

no Glasilo

LETO 4

PETEK, 15. 04. 2005

ŠT. 19

Josef Erder (olje 1839) - Muzej v Brixnu.



k a z a l o

- 2 DRAGI BRALCI,
PROIZVODNJA IN PRODAJA
JANUAR-MAREC 2005
- 3 RAZVOJ NOTRANJIH VRATILIPLED
PO NOVM
- 6 OD IZKORISTKA DO DOBIČKA
- SEJEM BAU-MÜNCHEN,
DOM LJUBLJANA 7
- 8 SEJEM DOM 2005
- 9 BAROMETER SUGESIJ
- 10 DR. MARKO HOČEVAR,
PRESEDNIK NADZORNEGA
SVETA LIPLED
- 12 DELOVNE NEZGODE V
LIPLED V LETU 2004
- 12 PSIHOSOCIALNI DEJAVNIKI,
KI VPLIVAJO NA RAZVOJ
POKLICNIH MIŠIČNO-
SKELETNIH OBOLJENJ
- 13 NOVOSTI V STANDARDU
ISO 14001:2004
- 14 RAZPIS
- 15 MINIMALNI
ODPOVEDNI ROKI
- 15 VLOGA SINDIKATA
V PRIMERU
ODPOVEDI POGODBE
O ZAPOSLOTVI
- 16 KDO ODLOČA O BOLNIŠKI
ODSOTNOSTI DELAVCA
- 16 DRUGI O NAS
- 17 USPEŠNO ORGANIZIRANO
IZOBRAŽEVANJE ZA
OBDELOVALCE LESA
- 17 STANJE ZAPOSLENIH,
KADROVSKE SPREMEMBE
- 18 PRIREDITEV OB OBČINSKEM
PRAZNIKU IN PODELITEV
PRIZNANJ
- 19 PRIREDITVE BLED-BOHINJ
- 20 NAGRADNA KRIŽANKA

UREDNIŠKI ODBOR:

Glavni urednik: Andrej Naglič

ČLANI:

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

Foto: Arhiv Lipbled

Dragi bralci,



Pred vami je ponovno pomladanska številka Novega glasila našega podjetja in uvodnik, v katerem bi vas rad opozoril na dva pomembna dogodka, ki nas čakata v naslednjih dneh in tednih. Med njimi zagotovo ne bo vremena in navdušenega pozdrava sončni in topli pomladi, o kateri sem se razpisal v uvodniku lanskoletne pomladanske številke. Ni razlog v tem, da vreme ne bi bilo dovolj pomembno za uvodnik, pač pa v tem, da je vse preveč nestanovitno, da bi lahko karkoli (razen to, da »vreme bo«) rekel o njem. Namreč nekaj dni po tem, ko ste lanskoletno številko odnesli domov oziroma prejeli v vaš poštni nabiralnik, je zapadel velikonočni sneg, ki je za dan ali dva popolnoma ohromil življenje v blejsko – bohinjskem kotu.

Prvi pomembni dogodek, na katerega želim opozoriti in na katerega imamo vpliv, je odprt kandidacijski postopek za nova člana nadzornega sveta Lipbled, ki jih izvoli svet delavcev. Do konca meseca aprila ste torej vsi, ki vam ni vseeno kaj se bo v prihodnosti dogajalo z našim podjetjem in delovnimi mesti in ste pripravljeni aktivno sodelovati in sodelovati pri upravljanju

podjetja vabljeni, da pri predsedniku sveta delavcev vložite svojo kandidaturo za člana nadzornega sveta. Naslednji mandat nadzornega sveta bo namreč za podjetje zelo pomemben, saj se bodo lastniki in člani nadzornega sveta po eni strani odločali ali naj svoj kapitalski delež v družbi še naprej ohranijo in začrtajo večletno vizijo, strategijo in poslanstvo Lipbled ali pa naj se po drugi strani s svojimi kapitalskimi deleži umaknejo iz podjetja in poiščejo druge domače ali tuje lastnike. Prav bi bilo seveda, da bi se ob sprejemanju takšnih pomembnih odločitev slišal tudi glas LIPovcev, ki jim podjetje daje zaposlitev, predstavlja socialno varnost njihove družine in je sestavni del njihovega domačega lokalnega okolja v Bohinju in na Bledu.

Drug pomemben dogodek, na katerega želim opozoriti, pa je prihajajoči praznik dela, za katerega vam v imenu uredniškega odbora želim, da bi ga kar najprijetneje preživeli v družbi svojih domačih. Po dobrem in napornem delu si človek zasluži počitek.

Ob praznovanju praznika dela pa nam vsem želim tudi lepega vremena, ki nam lahko tako zelo polepša dneve, ki jih preživimo izven svojega običajnega delovnega mesta.

Andrej Naglič

PROIZVODNJA IN PRODAJA V OBDOBJU JANUAR - MAREC 2005

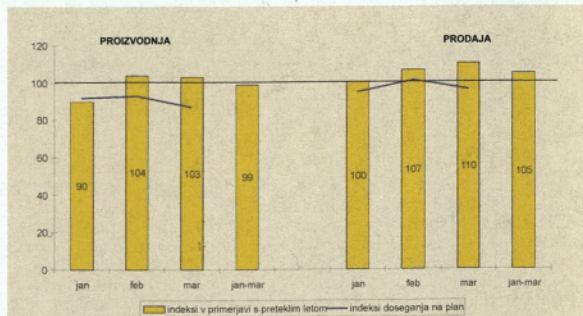
Proizvodnja



V prvih treh mesecih Lipbled 99% dosega proizvodnjo doseženo v lanskem enakem obdobju, načrtovano pa 91%.

Pohvalne rezultate dosegajo v PC Opažne plošče, kjer lanskoletno trimesečno proizvodnjo presegajo za 2%, načrtovano pa dosegajo 100%. Z naročili novih kupcev na španskem in portugalskem trgu, poleg ostalih rednih, polno zasedajo proizvodne zmogljivosti.

V PC Notranja vrata proizvodnja 100% dosega lanskoletno, za načrtovano pa 14% zaostaja. Proizvodne zmogljivosti so zaradi pomanjkanja ustreznega obsega naročil nezadostno zasedene. Pridobljena naročila kupcev so neserijska, razdrobljena, posamična, z zahtevo po vedno krajših rokih dobave. Tržna situacija v Nemčiji je izredno neugodna, naš pomemben kupec MB dodatno znižuje naročila, zato je le z intenzivnim trženjem in pridobivanjem novih kupcev dosežen lanskoletni nivo proizvodnje in prodaje. Organizacija proizvodnje s ciljem boljše fleksibilnosti, ustrezne dobavne pripravljenosti pa vodi tudi nabavo v strožjo



opredelitev zahtev pri dobaviteljih repromaterialov.

V PC Masivno pohištvo za lansko trimesečno proizvodnjo zaostajajo 12% ter 16% za načrtovano. Izpad naročil zaradi izločitve treh prodajnih programov iz največje nemške pohištvene grupacije nadomeščajo z dodatnimi postavitvami v drugih pomembnih prodajnih verigah na nemškem in avstrijskem trgu.

Prodaja

Prodajna vrednost v Lipbled kar za 5% presega doseženo v lanskem enakem obdobju, za načrtovano pa 2% zaostaja.

V PC Opažne plošče je dosežena zelo dobra prodaja, saj za 14% presega doseženo v prvem trimesečju preteklega leta, načrtovano pa presega 13%. V marcu rekordna prodaja 16% presega mesečni plan prodaje. Trženje preko obstoječih prodajnih poti in dodatna naročila novih kupcev na španskem in portugalskem trgu so zagotovila za uspešno prodajo tudi v prihodnjih mesecih.

V PC Notranja vrata za 2% presegajo prodajo doseženo v prvem trimesečnem obdobju lani, prodajni plan dosega 96%, mesečni plan marca pa 98%. Kupec MB je izgubil pomembnega odjemalca, zato nam dodatno znižuje naročila. Pridobivanje naročil pri novih kupcih v tujini in doma preko lastne maloprodajne mreže nam zagotavlja ohranitev doseženih ciljev.

V PC Masivno pohištvo so letošnji prodajni rezultati slabši, saj 27% zaostajajo za doseženimi lani in 30% za načrtovanimi. Program je močno odvisen od krize v Nemčiji, izpadla naročila bodo v naslednjih mesecih nadomestili s prodajo v treh drugih pohištvenih verigah v Nemčiji in Avstriji. Rezultati prodaje bodo verjetno vidni po polletju. Aktivnosti prodaje intenzivno tečejo tudi doma ter v Rusiji in na Hrvaškem.

Prodaja preko PC MPI beleži trend rasti tako glede na preteklo leto kot glede na plan. S storitvami inženiringa pa je pospešena prodaja predvsem notranjih vrat in podbojev.

Irena Cepič

Razvoj notranjih vrat Lipbled po novem



Niso prav vsi dnevi dobri za pisanje in gotovo tudi za kaj drugega, recimo za branje ne. Tudi vsebine niso enako dobre za privlačno branje in še manj za kratko in jedrnatost pisanje, še posebej, če gre za tako enostaven pojem in hkrati za tako zapleten proces, kot je to razvoj nekega izdelka in/ali tehnologije ter ne nazadnje tudi neke organizacije, kjer se to dogaja oziroma se mora dogajati.

Današnji čas zahteva od organizacije, da nenehno pripravlja in dosledno izvaja in sproti preverja dobre strategije ter hkrati učinkovito obvladuje vse poslovne operacije, če hoče preživeti in se tako srečati z izzivi jutri in pojutrišnjem. In tu naletimo na povsem specifičen problem, ki to včeraj še ni bil: ljudje se vključno z najvišjim vodstvom tako zelo trudijo, da bi stvari izvajali prav, da jim pri tem zmanjkuje časa za preverjanje in odločanje, če sploh delajo prave stvari.

Toliko torej za uvod prosto po S. Coveyu, ki ga je leta 2004 v svojem prispevku v drugem zvezku oziroma izdaji PERFORM pod naslovom A Balancing Act citiral avtor H. Rohm, podpredsednik Balanced Scorecard Institute. In v smislu verjetno nekoliko dolgega uvoda morda samo še nekaj o recimo običajnem načinu nekaterih takih in podobnih inštitutov: relevantnih problemov, ki se kot taki pokažejo šele ob določenih zunanjih izzivih, na primer ob precej spremenjenih, zaostrenih pogojih poslovanja; učinkovitih rešitev (v danih pogojih z manj doseči več ter tako zmagati) praviloma ne odkrijejo sami, ampak analizirajo nekoga od v praksi uspešnih, ga poskušajo uokviriti v neke obstoječe in/ali nove teorije, v tem smislu še kaj dodajo in vse skupaj bolj ali manj uspešno tržijo. Močno upamo, da bo nekoč tako analizirano in mednarodno citirano tudi kakšno slovensko lesnoindustrijsko podjetje.



Na Lipbled, kjer smo po ISO 9001: 2000 certificirani od leta 1998 in po ISO 14001: 1996 od leta 2002, smo na sicer pričakovane (vendar ne v takem obsegu) tržne turbulence na začetku 21. stoletja odreagirali že pred novim vetrom v podjetju (novi predsednik uprave Lipbled A. Burja od konca leta 2002), in sicer s pripravo na reorganizacijo podjetja po sistemu delovnih skupin v proizvodnji in managementu. Po reorganizaciji firme na profitne centre (PC) v letu 2004 smo v začetku leta 2005 sistem delovnih skupin v PC Notranja vrata delno spremenili oziroma dopolnili s posebno delovno skupino za raziskave in razvoj ter s tem postavili okvire za novo organiziranost razvojnih in suportnih aktivnosti v navezi Lipbled – PC Notranja vrata. Konstitutivno smo v tem kontekstu (ISO 9001: 2000 in sistem delovnih skupin po novem) izdelali in dali v javno obravnavo nove

dokumente za obvladovanje razvoja (organizacijski predpis in navodila za delo) ter enostavno pričeli z njihovo implementacijo. In prav to vam želimo danes kratko in jedrnatost tudi predstaviti.



Notranja vrata QUADRA

Razvoj izdelkov in tehnologije ne razumemo zgolj kot tehnični pojem na nivoju PC Notranja vrata ampak prvenstveno kot instrumentarij poslovne politike Lipbled s ciljem nujne oziroma odločilne diferenciacije na trgu. Organizacijsko smo razvojne aktivnosti razdelili na:

- Tekoči razvoj obstoječih in novih izdelkov, za katerega je zavezana tehnološka priprava proizvodnje, s poslovnega stališča pomeni poleg zagotavljanja konkurenčnih reakcijskih časov na posebne zahteve kupcev tudi dopolnitev aktualnega proizvodnega programa PC Notranja vrata za realizacijo gospodarskega načrta tekočega leta.

- Strateški razvoj izdelkov in tehnologije, ki ga v grobem predstavljamo z diagramom poteka, pomeni realizacijo strateškega poslovnega načrta določenega obdobja oziroma določitev perspektivnega proizvodno – prodajnega programa Lipbled.

- Razvoj izdelkov in tehnologij zunanjega izvajalca, ki je posebna oblika strateškega razvoja v primeru, ko specifikacija zahtev presega razvojne kapacitete PC Notranja vrata ali če bi bili stroški razvoja izdelka na enoto proizvoda preveliki.

Strateški razvoj izdelkov in tehnologije s ciljem stalnega tehnološkega in organizacijskega razvoja PC Notranja vrata ter s ciljem realizacije določenega tržnega deleža Lipbled na ožjem domačem trgu in na širšem srednjeevropskem in mediteranskem trgu je eden od najpomembnejših in tudi najkompleksnejših procesov, ki ga lahko na kratko predstavimo s ključnimi besedami in njihovimi kombinacijami:

• Razvojne ideje

Ideje v zvezi z novimi izdelki in tehnologijami izvirajo iz notranjega in zunanjega okolja in lahko nastanejo spontano, kot asociacija na konkurenco ali pa organizirano. Bistvena je ustvarjalna klima in pripravljenost na spremembe v podjetju.

• Čakalnica idej

Mesto za organizirano zbiranje ter tekočo obdelavo, vrednotenje in kategoriziranje idej je služba marketinga, rezultati te faze postopka pa so čakalne liste oblikovanih razvojnih idej in žurnal ovrednotenih investicijskih programov, ki so tudi predmet obravnav na strokovnem kolegiju.

• Strokovni svet

Strokovni svet je sestavljen iz več predstavnikov različnih služb in funkcij s prioritarnimi nalogami - pregled čakalne liste in investicijskih programov ter odločitve v zvezi z razvojnimi načrti (vsebina, obseg in

rang aktualnosti).

• Razvojni projekti – načrti razvoja

V primeru, da razvojna ideja dobi status v izvajanju, izdelamo načrt razvoja na tehle osnovah:

- Opredelitev (specifikacija) zahtev, ki izhaja iz tržnih raziskav (zahteve prostega tržišča) in zagotavlja vse relevantne operativne podatke za izdelavo načrta razvoja.

- Tržne prognoze izhajajo iz tržnih raziskav in (ob upoštevanju lastnih konkurenčnih prednosti) določajo, kakšne in katere izdelke bomo razvijali, izdelovali in ukinjali ter kdaj.
- Sklepi in odločitve strokovnega sveta in kolegija, ki opredeljujejo predvsem čas pričetka in zaključka ter obseg projekta.

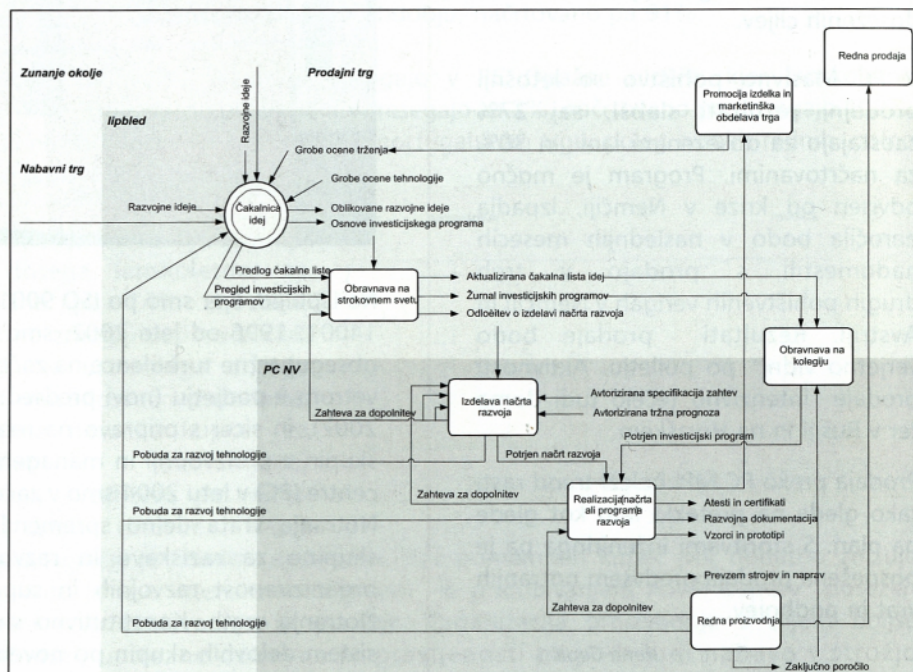
Načrt razvoja je vodilni dokument strateškega razvoja oziroma njegovega operativnega izvajanja.

• Realizacija razvoja

Za realizacijo razvoja je odgovoren z vsakim razvojnim načrtom določeni projektni vodja, ki izvaja vse predvidene aktivnosti in jih evidentira z ustreznimi zapisi.

• Obvladovanje sprememb razvoja

Do sprememb oziroma do predlogov sprememb razvoja lahko pride v katerikoli aktivni in/ali kontrolni fazi razvoja in nadzora ter se kot taki evidentirajo v poročilih in posredujejo v ustrezno predhodno fazo, kjer se sprememba eventualno odobri (in izvede po z načrtom razvoja predvidenih korakih).



• Rezultati razvoja

Med rezultate razvoja štejemo razvojno dokumentacijo novega izdelka (in tehnologije), vzorce in prototipe, ateste in certifikate (ter prevzem strojev in naprav v proizvodnjo).

• Nadzor

Za učinkovito in uspešno realizacijo razvoja so z načrtom predvidene kontrolne faze oziroma nadzorne točke za:

- pregled ali 1. stopnjo nadzora,
- overjanje (verifikacijo) ali 2. stopnjo nadzora in
- potrjevanje (validacijo) ali 3. stopnjo nadzora.

• Sklepno poročilo

Sklepno poročilo kot zgoščen kronološki zapis vseh glavnih aktivnosti ter delnih in končnih rezultatov na podlagi vmesnih poročil in na osnovi načrta razvoja prvenstveno rabi učenju iz napak.

zahtev po SIST ISO 9001: 2000 ampak predvsem v obvladovanju razvojnih načrtov po principu, da je najbolj pomembno to, da razvijemo prave stvari oziroma da bomo delali samo prave izdelke ob pravem času za pravo ceno.

Seveda se tu ne pogovarjamo samo o

stanje) ter ne nazadnje tudi kreiranje (ciljno stanje).

Končni kupec je torej tisti, ki bo tako start kot cilj vseh razvojnih aktivnosti, pri čemer moramo posebej poudariti tako pomembnost kot vplivnost tržnih analiz ter iz njih izhajajočih specifikacij zahtev in prognoz. Ti rezultati konsekventnega dela tržne in marketinške službe ob v ustrezni klimi zgeneriranih in obdelanih razvojnih idejah poganjajo Lipbled po razvojni spirali navzgor oziroma omogočajo postopno transformacijo iz proizvodno-prodajnega oziroma trženjskega v razvojno podjetje. Da smo na pravi poti, nam med drugim dokazuje tudi primerjava z aktualnim mednarodnim projektom NPD-net (New product development net), katerega predstavljeni diagram poteka (in s tem tudi filozofija) razvoja se v zelo veliki meri ujema z našim.

Za sklep si izposodimo še slogan na steni kinodvorane, kjer Mercedes Benz pričenja svojo predstavitev in ogled proizvodnje v Stuttgartu: Bodočnost je najstarejša iznajdba na svetu (The future is the world's oldest invention). Če jo preberemo malo drugače, poudari pomen razvoja, brez katerega bodočnosti ni.

Na Lipbled se zavedamo pomembnosti razvoja in tudi verjamemo, da bomo uspeli.

Stojan Ulčar



Notranja vrata ALPHA

segmentu operativnega razvoja v PC Notranja vrata, ampak govorimo o strateški usmeritvi Lipbled na perspektivne zahteve končnega kupca in na instrumentarij za njihovo odkrivanje in definiranje (prehodno



V kontekstu zahtev ISO SIST 9001: 2000 imamo predpisane tudi vire in informacije ter kriterije in metode za obvladovanje razvoja, zahtevane zapise (kot minimum) in merila (vezana direktno na razvojne aktivnosti, npr. realizirani razvojni projekti na leto ali indirektni kazalci uspešnosti, npr. deleži količin, prodajne in dodane vrednosti novih izdelkov).

Bistveno pri tako zastavljenem obvladovanju razvoja izdelkov in/ali tehnologije ni samo v zadovoljevanju



Od izkoristka do dobička

Vsakodnevno se srečujemo z različnimi pojmi poslovanja podjetja, vendar pa ni nujno, da bi ob besedi prihranek pomislili na izkoristek ali celo na izboljšanje storilnosti in izkoristka pri razrezu masivnega lesa. Res je ... dobiček »kujemo« ž ob prvem stiku s surovino – v proizvodnji, in ne le za pisalno mizo.



Skupina Weinig, ki jo v Sloveniji predstavlja podjetje Intercet iz Kranja, je v ta namen na Otočcu organizirala strokovno srečanje z naslovom: »Vrhunska storilnost in izkoristek pri razrezu masivnega lesa«. Srečanja se je udeležilo 40 lesarjev iz večjih slovenskih lesnih podjetij. Po besedah zastopnika g. Golmajerja je bil namen »učne ure optimiranja lesa iz izkušenj« predstaviti trenutne tehnologije vzdolžnega in prečnega razžagovanja lesa večjih kapacitet podjetij Raimann in Dimter.



Skupina Weinig (Weinig grupe) iz Nemčije združuje večletne kompetence in izkušnje iz obdelave masivnega lesa s svojimi hčerinskimi podjetji: Weinig s stroji za profiliranje, Dimter s stroji za optimirano čeljenje lesa, Waco s skobeljnimi in profilirnimi stroji največjih zmogljivosti, Raimann s stroji za dolžinsko razrezovanje lesa, Grecon s stroji za spajanje lesa in podjetje Concept, ki ponuja celotne razvojne rešitve. Zanimivo je, da podjetje z 2.100 zaposlenimi v letošnjem letu praznuje stoletni jubilej.

Podjetje Raimann uporablja sistem ProfiRip za optimalen širinski razrez lesa. Letno jih izdelajo okoli 400. Produktivnost naprave je odvisna od števila žaginskih listov v stroju, hitrosti pomika obdelovanca in dimenzij obdelovanca (dolžina, debelina) ter od izkušenosti operaterja stroja. Ker ta pred razrezom deske določa oba skrajna reza deske, neposredno vpliva na materialni izkoristek.

OptiCut je sistem dolžinskega razreza lesa podjetja Dimter, ki letno proizvede 600 čelilnikov z vzdolžnim pomikom obdelovanca. V prvi vrsti je produktivnost čelilnika odvisna od hitrosti pomika transportnega traku skozi napravo, dinamike pomikanja traku (pospeševanja in dušenja obdelovanca med razrezom lamele), števila rezov na lamelo in hitrosti reza. V primeru označevanja napak pa smemo zanemariti izkustven podatek, da kontrolor kvalitetno pregleda približno 15 m/min. Najzmogljivejši

čelilnik (OptiCut 450) ima pomik do 400 m/min in porabi 0,09 sek. za rez. Kot zanimivost lahko povem, da je bila ta naprava tudi v širšem izboru zamenjave čelilnika za popravilo dolžin v PC Opažne plošče.

Bistvo obeh naprav je program, ki na podlagi krojne liste fiksnih širin pri ProfiRipu in fiksnih dolžin pri OptiCutu ter prioritizacije izdelave v izhodišču in dejanskih meritev vhodne surovine (širina / dolžina in kvaliteta) tvori optimalen razrez lesa z vidika izkoristka materiala oziroma minimalnega izmeta po cenovnem kriteriju. Ta izkoristek je sicer odvisen od potrebnih fiksnih dimenzij, ki so navedene v krojni listi, in od obsega napak v lesu, to je kvaliteti lesa. Navajajo, da je celoten izkoristek možno izboljšati od 15 do 20 % v primerjavi s stroji brez sistema optimiranja (s fiksnimi žaginskimi listi). Izkoristek izboljšamo s pomočjo stalnega spremljanja proizvodnje. Imamo konstanten vpogled v stanje aktivnega delovnega naloga po porabljeni količini časa, porabljeni surovini in izdelanih izdelkih. S temi podatki je ugotavljanje dejanskega izkoristka in učinkovitosti dela preprosto. Poleg tega je tudi vodenje in planiranje proizvodnje izboljšano, kar vpliva na nabavno in proizvodno učinkovitost ter skrajša dobavni rok.



Sledil je referenčni ogled postavitve predstavljene tehnologije na Hrvaškem v Dugi Resi v podjetju PM Lignum. Podjetje ima 18 zaposlenih in je v preteklem letu investiralo 2,5 mio EUR v sušilnico – parilnico s kotlovnico in v tehnologijo za razrez lesa listavcev. Razžagujejo bukovino in hrastovino v polizdelke za nadaljnjo izdelavo parketa. Tehnologija obsega dva stroja MultiRip in OptiCut 450 Quantum. V PM Lignum delajo v dveh izmenah in dnevno razžagajo 25 – 38 m³ hlodovine (planirana količina je 36 m³). Zaradi razžagovanja na specifične dimenzije (širine 50, 60 in 70 mm in le nekaj dolžin) je njihov izkoristek relativno slab 28 – 32 %. V tem primeru je potrebno upoštevati tudi dva dejavnika, ki pojasnjujeta ta izkoristek: zahteve odjemalcev po visoki kvaliteti in specifične naravne lastnosti surovine, to je pojav fakultativnega obarvanja lesa listavcev, ki jih kupec v izdelku ne želi.

V upanju, da nam je pojem izkoristek in njegova problematika bolj stvarna, zaključujem z reklamnim sloganom podjetja Weinig grupe: Les je naš kruh.

Matej Mulej

BAU – München, DOM – Ljubljana in tako (kako) naprej

Pri uvodu si bom pomagal z nemško – slovenskim in angleško – slovenskim slovarjem, ki navajata za:

- Messe: maša; semenj; obednica in dnevni prostor za častnike na bojnih ladjah ter

-Fair: sejem, velesejem; razstava (poleg precej večpomenskih pridevniških prevodov same besede in njene uporabe v različnih frazah). In v uvodu morda še to, da je bolj ali manj zgodnja pomlad čas raznoraznih sejmov, tudi pobištvenih in gradbenih, ki so pomembni za našo branžo, torej tudi za nas.

Sejem BAU, ki se razvije vsaki dve leti v januarju, se da na kratko opisno predstaviti kot verjetno kvalitativno in kvantitativno najodmevnejša prireditve evropske gradbene industrije in vsega, kar spada zraven. Pod krilatico »Bodočnost gradnje« se je tako od 17. do 22. januarja 2005 v 16 razstaviščnih halah (skupaj okroglo 17.000 m²) pojavilo približno 1.850 razstavljalcev (tudi vsi vodilni v branži) iz 39 držav in pokazalo okrog 200.000 obiskovalcem iz preko 100 držav, kaj imajo in kaj znajo.

Za sejem DOM, ki je potekal od 8. do 13. marca, lahko ugotovimo, da je v smislu razlike med »graditi« in »bivati« z našega stališča konceptualno presegel BAU 2005, v vsem ostalem pa je bil seveda manjši. Iz osebne izkaznice sejma (v formatu PDF je dostopna na spletnem mestu Gospodarskega razstavišča) samo kratka posredna primerjava z BAU: na približno 9.650 m² se je predstavilo 334 neposrednih razstavljalcev ali 15 % več kot leta 2004 in pritegnilo skoraj 50.000 obiskovalcev ali 21 % več kot lani.

Gotovo je sejem DOM 2005 za Lipbled pomemben (ne samo post festum) tudi zaradi tega, ker smo prejeli eno od dveh enakovrednih priznanj EVROPSKA ZVEZDA, ki sta ju podelila Gospodarsko razstavišče in Združenje lesarstva pri GZS. Prejeli smo ga za najboljši izdelek notranjega stavbnega pohištva oziroma za notranja vrata FORMA I 7.

In to v elitni družbi s podjetjem INOTHERM - Dolenja vas, ki je za svoja zunanja vrata EXCLUSIV prejela vzporedno priznanje za najboljši izdelek zunanjega stavbnega pohištva. Pri tem moramo posebej poudariti, da je podjetje INOTHERM več kot odmevno, torej mednarodno uspešno nastopilo tudi na sejmu BAU 2005.

Sejmi so vsekakor prostor, kjer se konkurenčna podjetja ne samo srečajo, ampak bolj ali manj direktno tudi pomerijo in si nekako ustvarijo sliko, kako se razvija poslovno okolje, ter ocenijo, kje je in bo njihovo mesto na trgu. Sejme lahko primerjamo tudi s športnimi turnirji z nižjim ali višjim ratingom, kamor se pač prijaviš ali ne. Za to se lahko odločiš na podlagi bolj ali manj objektivnih analiz, subjektivnih ocen in seveda podjetniške intuicije ter vedno ob določenem poslovnem riziku. In če smo se prijavi na sejem DOM 2005 in zmagali (v slovenski konkurenci z JELOVICA - Škofja Loka, LIKO - Vrhnika in LESNA - Slovenj Gradec ter drugimi), bomo morali razmisliti tudi o naslednjem sejmu BAU 2007 (in se pomeriti z zares dobrimi na nemškem in evropskem trgu). Naša slovenska konkurenca je to že upala (ali morala) storiti na BAU 2005, čeprav verjetno nima takih predispozicij (recimo dobrega imena) na področju notranjih vrat, kot jih ima bolj ali manj direktno Lipbled. Dodatno merilo in vzpodbuda je lahko tudi uspešnost podjetja INOTHERM tako na BAU 2005 kot na DOM 2005, kjer smo oboji stali na najvišji stopnički.

Glavni namen sejmov je seveda pritegniti kar največ potencialnih končnih kupcev in jih prepričati, da potrebujejo ravno tisto, kar imamo dobrega in znamo bolje kot ostali. Tako si lahko zamišljam naš nastop na naslednjem sejmu BAU 2007, za katerega pa se moramo projektno pripraviti in ga profesionalno realizirati, morda postopno z aktivno udeležbo na nekaterih drugih mednarodnih sejmih, ki bodo vmes in za katere bomo ocenili, da so pomembni oziroma perspektivni, vsekakor pa na podlagi ustreznih analiz (pred in po prireditvah samih). Ne nazadnje tudi nima nobenega pravega smisla in efekta več, da hodimo po raznih

recimo bolj pomembnih sejmih samo gledat, kaj kažejo drugi, in se obremenjevat s tem, kar (še) ne zmoremo sami.

Čas je torej, da se v pravi mednarodni konkurenci razločno predstavimo, kdo smo, in pošteno preverimo, kako bomo sprejeti s tem, kar znamo in imamo. In končno je danes precej bolje biti drugi v mestu kot prvi na vasi. V rimskih časih, ko je veljalo ravno obratno, pač pa še ni bilo globalizacije, ki zaenkrat spominja bolj na splošen kavbojski pretep kot na športni turnir ali gospodarski grand prix.

In če sem začel s pomočjo slovarja, naj tako še zaključim: fraza »a day after the fair« pomeni nič manj in nič več kot »prepozno«. Upam, da nam je v tem kontekstu ne bo potrebno nikoli uporabiti.

Stojan Ulčar

lipbled®

PS.: Konkretno za BAU 2007 si lahko predstavljam naš razstavni prostor in našo razstavljeno kolekcijo in sicer na principu poudarjenih kontrastov. Medtem ko bi razstavili nekatere modernistične uspešnice in novitete v trendu, bi bil razstavni prostor precej slovensko rustikalen. To je lahko (montažna) fasada gorenjske kmečke hiše s slamnato streho (in vtkanim logotipom Lipbled), z oblogami in tramovjem ter ograjo iz starega smrekovega lesa, z okviri oken in vrat iz zelenega brezjanskega kamna, s kovanim kroparskim okovjem (nasadila, kljuke, mreže, luči, itd.), z gorenjskimi nageljni na ganku (kamor bi posedli resne poslovne obiskovalce), z velikimi gorenjskimi dežniki pod njim, itd. Namesto bonbonov in čokolad bi ponudili koščke potice in poleg kave servirali kuhano črno vino, ki bi pritegnilo obiskovalce iz celotne razstaviščne hale, vse skupaj ob glasbi Avenikov (tudi v kakšni orkestralni izvedbi), ki bi tako igrali malo tudi za nas. In preden zapišem »in tako dalje«, ne smem pozabiti na naše sejemsko osebje, ki mora biti ustrezno opravljeno, predvsem pa selektivno pripravljeno na tako močan mednarodni izziv.

SEJEM DOM 2005

Letošnji 44. mednarodni sejem DOM je potekal na Gospodarskem razstavišču od 8. do 13. marca.

Sejem DOM je namenjen predstavitvi domačih in tujih proizvajalcev stavbnega pohištva, izdelkov za urejanje doma in okolice, notranjo opremo, materialov in proizvodov za gradbeništvo, opreme za ogrevanje in hlajenje prostorov ter opreme za tehnično varovanje. Letos se je na več kot 9.600 m² razstavnih površin predstavilo 524 domačih in tujih podjetij iz 26 držav, med katerimi je bilo 334 neposrednih razstavljalcev in 190 zastopanih podjetij.

V okviru Foruma nepremičnin so se tokrat že drugič predstavile tudi banke, zavarovalnice in nepremičninske agencije, ki obiskovalcem svetujejo in odgovarjajo na vprašanja, povezana z nakupom ali prodajo nepremičnin. V okviru sejma, ki je letos potekal pod sloganom Streha nad glavo, so organizirali tudi veliko obsejmskih prireditev. Zveza lesarjev Slovenije je v sodelovanju s sekcijo proizvajalcev montažnih hiš pri Združenju lesarstva v GZS pripravila že peti strokovni posvet o montažni gradnji. Sodelavci Gradbenega inštituta ZRMK iz Ljubljane so obiskovalcem sejma vsak dan odgovarjali na vprašanja, povezana z gradnjo, porabo energije in podobno, organizirali pa so tudi številna predavanja. Društvo inženirjev in tehnikov lesarstva Ljubljana ter Zveza lesarjev Slovenije sta organizirala strokovni posvet o kakovosti notranjih in zunanjih vrat, ki



sejem in Združenje lesarstva pri GZS podelila dve enakovredni priznanji Evropska zvezda. Priznanje za najboljši izdelek v kategoriji notranjega pohištva je prejelo naše podjetje za notranja vrata Forma I 7, priznanje za najboljši izdelek v kategoriji zunanjega stavbnega pohištva pa je dobilo podjetje Inotherm, in sicer za vhodna vrata iz aluminija Exclusiv.



Lipbled se je tudi letos predstavil v hali A2, na 71 m² razstavne površine. Razstavljeni program je obsegal tri skupine notranjih vrat: FORMA, NATURA in FUTURA ter INTARZIJA BLED. Poleg novih vrat smo razstavili tudi nekaj vrat iz že obstoječega prodajnega programa: Quadra, Alpha in Vivace.

Pri modelih Intarzija Bled ne gre za naš reden proizvodni program. Intarzijska vrata so zaenkrat edini pravi odgovor »furnirašev« na zelo močne trende v smeri notranjih vrat v različnih folijah, predvsem v vedno popularnejših CPL (continuously pressed laminate). Pri intarzijah je osnoven princip

ustrezen izbor, oblikovanje in sestava različnih domačih in eksotičnih furnirjev, ki v kombinaciji z našo površinsko obdelavo pomenijo visoko dodano vrednost. V vsakem intarzijskem krilu je vloženega veliko znanja in dela, pa tudi ljubezni do lesa.

Z modeli Forma smo želeli pravzaprav na kratko pokazati ne samo notranja vrata kot intarzijski izdelek, ki ga že



je bil bolj kot obiskovalcem namenjen proizvajalcem stavbnega pohištva. Na strokovnem posvetu so med drugim govorili o deformiranju zunanjih vrat zaradi različnih vremenskih vplivov, o ustreznih lastnostih notranjih vrat, o evropskih standardih ter avtorskih pravicah.

Stavbno pohištvo je tudi letos predstavljalo sejmsko jedro; za najboljši izdelek te dejavnosti sta Ljubljanski



izdelujemo, ampak kot pomemben element stanovanjske in bivalne kulture, ki jo lahko udejanimo sami z lastno kreativnostjo oziroma s svojim individualnim izborom naših polnih kril, kril z izrezom, dvokrilnih vrat in drugih možnih izvedb. Odločili smo se za intarzijske modele z vzdolžno in prečno sestavljenimi furnirskimi listi javorja in oreha. Med razstavljenimi modeli FORMA moramo posebej omeniti vhodna vrata v stanovanje s polnim

funkcijskim krilom, s katerim smo tudi kandidirali za sejmsko nagrado EVROPSKA ZVEZDA in jo tudi dobili.

Razstavljeni modeli **Natura** v bukovini in hrastovini sta nam verjetno najljubša, saj gre pri tem za naš malo drugačen odgovor na preveč uniformirana folirana vrata. Bistveno pa je, da smo pokazali lesove v vsej svoji naravni



danosti, torej tudi z napakami, ki to niso. Namenoma smo izbrali furnirje iz osrednjih delov hlodov, ki bi jih drugače porabili za kurjavo ali za kakšen drug tehnični les.

Z modeli **Futura** smo želeli prikazati trende v razvoju notranjih vrat, najprej mersko (po višini) in po tem tudi izvedbeno od klasičnih brazdanih do nebrazdanih s pripirnimi in okrasnimi oblogami podboja na zidu oziroma do najnovejše izvedbe z oblogami podboja v ravnini zidu. Spet smo se odločili za trendovske prečno vgrajene



Iz slavnostne podelitve SEJEM DOM Ljubljana 2005

furnirje češnje, teaka in oreha, ki jih z nekaj več dela lahko izdelujemo iz krajših furniranih listov tako kot pri intarzijskih vratih. Prepričani smo, da bo s takim trendom padlo tudi kakšno drevo manj, tako doma kot na tujem. V celoti lahko našo udeležbo na sejmu DOM ocenimo za uspešno. Obiskovalcem so bili najbolj všeč modeli Futura, kjer je izstopal model v orehu višine 2.300 mm ter modeli



Nagrade je podelila županja mesta Ljubljana Danica Simšič



Nagrado Evropska zvezda je prevzel direktor Alojz Burja

Natura, to je izdelek, ki bi ga obiskovalci največkrat kupili, še vedno pa je zelo zanimiv obstoječi program intarzijskih kril. Za konec pa moramo še enkrat omeniti priznanje Evropska zvezda za notranja vrata FORMA I 7, na katerega moramo biti ponosni, saj dokazuje, da je kvaliteta in design naših vrat v samem vrhu med proizvajalci notranjih vrat.

Martina Šefman

Barometer sugestij

KUMULATIVA 2003 - 2004		
ORGANIZACIJSKA ENOTA	ŠTEVILO SUGESTIJ	ŠTEVILO SUGESTIJ / ZAPOSLENEGA
PC OPAŽNE PLOŠČE	316	1,170
PC MASIVNO POHIŠTVO	57	0,679
PC NOTRANJA VRATA	212	0,880
PC MALOPRODAJA	24	0,462
DIREKCIJA	48	1,714
KUMULATIVA 2005		
ORGANIZACIJSKA ENOTA	ŠTEVILO SUGESTIJ	ŠTEVILO SUGESTIJ / ZAPOSLENEGA
PC OPAŽNE PLOŠČE	65	0,234
PC MASIVNO POHIŠTVO	6	0,069
PC NOTRANJA VRATA	45	0,181
PC MALOPRODAJA	0	0,000
DIREKCIJA	8	0,258
Lipbled	116	0,172

Srečko Magister

Dr. Marko Hočevar, predsednik nadzornega sveta Lipbled

Dr. Marko Hočevar je profesor na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani in član nadzornega sveta Lipbled, jeseni lanskega leta pa je postal tudi njegov predsednik. Mandatna doba večine članov nadzornega sveta se izteka decembra letos. Čeprav ne moremo reči, da so člani nadzornega sveta naši neposredni sodelavci, pa vam ob tej priložnosti predstavljamo našega vodjo nadzornikov.



Dr. Hočevar, naši bralci v grobem sicer poznajo namen in sam način delovanja nadzornega sveta, vseeno pa bi vas prosil, da nam na kratko opišete s čim se ukvarjate kot nadzorni organ v podjetju, s kakšnimi problemi se srečujete in kakšni so izzivi vašega dela?



Delo nadzornega sveta je bolj široko in raznoliko, kot bi človek pričakoval na prvi pogled. Tako spremljamo uresničevanje ciljev, ki jih poda uprava in aktivno sodelujemo pri pripravi strategije, poslanstva in vizije podjetja, kar pomeni spraševati se in skupaj z upravo prevzemati soodgovornost za razvoj podjetja v naslednjih petih letih. Člani nadzornega sveta svoje vloge ne bi smeli videti preveč ozko in se imeti le za predstavnike interesov kapitala oziroma lastnikov. Morali bi biti predstavniki vseh deležnikov, ki nastopajo v podjetju. Za primer naj navedem, da so takšni deležniki recimo tudi zaposleni, kupci in dobavitelji, lokalna skupnost in država. Govorim skratka o družbeno odgovornem podjetju, ki je predpogoj za dolgoročni uspeh. Za dolgoročni uspeh je potrebno vlagati v prihodnost, skrbeti za kadre, okolje, voditi dialog z lokalno skupnostjo. Ni vse cena delnice oziroma dobiček. Podjetje bi moralo težiti k temu, da v njem ljudje lahko realizirajo del svojih osebnih ciljev.

Sam način dela nadzornega sveta pa je izrazito kolegijski in teče preko rednih in izrednih sej, ki jih običajno

skličemo v vsakem četrtletju. Številni pa so tudi neformalni sestanki z upravo in med samimi člani nadzornega sveta, na katerih predhodno usklajujemo stališča in iščemo ustrezne rešitve. Ker je sedanja ekipa nadzornega sveta že sorazmerno dolgo časa skupaj in so naše medsebojne vezi dobro utrjene, pri našem delu nimamo večjih težav. Neformalni sestanki pa postanejo še posebej pogosti v času, ko je podjetje v težavah in je potrebno biti pripravljen na možnost hitrega sprejemanja odločitev.

Moram pa poudariti, da mi je članstvo v nadzornem svetu Lipbled tudi velik osebni izziv. Gre namreč za podjetje, ki je šlo in gre skozi številne faze organizacijskih in tržnih sprememb. Kot teoretik s fakultete imam torej priložnost spremljati, kako zadeve tečejo v praksi, in vidim, da gre za težko in zelo razgibano delo. Vendar pa po drugi strani to krepi pripadnost podjetju.

Član nadzornega sveta Lipbled ste že osmo leto, tako da praktično že desetletje poglobite oziroma kar iz prve roke spremljate poslovanje našega podjetja. To so bili najbrž težji in lažji časi, vrstili so se vzponi in padci v poslovanju. Kako pa ocenjujete stanje in kondicijo Lipbled danes?

Kljub številnim in koristnim spremembam Lipbled še vedno ni podjetje, s katerim bi bili lahko zadovoljni. Zagotovo je že bolj usmerjeno naprej, na strategijo in poslanstvo, kar včasih niti ni bilo mogoče, ker se je bil boj za preživetje. Ima dobro organizacijsko zasnovo, ki omogoča širitev na druge dejavnosti in ima možnost aktivnega vstopa v proces povezovanja. Veliko je bilo narejenega na kadrovskem področju, motiviranju zaposlenih in povečevanju znanja, na površju so se pojavili številni mladi delavci. Podjetje pa bo moralo dati še dodaten poudarek na doseganju večje dodane vrednosti, povečanju cen našega prodajnega blaga, utrditi bo moralo blagovno znamko, okrepiti predprodajne in poprodajne aktivnosti, izboljšati odnos do kupcev, servis, montažo. Kupca moramo skratka imeti ves čas pred seboj, v mislih. Prvo je namreč interes kupca, ne interes podjetja, oziroma interes podjetja je interes kupca. To bi moralo biti naše poslanstvo in vse ostalo, t.j. dobri rezultati bodo prišli sami po sebi. Ta miselnost bi morala prevevati celoten kolektiv podjetja, od proizvodnega do prodajnega delavca. Lipbled je bil vedno finančno stabilno podjetje, kar je zasluga pokojnega predsednika uprave g. Bajta in zato nikoli ni prejel državnih pomoči. Vedno pa sta bila problem prodaja in razvoj in na tem področju nas čaka še veliko dela.

Kolegice in kolegi, ki so poslušali vaša predavanja na fakulteti, so mi povedali, da ste velikokrat svoja predavanja začinili z zanimivimi in hecnimi primeri iz

prakse poslovanja slovenskih podjetij in tako študentom snov naredili bolj zanimivo. Brez dvoma se je na tej tapeti znašel tudi Lipbled? Ali so bili študentje seznanjeni z rečiškimi Grizlijem?

Ekonomisti nimamo laboratorija, v katerem bi lahko preučevali ali neka teorija deluje ali ne deluje v praksi. Teoretiki smo zato zelo hvaležni za stik s prakso, z vpogledom v vsakdanje poslovanje podjetja na trgu, kar je neke vrste znanstveni laboratorij ekonomista. Lipbled je s tega vidika zanimivo, tipično tranzitno podjetje. Sam sem se od njega veliko naučil in to znanje in izkušnje z veseljem prenašal na svoje študente. Slovenski študentje na predavanjih radi poslušajo predvsem o domačih problemih. Primeri iz tuje prakse jim niso tako blizu. No, rečiški Grizli, ki je svoje čase pogrizel in pokuril velike količine odpadnega furnirja in polizdelkov je lep primer, ki kaže, da pri zniževanju stroškov ni vseeno, katere stroške nižamo. Ni namreč dobro, če se stroške ogrevanja lotimo zniževati s kurjenjem neprodanih polizdelkov in izdelkov oziroma z velikim izmetom materiala. To je zelo drago kurivo. Podjetje mora pri vodenju stroškovne politike zniževati predvsem stroške izmeta materiala, reklamacij in ostale stroške kakovosti. Vendar tudi to ne na račun razvoja in izobraževanja. Po zagotovilih vodstva pa je Grizli danes neprimerno manj v pogonu kot nekoč, kar kaže, da je stroškov kakovosti manj kot nekoč. To je dobro. Sicer pa pred svojimi študenti Lipbled tudi hvalim, ne samo grajam in prepričan sem, da je vse skupaj dobra promocija za Lipbled.

Kot profesor imate zelo širok pogled in razumevanje aktualnih izzivov poslovnega sveta. Kako ocenjujete izzive lesarstva kot panoge in znotraj tega izzive Lipbled na skupnem trgu EU? Ali smo na pravi poti, kakšni so naši obeti, kje so naše priložnosti in kaj pričakujejo lastniki, ki jih zastopate kot član nadzornega sveta?

Menim, da lesarstvo ima prihodnost v Sloveniji. Več kot polovica naše države je prekrita z gozdom, poseka je manj kot prirasta, surovine imamo torej dovolj. Žal pa se kot družba ne zavedamo, da je gozd naše naravno bogastvo. Lesa namreč ne uporabljamo dovolj v gradbeništvu in arhitekti vse preveč promovirajo uporabo plastike in drugih umetnih materialov. Soodgovornost za ta zgrešeni pristop zagotovo nosita tudi politika in gospodarska zbornica. Državni parlament je tako opremljen z italijanskimi namesto s slovenskimi stoli, na poslopju Gospodarske zbornice Slovenije ni ne duha ne sluha o

uporabi lesa kot gradbenega materiala. Skandinavci so tukaj pravo nasprotje, saj les znajo učinkovito in estetsko uporabiti praktično povsod, od mostov do stanovanjskih hiš. Koristnost in možnost široke uporabe lesa bi se morala pojaviti tako v okoljsko ozaveščenem programu šol, kot tudi v samem marketinškem oglaševanju. Ozaveščanje družbe o možni uporabi lesa je po mojem mnenju tudi eden izmed tehtnih razlogov za bodoče povezovanje slovenskih lesarskih podjetij. Ljudje skratka premalo cenimo in uporabljamo les.

Kako pa v luči vseh teh izzivov ocenjujete dosedanje delo uprave družbe? Ali izpolnjuje vaša pričakovanja in pričakovanja lastnikov?

Uprava je izvedla kar nekaj uspešnih korakov v smer stabilnega podjetja. Želeli pa bi si, da bi se spremembe odvijale hitreje in da bi se zgodile že prej. Upravo čaka še veliko dela in napora, ker so naši cilji in naša pričakovanja ambiciozni. Zagotovo pa so že izvedene poteze prave.

Se vam zdi Lipbled v domačem in tujem prostoru dovolj prepoznaven? Kako kot potrošnik ocenjujete kvaliteto in videz naših izdelkov?

Želeli bi si večjo prepoznavnost, bolj prisotno blagovno znamko Lipbled. Zavedamo pa se, da to zahteva veliko časa in denarja in ostaja eden glavnih ciljev za prihodnost. V kolikor bomo proizvajali in prodajali zgolj kot podizvajalec, bomo težko zagotovili rast podjetja in žlahtnost našega dela. Lastno distribucijo bomo morali bolj okrepiti. Menim pa, da bo podjetje pri tem moralo najti zaveznika oziroma strateškega partnerja, ki bo pripravljen deliti stroške okrepljene lastne distribucije.

Tudi sam sem kupec vrat Lipbled in lahko potrdim, da je kvaliteta izdelka res nesporna. Tast, ki je mizar, pravi, »ne glej teh vrat, kako izgledajo, raje jih poslušaj, kako neslišno se zapirajo«. Zagotovo pa bo potrebno izboljšati montažo in se končno začeti zavedati, kako pomemben del poslovnega procesa je le-ta.

Tu imajo namreč kupci največ stika z Lipbled in z montažo hitro lahko potrdimo nesporno kvaliteto naših izdelkov, še hitreje pa z neprimernim odnosom in slabo storitvijo kvaliteto porinemo popolnoma ob stran, stranko razočaramo ali celo razjezimo in si naredimo najslabšo možno reklamo. Skratka, če želimo biti uspešni, je nujno, da kupcu zagotovimo kvaliteten izdelek in prijazno storitev. Tega se moramo zavedati vsi in tudi aktivno delovati v tej smeri.

Na zadnjem sejmu DOM sem bil zelo navdušen, ko je Lipbled prejel nagrado za notranja vrata. To kaže, da so naši izdelki dobri, da smo naredili velik korak naprej na dizajnu in tudi sami tehnologiji izdelave vrat. Podjetje ima moderne in vsečne produkte in to je bolj razveseljivo in pomembnejše kot dobiček na kratki rok, saj je garant za



Notranja vrata VIVACE F2

dolgoročno uspešno poslovanje. Velik napredek je očiten tudi na pohoštvu. To so zagotovo garancije za uspešno poslovanje Lipbled na dolgi rok.

Dr. Hočevar, kako najraje preživljate prosti čas? Imate družino, se ukvarjate s športom, imate kakšen hobi?

Smo mlada družina, Brina je stara šest let, Nace pa bo kmalu imel pet. Družina mi vzame in da veliko energije, zato mi časa za šport primanjkuje. Vseeno včasih s prijatelji odigramo kakšno uro tenisa ali gremo na bowling. Sem pa zato velik nogometni navdušenec in si grem »pravo« nogometno tekmo ogledat tudi v tujino. S tastom imava tudi vinograd na Dolenjskem, kjer pridelava nekaj cvička, rada zapojeva in vrževa karte.

Kaj bi za konec sporočili našim delavcem in vsem našim bralcem v imenu nadzornega sveta, ki že toliko let nadzoruje poslovanje družbe?

Iz slabih desk ne moreš narediti dobre ladje! Podjetje bo dobro, kolikor bodo dobri njegovi delavci, od proizvodnega do vodilnega. Nikoli nisem dvomil o pripadnosti delavcev podjetju. Ko je bilo v preteklosti poslovanje slabo, se sindikat ni spraševal o plačah ampak o tem, ali bodo ljudje naslednji dan še imeli delo ali ne. To je zelo trezen pogled. Pripadnost Lip - ovcev je skratka zelo

lipbled®

velika. K temu veliko prispeva tudi podjetniški časopis, ki dobro obvešča o dogodkih v podjetju in ga sam redno spremljam. Vodstvo se mora zavedati, da je v ljudi potrebno vlagati in vsak delavec naj bi v podjetju našel uresničitev dela svojih osebnih ciljev.

Dr. Hočevar, hvala za ta pogovor. Še naprej vam želim uspešno delo, miren zaključek mandata in morda tudi nasvidenje v tretjem mandatu. Marsikatera vizija namreč zagotovo še obstaja neuresničena.

Andrej Naglič

DELOVNE NEZGODE V Lipbled V LETU 2004

V preteklem letu se je v Lipbled pripetilo kar nekaj nezgod, ki so bile prijavljene in registrirane z več kot tridnevno bolniško odsotnostjo.



V **PC Notranja vrata** je bilo 11 nezgod, ki so v povprečju trajale 19,4 dni. V primerjavi z letom 2003 to pomeni 1 nezgoda manj, vendar pa je bila bolniška odsotnost daljša za 7 dni.

V **PC Opažne plošče** se je v letu 2004 pripetilo 42 nezgod s povprečnim trajanjem bolniške odsotnosti 17,6 dni. Tudi tukaj je bilo v letu 2003 manj nezgod, in sicer 27, bolniška odsotnost pa je bila prav tako daljša in je v povprečju trajala 20 dni.

V preteklem letu so bile v **PC pohoštvo** 4 nezgode s povprečnim trajanjem odsotnosti 8,9 dni. V letu 2003 je bila 1 nezgoda manj, bolniška odsotnost pa prav tako daljša, kar 20,4 dni.

Podatek o povprečnem trajanju bolniške odsotnosti nam pove, kako huda je nezgoda. Statistika Evropske unije poroča, da je povprečno trajanje bolniške odsotnosti zaradi delovne nezgode 13,6 dni.

Podatki za Lipbled nam kažejo trend naraščanja nezgod pri delu, ki so prehude, zaradi tega pa je tudi predolgo povprečno trajanje bolniške odsotnosti. Pri tem bistveno izstopa PC Opažne plošče, kjer se je število nezgod povečalo za več kot 50%, hkrati pa tudi povprečno trajanje bolniške odsotnosti v primerjavi s statistiko Evropske unije.

Ob pregledu vrste nezgod ugotavljamo, da bi se število nezgod lahko bistveno zmanjšalo že z boljšo urejenostjo delovnih mest ter skrbnejšo ureditvijo zunanjih delovnih površin v zimskem času zaradi zdrsov.

Lado Žemva

PSIHOSOCIALNI DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA RAZVOJ POKLICNIH MIŠIČNO-SKELETNIH BOLENJ

V prejšnjem članku sem podala osnovne napotke, kako se lahko posamezniki sami soočijo z bolečinami v križu in kaj lahko sami napravijo za izboljšanje svojega zdravja. V tokratnem članku pa bomo pozornost usmerili na psihosocialne dejavnike, ki vplivajo na razvoj obolenj povezanih z delom. Predstavila bom tudi strategije, ki lahko pomagajo podjetjem pri načrtovanju preprečevanja oziroma zmanjševanja poklicnih obolenj.

Ko govorimo o mišično-skeletnih poklicnih obolenjih, imamo v mislih predvsem križ, vrat, ramena, zapestja in roke. Nacionalni inštitut za zdravje in varnost pri delu v ZDA (NIOSH, 1997) je razdelil psihosocialne faktorje v tri osnovne kategorije.

Prvo kategorijo sestavljajo dejavniki povezani z delovnim okoljem oz. samo organizacijo dela. V to skupino sodijo osnovne karakteristike službe (kontrola na delovnem mestu, doseganje norme, ponavljajoči se gibi, umske zahteve,...), sama organizacijska struktura, medosebni odnosi na delu, med katere štejemo odnose z delodajalci, nadrejenimi, in sodelavci. Upoštevati moramo tudi časovni vidik dela in sicer ali je delo izmensko,

koliko časa traja delovnik, odmori, fleksibilnost dela. Pomemben dejavnik je tudi osebni dohodek in ostale ugodnosti, ki jih doprinese služba. Ne smemo pa zanemariti tudi pomena, ki ga ima poklic v skupnosti, in pridobljen status.

V drugo kategorijo sodijo vsi dejavniki, ki so povezani z okoljem izven dela. Tu imamo v mislih ožje in širše socialno okolje, ki obdaja posameznika, torej njegovo družino, prijatelje, prostočasovne aktivnosti,...

V zadnjo, vendar ne najmanj pomembno skupino pa sodijo osebne karakteristike delavca. Genski faktorji opredeljujejo spol in inteligentnost. Pomemben dejavnik je sam status, ki si ga je človek pridobil v času življenja (družbeni razred, kultura, izobrazba). Veliko pa odtehta sama osebnost delavca, značajske karakteristike in delavčev odnos do dela in življenja.

Od zgoraj naštetih faktorjev so najbolj povezani z obolenji na področjih križa, vratu, ramen, zapestju in rok naslednji psihosocialni faktorji: **zadovoljstvo z delom** (pomemben napovedovalec bolečin v križu pri delavcih, ki opravljajo težka fizična dela), **delovna norma** (časovne omejitve, pritisk, raznolikost pri delu, dolg delovni čas, velike delovne obremenitve), **monotonija pri delu** (dolgočasno delo povzroči, da več razmišljamo o težavah; predvsem povezano s težavami v vratnem in križnem delu hrbtenice), **kontrola nad delom** (zmanjšana kontrola nad delom se kaže predvsem pri pisarniških delavcih zaradi uporabe računalnikov - zmanjšanje raznovrstnih nalog, večja izolacija, kar se izraža v težavah v zapestju in rokah), **socialna opora sodelavcev** in nadrejenih (tisti, ki izražajo več jeze do svojih nadrejenih imajo več težav z zdravjem).

Glede na izpostavljene psihosocialne faktorje, ki najbolj vplivajo na razvoj obolenj, je Linderstrom postavil model, katerega namen je organizirati delo na osnovi psihosocialnih ukrepov. Ti ukrepi so: zmanjšanje fizičnih obremenitev in skrajšanje delavnika (v primeru dolgega delovnega časa), zmanjšanje enoličnih opravil oziroma povečanje raznovrstnosti delovnih nalog, povečanje avtonomije in svobode na delovnem mestu, s čimer zmanjšamo stres in mišično-skeletne simptome, izboljšanje odnosov med delavci, izboljšanje komunikacije med zaposlenimi in neposrednimi vodji, učenje koognitivnih strategij soočanja (usmerjanje na vir stresa in metode reševanja problemov), relaksacija, ocena delovnih mest glede na psihične in fizične zahteve. Delavcem, ki se nahajajo na rizičnih delovnih mestih, nudimo podporo in možnost razvijanja sposobnosti, da se znajo soočiti z delovnimi zahtevami (delavnice, individualna opora delovnih psihologov).

Upam, da sem s tem člankom tokrat vzpodbudila k razmišljanju vodilne in vodstvene delavce, da bodo storili korak naprej pri izboljševanju pogojev dela in s tem pripomogli pri preprečevanju oziroma zmanjševanju mišično-skeletnih obolenj, ki so povezana z delom.

Ana Kapel, dipl. delovni terapevt

NOVOSTI V STANDARDU ISO 14001:2004

V Poslovnik sistema vodenja smo kot lastnik certifikata zapisali, da bomo bolje in uspešneje obvladovali naše okolje. V najvišjem vodstvu delniške družbe se obvezujemo za nenehno izboljševanje našega odnosa do okolja in preprečevanje onesnaževanja.

Vsi zaposleni v podjetju Lipbled smo seznanjeni z okoljsko politiko. Zaposleni zagotavljamo, da bodo naša dejanja usmerjena k izpolnjevanju te politike, okvirnih in izvedbenih ciljev s poudarkom na področju izboljševanja kakovosti voda in zraka ter čim bolj racionalne rabe naravnih virov in energentov.

Naša dejavnost je v lesni industriji. Zato bomo posebno pozornost posvečali čim racionalnejši izrabi naravnih surovin in materialov in vseh vrst odpadkov. Ker se naše tovarne nahajajo v zelo občutljivem naravnem okolju v bližini čistih voda, moramo s posebno pozornostjo obvladovati dejavnosti povezane z odpadnimi vodami in kemikalijami.

V podjetju Lipbled bomo spremljali in si prizadevali izpolnjevati vse okoljevarstvene zakonodajne zahteve. Z okoljsko politiko bomo redno seznanjali deležnike, še posebej lokalni skupnosti Bled in Bohinj in organizacije, s katerimi iščemo optimalne rešitve za nadaljnji razvoj naših dejavnosti in turizma. »Pesem gozda v vašem domu« je naše vodilo in k temu smo usmerili naše delo in ravnanje. Pomembne stvari je treba večkrat ponavljati, da se jih bolje zapomnimo, da se jih zapomnijo še posebej tisti, ki vodijo, usmerjajo in morajo biti zgled drugim.

Mednarodni standard ISO 14001 je v prvi izdaji izšel v letu 1996. Mi smo certifikat pridobili leta 2002 in nosi oznako E - 052. Standard sestavljajo štiri glavne točke in ne postavlja posebnih kriterijev za rezultate delovanja sistema, temveč le zahteva, da organizacija (podjetje) pripravi politiko do okolja in cilje, pri čemer naj upošteva obstoječo zakonodajo in okoljske vidike dejavnosti, izdelkov in storitev, ki jih obvladuje in na katere lahko vpliva. Standard za kakovost kot tudi za okolje je primer dobre prakse. Obema je skupno načelo PDCA oziroma procesni pristop po načelu: »Planiraj, izvajaj, preverjaj, ukrepaj«. To je temeljni pristop za dobro izvajanje dela, ki poleg tega zahteva še druga znanja in veščine.

Spremembe na področju zakonodaje in zahteve po kvalitetnejšem pristopu in ravnanju z okoljem se odražajo tudi v uporabi tega standarda. Po petih letih uporabe je v svetu nastala potreba po prenovi. Do konca leta 2001 je bilo v svetu podeljenih 37.000 certifikatov.

Nova izdaja standarda za sisteme ravnanja z okoljem ISO 14001:2004 je veljavna od 15.11.2004. Prehodno obdobje za izvajanje presoj se zaključuje v začetku maja 2006. Namen prenove je, da se poveča razumevanje zahtev standarda in ga približa standardom za sisteme vodenja kakovosti.

Tudi v Lipbled smo se odločili za prenovo. Časa do presoje, ki bo v začetku junija, imamo dva meseca. Upamo na uspeh. Pomembno je, da nam to nekaj pomeni.

V današnjih časih je gotovo dodana vrednost podjetja tudi ustrezen odnos do naše narave, do vseh, s katerimi sobivamo. Urejenost na tem področju pomeni tudi boljšo priložnost za našega kupca, pomeni imeti tudi več razpoložljivega časa za kupca, saj nas ceni tudi po tem, kako kvalitetno se mu lahko posvetimo in dosegamo njegovo zadovoljstvo.

ISO standard je nekaterim le papir, napota,...Vendar splošno velja, da dobre stvari trajajo dolgo. Tudi vlaganje truda in dela za okolje terja vztrajnost, rezultati niso vidni takoj. Pomlad je prilika narave za novo življenje, za nove moči, kar nas veseli in nas spravlja v dobro voljo. Predstavljajmo si zadovoljstvo, da smo naši naravi in samim sebi naklonili dobro opravljeno delo.

Srečko Magister

SINDIKAT IN SVET DELAVCEV

Razpis

Letos poteče mandat večini članov nadzornega sveta družbe LIP Bled d.d., tudi dvema predstavnikoma zaposlenih. Dva predstavnika zaposlenih v nadzornem svetu imenuje Svet delavcev družbe LIP Bled na predlog reprezentativnega sindikata podjetja.

Zato razpisujem zbiranje prijav za predstavnika delavcev v nadzornem svetu LIP Bled d.d.. Prijave lahko oddate sindikalnim zaupnikom v posameznih profitnih centrih ali pošljete po pošti na Sindikat LIP Bled.

Rok za prijave je 3. maj 2005.

*Predsednik sindikata LIP Bled
Metod Purgar*



Dobro je vedeti, kadar odhajate iz podjetja

MINIMALNI ODPOVEDNI ROKI

Delavec in delodajalec lahko odpovesta pogodbo o zaposlitvi v zakonsko ali pogodbeno določenem odpovednem roku, pri določitvi katerega morata pogodbeni stranki upoštevati minimalni čas trajanja odpovednega roka, določen s tem zakonom, razen če je za manjše delodajalce s kolektivno pogodbo na ravni dejavnosti drugače dogovorjeno (91.čl. ZDR).

V Zakonu o delovnih razmerjih (Ur.l.42/02) so za posamezne primere odpovedi pogodbe o zaposlitvi določeni naslednji odpovedni roki:

1. Če **odpoveduje** pogodbo o zaposlitvi **delavec**, je **odpovedni rok 30 dni**. S pogodbo o zaposlitvi ali kolektivno pogodbo je lahko dogovorjen daljši odpovedni rok, vendar ne daljši od 150 dni.

2. Če **odpoveduje** pogodbo o zaposlitvi **delodajalec** zaradi **poslovnih razlogov**, je minimalni odpovedni rok:

- **30 dni**, če ima delavec **manj kot 5 let** delovne dobe pri delodajalcu
- **45 dni**, če ima delavec **najmanj 5 let** delovne dobe pri delodajalcu
- **75 dni**, če ima delavec **najmanj 15 let** delovne dobe pri delodajalcu
- **150 dni**, če ima delavec **najmanj 25 let** delovne dobe pri delodajalcu

3. Če **odpoveduje** pogodbo o zaposlitvi **delodajalec** zaradi razloga **nesposobnosti**, je minimalni odpovedni rok

- **30 dni**, če ima delavec **manj kot 5 let** delovne dobe pri delodajalcu
- **45 dni**, če ima delavec **najmanj 5 let** delovne dobe pri delodajalcu
- **60 dni**, če ima delavec **najmanj 15 let** delovne dobe pri delodajalcu
- **120 dni**, če ima delavec **najmanj 25 let** delovne dobe pri delodajalcu

4. Če **odpoveduje** pogodbo o zaposlitvi **delodajalec** zaradi **krivdnih razlogov na strani delavca**, je minimalni odpovedni rok 30 dni (92.čl. ZDR).

Odpovedni rok začne teči **naslednji dan po vročitvi odpovedi**. (93.čl. ZDR).

V stečajnem postopku ali postopku likvidacije, ki jo izvede sodišče, lahko stečajni oziroma likvidacijski upravitelj s **15 - dnevni** odpovednim rokom odpove pogodbo o zaposlitvi zaposlenim delavcem (103.čl. ZDR).

V primeru prisilne poravnave lahko upravitelj v prisilni poravnavi s **30-dnevni** odpovednim rokom odpove

novi GLASILO

pogodbe o zaposlitvi največ takšnemu številu delavcev, kot je določeno v programu o prenehanju delovnih razmerij zaradi finančne reorganizacije (106.čl. ZDR).

V drugih primerih uvedbe postopkov za prenehanje delodajalca lahko delodajalec v skladu z določbami ZDR odpove pogodbo o zaposlitvi s **30- dnevni** odpovednim rokom

Jasna Erman

VLOGA SINDIKATA V PRIMERU ODPOVEDI POGODBE O ZAPOSLOTVI

Sindikata ima pomembno vlogo pri redni odpovedi pogodbe o zaposlitvi iz razloga nesposobnosti ali iz krivdnega razloga ter pri izredni odpovedi pogodbe o zaposlitvi s strani delodajalca.

Nov Zakon o delovnih razmerjih določa pomembno vlogo sindikata pri odpuščanju posameznih delavcev. Delodajalec **mora** o nameravani redni ali izredni odpovedi pogodbe o zaposlitvi **pisno** obvestiti sindikat, katerega član je delavec, vendar samo v primeru, ko delavec to pisno zahteva. Ko torej delodajalec delavca pisno obvesti o nameravani odpovedi pogodbe o zaposlitvi, mora **delavec** reagirati takoj in od delodajalca **pisno zahtevati**, da o odpovedi obvesti sindikat, katerega član je.

Ko je obveščen s strani delodajalca, lahko sindikat poda svoje mnenje v roku 8 dni. Če ga v tem roku ne poda, se smatra, da odpovedi ne nasprotuje. Poleg pisnega mnenja lahko sindikat sodeluje tudi pri zagovoru delavca. Delodajalec mora namreč dokazati, da je razlog za odpoved resen in utemeljen.

V kolikor sindikat nasprotuje redni odpovedi pogodbe o zaposlitvi iz razloga nesposobnosti ali iz krivdnega razloga ali izredni odpovedi, lahko delavec pri delodajalcu zahteva zadržanje učinkovanja prenehanja pogodbe o zaposlitvi. Zadržanje na ta način lahko zahtevajo le delavci, ki so sindikalno organizirani, kajti za uveljavitev zadržanja je potrebna izpolnitev dveh pogojev in sicer:

- **da je sindikat** podal pravočasno nasprotovanje odpovedi in
- **da je delavec** pri delodajalcu zahteval zadržanje učinkovanja prenehanja pogodbe o zaposlitvi.

Zato je toliko bolj pomembno, da delavec pravočasno zahteva od delodajalca, da o nameravani odpovedi obvesti sindikat.

Delavec, ki ni član sindikata, lahko zahteva zadržanje s pomočjo pristojne inšpekcije dela, je pa za delavca lažje, če je član sindikata, zato velja razmisliti tudi o takšni organiziranosti.

Jasna Erman

Tudi to se dogaja....

KDO ODLOČA O BOLNIŠKI ODSOTNOSTI DELAVCA?

Nekateri delodajalci si razlagajo pristojnosti pogodbenega zdravnika. Direktor enega izmed gorenjskih podjetij je namreč izdal obvestilo, da se morajo delavci pred nastopom bolniške odsotnosti zglasiti pri pogodbenem zdravniku, ki ugotovi zdravstveno stanje delavca in upravičenost do odsotnosti z dela zaradi bolezni.

Za pravilno razumevanje omenjene problematike pojasnujemo pristojnosti osebnega in pogodbenega zdravnika.

Osebni zdravnik skrbi za zdravje zavarovane osebe in je pooblaščen, da jo napoti na zdravniško komisijo, na zdravljenje k specialistu, v bolnišnico, da ji predpiše zdravila na recept in da zbira in vodi zdravstveno dokumentacijo. **Le izbrani osebni zdravnik** (ne pa tudi ginekolog in zobozdravnik) je pooblaščen, da ugotavlja nezmožnost za delo in druge razloge za začasno zadržanost od dela do 30 dni, kot so nega družinskega člana, spremstvo,... Osebni zdravnik lahko pooblastila,

ki se nanašajo na diagnostiko in zdravljenje, prenese na ustreznega specialista, če tako zahteva zdravstveno stanje zavarovane osebe. Ne more pa prenesti na druge pooblastila za odločanje o začasni odsotnosti z dela.

O upravičeni odsotnosti z dela zaradi bolezni po Zakonu o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju in Pravilih obveznega zdravstvenega zavarovanja lahko namreč odloča le osebni zdravnik in nihče drug. Zato so vsakršna obvestila, ki zavajajo delavce, neveljavna in se nanje ni potrebno odzivati.

Jasna Erman

Drugi o nas

DELO, 17.marec 2005

lipbled®

Lipbled le posloval pozitivno

Napovedi predsednika uprave podjetja Lipbled Alojza Burje, da bo podjetje lansko poslovno leto po več letih izgube le končalo pozitivno, so se uresničile. Potem ko je imel Lipbled še leta 2003 419 milijonov tolarjev izgube, so lani po nerevidiranih podatkih pridelali 205 milijonov tolarjev dobička, ki je, kot pravi Burja, »pretežno sicer res nastal zaradi odprodaje nepremičnine na vhodu na Bled, vendar je bilo pozitivno tudi poslovanje«. Z agresivnejšo prodajno politiko jim je za sedem odstotkov uspelo povečati prodajo, popravile so se plače zaposlenim, na borzi pa je zrasla tudi vrednost delnice.

Burji je z reorganizacijo podjetja, ki jo je začel pred manj kot tremi leti, uspelo prenoviti delniško družbo, čeprav kot poudari, »se razmere na trgih še niso začele umirjati in se bodo še zaostrovale. Povpraševanje na evropskih trgih, kamor prodajamo notranja vrata in pohištvo iz masivnega lesa, se je močno zmanjšalo, kar je posledično prineslo padec cen, hkrati pa so se podražile ključne surovine.« Med njimi so največji censki skok občutile iverne plošče, ki so se podražile za skoraj 30 odstotkov, dražji so, kot trdi predsednik uprave, tudi laki in barve ter električni. »Vsemu temu je treba dodati še uvedbo cestnih taks v Nemčiji, kjer smo najbolj prisotni. Toda kljub naštetemu smo poslovali dobro in povečali prodajo za sedem odstotkov,« dodaja Burja.

Dobri pozitivni rezultati so, kot zatrdi sogovornik, »seštevek več dejavnikov. Uspelo nam je ustvariti večjo produktivnost dela, veliko bolj učinkovito smo izbirali materiale in zmanjšali stroške.« V tem procesu je bila ključna selitev na Rečico, kjer so zgradili prizidek k tovarni notranjih vrat. Osnovni namen selitve je bil, pojasnjuje Burja, zmanjšati stroške in izboljšati notranjo komunikacijo med komercialno ter strokovnih služb s proizvodnjo. Maloprodaja bo za zdaj še ostala na stari lokaciji, čeprav jo bodo v enem letu preselili na Rečico, kjer bodo zgradili nov maloprodajni center.

Med nalogami, ki letos čakajo Lipbled, je povečati delež prodaje na domačem trgu in ga še okrepiti na tujem, kamor že zdaj izvozijo 80 odstotkov. Po lani osvojeni Bolgariji letos merijo na Rusijo, saj je ta, kot pravi Burja, zanje izjemna priložnost.

Tatjana Lotrič

USPEŠNO ORGANIZIRANO IZOBRAŽEVANJE ZA OBDELOVALCE LESA



Zaradi zaostrenih gospodarskih razmer tako na domačem trgu kot tudi na drugih trgih, se mora podjetje Lipbleed stalno prilagajati tem razmeram. V preteklosti smo zaposlovali v proizvodnji precej nekvalificiranih delavcev in pa delavce drugih poklicev. Z razvojem tehnologije je postal proizvodni proces bolj avtomatiziran, stroji v proizvodnji pa so postali kompleksnejši in od delavca zahtevajo več znanja in prilagodljivosti. Delavec mora v proizvodnem procesu obvladovati vse več znanj. Nesporno je ugotovljeno, da proizvodni proces v podjetju zahteva več znanj iz področja lesno obdelovalnih strojev, lesnih tvoriv in obdelave lesa. Zato smo že v preteklosti organizirali izobraževanja nekvalificiranih delavcev, ki so si pridobili poklic obdelovalec lesa in mizar.

Tudi v šolskem letu 2004/2005 smo v sodelovanju z Srednjo lesarsko šolo Škofja Loka organizirali šolanje za poklic obdelovalca lesa. Del šolanja je financirala tudi država preko Sklada dela Gorenjske. Šolanje je uspešno zaključilo 11 delavcev, ki so s tem dobili naziv obdelovalec lesa. Šolanje je trajalo eno leto in je bilo zaključeno v mesecu marcu. Iz PC Opažne plošče so šolanje uspešno zaključili Darjan Bunderla, Ivanka Jeretič, Renata Oblak in Zinka Škantar, iz PC Notranja vrata pa Mojca Mihelič, Željko Novak, Gorazd Mrak, Andrejka Piber, Marko Plemelj, Matjaž Trček in Tomaž Zupan. Vsi udeleženci šolanja so bili ob koncu izredno veseli uspeha. Večina je trdno prepričana, da bo šolanje nadaljevala. Vsem seveda čestitamo!

S Srednjo lesarsko šolo v Škofji Loki se dogovarjamo, da bomo organizirali šolanje tudi v šolskem letu 2005/2006 tako za poklic obdelovalec lesa (II. stopnja izobrazbe) kot tudi za poklic mizar (IV. stopnja izobrazbe). Vabimo vse, ki se želijo izobraževati, da pošljejo prijavo v splošni sektor Lipbleed do 30. 4. 2005. Pogoji za izobraževanje za poklic obdelovalca lesa je najmanj 6 razredov osnovne šole, pogoj za izobraževanje za poklic mizar pa je opravljeno izobraževanje za poklic obdelovalec lesa ali že pridobljena izobrazba IV. stopnje katerekoli druge usmeritve. Če bo kandidatov dovolj, bomo organizirali šolanje v prostorih Lipbleed.

Tone Koncilja

STANJE ZAPOSLENIH

	FEBRUAR	MAREC
PC opažne plošče	280	278
PC masivno pohištvo	86	87
PC notranja vrata	250	248
Maloprodaja&inženiring	25	26
Direkcija	31	31
LIP BLEED	672	670



Ob učenju se najde čas tudi za zabavo s "sošolci"

KADROVSKE SPREMEMBE V FEBRUARJU IN MARCU

Program opažnih plošč

prišli : Jože Ulčar, Suzana Štendlar, Barbara Berce, Juro Pejič, Urška Stare, Helena Cvetek
odšli : Davorin Iskra, Janko Repinc, Julijan Bučar, Milan Kalan, Tatjana Mulič, Sanel Oraščanin

Program pohištvo

prišli : Simona Stare, Damjan Zupanc

Program notranja vrata

prišli: Matej Burja, Robert Hodnik
odšli : Dragan Boškovski, Boštjan Ličar
rojstva: Domnu Stojc sin

Direkcija - Trgovina

prišli: Marjeta Šinko

OSREDNJA PRIREDITEV OB OBČINSKEM PRAZNIKU S PODELITVIJO PRIZNANJ ZA LETO 2005 JE BILA V NEDELJO, 10. APRILA OB 19. URI V FESTIVALNI DVORANI NA BLEDU



Nagrajenci v letu 2005 so:

Naziv »ČASTNI OBČAN OBČINE BLED«

Dr. Borut Rus
Janez Ravnik

ZLATA PLAKETA prejmeta:

Kulturno društvo Zasip
Cvetka Zonik

SREBRNA PLAKETA:

Gasilska zveza Bled-Bohinj
Ludvik Kerčmar
Katarina Knaflič

BRONASTA PLAKETA:

Štefka Možina
Nikolaj Štolcar
Štefan Polda
Štefan Udrih

ČASTNI ZNAK:

Foto klub Triglavski narodni park
Alojz Bobič
Jože Hausman
Albert Jesenšek
Karel Kozelj
Bernarda in Boris Kunšič
Franc Mulej
Magda Novak
Marija Poklukar
Leopold Pernuš
Jože Zupančič

DOGAJANJA NA BLEDU

11.4. – 25. 4. 2005

Torek, 12. april

Dvorana gasilskega doma na Rečici ob 19. uri
Predavanja Bolečine v hrbtenici in osteoporoza, organizira KS
Rečica. Predaval bo g. Leopold Zonik, dr. med.

Petek, 15. april

Knjižnica B.Kumerdeja Bled ob 17. uri
Pravljica za otroke »Medvedek Pu in njegovi prijatelji«

Knjižnica B.Kumerdeja Bled ob 19.30
Blejski večer »Škrat Blejko vas vabi«

Nedelja, 17. april

Hotel Astoria ob 17. uri
Družabno srečanje starejših občanov

Sreda, 20. april

Knjižnica B.Kumerdeja Bled ob 19.30 uri
»Pomladna serenada«
Učenci in učitelji Glasbene šole Radovljica – oddelek Bled so
pripravili zanimiv mozaik skladb iz različnih glasbenih
obdobj

Četrtek, 21. april

Športna dvorana SGŠ Radovljica ob 20. uri
Prva tekma finala državnega prvenstva v odbojki za moške
Autocommerce – Šoštanj Topolšica

Sobota, 23. april

Festivalna dvorana ob 19. uri
Prvi glas Gorenjske
Vstopnice po 2.500 sit v prodaji pri Turističnem društvu Bled
/tel. 574 11 22/

Blejsko jezero, 23. – 24. april 2005, 46 Prvomajska veslaška regata

Sobota, 23. april 2005 od 10. – 12. ure – predtekmovanja
Od 15. – 18. ure – finalna tekmovanja

Nedelja, 24. april 2005 od 10. – 12. ure – predtekmovanja
Od 15. – 18. ure – finalna tekmovanja

Zgornje Gorje, 23. – 24. april 2005, 14. Jurjev semenj Sobota, 23. april 2005 .- začetek semnja s prodajo na stojnicah

od 14. do 19. ure: Gorje se predstavijo v Gorjanskem domu
ob 14. uri: pomladni kros s startom in ciljem pri Gorjanskem
domu
ob 15.30: Pozdrav pomladi na Jurjevem semnju
ob 18. uri: Jurjev koncert z Godbo Gorje,
ob 19. uri: glasba za ples z ansamblom Karavanke

Nedelja, 24. april 2005

Od 9. ure dalje prodaja na stojnicah
Od 10. do 17. ure: Gorje se predstavijo v Gorjanskem domu
Ob 11. uri: tradicionalna Jurjeva povorka
Ob 13. uri: glasbeno razvedrilni program
Ob 17. uri: glasba za ples in razvedrilo z ansamblom Storžič.

GLAVNE PRIREDITVE V LETU 2005

23.-24.april	JURJEV SEMENJ v ZGORNJIH GORJAH
23.-24.april	PRVOMAJSKA VESLAŠKA REGATA
14.maj	ALPSKI VEČER
14.maj	SREČANJE LJUBITELJEV KABRIOLETOV
22.maj	DAN LIPICANCA NA BLEDU
25.-29.maj	16. MEDNARODNO SREČANJE GASILCEV BLEDE 2005
4. – 5.junij	MEDNARODNI ODBOJKARSKI TURNIR BLEDE 2005
11.junij	BLEDE NA ROLERJIH
14.-21.junij	71. SVETOVNI KONGRES MEDNARODNEGA PEN
24.-26. junij	15. SLOVENIJA CLASSIC MARATHON
24.-26.junij	50. MEDNARODNA VESLAŠKA REGATA
30.junij - 13.julij	10. MEDNARODNI GLASBENI FESTIVAL BLEDE 2005
2.-3.julij	RIKLIJEVI ŠPORTNI DNEVI
9.julij	SREČANJE LJUBITELJEV ROLLS-ROYCE IN BENTLEY AVTOMOBILOV
22.-24.julij	BLEJSKI DNEVI IN BLEJSKA NOČ
julij	MARJETIN SEJEM NA BOHINJSKI BELI
22.-23.julij	TURNIR ZA DRŽAVNO PRVENSTVO V ODBOJKI NA MIVKI
30.julij	EVROPSKO MLADINSKO PRVENSTVO V DALJINSKEM PLAVANJU
31.julij	EVROPSKI POKAL V DALJINSKEM PLAVANJU
5.-7.avgust	15. ETNO FESTIVAL OKARINA BLEDE

PRIREDITVE - BOHINJ

APRIL

datum in ura	kraj	naziv prireditve	organizator 
17.4.2005	most Savica- Brod, Brod-Lipce, Lipce-Bohinjska Bistrica	Državno prvenstvo v muharjenju	Ribiška družina Bohinj Tel.: 041 406 375
23.4.2005 ob 19.30	Kulturni dom Joža Ažmana v Bohinjski Bistrici	Nastop akademske folklorne skupine Franceta marolta in otroške ter odrasle folklorne skupine Bohinj	

tic.jesenice@siol.net

MAJ

datum in ura	kraj	naziv prireditve	organizator 
22. – 25.5.2005	Penzion Bohinj, Stara Fužina	Muharski tabor Bohinj 2005	Ribiška družina Bohinj Tel.: 041 406 375

VONJ MLADEGA VETRA

PUSTI MI PRGIŠČE
POMLADNIH SANJ,
DA JIH ODNESEM MED TRAVE.

PUSTI MI VONJ
MLADEGA VETRA
PREDEN IZGINE V DALJAVE.

PUSTI MI PRGIŠČE NEBA
ZJUTRAJ, KO SE DAN ZAČENJA.

NE ČAKAJ DO VEČERA,
KO SVETLOBO TEMA ZAMENJA.

Januša Dežman



OPRAVIČILO

V 18 številki novega glasila je prišlo do manjših napak v članku GASILSKI VETERANI DRŽALI BESEDO na strani 14.

- Ekipa članic je zasedla odlično 2. mesto. •Na pokalu Bohinja je za veterane nastopil Hodnik Jože in ne Hladnik Jože. Za napake se opravičujemo.

