



PTUJSKI PERUTNINAR

informacije

Številka 5 — november 1995

Perutnina na pragu 21. stoletja

V zadnjih nekaj letih so politične in gospodarske spremembe zaznamovale Slovenijo. Približevanje evropski gospodarski skupnosti in tržno gospodarstvo so glavni cilji novonastale države.

Tudi Perutnina Ptuj se je v teh letih aktivno vključevala v te spremembe. Obseg proizvodnje je prilagojen trgom, število aktivno zaposlenih je odraz potreb in ekonomike podjetja, notranja organizacija je prilagojena sodobnim načelom, poudarjena je tržna usmerjenost in proizvodni rezultati so primerljivi s svetovnimi. V podjetju polagamo veliko pozornost spremljanju stroškov in ekonomiki poslovanja, izobraževanju kadrov in kulturi v podjetju na sploh. Propagandne akcije utrjujejo image podjetja in njegovo tržno pozicijo.

Vsa ta dejstva omogočajo Perutnini, da se danes uvršča med najuspešnejša podjetja v Sloveniji.

Neizpodbitno dejstvo pa je, da sta pred Perutnino dva velika izziva.

Lastninsko preoblikovanje in pridobitev certifikata ISO 9001.

Lastninsko preoblikovanje je posledica prehoda iz socialističnega v kapitalistično gospodarstvo.

Če je bilo socialistično gospodarstvo oblika planskega gospodarstva, v katerem je država lastnik in vodja glavnih vej gospodarstva ki sprejema vse ali skoraj vse odločitve o tem, kaj in koliko se bo proizvajalo, je kapitalistično gospodarstvo tip tržnega gospodarstva, v katerem trg odloča kaj, kdaj in za koga se bo

proizvajalo. Lastninska pravica, ki jo dobimo z lastninskim preoblikovanjem pa je ena temeljnih človekovih pravic kot pridobitev civilizacije. Perutnina bo v zakonsko določenem roku izpeljala lastninsko preoblikovanje in s tem postala še bolj primerljiva s podjetji v Evropi in še uspešnejša v državi.

Biti uspešen pa pomeni, da je zagotavljanje kakovosti najpomembnejše poslovno vodilo podjetja.

Odločitev vodstva Perutnine, da pridobimo certifikat ISO 9001 v prvem trenutku na PC Mesna industrija je odločitev za kakovost.

Dejstvo je, da se v podjetju vsi zaposleni zdaj in v bodoče morajo jasneje zavedati pomena kakovosti ter pomena prizadevanj za izboljšanje kakovosti.

Z opredelitvijo **kakovosti**; želimo doseči višjo kakovost izdelkov, storitev, procesov in okolja, in doseči višjo kakovost medsebojnih odnosov in kakovost življenja. Šele vsota vseh teh rezultatov je pokazatelj uspešnosti kulture kakovosti v podjetju.

Sistem vrednotenja kakovosti poslovanja podjetja je odvisen od:

- ocene zadovoljevanja kupcev,
- odličnih poslovnih rezultatov,
- vodenja in zadovoljevanja potreb zaposlenih,
- uspešnosti proizvodnega procesa,
- izrabe virov,
- vpliva proizvodnje in rezultatov na družbo,
- oblikovanje poslovne politike in strategije ter načina vodenja podjetja.

KAKOVOST — POT K ODLIČNOSTI!

Da bi hitreje dosegli zastavljeni cilj izboljšanja kakovosti v podjetju predlagam nekaj začetnih aktivnosti:

- vzpodbudimo razgovore o kakovosti (izdelkov, storitev, okolja, odnosov, življenja...),
- izvedimo tekmovanje za najboljšo zamisel kako izboljšati kakovosti,
- nagradimo najboljše predloge in dosežke za izboljšanje kakovosti in zadovoljstva kupcev,
- priredimo slikarsko tekmovanje otrok naših zaposlenih, ki obiskujejo ptujske osnovne šole na temo:
"Podjetje v katerem delata moj očka ali moja mama je najboljše v Sloveniji". Najboljše slike se nagradijo in uporabijo pri pripravi posterjev;
- Razmišljajmo drugače: na vprašanje "Kdo je odgovoren za kakovost mojega dela?", odgovorimo "JAZ" in ne "MOJ PREDPOSTAVLJENI, MOJ ŠEF, ALI KDO DRUG

- pripravimo diagrame, ki kažejo vzorčno-posledično odvisnost med dejavniki kakovosti in rezultati,
- organizirajmo strokovne obiske zaposlenih pri pomembnejših poslovnih partnerjih, ter obiske pomembnejših poslovnih partnerjev in kupcev pri v podjetju,
- nadaljujmo z družabnimi dogodki "Dan perutnine", sindikalnimi izleti, podelitvami priznanj za 10, 20 in 30 let dela v Perutnini.

Pred nami je torej zahteven cilj, ki ga bomo dosegli le z voljo, znanjem in željo po uspehu vseh zaposlenih v podjetju.

Perutnina v prehodu v 21. stoletje mora realizirati cilj

KAKOVOST — POT K ODLIČNOSTI!

*Predsednik PERUTNINE Ptuj
dr. Roman Glaser*



Boj za kakovost pomeni pot k odličnosti

Danes vsi vemo, da so časi, ko je bilo možno prodati vse, kar smo proizvedli, mimo. Komercialisti in prodajalci vedo, da je težko dobiti kupca, še težje pa ga je obdržati. Kupca obdrži le najboljši proizvajalec. In ne le s kakovostjo proizvoda, marveč s celovitostjo vseh odnosov, saj konkurenca nenehno preži na sleherni spodrseljaj.

Novi razvojni trendi v svetu so usmerjeni v kakovost — kakovost v najširšem pomenu besede — s prilagajanjem in sprejemanjem principov in smernic, ki jih predpisujejo mednarodni standardi — imenovani ISO 9000. Sistem je zelo kompleksen, zato se je potrebno osvojitve pogojev in zahtev lotiti s polno resnostjo in odgovornostjo.

Vodstvo Perutnine se zaveda, da smo lahko uspešni le, če smo pred konkurenco. To pa ni dovolj. Uspešni — najboljši — odlični bomo postali šele takrat, ko bo odličnost postala želja in interes vsakega zaposlenega v podjetju. Če stremimo za odličnostjo kakovosti proizvodov in kakovosti odnosov ter življenja v kolektivu in izven njega, lahko to dosežemo samo z vzajemnim sodelovanjem vseh posameznikov. Ni dovolj, če smo odlični delavci na svojih delovnih mestih — in takšnih je velika večina. Pomembno je, da postanemo perutninarji tudi takrat, ko slečemo delovni plašč.

Res je, da smo desetletja poslušali le navodila kaj in kako moramo delati, zato smo bili vajeni tega, da smo naloženo nalogo kar najbolje opravili in

šli. To pa ne vodi k dvigu kakovosti. Kakovost izdelka in odnosov lahko dvignemo le z inovativnostjo. To se pravi, da vsi, vsak na svojem delovnem mestu, razmišljamo kaj in kako izboljšati, da bomo z manj truda in vložene energije storili več in bolje. Vodstvo in strokovne službe pa nam bodo pri tem pomagali in načrtno usmerjali dejavnost.

Tudi, ko zapustimo dvorišče podjetja, razmišljajmo kot perutninarji — pripadniki velikega in trdnega kolektiva. Če kritiziramo delo, proizvode, sodelavce, organizacijo na cesti, na avtobusu, ob kozarčku vina, posledično zatrjujemo, da nismo v zdravem kolektivu. Se ob tem vprašamo, kakšen sem sam, da delam v "nezdravem" kolektivu, ali drugače, vprašajmo se, kaj sem sam storil, da bi bilo bolje.

Pred kratkim je predsednik podjetja podelil jubilejne značke za zvestobo kolektivu. Kolektiv in vodstvo podjetja se torej zavedata pomena in kakovosti čuta pripadnosti slehernega posameznika. Res je, da je po desetletjih dela pod pritiskom navodil, ko delavec ni smel razmišljati o svojem delu, marveč le delati, težko na hitro menjati miselnost.

Potrebno pa je ugotoviti, da nas le sprememba miselnosti lahko privede do novih spoznanj in kakovostnih premikov. To še toliko bolj ker smo na pragu lastninjenja, ki bo prineslo nove kakovostne premike. S spreminjanjem sebe bomo

spreminjali tudi celovite delovne in življenjske odnose. Vodstvo se tega že zaveda zato je spodbudilo aktivnosti za pridobitev certifikata standarda ISO 9001. Ker pa se je Perutnina za ta korak odločila prva v živilsko-predelovalni industriji Slovenije smo zaprosili za svetovanje in pomoč firmo TÜV BAYERN SAVA, katere sedež je v Ljubljani, biro pa v Mariboru.

Kaj je to ISO 9001? To je mednarodni standard, ki obravnava sisteme kakovosti. Sistem kakovosti ISO 9001 zagotavlja kakovost v načrtovanju, proizvodnji, vgradnji in servisu.

Aktivnosti za pridobitev certifikata ISO 9001 so se začele že v maju. Takrat so strokovnjaki svetovalne firme opravili "posnetek" stanja v podjetju za pripravo ustreznega elaborata, ki naj prikaže pomanjkljivosti, ki so v podjetju prisotne in jih je nujno potrebno odpraviti, da bi nam uspelo pridobiti certifikat ISO standarda.

Naslednji korak je bil predstavitev elaborata ožjemu poslovodstvu podjetja, ki je bil ponujen sredi oktobra in ga je podal svetovalec firme TÜV SAVA gospod Bojan DOVEČAR.

Gospod Dovečar je doslej certificiral dvanajst podjetij v Sloveniji, Nemčiji in Japonski. Je tudi svetovalec v vlogi presojevalca izpolnjevanja pogojev podjetij za pridobitev certifikata ISO.

Že navedene reference svetovalca so dovolj zgovorne, da je bil elaborat postopkov in aktivnosti v prihodnje s strani vodstva podjetja sprejet.

Njegov obisk v Perutnini je bil tudi priložnost, da sem se o zadevi lahko z njim pogovarjal. Za vas povzemam najin pogovor.

"Doslej je bil storjen le prvi korak, čaka vas še veliko dela", je opozoril prijazni sogovornik. "ISO standard v osnovi ne definira kakovosti proizvoda, marveč predstavlja marketinski standard. Zato je tudi izjemno težavno dosegljiv. To je sklop filozofije, sociologije, organizacije, torej skupek elementov, katerih cilj je pridobitev kupca. Pomeni notranjo konsolidacijo, torej na prvem mestu kakovostno vodenje celotnega sistema, uspešno organizacijo, pametno poslovanje, kvalificirano delo, zmanjševanje stroškov in še veliko drobnih elementov. Ne smemo pozabiti na odnose s potrošniki, na obveščenost delavcev, na jasnost in še kaj. Če zadostimo tem zahtevam, potem je kakovost proizvoda samoumevna in to je tisto, kar zahteva ISO standard. Če imate certifikat ISO, kupec ve, da je malo verjetno dobiti proizvod neustrezne kakovosti."

ISO standard torej zahteva od nas, da zagotavljamo nenehno vrhunsko kakovost proizvodov, da si celotni kolektiv prizadeva to še izboljšati. Kakovost pa je celota. Ni le kakovost proizvoda. Kakovost vključuje tudi ceno, izpolnjevanje dobavnih rokov, dostavo, spoštovanje dogovorov, tudi strokovno izvedene predstavitve, dopolnilna izobraževanja, cenike brez napak, vljudnostna pisma in še mnogo na pogled neznatnih, a pomembnih elementov. Za doseg te ciljev smo

odgovorni prav vsi glede na delovne zadolžitve posameznika.

Nikakor ne moremo pričakovati, da nam bo potrebne stvari uredil kdo "od zunaj". Zunanji svetovalci so nam pripravljene le strokovno pomagati in usmerjati aktivnosti pri izdelavi poslovnika in pri dajanju predlogov, kako naj bi bila sistemsko rešena izvedba projekta. Podjetje mora samo najti način, kako zahteve realno izpeljati. V ta namen je dolžno na določenih mestih delovnega procesa izdelati primerna delovna navodila ter navodila za preizkušanje in kontrolo uspešnosti izvedbe.

Naslednji sklop v okviru izvedbe programa za pridobitev certifikata ISO je tako imenovani marketinški paket, ki je že v teku izvedbe. To je zlasti področje prodajnih aktivnosti v marketingu. Pri tem je najpomembnejši element, kako izdelke in marketinški pristop ocenjujejo kupci.

V decembru sledi procesni paket, ki bo zajel vse proizvodne enote. Vodstva enot bodo morala oceniti sposobnost obvladovanja proizvodnega procesa in kontrolo izpolnjevanja proizvodnih zahtev.

Zadnji "paket" sega v naslednje leto. Izvedba tega sklopa aktivnosti bo dolgotrajnejša, saj zajema dokument o izkazovanju uspešnosti uvedbe celotnega sistema. Tudi analitično statistične elemente, ki bodo pokazali trende izboljšanja v prihodnje. Na koncu se bodo oblikovale tudi vse negativne strani — torej vse neskladnosti z ISO standardom.

Za izpolnjevanje zahtev za pridobitev certifikata ISO 9001 je nujno tudi nenehno usmerjeno dopolnilno izobraževanje. Potrebno pa bo tudi sprotno kakovostno obveščanje o vsem, kar je za kakovost dela pomembno, saj mora sleherni delavec v podjetju v tem sistemu najti svoje mesto. O aktivnostih za pridobitev tega pomembnega dokumenta bomo torej še veliko pisali.

Še zaključna misel g. Dovečarja: "O zaključkih je težko govoriti. Sistem je zelo kompleksen in ga je težko v kratkem času kvalitetno realizirati. **V Perutnini je politika kakovosti jasno definirana. To pa ni dovolj. Pomembno je, da zastavljena politika podjetja pride v zavest slehernega delavca.** Predsednik podjetja in vodstveni tim se svoje odgovornosti zavedata. Tega pa se mora zavedati sleherni delavec in prispevati svoj delež za dvig kakovosti celotnega podjetja, seveda vsak v okviru svojega delovnega mesta.

Mi pri izvedbi sistema lahko le strokovno svetujemo, izvedba sama pa je odvisna od kolektiva. Sistem bo namreč zaživel takrat, ko bo vsak delavec Perutnine kupal perutninske proizvode samo od Perutnine Ptuj, ker bo vedel po svojem delu, da so ti proizvodi najkvalitetnejši, saj jih je sam obdelal.

Če želimo govoriti o tem, kaj je v podjetju dobro in kaj slabo, se samo postavimo na drugo stran strežnega pulta. Postavimo se v vlogo kupca in takoj bomo ugotovili, ali smo zavestno in dobro delali ali ne."

L.C.

Strokovni seminar s področja marketinga

V ponedeljek 6. novembra se je v poslovni zgradbi Perutnine začel strokovni seminar s področja marketinga, ki bo trajal do 17. novembra. Seminar organiziramo skupaj z Nizozemsko vladno fundacijo NMCP (NETHERLANDS MANAGEMENT COOPERATION PROGRAMME). V njej so združeni vrhunski strokovnjaki, upokojeni menedžerji. Ti v bistvu pomagajo državam v razvoju. Perutnina je s to organizacijo navezala stike pred dobrima dvema letoma, tako da z njihovimi konzultanti s področja marketinga, prodaje in v zadnjem času tudi s področja financ sodelujemo že tretje leto.

Ker ti strokovni svetovalci v posameznih državah organizirajo seminarje za določena tematska področja, smo se tudi v Perutnini odločili za organizacijo seminarja za delavce iz PC Trgovine, pa tudi strokovne delavce iz proizvodnje, financ in drugih. Edina težava pri organizaciji je, da morajo slušatelji obvladati angleščino, kar je nekaterim zainteresiranim onemogočilo udeležbo.

Konzultanti so, kot že rečeno, vrhunski strokovnjaki z ogromno znanja in praktičnih izkušenj. Vsi so delali desetletja kot menedžerji v trdih pogojih tržne ekonomije. Od njih se torej lahko veliko naučimo, pridobimo veliko potrebnega in neprecenljivega znanja. Strošek svetovanja oziroma seminarja pa je v primerjavi s podobnimi seminarji za podjetje zanemarljiv, ker konzultante plačuje fundacija.

Osnovni namen seminarja je pridobitev strokovnega znanja za sodelavce s področja marketinga, prodaje in financ. Drugi vidik seminarja pa je pridobitev širine razmišljanja potrebnega za razvoj prihodnosti podjetja tudi za delavce Perutnine iz ostalih področij. Poenostavljeno rečeno, da tudi tisti, ki dela v fazi proizvodnje, razmišlja kot kupec. Da se postavi v njegovo vlogo in ugotavlja, kako kupec reagira na proizvod, ki ga je sam izdelal.

Včasih smo rekli: "To zmoremo proizvesti" in smo proizvedli. V današnjih pogojih je pristop povsem drugačen. Najprej analiziramo, kaj bo kupec pripravljen kupiti — plačati, nato šele sledi odločitev o proizvodnji določenega blaga. Prejšnja desetletja so sicer na nas pustila navade, ki se jih ne moremo otresti v trenutku, nujno pa je in v tem vidimo svoj izziv, da začnemo spreminjati miselnost. Za to je potrebno veliko volje in energije. Prav o teh spremembah, in pogojih poslovanja v tržnem gospodarstvu nas želijo holandski svetovalci poučiti in usposobiti.

Udeleženci seminarja se seznanjajo z nazornimi praktičnimi prikazi o tem kaj pomeni trg, kaj pomeni kupec, kako pristopiti k kupcu kako mu predstaviti in ponuditi sicer visoko kakovosten proizvod, kako s kupcem komunicirati in kar je najpomemb-

nejše, kako si zagotoviti trajno prisotnost na trgu. Na vsa ta vprašanja dobijo sodelujoči neizmerno veliko praktičnih odgovorov in nasvetov.

Če ne bomo dojeli dejstva, da delamo za kupca in ne le za socialno varnost, nimamo dolgoročne perspektive ne na domačem trgu in še manj na zahtevni trgih razvitih dežel. To je tisto, zaradi česar se moramo spreminjati na vseh področjih. Zavedamo se sicer, da je izjemno težko v kratkem času preiti iz proizvodno usmerjenega podjetja v tržno usmerjeno podjetje, vendar je to pogoj, ki nam zagotavlja obstoj in uspešen razvoj v bodoče.

Na tem področju že sicer veliko delamo, sedanjí seminar pa bo prispeval, da spoznamo tudi izkušnje gospodarsko in tržno razvitejših držav. To že ugotavljajo udeleženci seminarja, ki izražajo zadovoljstvo s takim načinom usposabljanja, dasiravno delajo zelo intenzivno in je tempo dela dokaj utrudljiv. Vsi se zavedajo, da jim tovrstnega znanja manjka.

Večina naših sodelavcev je iz PC Trgovina, trije so iz proizvodnje, po eden sta iz plana in AOP, dve udeleženci seminarja sta iz TALUM-a, dva iz Celja in eden iz Šentjura.

Po pogovoru z Nado Krajnc
direktorico PC Trgovina

Lojze Cajnko

Koliko zaslužimo?

Pod tem naslovom ste v 4. številki Informacij prečitali napačno informacijo okoli zaslužkov. Za različne potrebe in obremenitve se namreč nekateri elementi različno upoštevajo. Netočna številka 119 tisoč je dvignila precej prahu. Upravičeno. Po tem pa tudi vidimo, da sta Informacije in Perutninar zelo čitana.

Hvala vam!

Tokrat navajamo poleg bruto tudi neto plače v Perutnini od predsednika do najnižje plače. Najnižja plača v podjetju je bruto 69.477,00 SIT, neto pa 41.828,00. Poprečna bruto plača v podjetju znaša 106.549,50, neto pa 70.078,00 SIT. Predsednik podjetja zasluži bruto 700.000,00 SIT zaradi drugačne — višje stopnje obdavčitve dohodka pa prejme neto izplačilo 329.325,00 SIT.

Poprečna bruto plača v gospodarstvu R Slovenije znaša 104.434,00 SIT, neto pa 67.191,00 SIT.

Za napako v prejšnji številki se opravičujemo!

Uredništvo