

JELOVICE

OKNO V SVET INFORMACIJ

NI ZA
IZPOSOJO
NA DOM

Poslovni načrt za leto 2000

S prenovno poslovanja do spodbudnejših rezultatov

Nekajmesečne zamude pri pričetku sanacije poslovanja JELOVICE d.d. v letu 1999 ni bilo moč v celoti nevtralizirati. Neodločnost in neučinkovitost Uprave v začetku leta 1999 je bila sankcionirana z zamenjavo v vodenju Uprave aprila 1999.

Neizpolnjevanje posameznih ključnih nalog v nadaljevanju leta je rezultiralo z ukinitvijo veččlanske uprave, z vzpostavitvijo bolj sploščene organizacije in pomladitvijo vodstvene strukture.

Osnove poslovnega načrta za leto 2000 so:

- nadaljevanje programa PRENOVE POSLOVANJA
- nadaljevanje pozitivnih trendov poslovanja
- pričetek naložbenega ciklusa
- konsolidacija vodilne ekipe.

Poslovni načrt je izdelan na podlagi smelih ocen možne prodaje stavbnega pohištva in montažnih objektov in zagotavlja pozitiven poslovni izid ob upoštevanju standardiziranih, tako posrednih kot neposrednih stroškov.

Dinamika poslovnega načrta je izredno visoka. To pomeni tudi izjemno angažiranost zaposlenih na vseh ravneh in v vseh delih organizacije.

Visoka rast obsega prodaje je pravzaprav edini resni pogoj za izpolnitev vseh ostalih poslovnih in razvojnih ambicij. Prenovljena vodstvena ekipa ima vse "vajeti praktično v svojih rokah". Kumulirani problemi zadnjih nekaj let bodo sicer še oteževali tekoče delo, toda izgovorov za neizpolnjevanje zastavljenih ciljev objektivno ne bi smelo biti - subjektivni pa bodo hitro in odločno nevtralizirani.

(nadaljevanje na 2. strani)

Iz vsebine

Letošnjo sejmsko sezono smo pričeli s sejmom v Berlinu (str. 5 - 6), "Za vsako hišno številko" je bil slogan sejmskega nastopa v Ljubljani (str. 4 - 5). Kaj nas čaka v letu 2000 in kako smo gospodarili lani (str. 1 - 3)? Kako bomo prodajali v državah bivše Jugoslavije smo se pogovarjali z direktorji firm, ki prodajajo izdelke Jelovice na tem področju (str. 8). Podelili smo priznanja najboljšim slovenskim prodajalcem (str. 16). Vas zanima kam bomo usmerili denar za investicije (str. 3)? Kaj po novem počne Janez Čadež (str. 9) in kako smo smučali na Starem vrhu (str. 13)?

To je le nekaj iz vsebine šeste številke našega glasila. Naslednja številka bo izšla pred dopusti.

Uredništvo



Zadolžitve vodij predstavništev Jelovice d.d. slovenske trgovske mreže niso majhne. Letni plan je visoko postavljen. V naše skupno dobro ga bomo lahko uresničili, če bodo vsi člani v prodajni verigi dobro delovali (posnetek iz srečanja v Preddvoru).

(nadaljevanje s 1. strani)

S prenavo poslovanja do spodbudnejših rezultatov

Glavni cilji v letu 2000:

- - prihodki od prodaje 5.800.000.000 SIT
- - število zaposlenih 730
- - zaloge 960.000.000 SIT
- - investicije 1.270.000.000 SIT
- - dobiček 18.000.000 SIT

- prestrukturiranje virov financiranja
- ofenzivno trženje
- izboljšanje pogajalske pozicije do dobaviteljev
- revizija stroškov in izvedba racionalizacije
- motivacija zaposlenih.

Ukrepi za doseganje načrtovanega obsega prodaje:

- dvig kakovosti izdelkov in storitev
- za pospeševanje prodaje (tržno komuniciranje, celostna podoba, sejmi, sponzorstva) je namenjenih 2,5% prihodkov
- ponudba hiš na ključ in inženiring
- prenova prodajne mreže v nekdanji Jug.
- širitev kroga pogodbenih partnerjev v deželah EU
- izobraževanje komercialistov
- edukacija kupcev
- hitrejša reagiranje na povpraševanja
- skrajševanje dobavnih rokov
- hitrejša reagiranje na reklamacije in hitra odprava vzrokov za le-te.

Ukrepi za doseganje načrtovanega obsega proizvodnje:

- prerazporeditve delavcev
- premakljiv delovni čas
- preverba proizvodnih kalkulacij in normativov
- hitrejša prilagajanje na individualna povpraševanja
- priprava in izvedba načrtovanih naložb v posodobitev tehnologije
- usposabljanje, izobraževanje in prekvalifikacija zaposlenih
- intenzivnejše delo z ljudmi
- dvig reda in discipline.

V letu 2000 so načrtovane investicije v višini 1,2 milijarde SIT. Najmanj tretjina potrebnih sredstev bo zagotovljenih iz lastnih virov. Naložbe so nujne za ohranjanje tržnega položaja ter za dvig konkurenčnosti družbe JELOVICA d.d.

Ključni cilji na področju kadrov so:

- povečati zadovoljstvo zaposlenih
- dvig korporacijske kulture ter pripadnosti firmi
- povečati število strokovno usposobljenega kadra
- pomlajati kolektiv.



Krstev Grozdan iz Makedonije (JELOMAK) in Ante Zlopaša iz Zagreba (OKNO JELING) strokovno ogledujeta okna Jeloterm, vgrajena v montažno steno.

Kadri so vsi, ki ustvarjalno sodelujejo pri delu, pri načrtovanju, odločanju in izvajanju nalog za doseg osebni in delovni ciljev v družbi. Uspešnost družbe je v glavnem odvisna od smotrnega usklajevanja in razvijanja obstoječih virov, kadrovskih, finančnih, tržnih, tehnoloških in drugih glede na postavljene cilje.

Ti viri so različni in vsak po svoje prispeva k uspehu družbe v skladu s potrebami, možnostmi in posebnostjo dane situacije. Ravnanje s kadrovske funkcije, ampak sodi med sestavne dele dejavnosti in organizacijskega mišljenja vseh zaposlenih, predvsem pa vseh vodilnih.

Izhodišča so: jasno prepoznavanje vpliva

zunanjih okoliščin, konkurence in dinamike na trgu delovne sile, dolgoročna usmerjenost, obravnavanje vseh zaposlenih ter povezanost ravnanja z ljudmi tako s strateškimi odločitvami družbe kot s strategijami ravnanja s kadri.

Skupno planirano število zaposlenih: 730. Delovno razmerje za nedoločen čas: 630. Delovno razmerje za določen čas: od 70 do 100.

Število zaposlenih v letu 2000 bo odvisno od potreb delovnega procesa in organizacije dela, tako, da bo v času, ko bodo potrebe večje, tudi število zaposlenih večje. To bomo v glavnem reševali z zaposlitvami za določen čas. Prav tako bo tudi delovni čas zaposlenih med letom neenakomerno razporejen in bo v času, ko

Poslovanje v letu 1999: Umiritev razmer in več optimizma

Kljub težavam in problemom je bilo leto 1999 zaznamovano z umiritvijo razmer v JELOVICI d.d. Zadovoljstvo nad dosežki sicer zmanjšujejo nekatere nerealizirane naloge oz. nekateri nedoseženi cilji med katerimi izstopa nedoseganje povečanja obsega prodaje. Toda kakovost poslovanja se je popravila in prekinjeno je večletno ustvarjanje izgube. Večino izgube iz prvega polletja 1999 je bilo v drugi polovici leta nevtralizirane.

Pogled v preteklo leto pokaže še nekaj zanimivih dejstev: višja kakovost dela in izdelkov, višja stopnja urejenosti, reda in discipline; višja stopnja strpnosti in zadovoljstva; večji obseg zaposlenosti; večji poudarek ekonomskim kategorijam poslovanja; več optimizma. Pomembno je tudi, da so z umiritvijo razmer poslovanja vzpostavljeni pogoji za razvojno preobrazbo JELOVICE. Naložbeni cikel se je začel s pripravo razvojnih načrtov za posamezne programe.

Leto 1999 v številkah:

- čisti prihodki iz prodaje: 5,1 milijarde SIT (92 % plana!); ➤ Doseganje plana: - stavbno pohištvo 99 %; - montažni objekti 75 %; ➤ Izvoz: 2,56 milijarde SIT; ➤ Strošek dela v skupnih stroških: 1,51 milijarde SIT; ➤ Povprečno število zaposlenih: 719; ➤ Investicije: 270 milijonov SIT; ➤ Čista izguba: 41 milijonov SIT.

mag. Zvezdan Žlebnik,
predsednik uprave - generalni direktor Jelovice d.d.

JELOVICA je glasilo delniške družbe Jelovica; uredniški odbor - glavni in odgovorni urednik: Cveta Vilfan, člani: Stanka Žbogar, Olga Drabik, Alenka Čibej, Tone Bohinc, Tatjana Klemenčič; izdajatelj: Jelovica lesna industrija, d.d., Škofja Loka, tel.: 064/61 30, fax: 064/634 261, internet: <http://www.jelovica.si>, E-mail: info@jelovica.si; izvedba: Specom d.o.o., podjetje za časopisno založniško dejavnost in oblikovanje.

bodo potrebe večje, trajal dalj kot 40 ur tedensko. Ko pa bodo potrebe manjše bo delovni čas tudi krajši kot 40 ur tedensko. Zaposlovali bomo tudi študente in učence preko študentskih servisov.

Ker smo v strateškem planu družbe predvideli izboljšanje kvalifikacijske strukture zaposlenih bomo v letu 2000 k temu pristopili načrtno in bo zato tudi večje število zaposlenih vključeno v izobraževalne oblike za pridobitev strokovne izobrazbe.

V letu 2000 bomo podelili tudi 10 štipendij za pridobitev poklica mizar.

Planiramo, da bi za vse oblike izobraževanja po seznamu v letu 2000 porabili:

- štipendiranje 18.000.000 SIT

- funkcionalno izobraž.	18.000.000 SIT
- izobraževanje ob delu, prekvalifik., dokvalifik.	6.000.000 SIT
SKUPAJ	34.000.000 SIT

V letu 2000 bi lahko nehali govoriti, da premalo naredimo, da ne moremo biti zadovoljni z razvojem, s kakovostjo, z gospodarjenjem s sredstvi in obvladovanjem stroškov.

To bo leto pozitivnih trendov poslovanja in pričetka razvojnega ciklusa. Pogoj za to je zavestno in organizirano odzivanje zahtevnim pogojem gospodarjenja ter izpolnjevanje zastavljenih nalog. Vse to ne bo lahko in preprosto. Zaupanje v lastne moči, tvorno sodelovanje, uveljavljanje znanja, predvsem pa trdo delo morajo biti



vrednote in ključni vzrodi razvojne prenovе JELOVICE.

mag. Zvezdan Žlebnič, predsednik uprave - generalni direktor Jelovice d.d.

Kupci so vse bolj zahtevni, tehnologija vse bolj iztrošena

Kaj se nam obeta na področju investicij?

Razvoj nekega izdelka pomeni, da je namen in cilj izdelati nekaj drugače, boljše, iz drugih materialov in z drugimi materiali, za drugačno funkcijo, z izpopolnjenimi lastnostmi, z novimi postopki izdelave, z najnovjšo tehnologijo, itd...

Tudi okna, vrata, hiše in drugi naši izdelki so podvrženi razvoju oblik, dizajnov, spreminjajo se vrste in značilnosti vgrajenih materialov, spreminja se izgled končnega izdelka, dopolnjuje se njihova osnovna funkcija, spreminja se moda itd...

Standardni program naših izdelkov sicer še vedno ostaja hrbtnica oziroma osrednja korenina, na katero se vse bolj in z vse večjo intenzivnostjo vežejo spremembe. Vse več izdelkov moramo izdelati po individualnih željah posameznega kupca, posameznega arhitekta, s posebnostmi posameznega prodajnega področja. Končni rezultat takih dopolnitev je kombinacija proizvodnje standardnih (tipskih) izdelkov s proizvodnjo nestandardnih izdelkov (oblike, barve, dimenzije, izvedbe...), pa tudi povsem novih izdelkov. Trend je vse bolj usmerjen v individualnost kupčevih želja.

Za tako proizvodnjo je potrebno imeti ustrezno podporo - v ljudeh, ki so dojeli in razumeli tak način proizvodnje ter ustrezno tehnologijo, ki s svojo fleksibilnostjo omogoča izpolnjevanje takih naročil.

Kje smo v Jelovici?

Velika večina zaposlenih je že dojela zahteve trga in že razume zakaj moramo nek izdelek izdelati drugače. Ogromno truda je bilo vložena in se še vlaga, da, na pretežno serijam primerni tehnologiji, zago-

tavljamo izdelavo netipskih izdelkov. Prihaja pa čas, ko samo volja in pripravljenost ne bosta več dovolj, oziroma, ko bo strošek daljšega časa izdelave večji od stroška povečane amortizacije za novo tehnologijo. Osebnostno menim, da smo nekatere meje žal že prestopili in da je skrajni čas, da posodobimo naše tehnološke postopke z naj sodobnejšimi dosežki v tehnologiji. Smisel posodobitev pa je upravičen le takrat, ko bomo z investicijo prehiteli naše konkurente in to po kakovosti izdelkov, kot njihovem dizajnu. Predpogoj pa so zagotovljena naročila in ustrezni zaslužki.

Jelovica zaradi situacije v zadnjih 10 letih ni izvedla večjih investicijskih aktivnosti, kljub vsemu pa so bila realizirana manjša vlaganja v tiste dele proizvodnje, kjer smo bili najšibkejši in kjer bi lahko prišlo do resnih problemov v izdelavi ali kakovosti izdelkov.

Nekaj tega je razvidnega tudi iz naslednjega pregleda stanja:

- Ob selitvi montažnih hiš v Preddvor smo posodobili tehnologijo izdelave hiš, ki zagotavlja potrebno fleksibilnost, točnost in potrebno kakovost izdelanih stenskih elementov in strešnih konstrukcij, kakor tudi racionalno kapaciteto do 250 hiš letno. Linija je v okviru racionalnosti tudi računalniško podprta z računalniškim programom SEMA, s katerim si pomagamo tako v konstrukcijah in operativni pripravi, kot tudi pri programiranju nekaterih delov proizvodnje.

- Tudi Gorenja vas ima že sodobno linijo za profiliranje okenskih elementov, podprto z računalniškim programom KLAES. Liniji za površinsko obdelavo in montažo

sta bili za stanje in zahtevnost izdelkov pred tremi leti zadovoljivo in racionalno rešeni, danes pa z novimi zahtevami postajajo določena delovna mesta ozka grla in že kličejo po dopolnitvah.

- Proizvodnja oken v Škofji Loki je primerena za serijsko proizvodnjo. Zahteve trga pa so drugačne, zato planiramo vložiti sredstva v sodobno računalniško vodeno linijo za profiliranje, linijo za lakiranje in montažo.

- Spremembe se nam obetajo tudi na programu vrat. Zahteve trga (nova izvedba podboja, furniran zgornji rob na krilih, zaobljeni robovi vrat) in obstoječa tehnologija kar kličejo po posodobitvi tehnologije tako pri podbojih, kot pri notranjih vratih. Oba projekta sta v zaključni fazi priprave s tem, da dajemo prednost liniji za podboje.

Brez precejšnjega vlaganja v investicije torej ne bo šlo. V procesu izobraževanja nam strokovnjaki vbijajo v glavo, da nič ni nemogoče oz., da nobene stvari nismo naredili tako dobro, da je ne bi mogli še bolje in še hitreje. Vendar obstajajo določeni limiti, ko je potrebno z določenim korakom narediti "preskok" iz starega stanja v novo. Največje preskoke lahko naredimo z investicijo, ki v veliko primerih ne pomeni le spremembe tehnologije, temveč spremeni tudi organizacijo dela, način priprave proizvodnje, režim dela itd...

Ne drži le trditev, da je težko (dobro) prodati.

Drži namreč tudi, da je potrebno znati (ljudje) in moč (tehnologija) narediti.

Franc Prevodnik

Jelovica na ljubljanskem sejmu Dom

Kako so Prepihca pregnali iz škornja

Mihec je s starši živel v starinskem škornju. Že od nekdaj je bil bolehen in bled fant, a nihče ni vedel zakaj. Nekoč je Mihčev oče bral pozno v noč. Po polnoči je začelo po škornju mrzlo pihati. Očeta je zanimalo zakaj in kar naenkrat je zagledal Prepihca. Zaradi teme ga je opazil šele, ko je prepihal mimo in mu pokazal osle.

Naslednjega dne sta mama in oče vstala navsezgodaj. Mihec ni vedel, zakaj sta tako dobre volje. Takoj po zajtrku je oče odšel v mesto.

Dan kasneje so mojstri od jutra do večera vstavljali v škorenj nova okna in vrata iz

Jelovice. Ko so bila dela končana, je oče spet ostal dolgo pokonci. Na zunanji strani okna je zagledal Prepihca, ki se je trudil najti vsaj najmanjšo režo. Potem je poskušal še pri vratih, a prav tako a brez uspeha.

Mihec si je kmalu opomogel. Dobil rdeča lica in se začel igrati s prijatelji. Oče je zagotovil, da je Prepihca odšel in se v njihov škorenj ne bo nikoli več vrnil. Le kje je sedaj?

.....

Kje je Prepihca in kje je star škorenj, od koder so ga pregnali? Le kje neki, videli smo ga na ljubljanskem sejmu DOM na

razstavnem prostoru Jelovice. Prekrasen škorenj, brez vezalk sicer, a z novimi okni in vrati, s katerimi je Mihčev oče pregnal Prepihca. In koliko obiskovalcev je videlo naš škorenj? Kar precej. Nekateri so ga videli, ker so slučajno prišli na sejem, drugi so slišali zanj po radiu, kjer smo nanj opozorili v javljanjih iz sejmišča. Marsikoga je na sejem privabila lična razglednica z motivom škornja in povabilom za obisk Jelovice v halo A. Naš škorenj pa ni sameval. Vsak sejmski dan smo popestrili z nastopom slovenske klovnese MIKE MAKE (Eve Škofič Maurer), ki je zabavala mimosidoče, se z rolkami vozila po sejmišču in delila srečke - vsaka je zadela, le na naš razstveni prostor je bilo treba priti. Prav srečo smo imeli, da je bil v tem sejmskem tednu toliko praznikov. Maske, lasulje, poslikani otroški obrazi in pustni krofi so popestrili pustni torek. Kako prijetno so bile presenečene gospe, ko smo jih kar nekaj za osmi marec presenetili s cvetlico. Še bolj pa so bili presenečeni spoštovani gospodje. Za priznano mučeništvo na dan 10. marca smo jim podarili aspirin proti glavobolu in obliž, ki zaceli vse rane. Kar primerno, kajne!

Ves teden je potekala tudi zanimiva nagradna igra. Zanimalo nas je namreč, kakšna je številka našega škornja. Merska enota je bil čevljev številka št. 43 (škorenj je dolg 470 cm). Torej, koliko čevljev meri škorenj. Pravilnih odgovorov je bilo kar precej.

Da v gozdu vidiš drevo

Sejmski nastop je za vsakega razstavljavca izrednega pomena, je način pospeševanja prodaje, je mesto, kjer se srečamo neposredno s potencialnimi kupci, konkurenco, dobavitelji, lastniki, ...

Ponudba je ogromna. Lahko jo primerjamo z gozdom. Če si v tem gozdu dreves želimo kakšno drevo še posebej zapomniti, mora to drevo izstopati, biti mora drugačno od drugih dreves.

In ker želimo, da si nas obiskovalci sejmov zapomnijo, si moramo njihovo pozornost izbojevati na tak ali na drugačen način. S prijaznim in strokovnim osebjem, z dobrimi izdelki in s primerno ureditvijo sejmskega prostora.

Lani jeseni smo povabili k sodelovanju nekaj agencij z željo, da nam pripravijo predlog sejmskega nastopa Jelovice v



Prepihca je s svojim starim škornjem na ljubljanskem sejmu Dom obiskal razstveni prostor Jelovice.



Domiselni nastop Jelovice na ljubljanskem sejmu je vzbudil pozornost številnih obiskovalcev.



Berlinu in istočasno sejmskih nastopov Jelovice v Sloveniji v letu 2000. Ideje so bile zelo različne, prevladala pa je ideja pravljirnega škornja, s katerim simboliziramo prijetno domovanje - hišo, okna in vrata, torej vse, kar lahko za vas izdelamo v Jelovici. Izdelki Jelovice za vsako

hišno številko - to je osnovno sporočilo sejmskih nastopov Jelovice d.d. in vseh oglasnih sporočil, ki so bila ob tej priliki izdelana.

Škorenj bomo predstavili še na sejmu MEGRA v Gornji Radgoni (april), na Gorenjskem sejmu v Kranju (avgust) in na

sejmu Pohištvo v Ljubljani (september). Kaj ni pravkar nekaj popihalo mimo vaše glave? Prav gotovo je bil to Prepihec iz škornja. Le brez skrbi, če imate okna in vrata Jelovica, v vašem domu zanj ni prostora.

Cveta Vilfan

BAUTEC-mednarodni strokovni sejem gradbeništva Berlin

Vse za gradnjo in modernizacijo

Sejem BAUTEC je eden najpomembnejših gradbenih sejmov v Nemčiji in je vsaki dve leti. Odkar je Berlin glavno mesto, sejem le še pridobiva na pomenu. Sejem je namenjen vsem, ki se kakorkoli zanimajo za gradnjo in modernizacijo.

Na površini 140 000 m² je razstavljalo nad 1800 razstavljalcev iz 35 držav. Na sejmu v Berlinu so se predstavili vsi, ki v gradbeništvu nekaj pomenijo, med njimi tudi Jelovica.

Naš razstveni prostor ni bil velik, le 45 m², vendar smo imeli izredno dobro lokacijo. Prvič smo se predstavili z novo postavitvijo makete škornja, ki predstavlja hišico, v katero so vgrajena okna in vrata. Odločitev za spremenjen nastop je bila pravilna, saj je tako urejen razstveni prostor privabil veliko obiskovalcev. S takim nastopom smo izstopali do ostalih in smo bili opaženi, kar je pomenilo, da smo dosegli svoj namen.

V petih dneh se je na našem razstavnem prostoru zvrstilo veliko obiskovalcev, za katere smo skrbeli Jožica Bergant, Irena Rupnik, Rok Bešter, Janez Logar in Klemen Malovrh. Zadovoljni smo bili, da so nas kljub oddaljenosti obiskali nekateri sedanji poslovni partnerji, veliko razgovorov pa smo imeli tudi s potencialnimi partnerji (96 za stavbno pohištvo, 60 za montažne objekte), katere so naši izdelki pritegnili in jim vzbudili pozornost. Kakšna je bila ta pozornost pa nam lahko pove podatek, da smo na sejmu razdelili 1115 zgibank, 880 prospektov za hiše, 850 za notranja vrata, 560 za okna in 500 za vhodna vrata.

Večina obiskovalcev je bila iz Nemčije, bili pa so tudi iz Rusije, Avstrije, Romunije, Bolgarije, Litve, Turčije, Norveške, Švedske, Kanade, Portugalske, Madžarske, Italije..

Med pomembnimi obiskovalci je bil tudi veleposlanik republike Slovenije v Berlinu g. Panič. Obiskal nas je šele v soboto in ne ob otvoritvi sejma in to zaradi tega, ker so nas razvrstili pod Slovaško. Tudi taka napaka, za katero so se nam seveda opravičili, nam pove, kako



Urejen razstveni prostor večer pred otvoritvijo.



V Berlinu so nas obiskali tudi predstavniki blejskega LIP-a.

slabo v tujih, ne zelo oddaljenih državah, poznajo Slovenijo. Tudi mi smo morali mnogim razlagati odkod prihajamo, da nismo Slovaki, da živimo v miru, brez vojne in da nas lahko brez strahu obiščejo. Kljub današnjim razvitim informacijskim tehnologijam včasih informacije še ne prodirajo v pravo smer ali pa jim posamezniki ne verjamejo.

Stavbno pohištvo

Na sejmu smo si vsi, ki smo tam bili, lahko dobro ogledali našo konkurenco in njihove izdelke, ki so jih razstavljali. Veliko jih je.

Med ostalimi smo pri oknih lahko videli različna okovja, ki omogočajo različna odpiranja (navzven, drsna), videli smo

okna, ki so v srednjem delu lesenega elementa imela namesto lesa poliuretana, zaobljene profilirane robove okvirjev, kril in zasteklitvenih letvic. Kar pa je za nas izredno pomembno, ni bilo "poplave" razstavjalcev PVC oken.

Pri vhodnih vratih so pomembne različne specialne lastnosti v zvezi z varnostjo, toplotno in zvočno izolacijo. Pri notranjih vratih in podbojih smo lahko opazili, da je skoraj tri četrtine vrat in podbojev z zaobljenimi robovi. Razstavljena so bila tudi dekor vrata, ki so se zaradi dobre imitacije že težko ločile od furniranih.

V Jelovici smo bili z razstavljenimi izdelki lahko zadovoljni, saj smo z njimi potencialnim kupcem, dokazali, da so izdelki kvalitetni in oblikovno ne zaostajajo za drugimi proizvajalci. Prav nasprotno, z izbočenim oknom smo jih močno pritegnili in vzbudili pozornost, saj takega okna na sejmu ni razstavljal nihče.

Montažni objekti

Ciljna skupina kupcev na sejmu so bila predvsem nemška podjetja, ki so povezana z gradbeništvom. Za hiše je bilo izredno veliko zanimanja. Interesenti za hiše so bili povečini iz Berlina in dežele Brandenburg, Sachsen in Sachsen Anhalt, manj pa iz ostalih zveznih dežel.

Med drugim smo dobili naslove privatnih kupcev, ki jih ne moremo obdelovati sami, ker ne dobimo delovnih dovoljenj. Že pred sejmom smo se odločili, da bomo njihove naslove posredovali našim partnerjem na področju Berlina in Brandenburga.

Na sejmu so poleg nemških proizvajalcev montažnih hiš izstopali Skandinavci in Kanadčani. Mnogo konkurenčnih razstavjalcev je ponujalo različne I profile (masivni les v kombinaciji z OSB ploščami ali I nosilce iz različnega lepjenega lesa). Med oblogami so prednjačile različne plošče iz mavca, prav tako pa ponovno tudi OSB plošče. V ste-

nah, stropih in celo v strehah so mnogi razstavjalci ponujali različne poliuretane, okolju prijazne, ki jih je mogoče reciklirati.

In kaj po sejmu?

Čaka nas aktivna obdelava potencialnih kupcev, ki so nam pustili naslove: pošiljanje prospektov, ponudb in dokumentacije glede na posamezne želje, sledijo njihovi obiski v Jelovici in naši pri njih.

Dokončna ocena rezultatov kot posledica sejma bo mogoča šele čez nekaj mesecev. Škorenj, maketa Zalke in izbočeno okno so na razstavnem prostoru izpolnili svojo nalogo. Naš nastop je bil vpadljiv, gibljiv, zanimiv, inovativen in je vzbujal pozornost ter ustavljal mimoidoče potencialne kupce, ki so nam tako "padali v roke".

Žal pa je razstavni prostor vzbudil pozornost tudi tatovom, ki so ga med našo odsotnostjo vzeli v roke na drugačen način.

Jožica Bergant, Janez Logar

Nadaljnji razvoj vrat

Prednost ima investicija izdelave podbojev

Bivalne navade - vpliv okolja

Raziskave kažejo, da človek preživi skoraj dve tretjini svojega življenja v zgradbah. In ta tendenca narašča. Te zgradbe, te hiše, ta umetno ustvarjeni svet je naša druga narava.

In kakšna naj bi bila naša prihodnost? Eksperti napovedujejo dve smeri razvoja gradnje in bivanja. Ena smer je popolna avtomatizacija hiše, ki naj bi človeku olajšala sleherno opravilo. Alternativa temu trendu pa je ekološka hiša, ki bi sama proizvajala energijo za lastne potrebe in tako varovala naravo.

Vrata - gradbeni in dekorativni element stavbe

V arhitekturnem oblikovanju imajo vrata poleg funkcionalne tudi likovno vlogo. Z njimi nek prostor ogradimo od ostalega, pa vendar ne popolnoma. Medtem, ko nas morajo vhodna vrata predvsem varovati, naj bi notranja vrata oblikovno popestrila naš dom.

Večina vrat je izdelanih iz lesa oz. lesnih materialov. Vsekakor je les vedno aktualni brezčasni material, ki izpolnjuje tehnične zahteve in istočasno optimalno dopolnjuje bivanjsko atmosfero. Njegov topli ton, njegova naravna življenjskost in njegova moč so odločilne prednosti, ki jih drugi materiali ne morejo nuditi.

Sodobni oblikovalci vrat se poigravajo z različnimi dodatki in soft oblikami ne le robov, temveč vrat v celoti.

Vrata dobe nov izgled z variranjem stekel, trenutno je zelo iskano steklo masterlign, pa tudi steklo z različnimi tiskanimi ali peskanimi vzorci.

Pomembne so barve, stil. Vrata lahko prostor dopolnjujejo, lahko pa imajo v prostoru prevladujoč vpliv. To dosežemo s svežo barvo (bela, bukev, javor) ali aktualnim designom.

Navkljub ekološkim stremljenjem v pohištveni industriji so si pot na trg že utrla dekor vrata. Imitacije vrst lesa so tako dobre, da je težko ločiti pravi furnir od dekorja - imitacije lesa.

Kakovostno oblikovanje in variacija z materiali mora upoštevati konstrukcijske, funkcionalne in komercialne pogoje. Design mora biti zato v prvi vrsti problemsko in ne estetsko orientiran. Ukvarjati se mora s potrebami človeka.

Razen tega se moramo zavedati, da so



Konkurenca na trgu zahteva nenehne tehnične izboljšave tudi pri programu notranjih vrat.

pogoji za uspešen izdelek večplastni. Poleg kakovostnega oblikovanja in upoštevanja marketinških strategij so osnovni pogoji še tehnologija, znanje in finančna sredstva.

Izhodišča za razvoj vrat

Vpliv pričakovanj in dogodkov v našem širšem okolju odseva v naših ciljnih in dejanjih. Zato bomo uspeli in rasli skladno s svojim zaščitnim znakom.

Naš nadaljnji razvoj temelji na:

- tržnih zahtevah in spremenjeni strukturi gibanja naročil (povečevanje posamičnih in izventipskih naročil za vhodna vrata, podboje in notranja vrata),
- zahtevah po specialnih lastnostih vrat,
- povečevanju renovacijskega programa,
- oblikovnih rešitvah in smernicah, ki se uveljavljajo v pohištveni industriji,
- zmanjšanju povpraševanja po našem uni podboju, ki dopušča neznatno prilagajanje zidu in sočasno povečanje povpraševanja po podboju folding.

Razvoj in cilji po posameznih izdelčnih skupinah

Proizvodni program notranjih vrat bomo nadgrajevali:

- po oblikovni plati,
- s pomočjo konstrukcijskih sprememb jim bomo dodajali specialne lastnosti,
- s prenovo vrat - renovacijo - slednjo bomo pospešili s posodobitvijo opreme za robni obrez vratnih kril.

Pri podbojih se bomo lotili:

- prenove sedanje konstrukcije in
- vložili v tehnologijo za konfekcioniranje podbojev.

Le s posodobitvijo sedanje konstrukcije podboja bomo povečali našo konkurenčnost pri ponudbi notranjih vrat.

Razvoj vhodnih vrat:

- nadaljevali bomo s prenovo designa letvičastega programa,
- alternativno sendvič izvedbo vhodnih vrat nameravamo konstrukcijsko ojačati in pridobiti ustrezne certifikate.

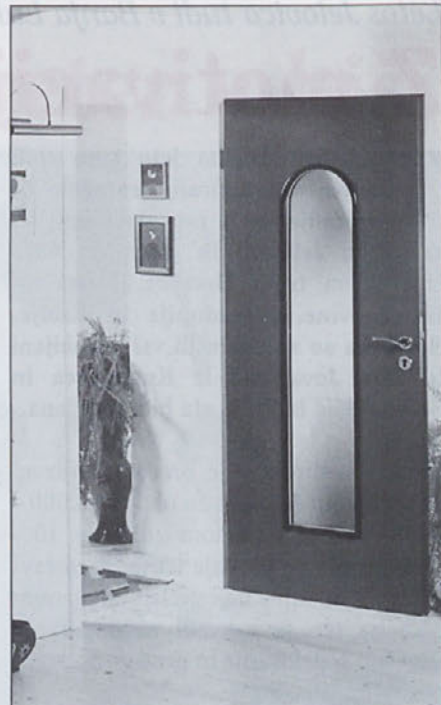
Smiselna bi bila koncentracija zunanjega stavbnega pohištva (okna, polkna, vhodna vrata) predvsem pri površinski obdelavi. Skupna lakirnica za zunanje stavbno pohištvo bi pomenila racionalizacijo v ekonomskem in ekološkem smislu.

Razvojna naloga je tudi standardizacija in tipizacija sestavnih delov za vrata in podboje ter na tej osnovi izdelana dokumentacija za različice vrat in podbojev. Podpora tako izdelani dokumentaciji bo prenovljeni informacijski sistem firme.

Z uresničenim razvojnim načrtom povezani dosežki

Zastavljeni razvojni cilji so povezani s predvidenim posodabljanjem tehnološke opreme. Ne samo s prenovljeno opremo, temveč z novim elanom bomo dosegli:

- povečano konkurenčnost - postali bomo fleksibilni tako v oblikovnem (sodobni oblikovalski trendi) kot rokavnem smislu (kratki dobavni roki),
- visoko kakovost izdelkov (tudi podbojev) in jo verificirali z različnimi atesti in pridobitvijo različnih znakov kakovosti,
- obseg poslovanja bomo povečali vrednostno, ne količinsko,
- možnost prilagajanja izdelkov zahtevam ciljnih trgov,



- zniževanje izdelavnih stroškov.

Navedeni dosežki pa nam lahko zagotovijo, da bomo:

- utrdili svoj položaj na trgu,
 - obdržali stare in pridobili nove kupce.
- Vse skupaj pa bi se odrazilo v še uspešnejem poslovanju.

Namesto zaključka

Ob odločanju o naši nadaljnji poti naj nam pozvanjajo besede legendarnega F. Miličinskega, ki prepeva nekako takole: "Hudo je, če te povozi avto; še huje pa je, če te povozi čas!"

Nada Slovnik

Sodelovanje s fakultetami in srednjimi šolami

Jelovica bo zagotavljala redno prakso

Dekan Fakultete za organizacijske vede v Kranju in generalni direktor Jelovice d.d. sta oktobra lani podpisala pogodbo o medsebojnem sodelovanju, predvsem strokovnem. Jelovica bo zagotavljala redno prakso študentom fakultete, omogočila jim bo tudi opravljanje diplomskih del. V zameno za izobraževanje kadrov in strokovne izkušnje strokovnjakov s fakultete pa Jelovica nudi "poligon" za strokovni in pedagoški kader fakultete, ki v pedagoški proces lahko vključijo tudi izkušnje iz vsakdanjega strokovnega življenja.

Jelovica že vsa leta tesno sodeluje z Biotehniško fakulteto, oddelek za lesarstvo, Ekonomsko fakulteto, Fakulteto za arhitekturo, Pravno

fakulteto, Visoko šolo za management v Kopru ter srednjimi šolami kot so: Srednja lesarska šola v Škofji Loki in Ljubljani, Srednja ekonomska šola in upravno-administrativna šola v Kranju, Srednja trgovska šola Kranj, Srednja kovinarska in cestnoprometna šola Škofja Loka ter Srednja elektro in strojna šola Kranj.

Študentom in dijakom

omogočamo opravljanje strokovne prakse, seminarских nalog in diplomskih nalog.

Že drugo leto izvajamo praktično usposabljanje, ki traja 15 tednov za študente visokošolskega strokovnega študija lesarstva. Letos se pri nas usposablja trije študenti, v mesecu aprilu bo pričel opravljanje praktično usposabljanje tudi študent visokošolskega strokovnega programa - organizacija in management na Fakulteti za organizacijske vede v Kranju.

Kontinuirano poteka tudi praktično usposabljanje dijakov srednje lesarske šole in ekonomske srednje šole.

Irena Košnjek,
vodja področja kadri

Letos Jelovica tudi v Banja Luki

Z motivacijo do boljših rezultatov

Tako kot lansko leto smo tudi letos organizirali sestanek in srečanje vseh predstavnikov, ki zastopajo Jelovico in prodajajo naše izdelke na trgih Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Makedonije in Srbije. Sestanka so se udeležili vsi povabljeni le Žika Jovanović iz Kragujevca in Stevo Adžić iz Pulja sta bila zadržana.

Generalni direktor je predstavil razvoj in strategijo Jelovice za obdobje 2000 - 2003, kjer je s planom načrtano 10 - 15% povečanje prodaje letno. Predstavnik je seznanil z investicijskim planom podjetja ter se zahvalil za dosedanjo uspešno sodelovanje in prodajo na trgih bivše Jugoslavije.

V letu 1999 smo na teh trgih prodali za 9,3 milijona mark stavbnega pohištva.

V lanskem letu smo prodajno pokrili manjkajoče področje BiH, in sicer Republiko Srbsko s sedežem v Banja Luki.

Na srečanju je bil predstavljen tudi program aktivnosti tržnega komuniciranja v Jelovici za leto 2000 in program sejmov. Tudi na teh tržiščih se bo Jelovica, skupaj z zastopniki, ki določeno področje pokrivajo, v letošnjem letu udeležila nekaterih sejmov:

- marec - Banja Luka
- april - Tuzla
- junij - Sarajevo
- september - Zagreb

Gostom je Franc Prevodnik predstavil tehnične novosti na izdelkih stavbnega

Priznanja za uspešno delo

Za Jelovico kot firmo in za nas vse je dobro sodelovanje in uspešno delo naših "ambasadorjev" izredno pomembno in prav je, da ob takih priložnostih na to ne pozabimo.

V preteklem letu, so bili na področju prodaje v državah bivše Jugoslavije najbolj uspešni:

Tonka Musap (Jelovica Zadar)
Haki Kabaši (Burimi Orahovac) in
Ilija Klarič (Jeloherc Čitluk).

Generalni direktor je vsem izročil priznanja, Ilija Klarič pa je bil za najvišji ustvarjeni promet nagrajen še z ročno uro.



Priznanje za uspešno delo je sicer prejel direktor firme JELOVICA MUSAPI Djani Musap, vendar je priznanje odstopil svoji ženi Tonki, ki je bila vrsto let vodja poslovavnice Jelovice v Zadru. Zvesta Jelovici ostaja tudi sedaj, vendar v družinskem podjetju MUSAPI. Na sliki s hčerko Ano, ki bo tradicijo nadaljevala in preizkusila svojo komercialno žilico s prodajo montažnih objektov.



Priznanje za najvišji promet v letu 1999 izroča direktor Zvezdan Žlebnik Iliji Klariču.

pohištva in predvidena investicijska vlaganja v letu 2000.

Prav zanimiva je bila predstavitev Ilije Klariča, direktor podjetja JELOHERC iz Čitluka. Predstavil nam je namreč, na kakšen način se je lotil prodaje na trgu, ki ga pokriva in kako motivira zaposlene, ki skupaj z njim skrbijo za uspešno prodajo. Ilija Klarič je poudaril motivacijo zaposlenih (dobre plače, prijateljski odnosi..) kot enega najbolj ključnih vzvodov prodajne rasti.

Vodstvo obrata montažnih hiš je predstavilo ponudbo montažnih objektov in hiš in možnosti prodaje le-teh preko vzpostavljene prodajne mreže.

Povabljenim predstavnikom smo predstavili tudi našo novo tovarno in linijo za izdelavo montažnih hiš v Predvoru.

*Rok Rozman, inž. les.,
direktor prodaje stavbnega pohištva*



Novo vodstvo montažnih objektov

Z novimi močmi nov veter v hiši

Prenova Jelovice je prinesla tudi nekatere kadrovske spremembe, med drugim spremembo v vodstvu montažnih objektov. Vajeti je s 1. marcem v svoje roke vzel Janez Čadež, ki se je prej v Jelovici ukvarjal z razvojem oken.

V Jelovici ste že nekaj let. Vaše delovno področje so bila okna in njihov razvoj. Kako to, da ste se odločili prevzeti vodstvo montažnih hiš?

“V Jelovico sem prišel ob koncu leta 1992. Skupaj 7 let in še malo. Za nekoga veliko, za nekoga malo. Moje prvo delovno mesto je bilo razvoj in tehnologija za polkna. Ko sem prvič šel v proizvodnjo, ki sem jo pokrival z delom, sem prišel v Preddvor. Zaradi kadrovskih sprememb sem po približno letu dni prevzel delovno mesto konstruktorja za okna in polkna. Po štirih letih sem prevzel vodenje razvojno tehnološke službe na oknih. Lani decembra sem postal direktor Razvoja Jelovice.

Vsakodnevni izziv nad problemi, ki so nastajali na področju oken, je sčasoma izgubljal svoj izziv, svoj čar, vse bolj so izzivi postajali rutina.

O montažnih hišah, kot SPE obstaja v Jelovici mnenje, da so “zgubaši”, da vlečejo Jelovico nazaj in še kaj bi se lahko našlo na to temo. Soditi o pravilnosti ali nepravilnosti tega mnenja ni moj namen.

Torej izziv novih nalog, problemov in možnosti - to so osnovni razlogi za mojo odločitev.”

Mogoče je malo zgodaj, pa vendar. Kakšne možnosti imamo za povečanje prodaje hiš doma in v tujini?

“Od uspešno prodanih hiš bo odvisen končni rezultat SPE montažni objekti. Iztok Ribnikar je ostal pri hišah, kjer je prevzel vodenje izvoza. 1. marca smo zaposlili novo moč, Mirana Setnikarja, ki vodi inženiring. V okviru inženiringa pa načrtujemo pričiti letos in v naslednjem letu s ponujanjem hiše na ključ - od nakupa zemljišča, do končne izdelave hiše z vsemi vmesnimi fazami.

Kadrovsko smo se okrepili, svetovni in evropski trend gre v smeri povečevanja gradnje montažnih hiš, torej “nov veter v hiši”. Določene aktivnosti v smislu pospeševanja prodaje, izdelave dokumentacije, nižanja stroškov materiala



Kolesarji RTS Okna so leta 1997 osvojili Vršič. Četrti z leve je naš sogovornik Janez Čadež, ki je navdušen kolesar.

in dela so že začete. Kup argumentov govori v prid povečanju prodaje hiš, seveda pa so sami argumenti nični, če za njimi ne stojimo vsi zaposleni.”

Vam nova delovna zadolžitev vzame veliko prostega časa? Ga sploh še kaj ostane?

“Vsak začetek je težak. Trenutno je dan velikokrat prekratek. To najbolj občuti družina. Prosti čas je običajno konec tedna. Preden sem prevzel to delo, sem se tega dobro zavedal in ravno zaradi časa je bil prevzem tega dela družinska odločitev.”

Vem, da radi kolesarite. Bo tudi letos jelovski vzpon na Vršič?

“Leta 1997 sem prvič “prigonal” na Vršič. Šli smo skupaj s sodelavci iz RTS Okna. Ob potanju smo delali reklamo za Jelovico. Naslednje leto smo vzpon

ponovili. Zelo uspešno. Lani smo padli na izpitu dogovarjanja.

Kaj bo letos? Vsekakor bomo skušali osvojiti Vršič. Upam, da s kolesom!”

Pa magisterij, bo kmalu “pod streho”?

“Magisterij je še ena stran ob mojem delu v Jelovici. Ob začetku študija nisem imel nekih posebnih načrtov, kdaj ga moram zaključiti. Sam pri sebi sem računal, da naj bi študij trajal nekako pet let. Vse kaže, da bo potrebno še šesto leto. Po zadnjem razgovoru z mentorjem je komisija za zagovor odobrila nalogo in vsebino, to pa pomeni streho na magisteriju v prvi polovici meseca aprila 2000.”

Vso srečo na zagovoru magistrske naloge in veliko uspehov na novem delovnem mestu!

Cveta Vilfan

OPRAVIČILO

V prejšnji številki smo objavili pesmico ZIMA, vendar smo ga polomili pri avtorstvu. Pesmico je napisala Marjeta Dolinar in ne Klara Bohinc, kakor smo pomotoma zapisali. Obema dekletoma se opravičujemo.

Uredništvo

KRIŽANKA IZ PREJŠNJE ŠTEVILKE GLASILA - GESLO: SUHA PRENOVA OKEN IN VRAT

Nagrajenci: Ana Onufrija, Škofja Loka, Markun Matjaž iz Preddvora, Vanja Eržen iz Kranja, Hrovat Duško iz Škofje Loke, Agnes Brezovnik iz Kranja. Čestitamo.

Kako sodelovati pri izboljšanju poslovnih procesov?

Pobuda za izboljšanje kakovosti

VJelovici želimo ponovno obuditi sistem stalnega izboljševanja poslovnih procesov in zato vas želimo pritegniti k sodelovanju. V nas samih je skrit potencial, ki ga moramo čimbolj izkoristiti, to pa bo naša konkurenčna prednost.

Ker je sedanja nagrada za koristne predloge ekonomsko morda manj zanimiva, je tik pred izidom nov pravilnik o ustvarjalnosti, ki pa v precejšnji meri povečuje nagrado za naše ideje.

Sam postopek oddaje vaših predlogov je predpisan v organizacijskem predpisu 025 Prijava kritične kakovosti (OP 025), ki se nahaja pri vsakem obratovodji ali vašemu neposrednemu vodji,

se glasi:

- Vsak zaposleni lahko kadarkoli s pomočjo pravilno izpolnjenega obrazca Pobuda za izboljšanje kakovosti, ki je priloga OP 025 predlaga pobudo in jo posreduje svojemu neposredno nadrejenemu. Ta pa je zadolžen, da pobudo posreduje vodji SPE ali pa jo odda v Službo zagotavljanja kakovosti (SZK).

- Vsaka pobuda se v SZK pregleda, o njej se pridobi strokovno mnenje in če se pobuda izkaže kot izboljšava obstoječega poslovnega procesa, se določi odgovorna oseba, ki je odgovorna za njeno realizacijo. Avtor je tekoče obveščen kaj se dogaja z njegovo pobudo.

Če se vam pri vsakodnevnem delu pojavljajo ideje, kako bi stvari na svojem delovnem mestu in širši okolici delali hitreje, ceneje, bolje,... vam ostaja samo še to, da idejo spravite na papir in jo posredujete svojemu vodji ali v SZK ter tako sami prispevate, da bo vaše delo ali delo vaših sodelavcev potekalo lažje in da bo učinek večji.

Matjaž Kržišnik, Nada Slovnik

OP 025 - 02 / Priloga št. 1: Pobuda za izboljšanje kakovosti

Jelovica LI Šk. Loka	
POBUDA ZA IZBOLJŠANJE KAKOVOSTI	
Priimek in ime pobudnika:	
Datum pobude in pobudnikov podpis:	
Pobuda za izboljšanje kakovosti: izdelka, tehnol.postopka, storitve, ostalo	
Opis pobude:	
Izpolni vodja SPE oz. vodja službe zagotavljanja kakovosti	
Datum evidentiranja pobude: Zaporedna številka pobude:	
Zahtevek za preventivni/korektivni ukrep izdan: DA NE (ustrezno obkroži)	
Zaporedna številka zahtevka za preventivni/ korektivni ukrep:	
Datum izdaje:	
Zadolžen za realizacijo preventivnega/ korektivnega ukrepa:	
"Zahtevek" v vednost: pobudnik, zadolženi za realizacijo, vodja SPE oz. vodja službe zagotavljanja kakovosti	
Opomba:	



Smeri razvoja oken

Varnost, udobje, oblika, zanesljivost...

Okno človeka povezuje z naravo in spušča svetlobo v prostor, hkrati ga ščiti pred padavinami in nizkimi temperaturami, omogoča prezračevanje a preprečuje prepih. Okno je eden osnovnih gradbenih elementov, ki bistveno vpliva na kakovost življenja v prostoru, v katerem živimo. Kakovost življenja pa je gibalno razvoja vseh izdelkov, tudi oken in okenskih elementov.

Škatlastim okna so sledila vezana okna, izolacijsko steklo pa je bistveno vplivalo na razvoj enojnega okna, kot ga izdelujemo danes. Energetska kriza je pred dvema desetletjema vzbudila razvoj tesnil ter zasteklitve s trojnim ali dvema dvojnima izolacijskima stekloma.

Pred dobrim desetletjem so na razvoj lesenih oken najbolj vplivale zahteve ekologov po ekoloških premazih. Proizvajalci zaščitnih sredstev so izdelali akrilne premaze, ki so jih izdelovalci oken začeli uporabljati namesto zaščitnih premazov, izdelanih na osnovi topil. Ker pa konstrukcija oken ni bila prilagojena akrilnim premazom, je prihajalo do velikih težav s površinsko obdelavo oken na objektih.

Tako je bilo zadnje desetletje na področju razvoja v znamenju iskanja optimalne konstrukcije, preizkušanja boljših premazov, razvoja zaščite vidnih stikov in vgradnje oken.

Zaradi velikih problemov večine proizvajalcev lesenih oken na evropskem trgu je bila to idealna priložnost za bliskovit razvoj oken iz plastičnih mas in aluminija. Tako so plastična okna na nekaterih trgih že dosegla polovično količino vseh prodanih oken, kar je negativno vplivalo na količino proizvedenih lesenih oken in na njihovo ceno.

V Nemčiji se začinjajo proizvajalci lesenih oken združevati v gibanju ZA LESENA OKNA (ProHolzfenster), ki poudarja prednosti lesenih oken pred plastičnimi:

- les je naravni material in ugodno vpliva na človekovo počutje v prostoru,
- v primeru požara se pri gorenju ne sproščajo strupeni plini kot pri gorenju plastičnih materialov,
- les ima boljše karakteristike toplotne izolativnosti,
- v primeru razpok se leseno okno lahko sanira, pri plastičnem pa je potrebna menjava,...

Zadnja gibanja pa so za proizvajalce lesenih oken bolj optimistična, saj se trend rasti prodaje plastičnih oken umirja. Proizvajalci lesenih oken z boljšo konstrukcijo in boljšimi akrilnimi materiali za površinsko obdelavo ponovno dvigujemo ugled lesenim oknom na trgu.

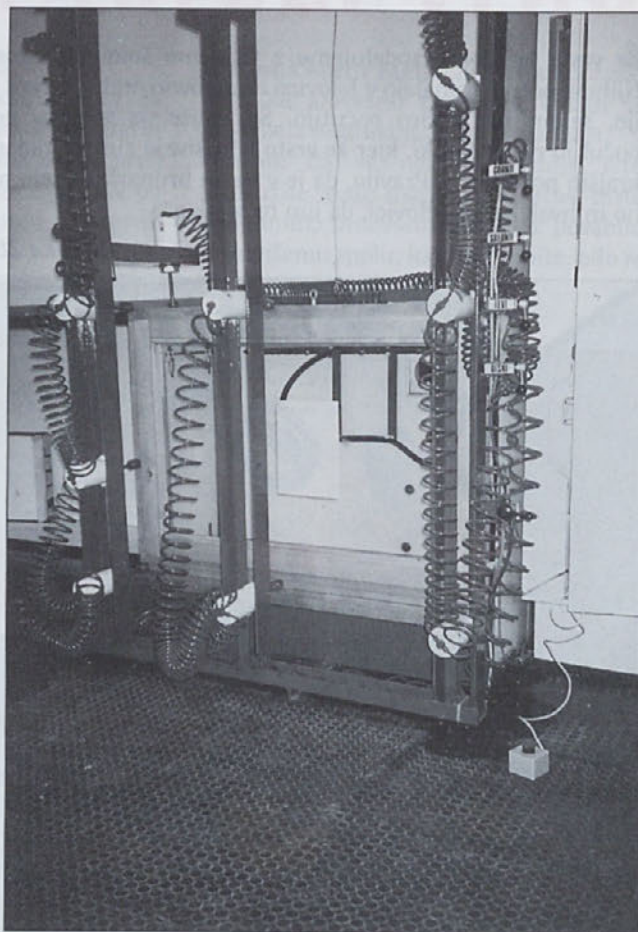
Proizvajalci plastičnih oken poudarjajo nepotrebno vzdrževanje plastičnih oken.

Odgovor na ta izziv je kombinirano okno LES-ALUMINIJ, ki daje uporabniku prijeten občutek toplote in domačnosti lesa, hkrati pa aluminij prevzema vlogo zaščite lesa pred atmosferskimi vplivi. Zaradi takšnih lastnosti postaja okno les-aluminij vse bolj iskana izvedba sodobnega okna.

Poznamo več izvedb okna les-aluminij. Eno od variant izdelujemo v JELOVICI že dve leti. Razvoj teh oken napreduje z veliko hitrostjo, zato bomo v tem letu pričeli z izdelavo oken les-aluminij nove konstrukcije, ki bo tržno še bolj zanimiva.

Smeri razvoja sodobnih oken pa so odraz sodobnega življenja. Pri avtu si želimo VARNOSTI, UDOBJA, OBLIKOVNE DOVRŠENOSTI, ZANESLJIVOSTI in čim daljše GARANCIJE. In če preživimo v hiši, stanovanju, na delovnem mestu desetkrat več časa kot v avtu, zakaj ne bi od oken pričakovali enako?

VARNOST nam dajejo okna s specialnim okovjem za povečano stopnjo varnosti in s specialnimi varnostnimi zasteklitvami. UDOBJE nam ob prometnih cestah zagotavljajo zvočno-izolativna okna, pozimi pa toplotno izolativna. Razvoj se nadaljuje v smeri specialnega okovja, ki omogoča električno odpiranje in zapiranje oken glede na čas, temperaturo, padavine,... OBLIKOVNO ima okno lahko stilni izgled, zaokrožene robove, ali dodatke, kot so pravi, nalepljeni ali medeninasti križi. S kakovostjo izdelave,



Laboratorij Jelovice je opremljen z sodobno testirano napravo ALCO, s katero preizkušamo zrakotesnost in vodotesnost oken ter vhodnih vrat. Stalna kontrola kakovosti izdelkov zagotavlja našim kupcem varno in dobro naložbo svojega denarja.

kvalitetno površinsko obdelavo in brezhibno montažo moramo zagotoviti ZANESLJIVOST pri uporabi naših izdelkov.

Ta, funkcijsko specialna okna, postajajo vse pogostejše uporabljena pri vgradnji v objekte za zahtevnejše kupce. Kaj pa kombinacija specialnih funkcij na enem oknu? Takšno kombinirano okno z oznako "Komfort" je bilo razstavljeno na Gradbenem sejmu v Berlinu. Tudi v JELOVICI smo izdelali večfunkcijsko okno JELOTERM PLUS, ki smo ga testno predstavili slovenskemu trgu na sejmu Alpe-Adria. Izboljšanemu stilnemu videzu, funkciji varnosti, toplotne in zvočne izolativnosti bomo ob naši montaži dodali tudi daljšo GARANCIJO. Analiza sejemске ankete pa bo pokazala, kako je slovenski trg pripravljen na najnovejše trende razvoja oken.

Matevž Kodela,
direktor SPE okna



Z letošnjih zimskih počitnic

Na Pokljuki se počutimo odlično

Že vrsto let dobro sodelujemo z Osnovno šolo Jela Janežiča. Njihovi učenci prihajajo v Jelovico na delovno prakso in kot pravijo, se pri nas dobro počutijo. Še boljše pa se prav gotovo počutijo na Pokljuki, kjer že vrsto let uživajo zimske radosti na krajših počitnicah. Pravijo, da je v naših brunaricah zelo prijetno in hvaležni so Jelovici, da jim to omogoča.

Stanka Žbogar



"Pomlad", Suzana, 4. razred, OŠ Jela Janežiča, Škofja Loka.

ZAHVALA

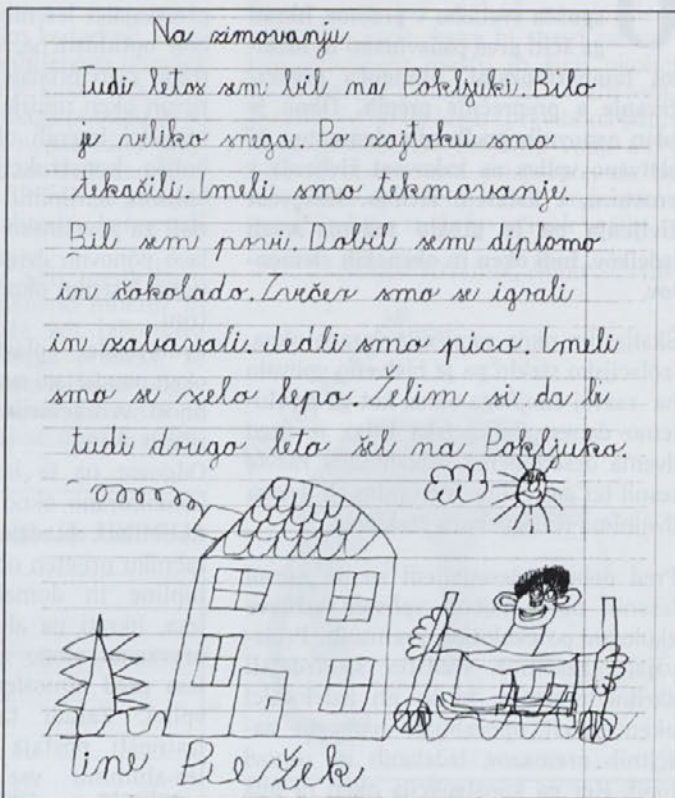
Člani pevskega zbora "LUBNIK" Škofja Loka se zahvaljujemo delniški družbi JELOVICA, Škofja Loka za finančno pomoč, ki ste nam jo nudili za izvedbo zahtevnega programa ob praznovanju 20-letnice zbora.

Dirigent zbora TOMAŽ TOZON
Predsednica zbora MAJDA BOGATAJ

ZAHVALA

Ob požaru, ki nam je uničil kletne prostore bloka v Frankovem naselju 166, Škofja Loka, se v svojem in v imenu prizadetih (Kaluža, Mekiš, Miklavčič) zahvaljujem Jelovici, d.d., Škofja Loka za materialno in strokovno pomoč.

Majda Bogataj



Svoje vtise s Pokljuke je na svoj način zabeležil Tine Bežek.



Kako smo tekmovali?

Veleslalom na Starem vrhu

Vsako leto organiziramo prvenstvo Jelovice v veleslalomu. Tako kot že mnogokrat poprej, smo se smučarski navdušenci tudi letos, in sicer 10. marca, zbrali na Starem vrhu.

Letos je bil veleslalom kombinacija smučanja na snegu in smučanja na vodi, še malo bi odlašali s tekmo, pa bi lahko tek-

movali v nabiranju regrata.

Vodena proga pa ni skalila dobrega razpoloženja med tekmovalci. Že precej pred tekmo se nas je večina zbrala pred brunarico na Grebljici, kjer smo vsak po svoje nabirali korajžo pred zahtevno tekmo.

Po naporni tekmi smo se zbrali Pr'Birt, kjer smo se primerno okrepčali in ob pri-

jetnem klepetu zaključili naš smučarski dan. Za slovesno podelitev kolajn je poskrbela predsednica sindikata Olga.

Upamo, da se nam prihodnje leto pridružite tudi tisti, ki se letos niste opogumili, predvsem pa velja povabilo nežnejšemu spolu, kajti verjemite, bilo je zabavno.

S. Ž.



Ženske: tekmovalca smo se udeležile le tri "veteranke" tako, da so nam bile kolajne zagotovljene. 1. mesto - Lapanja Magda, 2. mesto - Ferdin Dana, 3. mesto - ŽboGAR Stanka.



Kot običajno je najhitreje presmučal strmino predsednik smučarske sekcije Oblak Janez in prejel posebno priznanje.



Starejši dečki: 1. mesto - Kos Zlato, 2. mesto - Stanonik Janez, 3. mesto - Golob Jure.



Sredinčki: 1. mesto - Vrhunc Tomo, 2. mesto - Krajnik Matjaž, 3. mesto - Kodela Matevž.



Mlajši dečki: 1. mesto - Oblak Janez, 2. mesto - Klemenčič Lojze, 3. mesto - Drlink Miran.

Občni zbor gasilcev PIGD Jelovica

Pomembno poslanstvo v kolektivu

Člani PIGD Jelovica smo imeli 10. februarja letni občni zbor, ki so se ga poleg domačih članov in članic udeležili tudi generalni direktor mag. Zvezdan Žlebnik, predstavnica GZ Škofja Loka Martina Jelovčan in predstavniki sosednjih društev PIGD Gorenjska Predilnica, PIGD Elan Begunje, PGD Preddvor, PGD Trata in PGD Virmaše-Sveti Duh.

Predsednik PIGD Jelovica Iztok Ribnikar je vse skupaj pozdravil. Z minuto molka smo počastili spomin na pokojnega gasilca Jožeta Plantana. Iz poročil predsednika Iztoka Ribnikarja, poveljnika Jožeta Ruparja, blagajničarke Danice Potočnik ter mentorja Andreja Premruja je bilo razvidno, da je GD zelo napredovalo, tako na preventivnem, kot tekmovalnem nivoju, malo manj pa na izobraževalnem nivoju.

Tudi Zvezdan Žlebnik je vse lepo pozdravil in se zahvalil za povabilo. Zahvalil se je vsem, ki so pomagali reševati probleme v kolektivu in čestital za dosežene rezultate na gasilskih tekmovanjih. Poudaril je, da pri tako hitrem načinu življenja ni več toliko časa za druženje kot pred leti. Kljub pomanjkanju časa in številnim odrekanjem je gasilsko delo, ki ga opravljamo zelo pomembno, iz poročil pa je zasledil, da smo zelo disciplinirani in varčni. Ob takem delu in stabilnem poslovanju družbe bo le-ta gasilskemu društvu stala ob strani, če bo potrebno.

Tudi Martina Jelovčan iz GZ Škofja Loka je pohvalila delo našega društva. Čestitala je članicam, članom in veteranom za odlične



rezultate na tekmovanjih in tudi pri preventivnem delu društva. Zahvalila se je v imenu GZ Škofja Loka za izposojeno gasilsko opremo, ki jo vsako leto potrebujejo za izvedbo gasilskega tekmovanja.

Za odlične rezultate na tekmovanjih so nam čestitali tudi predstavniki ostalih GD.

Plan dela za leto 2000 je predstavil poveljnik Jože Rupar. Poudarek bo na pripravah ob 50 letnici obstoja PIGD Jelovica, ki ga bomo praznovali prihodnje leto. V plan dela so zajete tudi čistilne akcije v obratih Gorenja vas, Preddvor in Sovodenj, udeležba na vajah, srečanjih, tekmovanjih ter ostalih prireditvah ter vključevanje novih članov v gasilsko društvo. Na občnem zboru smo določili tudi delegate, ki zastopajo naše PIGD na OZ GZ Škofja Loka. Predlagani so bili predsednik Ribnikar, poveljnik Rupar in tajnica Danica Potočnik.

Na občnem zboru smo podelili tudi odliko-

vanja in priznanja:

- Anton Kužnik je dobil priznanje za uspešno 50-letno delo v PIGD Jelovica, ki mu ga je podelila delegatka GZ Škofja Loka Martina Jelovčan.
- Predsednik PIGD Jelovica Iztok Ribnikar je podelil posamezna priznanja članicam za dosežene uspehe na občinskem tekmovanju kot tudi na Regijskem tekmovanju Gorenjske v Kranju. Priznanja so dobile: Kordiš Danica, Fojkar Minka, Novak Andreja, Novak Alenka, Demšar Marjeta, Čero Romana, Potočnik Danica, Kamenik Kati, Pirc Stanka in Debeljak Polonca.
- Priznanje in gasilski aparat sta dobila tudi gasilca Premru Andrej za mentorstvo obeh desetini v društvu in Cakiči Pajazit za uspešno intervencijo ob požaru na silosu. Kot se za občni zbor spodobi, smo ga zaključili z družabnim srečanjem.

Andrej Premru

Nezgode pri delu v letu 2000

V januarju beležimo le tri poškodbe pri delu in sicer:

- 17. 1. se je poškodoval obdelovalec lesa Tomaž L. pri vožnji viličarja na obratu montažnih objektov v Preddvoru. Nepredvidno je skočil z viličarja in si pri pristanku zvil gleženj na levi nogi.
- 18. 1., pa je hitel na delo Bojan Ž. z obrata v Gorenji vasi. Spregledal je poldenela tla in zmanjkalo mu je trdne podlage pod nogami, ob padcu si je poškodoval rebra.
- Zadnja nezgoda pri delu v januarju, se je pripetila Alojzu R. v proizvodnji podbojev. 21. 1. je čistil stroj, segreto lepilo mu je kapnilo na razgaljeno desno roko in ga opeklo. Lojze ni uporabljal rokavic.

Že takoj prvi dan februarja pa smo morali "popraviti" dober vtis iz januarja:

- Bojan K. iz prirezovalnice je tako vneto potiskal obdelovance v stroj, da so mu

valji prijeli tudi roko in mu pošteno stisnili prste. Bojan je še pripravnik.

- Kaj čudno nezgodo pa je istega dne okusil Danijel K. iz Novo Mesto. Ko je šel pomerit okna za hišo, je naletel na sosedovega psa, ki mu je pomeril hlače.
- 2. 2. se je poškodba na delu pripetila v obratu letev Tončki F. Nastavljala je stroj, pri čemer je bila nepredvidna in potisni valj na večstranskem profilirnem stroju, ki ji je stisnil prste na levi roki.
- 9. 2. se je poškodoval Aleš J. v proizvodnji montažnih objektov. Pri izdelavi veliko-stenskih elementov mu je lesen moral padel na desno nogo in naš Aleš ni mogel nadaljevati z delom.
- Pri prehodu v skladišču žaganega lesa na St. dvoru, pa bi kmalu prišlo do težje nezgode pri delu. 25. 2., ko so delavci zjutraj odpirali velika železna vrata, so ta zdrsnila z vodil in padla na Damjana K. Na srečo so se vrata ulovila na kup de-

sk, ki so jih zadržale, tako da je Damjan dobil le močnejši udarec po hrbtu.

- Istega dne se je pripetila težja nezgoda pri delu Damirju D. iz obrata prirezovalnice. Pri razžaganju lesenih sestavnih delov je bil za trenutek nepreviden, z desno roko je namreč pregloboko segel v območje žaginega lista in le-ta mu je poškodoval konice prstov na desni roki.

In v mesecu marcu:

- 2. 3. se je poškodba na delu pripetila Janezu A. v prirezovalnici. Tako vneto je pregledoval lesene komade, da si je zadrhl lesen trn v palec leve roke. Janez je operativni poseg, s katerim so mu odstranili trn, preživel.
- Istega dne pa je preživel prometno nezgodo Zlatko K. iz investicijske službe. Nič hudega sluteč je v križišču v osebnem avtomobilu čakal na "zeleno", ko mu je od zadaj priletel drug voznik, se zaletel v Zlatkota, katerega je udarec pošteno pretresel.

Jurij Golob

Nastopi rokometnega društva Jelovica v tekmovalni sezoni 1999/2000

Jelovica je v rokometnih krogih vidno ime

Jelovica d.d. je tudi v sezoni 1999/2000 ostala generalni pokrovitelj ženskih rokometnih ekip iz Škofje Loke. V tekmovalni sezoni 1999/2000 nastopa RD JELOVICA v državnih prvenstvih republike Slovenije s petimi ekipami.

- V 1. A državni rokometni ligi članice nastopa 10 najboljših slovenskih ekip.
 - V DRL za kadetnje nastopa v dveh skupinah skupno 12 ekip.
 - V DRL, starejše deklice, letnik 1985 nastopa v štirih skupinah skupno 16 ekip.
 - V DRL, mlajše deklice, letnik 1987 nastopa v štirih skupinah 16 ekip.
 - V DRL, mlajše deklice, letnik 1989 nastopa v štirih skupinah skupno 16 ekip.
- Članice so v rednem delu prvenstva odigrale 18 tekem, od katerih so zabeležile 8 zmag, dosegle remi ter 9 porazov. S tem izkupičkom so se igralke RD JELOVICA uvrstile na 6. mesto prvenstvene lestvice. V tretjem delu prvenstva bodo igrale za končno razvrstitev od 5. do 10. mesta. Ekipa članic je nastopala tudi v Pokalu Slovenije. Z dvema zmagama proti ekipi M Degro iz Pirana se je uvrstila med štiri najboljša moštva v Sloveniji. V mesecu maju se bo ekipa na zaključnem finalnem turnirju z ekipami: RK KRIM NEUTRO ROBERTS (lanski pokalni zmagovalec), RK ROBIT OLIMPIJA in ŽRK ŽALEC pomerila za naslov pokalnega prvaka Slovenije. V društvu ocenjujemo, da je to največji uspeh v zgodovini društva. Zelo uspešno nastopajo tudi ekipe v ostalih starostnih kategorijah. Kadetnje so pred zadnjim krogom na drugem mestu

Prvenstvena lestvica po jesenskem in pomladanskem delu sezone je naslednja:

mesto	ekipa	št. tekem	zmag	neodl.	porazi	točke
1.	RK ROBIT OLIMPIJA	18	17	0	1	34
2.	RK KRIM NEUTRO R.	18	17	0	1	34
3.	RK ŽALEC	18	12	0	6	24
4.	RK M DEGRO Piran	18	9	3	6	21
5.	RK VEGRAD Velenje	18	9	1	8	19
6.	RD JELOVICA Šk. Loka	18	8	1	9	17
7.	RK GRAMIZ Kočevje	18	7	1	10	15
8.	RK BAJC DAEWOO Izola	18	4	2	12	10
9.	RK BRANIK Maribor	18	2	0	16	4
10.	RK BURJA Škofije	18	1	0	17	2

v prvi skupini. Na polfinalnem turnirju aprila imajo vse možnosti, da se uvrstijo v finale tega tekmovanja, kar pomeni ob koncu najmanj četrto mesto v Sloveniji. Starejše deklice so brez konkurence v prvi skupini. Na osmih tekmah so osemkrat zmagale. S tem so favoritinje tudi v polfinalni skupini. Vodstvo ekipe, glede na dosežene rezultate, upravičeno pričakuje nastop v finalu tega tekmovanja. Prav tako so pri svojih nastopih uspešne tudi mlajše deklice, letnik 1987. Na osmih tekmah so zabeležile osem zmag ter so prve na lestvici prve skupine. S tem rezultatom so se uvrstile v polfinale državnega prvenstva, kjer imajo vse možnosti, da se uvrstijo v finale tega tekmovanja. Nekoliko manj uspešne so letos le mlajše deklice, letnik 1989. V svoji skupini so zasedle tretje mesto ter nimajo več možnosti za nadaljnje tekmovanje. Ti rezultati pa niso ostali neopaženi pri trenerjih državnih reprezentanc. Za mla-

dinsko reprezentanco nastopata Darja Rajšič in Vesna Zupanek, za kadetsko reprezentanco Maja Breznik, Živa Kalan in Mojca Bizjak, za reprezentanco starejših deklic pa Katja Jamnik in Jerneja Oman.

Poleg tega pa igralke RD JELOVICA zastopajo na šolskih tekmovanjih tudi šole, v katere so vključene. Gimnazija Škofja Loka, za katero nastopa sedem naših igralok, je na finalnem tekmovanju slovenskih gimnazij osvojila drugo mesto. Osnovnošolke iz Osnovne šole Ivana Groharja ter Osnovne šole Petra Kavčiča pa zastopajo Gorenjsko na finalnem turnirju slovenskih osnovnih šol.

Vsi ti rezultati kažejo na dobro delo z mladimi v društvu. Za to imajo zasluge vsi, ki vodijo ekipe in društvo, kakor tudi vsi zaposleni v JELOVICI d.d., ki nam kot pokrovitelj pomaga pri doseganju teh rezultatov.

Avust Peterneelj

Vabilo k strokovnemu izobraževanju

Strokovno izobraženi in usposobljeni kadri so temeljni dejavnik razvoja, kakovosti in uspešnosti vsakega podjetja, zato je razumljivo, da tako v svetu, kakor tudi pri nas, v našem podjetju posvečamo izobraževanju zaposlenih vedno večjo pozornost. Del in opravil, za katere bi se človek usposobil enkrat za vse življenje ni več, vsak se mora izpopolnjevati ali dopolnilno usposabljati vso delovno dobo. Ker je človek, tako v proizvodnem ali storitvenem procesu, neločljivo povezan z razvojem, se spremembe kažejo tudi na kvalifikacijski oz. izobrazbeni strukturi zaposlenih. V razvojnem načrtu Jelovice d.d. v obdobju 2000 - 2003, smo si poleg drugih, zadali tudi cilj izboljšati kvalifikacijsko oz. izobrazbeno strukturo zaposlenih.

Da bi se zaposleni lažje odločili za študij smo v mesecu februarju pripravili predstavitev

študijev na Biotehnični fakulteti, oddelek za lesarstvo, Fakulteti za organizacijske vede, Ljudski univerzi Škofja Loka in Ljudski univerzi Kranj, ter Srednji lesarski šoli v Škofji Loki. Predstavitev se je udeležilo veliko število zaposlenih, nekateri so se že vpisali, drugi pa imate še čas, saj večina fakultet in srednja lesarska šola vpisujejo izredni študij tudi še v septembru. **Vsem, ki se boste odločili za študij, je Jelovica pripravljena plačati šolnino in odobriti nekaj dni študijskega dopusta, zato ponovno vabim zaposlene, da se vključijo v katerikoli izobraževalni program, ki izboljšuje sedanjo izobrazbo.** Vse zaposlene, ki bi želeli več vedeti o možnostih izobraževanja vabim, da se oglasiyo v kadrovski službi, kjer bodo prejeli več informacij.

Irena Košnjek,
vodja področja kadri

ZAHVALA

Ob boleči izgubi dragega očeta, Pintar Janeza, se v imenu ožje družine zahvaljujem vsem sosedom, prijateljem, sorodnikom, sodelavcem in znancem, ki ste se od njega tako množično poslovili na domu, ga pospremili na zadnji poti ter darovali cvetje in sveče. Posebna zahvala dr. Selanovi za nesebično pomoč v času njegove težke bolezni, družbi Jelovica za darovano cvetje in izraženo sožalje, gospodu župniku za tolažbo v času bolezni, obisk ob smrti in za tolažilne besede na pogrebu. Posebna zahvala velja sosedom za pomoč pri pogrebu.

Marija Ravnikar



Podeljena priznanja in pohvale najuspešnejšim prodajalcem

Ni dovolj čakati kupce v trgovinah

Na sestanku z vodji slovenskih predstavništev 22. februarja letos v Predvdoru je bila predstavljena strategija razvojnega načrta Jelovice za obdobje do leta 2003, plan investicijskih vlaganj v posodobitev proizvodnje in investicijske programe.

Veliko bo potrebno narediti na področju prodaje. Plan prodaje za letošnje leto in obdobje do leta 2003 predvideva 10 - 15% letno povečanje prodaje, če hočemo realizirati zastavljene cilje.

Vemo, da na povečanje prodaje vplivamo v veliki meri zaposleni v trgovini. Da zastavljene cilje dosežemo, bo potrebna

skrajna angažiranost in še aktivnejše delovanje na trgu. Ni dovolj čakati kupce v salonih, predstavnih, potrebno je intenzivno delo na terenu ter trženje naših izdelkov na vseh področjih.

Vrednostno načrt za leto 2000 pomeni prodati minimalno 15.500.000 DEM. Na podlagi načrta posameznega predstavništva smo naredili kategorizacijo le-tega in njegov odstotek udeležbe v prodaji.

V novi organizaciji so predstavništva v treh kategorijah:

I. kategorija (Celje, Ljubljana, Novo mesto, Murska Sobota, Kranj)

II. kategorija (Maribor, Koper, Brežice)

III. kategorija (Nova Gorica, Metlika, Ravne).

Za še boljšo in uspešnejšo prodajo bomo tudi v letošnjem letu organizirali vrsto izobraževanj iz področja prodaje in pa strokovna izobraževanja iz področja stavbnega pohištva in montažnih objektov.

Dolžnost vseh nas v prodaji pa je zmanjšanje stroškov, na katere lahko vplivamo (transport, točnost naročil in izdobav, zmanjšanje reklamacij, urejenost naših predstavništev, salonov, osebja, stalne menjave starih eksponatov z novimi,...).

*Rok Rozman, inž. les.,
direktor prodaje*



Veronika Korošec, vodja predstavništva Celje, je bila za svojo prizadevnost nagrajena tudi z ročno uro.



Danijel Krivec, vodja predstavništva Novo mesto.



Sonja Bonča, vodja predstavništva Kranj.



Nataša Pokorn iz prodajnega salona Škofja Loka.

