNO ORGANIZIRANO VZDRŽEVANJE V TOVARNI VRAT REČICA	5
POSTALI SMO ČLANI KONFEDERACIJE SINDIKATOV 90 SLOVENIJE	6
PROGRAM PLANINSKE SEKCIJE	6
NOVOLETNO SREČANJE UPOKOJENCEV	7
UPOKOJIL SE JE JAKOB REPE	7
ODBOJKARSKI KLUB MERKUR LIP BLED	8
Tudi v blejskem delu TNP bodo rušili črne gradnje	9
LIPOV SNEŽNI DAN - KOBLA 2003	10
Preostali rezultati tekmovanj	11
NAGRADNA KRIŽANKA	12



graditev proizvodnih kapacitet, enako tudi mi. Nekateri so prenesli proizvodnje na Češko in Slovaško, kjer so konkurenčnejši pogoji z vidika stroškov proizvodnje. Če bi želeli stabilizirati cene, bi morali vsi proizvajalci zopet zmanjšati kapacitete.

Zaradi hiperprodukcije so v januarju 2003 ustavili proizvodnje vsi večji proizvajalci plošč, večina pa je zmanjšala število izmen. Pri nas ves čas proizvajamo s polno kapaciteto. Stanje zalog je normalno, saj prodaja teče po predvideni letni dinamiki. Drugi proizvajalci imajo velike težave z odprodajo zalog plošč.

#### Porazdelitev prodaje po trgih

V lanskem letu so bili nosilni trije trgi z naslednjimi deleži prodaje v skupni prodaji plošč :

- 33 % delež italijanskega trga
- 17 % delež švicarskega trga
- 13 % delež bivšega jugoslovanskega trga.

Ostali trgi – španski, madžarski, avstrijski, portugalski, slovenski - so se gibali med 7 - 8% prodaje plošč. V letošnjem letu bomo intenzivirali prodajo na španski trg (ublažitev sezonskih nihanj) ter avstrijski in slovenski trg (bližina). Važna je globalna politika cen in enovita prodajna strategija.

#### Kadrovska zasedba v prodaji plošč v letu 2002

Za prodajo slovenskim in bivšim jugoslovanskim kupcem je zadolžen Brane Pretnar, za vse ostale trge Nada Freljih. Za strategijo prodaje in cenovno politiko je zadolžena Anica Švab. Komercialni direktor Janez Erčulj je vodil generalno politiko Trgovine, tako tudi za oddelek prodaje opaznih plošč.

Delo obeh komercialistov se tesno prepleta in skrajno optimira. Poskušamo najti razne notranje rezerve v stroških prevozov in ostale racionalizacije, ki prinašajo boljše kritje na enoto izdelka. Bistvo dobrih rezultatov je timsko delo v oddelku, s kupci in s tovarno. Prodajni izdelek » opazna plošča Lipbled » ima stabilno dobro kvaliteto in optimalno razmerje med ceno in kvaliteto. Vezava sredstev v materialih in končnih izdelkih je v povprečju minimalna. Velika osebna odgovornost vseh udeleženi v verigi povečuje motivacijo in samoiniciativnost tudi drugim sodelavcem.

#### Selekcija in prodajna strategija do kupcev

Kupce izbiramo glede na organiziranost in filozofijo firme, kakor tudi po potencialu za nakup. Izbrane kupce podpiramo in

spreminjamo v partnerje. V takem odnosu si obojestransko pomagamo, kupec pa zamenja dobavitelja samo ob drastičnih napakah. Število ključnih kupcev, na katere vsak mesec lahko računamo, se tako povečuje. Naši konkurenti, ki jih zelo dobro poznamo, z velikim veseljem čakajo naše kupce, saj jim še isti dan lahko prodajo funkcionalno enak izdelek. Navezanost kupcev na našo firmo temelji na energijski prodaji med ljudmi, tako imenovani CRM – customer relationship management, to je na obvladovanju odnosov s kupci. Tega kupec ne more dobiti pri konkurenci. S prakso in usposabljanjem se pridobi občutek za oceno kupca v določenem okolju, s katerim opredelimo kriterije za zvestega kupca, ki nas ne bo zapustil tudi v krizni situaciji. Če se prodaja izdelek na vse strani brez vizije, kupec ne more biti ponosen, da prodaja naš izdelek, saj ga prodajajo na vsakem koraku. Gibalo vseh aktivnosti so kupčeve želje in potrebe. Kvalitetno jih lahko izpolnijo samo odgovorni, zanesljivi, požrtvovalni sodelavci, ki sodelujejo v tem procesu. Pohvaliti je potrebno g. Zalokarja, g. Polaka s sodelavci, našega prevoznika g. Cesarja, kakor tudi vse druge, ki kupčeve interese postavljajo pred svoje lastne. Ko vsak svoje delo opravi strokovno, predano in odgovorno, spoštuje in zaupa svojemu sodelavcu, sodelavki, nastane uspešna delovna klima, kjer tudi rezultati ne izostanejo.



#### Blagovna znamka LIP Bled in LIP Bled – Panalex Quality

V letu 2002 smo naredili izrazit premik v korist označenosti plošč, predvsem na španskem in švicarskem trgu. Zaradi prepoznavnosti mora biti tudi naša prodajna strategija povsem jasna.

Identifikacija kupca z izdelkom je izrednega pomena, saj kupec začne tak izdelek iskati, kar pa povečuje prodajo.

Trenutno imamo približno 95 % plošč označenih z eno od zgoraj navedenih znamk. Vse plošče debeline 27 mm so označene, plošče debeline 21 mm pa so nevtralne samo za portugalskega kupca.

Skupna oznaka dobavitelja in kupca, kot je primer LIP Bled – Panalex je edinstven primer v Evropi. Panalex je poznan in velik kupec v Italiji, zato smo s to kombinacijo samo pridobili. Ker plošče prodaja več proizvajalcev, je zaradi skupne blagovne znamke več verjetnosti, da nas obdrži v programu kot dobavitelja opaznih plošč.

Ivan Bassanese  
Anica Švab



01 190300636

## Naši poslovni partnerji

Vsako podjetje gre pri razvoju trgov in posledično kupcev skozi več faz. Najprej se podjetje zaveda, da obstajajo kupci za njegove izdelke ali storitve. Nato začne zbirati podatke o kupcih, sprva nenačrtno, nato vse bolj sistematično. Podjetje se vse bolj zaveda vloge kupcev pri poslovanju, s kupci komunicira in zbira povratne informacije. Zadnja stopnja je partnerstvo med kupci in podjetjem. Na tej stopnji se vsi v podjetju zavedajo potreb kupcev, celotna aktivnost je usmerjena na kupca, kupci sodelujejo pri razvoju novih proizvodov in storitev. Gradijo se dolgoročni odnosi.

Osnova vsega tega pa je odločitev o strateških trgih za posamezne izdelke. Naše glavne skupine trgov so domači trg, trgi bivše Jugoslavije in drugi tuji trgi.



Za program notranjih vrat je pomemben predvsem domači trg, trg Nemčije pa tudi trgi bivše Jugoslavije. Program vhodnih vrat pa tržimo skupaj z najemnikom tovarne v Mojstrani podjetjem Doors, d.o.o.

V našem podjetju imamo nekatere kupce, s katerimi sodelujemo že dolga leta in imamo z njimi partnerske odnose. Največji med njimi je prav na področju notranjih vrat Moderne Bauelemente iz Nemčije, s katerim sodelujemo že skoraj tri desetletja.

Najbolj razvit trg bivše Jugoslavije je hrvaški, kjer imamo nekaj velikih kupcev. V zadnjem času na ta trg prodirajo proizvajalci iz EU (Italijani, Nemci, Avstrijci) in vzhodno evropskih držav, ki še dodatno zaostreje konkurenco.

Makedonski trg je perspektiven. Na Kosovu in v Makedoniji so sicer zadnje poplave povzročile veliko škode po skladiščih naših kupcev. Trenutno se škoda sanira. Odpira se trg Srbije, kjer smo bili v preteklosti že prisotni. S poslovnimi obiski in preko sejmov smo uspeli pridobiti nove partnerje. Z njimi smo že začeli sodelovati, dobili smo prva naročila. Ostale trge bivše



Jugoslavije pa pospešeno obdelujemo.

V Sloveniji je močna domača konkurenca, predvsem Liko. Naša vrata odlikuje višja kakovost, kar pomeni tudi višjo ceno. Ugotavljamo pa, da povprečen slovenski kupec bolj gleda na ceno kot kakovost.

Program pohištvo dosega na nemškem trgu lepe uspehe. Kljub recesiji na tem trgu smo uspeli celo povečati prodajo. To je posledica dolgoletnega dela, ki se sedaj obrestuje. Prodajamo predvsem velikim trgovskim verigam, prepričani smo, da se lahko v prihodnje proda še več. Prodaja na domačem trgu stagnira, povečali pa smo prodajo tudi na trgih bivše Jugoslavije. Prodajamo še na trge Rusije, Švice, prve vzorce smo poslali tudi na Japonsko. Povsod se srečujemo z močno konkurenco. Zato je potrebno izpolnjevati osnovne pogoje pri prodaji izdelkov: visoka kakovost izdelkov in storitev ter kratki dobavni roki.

Program opažnih plošč praznuje že 40 let uspešnega trženja, podrobnejši opis si oglejte v članku »Najuspešnejši proizvodnji in prodajni program Lipbled«.



Vse bolj je potrebno biti pozoren na plačila predvsem nekaterih kupcev, saj se zavedamo, da ni dovolj samo prodajati, potrebno je tudi dobiti plačilo za naše blago. To je tudi ena naših osnovnih nalog pri prodajnih aktivnostih v prihodnje.

Na nabavnem trgu smo v zadnjem letu največ naredili. Nabavno službo smo centralizirali, kar je prispevalo k zmanjšanju stroškov. Zaradi sinergičnih učinkov skupne nabave je tudi delovni čas bolje izkoriščen. Pridobivanje konkurenčnih ponudb, daljšanje plačilnih rokov, krajšanje dobavnih rokov v smeri JIT so glavne naloge nabavne službe. Največ blaga nabavljamo na domačem trgu, trgih EU in v ZDA. Vse bolj se usmerjamo na vzhodno evropske države zaradi nižjih cen. Predvsem je potrebno doseči višjo kakovost naročenega materiala iz teh držav.

Matjaž Tomažević

## Tudi padanje je lahko letenje



Na nedavnem obisku pohoštvenga sejma v Ljubljani sem se spomnil odgovora vodilnega managerja nekega slovenskega lesnega podjetja na vprašanje o razvoju novih proizvodov. » Novi proizvodi ? Zgodba je naslednja. Pred nekaj leti smo začeli uvajati pohoštvni program iz masivnega lesa, ki pa je bil stalno v minusu. Kmalu smo izgubili pogum

in denar za nadaljnji razvoj tega proizvoda. » Navdušen sem bil namreč nad novim, lepo oblikovanim programom (pohoštvo in vrata) podjetja LIP Bled in še nekaterih domačih proizvajalcev. Mojo navdušenost nad tem, da je slovenska lesna industrija končno začela več vlagati v oblikovanje proizvodov, pa je » krotil » vodja uprave tega podjetja gospod Alojz Burja. » Vse to bo treba zdaj tudi prodati. Upam, da bodo kupci spoznali našo kakovost in da bodo cenili naše oblikovne dosežke », mi je zaskrbljeno, a ponosno (s priznanjem sejma v rokah) razlagal direktor.

Res je, za uspeh ni dovolj le lepo oblikovan in kakovostno izdelan proizvod. Danes je pomen trženja vsaj prav tako pomemben kot sama funkcija proizvodnje in razvijanja proizvodov. Žal za ustvarjanje nujno potrebnih trženjskih stroškov pogosto zmanjka denarnih sredstev in poguma. Ena od lastnosti sodobnega poslovanja je tudi ta, da morajo podjetja neprimerno več stroškov ustvarjati za razvoj in trženje proizvodov. Večina teh stroškov pa nastane ob začetku življenjskega cikla proizvoda. Zaradi tega novi proizvodi v prvih letih uvajanja na trg praviloma povzročajo izgubo in strah managerjev (in lastnikov) za letni dobiček in denarna sredstva podjetja. Managerji (in zlasti lastniki podjetij) se morajo zavedati dejstva, da je včasih potrebna kratkoročna izguba (žrtev) za prihodnje dolgoročne dobičke (koristi). Domača lesna industrija pa bi se morala tudi na trženjskem delu bolj združevati. Veselim se dne, ko bo združena slovenska lesna in dopolnilna industrija (na primer proizvodnja bele tehnike in tekstila) ustanovila prodajne salone (» slovenske hiše ») v glavnih mestih naših sosednjih in bližnjih držav.

Dr. Marko Hočevár  
(uvodnik iz revije LES)

## PROCESNO ORGANIZIRANO VZDRŽEVANJE V TOVARNI URAT REČICA



Učinkovitost ustvarjanja dobička, ki nastaja v proizvodnji, je v veliki meri odvisna tudi od službe vzdrževanja. Dobro organizirano vzdrževanje znotraj tovarne ne predstavlja le nepotrebne stroška, ampak ima pomembno vlogo pri razvoju, optimizirani operativnosti in s tem prispeva k dobičkonosnosti in konkurenčni prednosti podjetja na vedno bolj zahtevnem tržišču.

Da bi povečali učinkovitost upravljanja strojev in naprav z izboljšano izobrazbeno strukturo in racionalnejšo razporeditvijo zaposlenih na vzdrževalni dejavnosti, smo se v tovarni odločili za preoblikovanje vzdrževalne dejavnosti skladno z organizacijskimi načeli in tehnikami, ki se v tej panogi vedno bolj uveljavljajo.

Ker je tovarna po novem sestavljena le iz enega obrata, smo za organizacijsko obliko vzdrževalne dejavnosti uporabili centraliziran način dela. Ta nam omogoča, da so vsi vzdrževalci različnih strokovnosti in kvalifikacij združeni, kar pripomore k večji fleksibilnosti pri kreiranju ekip za izvajanje posameznih vzdrževalnih posegov. Zaradi svoje prostorske homogenosti in medsebojne prepletenosti proizvodnje smo uporabili tudi določene rešitve iz decentralizirane organizacijske oblike. Zaradi vedno bolj zapletenih tehnoloških in tehničnih lastnosti strojev smo vzdrževalce razdelili po oddelkih. Vsak vzdrževalec poleg izvajanja kurativnega ter preventivnega vzdrževanja v svojem oddelku izvaja tudi mazanje strojev. Z združevanjem posameznih opravil in uvajanjem multidisciplinarnosti v službi vzdrževanja smo zmanjšali število zaposlenih in vodilnih delavcev.

Z začetkom leta 2003 smo začeli uvajati tudi računalniško podprt informacijski sistem vzdrževanja. Glavni namen uvedbe je zagotovitev informacij, ki so potrebne za :

- hitrejšo odkrivanje in odzivanje na okvare
- uvedbo preventivnega vzdrževanja
- učinkovitejšo planiranje in razporejanje človeških resursov
- učinkovito in stroškovno optimirano korektivno vzdrževanje
- prehod na procesno organiziranost vzdrževanja

V drugi polovici leta planiramo prehod na procesni način organizacije vzdrževanja. Cilj je povečanje učinkovitosti in s tem uspešnosti službe vzdrževanja. Proces vzdrževanja bo sestavljen iz naslednjih podprocesov:

- proženje alarma
- ogled in ugotovitev stanja
- odločanje o načinu posega
- urejanje delovnega naloga
- diagnostika in popravilo delovnega sredstva
- obračun stroškov

Vsi ti podprocesi so sestavljeni iz različnih aktivnosti in spremljajočih dokumentov. Za uspešno uvedbo omenjenega načina organiziranosti bo potrebno spremeniti miselnost vseh sodelavcev. To bomo dosegli le z stalnim izobraževanjem in uvajanjem različnih konceptov: timsko delo, neprestane izboljšave, nagrajevanje po učinkovitosti, vzpodbujanje motiviranosti delavcev, pripadnosti podjetju.

Vsi vzdrževalni sistemi se morajo nujno spreminjati, posodabljati in racionalizirati, v skladu s tržnimi smernicami in tehnološkimi trendi tako domačega kot tujega tržišča. Najhitrejša pot do racionalizacije in s tem uvedba sprememb v vzdrževanju je uvedba računalniško podprtega informacijskega sistema vzdrževanja, ki nam pomaga povezovati vzdrževalne elemente, ter izkoristiti moč prave informacije na pravem mestu.

Glede na dejstvo, da v gospodarstvu z avtomatizacijo poslovnih procesov fizično delovno silo zaradi večje zanesljivosti in zmanjševanja stroškov vedno bolj nadomešča tehnologija, postaja racionalno in optimalno organizirana služba vzdrževanja z ustreznim računalniško podprtim informacijskim sistemom vedno bolj potrebna in nepogrešljiva.

Štefan Beznik

## POSTALI SMO ČLANI KONFEDERACIJE SINDIKATOV 90 SLOVENIJE

Sindikato Lipbled je povezan v regijski sindikat Svet gorenjskih sindikatov in v sindikalno centralo Konfederacijo sindikatov 90 Slovenije. Gre za pomembne novosti, ki veljajo od začetka letošnjega leta.



V lanskem letu smo v Svetu kranjskih sindikatov opravili številne razprave o njegovi organiziranosti in o njegovem programskem konceptu delovanja. Začetni, več kot dvanajst let star koncept organiziranosti je že dalj časa kazal znake izživetosti in je narekoval potrebo po njegovi posodobitvi in po vzpostavitvi vseh potrebnih in vedno koristnih vertikalnih povezav v slovenskem sindikalnem organiziranju.

Po daljših pripravah in poglobljenih razpravah smo se članice Sveta kranjskih sindikatov odločile, da preoblikujemo in preimenujemo svojo samostojno območno sindikalno organizacijo Svet kranjskih sindikatov v regijski sindikat, z imenom SVET GORENJSKIH SINDIKATOV in jo povežemo v sindikalno centralo KONFEDERACIJO SINDIKATOV 90 SLOVENIJE. S sprejetimi odločitvami smo odprli nove možnosti razvoja sindikalizma na Gorenjskem, saj pričakujemo, da bo prej ali slej dozorelo spoznanje, da se je za učinkovitejše varstvo delavskih pravic potrebno sindikalno poveževati in tudi združevati ter tako racionalnejše izrabiti sindikalna sredstva, znanje in moč sindikalnega organiziranja, hkrati pa smo s sprejetimi odločitvami vzpostavili potrebne povezave s sindikalnim organiziranjem na nivoju države.

Regijski sindikat Svet gorenjskih sindikatov – Konfederacija sindikatov 90 Slovenije nam bo še v naprej zagotavljal (s svojimi funkcionarji in močno pravno službo ter s sindikalnim podjetjem Sindicom) naslednje storitve:

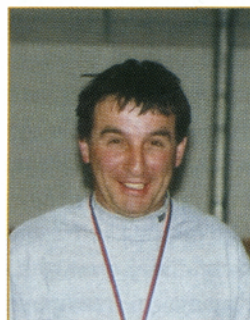
- Brezplačno pravno pomoč in zastopanje v pritožbenih postopkih,
- Skupno izgrajevanje in izvajanje sistema celovite sindikalne zaščite delavskih pravic,
- Usklajevanje in izvajanje aktivnosti za utrjevanje položaja sindikatov podjetij
- Strokovno pomoč in podporo sindikatom podjetij, njihovim zaupnikom in poverjenikom pri uveljavljanju interesov in pravic delavcev iz kolektivnih pogodb in

splošnih aktov podjetij ter drugih oblik sindikalnega povezovanja in delovanja,

- Informiranje, svetovanje, izobraževanje in usposabljanje nosilcev sindikalnih funkcij,
- Skupno izvajanje aktivnosti za učinkovito razreševanje problematike morebitnih viškov delavcev,
- Organiziranje različnih dopolnilnih aktivnosti namenjenih izboljšanju materialnega in socialnega položaja članov, s pomočjo sindikalnega sklada in sindikalnega podjetja Sindicom -Turistične agencije Sindicom.

Metod Purgar

## PROGRAM PLANINSKE SEKCIJE



Na letnem sestanku planinske sekcije Lipbled v koči v Vratih konec meseca novembra 2002 smo planinci pregledali delo sekcije v preteklem letu. Udeležili smo se vseh planiranih pohodov, udeležba pa je bila naslednja :

- 13 pohodov: Zalokar Zdravko, Blaževič Jordan, Ristič Albina, Ristič Miloš
- 12 pohodov: Blaževič Jelka
- 11 pohodov: Cerkovnik Anton, Veber Anica, Marolt Jože
- 10 pohodov: Bijol Valentina
- 8 pohodov: Bijol Branko
- 3 pohodi: Maselj Drago, Legat Janko
- 2 pohoda: Sedej Marjeta, Zalokar Meta, Zalokar Valerija
- 1 pohod: 9 udeležencev



Izvolili smo novega predsednika in tajnico. Dolgoletnega predsednika Marolt Jožeta je zamenjal Zalokar Zdravko, tajnica pa bo Bijol Valentina.

Sprejeli smo program pohodov za leto 2003 :

- 1. januarja: Rudnica
- 15. februarja: Galetovec
- 16. marca: Slavnik

- 12. aprila: Mavrinc – Kumlehova glava
- 24. aprila: Rudnica ( spominski pohod )
- 18. maja: Slivnica
- 14. junija: Kopa ( Italija )
- 12. julija: Špik – Hude police ( Italija )
- 10. avgusta: Oltar
- 23. avgusta: Piz Bue ( Dolomiti – Italija )
- 5. in 6. september: Vršac
- 21. september: Wintertalernock
- 11. oktober: Vrh nad Kočno
- 2. novembra: Dobrča



**Vse ljubitelje planin vabimo, da se nam pridružite!**

*Zdravko Zalokar*

## NOVOLETNO SREČANJE UPOKOJENCEV



Podjetje Lipbled že po tradiciji posveča svojim upokojenim sodelavcem veliko pozornosti. Poleg tega, da redno prejemajo naše Novo Glasilo, v katerem jih tekoče seznanjamo z vsem, kar se v podjetju dogaja, imajo tudi možnost letovanja v naših počitniških kapacitetah pod istimi pogoji kot zaposleni. Zelo priljubljena pa so vsakoletna novoletna srečanja, ki so z leti postala že tradicionalna.

Tako smo tudi letos v prednovoletnem času organizirali srečanja upokojencev po tovarnah. Tako kot vedno je bila udeležba številna, saj se je v vseh tovarnah srečanja udeležilo skoraj polovica vseh upokojencev. Z zanimanjem so prisluhnili direktorjem tovarn, ki so jim na kratko opisali trenutne razmere, predvsem poslovne rezultate in načrte za prihodnost. Srečanj v Bohinju in na Rečici pa se je udeležil tudi predsednik uprave Lipbled, Alojz Burja. Njegova predstavitev razmer v podjetju in načrti za prihodnost so naše bivše sodelavce še posebej zanimali, saj so mu zastavili kar nekaj zanimivih vprašanj. Po ogledu proizvodnje pa je bila pogostitev. Ob dobri hrani in kozarčku so obudili spomine na čase, ko so oni delali

v obratih, ki so si jih malo prej z zanimanjem ogledovali. Bili so si edini, da je bil v teh letih predvsem na področju tehnologije narejen velik korak naprej in da so se delovne razmere skoraj povsod izboljšale.

Predsednik uprave jim je obljubil, da se bo tradicija podobnih srečanj nadaljevala. Naslednje srečanje bo spet v »našem bivšem počitniškem domu« v Seči.

*Anton Koncilja*

## UPOKOJIL SE JE JAKOB REPE

30. decembra 2002 se je upokojil Jakob Repe. Že kot študent fakultete za lesarstvo v Zagrebu je bil štipendist Lipbled – a. Po opravljeni diplomiji junija 1967 se je zaposlil v podjetju, ki mu je ostal zvest vse do svoje upokojitve. Do leta 1979 je delal v razvojnem sektorju,



od tega dve leti v tehničnem sektorju, 1. februarja 1979 pa je prevzel funkcijo direktorja tovarne Bohinj, ki jo je uspešno vodil vse do aprila 1987. V tem obdobju so bile v tovarni izvedene številne spremembe, kot so združitev kovinskega obrata z Filbom in s tem pripojitev Filba, kot novega TOZD-a k Lipbled - u. Zgrajena je bila nova kotlovnica na lubje. V proizvodnji opaznih plošč so bile izvedene nekatere pomembne investicije, predvsem montaža stiskalnice in stroja za širinski razrez - Optimes. Proizvodnja masivnega pohištva pa se je dokončno uveljavila kot pomemben segment proizvodnje v Lipbled.

Maja 1987 je Jakob Repe prevzel funkcijo vodje projektivno razvojnega biroja, ki ga je vodil vse do aprila 1992, ko je prevzel vodenje Tovarne vrat Rečica. Tudi v tem času se je na Rečici začel pomemben razvojni cikel z investicijami v modernizacijo proizvodnje in razvoj zahtevnejših proizvodov. S proizvodnjo vrat z zaokroženimi robovi (soft-line) je bil Lipbled prvi v Sloveniji in eden prvih v Evropi.

Po smrti dolgoletnega direktorja in pozneje predsednika uprave Lipbled, d.o.o. Franca Bajta, je nadzorni svet maja 1997 imenoval Jakoba Repeta za predsednika začasne uprave, pozneje pa za predsednika uprave. To funkcijo je opravljal do 2. decembra 2001. V zadnjem letu pred upokojitvijo pa je bil svetovalec uprave, kjer se je še posebno angažiral pri uvajanju delovnih skupin v proizvodnjo.

*Anton Koncilja*

## STANJE ZAPOSLENIH

	DECEMBER	JANUAR
BOHINJ	354	345
REČICA	295	287
MOJSTRANA	63	
TRGOVINA	72	73
KROVNO PODJETJE	42	42
<b>LIP BLED</b>	<b>826</b>	<b>747</b>

### KADROVSKE SPREMEMBE V DECEMBRU IN JANUARJU

	PRIŠLI	ODŠLI	POROČILI	UMRLI	RODILI SO SE
BOHINJ	Odar Davorin	Hožič Ivan		Pintar Aleš	
	Marčič Brane	Žnidar Janez			
	Zalokar Marija	Koncilija Anton			
	Cebova Dušanka	Loncnar Janez			
		Rabič Ivan			
		Pfleifer Alenka			
		Žvan Pavel			
	Bolčina Domen				
	Rozman Andrej				
REČICA		Kobilca Stanislav			Pajič Sašu - hči
		Kunšič Martin			
		Mrak Jakob			
		Nadižar Stanislav			
		Zupan Jelka			
		Žemva Ladislav			
	Gogala Bojan				
TRGOVINA	Pretnar Janko			Dežman Antonija	Ferjan Davidu - hči
					Jakopič Marjet - sin
KR. PODJ.	Koncilija Anton	Plemelj Franc			
	Žemva Ladislav	Repe Jakob			
		Kunej Jelka			
		Šibar Anton			
		Marolt Jože			

## ODBOJKARSKI KLUB MERKUR LIP BLED

Sezona v državni odbojkarški ligi se je prevesila v drugo polovico in na sporedu so tekme spomladanskega dela prvenstva. Moška članska ekipa MERKUR LIP BLED je jesenski del končala na šestem mestu. Če na kratko povzamemo potek posameznih tekem in rezultate Blejcev v jesenskem delu, opazamo predvsem velika nihanja v igri. To najbolj potrjujeta tekmi na gostovanjih in sicer poraz z zadnje uvrščenim Šempetrom in zmaga nad prvouvrščenim Salonitom Anhovo, ki sicer v prvenstvu ni izgubil nobene tekme več. Dejstvo je, da je ekipa v povprečju ena najmlajših v ligi ter da je v letošnji sezoni poleg novega trenerja doživela kar nekaj sprememb tudi v igralskem kadru. Kljub vsemu je šesto mesto in osvojenih 15 točk zadovoljivo, saj je za drugouvrščenim Calcit Kamnikom zaostanek le tri točke. Vodilni Salonit je na dosedanjih tekmah edini prikazal konstantno formo in bo tudi v nadaljevanju prvenstva glede na prikazano igro in točkovno razliko najbrž obdržal vodilno pozicijo pred play offom.

Blejci so nato v nadaljevanju prvenstva (dva kroga spomladanskega dela sta se odigrala že pred novim letom) najprej v gosteh izgubili s Kamničani (3:0), nato pa v gosteh premagali enega glavnih konkurentov za osvojitev četrtega mesta mariborski Stavbar IGM (2:3). V mini prestopnem roku (potekal je meseca decembra) sta se v matični klub iz žirovniške prve ekipe vrnila »posojena« igralca Blaž Serajnik in Dušan Panzalovič, sicer tudi člana državne mladinske reprezentance.

V nadaljevanju prvenstva bosta nastopala za prvo člansko ekipo MERKUR LIP BLED.

V prvi letošnji tekmi v domači dvorani SGŠ Radovljica so bili gostje ekipa Fužinarja iz Raven, sicer trenutno drugouvrščeni v prvenstvu, premočan nasprotnik za tokrat izredno



nerazpoložene Blejce, ki so klonili s 1:3. Žal se dober trening preko novoletnih praznikov na tej tekmi še ni obrestoval, priložnost za nove točke pa je bila že v naslednjem krogu, ko so Blejci gostovali v Šoštanj. Z odlično igro so jih premagali s 3:0 in se znova vrnili v boj za vrhnji del razpredelnice. V nadaljevanju je Blejcem v prid tudi razpored prvenstva, saj štiri tekme igrajo doma in le enkrat gostujejo. V Pokalu Slovenije pa so si z zmago v četrtfinalu nad ekipo Olimpije že priigrali uvrstitev na zaključni turnir četverice, kjer se bodo v polfinalu pomerili s Salonitom Anhovo. Turnir bo na sporedu meseca aprila, takoj po zaključku državnega prvenstva.

Ženska ekipa Bleda, ki nastopa v 2 DOL, je trenutno uvrščena v okviru pričakovanj na 6. mestu, kar je glede na mlado ekipo tudi končni cilj sezone. Res je, da bi bile uvrščene lahko še višje, saj so ob pomanjkanju izkušenj ranljive predvsem v končnicah, kar potrjujejo trije porazi s 3:2 na domačem igrišču. Druga moška članska ekipa BLED - ŽIROVNICA, ki je sestavljena iz igralcev obeh klubov in ki nastopa v 3 DOL ZAHOD, je prav tako najmlajša v tem tekmovanju, zato je sama uvrstitev (trenutno zadnje mesto) sekundarnega pomena. Primarni cilj te ekipe je zagotoviti perspektivnim igralcem (predvsem so to kadeti) obeh klubov odigrati čim več težkih tekem z boljšimi nasprotniki in na ta način pridobivati izkušnje in znanje za preboj v prve članske ekipe.

Pričela so se tudi tekmovanja v državnem prvenstvu v mlajših selekcijah in sicer trenutno potekajo območne kvalifikacije deklic v mali odbojki, kjer ima Bled kar štiri ekipe, kadeti Merkur LipBleda in kadetinje Bled - Mladi Jesenice 1 (združena ekipa) pa so si skozi kvalifikacije zagotovili nastopanje med najboljšimi v Sloveniji in sicer trenutno že nastopajo v obeh »A« kadetskih ligah, druga ekipa kadetinj Bled Mladi Jesenice 2 pa nastopa v »B« ligi. Žal pa se letos tako mladinkam, kjer so nastopale pod imenom Bled - Mladi Jesenice (prav tako združena ekipa) kot mladincem (Merkur LipBled) na četrtfinalnih turnirjih ni uspelo uvrstiti v nadaljevanje tega tekmovanja. Tudi pri mlajših selekcijah je letos cilj, da se vsaj ena od ekip (moška in ženska) uvrsti med prve tri v državnem prvenstvu.

Gregor Humerca



## 23. marca volitve za člane Krajevne skupnosti Bled

10. novembra in 1. decembra 2002 smo v naši občini izvedli volitve župana, občinskega sveta in svetov krajevne skupnosti. Na žalost volitve niso bile povsem popolne, saj ni bil v celoti izvoljen svet Krajevne skupnosti Bled. V dveh od treh volilnih enot v tej krajevni skupnosti ni bilo predlaganih kandidatov.

23. marca 2003 bodo zato v 1. in 2. volilni enoti krajevne skupnosti Bled opravljene volitve za člane Krajevne skupnosti Bled. V 1. volilni enoti je potrebno izvoliti še enega člana sveta krajevne skupnosti, v 2. volilni enoti pa 3 člane krajevne skupnosti. Volitve se bodo opravljale na območju volišč Mlino, Občina Bled, Osnovna šola Bled in Društva upokojencev Bled.

Kandidature se lahko vložijo do 7. marca 2003.

## Tudi v blejskem delu TNP bodo rušili črne gradnje

Po vladni uredbi je na spisku objektov v Triglavskem narodnem parku, ki jih ni moč legalizirati in jih je torej treba porušiti tudi 27 objektov v bohinski in blejski občini. V glavnem gre za počitniške hišice. Vladne uredbe o prostorsko ureditvenih pogojih za sanacijo prostora na zaščitenem območju so stopile v veljavo sredi minulega meseca. Situacija je med vsemi občinami, ki segajo na območje parka najslabša v Bohinju, nekaj črnih gradenj pa je tudi na območju občine Bled. V blejski občini so na spisku objektov, ki jih je treba porušiti štiri počitniške hišice - dve v katastrski občini Zgornje Gorje ter po ena v Spodnjih Gorjah in na Višelnici. Uredba določa tudi prostorske pogoje, ki jih lastniki lahko legalizirajo le z vzpostavitvijo v prvotno stanje in to v kategorijo na območju blejske občine sodita počitniški hišici v katastrski občini Bohinjska Bela, med posege, kjer je sanacija možna z izpolnitvijo prostorskih posegov, pa sodi ena počitniška hišica v katastrski občini Zgornje Gorje. Izvajanje uredbe bo usmerjala in nadzirala urbanistična inšpekcija.



OKTET "LIP BLEED" z novim umetniškim vodjem Tomažem TOZONOM.

## LIPOV SNEŽNI DAN - KOBLA 2003 REZULTATI

### guma

kategorija	mesto	Primek in ime	tovarna	čas
ženske nad 35 let	1	Rakuš Jelka	REČICA	21.73
	2	Gašperin Teja	REČICA	22.20
	3	Poklukar Bogdana	DIREKCIJA	25.20
	4	Ravnik Jelka	BOHINJ	26.80
	5	Višnar Barbara	DIREKCIJA	28.30
	6	Veber Anica	BOHINJ	32.20
ženske do 35 let	1	Hribar Martina	DIREKCIJA	20.30
	2	Pipan Špela	DIREKCIJA	24.30
	3	Lakota Maja	DIREKCIJA	29.40
	4	Smukavec Nika	DIREKCIJA	30.00
	5	Zalokar Meta		30.30
	6	Stanko Darja	DIREKCIJA	43.10
moški nad 50 let	1	Trojcar Srečo	BOHINJ	20.20
	2	Pikon Janez	BOHINJ	21.20
	3	Ažman Stanko	REČICA	23.80
moški od 46 do 50 let	1	Zalokar Zdravko	DIREKCIJA	18.40
	2	Tortkar Borut	DIREKCIJA	19.30
	3	Rozman Milan	BOHINJ	22.20
	4	Ratek Ivan	REČICA	28.60
moški od 37 do 45 let	1	Glilič Matjaž	BOHINJ	18.30
	2	Odar Pavel	BOHINJ	20.00
	3	Rutar Joža	BOHINJ	20.30
	4	Razinger Jernej	REČICA	22.50
moški od 29 do 36 let		Hrovat Danilo	MOJSTRANA	
	1	Klančar Andrej	BOHINJ	16.00
	2	Smukavec Iztok	BOHINJ	18.50
	3	Rozman Joža	REČICA	19.80
	4	Korošec Primož	BOHINJ	20.70
	5	Tomažević Matjaž	DIREKCIJA	20.80
	6	Arh Branko	BOHINJ	21.80
	7	Pretnar Primož	REČICA	22.20
	8	Šoklič Janez	REČICA	23.40
	9	Jan Marko	REČICA	25.90
	10	Zadnikar Aleš	BOHINJ	27.70
11	Sitar Edi	BOHINJ	42.00	
moški do 28 let	1	Ferjan David	DIREKCIJA	16.20
	2	Primožič Blaž	DIREKCIJA	16.70
	3	Višnar Anže	DIREKCIJA	17.40
	4	Gruškovič Aleš	DIREKCIJA	17.80
	5	Justin Robert	REČICA	18.00
	6	Kosej Tomaž	DIREKCIJA	20.80
	7	Jakopič Jernej	REČICA	20.80
	8	Smukavec Jani	BOHINJ	23.80
	9	Reaman Bojan	DIREKCIJA	24.50
	10	Knafelj Rok	REČICA	27.80

### teki

kategorija	mesto	Primek in ime	tovarna	čas
ženske nad 35 let	1	Rakuš Jelka	REČICA	11.26.20
	2	Ravnik Jelka	BOHINJ	14.35.80
	3	Višnar Barbara	DIREKCIJA	15.14.80
	4	Gašperin Teja	REČICA	17.19.50
ženske do 35 let	1	Smukavec Nika	DIREKCIJA	19.43.00
moški od 46 do 50 let	1	Zalokar Zdravko	DIREKCIJA	10.16.00
moški od 37 do 45 let	1	Korošec Primož	BOHINJ	11.48.00
	2	Glilič Matjaž	BOHINJ	14.15.90
moški od 29 do 36 let	3	Odar Pavel	BOHINJ	16.16.60
moški do 28 let	1	Primožič Blaž	DIREKCIJA	11.12.80
	2	Višnar Anže	DIREKCIJA	11.16.40
	3	Justin Robert	REČICA	11.52.30

### skupno

	VELESALOM					TEKI					GUMA												
	II	I	VII	VI	V	IV	III	II	I	VII	VI	V	IV	III									
BOHINJ	5	0	8	5	10	23	15	3	0	0	2	1	0	3	0	3	2	4	11	3	98	I.	
REČICA	6	0	6	1	9	18	14	4	0	0	0	0	1	6	0	1	1	1	1	9	6	83	II.
DIREKCIJA	1	3	2	4	1	13	12	2	1	0	1	0	0	3	4	6	0	4	0	7	10	74	III.
MOJSTRANA	0	0	0	0	0	24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24	IV.

**LIPOV SNEŽNI DAN - KOBLA 2003**



*Odlični organizatorji, še večji "rivall" ...*



*Pred tekmo lepo nasmejane, v smučalni pa strasno zagnane ...*



*Stil je važen ...*



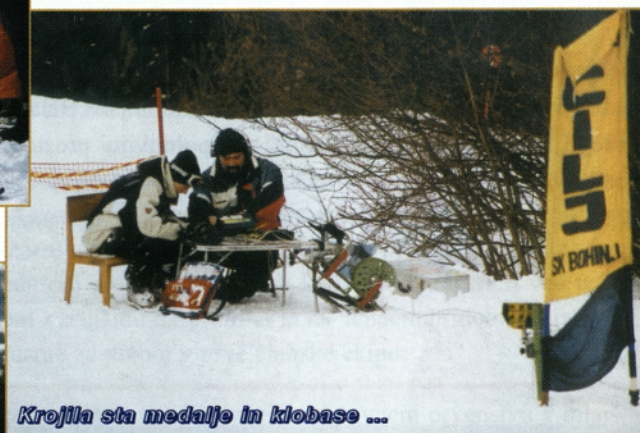
*Ne vem če jo bo prehitel ...*



*Še malo "sminke" in že bosta na progi ...*



*Kot iz topa ...*



*Krojila sta medalje in klobase ...*



*Zasluzen sončvic po uspešni vožnji*



*Takole so uživale, ko so se drugi "spopadali" s sekundami med vrsticami ...*



*Presrečni in nasmejani, ker so "preživeli" naporna tekmovanja in ker so zadisale klobase*

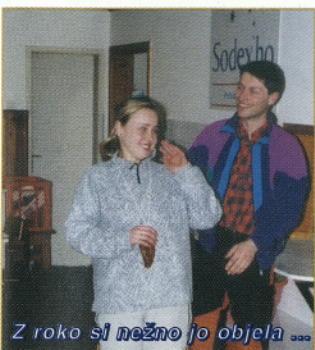
*Pesem gozda v vašem domu!*



Klobasa in kolajna, vse kar je mogoče doseči ...



Med tekom so bile čisto drugače nasmejane ...



Z roko si nežno jo objela ...



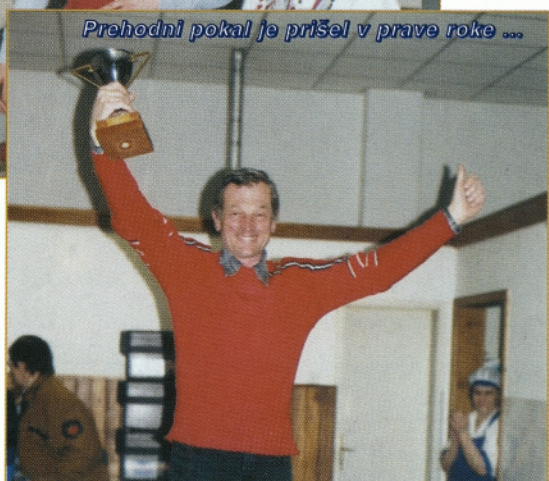
Dobro leto te praznujem ...



Lahko se smeje, saj ima kar dve okoli vratu ...



Res lep pogled na zmagovalni oder ...



Prehodni pokal je prišel v prave roke ...

## veleslalom

kategorija	mesto	Priimek in ime	tovarna	čas
ženske nad 35 let	1	Rakuš Jelka	REČICA	39,72
	2	Ravnik Jelka	BOHINJ	43,23
	3	Hudovernik Mirjam	REČICA	45,30
	4	Veber Anica	BOHINJ	46,93
	5	Gašperin Teja	REČICA	49,03
	6	Poklukar Bogdana	DIREKCIJA	50,41
ženske do 35 let	1	Pipan Špela	DIREKCIJA	37,38
	2	Lakota Maja	DIREKCIJA	47,94
	3	Hribar Martina	DIREKCIJA	109,46
moški nad 50 let	1	Pikon Janez	BOHINJ	35,93
	2	Trojar Srečo	BOHINJ	36,92
	3	Ažman Stanko	REČICA	38,61
	4	Stare Miro	REČICA	39,25
	5	Repinc Viktor	BOHINJ	40,19
	6	Oblak Alojz	BOHINJ	41,90
	7	Repe Jakob	DIREKCIJA	42,42
	8	Pikon Franc	BOHINJ	44,82
moški od 46 do 50 let	1	Stare Zdravko	BOHINJ	36,66
	2	Zalokar Zdravko	DIREKCIJA	37,16
	3	Torkar Borut	DIREKCIJA	38,52
	4	Rozman Milan	BOHINJ	100,06
	5	Ratek Ivan	REČICA	113,14
moški od 37 do 45 let	1	Ravnik Zdravko	BOHINJ	34,55
	2	Obed Franci	REČICA	38,65
	3	Odar Pavel	BOHINJ	40,04
	4	Glišič Matjaž	BOHINJ	41,36
	5	Rutar Joža	BOHINJ	43,15
	6	Razinger Jernej	REČICA	43,48
	7	Zorč Marjan	BOHINJ	43,52
	8	Odar Niko	BOHINJ	44,23
	9	Repinc Matevž	BOHINJ	45,13
	10	Jakše Edi	DIREKCIJA	45,96
moški od 29 do 36 let	1	Hrovat Danilo	MOJSTRANA	35,35
	2	Klančar Andrej	BOHINJ	35,40
	3	Odar Janko	BOHINJ	35,85
	4	Črnko Primož	BOHINJ	36,31
	5	Kovačič Primož	BOHINJ	36,46
	6	Kuhar Miloš	MOJSTRANA	36,65
	7	Rozman Jože	REČICA	37,34
	8	Zadnikar Aleš	BOHINJ	38,30
	9	Jan Marko	REČICA	38,74
	10	Sitar Edi	BOHINJ	38,76
	11	Noč Peter	MOJSTRANA	38,96
	12	Vidič Miha	DIREKCIJA	39,56
	13	Arh Branko	BOHINJ	40,48
	14	Smukavec Iztok	BOHINJ	40,56
	15	Pretnar Primož	REČICA	40,59
	16	Šoklič Janez	REČICA	41,11
	17	Korošec Primož	BOHINJ	42,70
	18	Zupanc Drago	BOHINJ	42,77
	19	Debelak Primož	DIREKCIJA	43,76
	20	Peternel Klemen	MOJSTRANA	43,85
	21	Černi Robert	BOHINJ	43,87
	22	Kristan Franci	REČICA	45,56
	23	Pretnar Branko	DIREKCIJA	46,42
	24	Tomažević Matjaž	DIREKCIJA	51,63
moški do 28 let	1	Žvan Sandi	BOHINJ	37,48
	2	Jakopič Jernej	REČICA	37,99
	3	Rijavec Grega	REČICA	38,61
	4	Pretnar Janko	DIREKCIJA	39,73
	5	Primožič Blaž	DIREKCIJA	40,35
	6	Grm Janez	BOHINJ	40,91
	7	Resman Bojan	DIREKCIJA	41,09
	8	Justin Robert	REČICA	41,20
	9	Višnar Anže	DIREKCIJA	41,40
	10	Smukavec Jani	BOHINJ	45,29
	11	Gruškovnjak Aleš	DIREKCIJA	50,29

### UREDNIŠKI ODBOR:

Glavni urednik: Andrej Naglič

### ČLANI:

Anton Koncilija, Stojan Ulčar, Maja Lakota,  
Martina Šefman, Ciril Kraigher

			AVTOR KRIŽANKE: ACI PETERNEL	PISEC LEPO SLOVNIH DEL	PRIS-TANIŠČE V IZRAELU, EILAT	IZLOČEK, ZLEZ, IZLOČINA	NOGOMETNI KLUB	POTOVALNI NAČRT	MODEL ZA OBLIKO OBLEKLO ALI OBUTEV	OSA BREZ SREDINE	IZDELEK IZ SPLETENIH RASTLINSKIH VLAKEN	ŽUŽELKA Z DVEMA PAROMA ENAKIH KRIL	DAVEK NA UVOŽENO BLAGO		
			MOŠT IZ LESNIK												
			OBJEKT ZA PROIZ. ELEKTRIČNE ENERGIJE												
			HOKEJSKI PLOŠČEK FRANCOJSKI PISATELJ (FRANCOIS)					3. IN 4. VOKAL ATA, OČE (NAR.)			VARJENI ŠIV GR. BOGINJA MASČEVANJA				
											KIRA IVANOVA NEKDANJI KENJSKI ATLET (PAUL)				
IZMALIČEN, IZNAKAŽEN ČLOVEK	ZELO MOČNO RAZTRELIVO	OTOK V JADRANU PREIZKUS ZNANJA				PLESNA FIGURA PRI ČETVORKI					TELOVADEEC ŠTUKELJ JEZERO NA FINSKEM (ENARE)				
SL. DRUŽBA ZA PROMET Z NAFTNIMI DERIVATI						SAMICA TERIERJA PRAOČE SEMITOV									
SVETOVNA REKA V GR. MITOLOGJI, OKEAN							ORIENT-ALSKA PREPROGA	ŠVICARSKI SLIKAR (ALBERT) STRUPEN PLIN (CI)					JED IZ OLUŠČE-NEGA PROSA		
PODELITEV IMENA					ŠTEVILO, KI JE REZULTAT MNOZENJA S KAKIM ŠTEVILOM										
SANITARNI MATERIAL					SKLADATELJ ADAMIC SPODBUDA				SMUČIŠČE NA POHORJU PROSTOR ZA GOJENJE RASTLIN						
EMILE ZOLA		ŠALA DOVTIP (NIZJE, POG.) VOJAŠKI OBVEZNIK				ČOPASTI PAPAGAJ KOS CELOTE					GLAVNO MESTO ALBANIJE	ERMIN ŠILJAK SLOVENSKI IGRALEC RANER			
ZDRAVILO PROTI MALARIJI						VOZ S PLOHOM DERA STENA					ZIVALSKA NOGA NEK. MARI-BORSKA TOVARNJA				
DEDOVANJE LASNOSTI PO DAVNIH PREDNIKIH								SLOG ZDRAVILNA VEŠČINA, SPRETNOST				OSEBA, KI UVEDE KAJ NOVEGA	PISEC AFORIZMOV		
POVDAREK, MOČNO, ČUSTVENO POUČENJE, VNESEENOST	PALIČASTA BAKTERIJA GLINA ZA IZDELAVO PORCELANA						IDA KARENINA SODNI POSTOPEK, PRAVDA								
UNIČEVANJE ŽIVLJENSKEGA PROSTORA						TROPSKO DREVO JEZ. SKUPINA SUDANSKIH ČRANCEV, KWA						OTTO FBEI RAČUNALNIŠKA SLUŽBA			
TIP AVTO-MOBILA FIAT						PODZEMNI ŽUŽKROJED OSVEŽILNA PIAČA					VIŠINA, RAVEN NEM. SMUČ. TRENER KALAN				
MERSKA ENOTA ZA GLASNOST					VOZNIK TOVOR-NAKA TULEC, ETUI										
ŽARJENJE JEKLENIH PREDMETOV V ALUMINIJU												OTILUJA (LJUBKO-VALNO)			
ČEŠKA OPERNA PEVKA							KRANJSKI ALPINIST IN GORSKI RESEVALEC (FRANC)					ŠTRLEČI DEL OBRAZA			
SLOVENSKA PEVKA HORVAT						DŽIP ROMUNSKO TOVARNE DACIA	KRATEK MOŠKI SUKNJIČ					AMERIŠKI SATIRIK BUCHWALD			

**SLOVARČEK:** ELAT - luka v Izraelu, EMFAZA - čustveno poudarjanje, ZIKOVA - češka operna pevka, IATRIKA - zdravilna večšina, ANKER - švicarski slikar, ATAVIZEM - dedovanje

Gesla iz nagradne križanke pošljite na naslov : LIP Bled, Ljubljanska 32, Bled (za Novo Glasilo) do petka, 14. marca 2003.

Nagrade so :

**1. vikend v apartmaju v Podčetrtku , 2. majica, 3. dežnik**

Pravilna rešitev gesel iz nagradne križanke iz 5. številke Novega Glasila :

PROGRAM TARA

Izžrebani so bili :

1. nagrada – KEJŽAR Julijana iz Jesenic,
2. nagrada – ZUPANČIČ Marko iz Begunj,
3. nagrada – AHAIČ Metka iz Radovljice.

**Čestitamo !**