

## IZOBRAŽEVANJE NOTRANJNH PRESOJEVALCEV HTZ

V HTZ smo v septembru 2008 začeli z aktivnostmi za certificiranje sistemov vodenja skladno z ISO standardi. Dogovorili smo se, da bomo izvedli certifikacijski postopek po standardih ISO 9001/2000 (sistemi vodenja), ISO 14001 (varovanje okolja) in BS OHSAS 18001 (varstvo in zdravje pri delu).

V okviru priprav na presojo procesov smo izvedli dve izobraževanji za vodstvene delavce, na katerih smo se seznanili z osnovno idejo ISO standardov in zahtevami standarda. Skupaj z več kot 20 sodelavci iz vseh organizacijskih enot smo pričeli s ustreznimi aktivnostmi:

- potrdili smo procesno strukturo podjetja,
- popisali procese in
- pripravili dokumente, ki te procese podpirajo.

V začetku leta smo prvič preverili tudi potek procesov v praksi in zapisali prva priporočila oz. ukrepe, ki jih je bilo treba izvesti. Od 18. do 20. maja bomo izvedli izobraževanje s področja ISO standardov za skupino šestnajstih sodelavcev, ki se bodo usposobili za izvajanje notranje presoje po ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 in BS OHSAS 18001:2007.

Izobraževanje bo potekalo v dveh delih. V teoretičnem delu bomo udeležencem predstavili vse procese, ki bodo predmet presoje, podrobno pa se bodo seznanili tudi z zahtevami vseh treh standardov ter s postopki, ki jih je treba pri presoji upoštevati.

V drugem delu izobraževanja bodo udeleženci izvedli presojo v petih procesih v podjetju: elektro remont, strojni remont, kopalnica in pralnice, izobraževanje in usposabljanje ter delavnica zaščitnih sredstev

Izobraževanje bomo izvedli v sodelovanju s svetovalnim podjetjem POSSI, vodila pa ga bosta vodilna presojevalca za sisteme kakovosti dr. Slavko Plazar in Marko Kiauta.

Omenjeno izobraževanje sodi v del priprav na notranjo presojo vseh 23 procesov v HTZ, ki bo potekala v drugi polovici junija 2009.

Po potrjenem planu bomo do konca leta izvedli še zunanjo presojo sistemov vodenja, postopkov in navodil ter drugih dokumentov za vsa tri področja in tako pridobili vse tri omenjene certifikate.

Sistem želimo pozneje integrirati na nivoju Skupine Premogovnik Velenje, zato že v tej fazi kar najtesneje sodelujemo z ustreznimi strokovnimi službami PV, predvsem pri pripravi in označevanju dokumentacije.

lj

## NOVO ORGANIZIRANA PRODAJNA SLUŽBA

Organiziranje prodajne službe v HTZ Velenje je eden izmed sklepov letošnje strateške konference s ciljem zagotoviti učinkoviti nastop na trgu in izkoristiti naše prodajne potenciale. V prejšnjih HTZ Novicah smo vas obvestili o organiziranju prodajne službe, v tem članku pa vam želimo predstaviti prodajno ekipo in področje delovanja.

Letos svetovno gospodarstvo beleži upad povpraševanja in prodaje ter posledično zmanjšanje proizvodnje (po zadnjih podatkih določene blagovne znamke v avtomobilski industriji tudi do 50 odstotkov). Zato je na trgu čutiti veliko borbo med konkurenti, vsi pa močno pritiskajo na kupce. Nekateri povečujejo vlaganja v promocijo, drugi se poslužujejo nižanja cen, tretji nudijo več za isto ceno, četrti odpuščajo, veliko pa se jih ukvarja z organizacijskim prestrukturiranjem ter z novimi inovativnimi marketinško-prodajnimi prijemi.

Vsaka prodajna cena izdelka ima svojo mejo obsega sredstev za vlaganje v promocijo, enako velja tudi za nižanje prodajnih cen, pod to mejo programi niso več donosni oz. ustvarjajo izgubo. Takšni ukrepi na dolgi rok torej niso učinkoviti oz. so lahko znanilci pričetka propadanja določenega programa ali podjetja. Namesto dodajanja vrednosti produktu za isto ceno mnogi raje iščejo nove inovativne prodajne prijeme, kar usmerja njihove kupce k iskanju različnih nakupovalnih potreb ter novih partnerstev in kooperacij v okviru racionalizacije nabavnih verig. V času težkih gospodarskih razmer in nenehnih sprememb je torej treba zagotoviti hitro in pravilno odzivanje na vse dogodke ter se pravočasno ustrezno organizirati.

Ali smo v podjetju zagotovili pogoje za dolgoročno uspešno poslovanje, ali smo dovolj optimirali proizvodne in poslovne stroške, ali imamo učinkovite službe in angažirane, uspešne in zadovoljne kadre, ali imamo dovolj kvalitetne kupce, ali svoje izdelke in storitve učinkovito prodajamo oz. nabavljamo po najugodnejših pogojih? To so vprašanja, na katera moramo imeti v vsakem trenutku pripravljene ustrezne odgovore, da bomo lahko uspešno krmarili med zahtevnimi poslovnimi izzivi.

Eden izmed odgovorov na omenjene izzive je organiziranje prodajne službe HTZ, ki bo z aktivno prisotnostjo na trgu pridobivala prodajne informacije, ocenjevala in tehtala novo nastale razmere, čim uspešneje prepoznavala potrebe potencialnih kupcev, ugotavljala pravilna marketinška pozicioniranja posameznih izdelkov in storitev ter posledično izvajala pospeševanje prodaje s pomočjo ustreznega oglaševanja, promocije, organizacije sejmov





in priložnostnih dogodkov.

Osnovni cilj prodajne službe je kratkoročno povečanje prodaje izdelkov in storitev v družbi HTZ s pomočjo marketinških kanalov, kot sta nadomestne kvote in projekt kontradobav, dolgoročno cilja pa sta osvajanje novih prodajnih programov ter razvijanje prodajne funkcije v okviru družbe HTZ.

Sodelavci v prodajni službi bomo še posebej pozorni na prepoznavanje novih tržnih priložnosti. Verjamemo, da bo teh v bodoče dovolj, glede na to, da imajo že sedaj nekatera podjetja težave pri oskrbi svojih kupcev. V takšnih primerih je treba pravočasno pridobiti kvalitetno informacijo in kupcu, ki ima težavo z oskrbo, pomagati s hitro in kvalitetno oskrbo z izdelki in s storitvami

naših prodajnih programov. Prav tako bomo v sodelovanju z Razvojnim oddelkom in s profitnimi centri poskušali glede na potrebe razvijati nove prodajne programe.

Prodajno službo sestavljajo Bernarda Oštir, Boštjan Krajnc in Damjan Štekovič, ki so prišli iz divizije SVP, ter Slobodan Mrkonjič iz profitnega centra Aquavallis. Vsi so že sedaj delali kot komercialisti ter imajo ustrezno izobrazbo in izkušnje. Prodajna ekipa je dobra, a na začetku potrebuje nekaj časa, da se ujame. Novo vlogo sprejemamo kot izziv, ki ga bomo lahko realizirali tudi z vašo podporo, spoštovani sodelavci, zato vas že sedaj vabimo k sodelovanju.

Mag. Aleš Dremel, vodja Prodajne službe

## IZBERITE NAJ SODELAVCA, SODELAVKO, NAJ SKUPINO PODJETJA HTZ!

**V vsakem okolju so posamezniki, ki pozitivno delujejo na okolico, so prepoznavni po svojih dobrih vzgledih, dajo od sebe več, kot se od njih pričakuje, prvi poprimejo za delo, prenašajo znanje in izkušnje na sodelavce, na vsakem koraku najdejo priložnosti za izboljšave, so pripravljeni pomagati, skrbijo za urejenost delovnega okolja.**

Zato se ozrite okoli sebe, poiščite takšne sodelavce in jih predlagajte za DELAVCE LETA 2009 HTZ VELENJE.

Zbiramo tudi predlog za DELOVNO SKUPINO LETA 2009 SKUPINE PREMGOVNIK VELENJE. Predlagajte skupino, ki je dosegla poseben uspeh v preteklem letu. Lahko je delovna skupina, organizacijska enota, razvojna skupina, projektna skupina ...

Kriteriji za izbor:

- bistveno boljši delovni rezultati od drugih,
- ustvarjalnost, inovativnost, izboljševanje delovnih procesov,
- ugled in spoštovanje v podjetju,
- pomembni rezultati pri delu za zunanji trg,
- pomemben dosežek v stroki,
- odstotek bolniških izostankov nižji od povprečja Premogovnika.

Izpolnjevanje kriterijev se lahko nanaša na daljše časovno obdobje, najmanj pa na leto 2008.

NAGRADE

Delavci leta – VIKEND PAKET v Fiesi za dve osebi

Skupina leta – ENODNEVNI IZLET za vse člane skupine

Predloge pošljite na naslov:

Premogovnik Velenje, Partizanska cesta 78, Komisija za nagrade, do 31. maja 2009.

Predlog lahko oddate tudi v skrinjico za inovacije, kjer dobite obrazec. Predlagatelj posameznika mora pridobiti podpis predlaganega.

Predlog za podelitev nagrad mora biti utemeljen na osnovi zapisanih kriterijev.

Z žrebanjem bomo izbrali tri predlagatelje, ki bodo prejeli praktične nagrade,

O podelitvi nagrad bo na osnovi pravilnika o podeljevanju nagrad odločala komisija v sestavi: Boris Potrč, predsednik, Branko Mlinšek, Franc Novak, Anica Zajc, Helena Šumah, Srečko Lednik, Srečko Gračner in Ciril Jezernik.

Odločitev komisije bo objavljena v glasilu Rudar. Nagrade bodo podeljene na prireditvi ob dnevu rudarjev 2009 – Skoku čez kožo.

Uprava Premogovnika Velenje

## Kadrovski kotiček

V APRILU IN MAJU SO ODŠLI IZ PODJETJA: MARJAN ANDREJC – OUTN, KARLO BARUKČIČ – ELEKTRO REMONT, NIHAD BEŠIČ – OUTN, STANIMIR CVIJIČ – OUTN, KARL KOTNIK – LOGISTIKA, DRAGAN KOVAČEVIČ – OUTN, ČAMIL MUJKIČ – OUTN, MATJAŽ NOVAK – ESTO, ALBIN OMERVIČ – LOGISTIKA, MEHMED ORLIČ – SLUŽBA VAROVANJA, HALIL PALOŠ – OUTN, BOGDAN PEŠAK – RSD, BOJAN RIHTER – OUTN, MIRAN SELAN – LOGISTIKA, MIRAN SILOVŠEK – OUTN, JOŽEF ŠANTL – OUTN, MILENA ŠTRBAC – PRALNICA.

STALEŽ NA DAN 1. 5. 2009: 959 ZAPOSLENIH / 399 INVALIDOV.

V APRILU JE BIL ODSOTOK BOLNIŠKEGA STALEŽA 6,04.

## PREDLOG ZA NAJBOLJŠEGA SODELAVCA

*V podjetjih Skupine Premogovnik Velenje imamo dobre, zanesljive, pripadne, zavzete zaposlene. Med nami so nekateri, po katerih se zgledujemo ravno zaradi njihovih pozitivnih lastnosti. Dajmo jim priznanje za to, predlagajmo jih za nagrado za najboljšega sodelavca.*

### Za najboljšega sodelavca predlagam:

Ime in priimek \_\_\_\_\_

Delovno mesto \_\_\_\_\_

Organizacijska enota \_\_\_\_\_

Podjetje \_\_\_\_\_

### Obrazložitev:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Za pomoč pri razmišljanju o predlogu:

delavnost, ustvarjalnost, inovativnost, strokovnost, zanesljivost, zavzetost, poštenost, tovarištvo, ugled med sodelavci, dober vzgled sodelavcem, prenaša znanje in izkušnje na sodelavce, pripravljenost pomagati sodelavcem, skrb za urejenost delovnega okolja, skrb za lastno varnost in varnost drugih, skrb za lastno zdravje....

Ime in priimek predlagatelja

\_\_\_\_\_

Podpis predlagatelja

\_\_\_\_\_

Podjetje in organizacijska enota

\_\_\_\_\_

Podpis predlaganega

\_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

## PREDLOG ZA NAJBOLJŠO DELOVNO SKUPINO

***V podjetjih Skupine Premogovnik Velenje je cenjeno timsko delo, tako pri delu pod zemljo kot pri različnih projektih. Veliko dobrih skupin imamo. Pomagajmo najti najboljšo.***

Za najboljšo delovno skupino predlagam:

Ime delovne skupine \_\_\_\_\_

Organizacijska enota \_\_\_\_\_

Podjetje \_\_\_\_\_

Obrazložitev

---

---

---

---

---

---

---

---

Nekaj idej za utemeljitev:

Skupina je zelo zavzeta za uresničevanje postavljenih ciljev in nalog, deluje homogeno, člani skupine si med seboj zaupajo in si pomagajo, v skupini ni nenačrtovanih izostankov z dela.

Skupina je pravočasno kvalitetno izpeljala za podjetje posebej pomembno nalogo.

***Za dobro, uspešno delovno skupino je značilna dobra komunikacija med njenimi člani, pravila delovanja so jasna vsem članom, spoštuje individualnost in enakovrednost članov. Pomembni sta sproščenost in druženje članov tima, ni delitve na prijatelje in sovražnike. Kadar smo člani dobre skupine, zaradi tega radi prihajamo na delo.***

Ime in priimek predlagatelja

\_\_\_\_\_

Podpis predlagatelja

\_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_