



↓ Iz rubrike To smo mi: Tim, ki skrbi za našo malico, nam postreže ne samo z dobro hrano, ampak tudi z iskrenim nasmehom.



info@ravneseystems.com  
sij.ravneseystems.com

št. 9 | september 2017

systems24

V ŠTEVILKAH

1.350 TON

je naša povprečna mesečna zaloga jekla. Do porabe zalog preteče povprečno 110 dni. Avgusta smo zaradi dopustov nabavili 373 ton jekla, kar je za 22 odstotkov manj kot julija.

65 LET

šteje naš najstarejši sodelavec, najmlajši pa 19. Rojstni dan je septembra praznovalo 55 zaposlenih, od tega 8 žensk in 47 moških.

296 BREZPLAČNIH VSTOPNIC

za kopanje v letnem bazenu smo sodelavci SIJ Ravne Systems in naši družinski člani izkoristili v poletnih mesecih (julija 152 in avgusta 117).

sanja.oder@ravneseystems.com  
karmen.strazisnik@ravneseystems.com  
marjeta.krof@ravneseystems.com

NOVICE

↓ ZAČETEK SEPTEMBRA V ZNAMENJU KAR DVEH KONFERENC

Komaj se je dobro zaključilo poletje in z njim čas naših dopustov, že smo s polno paro zakorakali kar dvema konferencama naproti. Že tretje leto smo na Prodajni konferenci gostili naše kupce, istočasno pa smo se udeležili mednarodne konference glavnih akterjev jeklarske industrije. Ker je težko biti na dveh mestih hkrati, je še dobro, da sta se obe večino časa odvijali tudi na isti lokaciji, v Grand hotelu Union v Ljubljani.

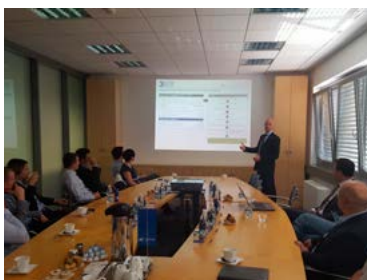
Tretja Prodajna konferenca vseh družb Skupine SIJ

Prvi dan so kupci kot običajno obiskali družbe, nato pa je bilo zanje pripravljeno še pestro dvodnevno dogajanje v Ljubljani. Ker se zavedamo pomena zadovoljstva naših kupcev in agentov, smo se pozorno posvetili prav vsakemu gostu. Na Ravnah smo jim predstavili novosti in poslovanje zadnjega leta ter naše ključne strateške usmeritve in izzive. Skupaj smo si ogledali dele naše proizvodnje, prodajniki pa so z njimi opravili tudi osebne razgovore. Pregledali so dosedanje delo ter pripravili načrte za izboljšanje našega sodelovanja. Pomembni temi sta bili točnost dobavnih rokov in pakiranje. Z Raven smo se proti večeru odpravili v Ljubljano, kjer se je na Prodajni konferenci, ki je potekala med 6. do 8. septembrom, zbralo kar 109 kupcev celotne skupine iz 29 držav. Na govorniškem odru je našo družbo predstavil Viljem Pečnik, direktor prodaje in marketinga.

Skupina SIJ, glavni in gostujoči sponzor 16. mednarodne konference Stainless & Special Steel

Mednarodne konference se vsako leto udeležijo glavni akterji jeklarske industrije, ki predstavljajo trende in najnovejše poslovne modele. SIJ Ravne Systems je kot govornik tudi na tej konferenci pripravljen predstaviti Viljem Pečnik. Predaval je o izzivih pri izdelavi in prodaji orodnih jekel, s poudarkom na industrijskih nožih in valjih ter študijah primerov. Konferenca je trajala tri dni, na govorniškem odru in v diskusijah pa je nastopilo več kot 50 strokovnjakov. SIJ Ravne Systems smo se kot edini iz Skupine SIJ tudi samostojno predstavljali z našimi promocijskimi materiali; z udeleženci smo na ta način izmenjali kar nekaj dragocenih kontaktov.

mateja.krajnc@ravneseystems.com



Na Ravnah je goste Prodajne konference sprejel in nagovoril direktor Samo Jenič.

Z našimi kupci smo se družili tudi na dvodnevnem dogajanju v Ljubljani.



Viljem Pečnik med predstavitvijo SIJ Ravne Systems.



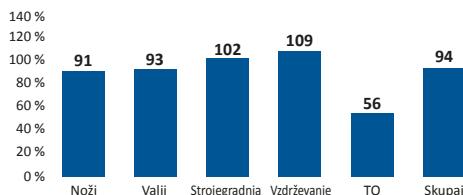
Naša stojnica in sodelavki iz marketinga (Tanja Stopernik in Mateja Krajnc) na konferenci Stainless & Special Steel.



## OBVESTILA

## PROIZVODNJA V AVGUSTU

Skupna realizacija v avgustu znaša 93,6 odstotka, kar je slabše kot julija in tudi pod planom. Načrtovane cilje smo že drugi mesec zaporedno dosegli in presegle samo v profitnih centrih Strojegradnja in Vzdrževanje.



Realizacija po profitnih centrih (PC) za avgust 2017

Prvi teden avgusta je zaznamoval kolektivni dopust, med katerim smo dokončali nujna vzdrževalna dela. Čeprav je bil minuli mesec še vedno precej dopustniško obarvan, smo uspešno naredili kar nekaj pomembnih »kljukic«, med katerimi sta tudi:

- Začeli smo uporabljati sistem za spremljanje učinkovitosti proizvodnje (spremljamo kazalnike, kot so pravačasnost, produktivnost in OEE).

- Potrjena je nabava novega visokofrekvenčnega transformatorja za BIKS (PC Toplotna obdelava).

Avgusta nas je pestilo kar nekaj težav:

- Slaba realizacija v profitnih centrih Noži, Valji in Toplotna obdelava, kjer nimamo dovolj naročil, pa še transformator je odpovedal.
- Nerealiziran prvi »S« metode »5S«.
- Slaba kakovost (neuspela proizvodnja je znašala kar 1,42 odstotka; cilj je največ 0,9 odstotka).

Za izboljšanje našega poslovanja načrtujemo:

- Prikaz in analizo kazalnikov proizvodnje na oglednih deskah v proizvodnji.
- Izvedbo prvega »S«-a metode »5S« (rok smo podaljšali do 25. oktobra 2017).
- Potrditev novih investicij s strani lastnika (Rosti v Nožih).
- Nenehne izboljšave na vseh področjih, tudi spremembe prostorske umestitve strojev.
- Dvig kakovosti, tudi s preverjanjem kompetenc na merjenju.
- Pripravo planov izobraževanja.
- Pripravo investicijskih in vzdrževalnih planov.

zoran.zajamsek@ravnesystems.com

## BILI SMO NA KARIERNEM SEJMU

V Velenju je 13. septembra potekal Karierni sejem, ki smo se ga udeležili družbi SIJ Ravne Systems in SIJ Metal Ravne, saj želimo v svoje vrste povabiti nove sodelavce.

Karierni sejem MojeDelo.com je bil organiziran v partnerstvu z Zavodom za zaposlovanje v Velenju. Obiskovalci so imeli na sejmju priložnost spoznati delodajalce, poslušati koristna predavanja ter poiskati brezplačne nasvete za iskanje zaposlitve. Naša družba se ga je udeležila s ciljem pridobitve novih proizvodnih delavcev ter tehnično strokovnega kadra.

Žal je bilo na sejmju moč opaziti, da velika večina brezposelnih oseb niti ni imela želje po spoznavanju delodajalcev. Na sejmju so prišli zgolj z namenom, da se vpišejo na seznam prisotnih in tako opravijo svojo nalogo pri Zavodu za zaposlovanje.

Priložnosti za zaposlitev v družbi SIJ Ravne Systems se odpirajo na več področjih, zato je sodelovanje na tovrstnih dogodkih ena od aktivnosti, ki jih bomo v družbi izvajali tudi v prihodnje.

petra.prikerznik@ravnesystems.com



Na stojnici smo se predstavili skupaj s SIJ Metalom Ravne.

- 30** delodajalcev se je predstavilo na sejmju.
- 70** kandidatov je oddalo prošnje za delo v naši družbi.
- 10** kandidatov z ustreznimi življenjepisi bomo povabili na razgovor.

## PRIPELJI PRIJATELJA!

V zadnjem času smo v družbah celotne Skupine SIJ priča povečanim potrebam po novih sodelavcih. Kandidate za prosta delovna mesta iščemo na različne načine, s priporočili pa nam pri tem občasno pomagata tudi vi. Zato smo se odločili, da vas za vsakega pripeljanega novega sodelavca (s seznama manjkajočih kadrov) nagradimo.

V prvi polovici septembra smo v vseh družbah Skupine SIJ tako začeli akcijo PRIPELJI PRIJATELJA. V okviru te akcije bomo z denarno nagrado 150 evrov bruto nagradili vse, ki boste pripeljali novega sodelavca s seznama manjkajočih kadrov. Nagrada bo izplačana, če bo prijatelj ustrezal razpisnim pogojem in če se bo pri nas tudi zaposlil. Prvo

polovico (75 evrov bruto) nagrade prejmete ob zaposlitvi prijatelja, drugo polovico (75 evrov bruto) pa ob uspešno zaključeni poskusni dobi.

### Za katera delovna mesta velja akcija Pripelji prijatelja?

V družbi SIJ Ravne Systems nagradimo vse, ki pripeljete: osnovne oblikovalce kovin, rezkalce, strugarje, brusilce, ključavničarje, kalilce, varilce, elektricarje in ravnalce. Za druga delovna mesta se nagrada ne izplača.

Akcija velja do preklica. Dodatne informacije dobite pri Petri Prikerznik, vodji kadrov, tel. 02 870 62 67 ali petra.prikerznik@ravnesystems.com.

polona.ahac@ravnesystems.com

## Z NAMI ŽE ... AVGUST 2017

**30 let:** Mirko Čapelnik, Irena Vidovič, Marija Kotnik in Marija Gostenčnik

Iskreno čestitamo!

## ZA VSAK DAN

### VARNO V GORE

Gore so še eden redkih preostankov divjine, ki nam je dosegljiva. Svoje navade, pričakovanja in zahteve moramo zato prilagoditi, da ne uničimo te dragocenosti. Tukaj je nekaj mojih nasvetov, kako varno v gorski svet.



1. Izbirajmo ture, ki smo jim dorasli. Neizkušenos nas lahko drago stane.
2. Obisk gora v organizirani skupini z usposobljenim vodnikom je najboljša pot do izkušenj.
3. V gore hodimo zdravi. V primeru, da imamo zdravstvene težave (sladkorna bolezen, kronične težave s srcem, visok krvni tlak ...), se posvetujemo z zdravnikom in o tem informirajmo vodnika.
4. Pot načrtujemo in ne pozabimo, da so presenečenja vedno prisotna. Nekaj dodatne opreme (glede na zahtevnost ture) zato ni odveč.
5. Gore bodo tam še vsaj naslednjih »100 let«, zato ne za vsako ceno na vrh. Cilj je v dolini.
6. Oprema naj bo primerna zahtevnosti ture. Čelada, plezalni pas in samovarovalni komplet so na zelo zahtevnih poteh del redne opreme, enako kot so to dobri planinski čevlji (uhojeni in vzdrževani).
7. Hrana, pijača. Brez pršuta s polnozrnatim kruhom in 1,5 l vode ter čokolade za približek ne grem na pot. Hrana na kočah je večinoma dobra.
8. Povejmo svojim najbližjim, kam gremo in kdaj se vrnemo.
9. V primeru nesreče poskrbimo za lastno varnost, zavarujemo ponesrečenca in pokličimo pomoč (GRS je naš »angel varuh«). Prva pomoč je obvezen del opreme.
10. Učimo se iz svojih izkušenj in ne ponavljamo napak. Moji nasveti veljajo za običajnega planinca. Za pohodnike, ki iščejo v gorah meje svojih sposobnosti oziroma teh mej nimajo, pa so pravila drugačna. Velja pa, da smo v gorah vsi gostje, in se temu primerno tudi obnašamo.

joze.apat@metalravne.com



## VRSTICE ZA VARNOST IN ZDRAVJE

### ➤ POSKRIBIMO TUDI ZA VARNOST OBISKOVALCEV

V družbi SIJ Ravne Systems varnost ter zdravje naših sodelavcev in tudi vseh naših obiskovalcev postavljamo na prvo mesto. Naša naloga je, da naredimo vse, kar je v naši moči, da se izognemo ne samo nezgodam, ampak tudi vsaki potencialni možnosti, da bi se zgodile.

**pravne systems**

**PRAVILA VARNEGA OBNAŠANJA V PROIZVODNJI SIJ RAVNE SYSTEMS**

CODE OF BEHAVIOUR IN PRODUCTION SIJ RAVNE SYSTEMS

Naše obiskovalce pred vstopom v proizvodnjo vedno seznanimo z Navodili iz varnosti in zdravja ter okolja, ki so na voljo na recepciji, v tajništvu ali pri vodjih. Vso potrebno zaščitno opremo, ki je obvezna ob vstopu v proizvodne prostore podjetja, obiskovalci prejmejo na recepciji ali pri vodjih proizvodnje. Našim gostom bo kmalu na voljo tudi na novo izdana zloženska s pravili varnega obnašanja.

Pomembno je, da pri zagotavljanju varnosti vseh nas in naših obiskovalcev sodelujemo prav vsi zaposleni. Brez izjeme skupaj z obiskovalci tudi sami upoštevajmo navodila in pravila, saj nesreča nikoli ne počiva.

polona.ahac@ravnesystems.com

Poslovni gostje se morajo ob prihodu registrirati na recepciji SIJ Ravne Systems, ki je v upravni stavbi naše družbe. V proizvodne prostore družbe lahko vstopijo le z dovoljenjem, zaščitno opremo in v spremstvu odgovorne osebe.

V priročni zloženci so na kratko in jasno zapisana pravila varnega obnašanja v naši proizvodnji.

## VLAGAMO IN RAZVIJAMO

### ➤ STARO ZA NOVO: MENJAVA TRANSFORMATORJA

Konec meseca junija je na našem bifrekvenčnem indukcijskem stroju (BIKS830) odpovedal visokofrekvenčni transformator, ki je svojemu namenu služil deset let, od same nabave stroja. Da bi preprečili izpad proizvodnje, smo morali nemudoma najti rešitev: medtem ko čakamo na nov, sodobnejši transformator, imamo začasnega v najemu pri podjetju Union Electric Akers.

BIKS830 je ključni stroj pri proizvodnji indukcijsko kaljenih valjev v našem podjetju. Pomembno vlogo pri njegovem delovanju imata oba transformatorja, tako visoko- kot nizkofrekvenčni. Gre za specialna transformatorja, proizvedena v ZDA v podjetju Jackson Transformer, ki sta s svojimi tehničnimi lastnostmi primerna prav za indukcijo.



Takšen bo naš novi visokofrekvenčni transformator.

Novi transformator bo še bolj prilagojen na naše potrebe, saj bo imel frekvenčno območje 200–800 Hz, s čimer bomo lahko dosegli večje globine kaljene plasti. Z njim bomo lahko tudi lažje kalili valje, pri katerih smo bili do sedaj v dilemi, ali kaliti z nizko ali visoko frekvenco, saj je bilo frekvenčno območje starega transformatorja 500–1.000 Hz.

Poleg novega transformatorja smo nabavili tudi nove kondenzatorje, ki skrbijo za pravilno frekvenco in moč.

samo.gerksic@ravnesystems.com

**200–800 Hz,  
540 KVA, 540 V  
3–4 mesece**

so frekvenca, moč in napetost transformatorja.

je dobavni rok stroja.

## TRENDI

### ➤ ČE ODPADKOV NE LOČUJEM, STROŠKE DVIKUJEM!

Odpadkom se žal ni moč izogniti, lahko pa vplivamo na to, kje bodo končali. Veliko se jih namreč lahko predela – ob pogoju, da so pravilno ločeni že ob nastanku. Ločevanje odpadkov je tako danes že prešlo fazo trenda in je nujnost. Z neupoštevanjem navodil za ravnanje z odpadno embalažo pa po nepotrebnem povečujemo tudi naše stroške.

Naša družba se je letos vključila v sistem ravnanja z odpadno embalažo po sistemu DROE. To pomeni zavezanost predaje odpadne embalaže pooblaščenemu prevzemniku po pogojih veljavne Uredbe o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo, četrtletno poročanje Ministrstvu RS za okolje in prostor ter plačilo embalažnine. S tem zmanjšujemo komunalni odpadni material, ki nam ga kot mokro frakcijo

odvažajo javno komunalno podjetje. Poleg embalažnine smo zavezani k dodatnemu plačilu:

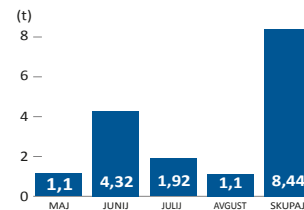
- če odpadni materiali v zabojniku ne tehtajo več kot 500 kg dodatno plačamo prevoz;
- če so v zabojniku neustrezni odpadni materiali dodatno plačamo prebiranje.

#### Slabo ločevanje odpadne embalaže prinaša dodatne stroške!

Če kontejnerji vsebujejo odpadne materiale, ki ne sodijo vanje, so poslani na prebiranje, kar nam izvajalec dodatno zaračunava. Vse sodelavce zato ponovno opozarjamo na spoštovanje pravil ločevanja. Navodila za ravnanje z odpadno embalažo so vsem zaposlenim na voljo na oglasnih

deskah, pri vodjih, na kontejnerjih ... Sistem ločevanja in zbiranja je zasnovan s ciljem povečanja deleža embalaže za recikliranje in ponovno rabo, zato lahko vsak zaposleni najprej s svojim zgledom aktivno sodeluje v tem procesu.

marjeta.krof@ravnesystems.com



Od maja, ko smo se vključili v sistem DROE, smo v naši družbi zbrali 8,44 tone odpadne embalaže v treh frakcijah: papir, les in mešana drobna embalaža.

## USMERJENI H KUPCU

### ➤ PRI NAS TOPLOTNO OBDELANE KOMPONENTE TUDI V AVTOMOBILIH

Podjetje FCF Fontanafredda Cold Forgings Srl je bilo do leta 2014 del večje skupine Altia Group, sedaj pa je samostojno podjetje z okoli sto zaposlenimi. V naši družbi zanj na leto obdelamo več sto ton jeklenih elementov.

Glavni dejavnosti podjetja sta hladno preoblikovanje in mehanska obdelava jeklenih komponent, namenjenih predvsem za avtomobilsko industrijo. Proizvajajo elemente za zaganjalnike in krmilne sisteme (zobnike, gredi, ohišja, cevi, jermenice ...) ter proizvode za druge sektorje. So izvozno usmerjeni, glavni kupci njihovih proizvodov za avtomobilsko industrijo pa so PSA Group (prej PSA Peugeot Citroen), Bosch, Denso, Paulstra, Renault ...

Ker med procesom hladnega preoblikovanja jeklo otrdi oziroma se mu spremeni struktura, je treba med posame-

znimi fazami te elemente toplotno in površinsko obdelati. SIJ Ravne Systems je že od leta 2008 pomemben partner podjetja FCF na področju toplotne obdelave. Zanj letno žarimo kar 200 do 300 ton teh elementov.

Podjetje je certificirano s standardom kakovosti ISO 9001 in standardom ISO/TS 16949 za vodenje kakovosti v avtomobilski industriji. S strokovnim znanjem zaposlenih o hladnem preoblikovanju, inovacijami, stalnim razvojem novih tehnologij in izboljšavami proizvodnih procesov postaja podjetje FCF vse močnejše v avtomobilski industriji, to pa je tudi priložnost za nas, da naše sodelovanje z njim še povečamo.

irena.vidovsic@ravnesystems.com

#### FCF FONTANAFREDDA COLD FORGINGS SRL

- SPLET: <http://www.fontanafreddacf.com>
- LETO NASTANKA PODJETJA: 1980
- LOKACIJA: Fontanafredda, Italija
- DEJAVNOST: hladno preoblikovanje



## TO SMO MI

## MALICA Z NASMEHOM

Čas malice je za veliko večino zaposlenih eden prijetnejših delov delovnega dne. Toliko bolj je zato pomembno, da ga preživijo z nasmehom in zadovoljni, tako z malico kot tudi s storitvijo.



Jožica Kolenko, Andrej Beliš, Dragica Žunko, Katja Sušec in Jerneja Kovač poskrbijo, da čas za malico preživite kar se da prijetno.

Za pultom v jedilnicah vas postrežejo delilke, ki z veseljem ponudijo, kar so v glavni kuhinji skuhalih naši kuharji in kuharice. V jedilnici uprave vas tako vsak dan pričakajo nasmejjane Katja Sušec, Dragica Žunko in Jerneja Kovač. Katjin delovni čas se začne v glavni kuhinji, kjer poskrbi, da v »njeni« jedilnici ničesar ne zmanjka. Po poklicu je kuharica, v prostem času pa je velika umetnica: ustvarja slaščice in tortice. Veliko skrb za ponudbo, videz in da je vse na svojem mestu, pa ima Dragica. Zanjjo lahko rečemo, da je »multipraktik« za vse, od priprave ponudb do zadnje pikice na tleh. Zadnja, ki se je tej ekipi pridružila, je Jerneja, sonček ekipe in naš velik potencial. V jedilnici v hali C za red in postrežbo skrbi Jožica. Za vas se – v okoliščinah, ki so ji dane – zelo trudi in prizadeva. Jožica je vestna, zavzeta in vsi zelo cenimo njen trud.

**Okusno pripravljena hrana na krožniku in nasmeh prijazne delilke sta vse, kar si v času malice želijo zaposleni.«**

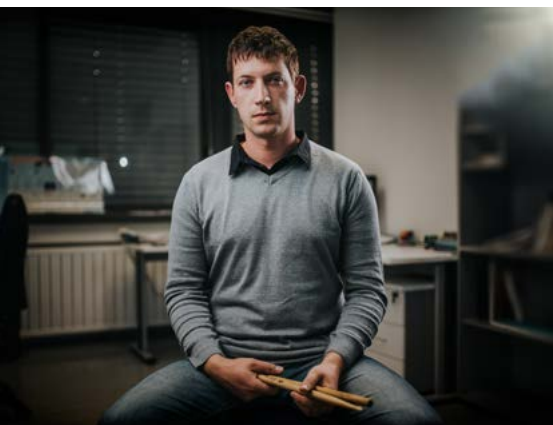
Naša dekleta se najbolj razveselijo kakšne pohvale, kavice ali lepe besede. Nema lokdaj pa se tudi zgodi, da z nasmeškom na obrazu prenesejo kakšno kritiko ali slabo voljo gosta. Njihov vodja je Andrej Beliš, ki z besedami malo manj pove, a jih z delom in vrhunskim znanjem uspešno motivira.

sasa.knez@gorenje.com

## 3 DEJSTVA O

## MATEJU ČUJEŠU, KONSTRUKTORJU

Matej je diplomirani inženir strojništva, ki se je kot brusilec pri nas zaposlil pred štirimi leti, nato pa je čez leto in pol napredoval v oddelek konstrukcije. Sam zase pravi, da je oseba, ki ne odneha ob prvi težavi in vedno najde način, da pride do cilja.



Njegova ključna naloga na delovnem mestu je konstruiranje oziroma risanje načrtov za nože. Ukvarja se tudi z zahtevnejšimi meritvami z uporabo merilne roke. Njegov delovni dan se mora obvezno začeti s kavo, ob pitju pa premišljuje o poteku delavnika.

V prostem času igra bobne, ki ga spremljajo že od otroških let. Pred časom je imel tudi glasbeno skupino, s katero je nastopal na manjših koncertih. Je pa tudi član Pihalnega orkestra Slovenj Gradec.

**1. PRI SODELAVCIH NAJBOLJ CENI**  
»Odkritost in pripravljenost pomagati.«

**2. HOBIJI, BREZ KATERIH SI NE PREDSTAVLJA ŽIVLJENJA**  
»Najlažje se sprostim ob različnem delu na naši manjši kmetiji, ko z desno roko namesto računalniške miške poprimem tudi za kakšne vile ali traktorski volan.«

**3. PRIJATELJI IN SODELAVCI GA OPIŠEJO KOT**  
»Dobrosrčen in pošten sodelavec, ki ne zna reči ne in je predvsem predan svojemu delu.«

tanja.stopernik@ravnesystems.com

## ANKETA

## LAHKO VSAK ZAPOSLENI PRISPEVA K ZADOVOLJSTVU KUPCEV?

V naši družbi se zavedamo, da pogosto slišana fraza »Kupec je kralj« še vedno drži. Kupce želimo čim bolj poznati, beležimo vsak komentar in kontakt z njimi, v sodelovanju z njimi zadovoljujemo potrebe po točno določenih lastnostih izdelkov in zanje razvijamo nove izdelke ter storitve. Pa se zaposleni zavedamo, da lahko prav vsi – ne samo tisti, ki imajo neposredne stike s kupci – pripomoremo k temu, da so tisti, ki nam »dajejo kruh«, z nami zadovoljni? O tem smo povprašali naše sodelavce.



## URBAN ŽAŽE, Prodaja

»K zadovoljstvu kupcev lahko prispeva vsak zaposleni na posreden ali neposreden način. Sam poskušam biti čim bolj odziven. Držim se načela, da je vsaka povratna informacija, četudi vedno ni najboljše, koristnejša kot morebitno neodzivanje.«

## MARKO SMOLAK, Zagotavljanje kakovosti

»Menim, da lahko k zadovoljstvu naših kupcev prispevamo tudi sami tako, da korektno in vestno opravimo svoje delo. Menim, da je na tej točki pomembno tudi osebno zadovoljstvo. Torej da smo sami zadovoljni s produktom, ki ga predamo našim kupcem.«



## TANJA STOPERNIK, Marketing

»Za zadovoljstvo kupcev se morajo truditi prav vsi zaposleni v podjetju, ne samo prodajni oddelek. Pomemben je celoten mozaik, ki ga gradi podjetje, saj je zadovoljstvo kupcev odvisno od funkcionalne in čustvene vrednosti, ki jo prejemajo od podjetja. Marketinške aktivnosti so na primer usmerjene tudi v uspešno pozicioniranje izdelkov in storitev.«



mateja.krajnc@ravnesystems.com

## RAZMIŠLJAM NA GLAS

## SODOBNA ORODJA KOMUNICIRANJA ALI OSEBNI ODNOSI S KUPCI?

Sodobna orodja komuniciranja, kot so elektronska pošta, Skype, Salesforce, LinkedIn in videokonference, nam omogočajo hitro in učinkovito povezovanje s kupci kjerkoli in kadarkoli. S pametnega telefona ali tablice lahko delamo od kjerkoli na svetu, kar povečuje našo učinkovitost in omogoča delo z več kupci. Vendar digitalizacija skupaj s hitrejšim tempom življenja v ozadje postavlja pristne osebne odnose in prijateljstva – tako na zasebnem kot poslovnem področju.

To čutimo tudi na oddelku prodaje. S sodobnimi orodji naredimo čudeže, ne moremo pa vzpostaviti pristnega stika s kupcem. Prav zaradi zavedanja, da od nas kupuje človek, ki nas hoče poznati in ki želi, da razumemo in zadovoljimo njegova pričakovanja, ne smemo pozabiti na pomen telefonskih klicev in osebnih srečanj.

Prodajniki SIJ Ravne Systems se tega zavedamo – samo letos smo izdali 125 potnih nalogov in zabeležili 475 obiskov kupcev. Prodajo bomo tudi v prihodnje gradili na osebnih odnosih in razumevanju potreb ter pričakovanj kupcev. V nasprotnem primeru nam ostane le še tekmovanje s ceno in dobavnimi roki – kjer pa nismo med najboljšimi.

**Tudi SIJ-eva prodajna konferenca je potrdila, da je graditev osebnega odnosa s kupcem ključna za uspešno sodelovanje.«**

Viljem Pečnik, direktor prodaje in marketinga

