

novo Glasilo

LETO 3

SREDA, 15. 12. 2004

ŠT. 17

*Vesele praznike in
uspešno novo leto*



lipbled



Seveda voščim vsem samo dobro in vse lepo, predvsem pa zdravo. Tistim, ki jim bo šlo drugače, želim samo naše razumevanje in vso svojo notranjo moč, predvsem pa dostojanstvo, tudi če bodo samo izgubljali ali vse izgubili.

Stojan Ulčar

Dovolite si, da vas kdaj tudi zanese.

Martina Šefman



Preprosto življenje, pridobitev duševnega miru prinaša srečo.

Ciril Kraigher



Tam za gorami sreča spi, ne vem poti, ki tja drži, želim pa, da bi jo v novem letu našli vsi!

Metod Purgar

Naj bo leto 2005 leto poguma, zdravja, dobrih ljudi in prijetnih trenutkov.

Andreja Čoralič



Živeti v polnosti ta trenutek je največja modrost.

Saj se nikoli več ne povrne in je edino resničen.

Prav od tega trenutka je odvisna naša prihodnost.

Dragi sodelavec, sodelavka, naj ti polni trenutki v prihodnjem letu 2005 prinesejo sreče, ljubezni, veselja, uspeha in osebnega zadovoljstva.

Matej Mulej



Da bi nam Red Bull res dal krila.

Andrej Naglič

KAZALO

PROIZVODNJA IN PRODAJA V ENAJSTIH MESECIH 2004	3
ZA NAMI JE USPEŠNO LETO	3
HOMAG	4
KUPILI SMO NOVEGA VILIČARJA	6
LJUBLJANSKI POHIŠTVENI SEJEM	6
BAROMETER SUGESTIJ	7
REŠEVANJE VOJAKA JUKIČA	7
INTERVJU-CIRIL KRAIGHER	8
...IN ŠE KAJ O ICELAND	10
STRES	11
PROSTOVOLJNO ZDRAVSTVENO ZAVAROVANJE	12
OSEBNA IZKAZNICA	14
STANJE ZAPOSLENIH	14
KADROVSKE SPREMEMBE	14
IZLET KRAS	15
DOGAJANJA NA BLEDU	16
PODČETRTEK 2005	17
PRIREDITVE V BOHINJU	19
NAGRADNA KRIŽANKA	20

UREDNIŠKI ODBOR:
Glavni urednik: Andrej Naglič

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

Foto: Arhiv Lipbled



PROIZVODNJA IN PRODAJA V ENAJSTIH MESECIH 2004



Proizvodnja

Proizvodni rezultati v Lipbled so dobri, saj lanskoletne dosežene 8% presegajo. Zaostanek za načrtovanimi cilji pa še ni odpravljen zaradi nezadostnega obsega pridobljenih naročil kupcev. Po programih in profitnih centrih je doseganje različno, naloga vseh pa je organizirati fleksibilno proizvodnjo in

doseči pravočasno odpremo naročenih izdelkov ustrezne kvalitete v pravi količini.

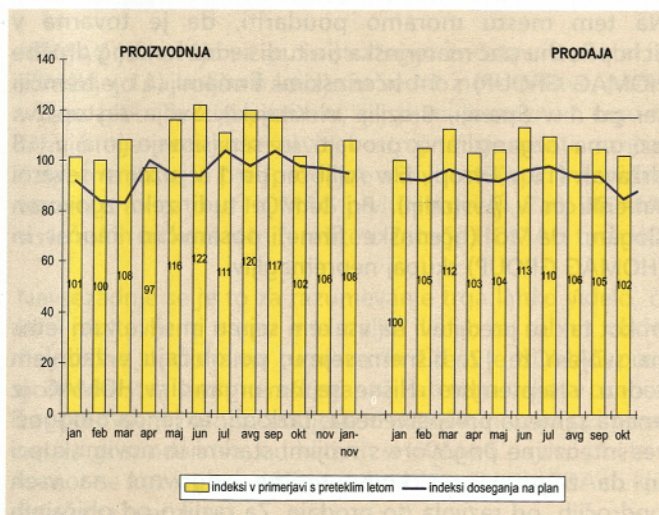
V PC Opažne plošče za 1% presegajo načrtovano in za 7% lanskoletno proizvodnjo. V PC Masivno pohištvo za načrtom zaostajajo 5%, lansko pa 19% presegajo, v PC Notranja vrata za načrtovanimi proizvodnimi cilji 11% zaostajajo, lanskoletne pa presegajo 7%.

Prodaja

Dosežena prodajna vrednost v Lipbled je 6% višja kot lani v enajstih mesecih, za načrtovano pa 7% zaostaja. Tržne razmere narekujejo stalne prodajne aktivnosti pri obstoječih kupcih in agresivno iskanje novih kupcev, novih trgov, novih prodajnih poti. Le tako lahko uspešno in pravočasno zapolnimo obstoječe proizvodne zmogljivosti in dosežemo postavljene proizvodno prodajne načrte.

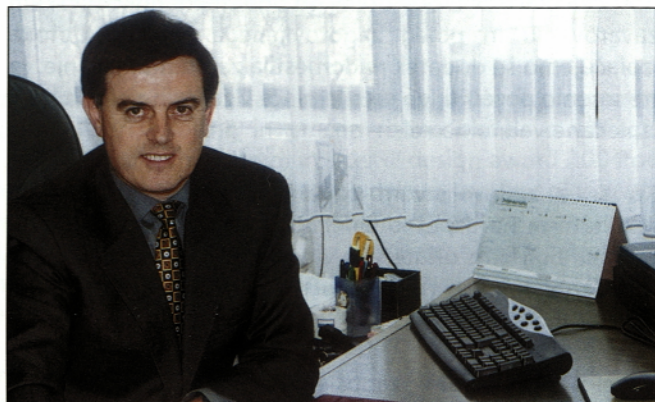
Po programih je doseganje prodajne vrednosti različno, močno odvisno od položaja naših kupcev in njihove panoge. Gradbeništvo je panoga, ki letos zadržuje proizvodno prodajne rezultate v PC Opažne plošče, saj za 1% zaostajajo za doseženo lanskoletno enajstmesečno prodajo, za 3% pa zaostajajo za planom. V PC Masivno pohištvo za 27% presegajo lanskoletne rezultate prodaje, za načrtom pa 4% zaostajajo. V PC Notranja vrata lanskoletno prodajo 16% presegajo, za načrtovano pa 8% zaostajajo.

Irena Cepič



ZA NAMI JE USPEŠNO LETO

Čeprav koledarsko leto še ni končano in ko pišem prispevek, šele začenjamo bitko za čimboljšo decembrsko realizacijo, pa že lahko z gotovostjo zatrdim, da smo bili v letu 2004 uspešni. Ne tako, da bi bili lahko v celoti zadovoljni tudi lastniki, toda pozitiven rezultat po dolгих letih izgub ob sočasnem prenavljanju podjetja, izraziti recesiji na trgu in uspešno izpeljani razširitvi kupcev v tujini so rezultati, ki kažejo na močan pozitiven trend v našem poslovanju. Pa lepo po vrsti.



Managerji radi iščemo krivca za slabe rezultate v težkih pogojih poslovanja. Res je, da je država in lokalna uprava zelo draga in večino davkov pobira na osnovi plač, kar nas posebej prizadene, ker je naše podjetje delovno intenzivno. Tudi razmere na trgu v Zahodni Evropi in državah bivše Jugoslavije se zaradi padajočega povpraševanja vztrajno slabšajo. Če temu dodamo skokovito povečanje cen glavnih materialov, elektrike in storitev, lahko z zadovoljstvom ugotovim, da smo z notranjimi ukrepi uspeli krepko nadoknaditi poslabšanje eksternih pogojev poslovanja. V notranjih vratih je bilo največ narejenega na zmanjšanju stroškov, posebej furnirja, v opažnih ploščah se produktivnost stalno povečuje in presega 5.000 m² na dan, v pohištvo smo proizvodnjo povečali za četrtnino in stroški Direkcije so se pomembno znižali. Povečanje učinkovitosti proizvodnje in zniževanje stroškov sta edina prava ključa, ki vodita k napredku družbe. To velja tudi za ostala podjetja. Zato z jamranjem, kako težko je v lesariji, ne bomo prišli daleč.

Seveda pa ti notranji ukrepi bolj malo veljajo, če podjetje ne vodi pravilne prodajne politike, katere rezultat je dovolj naročil in zapolnjena proizvodnja. Po moji oceni je bilo na tem področju letos narejenega največ. Povečanje prodaje za 6 odstotkov napram lani ob zmanjšanem povpraševanju na trgu je dober rezultat. Več kot to pa šteje diverzifikacija prodaje po trgih in kupcih. Novi kupci v Nemčiji, Španiji, Avstriji, Švici, na Češkem, na Madžarskem, prenovljena prodajna mreža v bivši Jugoslaviji in napeljeni inženiring posli v Sloveniji so dobra garancija za še višjo prodajo v letu 2005. Prodajni rezultati letos štejejo še več, ker smo uspešno sanirali terjatve iz preteklih let in je večina njih izterjana ali odpisana. Tako, da nimamo več te vrste dubioz, ki bi lahko ogrozile naše poslovanje naslednje leto.

Temelj, od trdnosti katerega je odvisno največ, kako uspešno posluje vsako podjetje, so zaposleni in medsebojni odnosi. To je področje, kjer ni možno čez noč narediti velikih preskokov naprej. Smatram, da gre naša pot tudi na tem občutljivem področju navzgor, čeprav vem, da še zdaleč ni idealno. Toda, kot pomemben napredek štejem to, da smo se začeli v delovnih skupinah pogovarjati o reševanju skupnih problemov, da je več odgovornega prevzemanja nalog, konstruktivne kritike in manj samozadovoljstva, da je večja pripravljenost za spremembe. Našo ekipo smo okrepili z mladimi strokovnjaki. V podjetju se izvaja nenehno proces izobraževanja vseh struktur zaposlenih. Nenazadnje smo povečali plače za 8 odstotkov ob dodatnem pokojninskem zavarovanju in poleg zagotovljenega toplega obroka izplačujemo še dodatek nadomestila za prehranjevanje. In ne smemo pozabiti, da so bile plače v zadnjih desetih letih izplačane vedno na rok.

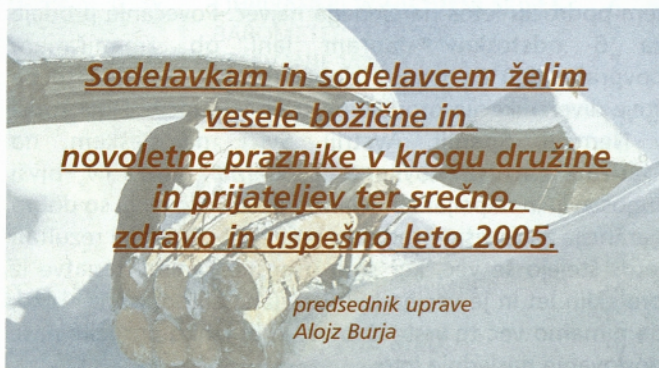
Ko se z zadovoljstvom oziram na dosežene letošnje rezultate in na uspešno izpeljano prenovitev podjetja, ki bo dala boljše rezultate šele v naslednjih nekaj letih pa se zavedam, da tega ne bi bilo mogoče doseči brez dveh ključnih pogojev:

Sodelovanje z vami zaposlenimi preko predstavnikov delavcev je temeljilo na konstruktivnih kritikah in predlogih in je bilo partnersko. Naši zaposleni so bolj pripadni Lipu kot to velja za veliko večino slovenskih podjetij.

Drugo pomembno dejstvo, za katerega pa so zaslužni sodelavci, ki že dalj časa delajo v Lipu ali so že upokojeni, pa je solidno finančno in materialno stanje, ko smo začeli uvajati spremembe v podjetju.

Ugodna ocena letošnjih rezultatov in opravljenega dela pa nas ne sme zavesti, da smo že na varnem. Še posebej ne zato, ker so realna tržna predvidevanja konjunkturalnih gibanj za naslednje leto za naše izdelke še slabša kot so bila letos. Žal živimo v času, ko med podjetji ni več viteškega nadigravanja kdo bo boljši, ampak se vodi bitka za življenje in smrt. Letos smo pokazali, da znamo, da hočemo zmagati. Zato z zaupanjem lahko gledamo v prihodnost.

Želim, da se ob relativno dolgem premoru ob koncu in na začetku leta vsi dobro spočijemo in malo pozabimo na naše vsakdanje težave.



**Sodelavkam in sodelavcem želim
vesele božične in
novoletne praznike v krogu družine
in prijateljev ter srečno,
zdravo in uspešno leto 2005.**

*predsednik uprave
Alojz Burja*

HOMAG

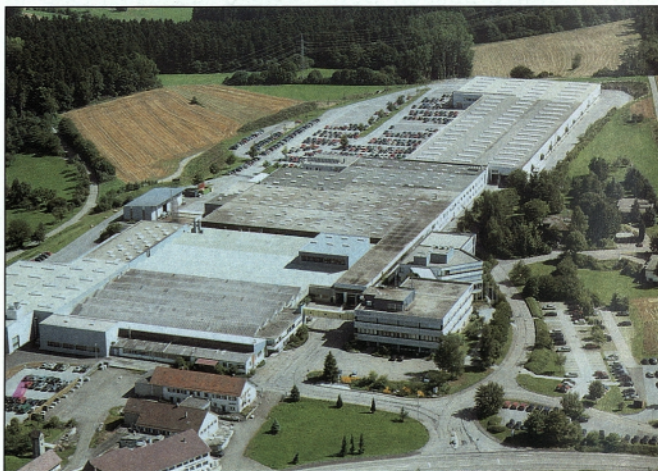
Rolls Royce v lesni industriji.



Nekako tako je G. Engelen, vodja marketinga firme HOMAG zaključil svoj letošnji intervju z M. Horton, novinarjem revije INDUSTRY EUROPE. In nekako tako ga doživimo vedno, ko se srečamo z njim – vseeno ali nekje v proizvodnji (najbolje v svoji) ali nekje na sejmu, recimo tudi na že tradicionalnem hišnem sejmu (HOMAGTREFF) doma v Schopflochu,

majhni vasi sredi planote Schwarzwald (med Renom in Donavo) v nemški deželi Baden Württemberg.

In prav tam se je pred 44 leti pričela ta velika zgodba o uspehu, ki sta ji botrovala E. Hornberger in G. Schuler. 1961 sta izdelala prvi razmeroma preprost pretočni stroj za robno furniranje s talilnim lepilom (serijska številka 001 se nekako sramežljivo skriva v enem od stopnišč tovarne) in že naslednje leto požela velik uspeh na Hannoverskem sejmu (s preko 400 naročili). To je bil tudi začetek strme trajektorije, ki je firmo v zelo kratkem času ponesla v svetovni vrh industrije lesno predelovalnih strojev. Rodila se je zvezda vodnica, ki jo poznajo in se po njej ravna vsi v finalni lesni in njej sosednjih branžah po vsem svetu.



Na tem mestu moramo poudariti, da je tovarna v Schopflochu pač materinska (in tudi sedež holding družbe HOMAG GROUP) s 14 hčerinskimi firmami (11 v Nemčiji ter po 1 v Španiji, Braziliji in Kitajski). Svoja zastopstva oziroma organizirano prodajo in servisiranje ima v 18 državah (10 v Evropi, 5 v Aziji ter po 1 v južni in severni Ameriki in v Avstraliji). Pri tem je tudi zelo zgovoren slogan, da so (hčerinske firme) posamično močni in (HOMAG GROUP) skupaj nepremagljivi.

In kot tak se predstavi na vsakem sejmu in se je tudi letos na svojem že 12. hišnem sejmu, po običaju v zadnjem tednu v septembru. Hišne sejme organizira HOMAG iz enega samega prvenstvenega razloga, to je, da omogoči res intenzivne pogovore s svojimi starimi in novimi kupci in da zagotovi res kompetentne odgovore na vseh področjih, od razvoja do prodaje. Za razliko od običajnih sejmov niso na ogled samo izbrani eksponati, ampak si je

moč ogledati vse stroje, ki so trenutno v proizvodnji, in tudi vse oddelke v tovarni, ki med prireditvijo normalno delajo. In pri vsem je vedno zagotovljena tudi vsa strokovna razlaga in pomoč.

S svojimi proizvodnimi programi (in ob podpori svetovalne firme SCHULLER BUSINESS SOLUTIONS) HOMAG lahko ponudi svoje sistemske in parcialne rešitve širokemu spektru zahtev od malih obrtnikov do velike industrije po principu: vse iz ene roke. In v tem smislu so letos predstavili program PRACTIVE za razžagovanje in robne obdelave plošč, CNC vrtanje in rezkanje, brušenje in montažo (s posebnimi rešitvami financiranja) za manjše obrtnike, pretočno tehniko oziroma linijsko proizvodnjo pohištva s poudarkom na obdelavah sendvič plošč s satjem in sicer sama izdelava teh plošč, brušenje in oblepljenje površin, razrez in robne obdelave (tudi na robovih brez notranjega nosilnega okvira) ter vrtanje za okovje. Rešitve imajo pripravljene tako za serijsko kot za posamično proizvodnjo. Prikazane so bile pretočne žage za razrez pohištvenih elementov pa tudi za izdelavo talnih oblog. Program OPTIMAT za formatiranje ter vzdolžno in prečno robno obdelavo odlikuje predvsem razmerje cena/zmogljivost in tudi oblikovanje (zanj so prejeli 2 odmevni nagradi in sicer iF design award 2004 od Designzentrum Hannover in Red dot design award 2004 od Designzentrum NRW). Linije za izdelavo profilov okvirov in polnil iz masivnega lesa, kar je bila ena od glavnih tem na zadnjem bienalu XYLEXPO – Milano. Izdelava parketov in laminatov je še vedno v razcvetu in zato so predstavili stroj za izdelavo parketa (ribja kost) iz masivnega lesa z robotskim posluževanjem. Izdelava pohištva na stacionarnih strojih: na osnovi uspešnih modelov 11 in 12 so razvili in razstavili novo serijo VENTURE, ki jo poleg velike univerzalnosti obdelav odlikuje predvsem razmerje cena / zmogljivost. Obdelovalni center BOF 611 je bil absolutni hit letošnjega hišnega sejma predvsem zaradi ugodne cene in tehničnih zmogljivosti na področju mehanike in krmiljenja. Izdelava stopnic: razstavljen je bil portalni obdelovalni center BOF 722 z zmogljivim software COMPASS za kompletno oziroma istočasno izdelavo vseh elementov stopnišč iz masivnega lesa vključno s tridimenzionalno obdelavo ukrivljenih (zavitih) elementov. Sistem predelav: HOMAG ponuja optimiranje pri kupcu že instaliranih strojev in naprav z novjšimi in novimi tehnološkimi rešitvami, ne samo v smislu povečanja kapacitet ampak tudi v smislu novih zahtev oziroma dodatnih obdelav.



Po tem kratkem opisu razstavljenih strojev in naprav ne smemo pozabiti oziroma moramo opozoriti na dejstvo, da je na veliko različnih strojih montirano veliko enakih agregatov oziroma strojnih elementov. Seveda to pomeni za HOMAG veliko stopnjo interne tipizacije oziroma kaže na načrtno zniževanje proizvodnih stroškov že v fazi razvoja in konstrukcije. To seveda pomeni tudi veliko prednost za kupce pri preventivnem in kurativnem vzdrževanju oziroma jim znižuje stroške proizvodnje.

Ob tem moramo omeniti še status razvoja v HOMAG GROUP, ki je v letu 2002 s približno 3.880 zaposlenimi dosegla promet 487 milijonov EUR (samo materinska tovarna s približno 1.400 zaposlenimi pa 237 milijonov EUR). V posebnem oddelku za razvojne projekte, ki porabi kar 16% prometa, dela trenutno okrog 230 ljudi ali 6% zaposlenih.

In s tem lahko preidemo na do sedaj zelo uspešno tržno in razvojno strategijo, ki HOMAG dela tako velikega in uspešnega tudi v turbulentnih pogojih več kot problematične globalizacije, ki se odraža tudi v številkah aktivnih (starih in novih) strank na HOMAGTREFF (1288 / 2000, 1478 / 2001, 1713 / 2002, 1214 / 2003 in 1439 / 2004).

G. Engelen je poudaril, da je HOMAG osvojil dinamično strategijo, ki jo preverijo in obnovijo vsako leto in tako lahko hitro reagirajo na vse aktualne in perspektivne spremembe na trgu.

HOMAG je s svojo vizijo in strategijo enostavno postal in ostal svetovni sinonim za tehnično dovršene stroje in naprave, ki združujejo najboljšo tradicijo in vedno nove rešitve, podprte z uporabnikom vedno bolj prijaznim krmiljenjem. Vendar je to v času globalizacije premalo, saj je na svetovnem trgu moč najti praktično kakršnekoli strojne komponente in jih z nekaj tehničnega znanja sestaviti v stroj in ga relativno poceni prodati. HOMAG se je zavedal in se še, da so za uspeh najpomembnejše predprodajne aktivnosti (npr. inženiring svetovanje), še bolj pa poprodajne (npr. odličen servis). In prav s tem in prav zato je HOMAG prvi in največji. Zato HOMAG tudi ni samo proizvajalec strojev in naprav, ampak je ponudnik sistemskih in konkretnih rešitev. Zato je HOMAG tudi HOMAG, torej svetovni pojem dobrega partnerja.

Navsezadnje se je to za razumevanje trga lahko videlo, čutilo in razumelo tudi na samih razstavljenih eksponatih. Letos je bila razstavljena samo ena daljša linija za robno obdelavo plošč, vse ostalo so bili pretežno manjši pretočni stroji in fleksibilne stacionarne naprave. In s tem je HOMAG posredno pokazal tudi na koga računa, da bo uspel oživiti stagnacijo gospodarstva (npr. nemškega, za katerega veljata oceni razmeroma skromne rasti 1,8% / 2004 in 1,5% / 2005). Očitno gre za predvsem manjša podjetja z manjšo inercijo oziroma z večjo možnostjo prilagajanja. To velja enako za Nemčijo kot za ostala gospodarstva, od katerih si HOMAG največ obeta od vzhodne Evrope ter od Daljnega vzhoda in posebej od Kitajske, kamor se kot izgleda seli precej proizvodnje iz ZDA in kjer je tudi HOMAG.

Kdor zna, pač zna.

Stojan Ulčar

KUPILI SMO NOVEGA VILIČARJA



V začetku meseca decembra smo v Bohinju, v PC Opažne plošče predali v obratovanje novega 10 - tonskega viličarja, proizvod firme Kalmar iz Švedske. Stroj je bil izbran po zaključenih primerjavah in preizkusih s konkurenti. Pomembno vlogo pri odločitvi je odigralo tudi dejstvo, da smo dolgo let uspešno delali s starim viličarjem istega proizvajalca. Stari viličar je v proizvodnji že 19 let in ima opravljenih 44 000 delovnih ur, od tega 21 000 ur s prvim in 23 000 ur z drugim motorjem. Preračun delovnih ur v kilometre



pomeni ekvivalent 3,5 mio prevoženim kilometrom. S povečevanjem proizvodnje in zaključkom investicije v nove sušilnice smo prišli v fazo, ko s starim viličarjem nismo mogli več zagotavljati nemotene proizvodnje. Zaradi pretočnosti in medsebojne soodvisnosti posameznih delov proizvodnje, že samo enourni izpad viličarja pomeni ustavitev posameznih linij in zatem celotne proizvodnje opaznih plošč vključno z žagalnico. Nabavo viličarja smo zaradi nujnejših investicij prelagali iz leta v leto. Sedaj z nabavo nismo mogli več odlašati. Stari viličar bo ob vedno večjem obsegu dela še vedno služil svojemu namenu. Uporabljali ga bomo za manjše obremenitve in manj frekventna dela. Kljub priznani kvaliteti švedskega jekla je material »utrujen«. Najbolj obremenjena kritična mesta na teleskopu so že bila sanirana, zamenjan pa je bil tudi dvizni voziček. S starim viličarjem se bo vršila pomoč novemu in pa pomožna dela po tovarni, v kotlovnici in pri vzdrževanju objektov. Z njim bomo nadomeščali tudi izpade ob servisiranju novega viličarja.

10-tonski čelni viličar se v proizvodnji opaznih plošč brez dvoma uvršča med ključne delovne stroje. Z njim opravljamo vse manipulacije z žaganim lesom. Posamezne operacije transporta predstavljajo prenos paketov in zložajev žaganega lesa do mase 8000 kg pri težiščni razdalji 900 mm. Temu po klasifikaciji ustreza viličar nosilnosti 10 ton. Delovno področje »desettonca« pokriva kompletno logistiko manipulacije, tako s svežim, kot s suhim žaganim lesom (razkladanje kamionov, odvozi iz žagalnice, zalaganje na skladišču, polnjenje in praznjenje sušilnic, zalaganje skladišča nasušenega lesa in polnjenje vhoda v proizvodnjo opaznih plošč. Stroj obratuje

dvoizmensko.

Kupljeni viličar spada v povsem novo generacijo srednje težkih viličarjev nosilnosti 9 do 18 ton. Vozilo je sodobno zasnovano. Motor je okolju prijazen. Menjalnik je popolnoma avtomatski s pretvornikom vrtilnega momenta. Vgrajene so oljno hlajene lamelne zavore. Vsa oprema je koncipirana na podaljšane servisne intervale. Proizvajalec Kalmar slovi po izredno kvalitetnih vgradnih materialih in naprednih rešitvah. Oblika šasije je kljub nizkemu težišču zelo zaobljena, kar omogoča vozniku dober pregled na vse strani. Dvojni teleskop pa nudi prost pogled naprej. Vozniki so v kabini tudi po 7 ur dnevno, zato je še kako pomembno, da je le ta za voznika udobna, zvočno in toplotno izolirana ter klimatizirana.

Vozilo ima ustrezne certifikate in potrdilo zavoda za varstvo pri delu, da pod normalnimi pogoji dela, ustreza predpisom iz varstva pri delu. Vrednost investicije je zanašala približno 24 mio SIT. Vsi se zavedamo kaj ta viličar pomeni za našo tovarno in za kako velika sredstva gre. Zato ga bomo čuvali in upravljali z njim po načelih dobre gospodarja.

Vsem voznikom želimo veliko prevoženih kilometrov brez okvar in nezgod.

Pavel Sedlar

LJUBLJANSKI POHIŠTVENI SEJEM



Letošnji 15. Ljubljanski pohištveni sejem z mednarodno udeležbo je potekal na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani od 2. do 7. novembra 2004. Sejem je s tokratno ponudbo prostorov in ureditvijo naredil velik korak naprej k temu, da se slovenska pohištvena industrija predstavi svojim kupcem v najlepši podobi.

Razstavni prostor sejma je obsegal 9.800 m² površin, v vseh razpoložljivih halah Gospodarskega razstavišča. Na sejmu se je predstavilo 330 razstavljalcev, od tega 80 zastopanih podjetij, sejem pa si je ogledalo 47.000 obiskovalcev, kar je potrdilo, da sejmi niso preživeta zgodovina, ampak nekaj živega.

Združenje lesarstva pri Gospodarski zbornici Slovenije in Ljubljanski sejem sta podelila nagrade za posebne dosežke na področju proizvodnje pohištva, ki pomeni prispevek k vzpodbujanju kreativnosti ter tržne prodornosti in ki vpliva na uveljavljanje višje ravni kulture bivanja. Prvo nagrado in skulpturo Zlata vez sta podelila družbi Kli Logatec za kolekcijo stolov in miz List, druga nagrada je pripadla družbi Memo A. B. za laminatski stol Arnol, tretji enakovredni nagradi pa sta pripadli družbi Alples za spalnico Balada in družbi Svea za kuhinjo Brina. Enakovredni priznanji je podelil tudi Ljubljanski sejem, in sicer Odeji za kolekcijo Infinity in Sijaju Hrastnik za linijo Domo 2005. Pohištvo domačega proizvajalca, s katerim je mogoče najlepše in najbolj funkcionalno v celoti ali delno opremiti stanovanje, je z Zlato plaketo nagradila revija Naš



dom. Plaketo je prejela družba Kolpa za program kopalniške opreme Kolpa San.

Lipbled se je tudi tokrat predstavil v hali A, prostor 3, na 159 m² površine, kar je za 15 m² več kot lani. Poleg tega so v hali A razstavljali tudi ostali izdelovalci pohištva, kot so: Paron, Novoles, Alples, Kli, Lik, Brest.

Na sejmu smo se predstavili s petimi različnimi programi masivnega pohištva za opremo spalnic, mladinskih in dnevnih sob, predsob ter jedilnic. Poleg petih različnih designov je bilo zastopanih tudi pet različnih drevesnih



vrst. Ena izmed novosti na letošnjem pohištvenem sejmu je bila spalnica NICA iz masivnega lesa breze. Značilnost programa so drsna vrata pri omari, sicer pa je program oblikovno identičen že uveljavljenemu programu NADI. Spalnica FIESA je posodobljen program iz smrekovega lesa, površinsko obdelan z lakom lešnikova barve. Program odlikuje omara s predali in postelja z nizko nožno končnico. Oljna površina bukovega masivnega lesa je značilnost spalničnega programa Montana, kjer je najbolj opazen bogat spalni del postelje. Program TARA je lipov najboljše program pohištva iz masivnega lesa. Izdelan je iz bukovine, široka paleta elementov pa omogoča opremljanje spalnic, mladinskih sob, dnevnih sob in predsob. Značilnost programa so ravne, enostavne linije ter možnost kombiniranja z mlečnim steklom ali ogledali. Še ena novost so vitrine, komode in regali LaPiazza za opremljanje jedilnic. Na sejmu sta bila predstavljena elementa jedilniškega pohištva v izvedbi češnje in hrasta. Novo je bilo tudi pohištvo MAESTRAL, ki je izdelano iz masivnega smrekovega lesa, krtačeno in tonirano v različnih pastelnih tonih. Čiste linije, enostavni detajli in izgled krtačenega lesa dajejo pohištvu Maestral prijeten in domač videz. Z njim lahko opremimo vse stanovanjske prostore, turistične apartmaje in hotelske sobe. Tudi pri

notranjih vratih smo predstavili nekaj novosti: notranja vrata, s odpornejšo površino CPL, ki so primerna za bolnice, šole..., novi modeli furniranih vrat, kjer se igramo oziroma kombiniramo designe s furnirji – intarzija na vratih ALPHA, QUADRA ter protivlomna vrata, ki služijo kot vhodna vrata v stanovanje.

V celoti lahko udeležbo podjetja Lipbled na Ljubljanskem pohištvenem sejmu ocenimo za uspešno, saj je bilo zanimanje tako za masivno pohištvo kot za notranja vrata precejšnje.

Martina Šefman

Barometer sugestij

KUMULATIVA 2004-januar-oktober		
ORGANIZACIJSKA ENOTA	ŠTEVILO SUGESTIJ	ŠTEVILO SUGESTIJ / ZAPOSLENEGA
KROVNO PODJETJE	37	1,233
PC OPAŽNE PLOŠČE	230	0,819
PC MALOPRODAJA	17	0,680
PC NOTRANJA VRATA	151	0,597
PC MASIVNO POHIŠTVO	23	0,267
Lipbled	458	0,680

Cilj družbe Lip bled-a 2004: 05/sugestij zaposlenega

Srečko Magister

»Reševanje vojaka Jukića«

Dne 14. 10. 2004 je bila predvidena odprema za Kupca Produkt Invest, ko naj bi se odpremili predvsem sejmski eksponati za sejem v Splitu.

Bližal se je že konec delovnega dne in ker kamiona ni bilo od nikoder, smo se v komerciali pozanimali, kako je z današnjo odpremo. Po telefonu smo le prišli do podatka, da se je zakopal nekje v smeri proti Zasipu, saj je bila ravno te dni cesta skozi Bled zaprta in se je bilo potrebno poslužiti obvoza. Na dvorišču smo imeli naložen kamion za Tetro in šofer se nam je ponudil, da ga potegne ven. Iskali smo ga po cesti, ki vodi od podvoza za železniško progo do Podhoma, a zaman. Nakar smo šli pogledat še na kolovozno pot, ki vodi od Podhoma do Grimšč in glej ga, dobre pol metra v blatu. Da pa se zgodbica ne bi prehitro končala, se je v blato pogreznil še drugi kamion..., zatem je pripeljalo še eno vozilo, ki pa se je iz mehkega objema rešilo s tem, da se je znebilo tovora.

Začelo se je iskanje nekoga, ki bi bil v stanju potegniti sedaj že dve vozili iz blata, a je bilo vse zaman. Kamion se je vedno bolj nagibal, tema se je že spuščala na deželico in ni nam preostalo nič drugega, kot da smo obvestili še preostale dosegljive sodelavce in natovorjene izdelke prepeljali s traktorjem nazaj v skladišče. Končno smo le dobili nekoga, Jermana z Mlina, ki je imel primerno vozilo in bil pripravljen priskočiti na pomoč, da potegne omenjeni vozili iz blata. Da pa le vse ne bi bilo tako enostavno, se je strgala še »zajla«, rešitev je bila, na presenečenje vseh nas, tanka veriga.

Tako se je na koncu vse dobro končalo, vsi premraženi pa smo se malo ogreli v Hlaponu.

Ta dogodek je dokaz, da se kljub času, v katerem smo, da stopiti skupaj in nekaj ukreniti, pa čeprav le peščica ljudi.

četica SGI

Ciril Kraigher, oblikovalec v marketingu



Ciril Kraigher je pravi LIPovec. Podjetju, ki mu je zvest že več kot 30 let, je s svojim marketinškim delom vtisnil pečat, ki ga ni mogoče spregledati, zlasti v času sejemske prireditve. Njegova povezanost z Lipbled pa se preko dela v rednem in izrednem delovnem času razteza tudi na prosti čas. Slikar in glasbenik je podjetje zaznamoval z umetniškimi slikami, ki jih lahko občudujemo po naših pisarnah in z dejavnim angažmajem pri ustanovitvi in delovanju vsem poznanega in priznanega Okteta Lipbled. Slednji pa v letošnjem decembru praznuje 20 letnico obstoja.

Gospod Kraigher, kaj vam je tako všeč v Lipbled, da ste se odločili za tako dolgo zvestobo podjetju?

Če hočem odgovoriti na to vprašanje, se moram zagotovo vrniti čisto na začetek mojega dela. Moj osnovni poklic je oblikovalec in prva zaposlitev je bila v kranjski Iskri. Po dveh letih vožnje v Kranj se mi je zazdelo, da bi bilo dobro poiskati službo nekje bližje domu. Imel sem srečo, da so na takratnem Lipu iskali prav ta profil izobrazbe. Od leta 1971 sem ostal zvest tej firmi. Takrat je Lip precej gradil na področju razvoja. Spominjam se mladih razvojcev, med njimi so bili trije arhitekti, gradbenik, kemičarka, industrijska oblikovalka, tehnični kadri, skratka razvojna ekipa je bila izredno močna. Jaz sem bil določen v prodajo, kjer sem pokrival področje propagande. Razmere na trgu so bile takrat povsem drugačne, kot je to danes. Prav v letu 1971 je Lip zamenjal svoj zaščitni znak, ki ga je oblikoval Oskar Kogoj, takrat zanesljivo prva oseba v Jugoslaviji na področju oblikovanja. Poznala sva se že iz šole, čeprav je nekaj starejši, sem mu predlagal nekaj sprememb, ki jih je upošteval in tako je Lip s to grafično podobo živel več kot 30 let.

Zakaj sem vztrajal in še vztrajam? Ne vem točno. Verjetno pa, da zaradi dobrih odnosov med ljudmi, predvsem iz preteklosti, za katere pa se mi zdi, da jih je z družbenimi spremembami vse težje vzdrževati, so pa vsekakor izrednega pomena za uspešnost podjetja. Menim, da smo bili kar čustveno navezani na firmo, saj so bili medsebojni odnosi odlični, plače redne, sicer nikoli visoke, socialni duh v podjetju pa je vlival zaupanje v ljudeh. Danes, ko živimo v »kapitalizmu«, zagotovo delavci vsega tega niso deležni, kar je bilo v prejšnji ureditvi. Ker javno ne govorimo, da smo v kapitalizmu pač pa v nekakšni »demokraciji«, upam, da bo sistem v prihodnosti poskrbel za »delavce«.

Delate na področju marketinga in ste pravzaprav soodgovorni za podobo našega podjetja v javnosti. Kako ocenjujete sedanjó javno podobo Lipbled? Kako nas sprejema in dojema okolica?

Leta 1948, ko je bilo ustanovljeno podjetje, so si izbrali za grafično podobo podjetja smreko, leta 1955 se simbol

podjetja spremeni v »kozoroga«, leta 1971 ukinejo ta znak in simbol Lipa postane abstraktna grafična podoba, ki je podjetje simboliziralo vse do leta 2002. Ob ukinitvi »kozoroga« so nekateri govorili, da smo ga ubili, obdržali pa njegovo črevesje. Večkrat je prihajalo do idej, da bi zamenjali celotno grafično podobo, vendar se je to zgodilo šele leta 2002. Na osnovi javnega razpisa je prišlo do današnje oblike zaščitnega znaka podjetja. Izdelana je celotna grafična podoba podjetja. Tako se že dve leti na trgu pojavlja nov znak. Lahko rečem, da je nova podoba sodobna, na trgu razpoznavna, v praksi pa lepo izvedljiva in enostavna. V strokovnih krogih je bila nova podoba zelo dobro sprejeta, prav tako tudi na tržišču, kar je najbolj pomembno.



V strokovnih revijah je mogoče v zadnjem času zaslediti številne članke o socialni odgovornosti podjetja, ki pozitivno vpliva na poslovno uspešnost. Podjetje mora biti skratka povezano z okoljem v katerega je umeščeno s svojo dejavnostjo in izboljševati kvaliteto bivanja občanov in delavcev. Bi lahko Oktet Lipbled označili za enega takšnih projektov našega podjetja?

Vsekakor je socialno vprašanje odnosa podjetja do okolice zelo pomembno, odnosno osnovni temelj za dobro počutje zaposlenih in okolice, kjer živimo. Za Lipbled lahko rečem, da je imel vedno dober odnos do zaposlenih in okolice, predvsem, če pomislim, kakšne zgodbe so se dogajale in se še dogajajo po drugih podjetjih. V tem tranzicijskem obdobju je bilo storjenih vse preveč napak in izkoriščanja na račun delavstva v Sloveniji.

Oktet Lipbled je zanesljivo primer dobrega sodelovanja med gospodarstvom in družbenim življenjem okolice. Da je temu tako, je dokaz polna Festivalna dvorana pred 10 dnevi, ko je oktet praznoval dvajsetletni jubilej. Pevci smo ponosni, da lahko nosimo in promoviramo ime Lipbled. V teh dvajsetih letih delovanja okteta je za nami preko 2.000 javnih nastopov in koncertov širom po Sloveniji, Hrvaški, Italiji, Avstriji, Nemčiji.

Kako je pravzaprav prišlo do ustanovitve okteta in kdo so njegovi duhovni očetje? Kako resni in zavzeti ste bili na vajah, kje in koliko ste koncertirali?



Oktet je nastal pred 20 leti in je izšel iz MP Zbora KUD Zasip, ko je le ta imel kadrovske probleme. Takratni umetniški vodja prof. Janez Bole, oče oktetovstva na Slovenskem in soustanovitelj priznanega Slovenskega okteta, je dal pobudo za reorganizacijo iz pevskega zbora v oktet. To se je zgodilo in lahko rečem, da je takšna zasedba dala nov elan, povečala se je resnost in kakovost dela. Uspehi niso zaostali. Bilo je veliko nastopov, potovanj, lepih in grenkih uric. Potovali smo s kombiji, največ pa z osebnimi avtomobili. Spoznavali smo ljudi, njihovo kulturo. Kjerkoli v tujini smo bili, vedno smo ugotovili, da je doma le najlepše.



Oktetovstvo ne dopušča »špricanja«. Resnost in obveznost sta prva pogoja za uspeh. Danes, ko se obračamo v dvajsetletno preteklo delo v oktetu, smo zadovoljni in veseli. Vse aktivnosti so povezane s spozorjem, saj smo vedno s ponosom nosili ime Lipbleed. Name je največji vtis napravila ogromna koncertna dvorana v Leipzigu »Gewandhaus«. 2.200 poslušalcev v dvorani je nemo poslušalo izvajanje našega koncerta s slovenskimi narodnimi in umetnimi pesmimi. Na naše presenečenje so nas poslušalci po koncu koncerta pričakali pred dvorano in nas z aplavzi spremljali do kombija. Čudoviti in nepozabni so trenutki, ustvarjeni s slovensko pesmijo 1.000 km oddaljeno od doma. Podobnih primerov je bilo kar nekaj in to je tudi najlepše plačilo za vse ure in ure odrekovanja, za nekaj, kar lahko pokloniš drugemu. Kot se je izrazil nekdo po koncertu, da je pesem več kot govorica

novo GLASILO

pesem je popotnica postaj od pomladi do zime, pesem je neizčrpna sila našega okteta.

Kakšno je delo in vzdušje v oktetu danes? Kakšni so vaši načrti?

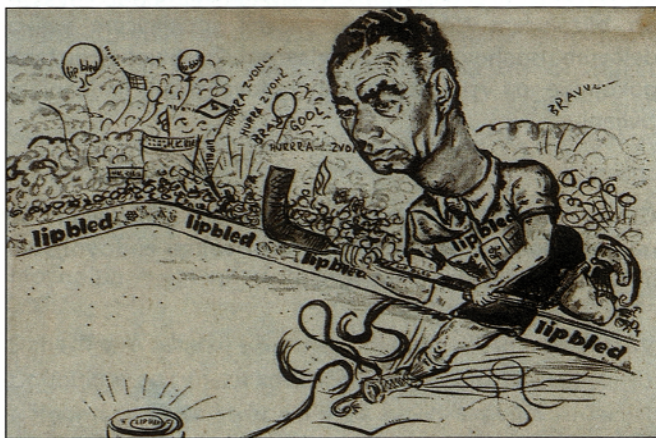
Pred dvema letoma, ko je umetniško vodenje prevzel Tomaž Tozon, se je način dela nekoliko spremenil. Navajeni smo bili dela s prof. Fabijanom, ki je oktet vodil 16 let in trajalo je daljše obdobje prilagajanja na nov način dela in programsko politiko. Pevski staž oktetovcev je preko 34 let, zato so izkušnje bogate, želja po lepem petju tudi, kako pa bo oktet deloval v prihodnosti, pa bodo smernice jasne, ko bomo analizirali dvajsetletno delo.

Povejte nam prosim anekdoto, ki ste jo z oktetom doživeli v dvajsetih letih delovanja.

V dvajsetih letih se je nabralo veliko anekdot. V spominu mi je ostala posebno ena, ko smo se pripeljali v Maribor na srečanje lesarskih oktetov Slovenije. Koncert je bil napovedan ob osmi uri zvečer. Mi smo prispeli v Maribor ob 17 uri, ko je eden od pevcev ugotovil, da je pozabil doma koncertno obleko. Kako rešiti problem? Poklical je domov, ženo napotil proti Mariboru, sam ji je odšel nasproti. Srečala sta se neke vmes. Sreča je bila v tem, da je oktet nastopil v zadnjem delu. Problem je bil rešen, vendar je bilo kljub temu precej živčnosti med ostalimi člani okteta.

Gospod Kraigher, kako bi se označili? Kakšen ste zasebno, kaj in kje so vaši interesi in srce, kako radi preživljate prosti čas? Na kaj ste najbolj ponosni?

To je težko vprašanje, saj o sebi ne govorim rad. Glede na vse aktivnosti, s katerimi sem se ukvarjal v dosedanem življenju, mi je najbližje šport, ki sem ga gojil v mladosti, kasneje pa delo na kulturnem področju in v umetnosti. Zdi



Zvonko Jirasek

karikatura

se mi, da bi na področju umetnosti lahko naredil še veliko. Slikanje v različnih tehnikah od grafike do olja me spremlja celo življenje. To mi je bilo nekako dano ob rojstvu, saj je bil oče odličen slikar. Bila sva velika prijatelja in vedno sem si želel, da bi bil njegova senca. Če bi vprašali mojo ženo, kakšen zakonski mož sem, me

zagotovo ne bi preveč hvalila. Verjetno me zanima še veliko drugih stvari poleg zgoraj povedanega. Ljudje, okolica, razvoj,... Vse je pomembno, zato se veselim vsakega uspeha v kraju, kjer živim. Dvanajst let že vodim krajevno skupnost Zasip in pravijo, da smo kar uspešni.



Orač

olja



Oče s fajfo

akvarel

Prostega časa skoraj ni. Če pa mi uspe, vzamem vnuka Luko, vnukinji Manjo in Anušo ter psa Goldija. Izginemo na Hom ali na zasipške travnike in se utopimo v »Kekčeve dogodivščine«.

Boste ostali v Lipbled do upokojitve?

Upam, saj mi ta »firma« veliko pomeni, pa tudi leta so tu. Ni mi žal vseh teh let, ki sem jih pustil v Lipu. Tu sem srečal ogromno ljudi različnih generacij, različnih poklicev in sodelavcev – prijateljev, zato bom izkoristil to priložnost in ob bližajočem Novem letu zaželel sodelavcem veliko delovnih uspehov, bivšim sodelavcem, ki uživajo zaslužene pokojnine, pa veliko zdravja in zadovoljstva v nadaljnjem življenju.

Gospod Kraigher, hvala za pogovor. Želim vam še naprej uspešno delo v podjetju in veliko zadovoljstva in samoizpolnitve v umetnosti.

Andrej Naglič

...in še kaj o Iceland

V prejšnji številki Novega glasila smo zapisali nekaj o največjem ekološkem problemu Islandije (erozija tal), o zgodovinskem vzroku zanj (raziskovanje gozdov) in o prizadevanju Islandcev za njegovo sanacijo (pogozdovanje).



In če smo s tem že omenili najhujši obstoječi okoljevarstveni problem Islandije, naj na kratko omenimo še dva prihajajoča, to je multinacionalni projekt Karahnjukar (za katerim stoji vlada) in povodenj iz ledenika Myrdalsjokull (za katerega lahko poskrbi narava).

Pri mega projektu Karahnjukar se je vlada v imenu 690 MW moči za novo topilnico aluminija (pri čemer boksit mimogrede uvažajo celo iz Avstralije) ter novih 15 direktnih in 750 indirektnih delovnih mest, mirne duše odločila zajeziti in spremeniti tok več bolj ali manj vodnatih rek na severu največjega (tudi evropskega) ledenika Vatnajokull in s tem za vedno iznakaziti tudi preko 2.900 km² ali okrog 3% površine. Angleški THE GUARDIAN WEEKEND je raziskal ozadje in ugotovil, da je reykjaviška vlada, ki jo podpira 63 članski islandski parlament (katerega peščica preveč vplivnih posameznikov in njihovih družin je znana pod vzdevkom oktopus – hobotnica), največji del posla zaupala italijanski združbi IMPREGGIO (ki je bila vključena v finančni škandal pri jazu Yacyreta v Argentini in ki je skupaj z dvema britanskima izvajalcema pred obtožbo korupcije pri pridobitvi posla na projektu Lesotho Highlands Water Project v Južni Afriki) ter dala vso električno energijo naslednjih 50 let v zakup ameriški multinacionalki ALCOA za eno samo novo topilnico (pri čemer bo zaprla dve obstoječi v ZDA ter proizvodnjo in seveda vzporedno onesnaževanje okolja prenesla v Islandijo). Gradnje se izgleda ne da več ustaviti, kljub protestom nekaterih



zavednih okoljevarstvenikov in osveščenih domačinov ter kljub tudi precej pomenjkljivim mednarodnim komentarjem, »da povezave med vlado in poslovnim svetom generirajo možnosti za korupcijo in povzročajo zaskrbljenosti v zvezi z naravo islandske demokracije«. Drug potencialni mega problem predstavlja ledenik Myrdalsjokull (s 596 km² četrti največji na Islandiji)

lipbled®

STRES

Stres pojmuje kot "nekaj kar škoduje zdravju," vzrok zanj pa je „današnji način življenja, služba, skratka drugi.“

Stresne situacije so do določene mere bistvene za razvoj zdravih človeških bitij. Ohranjajo nas budne in so neizogibna zahteva vsakdanjega življenja. Vemo, da se brez izziva ali potrebe, da se odločimo počutimo z dolgočasne. Začnemo iskati vzpodbudo. Stres omogoča zadovoljitev potrebe po stimulaciji, daje motivacijo in interes za življenje. Seveda pa nastane problem, kadar nastopi preveč stresnih situacij. To prispeva k poslabšanju fizičnega in psihičnega zdravstvenega stanja. Ko obseg dogodkov preseže posameznikovo sposobnost obvladovanja človek trpi in temu pravimo stres.

Stres vpliva na naše zdravje, s tem, da „medicinsko“ – „zabetonira“ ožilje, „življenjsko“ – zakonolomno, vpliva na vzgojo, „službeno“ – človek prične vznemirjati vtis, da ni kos svojim nalogam, „družabno“ – sla po druženju z nasprotnim spolom usiha ali usahne, „socialno“ – dobimo „potuho“ pri prijateljih, ki imajo podobne težave in se skupaj predajajo samopomilovanju, kar pomeni „smrt“ za človekov mentalni in čustven razvoj, „čustveno“ – depresija, apatičnost, nesposobnost imeti rad sebe in drugega.

Kronični stres močno poveča tveganje, da bo prišlo do bolezni ožilja, neugodno deluje na krvne maščobe, poveča neobčutljivost tkiva na inzulin, vpliva na povečanje in nihanje srednjega krvnega tlaka, povzroča naganje maščevja okoli pasu, moti menstrualni ciklus in potenco, povzroča sindrom razdražljivega črevesja, nastopijo bolečine v hrbtenici... Lahko se pojavijo duševne težave, depresija, apatija, motnje spanja, razdražljivost, slabše spominske funkcije, občutek stalne izčrpanosti. Poleg tega stres dodatno vpliva na že obstoječe zdravstvene težave ali sproži tiste, h katerim smo nagnjeni. Pri ženskah še posebej pogosto prihaja do nevrovegetativnega nesorazmerja, ki povzroča kronično utrujenost, nemir, črnogledost, raztresenost, znojenje, slabši tek, občutek preobremenjenosti in manjvrednosti, močno pa se zmanjša tudi želja po spolnosti.

Današnje življenjske situacije vodijo do stresnih trenutkov. Dogodki v posameznikovih življenjih pa to še povečujejo. Najpomembnejša stvar pri vseh novih aktivnih situacijah je, da vključujejo spremembo.

Stresno pa je tudi prilagajanje na nove situacije - spremembe.

Po Holmsovi in Rahimovi skali je stres porazdeljen na naslednji način (skala ponovnega vključevanja v družbo):



oziroma vulkan, v katerega ogromnem kraterju leži. Po ugotovitvah strokovnjakov (oziroma po informacijah lokalnega vodiča) se vulkan reaktivira vsakih 80 let, od zadnjega izbruha pa je minilo že 100 let. Ob izbruhu bo razbeljena lava raztopila led oziroma ledenik spremenila v velikansko jezero, ki bo na več krajih prestopilo robove



kraterja, voda pa povzročila opustošenje na svojih poteh do morja. In na eni od teh poti je tudi mesto Vik z nekaj sto prebivalci, ki jim ostali Islandci ter še kdo pri tem v ničemer ne zavidajo.

Stojan Ulčar

P.S.: V slovarju tujk F. Verbinc beseda polucija pomeni ponesnaženje in/ali oskrnitev nečesa, torej lahko tudi jezika. V boju proti oskrnitvam svojega jezika so Islandci zelo dosledni in tudi uspešni (čeprav z nekaj porazi in tudi vdajami). Poleg tega, da morajo firme nositi domača imena (tu so Islandci popustili raznim multinacionalkam kot MC DONALDS in KFJ) in da bi vsi tuji priseljenci morali spremeniti svoje priimke v Islandsko verzijo (torej s končnico »son« za moške in »dottir« za ženske, pri čemer si ne morem predstavljati, kako bi izgledali kakšni tipični priimki Poljakov, ki jih je največ), imajo postavljen odbor za domače nazive novih predmetov in pojmov (na primer telefon, radio, televizija, etc.). Če odbor ne more najti primerne izraza, potem za problematičen primer enostavno naredijo javni razpis in avtorja nove besede nagradijo. Da gre pri tem tudi za res svojevrstno ljubezen do jezika, kažejo tudi nekateri že stari in uveljavljeni izrazi. Tako na primer za obcestne kamne (mejnike) uporabljajo staro ime za obpotne piramide, ki so v megli vodila popotnike preko polj lave. Tem so enostavno rekli duhovniki in sicer ker kažejo pot, samim pa po njej ni treba iti.

novo GLASILO

smrt otroka/ soproga	100 %
ločitev	73%
zakonska ločitev	65%
pridrževanje v zaporu ali drugi instituciji	63 %
smrt bližnjega sorodnika	63%
večje osebne poškodbe ali bolezen	53 %
poroka	50 %
odpustitev z dela	47 %
sprava s partnerjem	45 %
upokojitev	45 %
večja sprememba v zdravju ali vedenju družinskega člana	44 %
nosečnost	40 %
seksualne težave	39 %
nov družinski član	39 %
velike poslovne spremembe	39 %
večje spremembe finančnega stanja	38 %
premestitev z delovnega mesta	36 %
spori s partnerjem	35 %
vzete hipoteke ali posojila	30 %
otroci zapustijo dom	29 %
težave s sorodniki	29 %
težave s šefom	23 %
planiranje počitnic	12 %
prazniki	12 %

Sprememba, ki jo spremlja prijeten dogodek je bolj lahka kot tista, ki jo spremlja bolečina. Človeku se je lažje prilagoditi po poroki kot po izgubi ljubljene osebe.

Bolezni in nesreče so do neke mere neizogiben spremljevalec in povzročajo različen obseg stresa. S pomočjo stresa pa se naučimo in dobimo izkušnje za obvladovanje prehodnih stresnih situacij.

Vse stresne situacije drastično porušijo naše ravnotežje, emocije, ki se ob tem porajajo niso slabe ali dobre, dajo pa posamezniku uvod v njegovo stanje.

Negativnim vplivom stresa se lahko izognemo z razmišljanjem o sebi in svojem življenju – razvijanjem komunikacije samega s seboj, s sprejemanjem takšnega kot si, z izogibanjem etiketiranjem „dobro“ in „slabo“, ker so to za vsakega posameznika drugačne stvari, s postavljanjem lastnih ciljev, z razvijanjem občutka pomembnosti skozi spoštovanje do samega sebe, s puščanjem preteklosti za seboj, s sprejemanjem sprememb in njihovih posledic: druga služba, drug partner, prenehanje kajenja, shujšati, z razvijanjem tehnike pogovora samega s seboj (preko dnevnika, hobija, športa, pogovora, zapiskov), s sprejemanjem odgovornosti za svoje odločitve, z razvijanjem veščine razumevanja in sprejemanjem drugih z napakami vred preko veščine komuniciranja.

Simona Ažman
Iris Kermelj

PROSTOVOLJNO ZDRAVSTVENO ZAVAROVANJE

Kot ste zvedeli, na trg prostovoljnega zdravstvenega zavarovanja vstopa nova zavarovalnica. Ker smo zadnje čase priča dokaj agresivnega propagiranja prostovoljnih zdravstvenih zavarovanj, kot podjetje pa smo dolžni zaposlenim ponuditi vse tri možne opcije smo zaprosili vse zavarovalnice, ki tržijo zdravstvena zavarovanja, da predstavijo svoje ponudbe. V nadaljevanju vam predstavljamo nove ponudbe Zdravstvene zavarovalnice Triglav, Zavarovalnice Adriatic in Vzajemne zdravstvene zavarovalnice. Želimo, da vse tri ponudbe dobro preberete, kajti odločitev h kateri zavarovalnici boste pristopili oz. boste ostali pri sedanjí zavarovalnici je vaša.

Dopolnilno zdravstveno zavarovanje po novem pri Triglav, Zdravstveni zavarovalnici, d.d.

Vsem zaposlenim in ožjim družinskim članom (zakonci, izvenzakonski partnerji in otroci), ki sklenejo **Dopolnilno prostovoljno zdravstveno zavarovanje – ZZ11A**, ponujajo mesečno premijo v enotni višini **3.657 SIT**. Krvodajalcem in letnim plačnikom ponujajo na to premijo še dodaten popust.

Premija za zaposlence:

	premija v SIT	premija v SIT – krvodajalci
mesečno	3.657,00	3.312,00
letno	43.056,00	38.916,00

V okviru skupine Triglav ponujajo konkurenčno premijo, popust za krvodajalce, dodaten popust za vsa zdravstvena zavarovanja, ki jih bomo kot njihov zavarovanec dopolnilnega zdravstvenega zavarovanja v prihodnje sklepali pri TRIGLAV, Zdravstveni zavarovalnici, d.d., paketni popust - veljavno dopolnilno zdravstveno zavarovanje lahko z začetkom trajanja vključimo v paket premoženjskih zavarovanj Zavarovalnice Triglav, d.d., in s tem vplivamo na višino paketnega popusta pri premoženjskih zavarovanjih, pod enakimi pogoji se lahko zavarujejo tudi ožji družinski člani

Ugodnosti za zavarovance, ki imajo sklenjeno prostovoljno zdravstveno zavarovanje pri Vzajemni, d.v.z.

Za zdravstvena zavarovanja, ki so visoko rizična, saj je praktično vsak zavarovanec izpostavljen bolezni ali poškodbi, je pomemben velik rizični fond, ki zagotavlja nemoteno izplačevanje zavarovalnine (stroškov zdravstvenih storitev) zdravstvenim zavodom in lekarnam. Vzajemni zaupa več kot 1.125.000 zavarovancev, kar zavarovancem zagotavlja, da tudi v prihodnje ne bodo imeli težav pri uveljavljanju zdravstvenih storitev pri zdravniku in v lekarnah. Vzajemna zdravstvena zavarovalnica, d.v.z., je za svoje člane za leto 2005

pripravila nekaj novosti in bonitet, ki jih bodo deležni zavarovanci, ki so že ali pa bodo sklenili prostovoljno zdravstveno zavarovanje za doplačila do polne vrednosti zdravstvenih storitev.



Vzajemna je Lipbled odobrila dodatni popust v višini 8,3% na obstoječo premijo, do katerega bodo upravičeni vsi, ki se jim premija odteguje od plače. Tako bo premija za te zavarovance od 1. 1. 2005 dalje znašala **3.669,00 SIT**. Vsi zavarovanci, ki imajo premijo že sedaj nižjo (krvodajalci) obdržijo dosedanjo višino premije.

Zavarovancem, ki imajo sklenjeno doživljenjsko zavarovanje bo Vzajemna ponudila možnost preureditve zavarovanja v 12 - letno zavarovanje, ki bo zaradi tega, ker ne bo potrebno več oblikovati rezervacij, za starost nižja.

Vzajemna se je odločila, da bo s 1. 1. 2005 vsem svojim zavarovancem, do starosti 65 let omogočila tudi sklenitev zavarovanja **Vzajemna 5000 in sicer za 1 tolar**. To zavarovanje bo vsem zavarovancem omogočilo plačilo stroškov zdravstvenih storitev v tujini do 5000 Evrov letno saj Evropska kartica zdravstvenega zavarovanja ne krije vseh stroškov zdravstvenih storitev in je v večini držav potrebno doplačevati iz lastnih sredstev.

Posebna novost, ki jo je Vzajemna pripravila za svoje zavarovance je tudi brezplačno članstvo v sistemu »**Drugo mnenje**«. S članstvom v tem združenju imajo zavarovanci možnost, da si v primeru hudih bolezni pridobijo drugo zdravniško mnenje od tujih ali domačih zdravnikov po močno znižanih cenah.

Svojim zavarovancem Vzajemna na novo omogoča tudi sklenitev zavarovanja za primer nezgodne smrti po premiji **400 tolarjev**. Sklenitev zavarovanja bo zavarovancem omogočila izplačilo zavarovalne vsote v primeru smrti zaradi nezgode v višini 2,4 milijona tolarjev.

Stališča Adriatic zavarovalne družbe do novih ponudb na trgu zdravstvenih zavarovanja

Pred dnevi ste na vaše cenjeno podjetje prejeli ponudbo za posredovanje dopolnilnih zdravstvenih zavarovanj s strani novega ponudnika, najverjetneje pa ste nato prejeli tudi ponudbo že obstoječega ponudnika, a z novo ceno. Glede na številna vprašanja, s katerimi se na nas obračajo tudi vaši zaposleni, želimo vaše podjetje in vaše strokovne službe pravočasno seznaniti z nekaterimi pomembnimi dejstvi ter tudi vprašanji in dilemami, ki jih vnašajo nove

ponudbe zdravstvenih zavarovanj s trenutno navidez ugodno premijo.

Menimo namreč, da nove ponudbe zavarovancem zagotavljajo samo navidezno oz. trenutno nižjo premijo, kajti ta »cenovna bitka« bo nujno povzročila in to zelo hitro, potrebo pa višanju cen dopolnilnih zdravstvenih zavarovanj. Čakajo nas še nove zakonske spremembe, tudi uvedba izravnalnih shem, zato so vse te aktivnosti še manj sprejemljive in za zavarovance v tem trenutku nepotrebne ter na nek način morda celo zavajajoče. Menimo, da je ta bitka nekonistentna, netransparentna, da zamegljuje prava dejstva in da s trenutnim nižanjem premije nihče ne bo na boljšem. Posebej nas namreč skrbi dejstvo, da bi tudi naši zavarovanci, zaradi neodgovornih aktivnosti konkurence, ki lahko pomembno prizadenejo sistem dopolnilnega financiranja zdravstva, izgubili zaupanje ne samo v našo zavarovalnico, temveč v celotno zavarovalno panogo. Adriatic se je v svojih aktivnostih in ponudbi vedno osredotočal na zavarovance. Našim zavarovancem smo v tem času zagotavljali konkurenčno, lahko trdimo tudi cenovno najugodnejšo premijo za dopolnilno zdravstveno zavarovanje, družinskim članom vaših zaposlenih smo omogočali zavarovanje z enako premijo, priznavali smo popuste krvodajalcem in jih še vedno, prilagajamo se zahtevam in željam po načinu plačevanja (mesečno, polletno, letno), ob sklenitvi zavarovanja smo zagotavljali tudi druge ugodnosti, ob tem pa kot edina zavarovalnica v Sloveniji zagotavljamo zavarovancem tudi dodatno ugodnost in že vse od 1. 11. 2003, ko je ZZSZ uvedel doplačila za dražja zdravila, krijemo brez dodatnega plačila tudi razliko v ceni do polne cene zdravila. Ugodnost se v veliki meri tudi dejansko koristi in jo zavarovancem omogočamo še naprej.





OSEBNA IZKAZNICA

Ime in Priimek: Dušan Marinič
Starost : 39 let
Stalno bivališče: Ljubljana
Stan: poročen, oče dveh sinov.

15. oktobra 2004 se je v Lipbleu zaposlil Dušan Marinič kot izvršni direktor PC MP&I .

Dušan Marinič je 14. decembra 1990 diplomiral na biotehnični fakulteti v Ljubljani in pridobil naziv diplomirani inženir lesarstva. Prvo delovno mesto po uspešno opravljeni diplomi je bilo v podjetju Slovenijales, kjer je deloval na področju zunanje trgovine in sicer na oddelku za Vzhodno Evropo s posebnim poudarkom na obdelavi ruskega trga. Predmet dela je bila predvsem prodaja pohištva. V začetku je delal kot komercialist, kmalu pa tudi kot vodja oddelka.

1. 9. 1997 je bil imenovan za vodjo komercialne v podjetju Slovenijales Brest – Masiva. Težišče aktivnosti na tem delovnem mestu je bilo predvsem razvoj novih izdelkov, iskanje novih kupcev in trgov ter pospeševanje prodaje na domačem trgu.

Od 1. 4. 1999 do 30. 6. 2000 je bil zaposlen v LIP Bled, d.d. kot vodja marketinga, kjer je opravljal različne aktivnosti na področju trženja.

1. 7. 2000 je bil imenovan za predsednika uprave družbe Hoja Mobiles d.d. Hoja je proizvodno podjetje, ki deluje izključno na področju dobave pohištva po naročilu, ožjo specializacijo pa predstavlja oprema hotelov. Pretežni del aktivnosti v podjetju je bil usmerjen v prodajo.

Tone Koncilja

STANJE ZAPOSLENIH

	OKTOBER	NOVEMBER
PC opazne plošče	281	279
PC masivno pohištvo	86	85
PC notranja vrata	253	250
Maloprodaja&inženiring	25	25
Direkcija	30	30
LIP BLEU	675	669

KADROVSKE SPREMEMBE V OKTOBRU IN NOVEMBRU

Program opaznih plošč

odšli : Marija Heberle (upokojitev), Šačiri Benita umrli : Emil Bernjak

Program notranja vrata

odšli : Jerica Soklič (upokojitev), Drago Kaimel, Anica Gartner, Alenka Potočnik umrli : Igor Mihajl, Ciril Petkovšek

Program masivno pohištvo

prišli : Anica Gartner
odšli : Martina Hribar

Direkcija - Trgovina

prišli: Dušan Marinič, Anže Plemelj
odšli: Irena Gričar, Jaka Kern



IZLET KRAS – OKTOBER 2004

Konec oktobra, tik preden mošt postane vino, je slovenski Kras gostoljubno gostil dva avtobusa Lipovih delavcev. Zgodnja ura odhoda seveda pusti



»Iztok Mlakar«

posledice, vsaj takšne ob katerih se lahko nasmejimo. Nekoga pač vedno moramo čakati, običajno vedno iste. Se pa tudi zgodi, da osebni dokumenti iz neznanega razloga ostanejo doma. In kaj če je v planu prečkanje mejnega prehoda? Krajši postanek in prijazne domače počakamo, da nam bolj ali manj brez komentarja dostavijo dokumente. Ne eno, ne drugo nam ni pokvarilo dobrega razpoloženja, pravzaprav so razlogi za smeh vedno dobrodošli.

Naš prvi cilj sobotnega izleta je bil ogled novega viadukta Črni kal. Od tod smo se odpravili proti Sežani, kjer smo si ogledali star botanični vrt. Med tem so nas v bližnji predelavi grozdja – VINA KOPER – že pričakovali z zanimivo predstavitevijo procesa pridobivanja vina. S poučno razlago so nas popeljali na ogled po obratu, ki se je zaključila, kje drugje kot v pravi, mogočni vinski kleti. Tu smo ob degustaciji različnih vin okus podkrepili še s pristnim

kraškim pršutom. Sodelavec Lojze pa je med nas povabil še Iztoka Mlakarja.

Z okusom po kraški burji in primorskem soncu smo pot nadaljevali proti Sveti gori. Z ogledom stare romarske cerkve in zanimivo urejenega muzeja Soške fronte smo zaključili poučni del našega dneva. Ob vsej spokojnosti, ki smo je bili deležni na Sveti gori, so manjkali samo prijetno topli sončni žarki, ki jim megla ni pustila skozi in nam je onemogočala občudovati pogled na kraško pokrajino.

Na zadnji postaji izleta se je kraška gostoljubnost spet izkazala. Na kmečkem turizmu nas je pričakal nasmejan gospodar, ki je s svojo posadko urno postregel okusno kosilo. Dobro razpoloženje smo okronali s petjem domačih pesmi, ki so se razlegale tudi v gospodarjevi vinski kleti, kamor nas je po poznem kosilu prijazno povabil.

Kljub temu, da večina še ni imela želje zapustiti prizorišča skupnega druženja, sta bila avtobusa pripravljena na povratek. Na avtobusu ste se pesem in ples nadaljevala, večina sedežev je bila



prazna in izjava enega od nas je bila prav prikladna: »Še nikoli se nisem tako hitro peš pripeljal iz Primorske«.

Martina Hribar



DOGAJANJA NA BLEDU

6.12.2004 –
20.12.2004

DOGAJANJA V HOTELIH

GRAND HOTEL TOPLICE (tel: 579 10 00) – Restavracija Panorama: prireja vsako od 14.-17. ure kreativne delavnice za otroke.

WELLNESS ŽIVA (tel: 574 42 28, e- pošta: recgolfzgphoteli-bled.si)

V Hotelu Golf so bogato izročilo Rikljijske tradicije naravnega zdravilstva združili z najnovejšimi spoznanji in zasnovali prvi center dobrega počutja na Bledu. Osrednji bazenski kompleks se ponaša z dvema večjima pokritima bazenoma z ogrevano termalno vodo in množico raznovrstnih masažnih stolov in ležišč, otroškim bazenom ter manjšim zunanjim bazenom. Svet savn ponuja možnost izbire med štirimi različnimi vrstami savn ter pestrimi možnostmi za počitek pri ohlajanju telesa.

V centru dobrega počutja, ki so ga v hotelu zasnovali s pomočjo izkušenih strokovnjakov s tega področja, se lahko prepustite užitkom v sončnem studiu, zeliščnih kopelih, glasbeni terapiji, meditaciji, kopeli v senu, terapiji dežnih kapljic, masaži z vročimi kamni...

URNIK:

- Bazeni: 7.00 – 21.00; ob petkih in sobotah: 7.00 – 23.00
- Savne: 15.00 – 21.00; ob petkih in sobotah: 15.00 – 23.00
- Center lepote telesa in duha: 9.00 – 21.00

HOTEL KRIM (tel: 579 70 00): vabi vsako sredo na Krimšnita party v K-baru

HOTEL ASTORIA (tel: 574 11 44): izbirate lahko med 30 različnimi okusi ledenih čokolad eraclea, pestrim izborom

sladoleda ali pisanim svetom koktajlov. Nudijo tudi 101 palačinko, za ljubitelje vina pa strokovno vodene degustacije najboljših slovenskih vin. Prirejajo tudi slovenske večere z narodno glasbo.

HOTEL JELOVICA (tel: 579 60 00); Zeleni klub je odprt od ponedeljka do petka od 16. do 22. ure in ob sobotah in nedeljah od 12. do 22. ure. Vsak ponedeljek ob 19. uri urica joge (pozdrav soncu) in meditacije.

DRSALIŠČE PRI PENZIONU MLINO (tel: 5741 404) vabi vsako nedeljo ob 11.30 uri na nedeljsko drsanje.

ZASEDENOST HOTELOV: v hotelih so priporočljive rezervacije. Do 22. decembra bo zaprt hotel Park.

RAZNA OBVESTILA

TEKAŠKE PROGE na Rudnem polju so urejene!

REKREACIJSKO DRSANJE (tel: 57 80 526) v Športni dvorani Bled: vsako soboto od 16.30 do 18.00 ter vsako nedeljo od 9.30 do 10.00 ter od 16.30 do 18.00. Cena vstopnice za odrasle je 750 sit, ravno toliko stane tudi izposoja drsalk. Otroci do 14 let plačajo 550 sit, študentje in dijaki pa 650 sit.

Obveščamo vas, da je v športni dvorani možen najem ledu po predhodnem dogovoru na tel: 57 80 538.

BLEJSKI GRAD (578 05 25) je odprt vsak dan od 8. do 19. ure. Vstopnina za odrasle je 1000 sit, za študente in dijake 900 sit ter za otroke do 14. leta 600 sit.

GRAJSKA TISKARNA IN GRAJSKA KLET - ogled je možen po dogovoru na tel. 041 630 263.

GRAJSKA ZELIŠČNA GALERIJA - ogled je možen po dogovoru na tel: 031 643 733.

WELLNESS CENTER BLEED (57 45 709) - v Športni dvorani na Bledu, je odprt vsak dan od 9.-22. ure in ob nedeljah od 16.-22. ure. Nudijo različne vadbene programe kot so: fitness, aerobika, joga, karate, telovadba za otroke, masaže ter masažni bazen in savne. Člani Wellness centra Bled imajo popust pri vseh storitvah.



PRIREDITVE:

Alp Penzion, 10.-19.december

DNEVI DALMATINSKE KUHINJE OTOKA BRAČA

Za prijetno dalmatinsko vzdušje bodo poskrbeli Dinko, Josip, Milica in Klapa trio Brač
Vsak dan od 18.ure dalje, v nedeljo od 12.-18.ure. Rezervacije in informacije na tel: 574 16 14.

Petek, 17.december

Knjižnica B. Kumerdeja ob 17.uri

Pravljica za otroke "Zima, zima bela"

Pripravila jo bo Barbara Vrečko

Knjižnica B. Kumerdeja ob 19.30 uri

Blejski večer: "1000 Years Bled Slovenia"

Svojo knjigo izdano ob tisočletnici Bleda bo predstavil domačin g. Janez Fajfar

Nedelja, 19.december

Na drsališču pri penzionu Mlino na Bledu ob 11.30 uri

Obisk Dedka Mraza

- obdaritev otrok s pomarančami, bonboni, toplim napitkom,...

Festivalna dvorana ob 18.uri

Božični koncert Helene Blagne z gosti

Vstopnice po 2.500 sit so v predprodaji pri Turističnem društvu (tel: 574 11 22), pri Mladinskem servisu Bled (tel.: 574 21 92) in agenciji Kompas (tel: 574 15 15)

Hotel Astoria od 17.-21.ure

Družabna srečanja starejših občanov

PODČETRTEK - 2005

Razpisujemo proste počitniške kapacitete v garsonjeri
v Podčetrtku za obdobje februar 2005 – junij 2005

Razpisni roki so naslednji:

	sob.				sob				sob				sob.															
januar	29	30	31																									
februar				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	26	27	28																									
marec				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	26	27	28	29	30	31																						
april							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
	23	24	25	26	27	28	29	30																				
maj									1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31																	
junij												1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	18	18	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2													

PRIJAVE pošljite **do 15. januarja 2005** na naslov

splošnega sektorja direkcije LIP Bled. V primeru, da kapacitete ne bodo v celoti zasedene, bomo poskušali prijave strniti v celoto, preostale proste kapacitete pa ponuditi zdravilišču Atomske toplice za njihovo uporabo.

Cena najema apartmaja je za zaposlene in upokoјence Lipbled 5.000 SIT na dan . Cena najema apartmaja za tuje je 6.000 SIT na dan.

V ceno je vključen DDV.

ROCK BAR BLEED – Vsak vikend party-ji raznovrstnih pijač in promocije ter prenosi pomembnejših športnih dogodkov na velikem platnu.

BAR UNION 99 – Na velikem ekranu prenašajo pomembnejše športne dogodke.

INTERNET KOTIČEK: Hotel Park, Hotel Kompas, Hotel Jelovica, Penzion Bledce, Hotel Krim, Hotel Astoria, Cocktail Bar Apropos, Bar Union 99, Tri Te d.o.o.

RAZSTAVE

Festivalna dvorana: do 10. januarja 2005 poteka razstava Maksima Gasparija, vsak dan od 10.00 do 19.00. Na ogled je razstavljenih preko 50 originalnih slik in risb, pretežno iz zasebnih zbirk. Mnoge niso bile razstavljene še nikoli. Razstavljene so tudi razglednice in preko sto knjig in revij z Gasparijevimi ilustracijami ter Gasparijeve jaslice.

1. nadstropje Občine Bled: poteka slikarska razstava domačina Franca Breganta

Knjižnica Blaža Kumerdeja: ves mesec potekata razstavi knjig in bibliografskih zapisov za domoznansko zbirko Bleda in »Žarki tisočletij«

Coctail bar Apropos: razstavlja dela slikarke Ice Vreček, do 20. decembra

Galerija Moro (TPC Bled) uspešno zastopa v Sloveniji in v Švici mednarodno priznanega slikarja Mersada BERBERJA z njegovimi starejšimi in novejšimi deli (olja na platnu, risbe) ter s celotnim izborom grafičnih listov. Galerija je odprta vsak petek in soboto popoldne ter po dogovoru. Lastnica galerije: Irena Kunstelj Moro, tel: 031 467 765, www.morogaleria.com.

GRAJSKI MLIN (Grabče 6, Zg. Gorje): na ogled je razstava grafike (lesorezi), izdelani iz začetka dvajsetih let prejšnjega stoletja. Slike so izdelki avtorjev Vladimirja Cotiča in Franja Stiplovška. Ogled je možen po predhodnem dogovoru na tel: 041 622 655.

HOTEL KRIM: poteka razstava pasteli slikarke Vide Soklič.

HOTEL ASTORIA: V hotelski kavarni poteka slikovna razstava članov Likovne sekcije VIR Radovljica. V hotelu pa razstavljajo člani Fotokluba TNP.

VILA PREŠEREN: razstava unikatnih izdelkov iz steklarne Rogaške

IEDC – Poslovna šola Bled: Na ogled sta razstavi: Evropa 2020 in klasična zbirka IEDC

GALERIJA VILA NANA (Hotel Trst): Razstavljajo: Jože Tisnikar, J. Peternelj – Mausar, Andrej Prah, Josip Generalič, I. Lacković – Croata, Ivan Rabuzin, Mijo Kovačič, st. Večenaj,

PRIJAVNICA ZA LETOVANJE

☉ V APARTMAJU V PODČETRTRKU

PRIIMEK IN IME:....., STANUJOČ: ROJ. LETO:
 ZAPOSLEN V LIP TOVARNA UPOKOJENEC.....
 ☎ doma:

Počitniški objekt želim koristiti od do
 ali od do

Upoštevamo izključno prijavnice, kjer sta navedena dva termina!

Poleg mene bodo letovali še:

	PRIIMEK in IME	Leto roj.	NASLOV	ZAPOSLEN v
1				
2				
3				
4				

PODPIS:

Martin Mehkek, Milan Nadj, Pintarić – Puco in drugi. Na razstavi si lahko ogledate tudi eksponate modernih slovenskih umetnikov.

Prodajne razstave Galerije Vila Nana pa potekajo tudi v hotelu Jelovica in hotelu Kompas na Bledu.

Informacije: 04/ 57 43 104 ali 04/ 57 41 357.

V hotelih (Golf, Park, Jelovica, Kompas, Krim, Astoria) in galeriji Vila Nana so na ogled stalne razstave.

Turistično informativni center Bled - TIC pri TD Bled je odprt vsak dan od 9.do 18.ure, ob nedeljah in praznikih od 12.do 16.ure.

Vljudno vabljeni na Bled!

lipbled®

pesem gozda v vašem domu



PRIREDITVE V BOHINJU - DECEMBER 2004

VSAKO SOBOTO OD 4.12.2004 ob 9.00 uri VODNI PARK BOHINJ	ZIMSKE URICE V VODI, ZA PREDŠOLSKE OTROKE S STARŠI
10.12.2004 ob 18.00 uri VODNI PARK BOHINJ	OBISK SNEŽNE VILINKE Pravljica, pesmice in igre v vodi
17.12.2004 ob 19.30 KULTURNI DOM, BOH. ČEŠNJICA	KONCERT GODBE BOHINJ GLASBENO DRUŠTVO BOHINJ
18.12.2004 ob 19.30 KULTURNI DOM JOŽA AŽMANA, BOH. BISTRICA	KONCERT GODBE BOHINJ GLASBENO DRUŠTVO BOHINJ
18.12.2004 SMUČARSKI CENTER VOGEL	OTVORITEV SMUČARSE SEZONE ŽIČNICE VOGEL
21.12.2004 ob 17.00 uri LTO BOHINJ, TRIGLAVSKA 30, BOH. BISTRICA	NOVOLETNO SREČANJE LTO - TURIZEM BOHINJ
od 22.12. do 28.12. 2004, od 11.30 - 17.30. ure PRIVEZ TURISTIČNEGA ČOLNA NA RIBČEVEM LAZU	Z LADJO PO BOŽIČKA V LEDENO DEŽELO Agencija Bomba, d.o.o.
26.12.2004 ob 15.00 KULTURNI DOM NA GORJUŠAH	KONCERT GODBE BOHINJ GLASBENO DRUŠTVO BOHINJ
26.12.2004 ob 20.00 uri CERKEV SV. AHACA NA NEMŠKEM ROVTU	KONCERT MEŠANEGA PEVSKEGA ZBORA, SV. NIKOLAJA BOHINJSKA BISTRICA
28.12.2004 KULTURNI DOM DOM JOŽA AŽMANA GLEDALIŠČE BOH. BISTRICA	ob 20.00 uri PREMIERA GLEDALIŠKE PREDSTAVE Maria Clara Machado OBRAČUN PRI HUDI LUKNJI
28.12.2004 ob 20.00 uri KULTURNI DOM JOŽA AŽMANA GLEDALIŠČE BOH. BISTRICA	PONOVITEV GLEDALIŠKE PREDSTAVE Maria Clara Machado OBRAČUN PRI HUDI LUKNJI
30.12.2004 ob 17.00 uri KULTURNI DOM JOŽA AŽMAN, BOH. BISTRICA	TEKMOVANJE O OKRAŠEVANJU SMREK LTO-TURIZEM BOHINJ
30.12.2004 od 21.00 dalje ŠPORTNA DVORANA DANICA, BOH. BISTRICA	ATOMIK HARMONIK
31.12.2004 od 21.00 dalje ŠPORTNA DVORANA DANICA, BOH. BISTRICA	SILVESTROVANJE Z ANSAMBLOM KARAVANKE
31.12.2004 od 21.00 do 01.00 BAZENSKI PROSTOR	SILVESTROVANJE V KOPALKAH VODNI PARK BOHINJ
31.12.2004 od 22.00 VODNI PARK BOHINJ, BOH. BISTRICA	SILVESTROVANJE V NOČNEM KLUBU VODNI PARK BOHINJ
29.12.2004 SILVESTROVANJE V HOTELIH JEZERO, ZLATOROG, BELLEVUE, POD VOGLOM, SKI NA VOGLU	
01.01.2005 od 21.00 dalje ŠPORTNA DVORANA DANICA, BOH. BISTRICA	SKUPINA KARMA



AVTOR KRIŽANKE: ACI PETERNEL	NACRTOVANJE, SNOVANJE	NOVA VERZIJA KAKEGA FILMA	DEL UMETNIŠKEGA IMENA SL. IGRALKE RINE	SIR BREZ SREDINE	OBLIKA ŽENSKEGA IMENA MARLIJA	PERSONA		OČE
NESPA- METEN, NEUMEN ČLOVEK								
SAMOLE- PILNE ČRKE								
JAPONSKA NABIRALKA BISEROV				ŠPRANJA				
				NAČIN RIBOLOVA				
NATRIJ			AMERIŠKI IGRALEC HUNTER				MESTO V CRNI GORI	
FR. PISEC (ROGER) KDOR SE RAD SELI			ZDRAVILNA RASTLINA		DEJANJE			
					SREDIŠČE VRTENJA			
						OSEBNI ZAIMEK		
						ORGANI DRUŠTEV		

lip bled	PREMICA, PRAVO- KOTNA NA DANO ČRTO	AKTIVIST V REVOLUCI- ONARNEM GIBANJU	TOVARNA SPORTNE OPREME V BEGUNJAH		REKA NA NORVEŠKEM		ŽIVAL IZ EKSTOTIČNIH DEŽEL				
				ONE KUNTNER			SREDIŠČE MOLDAVLJE				
GLAVNO MESTO									DOLINA MED HRIBI		
									PLESNA FIGURA PRI ČETVORKI		
SVETINJA								KOST PRŠNEGA KOŠA			
PRIPADNIK AVAROV, OBER					KRMA ZA KONJE			10 X 10 = ?			MLADINSKA PESNICA ČERNEJ
					KONEC MOLITVE			RAZVOJNA STOPNJA ŽUŽELK			
BESEDICA V NEMŠKIH PRIIMKIH				ANGLEŠKO SVETLO PIVO			ODDELEK V BOLNIŠNICI				
				STOPNJA KAKOVOSTI			PISEC LIRSKIH PESMI				
PLJAČA STARIH SLOVANOV, MEDICA		SLOVENSKI PUBLICIST (MATJAZ)					RIMSKA ŠTIRI		PISATELJ FLEMING		
		BRAJDA, LATNIK					AVSTRILSKI NAMESTNIK V SENJU		AMERIŠKI KITARIST (CARLOS)		
LAHKOTNA PESMICA V OPERETI						PRAVOSLAV- NA PESEM EVROPSKA DRŽAVA (ATENE)			GORAN IVANIŠEVIČ VEČ RASTLIN. LISTOV		
									AMERIŠKI IGRALEC BALDWIN		
STROKOV- NJAK ZA OCEANO- GRAFIJO									RANO- CELNIK		
PALICA BOGA DIONISA V GRŠKI MITOLOGIJI					VPIS PODATKOV, VSTAVA	PRODA- JALNA RIB SREDINA MIZE					
								KRATICA ZA NEKDANJI AVSTRILSKI SILING		OLJE, NAFTA (ANGLEŠKO)	
								ARGON			
KRAJŠA OBLIKA IMENA INOSLAV			REKA V SLONOKOŠ- ČENI OBALI MILAN KUČAN				GRŠKI BOG SMRTI; THANATOS UROŠ ROJKO				
MIRNO, SPOKOJNO (GLASB.)						ČASOPIS, KI IZHAJA ZJUTRAJ					
REKA V TURCIJI									ITALJANSKI GLASBENI PISEC (VITO)		

SLOVARČEK: IKOR - fr. pisatelj, KUPLET - pesmica v opereti, IRMOS - pravoslavna pesem, NEA - norveška reka

NAGRADNA KRIŽANKA

Geslo iz nagradne križanke pošljite na naslov : LIP Bled, Rečiška 61/a, Bled (za Novo Glasilo) do ponedeljka, 10. januarja 2005. Nagrade so : 1. vikend v Podčetrtku, 2. nahrbtnik, 3. majica.

Pravilna rešitev gesla iz nagradne križanke 16. številke Novega Glasila : KOČA V VRATIH

Izžrebani so bili : 1. nagrada – LILI MALI iz Bohinjske Bistrice, 2. nagrada – LILI ŠTAJER iz Zasipa, 3. nagrada – IRENA KOROŠEC iz Begunj. Čestitamo !