

Podelitev priznanja GZS gospodu Mannyju Steinfeldu



Sprejem pri županji Ljubljana Danici Simšič

V septembru smo imeli na obisku častnega gosta – gospoda

Mannyja Steinfelda. Gospod je prava legenda na področju pohištvne industrije v svetovnem merilu. V Slovenijo je prišel za prav posebno priložnost – podelitev priznanja GZS Lipov list.



Celoten program dogajanja je bil zelo pester. V dopoldanskih urah je g. Steinfeld na tiskovni konferenci razkril svoje poglede na globalno dogajanje na področju pohištvne industrije ter v tem okviru možnosti Slovenije. Dan se je nadaljeval s sprejemom pri Ljubljanski županji Danici Simšič. Zaključil se je s podelitvijo priznanja Lipov list, ki ga je predal predsednik Gospodarske zbornice Slovenije g. Jožko Čuk.

Priznanje lipov list GZS podeljuje častnim gostom, ki s svojim izjemnim delom prispevajo k razvoju slovenskega gospodarstva. Predstavlja simbol slovenstva in Slovencev.

Prireditve so se udeležili predstavniki podjetij, ki so in še sodelujejo z g. Steinfeldom: AE Trade, Liko, Kli, Excel, Lipa, Mundus in seveda Novoles.

IZ VSEBINE

Novi nadzorniki Novolesa	2
Poročilo projektov	2 - 3
Inženiring	4
Novi programi POSTELJNI PODIPAV MAVRICA NOVOGARDEN	4 - 5
Sodelovanje z agencijo AV studio	6
Sindikata Novoles	6 - 7
Novice	7 - 8



**Predsednik nadzornega sveta
g. Marjan Hribar**

NOVI NADZORNIKI NOVOLESA

30. 6. 2005 je v prostorih družbe Novolesna industrija Straža, d.d. potekala 9. redna skupščina.

Dnevni red skupščine je bil nekoliko drugačen kot prejšnja leta, saj je potekel mandat članom nadzornega sveta in so morali lastniki glasovati o novih članih.

Nadzorni svet družbe sestavlja pet članov in sicer trije predstavniki kapitala in dva predstavnika zaposlenih. O imenovanju zadnjih dveh se je skupščina zgolj seznanila z sklepom Sveta delavcev. Tako je za naslednje mandatno obdobje Svet delavcev družbe funkcijo članov nadzornega sveta – predstavnikov zaposlenih ponovno zaupal Mitji Bukovcu in Alojzu Knaflju.

Glasovanje pa je potekalo o članih nadzornega sveta – predstavnikih kapitala.

Novi člani nadzornega sveta – predstavniki kapitala so:

- **Igor Mihajlovič**, roj. 23.2.1970, stan. v Ljubljani, zaposlen v STD d.o.o.
- **Marjan Hribar**, univ. dipl. ekonomist, roj. 24.11.1969, stan. v Šmarjeških Toplicah, zaposlen na Ministrstvu za gospodarstvo kot vršilec dolžnosti direktorja direktorata za turizem.
- **Peter Filipičič**, mag. ekonomskih znanosti, roj. 1.10. 1978, stan. v Portorožu, zaposlen kot upravitelj investicij v KD Holding d. d.

V skladu z Aktom o poslovanju nadzornega sveta, so člani nadzornega sveta na svoji prvi seji izvolili predsednika nadzornega sveta in njegovega namestnika.

Za predsednika je bil izvoljen g. Marjan Hribar, za njegovega namestnika pa Igor Mihajlovič.

A.G.G.

POROČILO PROJEKTOV

V začetku leta 2005 smo pristopili projektu povečanje produktivnosti v PC Drobnopohištvu in PC Lepljeni elementi ob sodelovanju zunanje družbe Deloitte & Touche. V januarju 2005 se je pričel izvajati projekt Izboljšanje produktivnosti v okviru programa prestrukturiranja z namenom izboljšati produktivnost in stroškovno učinkovitost v PC Lepljeni elementi in PC Drobnopohištvu.

Projekt je bil razdeljen v 4 faze:

- **1. Faza:** Analiza obstoječega stanja in identifikacija priložnosti
- **2. Faza:** Selekcija priložnosti in priprava projektov za izboljšave
- **3. Faza:** Izvedba projektov za izboljšave
- **4. Faza:** Implementacija izboljšav

V prvi fazi smo uporabili različna orodja za analizo stanja kot so: SIPOC, Process Map, Layout, Value Stream Map, vrednostno analizo, obenem pa smo za boljše razumevanje poslovnega sistema analizirali tudi prodajne aktivnosti.

Na osnovi analize podatkov je projektna ekipa z vodstvom podjetja po prioritetah definirala projekte, ki smo jih vsebinsko in metodološko formulirali v drugi fazi.

Projekti, ki so se izvajali v PC Lepljeni elementi in PC Drobnopohištvu:

- Izboljšanje izhoda iz decimimice
- Povečanje BDV-jav PC Drobnopohištvu
- Uvedba pokalkulacij po končanih serijah
- Prodaja (čiščenje portfelja in optimizacija serij)
- Optimizacija zalog
- Optimizacija priprave proizvodnje
- Standardizacija polproizvodov
- Priprava poročanja
- Usposabljanje za izvedbo sprememb

V tretji fazi so se oblikovali projektni timi na nivoju posameznega PC-ja in pričeli izvajati delavnice za projekte in udeležence proizvodnega procesa. Na definiranih projektih smo s pomočjo vitke proizvodnje (Six Sigma, Kanban, BSC, metoda 20 ključev, Celična proizvodnja, SMED...) in drugih metodologij dosegli zastavljene cilje na posameznih projektih nekatere pa je potrebno še realizirati.

REZULTATI PO POSAMEZNIH PROJEKTIH

Projekt št. 1: Izboljšanje izhoda iz decimirnice

Realizacija ciljev (v realizaciji ciljev je bilo upoštevano doseženo povprečje jan. – julij):

- Zmanjšanje reklamacij: 6,70 % → **3,66 %** (cilj je bil dosežen 151 %)
- Izločen DL – Lepilnica: 12,96 % → **11,57 %** (cilj je bil dosežen 30,3 %)

- Izločen DL – 4SSS: 7 % → **6,31 %** (cilj je bil dosežen 32,8 %)
- Stroški nekakovosti: 81.519,08 EUR → **73.231 EUR** (cilj je bil dosežen 33,8 %)

Ocena projekta:

- Projekt je bil uspešno zastavljen in nuirano sledi ciljem. Vsi parametri stroškovno ovrednoteni tako, da dejanski kvantitativno ocenjujemo prihrar bi jih doseženi cilji prinesli.
- Projekt je ocenjen uspešno.

Projekt št. 2: Povečanje BDV – jav PC no pohištvu

Realizacija ciljev:

- BDV na zaposlenega na mesec: 865 EUR / mesec → **1082 EUR / mesec** (povečanje BDV – ja za 25,38 %. Cilj je bil dosežen 127 %. Izračunano je povprečje za jan. – julij).
- Procent popravil: 0,240 % → **0,111 %** (zmanjšanje stroškov popravil procentualno za 53,75 %. Cilj je bil dosežen 179 %).
- Procent izmeta: 0,890 % → **0,321 %** (zmanjšanje stroškov izmeta procentualno za 63,93 %. Cilj je bil dosežen 213 %).
- SMED metoda: zmanjšanje nastavitvenih časov za **34,07 %** (povprečje dveh SMED delavnic na predvidenih strojih. Za izhodišč e SMED metode smo vzeli čase prvih nastavitev).

Ocena projekta:

- Vsi kazalniki za doseganje zastavljenih ciljev so bili uspešno zastavljeni tako, da so bili cilji realizirani (razen pri SMED metodi niso realizirane še vse aktivnosti).
- Vsi parametri so vrednostno ovrednoteni tako, da lahko kvantitativno ocenjujemo prihranke doseženih ciljev.

Projekt št. 3: Uvedba pokalkulacij v PC Lepljeni elementi

Realizacija ciljev:

- Izdelava pokalkulacij na podlagi izdelanega modela.
- Osnova za izdelavo pokalkulacij je vsak posamezni razpis po posameznih drevesnih vrstah in debelinah.
- Vsaka pokalkulacija nudi tako količinske kot tudi vrednostne podatke in prikaže njen pozitivni ali negativni izid.

Ocena projekta:

- Projekt je 100 % uspešen in je dosegel svoj namen, saj nam omogoča preglednost

materialnega poslovanja in služi za preverjanje rentabilnosti določenega programa.

Projekt št. 3: Uvedba pokalkulacij v PC Drobno pohištvo

Realizacija ciljev:

- Izdelava pokalkulacij na podlagi izdelanega modela.
- Osnova za izdelavo pokalkulacij je vsak posamezni razpis za delovni nalog.
- Vsaka pokalkulacija nudi tako količinske kot tudi vrednostne podatke in prikaže njen pozitivni ali negativni izid.

Ocena projekta:

Projekt je 100 % uspešen in je dosegel svoj namen, saj nam omogoča preglednost materialnega poslovanja in služi za reverjanje rentabilnosti določenega programa.

Projekt št. 4: Prodaja (čiščenje portfelja in minimalne serije)

Realizacija ciljev:

Jeležne profitabilnih artiklov v PC Drobno pohištvo (od celotnega proizvodnega programa):

- *Tuji trg:* 24,6 % → **13,41 %** (število neprofitabilnih artiklov smo zmanjšali za 45 %).
- *Domači trg:* 32,5 % → **19,23 %** (število neprofitabilnih artiklov smo zmanjšali za 41 %).

- Izguba, ki jo prinesejo neprofitabilni izdelki v PC Drobno pohištvo: 164.530 EUR / leto → **41.205 EUR / leto** (izguba je obračunana za obdobje jan. – julij! Glede na trend pričakujemo v letu 2005 izgubo neprofitabilnih izdelkov cca. **70.637 EUR**. S tem bi zmanjšali izgubo glede na leto 2004 za **57 %**).

Ocena projekta:

- Cilj zmanjšanja neprofitabilnih artiklov na tujem trgu je bil dosežen **90 %**.
- Cilj zmanjšanja neprofitabilnih artiklov na domačem trgu je bil dosežen **82 %**.

Projekt št. 5a.: Optimizacija zalog v PC Lepljeni elementi

Realizacija ciljev:

- Na skladišču deklariranih izdelkov so se zaloge zmanjšale za **26,3 %** (iz 973 m³ na **717 m³**, 299.423 EUR).
- Na blagovnem skladišču so se zaloge zmanjšale za **5,8 %** (iz 5186 m³ na **4882 m³**, 1.204.070 EUR).
 - ŽL 3010 m³
 - DL 1871 m³

Ocena projekta:

- Cilj zmanjšanja zalog na skladišču deklariranih izdelkov je bil dosežen **37,5 %**.
- Cilj zmanjšanja zalog na blagovnem skladišču je bil dosežen **29 %**.
- Potrebno je vzpostaviti večje tržno komuniciranje.

Projekt št. 5b.: Optimizacija zalog v PC Drobno pohištvo

Realizacija ciljev:

- Deklasirani/ reklamirani izdelki: 28.738 EUR → **33.462 EUR** (povprečje jan. – julij. Zaloga se je povečala za **16,4 %** glede na izhodišče projekta).
- Definiranje zalog gotovih proizvodov po skupinah izdelkov, po trgih vrednostno in količinsko:
 - Ameriški trg: 10 mio SIT
 - Angleški trg: 46 mio SIT
 - Domači trg in JV Evropa: 28 mio SIT – 38 mio SIT glede na mesec
 - SZ Evropa vrtno pohištvo: 10.5 mio SIT – 63 mio SIT
 - Jedilniški stoli Tacke: 15 mio SIT

Ocena projekta:

- Nazmanjšanje količine deklariranih/ reklamiranih izdelkov na blagovnih skladiščih se do danes ni naredilo še ničesar (zaloga se je povečala za **16,4 %** glede na izhodišče projekta).
- Povprečne mesečne in letne zaloge po skupinah izdelkov in trgov so definirane.
- Zaloge po posameznih skladiščih v osnovi niso bile zmanjšane, kar je bila prioriteta tega projekta.

Projekt št. 6: Uvedba spremljanja obdelave naročil v PC Drobno pohištvo

Realizacija ciljev:

- Analiza kupcev v izvozu glede na količino in vrednost naročil.
- Analiza kupcev, ki spreminjajo zahteve med obdelavo in realizacijo naročila.
- Izračun odzivnega časa od naročila do datuma odpreme v dnevih (nov. – maj: izvoz 64 dni od naročila do odpreme).
- Na podlagi narejenih analiz je sledil zapis postopka obdelave naročil (ta vsebuje: povprečni čas od prejetega povpraševanja kupca po novem izdelku do potrditve izdelanega vzorca v dnevih, ter povprečni pretočni čas izdelka od lansiranja DN v proizvodnjo do odpreme izdelka).

Ocena projekta:

- Metodologija spremljanja obdelave naročil je izbrana pravilno, vendar je v času uvajanja potreben stalen nadzor nad slednim ažuriranjem podatkov.

Projekt št. 7: Standardizacija proizvodov

Realizacija ciljev:

- Število aktivnih ID v PC Lepljeni elementi: 3569 → **3363** (kar pomeni, da smo število aktivnih ID zmanjšali za 6 %).
- Neaktivni identifikatori so se zbrali (brez sestavnice, vstopanja, zaloge) in so se v juniju izbrisali.

- Sprememba vlažnostnega razreda in brisanje podvojenih identov (206 ID izbranih, 200 ID označenih za brisanje – cca. 8 % ID Decimirnice).
- Izbrisano 350 identov LP (cca. 11 % ID Lepilnice).

Ocena projekta:

- Projekt je dosegel **30 %** uspešnost.
- S standardizacijo se je povečala preglednost samega poslovanja.
- Tehnolog je pri svojem delu bolj ažuren.

Projekt št. 8: Uvedba enotnega mesečnega poročila za vodstvo

Realizacija ciljev:

- Pripravljeni in nadgrajeni pregledi v Excelovih dokumentih, kojih FRS mesečno ali tedensko objavlja in posreduje uporabnikom. Tako so uporabnikom poleg finančnih izkazov na voljo tudi nekateri vrednostni in fizični kazalci in kazalniki.

Ocena projekta:

- Enotni sistem poročanja za vse PC – je ni še v celoti vpeljan (predhodno je potrebno vpeljati sistem uravnoteženih kazalnikov – BSC).

Projekt št. 9: Vodenje in usposabljanje zaposlenih za spremembe v delovnih aktivnostih in procesih

Realizacija ciljev:

- Letni osebni razgovori v PC Lepljeni elementi in v PC Drobno pohištvo gredo proti koncu.
- V PC Drobno pohištvo izvedeno usposabljanje za tehnološko in vodje oddelkov (predstavitev projektov).
- V PC Drobno pohištvo izvedeno usposabljanje za vodje oddelkov na področju SMED metode (skrajšanje nastavitvenih časov) in pripravljeni obrazci za spremljanje (poudarek je bil na praktičnem usposabljanju).
- Na žagalnici izvedeno teoretično usposabljanje delavcev pri razrezu na tračnih žagah hlodarkah in na sortiranju in zlaganju žaganega lesa.
- V decimirci izvedeno teoretično usposabljanje glede zahtevane kvalitete za potrebe PC DP.
- V PC Drobno pohištvo poteka usposabljanje zaposlenih za priučitev na CNC strojih.

Ocena projekta:

- Potrebno bo več samoiniciative s strani vodij glede predlogov motiviranja, usposabljanja....

**Za projektno skupino zapisala:
Salopek Nenad in Badovinac Andrej**

POSTELJNI PODI PAV

Z veseljem vas obveščamo, da smo spomladi začeli z razvojem in razširivjo programa posteljnih podov, ki jih izdelujemo v PC Vežan les. Pri razvoju izdelkov so po idejni in tehnični plati sodelovali: Dušan Jovanovič, Katja Kuhelj, Mateja Grabnar, Majda Šobar, Milenko Vukojevič, Robert Turk, Jože Šenica, Janez Kobe, Jelka Besednjak in skupina iz PC Storitve za izdelavo stojala za razstavne eksponate.

Celoten program smo poimenovali »PAV«.

Vodila nas je težnja po boljši kakovosti in vsečnosti izdelkov, zato smo osnovni model FIX-S nadgradili v FIX-B. Nov model ima 18 vzmetnih letvic (FIX-S 16). Vse skupine v naravni izvedbi imajo po novem pobrušene letvice, kar daje izdelku še posebno mehko in prijeten otip.

Ponudbo smo razširili še na skupino FLEX, ki nudi možnost dviga pri glavi ali pri glavi in nogah.

Vse skupine FIX, FLEX, SPECIAL in UNIVERZAL smo popestrili z letvicami v mavričnih barvah, kar daje izdelku še posebno toploto in barvitost.

Za kreativne potrošnike pa nudimo pode skupine FIX tudi v demontiranem stanju.

Za boljše prepoznavnost izdelkov blagovne znamke »PAV« smo pripravili kataloge in prospekte za naše trgovce in končne potrošnike. Trenutno potekajo tudi aktivnosti za postavitve 30 eksponatov v salone naših največjih odjemalcev.

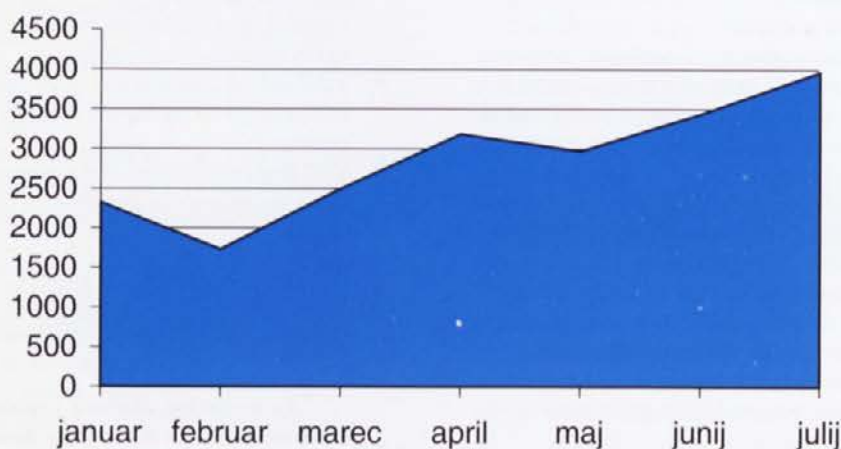
Upamo, da bo program »PAV« zaživel v vseh svojih barvah.

PAV



Jelka Besednjak

PRODAJA POSTELJNIH PODOV JANUAR - JULIJ 2005 (V KOSIH)



INŽENIRING

Po kadrovskih premikih in formiranju nove organizacije Skupine Novoles je preostanek skupine, ki izvaja aktivnosti na področju pridobivanja inženiring poslov lociran v Brežicah, Straži in Zagrebu.

Naloga NOVOLES-INŽENIRINGA je iskanje in pridobivanje poslov za celotno Skupino Novoles s poudarkom na opremitvi hotelskih sob, apartmajev in v kooperaciji tudi skupnih prostorov, kar omogoča celovito ponudbo. Osnovna delitev programov je narejena po zahtevnosti, kar pomeni, da programe iz folije in delno furnirja prioritarno izvaja proizvodnja v Pohištvu Brežice, programe iz furnirja in masive pa v Novem programu in Boru Krško.

Vobeh primerih; tako pri programih iz folije kot pri furniranih programih ponujamo tudi lastno proizvodnjo stolov.

Trgi na katerih pretežno ta trenutek iščejo primerne objekte so:

- SLOVENIJA (razne terme in samostojne hotele)
- HRVAŠKA (predvsem hoteli po celotni jadranski obali)
- ITALIJA (oprema ladij in hotelov z italijanskim partnerjem B&B)
- ter še nekateri drugi.

Poleg navedenih držav in partnerjev je uspelo ekipi iz Bora uspešno zaključiti hotel na Švedskem z dobrimi izgledi za nadaljevanje na Finskem.

Ravno tako so ponudbe poslane še v Bolgarijo, Slovaško in v Belgijo.

Žal pa moram naglasiti da pridobivanje konkretnega posla ni vedno povezano samo na korektno ponudbo.

V tem obdobju so končane aktivnosti na hotelu ADRIATIC, ladji B&B, hotelu OSAKA, hotelu Palma in ŠEHERE-ZADA. Trenutno potekajo aktivnosti na objektu TURIN (zimski olimpijadi v ITALIJI).

Pridobljen je posel na hotelu AGAVA in v pričakovanju smo še na nekaj pozitivnih odgovorov v BELGIJI in SLOVENIJI.

Na vseh navedenih objekt je korektno opravljeno delo referenca za pridobitev novih poslov. Tukaj mislim predvsem na sodelovanje s korporacijo B&B iz Italije.

Pričakovanja na področju INŽENIRINGA so realna (novi hoteli v SLOVENIJI in sosednji HRVAŠKI), ker bo letošnje in prihodnje leto povezano z določenimi investicijskimi cikli (evropski denar za razne terme) v nove objekte in obnovo že obstoječih (več zvezdic).

Seveda pa je pridobitev večine poslov odvisna od korektnih cen in naše podjetnosti (lobiranja) na vseh nivojih.

Kržan Zvone

P.S.: imena konkretnih objektov na katerih konkuriramo so namerno izpuščena.

maurica

V letošnjem letu smo se odločili za razširitev programa otroških in mladinskih sob Maurica, ki je bil v letu 2004 najuspešnejši program Pohištva Brežice d. d. Programu, ki je na voljo v mnogo kombinacijah in štirih različnih barvah front smo dodali kotno omaro, možnost poljubnega sestavljanja omar, srednje poličnike, komodo, TV ploščo, stojalo za monitor, previjalno ploščo za komodo, pograd brez spodnjega ležišča, poličnik za pod pograd in kar programu še posebno daje višji nivo je nova rdeča barva, kijo lakiramo sami. Postopoma pa bomo prešli na lakiranje tudi ostalih barv, ki so bile v ponudbi že do sedaj.

Z razširitvijo programov jim podaljšujemo življenjsko dobo, saj so kupci in s tem tudi trgovci vse bolj zahtevni in povprašujejo po novostih. Vse več pa je tudi proizvajalcev, ki nam konkurirajo s programi nižjega cenovnega razreda in



tudi zato je odločitev o lakiranju front pomembna, saj s tem dajemo programu višji

nivo in zmanjšujemo možnost kopiranja.

Damjan Presker

NOVOSTI NA PODROČJU BLAGOVNE ZNAMKE NOVOGARDEN

Z dnem 01.09.2005 se je začela nova prodajna sezona vrtnega pohištva. Začetek sezone zaznamuje najpomembnejši sejem vrtnega pohištva v Kölnu - sejemu SPOGA. Na tem sejmu se predstavijo vsi ponudniki vrtnega pohištva iz celega sveta. Na tem sejmu smo bili prisotni tudi mi.

Za novo sezono 2005/2006 smo trgu ponudili novo vrtno garnituro THALIA. THALIA je sinonim elegantnih, zaobljenih linij, sinonim lahkotnosti izdelkov. Seveda je THALIA sinonim kakovosti. Dobavljiva je v oljeni izvedbi v medeni barvi in v Timber lakirani izvedbi. Prvi odzivi so različni. Starejši ljudje v Nemčiji so še vedno pristaši masivnejšega izgleda izdelkov, mlajša generacija pa je navdušena nad modernejšim, ne klasičnim pohištvom. Poudariti pa želim, da je stol MEDEA še vedno "hit".

Utrip oz. dogajanje na sejmu SPOGA: Sejem so zaznamovali izdelki iz aluminija in izdelki, izdelani iz raznovrstnega pletenja. Na sejmu je bilo še vedno precej izdelkov v kombinaciji tik/akacija - aluminij, vendar trgovci zatrjujejo, da se ti izdelki ne prodajajo oziroma zelo slabo. V minuli sezoni je prodaja lesenih

izdelkov v Nemčiji padla od 30-50%, izdelki iz borovine, bukke so popolnoma zamrli. Drastično je padla tudi prodaja izdelkov iz tikovine. Trgovci so podvojili ali celo potrojili promet, z izdelki iz aluminija. Verjetno se boste vprašali "Zakaj?". Pravilno vprašanje. Izdelki iz aluminija so lahkotni (za prenašanje), ne terjajo dodatnega vzdrževanja. To dodatno vzdrževanje ima danes pri kupcih veliko težo. Ljudje imajo vedno

manj prostega časa in ta prosti čas želijo izkoristiti za sprostitev. Izdelki iz lesa, med drugim tudi izdelki iz akacije pa terjajo dodatno nego - oljenje vsaj enkrat na sezono.

Kje so naše možnosti. Na trgu se srečujemo še s tremi pomembnimi ponudniki vrtnega pohištva iz akacije. To so MBM, HASTE in KETTLER. Poudariti moram, da so naši izdelki v primerjavi z ostalimi cenovno v višjem cenovnem razredu. Kupcev, ki so pripravljene za garnituro odšteti "veliko denarja" pa je vedno manj. Skratka, čaka nas zahtevna sezona, hkrati pa moramo začeti s pripravami na sezono 2006/2007.

Milena Žerak Sekirnik



Sodelovanje z agencijo AV studio

Brez skrbi, to sodelovanje bo še raslo. Otroci tako hitro rastejo, da hitro kaj prerastejo. Kakovostno pohištvo iz Novolesa pa obljublja, da jih bo vsaj pohištvo lahko spremljalo dlje: sobe Mavrica ves otroški in najstniški čas, drugo pohištvo iz Novolesa pa morda vse življenje. Na to opozarja akcija tržnega komuniciranja Mavrica s televizijskimi, radijskimi in tiskanimi oglasi, ki jih je vsa Slovenija lahko opazila avgusta in septembra ter novi predstavitveni katalogi drugih pohištvenih programov iz skupine Novoles.

Sodobnejše in bolj prepoznavne pristope v oglaševanju je tržna služba Novolesa zasnovala v sodelovanju z agencijo za celovite komunikacijske rešitve AV studio iz Velenja. Sodelovanje se je začelo s fotografiranjem pohištvenih sestavov v novem foto studiu agencije, ki sodi med največje in najsodobnejše ne samo v Sloveniji, temveč v širšem srednjeevropskem prostoru. Agencija, ki sicer slovi po tehnično dovršenih spletnih predstavitev, se vse bolj uveljavlja tudi na kreativnem oglaševalskem področju. Za Novoles je med drugim zasnovala serijo katalogov, ki že na prvi pogled kažejo, da prihajajo iz iste hiše in so zato tudi našim partnerjem, trgovcem lažje prepoznavni kot Novolesova gradiva, vrsto tiskanih oglasov za posamezne pohištvene sestave, najbolj opazna pa je zagotovo celovita oglaševalska akcija za otroške in maldinske sobe Mavrica. S sorazmerno skromnimi finančnimi sredstvi je bil ustvarjen simpatičen televizijski oglas, ki sta ga dopolnjevala še radijski in tiskani oglas ter gigant plakat.

Televizijski oglas je bil posnet v enem samem dnevu v prostorih AV studia v Velenju. Za produkcijo je poskrbel AV studio v sodelovanju s produkcijsko hišo Alex, v enaki navezi pa je bil posnet tudi radijski oglas, ki se je marsikomu vtisnil v spomin zaradi otroških glasov, ki jim nikoli ne zmanjka idej, kaj vse še potrebujejo. Marsikatera mama ali oče si je lahko oddahnil(a), da pohištvo Mavrica zdrži dlje. Zgodbo je zaokrožala barvitost tiskanega ogla-



ševanja s prepoznavno barvico kot znakom programa Mavrica, ki so ga prav tako zasnovali v AV studiu.

Učinkovite marketinške strategije in oglasi, ki pritegnejo pozornost, niso plod srečnih naključij, ampak partnerskega sodelovanja – še zlasti, kadar to traja dlje časa. Tega se zavedamo takov tržni službi Novolesa kot v AV studiu. Marko Gomboc, vodja Novolesovih projektov v AV studiu, je prepričan, da ima agencija toliko idej, zanj in za razliko od drugih slovenskih agencij predvsem odličnih lastnih tehničnih zmogljivosti, da lahko resnično partnersko pomaga pri krepitvi ugleda skupine Novoles in tržni uspešnosti posameznih programov. Kreativci pa v stila oglase za Mavrico dodajajo: brez skrbi, mi lahko še rastemo!

AV studio Velenje ustvarja celostne rešitve za učinkovito tržno komuniciranje. Z naročniki sodelujejo pri razvijanju njihove korporativne identitete, celostne podobe organizacije, utrjevanju ugleda blagovnih znamk in komunikaciji izdelkov ali storitev. Sodelovanje poteka v celovitem procesu, ki se začne z idejno zasnovo in oblikovanjem ter konča z izvedbo vseh vrst promocijskih materialov, ki vzpostavljajo učinkovito komunikacijo med naročnikom in ciljno javnostjo. Prednost agencije je hitrost in izvedba domala vseh storitev v lastni hiši, kar omogoča optimalen nadzor. AV

studio ima obilo izkušenj na področju spletnega komuniciranja, grafičnega oblikovanja, fotografije in organizacije sejmov in dogodkov.

Ines Drame



Sindikat Novoles d.d. Straža

Tudi v letu 2005, kot tudi že prejšnje leto je za zaposlene v Novolesu zelo težko. Potrebno je veliko delati, da si priborimo plačo, ki pa je za večino zaposlenih zelo majhna.

Z vodstvom podjetja smo sicer podpisali dogovor, da bi z dvigovanjem plače vsaki mesec za 1,2% ulovili povprečje v lesarji, v kolikor bi rezultati to dopuščali. Vsako četrletje naj bi preverjali doseganje rezultatov. Dvigovanje plače nam je uspelo samo v prvem četrletju, potem pa rezultati podjetja dvigovanja niso več dopuščali, kakor tudi po drugem četrletju ne dopuščajo. Trenutno se z vodstvom podjetja dogovarjamo o dopolnitvi pravilnika o nagrajevanju dela, saj smatramo, da je gibljivi del plače v prejemnem razponu in premalo stimulatивно vpliva za dobro opravljeno delo.

Poleg dogovorjenega dviga plač, to je višine dodatka po zakonu (5.451 SIT) in regresa za prehrano iz leta 2004 (neto 5.000 SIT), bo dvig plače za mesec avgust izplačilo v septembru višji še za 5.100 SIT.

Nizke plače povzročajo nezadovoljstvo zaposlenih in odhajanje dobrih delavcev in strokovnega kadra v podjetja, kjer jim lahko omogočijo višje plače, to pa ni dobro za naše podjetje, zato upam, da bomo še v letošnjem letu naredili korak naprej z plačami. Po zadnjih zagotovilih vodstva je naročil dovolj, delo mora biti le kvalitetno in pravočasno opravljeno.

Kljub slabim rezultatom, pasmo uspeli izboriti izplačilo regresa, pa čeprav je ta na tri obroke. Zadnji obrok regresa bo 20. decembra.

POČITNIŠKE KAPACITETE

Verjetno ste vsi seznanjeni, da od 01.01.05 dalje z vsemi počitniškimi objekti upravlja sindikat. Lahko se pohvalimo, da za enkrat vse poteka brez večjih zapletov, do vas uporabnikov tako rekoč brez zapletov, problemi, ki pa niso tako lahko rešljivi (v Boh. Bistrici postopek za pridobitev svoje elektrike, imeti svoje komunalne usluge, postopek za prekrivanje strehe in dograditev podstrešnih stanovanj – 5 dodatnih stanovanj) pa tudi kar uspešno rešujemo. Ker smo za vse akcije pobudniki mi – sindikat Novoles, mo-

ramo tudi formalno-pravno peljati vse postopke sami (soglasja, pooblastila, zahtevki,), kar pa predstavlja veliko dela, odgovornosti in zapletov.

Zasedenost počitniških objektov je cca 35% večja kot prejšnje leto. Morski objekti, kot lahko spremljate tudi preko oglasne deske so bili zasedeni v večini do 15. septembra, nekateri pa bodo zasedeni do 25. septembra. Naj vas povabim, da čim bolj izkoristite pred in po sezono, saj so ti prihodki za nas zelo pomembni, za vas pa zelo ugodni. Torej tudi konec septembra in oktobra, pa tudi ostale mesece ste vabljeni na morje. Od oktobra do meseca junija so popusti 60%.



Karte za kopanje v Dol. Toplicah so za člane sindikata še vedno na razpolago po ceni, za ostale zaposlene pa po nekoliko višji ceni, z 35% popusta.



Sindikata je vedno pripravljen zastopati zaposlene pri disciplinskih postopkih in pri kršenju kakršnih koli pravic do zaposlenega s strani delodajalca. Za reševanje problemov, se vedno lahko obrnete na sindikalne zaupnike, ali pa direktno na predsednika sindikata v sindikalni pisarni, ali po telefonu int. 207, GSM 041 726 271. Enostavneje je reševati probleme sproti, zato ne odlašajte, če vas kaj teži.

Ker večina problemov rešujemo zavse zaposlene, ne samo za člane sindikata (izplačilo plač, regres, počitniške storitve,) bi bilo prav, da se še ostali včlanite v ZSSS Sindikat Novoles.

Glede predloga vlade, da bi delali do 70 leta starosti, smo se v Svobodnih sindikatih že uprli z dopisi, če pa bo potrebno, bomo koristili tudi ostala sredstva, katera imamo na razpolago, da ta predlog ne bi bil sprejet.

Sindikalni pozdrav Bukovec Mitja

Malo smeha

Stoji voznik kamiona na parkingu, zagleda prostitutko in vpraša: "Ej punca, kaj delaš za 50 DEM?"

Pravi ona: "VSE!" Nato reče voznik: "Pridi potem, da mi pomagaš raztovoriti te zaboje"

Mlado blondinko je Jure končno pregovoril, da se je usedla v njegov avto. Prijel jo je za roke, jo pogledal globoko v oči. Zadrhtela je. Srce ji je začelo hitreje utripati. "Ni mi lahko!" ji je zašepetal Jure, "toda nekaj te moram prositi! Ali si pripravljena z menoj deliti stroške za bencin?"

"Kaj naj kupim prijatelju za rojstni dan?" "Kupi mu knjigo, to je vedno lepo darilo." "Nato sem tudi sam pomislil, ampak že ima eno."

Jezus hodi po puščavi in sreča starca. Vpraša ga: "Kam pa vi, oča?" Starček: "Ojej, ojej, že dolga leta povsod iščem svojega davno izgubljenega sina."

Jezus: "Kako pa izgleda? Mogoče ti lahko kako pomagam..." Starček: "Vrokah in nogah ima zabite žebelje." Jezus (ganjen, s solzami v očeh): "Oče!" Starček (se bolj ganjen): "Ostržek!"

Na hišna vrata potrka berač in reče precej debelušni gospodinjici, ki mu je odprlavrata: "Lačen sem! Že cel teden nisem jedel!" ji je potožil. "O, srečneži!" je vzkliknila gospodinja. "Ko bi le tudi jaz imela tako močno voljo!"

"Gospa, zakaj se hočete ločiti od moža?" vpraša sodnik za ločitve. "Zaradi duševne okrutnosti. Vedno, kadar se prepirava ga hočem spraviti k pameti, toda on se mojim udarcem spretno izmika."

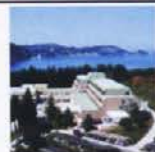
K zdravniku pride možki in potoži, da kar naprej vse pozablja. Zdravnik ga vpraša: "Od kdaj pa se vam to dogaja?" "Kaj od kdaj?"

Je bla miška, ki je skakala po gozdu in govorila: "Jaz mam pa novga fanta!" Papride mimo zajček in vpraša miško, zakaj je tako vesela. Miška pa reče: "Ja, ker mam novga fanta, veš."

"A res," reče zajček. "A maš kako sliko?" "Ja, mam," reče miška. "A mi jo pokažeš?" vpraša zajček. "Ja, izvoli." "Ja, miška, ti pa ja s pravim netopirjem hodiš!" "Men je pa reku, da je pilot!!!"



ugodna ponudba JESENSKI PAKET



Za vas smo pripravili:

- 5 dni prijetnega bivanja v dvoposteljni sobi izbranega objekta na osnovi polpenzionara
- kopanje v bazenu z ogrevano morskovo vodo (32°C) in enkrat dnevno brezplačna uporaba turške, finske ali infrardeče savne
- 1x kremni peeling, ki mu bo sledila razstrupljevaljna glinena obloga
- 1x poldnevni najem kolesa
- 2x fitnes
- telovadba za dobro jutro

28.8. - 27.10.2005	
Hotel Svoboda****	77.970 SIT
Vila Park****	71.208 SIT
Vile***	63.319 SIT
Hotel Laguna***	61.065 SIT



Cene so v SIT in veljajo na osebo v dvoposteljni sobi. Turistična taksa in zavarovanje nista vključena v ceno. Navedeni programi niso primerni za osebe mlajše od 18 let.

Popusti:

- ☉ otroci v sobi z dvema odraslima osebama do 4. leta imajo brezplačno bivanje, od 4. do 12. leta: 50% popust na penzijske storitve.
- ☉ 10% dodatni popust za upokojeince.

Informacije in rezervacije:

☎ 05 676 41 00, booking.strunjan@krka-zdravilisca.si

www.krka-zdravilisca.si

ŽREBANJE

V prodajnem salonu v Straži smo v mesecu avgustu med obiskovalci izvajali anketo. Z njo smo želeli pridobiti čim več informacij, ki bi pomagale k izboljšanju naše ponudbe.

Za spodbudo k izpolnjevanju anket smo obljubili nagrado – ležalnik Ambient. Izpolnjenih je bilo 54 anket. Med njimi je komisija v sestavi Danica Podbrežnik, Peter Božič in Mateja Grabnar izžrebala eno.

Srečna nagrajenka je gospa Anica Modic iz Straže.

Čestitamo

N
A
G
R
A
D



AKCIJSKA PRODAJA

V začetku julija smo v telovadnici OŠ Vavta vas organizirali akcijsko prodajo. Kljub nekaterim organizacijskim in tehničnim neveščostim je akcija dobro stekla. Ponudili smo

izdelke celotne Skupine Novoles, predvsem opuščene programe in deklasirano blago. Akcija je bila uspešna, saj smo prodali za približno 16 milijonov SIT blaga.



LUBADAR

II 5691/2005



200520327, 22

COBISS

AVTOŠTOP - merjenje hitrosti avtomobila s štoparico

BUTELJKA - butelj ženskega spola

DROG - droga moškega spola

FILOZOF - tovarniški delavec na oddelku za polnenje zof

GORETI - živeti v stilu gore

GRAFIKA - veda o grafih

JEZA - ženski jez

KOMAR - tisti, ki med prostim časom pada v komo

KOZAREC - prebivalec Kozare

KRIŽATI - reševati križanko

KROMPIR - pivo iz kroma (Cr), kromatsko pivo

KRETEN - prebivalec Krete

KROŽNIK - objekt, ki kroži. Luna je primer krožnika, saj je naravni satelit, ki kroži okoli zemlje

MARKANTNOST - veda o nemški denarni valuti - marki (DEM)

MEDVED - strokovnjak za med, glej tudi vseved

MOČERAD - tisti, ki ima rad moč. Zaradi izgovorjave je dodan samoglasnik "e". Tako nastane iz močrad - močerad

NADREJENI - tisti, ki so bolj rejeni od rejenih

PALAČINKE - prebivalke palač

PLEMENITOST - pripadnost nekemu plemenu

POGODBA - dodatki ob koncu koncerta; glej tudi BIS

POVODEC - objekt, ki plava na vodi

PRAZNIK - del naprave za praznjenje, praznilka

PRODAJALEC - zelo dober, izkušen (profesionalen) dajalec

RIBEZ - tisti, ki beza (lovi) ribe

ROJSTVO - veda o obnašanju znotraj različnih rojev (čebel, kobilic,...)

SADIZEM - sinonim za sajenje

SAMORASTNIK - v prenesenem pomenu besede človek, ki hitro raste; npr. "Glej ga, samo raste!"

SANKCIJA - družabna igra s sankami

SEKIRA - priprava za sekiranje

SOKOVNIK - tisti, ki pomaga kovati, kuje z nami ali pa je kovačev asistent

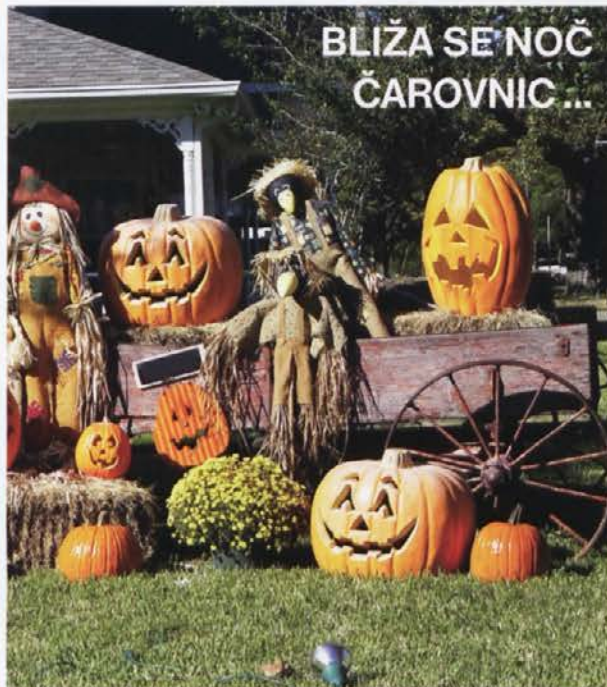
ŠVICAR - tisti, ki švica (se zelo poti)

TOČKA - manjša toča

TOČAJKA - čajanka s točo

TURIZEM - veda o turih

BLIŽA SE NOČ
ČAROVNIC...



Glasilo Lubadar, št. 22, oktober 2005; Avtorji: Ada Gole Grandovec, Nenad Salopek, Andrej Badovinac, Jelka Besednjak, Damjan Presker, Zvone Kržan, Milena Žerak Sekirnik, Mitja Bukovec, Lado Pavlin, Katja Tomše, Mateja Grabnar; Oblikovanje in priprava: Špes grafika, NM; Tisk: Tiskarna Cemič; Naklada: 1300 izvodov; Izdaja: Novoles d.d. Straža, oktober 2005