

v al o v i n e

broj 22 / srpanj 2016. / list poduzeća V.P.Dunapack Zabok



Siječanj - Lipanj 2016

Slijedi kratki osvrt na razvoj poslovanja u prvoj polovici ove godine.

Ukupan volumen prodaje je u prvih pet mjeseci u kumulativu veći od budžeta i od volumena koji je ostvaren u istom periodu prethodne godine. Dok je u prvom kvartalu budžet redovno bio ostvaren i premašen, u travnju i u svibnju to se nije dogodilo. Podbacile su isporuke na tržište Slovenije, te isporuke kutija. U ukupnim isporukama udio ploča je daleko iznad budžetiranog udjela. Cilj za budući period je zadržati udio ploča na istoj razini i raditi na povećanju udjela kutija. Očekuje se da će volumen isporuke za lipanj biti na razini budžeta. Prosječna prodajna cijena pokazuje trend rasta u usporedbi sa budžetom i prethodnom godinom.

Najveća troškovna stavka u poslovanju je osnovna sirovina - papir koja čini dvije trećine ukupnih troškova. Trenutačno je ostvareni jedinični trošak papira viši od planskog jediničnog troška. Takav trend je uzrokovala struktura naloga. Tržišne cijene papira su tijekom godine bile stabilne, a pod kraj drugog kvartala primjetan je i njihov lagani pad. Najave su da će se taj trend nastaviti i dalje.

Od redovnih investicija u 2016 godini u planu je nabava F valjka, nabava novih viličara te manje nabave sredstava potrebne za održavanje postojeće razine poslovanja. Tijekom svibnja na korugatoru je izvršen



opsežan posao koji je obuhvatio: zamjenu ventilatora usisavača rubnog otpada, rekonstrukciju gornjeg transportnog mosta na SF-1 korugatora, zamicanje nosača rola i splicera BHS i zamjena predgrijača.

Nastavljamo dobru poslovnu praksu redovnog podmirivanja obveza prema dobavljačima, zaposlenicima, državi i kreditorima. Odjel financija poseb-

nu pažnju posvećuje upravljanju naplatom potraživanja od kupaca te cjelokupnoj likvidnosti kompanije. Svi troškovi predmet su strogih kontrola te ne odstupaju od budžeta. Usprkos tome ciljana EBITDA - Zarada prije poreza na dobit, kamata i amortizacije, nije ostvarena. Veću pažnju potrebno je posvetiti upravljanju prodajnom cijenom te upravljanju strukturom proizvoda koji se proizvode.

Kao i prethodnih godina čeka nas jedno vruće ljeto i puno posla. Radi bolje organizacije poslova, u proizvodnji su zaposleni novi ljudi na radnim mjestima pomoćnih radnika. U Dunapacku postoji velika usmjerenost na razvoj timskog rada i dobrih odnosa. U prijašnjim godinama organizirane su komunikacijske radionice za zaposlenike. Ove godine tijekom travnja, na lokaciji Trakošćan je održan veliki team building na kojem su sudjelovali svi zaposlenici.

Ciljevi za ovu godinu su ambiciozni, ali mi ih možemo ostvariti jer imamo znanje i vještine.

NOGOMETNI SUSRET KARTONAŽA IVANEC - VP DUNAPACK

Kao i svake godine, već tradicionalno nastavljamo s druženjem sa našim prijateljima i poslovnim partnerima iz Kartonaže Ivanec, koji se održao 10.06. u Ivancu.

Domaćini su iskoristili prednost domaćeg terena te bili uspješniji ovaj puta.

Rezultat nećemo spominjati, obzirom da je druženje popraćeno sa puno smijeha i dobre zabave a to je zapravo i najbitnije. Također, ako se ne varam, prvi puta smo i «medijski» popraćeni; naime, o našem druženju izašao je i članak na portalu eVaraždin (<http://evarazdin.hr/sport/tradicionalni-nogometni-susret-u-ivancu-356754/>)

Sve u svemu, veselimo se novim susretima te poslovnim i nogometnim uspjesima :).



Tipovi teških suradnika - Što je problematično ponašanje?

Svi se svakodnevno susrećemo s različitim tipovima ljudi, kako u poslovnom, tako i u privatnom okruženju. S nekim ljudima surađujemo i komuniciramo bez poteškoća, no česti su upravo oni s kojima nailazimo na određene probleme te ih nazivamo teškim ljudima ili suradnicima.

Stoga je važno upoznati se s različitim tipovima „teških ljudi“ te pristupima koji nam mogu pomoći u razvoju boljih odnosa i učinkovitije suradnje s njima, a temeljeni su na psihološkim istraživanjima.



Problematično ponašanje može imati mnogo manifestacija:

- ogovaranje
- djelovanje protivno uputama nadređenih
- „gaženje“

- ignoriranje uputa
- odbijanje komunicirati i razgovarati
- nepristojno ponašanje
- vikanje
- ignoriranje
- uznemiravanje

Tipovi teških ljudi

Tenk

- Neprijateljski, agresivan, ratoboran, uvredljiv

KARAKTERISTIKE

- Uvredljivi, nagli, zastrašujući ali i neodoljivi
- Napadaju individualno ponašanje i osobne karakteristike
- Bombardiraju nepopustljivim kritikiz-



mom i argumentima

- Lako dosežu kratkoročno postavljene ciljeve - žrtvuju prijateljstvo i dugoročno narušavaju međuljudske odnose
- njihov pogled na svijet jedini je ispravan
- agresivni i samopouzdana - ne cijene ljude koji nemaju ove „kvalitete“
- „Ako te mogu učiniti slabim, nesigurnim ili sumnjičavim, ja ću pred sobom i drugima biti jak i siguran“.

IZAZOVI

- dajte im malo vremena da se smire
- ne ustručavajte se biti ljubazni; pristupite na bilo koji način na koji možete

- zadobijte njihovu pažnju, možda pozivanjem po imenu, ili namjerno zatražite da stoje ili sjednu
- reći im da sjednu je dobra ideja
- održavajte kontakt očima
- jasno iznesite svoje mišljenje
- nemojte raspravljati o drugima ili onome što su rekli, ili bar smanjite takve rasprave
- budite spremni pristupiti prijateljski

Snajperist

- *Neprijateljski, agresivan, ratoboran, uvredljiv*

KARAKTERISITIKE

- Nisu poput tenkova, no jednako su pogubni
- Preferiraju više zatvoreni pristup
- Napadaju iza krinke prijateljstva
- Vješto usklađuju verbalne napade s neverbalnim signalima zaigranosti i prijateljstva
- Vjeruju kako ih slabost drugih čini jačima te uvijek znaju što bi drugi trebali činiti



Bombaš

- *Neprijateljski, agresivan, ratoboran, uvredljiv*

KARAKTERISITIKE

- Teško kontroliraju bijes
- Skloni su izljevima bijesa čak i u komunikaciji koja je prvobitno prijateljska, a što se javlja kada se osjete fizički ili psihički ugroženima
- Najčešći odgovor na prijeteću primjedbu je bijes, nakon čega slijede okrivljavanje i sumnja



IZAZOVI

- dajte im vremena da se sami smire
- ukoliko se sami ne smire, zaustavite ih neutralnim izrazom poput „STOP!“
- pokažite im da ih shvaćate ozbiljno
- ukoliko je moguće, raspravite s njima u četiri zida

Osoba koja se stalno žali

KARAKTERISITIKE

- Žale se na sve, ali nikada ne poduzimaju ništa da nešto promijene
- Traže pogreške u svemu
- Sebe doživljavaju nemoćnima, preskriptivnima i savršenima
- Osjećaj vlastite nemoći daje im osjećaj kako ne mogu utjecati na mijenjanje stvari i mogućnost da se žale na ljude koji mogu
- Preskriptivni stav omogućuje im uvjerenje kako stvari trebaju izgledati, te ukoliko drugi ne postupaju u skladu s tim stavom, opet imaju



razloga žaliti se

- Žaljenje je način da potvrde kako nemaju kontrolu nad stvarima pa ne osjećaju odgovornost za pogreške, a što ih čini perfekcionista.

IZAZOVI

- aktivno slušajte njihove primjedbe
- dajte im do znanja da razumijete što govore parafrazirajući njihove izjave
- ne ispričavajte se niti ne izražavajte slaganje s njihovim izjavama
- izbjegavajte optužbe, obrambene izjave i argumentiranje
- prihvatite činjenice bez komentara
- pokušajte navesti na rješavanje problema postavljajući specifična, informativna pitanja, a ako ništa ne uspije, pitajte „Kako želiš da ova rasprava završi?“

Tihi

KARAKTERISITIKE

- Tihi su i obično ne reaguju na neugodne situacije
- Svoju šutnju koriste kao oružje, kako bi izbjegli bilo kakvo otvaranje prema drugima te kako bi izbjegli kritiku
- S druge strane, šutnju koriste kao agresivno, napadačko oružje kako bi vas kaznili uskraćivanjem informacija ili pristupa
- U nekim slučajevima šutnja može biti uzrokom nepovjerenja prema drugima, ponekad šutnjom izbjegavaju vlastitu stvarnost, prikrivaju strah ili bijes, ili jednostavno izbjegavaju suradnju
- U većini slučajeva nisu spremni otvoreno razgovarati

IZAZOVI

- pridobijte ih da se otvore
- postavljajte otvorena pitanja
- sačekajte što je mirnije moguće na odgovor
- koristite sugestivna pitanja kako bi ih potakli



na komunikaciju

- ne popunjavajte tišinu govoreći
- isplanirajte dovoljno vremena za razgovor
- ukoliko ne dobijete odgovor, prokomentirajte situaciju, a komentar završite otvorenim pitanjem
- Kada se konačno otvore, slijedite ih poticajnim komentarima

Osoba koja se sa svima slaže

KARAKTERISITIKE

- Razumni su, ljubazni i suportivni u direktnoj komunikaciji
- Žele biti prijatelji sa svima, vole pažnju
- Skloni su manipulaciji u zajedničkom rješavanju problema
- Često koriste humor kako bi privukli pažnju drugih i olakšali komunikaciju
- Na sve imaju osmijeh i puni su podrške, sve dok su u pitanju samo riječi, a ne i djela
- Često će obećati više nego što mogu ispuniti - "Završit ću izvještaj danas", ili "Rado bih ti pomogao da pospremiš kuću".

IZAZOVI

- direktno im recite da ih cijenate kao ljude
- tražite ih da Vam navedu stvari za koje smatraju da bi mogle narušiti vaš dobar odnos
- tražite ih da govore o bilo kojem aspektu proizvoda, usluge ili samih sebe za koji smatraju da nije dobar
- budite spremni na kompromis i pregovaranje u mogućem otvorenom konfliktu
- pažljivo slušajte njihov humor, u njemu mogu biti skrivene opaske

Pesimisti

KARAKTERISITIKE

- Osobe koje uvijek govore kako nešto neće usp-



jeti ili kako je već nešto isprobano

- Ne samo da se ne slažu sa prijedlozima većine, već su i prvi koji će kritizirati timski napredak
- Skeptični su i kronično negativni
- S druge strane, uvjereni su da, ako nemaju potpunu kontrolu nad konkretnim projektom, isti neće uspjeti jer nitko ne može obaviti posao dobro kao oni sami.

IZAZOVI

- naglašavajte svoj i potencijal tima kako Vas ne bi uvukli u svoj pesimizam
- formulirajte optimistične, ali realistične izjave o uspješnom rješavanju sličnih problema u prošlosti
- ne pokušavajte ih uvjeravanjem izvući iz pesimizma
- kada razmotrite alternativu, postavite si pitanje koji bi se problemi mogli pojaviti u fazi implementacije alternative
- na kraju, budite spremni sami poduzeti korake i najavite kako ćete ih poduzeti bez okolišanja



- Imaju jaku potrebu biti prepoznati po svojoj intelektualnoj sposobnosti
- Dosadni su i zamorni
- Kompleksni su i mogu biti nasilni
- Uvijek su sigurni da su u pravu
- Vole dominirati u svakoj konverzaciji i biti centar pažnje

IZAZOVI

- dobro se pripremite, proučite sve materijale i provjerite točnost podataka
- slušajte pažljivo i parafrizirajte ključne točke prijedloga izbjegavajući pretjerano objašnjavanje
- istaknite neslaganje, ali ne okolišajte. Koristite pitanja kako bi raspravili probleme.
- kao posljednji izbor, zauzmite podređeni stav kako biste izbjegli statičnost, a s ciljem da izgradite ravnopravni položaj u budućnosti
- iznesite ispravne činjenice ili alternativna rješenja što je više opisno moguće i kao svoju vlastitu percepciju stvarnosti
- dajte im na značenju
- ukoliko je moguće, suočite se s njima na samo

Neodlučni

KARAKTERISITIKE

- Otežu poslove i donošenje odluka iz straha da će netko biti nesretan
- Zainteresirani su da budu od pomoći
- Jedni žele stvari napraviti na svoj način, a drugi ponekad provociraju diskusiju namećući različito mišljenje čime frustriraju sve oko sebe.
- Obično nisu dobri u komuniciranju vlastitih mišljenja, potreba i stavova te su često podložni stresu na svim razinama
- Skloni su odgađanju poslova, čime usporavaju suradnike
- Senzitivni su te će ponekad informacije zadržavati za sebe, iz straha kako će biti prihvaćene među suradnicima.



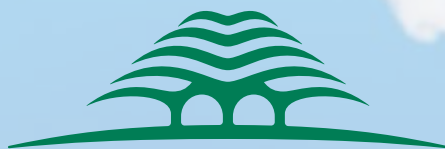
„Ja znam sve“ osoba

KARAKTERISITIKE

Pravi stručnjaci

- Često se ponašaju superiorno čime utječu da se drugi osjećaju „glupo“
- Nestrpljivi su u kontaktu s osobama koje ne dijele njihovo mišljenje
- Uzdaju se sami u sebe, ne traže ili ne žele pomoć, i ne žele se mijenjati
- Oni koji se pretvaraju da su stručnjaci
- često nesvjesni toga koliko malo znaju





Dunapack Valoviti
Packaging

Valoviti papir Dunapack d.o.o.

Trebež 2, 49210 Zabok, HRVATSKA