


 novoles

# novoles

## *pozimi*

### POSLOVNI USPEH LETA 1997

Poslovni sistem Novoles je zaključil leto 1997 dokaj uspešno. Celotna realizacija znaša 48,5% mio DEM, kar je slab 1 mio DEM več kot je bilo planirano. Od tega predstavlja izvoz 76% oziroma slabih 37 mio DEM. Seveda je najbolj pomemben poslovni rezultat, ki znaša 330 tisoč DEM profita kot konsolidiran obračun, ki zajema tudi rezultate posameznih odvisnih podjetij. Glede na vse zgoraj navedeno bi lahko zaključili, da smo z rezultati preteklega leta dokaj zadovoljni. Verjetno je pri tem potrebno le dodati, da nam je za dober poslovni rezultat deloma pomagal tudi tečaj angleškega funta in ameriškega dolarja, ki je bil bistveno višji kot pred letom dni v primerjavi z nemško marko.

Verjamem, da bodo doseženi rezultati spodbuda za še boljše delo tudi v prihodnje, saj že plan za leto 1998 izkazuje cca 54 mio DEM celotne realizacije, kar pa je kar za 11% več kot v preteklem letu. Del povečane prodaje se bo nedvomno realiziral tudi kot posledica novih investicij v proizvodne programe oz. tehnologijo. Istočasno pa ne predvidevamo kakršnegakoli zmanjševanja števila zaposlenih.

Z. N.





## POLITIKA KAKOVOSTI

Pri presojah kakovosti vedno znova ugotavljamo, da širok krog zaposlenih ne pozna naše Politike kakovosti. Standard ISO 9002, ki je podlaga za naš certifikat, pa izrecno predpisuje, da morajo zaposleni Politiko kakovosti poznati in se – od najvišje do najnižje ravni – po njej tudi ravnati.

Politika kakovosti v verziji iz aprila 1997 visi na steni v prostoru vsakega direktorja v okvirju zlate barve. Ker je (zaradi preglednosti) kratka, jo tukaj še enkrat navajamo:

1. Politika kakovosti je bistvena sestavina poslovne politike z namenom, da se poveča poslovna uspešnost in ugled firme. Na Politiki kakovosti temeljijo ukrepi na področju kakovosti.
2. Pod pojmom kakovosti razumemo celovito kakovost, ki ni statičen cilj, ampak dejavnost, ki se nikoli ne konča.
3. Vodstvo posveča trajno pozornost kakovosti. Skrb in odgovornost za kakovost se ne moreta prepustiti podrejenim.
4. Merilo za kakovost je zadovoljstvo zunanjega kupca in notranjega odjemalca.
5. Vsako delo je treba vnaprej premisliti in dobro opraviti že prvič.

Zdaj, ko ste jo na hitro prebrali, se ustavite in jo preberite še enkrat – ampak počasi in s premislekom! Zakaj Politiko kakovosti sploh rabimo in zakaj mora biti zapisana?

Prvi vzrok je že v tem, da tako zahteva standard ISO 9002. Kdor hoče imeti certifikat, mora pač upoštevati to zahtevo.

Pomembnejša pa je naslednja utemeljitev: Vsako podjetje potrebuje za svoje poslovanje in razvoj neko vodilo in cilje. V resnici jih vsako podjetje tudi ima, take ali drugačne, čeprav niso vedno napisani. Če so politika in cilji pozitivni, torej vredni truda, potem je prav in zaželeno, da jih zaposleni tudi poznajo in osvojijo. Zato je Politika kakovosti zapisana in javno razglašena. S tem pa še ni rečeno, da je vedno in povsod dosledno upoštevana. Kršitev je še kar precej, vendar se njihovo število manjša. Našo Politiko je treba večkrat pojasnjevati, posebno njeno drugo in četrto točko – o tem kdaj drugič.

Kaj bi se zgodilo, če take Politike kakovosti ne bi imeli? Na prvi pogled nič. Če pa pogledamo natančneje, vidimo, da podjetja, ki živijo tjavendan, tudi imajo neko svojo negativno in nenapisano »Politiko kakovosti«, ki bi jo lahko strnili približno takole:

1. Naš glavni cilj je, da z nekaj sreče preživimo.
2. Okrog kakovosti se ne sekiramo, dokler lahko karkoli (poceni) prodamo.
3. Mi sami bolje od kupcev vemo, kaj je kakovostno in kaj ni. Sploh pa je kupce najboljše »nategniti«.
4. Zapisovati in dokumentirati tehnološko in poslovno znanje je izguba časa, saj imamo vse v glavah.

Iz primerjave se hitro vidi, da ni vseeno, kakšna je Politika kakovosti. Mimogrede rečeno, v Novolesu je še kar nekaj pristašev gornje »Politike«. Zanimivo pa je tudi tole: Vedno znova se izkaže, da je precej težko seznaniti širok krog zaposlenih s pozitivno Politiko kakovosti (tako kot je npr. zapisana na začetku tega sestavka) in še težje je doseči njeno upoštevanje. Kadar pa je v veljavi neformalna, nenapisana in negativna »Politika«, pa je le-ta vedno znana tudi zadnjemu zaposlenemu in prav nič težko je ni uveljaviti.

B. P.

## SEJEM BIL JE ŽIV...

Sejmi so za podjetja izjemno pomembni, saj zberejo pod isto streho za nekaj dni celotno tržišče, tako prodajalce, kupce in konkurenco. Na njih je možno izdelke in storitve videti in preizkusiti, se soočiti s konkurenco in preučiti njene izdelke, spoznati svetovne trende, predstaviti nove izdelke, pritegniti in prepričati kupce, skratka sejmi ponujajo podjetjem številne priložnosti in možnosti.

Ljubljanski pohištveni sejem je zunanji izraz razvoja lesarstva v Sloveniji in je z njim prav zato neločljivo povezan. Da je lesarstvo oziroma lesna industrija v Sloveniji v vzponu, kaže tudi sama podoba sejma, ki je iz leta v leto večji, bogatejši in primerljivejši s podobnimi sejmi v tujini.



V »Novolesovem kotičku« je bilo vedno zelo živahno

Čeravno je Novoles v glavnem izvoznik, pa že zaradi velikosti in pomena, ki ga ima v Sloveniji, ne sme manjkati na novembrskem Pohištvenem sejmu v Ljubljani.

Tako smo se Novolesovci letos predstavili z novimi programi. Z njimi smo želeli pridobiti kupce, ki hočejo imeti v svojih bivalnih prostorih enovito pohištvo. Tako sta nova programa »Pepita« in »Prizma« sestavljena iz predsobe, jedilnice in dnevne sobe, posamezni kosi pohištva pa so seveda med seboj sestavljivi po meri vsakega kupca in za vsak prostor.

Klasični program »Pepita« je iz javorjevega lesa v črni in naravni barvi. »Prizma« pa je drznejši oblik, izde-



lan iz masivnega jesena in je namenjen za mlade ljudi tako po letih kot po duši.

Prvič smo javnosti pokazali tudi cenovno ugodni pred-sobi »Plasiko«, ki sta prav tako vzbudili veliko zani-manja, pa tudi servirne vozičke in drobno leseno galanterijo za gostince in gospodinje.

Letošnji sejem pa si bomo zapomnili tudi zaradi sodelovanja s Sodexhom. Tako je vsako popoldne na naš razstavni prostor, v tako imenovani »Novolesov

kotiček«, prihajal njihov fant Klemen in za vse mi-moidoče obiskovalce rezal pršut ter hkrati delal rekla-mo tudi za naše izdelke.

V času sejma so naši direktorji in komercialisti imeli kar precej sestankov in poslovnih stikov z že starimi partnerji, navezali pa smo tudi prve kontakte z novimi potencialnimi kupci. Marsikateri od njih nas je kmalu po sejmu obiskal v Novolesu v Straži, kjer smo se dogovorili za nadaljnja sodelovanja.

K.K.



Program »Plasiko«



Servirni voziček M-8-A

## VARČEVANJE Z ENERGIJO

Tovarna, kot je Novoles v Straži, potrebuje veliko energije, tako električne kot toplotne. Čeprav se raz-meroma veliki energetske porabi ne moremo izogniti, lahko ob določeni pazljivosti z energijo varčujemo. V tem smislu je bila npr. instalirana naprava za nadzor nad konicami porabe električne energije.

Varčuje pa lahko tudi marsikdo sam v svojem delovnem okolju. V preglednici so prikazani stroški puščanja stisnjene zraka skozi netesnosti pri nad-tlaku 7 (sedem) barov in ob ceni 14 SIT za kilovatno uro.

Premer luknjice v mm	Izgubljena količina zraka v litrih na sekundo	Izgubljena moč v kilovatih (kW)	Letni strošek v SIT pri obratovanju 48 ur na teden	Letni strošek v SIT pri obratovanju 120 ur na teden
0,4 mm (glavica bucike)	0,2	0,1	3500	8740
1,6 mm (glava vžigalice)	3,1	1,0	35.000	87.400
3,0 mm	11,0	3,5	122.500	305.900

Na netesna mesta, kjer uhaja zrak, lahko opozori kdorkoli. Sama odprava netesnosti pa je strokovno opravilo.

Prihranki energije so seveda možni tudi drugje, npr. pri racionalno zasnovanem odsesovanju prahu, pri

uporabi tehnološke in ogrevne pare itd. Inventivni pred-logi (predlogi za izboljšave), ki jih od jeseni 1997 na-grajujemo, so – poleg veliko drugih področij – možni tudi za področje prihrankov pri energiji.

B. P.



## PRVE IZKUŠNJE Z OBNOVLJENO INVENTIVNO DEJAVNOSTJO

V prvi številki Novolesovega glasila oktobra 1997 smo poročali o spodbujanju predlogov za izboljšave.

Od takrat do konca januarja 1998 je bilo oddanih skupaj šestindvajset predlogov, od tega dva v Drobnem pohištvu in štiriindvajset v Vezanem lesu. Šest predlogov ni bilo sprejetih, ostalih dvajset pa je razporejenih takole:

– devet manjših predlogov je nagrajenih z enkratno nagrado v višini od 1500 do 4400 SIT

– v zvezi z dvema predlogoma, za katera je gospodarska korist izračunljiva in se akumulira s časom uporabe, sta bili sklenjeni pogodbi o postopnem (sprotne) izplačilu nagrade

– devet predlogov je zadržanih zaradi preverjanja njihove izvedljivosti ali pa zato, ker jih pristojne službe doslej niso uspele uresničiti. Pravilo je namreč, da mora biti predlog uresničen kot pogoj za izplačilo nagrade.

En dodaten predlog starejšega datuma je bil nagrajen s strani Mestne občine Novo mesto, ki vsako leto jeseni podeljuje nagrade omejenemu številu kandidatov, prijavljenih s strani njihove organizacije.

Ob teh izkušnjah je očitno

– da je predlogov še veliko premalo

– da se pojavljajo pre-

težno v ene so sodelavc prvem mest vseh ostalih – da morajo

II 5691/1998



201500428,2

COBISS

– da morajo predloge s strani pristojnih služb oziroma na odločitev o uporabnosti predloga – da vodstva profitnih centrov oziroma podjetij praviloma premalo propagirajo predloge za izboljšave v svojem delovnem okolju.

B. P.



Zimska idila ...