



ZA NAMA JE GODINA DVOCIFREN OG RASTA, PRED NAMA JOŠ USPEŠNIJA

Reč generalnog direktora

Procenjujemo da ćemo 2016. završiti sa 92,6 miliona evra združenog poslovnog prihoda, čime će plan biti premašen 12%, uz rast od čak 20% u odnosu na 2015. godinu. Značajno veća u odnosu na prethodnu biće i poslovna dobit. Pamtićemo 2016. i po tome što smo obeležili 70 godina Proletera i 10 godina Fondacije Metalac. Čestitam svim zaposlenima u Metalac grupi na ostvarenim rezultatima. Nemam dilemu da ćemo sledeće biti još bolji, jer smo naučili da se oslanjamo na sebe i da sopstvenim trudom idemo napred.



Sa oko 3.000.000 evra većom realizacijom nego u 2015, Metalac posuđe beleži jednu od najuspešnijih godina u poslednjoj deceniji.

CENA RADNOG ČASA POVEĆANA SA 144 NA 152 DINARA BRUTO

Uz povećanje cena radnog časa za 5% za period od 1. januara do 30. juna 2017. godine, povećana je i naknada troškova za ishranu u bruto iznosu od 240 dinara. Za 20 godina neprestanog rada u Metalcu jubilarna nagrada će ubuduće biti jedna prosečna zarada, za 30 godina dve, a za 36, odnosno 40 godina neprestanog rada u Metalcu, tri prosečne zarade. Osim toga,

za žene koje pune 32 godine staža, odnosno za muškarce koje pune 35 godina staža, ukupan godišnji odmor se uvećava za dva dana – definisano je Aneksom kolektivnog ugovora koji su 8. decembra sa Poslodavcem potpisali ovlašćeni predstavnici oba reprezentativna Sindikata.

JEDNA OD
NAJUSPEŠNIJIH GODINA
METALAC POSUĐA

GODINA RASTA
PRODAJE I ZNAČAJNIH
INVESTICIJA

STIŽE NOVA HP
SERVERSKA I MREŽNA
INFRASTRUKTURA

UPRAVLJANJE
KVALITETOM
MOĆNO ORUŽJE

OČEKIVALI SMO
VIŠE, ALI PLAN
NIJE OSTVAREN

KUPCI HVALE
PROLETER

ZNATNO VIŠE SA
VOJVOĐANSKOG
TRŽIŠTA

METROT IZAŠAO
IZ ZONE VISOKIH
RIZIKA

PREDUZIMLJIVO I
USPEŠNO NA TRŽIŠTU
CRNE GORE

MEĐU PRVIH PET BRENDOVA
U SVESTI POTROŠAČA
U FMCG SEKTORU

ZA NAMA JE GODINA DVOCIFRENOG RASTA, PRED NAMA JOŠ USPEŠNIJA

Poštovani radnici Metalca,

Živimo u vremenu složene geopolitičke situacije u svetskim okvirima. Evropska Unija prolazi kroz neku vrstu političke tranzicije, u svetu se ne smiruju ratna žarišta, migrantska kriza... Sa druge strane, u našoj zemlji ne možemo očekivati značajno veću kupovnu moć i tražnju, uprkos fiskalnoj stabilizaciji, nižim kamatama i stabilnom kursu, jer to još nije dovoljno za ozbiljniji rast ekonomije.

Dakle, situacija u širem okruženju i nije baš ružičasta. Zato i ovog puta ističem ono što vi već znate i što je moja najvažnija poruka u svakom obraćanju vama: naša sudbina je isključivo u našim rukama i ako svi damo maksimum na svom radnom mestu – rezultati neće izostati. Poštenje, poverenje, posvećenost poslu i zajedništvo su naša najveća snaga, koja garantuje uspeh.

Da je tako, potvrđuju i ostvareni rezultati u godini koja je za nama. Možemo se pohvaliti da je u Metalac grupi 2016. jedna od boljih godina po ukupnom prihodu, a i dobit će biti bolja od do sada ostvarenih. Procenjujemo da ćemo 2016. završiti sa 92,6 miliona evra združenog poslovnog prihoda, čime će plan biti premašen 12%, uz rast od čak 20% u odnosu na 2015. godinu. Proizvodna preduzeća će ostvariti plan realizacije sa 112%, odnosno 26% više nego u 2015. Domaća trgovačka društva će plan prebaciti za 13% i time ostvariti 15% rasta, a trgovačka preduzeća u inostranstvu će, prebačajem plana za 14%, zabeležiti čak 28% rasta u odnosu na 2015. godinu.

U prethodnoj godini imali smo značajnije investicije u fabrici bojlera, kako u opremu, tako i u dovođenje u funkciju

građevinskog objekta, sve sa ciljem da proširimo asortiman i eliminišemo greške koje su nas pratile, a koje sebi ne smemo dozvoliti. Pokrenute su investicije i u Metalac FAD-u, koje poboljšavaju uslove rada i kvalitet proizvoda, uz smanjenje troškova na određenim tehnološkim linijama. Metalac posude i Metalac inko su ulagali u nove alate i proizvode, a u Metalac printu je investirano u povećanje skladišnog prostora. Bilo je značajnih investicija i u Metalac marketu, kroz adaptaciju maloprodajnih objekata. Naravno, pamtićemo 2016. i po tome što smo obeležili 70 godina Proletera i 10 godina Fondacije Metalac.

Čestitam svim zaposlenima u Metalac grupi na ostvarenim rezultatima. Nema dilemu da ćemo sledeće biti još bolji, jer smo naučili da se oslanjamo na sebe i da sopstvenim trudom idemo napred.

Koristim priliku da se svim zaposlenima zahvalim na učešću u primarnoj selekciji otpada, gde nam je cilj da komunalni otpad svedemo na minimalnu meru. Kroz ovu akciju ostvarujemo značajne rezultate na smanjenju troškova, kao i bolje učinke u zaštiti životne sredine.

Na kraju, vama i vašim porodicama želim da nastupajuće praznike provedete u dobrom raspoloženju, a već 9. januara vaš Metalac vas čeka širom otvorenih vrata.

Vladimir Milovanović

metalac
AD

PRIZNANJE PKS PETRAŠINU JAKOVLJEVIĆU

Prisutnima su se obratili Goran Knežević, ministar privrede, Marko Čadež, predsednik PKS, a u ime nagrađenih zahvalio se Vladimir Milovanović, generalni direktor Energoprojekt Holdinga. Zaslužnim pojedincima, koji su svojim radom doprineli unapređenju imidža srpske privrede, priznanja je uručio Miroslav Tlačinac, predsednik Komisije za dodelu nagrada PKS.

- Nakon 11 godina na mestu generalnog direktora Metalca ad, Jakovljević presudnim za svoj menadžerski razvoj smatra to što već 25 godina pripada jednom izuzetnom upravljačkom timu, koji je postizao vrhunske rezultate u veoma teškim vremenima. Metalac i dalje ima reputaciju zdrave srpske kompanije, čvrsto utemeljenih vrednosti, koje joj pomažu da se bori sa svim problemima domaćeg, ali i velikih izvoznih tržišta. Zato je i jedna od najčešćih krilatica generalnog direktora Petrašina Jakovljevića: oslonićemo se na sopstvene snage, jer nam niko drugi ne može završiti posao nego mi sami – rečeno je na svečanoj sednici Skupštine PKS, 8. decembra, prilikom uručjenja Povelje za unapređenje menadžmenta i doprinos imidžu srpske privrede generalnom direktoru Metalca ad.

Petrašin Jakovljević, koji je inače i predsednik Regionalne privredne komore Kraljevo, dobitnik je i specijalne diplome za izuzetan doprinos očuvanju i unapređenju komorskog sistema.



NADZORNI ODBOR DANAS USVAJA BIZNIS PLAN I STRATEGIJU

Usvajanje Strategija razvoja i Biznis planova Metalca a.d. i zavisnih društava za 2017. godinu glavne su tačka dnevnog reda današnje sednice Nadzornog odbora, kojom predsedava Dragoljub Vukadinović. Članovima Nadzornog odbora će biti predstavljen i nacrt digitalne strategije Metalac grupe, a razmatraće i finansijske izveštaje za 11 meseci 2016. godine.

Inače, nakon veoma uspešne 2016. godine, u kojoj će Metalac grupa prema proceni ostvariti oko 98 miliona evra združenog poslovnog prihoda, za 2017. je, u skladu sa poslovnim politikom, planirano da se na nivou Grupe ostvari 95,2 miliona evra ukupnog združenog poslovnog prihoda, što je 5% više u odnosu na očekivano ostvarenje za 2016. godinu. Istovremeno se planira da u narednoj godini u nabavku nove opreme, modernizaciju postojeće, kao i usavršavanje zaposlenih u različitim oblastima poslovnih aktivnosti, bude investirano 6,8 miliona evra. Čekaju nas novi izazovi.



VUKADINOVIĆ PONOVO U IO SRPSKOG POSLOVNOG KLUBA „PRIVREDNIK”

Skupština Srpskog poslovnog kluba Privrednik izabrala je 14. decembra Zorana Drakulića, vlasnika kompanije Point Group Int, za novog predsednika Kluba. Za članove Izvršnog odbora izabrani su Miodrag Kostić, Dragijana Radonjić Petrović, Dobroslav Bojović, Zoran Obradović, Nebojša Šaponjić i Dragoljub Vukadinović. Kako je saopšteno, članovi uticajnog kluba Privrednik, koji iduće godine obeležava petnaest godina postojanja, nastaviće i nadalje da se zalažu za maksimalnu uključenost realnog sektora u procese definisanja konkretnih politika i mera, kao i da budu podrška i oslonac celokupnom društvenom i privrednom ambijentu.

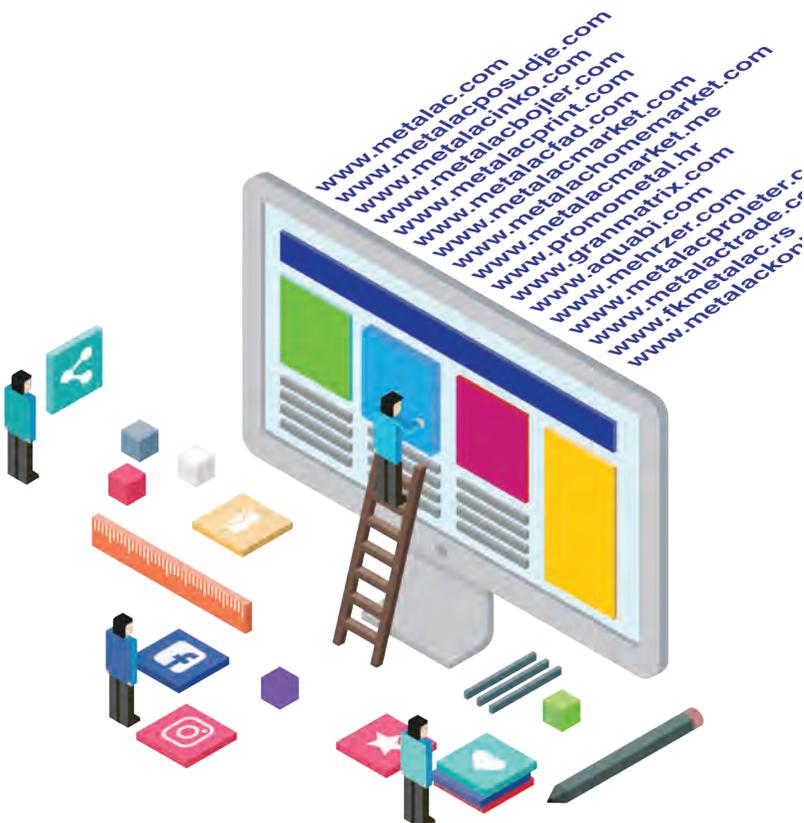
MEĐU PRVIH PET BRENDOVA U SVESTI POTROŠAČA U FMCG SEKTORU

Istraživanje Ipsos Strategic Marketinga, sprovedeno u julu, pokazalo je visoku pozicioniranost brenda Metalac u svesti potrošača kad je reč o FMCG sektoru, robi široke potrošnje. Metalac se našao među prvih pet brendova po spontanoj primećenosti oglasnih poruka, zajedno sa Coca Cola-om, Delimanom i Frikomom. Anketirano je 1.000 ispitanika od 18 do 64 godine sa područja Srbije, sa ciljem da se proveru koliko ljudi u Srbiji uopšte primećuju i koliko se sećaju oglasnih poruka za različite proizvode, usluge, kompanije... Kako je ogromna i razlika u budžetima koje različiti brendovi izdvajaju za oglašavanje, veće je i zadovoljstvo pozicijom koju je Metalac zauzeo u ovom istraživanju. Inače, apsolutno najprimećeniji u svim kategorijama su VIP, Lav pivo, Telenor, MTS Telekom Srbija i Nivea.

STIŽE NOVA HP SERVERSKA I MREŽNA INFRASTRUKTURA

- Tekuća godina ostaće upamćena po širenju informatičke infrastrukture Metalac Grupe. Poslednjih dana 2016. godine stiže nova HP serverska i mrežna infrastruktura, s kojom ćemo u narednom periodu pružiti bolju uslugu krajnjim korisnicima. Po prvi put ćemo informatičku podršku obezbediti sa dve odvojene savremeno opremljene lokacije, čime dostižemo svetske standarde sigurnijeg poslovanja. Projekat optičke infrastrukture će biti realizovan prvih dana proleća 2017. godine. Sa prvim danom 2017. aktiviraćemo nove softverske module koji će pokriti upravljanje kadrovskim resursima i obračun zarada – istakao je Dragan Živanović, direktor IT sektora.

U 2017. očekuje nas i dalji razvoj elektronske trgovine Metalac Grupe, SEO optimizacija, tj. prilagođavanje sajtova pretragama i potrebama korisnika, unapređenje sadržaja prezentacija i socijalnih kanala, kao i kreiranje oglasnih kampanja za promociju sajtova i aktuelnih sadržaja. Inače, sa završetkom sajta za Metalac FAD zaokružen je razvoj svih Metalčevih veb prezentacija i njihov redizajn. Trenutno je aktivno 17 sajtova, ne računajući stranicu www.metrot.ru, koju samostalno vode kolege iz našeg ruskog predstavništva. Sajtovi su prilagođeni novim tehnologijama i optimizovani su za rastuću upotrebu mobilnih uređaja, a administrativne platforme su unificirane, čime je znatno olakšana administracija.





metalac
POSUĐE

JEDNA OD NAJUSPEŠNIJIH GODINA METALAC POSUĐA

Metalac posuđe će imati 14% rasta, odnosno čak 3.000.000 evra veću realizaciju nego u 2015. Rast je zabeležen i na domaćem tržištu i u izvozu. Godinu ćemo pamtiti po iskoraku u saradnji sa dizajnerima iz regiona, velikom rastu izvoza, rekordnom broju akcija lojalnosti, a pre svega po apsolutnom rekordu akcije kroz objekte Maksija, u kojoj se očekuje prodaja od neverovatnih 500.000 jedinica emajliranog posuđa Broccoli. Sve tri fabrike posuđa proizvele su 6,2 miliona jedinica – milion više nego u 2015. Potvrdilo se još jednom da nije slučajno što je Metalac posuđe sredinom godine u samo 24 sata okićeno priznanjem Superbrands Srbija i nagradom Moj izbor po glasovima potrošača.

Ima još stvari po kojima će 2016. biti zapamćena u Metalac posuđu, ali najvažnije je da će, sa očekivanih 24,8 miliona evra realizacije, ona biti jedna od najuspešnijih u poslednjoj deceniji. Doduše, otvorene su šanse da se upravo u 2017. godini dostigne stvarno najbolja 2007, kada je ostvareno skoro 26.000.000 evra.

U svakom slučaju, rukovodstvo Metalac posuđa procenjuje da će plan za 2016. biti prebačen 18%, što znači rast od 14%, tj. celih 3 miliona evra prihoda od prodaje više nego u prethodnoj godini. Rast izvoza je 21%, a rast na domaćem 3%. Iako je plasman na većini od 24 tržišta rastao, za petinu većem izvozu doprineo je pre svega rast na tržištu Rusije, SAD, BIH i Slovenije, dok su ishodu na domaćem tržištu i učešću Srbije sa skoro 35% doprinele lojalni akcije i dalje visoko učešće našeg maloprodajnog lanca Metalac. Sveukupno, nakon što je 2015. poentirana rekordnom prodajom 150.000 jedinica popularnih Tufnica kroz lanac DTL, cela 2016. godina je imala konstantno dobru realizaciju i završava se novim rekordom u lojalni akciji kroz objekte Maksija na liniji emajliranog posuđa Broccoli, gde je već prodato više od 400.000 jedinica, a procenjuje se da će prodaja dostići preko pola miliona posuđa.

Roba se nije zadržavala u magacinu

Inače, i u 2016. beležimo više od 20 akcija lojanosti na domaćem i eks YU tržištima. Polovina se odnosi na Srbiju, a ostale akcije su realizovane na tržištima u okruženju. Nisu sve podjednako velike, ali je činjenica da je tokom godine potrošačima podeljeno 7.000.000 knjižica i 70.000.000 markica. Skoro da nema značajnijeg prodajnog lanca u Srbiji a da nije imao lojalni akciju na Metalac posuđu. Istovremeno, nastavljene su akcije sa kupcima u BIH i Hrvatskoj, a isti koncept je uspešno prenet i na tržišta Crne Gore i Makedonije.

Konačno, izuzetno je važno da je bolja realizacija ostvarena sa manjim zalihama, jer je roba, posebno u poslednjem kvartalu, takoreći sa proizvodnih linija odlazila u prodajne lance. Nekurentne zalihe su smanjene prema planu, a lager trgovačke robe postao je zanemarljiv. Sve su to parametri koji ukupan poslovni uspeh Metalac posuđa čine zdravijim, utoliko pre što je najveći deo isporučene akcijske robe već završio kod krajnjih korisnika.

IZ PROIZVODNJE 6,2 MILIONA JEDINICA

Sa prosečnom dnevnom proizvodnjom od 25.200 jedinica, proizvodni pogoni Metalac posuđa bili su maksimalno angažovani. Godišnji plan je prebačen 27% komadno i 14% finansijski. Ukupno je proizvedeno cca 6,2 miliona jedinica, pa je ostvarenje komadno veće za 19%, a finansijski za 13% u odnosu na prethodnu godinu. Oko 86% ukupno proizvedenih jedinica odnosi se na emajlirano posuđe.

Prosečna mesečna proizvodnja je iznosila 564.000 komada. Svi parametri kvaliteta bili su u granicama ciljnih vrednosti. Zbog povećane tražnje broj zaposlenih je u odnosu na početak godine povećan je za 10 ljudi, a još 11 je angažovano preko omladinske zadruge. Naravno, potrebe su diktirale rad i subotom.



METALAC POSUĐE – DOBAVLJAČ SA NAJVIŠIM „A REJTINGOM“

Koliko je aspekt društvene odgovornosti postao važan u biznisu, potvrđuju sve češći auditi kojima kupci proveravaju da li se njihovi dobavljači odnose odgovorno prema zaposlenima i životnoj sredini. Tako sa većom sigurnošću upravljaju rizicima vezanim za kvalitet i pouzdanost partnerskih odnosa.

Metalac je u tom smislu odavno u vrhu poželjnih dobavljača, što su potvrdili brojni eksterni auditi. Poslednji put početkom oktobra, u skladu sa zahtevima kupaca iz Slovenije, Francuske i Finske, u Metalac posuđu je urađena još jedna provera kojom je potvrđena najviša moguća ocena u ovoj oblasti – rang „A“. Proveru je radio stručni tim beogradske kancelarije SGS,

prema zahtevima BSCI (Business Social Compliance Initiative). Proveravani su svi aspekti - od potrebnih dozvola, kolektivnog ugovora i internih pravilnika o radu, preko obuka zaposlenih i izveštaja o ispitivanjima ekoloških parametara i zaštite na radu, do dokumentacije o upravljanju otpadom.

Proverom kompanije prema zahtevima BSCI-a aspekt društvene odgovornosti je merljiv i proverljiv parametar rejtinga dobavljača. Za preduzeća koja imaju tako visok rejting kao što ima Metalac posuđe, dodatni benefit je što postaju poželjan partner drugim potencijalnim kupcima koji su članovi BSCI, s obzirom da je BSCI najznačajniji koncept za provere u oblasti društvene odgovornosti, sa više od 1.000 članova širom sveta.

PODRŠKA BANJALUČKOJ UGOSTITELJSKOJ ŠKOLI



Ovako je na društvenim mrežama i u medijima promovisana akcija u kojoj je Metalac posuđe, sredinom jula, podržalo društveno odgovornu akciju banjalučkog Demofesta, pokrenutu uoči devetog izdanja najvećeg regionalnog festivala demo bendova. Za tri dana, festival je posetilo više od 30.000 posetilaca iz cele regije.

FACEBOOK KONKURS „ZAKUVAJ SVOJ DIZAJN“

Ove godine je pristiglo rekordnih 900 radova, među kojima su izabrana tri koja će premijerno biti predstavljena na sajmu u Frankfurtu.

Ovo je peti konkurs organizovan i promovisan kroz Facebook stranicu Metalac posuđa, na kom se prikupljaju ideje za nove dekore. Poziv smo uputili i svim pobjednicima prethodnih dizajn konkursa na Facebook stranici, ali i prošlogodišnjim pobjednicima konkursa „New memories“. Pristigli radovi su uvršteni u postavku za najvažniji sajam na kom nastupa Metalac posuđe i očekujemo da će izazvati značajnu pažnju. Svi dizajneri čiji su radovi izabrani biće nagrađeni setom posuda sa sopstvenim dizajnom.

I COCA COLA ODABRALA TUFNE

Nije prvi put da se Metalac posuđe povezuje sa snažnim brendovima poput Grand kafe, Frikoma, Eko pumpi i sl, ali je svakako vredno ozbiljne pažnje što je i Coca Cola odabrala naš proizvod kao dodatnu motivaciju, da podigne lojalnost potrošača na tržištu Hrvatske i BIH.

Reč je o posudama iz dve linije emajliranog posuđa koje potrošači u BIH i Hrvatskoj dobijaju na poklon ukoliko ispune uslov. Za nas je važna ne samo ostvarena prodaja, već i što smo kao brend Metalac eksplicitno prisutni u marketinškoj kampanji za ovu akciju.

Inače, ovom zanimljivom kobrendingu prethodio je interni konkurs u Metalcu za idejno rešenje dekora i nije iznenađenje da je najbolje rešenje ponudila dizajnerka Vesna Tanasković, koju je Coca Cola nagradila mobilnim telefonom. Poklon je sredinom septembra uručio direktor Metalac posuđa Aleksandar Marković.



SENJ OKIĆEN ŠERPAMA IZ GORNJEG MILANOVCA

U mediteransko mesto Senj ovog leta „otputovale” su šerpe i lonci iz Gornjeg Milanovca. Njihova misija je da pomognu umetnici Mariji Zudenigo da rehabilituje žižulu. ...Njena ideja je bila da svojim performansom prizove to nostalgичno vreme zaboravljenih šerpi i biljke žižule. A fabrika u kojoj se decenijama prave ove šerpe, u kojima se kuvalo širom Jugoslavije, izašla joj je u susret - kaže se u tekstu „Šerpe iz Gornjeg Milanovca spasavaju žižulu”, objavljenom na portalu Agroklub.

Ova akcija praćena je konkursom na društvenim mrežama na koji je stiglo više stotina fotografija. Istovremeno, na gradskom trgu u Senju trajala je jedinstvena izložba, sve do kraja avgusta, kada je žiri izabrao i nagradio najlepšu instalaciju. A čim drugim, nego kuvarom sa receptima koji će se krčkati u šerpama.

Mala Cvita van konkurencije

Na foto konkursu na FB stranici Marije Zudenigo iz Hrvatske, apsolutno van konkurencije nagradili smo nadahnutu fotografiju male Cvite iz Zadra, koju je napravila Senada Pavlović.



NA AMBALAŽI I PRESLIKAČIMA 21% VIŠE

metalac
PRINT

Iz proizvodnje izašlo 9,5 miliona jedinica ambalaže i 7,5 miliona preslikača. Približno podjednako rastao prihod od prodaje Metalčevim preduzećima i eksternim kupcima. Dizajn studio osvojio 134 dekora. Podignuta efikasnost procesa uz veće poštovanje rokova isporuke.

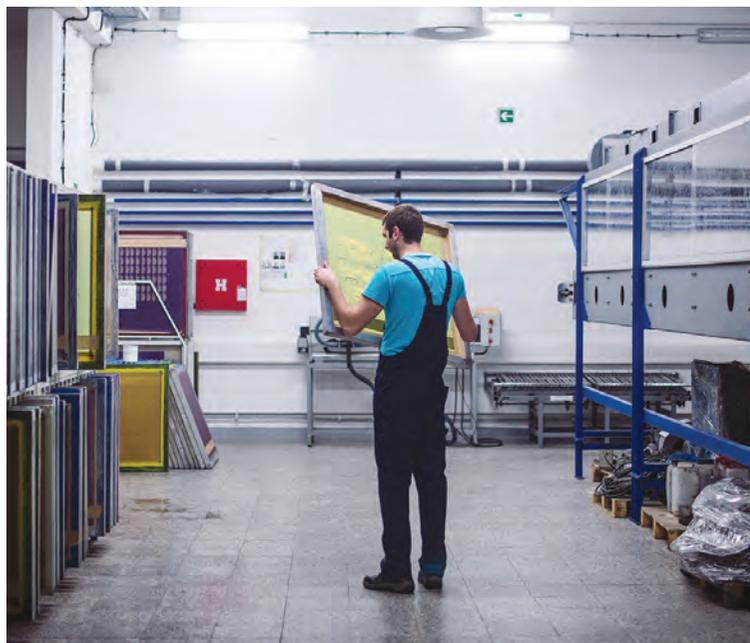
Metalac print će 2016. godinu završiti sa 3,24 miliona evra realizacije, ostvarene prodajom ambalaže i dekor nalepnica. Time je plan prebaćen 16%, a rast u odnosu na 2015. godinu iznosi 21%. U poređenju sa prethodne dve godine poboljšana je i struktura realizacije zbog značajno većeg učešća ofset ambalaže i preslikača, što će uticati na bolji poslovni rezultat.

- Značajan uticaj na uspešan ishod godine imao je organski rast nekoliko strateških kupaca ambalaže, kao i početak saradnje sa 19 novih kupaca u 2016. Dodao bih i dodatni napor i zalaganje službe prodaje, koja je tokom godine bila redukovana, kao i učvršćivanje saradnje sa Proleterom. Sve to je bilo jako važno, imajući na umu napade konkurencije kod određenog broja solventnih kupaca, koje smo za sada u velikoj meri amortizovali – smatra Predrag Lazović, direktor Metalac printa.

U toku godine osvojena su 134 nova dekora, od kojih su 92 uvedena u proizvodnju. Za predstojeći sajam u Frankfurtu Printovi dizajneri ponudili su 125 idejnih rešenja, od kojih bi petina trebalo da bude izložena u finalnoj postavci. Za vreme godišnjeg remonta efikasno je odrađen generalni remont automatske štanc mašine Wupa. Remont razdelnog stola i intervencije na sušari u pogonu preslikača rezultirali su smanjenjem škarta. Sredinom jula realizovana je montaža i useljenje u industrijski šator površine 285 m², što je donekle ublažilo probleme zbog nedostatka magacinskog prostora. Zato je u narednoj godini planirano dalje

proširenje magacinskih kapaciteta kao i nabavka automatske mašine za kaširanje, jer su uska grla proizvodnje locirana upravo na tom radnom centru. Pogon preslikača odradio je i, u proseku sedam dana pre roka, isporučio 7,5 miliona jedinica, dok je pogon kartonaže uradio i isporučio 9,5 miliona komada. Pritom je značajno podignuta efikasnost procesa a time i poštovanje ugovorenih rokova isporuke.

Uz najbolje želje za predstojeće praznike, Lazović najavljuje još bolju 2017. godinu.



GODINA RASTA PRODAJE I ZNAČAJNIH INVESTICIJA

Metalac bojler godinu završava sa 13% većom realizacijom u odnosu na 2015. i 7% većom u odnosu na plan. Konačno rast i na domaćem tržištu. Fokus na rusko tržište urodio plodom. Nakon ulaganja u modernizaciju opreme usledilo proširenje asortimana. Započeto i renoviranje stare upravne zgrade.

Posle par godina pada, u 2016. je ostvaren značajan rast na domaćem tržištu i to za 12% u odnosu na 2015. i 10% u odnosu na plan. Uz jačanje prodajnih aktivnosti, tome je doprinelo i snaženje partnerstva sa instalaterima bojlera, kao važnoj kariki do krajnjih korisnika. Rast je ostvaren na svim terenima, a pre svega na tržištu Beograda i Zapadne Srbije. Izvoz ima konstantan rast iz godine u godinu, pa se i u 2016. očekuje 13% veća realizacija nego u prethodnoj godini. Uz sve bolju prodaju na tržištima Hrvatske i Slovenije, pre svega zbog ulaska u trgovinski lanac Merkator, poseban fokus bio je na tržištu Rusije. Zajedničko zalaganje Metalac bojlera i Metrota u Moskvi, kako u razvoju novih proizvoda, tako i plasmanu, doveli su do duplo veće realizacije u odnosu na prošlu godinu. Očekivanja su da u 2017. rusko tržište zauzme prvo mesto po obimu prodaje, uz proširenje portfolija osvajanjem novih tipova bojlera i progresivnu kampanju sa nizom aktivnosti. Osim toga, početni skromni rezultati u Ukrajini i Bugarskoj popravljani su u 2016. za skoro 90% u odnosu na prethodnu godinu, a u toku su i pregovori za proširenje asortimana bojlera koji se plasira na tržištu Nemačke.

Modernizacija opreme, osvajanje novih proizvoda i proširenje pogona

U 2016. preduzeće je, iz sopstvenih sredstava, osavremenilo tehnologiju emajliranja bojlera mokrim postupkom, kao i opremu

za savijanje i orbitalno zavarivanje cevi. Tu je i cela gama alata i pribora koju su bili neophodni za proširenje asortimana proizvoda. Završeni su bojleri od 150 l i 200 l u raznim varijantama, pre svega namenjeni ruskom tržištu, a spremna je i nulta serija pritisnih malolitražnih bojlera, tako da se plasman ovih bojlera na tržište očekuje odmah posle novogodišnjih i božićnih praznika. Pogon za proizvodnju je proširen, pre svega novim skladišnim prostorom za poluproizvode, čime se omogućava lakši rad u proizvodnji, bolja organizacija i optimizacija proizvodnje. Na kraju godine započeta je restauracija stare upravne zgrade, tako da će od 2017. godine prodaja započeti svoje aktivnosti iz novih prostorija. I u narednoj godini akcenat će biti na unapređenju postojećeg standardnog programa, proizvodnji raznih varijanti kombinovanih bojlera velike litraže sa emajliranim kazanom, poboljšanju energetskog razreda za standardni program, osvajanju bojlera sa novim dizajnom, proširenju kapaciteta, povećanju produktivnosti i smanjenju troškova proizvodnje, kao i daljem ulaganju u ljudske resurse svih nivoa.

U korak sa trendovima uz dalji rast prodaje

U saradnji sa Metrotom u februaru sledi nastup na sajmu Aquatherm u Moskvi, a u aprilu nastup na Sajmu građevinarstva u Beogradu. Osim toga, rukovodstvo Metalac bojlera planira da poseti sajmove u Frankfurtu i Kijevu, sa ciljem praćenja novih trendova u ovoj branši. - Za narednu godinu planiramo rast realizacije od 5%, odnosno ukupnu realizaciju od 4,53 miliona evra, od čega 2,5 miliona na domaćem i 2,03 miliona u izvozu. Smatramo da su očekivanja realna, istina sa velikim razvojnim izazovima, ali i sa izuzetno jakim rešenostima da zacrtano i ostvarimo – poručio je direktor Metalac bojlera, Zoran Ognjanović.

INKO NA NIVOU PROŠLE GODINE

U narednoj godini fokus na tržišta Rusije i Bugarske. Na pomolu nove atraktivne linije inox i granitnih sudopera.

Metalac inko će u 2016. ostvariti realizaciju približnu planiranoj, odnosno isto koliko i prethodne godine. Izvoz je rastao za oko 3%, ali je prodaja na domaćem tržištu bila manja za isti procenat. Što se programa tiče, u izvozu je rasla prodaja granitnih, a na domaćem inoks sudopera. Program livenih polimera zabeležio je pad na domaćem tržištu. U metalac inku veoma značajnim smatraju početak plasmata na dva nova tržišta – u Rusiju i Bugarsku. Na ovim tržištima se u narednoj godini očekuje značajnija realizacija, tako da će poslovne aktivnosti biti usmerene u tom pravcu, kako bi se osnažila pozicija kod partnera – Metrota u Moskvi i Tedana u Bugarskoj. Inače, i Metalac inko je u 2016. godini investirao u nove alate i to za okruglu inoks sudoperu, a urađena je i nova ventilacija u pogonu za fabrikaciju livenih polimera, sa ciljem unapređenja radnih uslova. Osim toga, nakon višemesečnog kreiranja nove linije granitnih sudopera, i to u saradnji sa industrijskim dizajnerom, u 2017. se najavljuje veoma atraktivan iskorak u ponudi, čemu će, takođe, prethoditi investicija u nove alate.

- U novembru smo, zajedno sa Metrotom, izlagali na sajmu nameštaja u Moskvi. Poseta našeg štanda je bila na zadovoljavajućem nivou i uspostavljeno je puno kontakata sa potencijalnim kupcima. Reakcije posetilaca na našu ponudu su bile jako pozitivne, a efekte ovog sajma očekujemo u idućoj godini, u kojoj ćemo najveću pažnju posvetiti upravo tržištu Rusije, a potencijal ovog tržišta svakako to i opravdava – poručio je direktor Metalac inka, Vladan Stojković.

metalac
INKO





Sajam Automechanika u Frankfurtu takođe je bio odlična prilika da se tržištu pošalje signal da FAD i dalje funkcioniše i da su namere novog vlasnika jasno usmerene u pravcu daljeg razvoja u postojećem biznisu.

OČEKIVALI SMO VIŠE, ALI PLAN NIJE OSTVAREN



Rast od 14% neće biti dovoljan za ispunjenje planova. Tačno je da smo očekivali više, ali očigledno je da smo u 2016. ušli sa preambicioznim planovima i da za vraćanje pozicija koje je FAD izgubio sa prethodnim vlasnikom, treba ne samo upornosti, već i vremena. Sa druge strane, uradili smo puno na zaustavljanju negativnih trendova i konsolidaciji u internim i tržišnim procesima. Ipak, unapređenja u koja je uloženo oko 700.000 evra su značajna za postizanje veće konkurentnosti – izjavio je direktor Metalac FAD-a, Goran Mijatović, poželevši srećnu novu svim zaposlenima.

Metalac FAD će godinu završiti sa oko 2,85 miliona evra, od čega 73% na ino tržištima. Iako je ostvaren rast prodaje od 14% u odnosu na prethodnu godinu, ambiciozan plan je ostvaren sa 83%. Prodaja je više rasla na domaćem tržištu i to za 24%, dok je izvoz veći za 10%.

Fokus u poslovanju u 2016. bio je na obnovi i uspostavljanju kontakata sa nekadašnjim kupcima FAD-ovih proizvoda. Očekivali smo da će taj proces ići daleko lakše i brže, ali efekat je izostao. FAD je, naime, kod svojih nekadašnjih kupaca izgubio reputaciju pouzdanog dobavljača i njegovo mesto zauzeli su pre svega konkurenti iz Turske. Sa druge strane, na domaćem tržištu FAD danas ima stabilnu saradnju sa najznačajnijim firmama koje posluju u branši. U sledećoj godini akcenat će biti i na uspostavljanje tehničko-poslovne saradnje sa kvalitetnijim javnim preduzećima, koja imaju svoje vozne parkove: komunalna preduzeća, gradska saobraćajna preduzeća itd.

Započeti su razgovori i sa nekoliko inostranih proizvođača komercijalnih vozila, i to za prvu ugradnju. Ceo proces ide veoma sporo jer je neophodno usklađivanje tehničke dokumentacije, zatim auditi od strane kupaca, kao i izrada i testiranje uzoraka, koje može da traje i do 7-8 meseci. Ipak, rukovodstvo FAD-a je uvereno da će ovaj proces dati rezultate, jer su aktivnosti usmerene na maksimalno ispunjenje očekivanja kupaca.

Važno je, svakako, da je saradnja sa ključnim kupcima stabilna. Stabilizovani su izvori snabdevanja, proizvodni procesi, zalihe

repromaterijala i gotovih proizvoda i preokrenut je petogodišnji negativan trend na strani prihoda.

Investirano oko 700 hiljada evra

Od januara je uveden novi informacioni sistem, izvršeno je prilagođavanje dokumentacije QMS, uspešno je završen audit sistema kvaliteta ISO/TS 16949. Pred kraj godine urađen je i novi veb sajt sa veb katalogom proizvoda.

Najveći efekti ostvareni su upravo u proizvodnji. Primenjena je praksa univerzalnih radnika, čime je stvoren prostor za značajnije unapređenje produktivnosti u odnosu na ranije periode. Takođe, racionalizovani su procesi uz značajne uštede u troškovima energije, koji su u FAD-u uvek bili velika stavka. U remontovanje ključne opreme uloženo je 160.000 evra, krajem godine ugovorena je nabavka nove linije za farbanje, čija je vrednost oko 420.000 evra, a treba istaći da je investirano i oko 150.000 evra u izgradnju modernog garderobera za zaposlene u proizvodnim celinama, čime su uslovi rada zaposlenih stavljeni u vrh prioriteta. Biznis planom za 2017. predviđene su i nove investicije, a prioritet će biti da se u FAD-u u potpunosti implementira poslovna kultura Metalca. Sajam Automechanika u Frankfurtu takođe je bio odlična prilika da se tržištu pošalje signal da FAD i dalje funkcioniše i da su namere novog vlasnika jasno usmerene u pravcu daljeg razvoja u postojećem biznisu. Ostvaren je veliki broj sastanaka i očekivanja su da će se iz toga izroditi i neke buduće saradnje.

RAST PRODAJE NA SVIM PROGRAMIMA



Posredstvom 53 prodavnice ostvaranje plana 120%. Posle Valjeva, Šapca i Mladenovca, veće, moderno opremljene lokale dobili su Zaječar i Pirot, dok je prodavnica u Čačku potpuno renovirana i proširena. Poznatost i popularnost specijalizovanog lanca prodavnica Metalac sve je veća, zahvaljujući stalnim višegodišnjim promotivnim aktivnostima u saradnji sa dobavljačima.

Sa očekivanih 11,7 miliona evra realizacije, maloprodajni lanac Metalac market u 2016. godini beleži prebačaj plana realizacije za 20%, prebačaj plana razlike u ceni za 10,7%, a zahvaljujući intenzivnim marketinškim aktivnostima ostvareno je i skoro 300.000 evra prihoda od učešća dobavljača u akcijskim prodajama tokom 2016. Jedino su prihodi od prodaje robe na odloženo plaćanje i dalje u padu i 15% manji od planiranih.

Zanimljivo je da je rasla prodaja svih programa. Za nas svakako najznačajniji je rast prodaje Metalčevih proizvoda i to: robe Trade-a za 31%, sudopera za 22%, bojlera za 8% i posuđa za 7%, i to u konkurenciji sa brojnim lojalni akcijama u drugim kanalima prodaje. Kad je reč o prodaji robe eksternih dobavljača, ostvaren je ukupni rast od 21%, najviše na programu šporeta na čvrsto gorivo i televizora, gde je realizacija veća za po 24%. Rast je ostvaren i na programima električnih šporeta i rashladnih uređaja sa po 23%, dok je prodaja mašina za veš imala 11% veću realizaciju u odnosu na prethodnu godinu.

Prodavnice sve veće, modernije i punije

Aktivnosti na preseljenju, proširenju i renoviranju maloprodajnih objekata nastavljene su i u 2016. godini. Posle dobrih rezultata ostvarenih u novim, većim objektima u Valjevu, Šapcu i Mladenovcu, koji su u nove lokale preseljeni u prvoj polovini godine, nove, veće, lepše i kvalitetnije opremljene prostore, sa značajno širim asortimanom robe, dobili su i Čačak, Zaječar i Pirot. U narednoj godini treba očekivati da se na isti način reorganiziraju sve tri prodavnice u Nišu, kao i lokali u Pančevu, Leskovcu i Novom Pazaru. Moguće je i otvaranje dve nove prodavnice u Sjenici i Tutinu, ukoliko budu pronađeni odgovarajući lokali.

- Možemo biti zadovoljni, kako ostvarenom realizacijom, tako i sveukupnim unapređenjem lanca. Proširili smo kapacitete, stekli značajna iskustva, ojačali i kompletirali tim ljudi u centrali i na terenu. Ističem da je samo na uređenju novih prodajnih objekata, ekipa predvođena komercijalnim direktorom i menadžerima nabavke i prodaje, provela više od mesec dana. Rezultati su vidljivi, a mi smo se time pripremili za dalji rast u poslu i očekujemo značajno bolji rezultat na kraju ove, ali i naredne godine – poručio je direktor Metalac marketa Stojan Slović.

NOVI IZGLED PRODAVNICE U ČAČKU

Jedna od prvih Metalčevih prodavnica, otvorena još 1997. godine u Lučnoj zgradi u Čačku, renovirana je tokom avgusta. Sveukupnim izgledom, uređenošću i funkcionalnošću, potpuno je u skladu sa svojom višegodišnjom vodećom pozicijom po prometu u lancu Metalac marketa. Inače, ovo je drugo renoviranje ove prodavnice za proteklih skoro 20 godina (podsećanja radi, prva prodavnica Metalac otvorena je u Gornjem Milanovcu februara 1994. godine).



Moderno opremljen prostor u Lučnoj zgradi u centru Čačka danas ima 310 m², 90 kvadrata više nego pre renoviranja. Pritom, prodajni prostor zauzima 2/3 kvadrature, dok oko 100 kvadrata zauzimaju magacinski prostor i kancelarije. Bela tehnika, bojleri, ugradna tehnika i šporeti na čvrsto gorivo izloženi su u suterenu, dok su posuđe, porcelan, staklo, mali kućni i kuhinjski aparati i televizori u prizemlju, kao i do sada.

Povodom otvaranja organizovana je akcija sa primamljivim popustima na gotovo svim artiklima, pa je prodavnica u Čačku za samo pet radnih dana nakon otvaranja ispunila plan za septembar! Četiri meseca od renoviranja možemo reći da je promet u proseku veći za preko 40% nego u istim mesecima prethodne godine.

SVE JE TEŽE DIFERENCIIRATI PONUDU



Iako očekuje 8% rasta realizacije u odnosu na prethodnu godinu, direktora Metalac trade-a zabrinjava rast cena sirovina kod dobavljača iz Kine i Indije.

Sudeći po realizaciji za 11 meseci, Metalac trade očekuje da će godinu završiti sa oko 3,5 miliona evra – 5% iznad plana, tj. sa oko 8% rasta u odnosu na prethodnu godinu. Oko 75% realizacije ostvaruje se na domaćem tržištu, a ostalo izvozom na tržišta u okruženju, a pre svega Crnu Goru i BIH. Na spisku Metalac trade-a je više od 300 aktivnih kupaca, kojima naše preduzeće nudi širok asortiman proizvoda za kućne potrebe, sa oko 1.500 do 2.000 artikala.

- U skladu sa našom strategijom diferenciranja i dalje ćemo nastojati da se razlikujemo ponudom, jer je konkurencija velika,

a uslovi rada sve teži. Osim uobičajenih problema, zabrinutost izaziva pojava rasta cena sirovina kod naših dobavljača iz Kine i Indije. To se već reflektuje na našu saradnju, pa čak imamo slučajeve otkazivanja porudžbina zbog nemogućnosti dobavljača da obezbede sirovine za svoju proizvodnju. Sve u svemu, svesni smo da nas očekuje veoma izazovna godina, i da će biti potrebno izuzetno angažovanje kako bismo ostvarili planirane parametre i rast prometa u 2017. za 3,5% – istakao je Dragan Tomić, direktor Metalac trade-a.

Naravno, i u sledećoj godini fokus će biti na upravljanju internim resursima, uz racionalizaciju troškova, unapređenje asortimana, dizajna i kvaliteta ponude, bolje servisiranje i povećanje zadovoljstva kupaca koji se opredeljuju za trgovačku marku Sigma.

ZNATNO VIŠE SA VOJVODANSKOG TRŽIŠTA



Metalac Metalurgija je u novembru promenila ime u Metalac Home Market. Osim što se time jasnije komunicira profil maloprodajnog lanca, na ovaj način smo se još više približili unificiranju mreže prodavnica u Srbiji, što je dugoročni cilj i logika iz ugla potrošača. Najvažnije je, ipak, da će naše preduzeće u Vojvodini godinu završiti sa čak oko 23% većom realizacijom u odnosu na 2015.

Imajući na umu realizaciju na 11 meseci, Metalac Home market očekuje da će godinu završiti sa 8,2 miliona evra i time zadržati rast od čak 23% u odnosu na 2015. Učeće maloprodaje sa 23 prodavnice i pet sindikalnih ekipa je 48%, uz rast od oko 19%. Posle dužeg perioda beleži se značajan rast veleprodaje i to za čak 32%, pre svega zahvaljujući novoj organizaciji, detaljnijoj obradi tržišta i određenim promenama u politici prodaje. Trećina ukupne realizacije ostvarena je na kompanijskim programima, pri čemu je na svakom zabeležen rast, a posebno na posudu i Sigmii.

Metalac Home Market je u ovoj godini nastavio širenje svoje maloprodajne mreže, tako da je otvorena 23. prodavnica u Vojvodini. Reč je o petoj prodavnici u Novom Sadu, ovoga puta u blizini Novosadskog sajma. Na atraktivnije lokacije su preseljene i proširene prodavnice u Subotici, Zrenjaninu i Vršcu, kao i prodavnica u Sremskoj Mitrovici, koja za sada pokazuje najbolje rezultate. U toku su potrage za novim lokacijama u Somboru i Kikindi, koji imaju potencijal, a u planu je i otvaranje prodavnice u Senti.

Što se tiče investicionih ulaganja, u 2016. godini je proširen magacinski prostor u centrali i to za 300 m², kupljen je nov kamion sa istovarnom rampom, a značajna sredstva su izdvojena i za opremanje maloprodajnih objekata. Nastavljeno je i sa ulaganjem u ljudske resurse, pa su tako u saradnji sa profesorima Ekonomskog

fakulteta i poslovnim partnerima u 2016. organizovane dve edukacije, što će biti nastavljeno i u 2017. godini.

- Imajući u vidu pozitivan trend rasta prometa, planirane marketinške aktivnosti i jačanje saradnje sa zavisnim preduzećima Metalca, možemo reći da sa optimizmom ulazimo u 2017. godinu – poručuje Marko Šarenac, direktor Metalac Home Marketa.



Prva prodavnica pod novim imenom brendirana je u tržnom centru u Zrenjaninu.

KUPCI HVALE PROLETER



U svojoj jubilarnoj 70. godini Metalac proleter je porastao u svim aspektima: rezultatima poslovanja, ponudi, kvalitetu usluge, broju objekata, identitetu, lojalnosti potrošača. Gornjomilanovčani za sve promene imaju samo reči hvale i definitivno možemo reći da je Proleter zaista primer moderne komšijske trgovine u koju se odlazi sa poverenjem i zadovoljstvom.

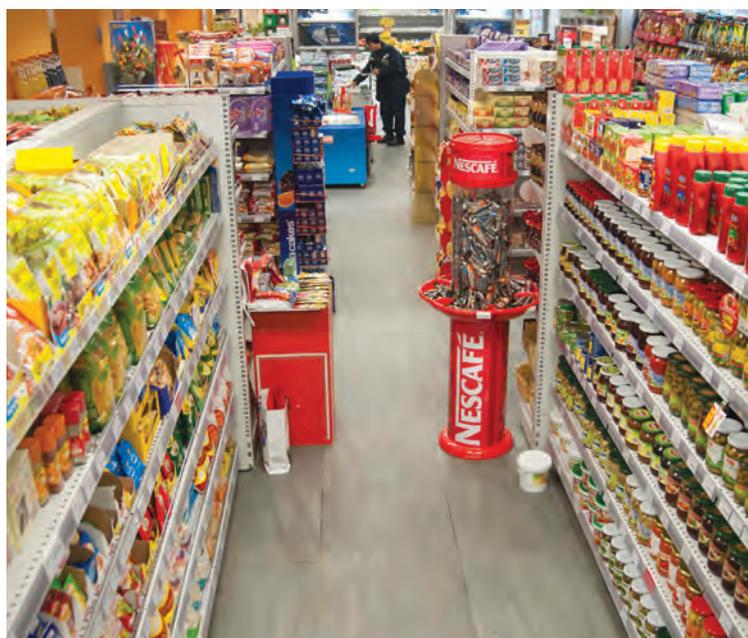
Na kraju 2016. Metalac proleter očekuje realizaciju od 1,6 milijardi dinara, uz prebačaj plana od 7% i ponovo dvocifren rast od 10% u odnosu na prethodnu godinu. Dakle, još jedna dobra i napredna godina.

I mada generalna direktorka Jelena Luković jednostavno objašnjava da je rast ostvaren najviše zahvaljujući rastu maloprodaje, istina je da se golim okom može videti koliki je napredak u svim aspektima rada, pa je i logično što Milanovčani ponovo s ponosom pričaju o Proleteru, koji danas ima skoro 50% tržišnog učešća u prometu na teritoriji opštine Gornji Milanovac, u kojoj posluju 33 od ukupno 42 prodavnice. Ostale su u opštinama Ljig, Čačak, Kragujevac i Knić.

- Širenje maloprodajne mreže van opštine Gornji Milanovac jedan je od strateških pravaca Metalac proletera. Naprosto, ovde više nema velikog prostora za širenje maloprodajne mreže i rast pa je prirodno da se širimo pre svega na tržišta u okruženju. Tako smo ove godine, nakon objekata u Trepči i Miokovcima, u novembru otvorili svoj treći maloprodajni objekat na teritoriji opštine Čačak i to u Atenici, a u januaru počinje sa radom i četvrta Proleterova prodavnica, ovog puta u Zablaću. Držimo se prigradskih naselja gde ljudi imaju veću potrebu i gde je konkurencija manja. Pritom, imamo sve pretpostavke da budemo ozbiljan igrač na ovom

tržištu i to ćemo iskoristiti, a rezultati novootvorenih prodavnica potvrđuju da smo na dobrom putu – najavljuje direktorka Luković.

Osim toga, Proleter paralelno nastavlja kontinuiran rad na edukaciji zaposlenih, pre svega podmlađene prodajne sile, koja je najbrojnija među 235 zaposlenih i koja je, kako ističe Lukovića, osnovna pokretačka snaga i jedan od presudnih faktora za ostvarivanje boljih poslovnih rezultata i unapređenje procesa rada.



Lanac se širi: osim u Gornjem Milanovcu, prodavnice Proleter, prepoznatljivog identiteta, danas i u Ljigu, Čačku, Kragujevcu i Kniću

PREDUZIMLJIVO I USPEŠNO NA TRŽIŠTU CRNE GORE



Preseljenjem u novi prostor, otvaranjem novih prodavnica i širenjem broja zaposlenih, Metalac Market Podgorica je ne samo sve prisutniji u Crnoj Gori, već i sve uspješniji. Sigurna sam da ćemo rasti i u sledećoj godini, uz stalnu podršku matične kuće, kao i Metalac posuđa i Metalac trade-a, koji nam stalno daju vetar u leđa. Uostalom, naš uspeh u Crnoj Gori delimo sa onima koji su verovali u naš tim i koji su zajedno sa nama radili na unapređenju prodaje i marketinškim aktivnostima – poručuje iz Podgorice Sanja Dašić.

Direktorka našeg preduzeća u Crnoj Gori, Sanja Dašić, najavljuje da će 2016. godinu završiti sa nepunih tri miliona evra, odnosno sa rastom od 18% u odnosu na 2015. Učešće maloprodaje će porasti na 62%, dok veleprodaja beleži rast od 5%, sa tendencijom sve manjeg učešća zbog širenja maloprodajnog lanca.

Kad je reč o Metalčevom asortimanu, rast beleže baš svi programi, najviše posuđe i Sigma, a nešto manje sudopere i bojleri. Prisustvo konkurencije posebno utiče na program Metalac trade-a, pa Metalac Market Podgorica aktivno radi na strategiji koja bi obezbedila dalji rast prodaje ovog programa.

Naša maloprodajna mreža u Crnoj Gori trenutno ima deset prodavnica. Ukupan rast prodaje proizvoda iz programa Metalac u maloprodaji iznosi 34% u odnosu na 2015. godinu. U 2016. godini kroz naš lanac sprovedeno je nekoliko akcija na posuđu i to na linijama Mehrzer, Granit line i Karim, a u avgustu je, opet izuzetno uspešno, sprovedena akcija Dani posuđa i Sigme.

Velik značaj za prodaju posuđa je imala i lojalni prodaja linije Tufnice, koju je naše preduzeće sprovedo sa partnerom Domaća trgovina. Za tri meseca prodato je 22.000 jedinica, bez obzira na povremene nestašice zbog velike potražnje.

Metalac market u Crnoj gori je u 2016. godini, u saradnji sa svojim dobavljačima, pre svega Metalac posuđem i Metalac trade-om, imao značajno prisustvo u elektronskim i štampanim medijima, a distribuirao je i više desetina hiljada sopstvenog prodajnog kataloga.

U saradnji sa sektorom marketinga Metalca ad, u decembru 2016. godine je pušten sajt www.metalacmarket.me, a u planu je promocija Metalac Marketa Podgorica na društvenim mrežama, što će omogućiti interakciju sa kupcima, kao i prikupljanje značajnih informacija.

- Trenutno uvodimo novi softver, koji će omogućiti bolju komunikaciju i izveštavanje, olakšati svakodnevne aktivnosti zaposlenih i služiti kao alat za unapređenje prodaje. Planiramo otvaranje novih radnji i dalje širenje poslovanja. Trenutno smo u pregovorima za objekat u Budvi, u šoping centru TQ u okviru Aroma marketa, koji bi bio na 100 m², kao i za mali objekat od oko 50 m² u Kotoru – naselje Dobrota. U potrazi smo za boljom i većom lokacijom u Bijelom Polju i Herceg Novom, a sve sa ciljem da svaka naša radnja bude slika moderne trgovine kakvoj težimo – kaže direktorka Dašić.



METROT IZAŠAO IZ ZONE VISOKIH RIZIKA

Sa očekivanih šest miliona evra, Metrot će 2016. završiti sa rastom od 80% u odnosu na 2015. Sledeće godine planira 20% rasta. Direktor Milan Vujović očekuje da će Rusija u 2017. konačno izaći iz stanja resesije i da će se otvoriti prostor za dalji rast rodaje, na ovom za nas izuzetno važnom tržištu.

Početak 2016. godine direktor našeg preduzeća u Rusiji je ocenio da je, nakon užasne 2015, situacija na tržištu značajno bolja, ali da je svako planiranje složeno, a prognoze gotovo nemoguće. Sada, kada se godina završava, možemo reći da će realizacija biti oko 80% veća nego u 2015, ali da prilike još nisu stabilizovane, i da treba vremena da se vratimo na najbolje godine.

- Neizvesnost se nastavlja. Makroekonomska nestabilnost je i dalje prisutna, inflacija je visoka, standard stanovništva i dalje opada, a time i tržište – kaže Vujović i pritom izražava uverenje da će 2017. biti godina konačnog izlaska Rusije iz stanja recesije.

Iako se oseća postepen oporavak tržišta, za rast prodaje u 2016. godini presudna je, ipak, saradnja sa novim kupcima, federalnim sistemima maloprodaje, iskorak ka tržištu Kazahstana, uspešan ulazak u kanal kataloške prodaje. Osim rasta prihoda, značajan je i rast RUC-a, čime smo izašli iz zone visokog rizika.

- Osim prodaje posuđa, gde smo uspeli da povratimo deo tržišnog učešća koje smo izgubili 2015, obezbedili smo korektnu ponudu bojlera i to proširenjem asortimana iz profesionalnog programa, a uspeli smo i da se pripremimo za ulazak na tržište kvarcnih i inox sudopera. Tome su, naravno, doprineli i uspešni nastupi na sajmu Aquaterm i Sajmu nameštaja. Ušli smo u inženjerski kanal prodaje, odnosno aranžmane za investicionu ugradnju, što je, naravno, važno za oba programa. Sa širenjem posla razvijamo i servisnu mrežu za bojlere – kaže Vujović i najavljuje 20% veći prihod u 2017. godini, očekujući nešto bolju makroekonomsku situaciju, a pre svega stabilnu cenu nafte i relativno stabilan kurs rublje. To su, ujedno, i najvažnije pretpostavke za ostvarenje ciljeva. Generalno, Vujović smatra da će Rusija u 2017. konačno izaći iz stanja resesije i obezbediti uslove za dalji razvoj u narednom periodu.

TEŠKO JE PLANIRATI, ALI NAPREDUJEMO



Teško je predvideti realizaciju do kraja godine usled izuzetno velike dnevne fluktuacije kursa, ali naše procene su da ćemo plan prebaciti za 7%, a plan ostvarenja RUC-a za oko 28%. Očekujemo da godinu završimo pozitivnim rezultatom – izjavio je Vladimir Ponjavić, direktor našeg preduzeća u Ukrajini.

Inflacija za 2016. godinu u Ukrajini je oko 15%, uz očekivani rast BDP-a od 1%. Statistika kaže da je maloprodaja rasla 3% za prvih deset meseci. Iako i dalje loši, uslovi za poslovanje su dosta bolji u odnosu na prethodne dve godine.

Za 11 meseci 2016. ostvarili smo 450.000 evra. Započeli smo saradnju sa veletrgovcima posuđa iz Ivano Frankovska, Lavova i Zitomira. Ušli smo u nove objekte velikih sistema sa kojima već posluje (Epicentar i Mega Market) i započeli saradnju sa

novim velikim sistemima (Siljpo i „33 kvadratna metra“). Osim toga, posle dve godine pauze, naše posuđe se ponovo našlo na sajmu Primus Kijev u oktobru, na kojem su uspostavljeni kontakti sa novim kupcima. U planu za sledeću godinu je i proširenje asortimana novim dekorima emajliranog posuđa, inox posuđem, novim modelima sudopera i slavina. Zato očekujemo uspešan nastavak svih aktivnosti i u 2017. godini – kaže Ponjavić.

Dušan M. Lazić, dugogodišnji direktor sektora razvoja i QMS/EMS

SISTEMI UPRAVLJANJA KVALITETOM SU MOĆNO ORUŽJE

U Metalcu danas baštinimo ugled i kulturu stvaranu decenijama, zapisanu u našim politikama, strategijama, kodeksima, dokumentima QMS/EMS-a. Ne smemo dozvoliti da to urušimo, a verujte da je to moguće i nekim malim, nespretnim ali nesavesnim i neodgovornim postupkom, ili gestom. Samo razvijenim sistemima možemo da reagujemo odmah, da pokažemo visoku sposobnost u otklanjanju neusaglašenosti, da čak i u tako komplikovanim situacijama podignemo poverenje zainteresovanih strana u naše odgovorno ponašanje. Sistemi menadžmenta su moćno oružje u održavanju organizacije i procesa. Zato sa razvojem međunarodne standardizacije moramo i mi razvijati naše sisteme. Nikako sa minimalnim zahtevima standarda. Lideri su ti koji podižu civilizacijski nivo – standardi su samo zapisani trag, a Metalac je među liderima koji može da ponese taj teret.

Kada je 1987. godine Međunarodna organizacija ISO donela seriju standarda ISO 9000, promovišući osam principa menadžmenta kvalitetom, Metalac je, kao izvozno orijentisana kompanija, veoma brzo razumeo šta za razvoj i stabilno poslovanje znači ispunjenje ovih zahteva. Danas, 30 godina od donošenja serije standarda ISO 9000, 25 godina od kada ih primenjujemo u Metalcu i 20 godina od kako smo dobili međunarodni sertifikat, razgovaramo sa dugogodišnjim direktorom resornog Sektora, Dušanom Lazićem. Razlog više je resertifikacija koja nam dolazi 2018, prema novim verzijama standarda ISO 9001:2015 i ISO 14001:2015.

Danas se standardi podrazumevaju, a da li je bilo teško uvesti ih?

I ne i da. Ne, zato što je Metalac imao dobru organizaciju, lidera koji iznad svega insistira na kvalitetu proizvoda koji se šalje kupcu, a obezbeđena je i podrška konsultantske kuće Institut Vinča iz Beograda za implementaciju.

Da, bilo je teško delimično zbog sankcija, lošeg stanja u okruženju i zato je period pripreme trajalo tri godine do prve sertifikacije. Ipak, mnogo više zbog našeg mentaliteta i prirodnog otpora promenama. Ključna i najteža promena bila je u dokumentovanju sistema da se izrazim rečnikom ISO 9001:2015 – u stvaranju dokumentovanih informacija koje treba održavati (čitaj: Poslovnik, Procedure i Uputstva) i dokumentovanih informacija koje treba čuvati (Zapisi).

Šta je ključno za održavanje i razvoj svesti o značaju standarda kvaliteta i koliko je to zahtevan proces?

Ključnu ulogu u održavanju i razvoju QMS/EMS-a imao je menadžment. Implementacija i uspešna sertifikacija bili su samo prvi korak. Trebalo je dokazati da se to radi stalno kako je zapisano. Svi koji su hteli da nešto urade „jednostavnije“, popreko, nepoštujući procedure - prednjačili su u kritici da ima mnogo papirologije, da oduzima vreme... Na našu sreću, zahvaljujući benefitima sistemskog i procesnog pristupa, uspeli smo ne samo da održimo dostignuti nivo, nego i da svake godine napredujemo. Naša saradnja sa predstavnicima TÜV SÜD Bayern Sava (preko koje smo 1996. godine dobili prvi ino sertifikat za QMS) omogućila nam je da budemo na izvoru svih dešavanja, promena i tumačenja u primeni zahteva standarda ISO 9001. Pritom smo stalnim edukacijama podizali našu kompetentnost da se nosimo sa novim zahtevima. Deo menadžmenta je posećivao otvorene kurseve iz oblasti QMS/EMS i tehnika i alata kvaliteta, a kasnije smo to uspešno prenosili kolegama i zaposlenima kroz našu Školu kvaliteta i svakodnevni rad. Obučene su na desetine internih proverivača, koji su sada na odgovornim menadžerskim pozicijama u kompaniji.

Svaka eksterna kontrola pokaže da se čak i oni koji nas kontrolišu iznenade našim napretkom, doslednošću i, iznad svega, svešću o značaju sistema kvaliteta!

Ima više razloga za to i oni su objektivni. Do implementacije zahteva ISO 9001 nivo kvaliteta bio je ipak na leđima i savesti



direktora proizvodnje i generalnog direktora. Razvojem QMS-a stekli su se uslovi da 2002. godine implementiramo zahteve ISO 14001 i integrišemo QMS i EMS u Metalcu. Značajnu podršku poslovanju dobili smo implementacijom savremenog ERP softvera 2002. godine. Kasnije smo samostalno i uspešno izvršili usaglašavanje naših sistema sa zahtevima novih standarda – ISO 14001:2005 i ISO 9001:2008. Uveli smo niz parametara preko kojih pratimo rezultate naših procesa. Preispitivanja sistema od strane rukovodstva i interne provere su stalna praksa. U stalna poboljšanja uključili smo sve zaposlene preko nagrađivanja korisnih predloga. Novim pristupom, stalnim edukacijama i treninzima značajno smo unapredili životnu sredinu. Poštovanje zakonskih propisa u ZŽS, upravljanje otpadom, promišljanje o celokupnom životnom ciklusu proizvoda kod njegovog projektovanja je nešto što se podrazumeva u Metalcu. Ovo potvrđujemo svake godine na nadzornim i resertifikacionim proverama od treće strane, a često tokom godine i od naših kupaca. Naravno, prepoznat je i naš doprinos sveukupnom razvoju pokreta kvaliteta u Srbiji i dostignućima u poslovnoj izvrsnosti i odgovornosti za životnu sredinu. Zato smo postali nosioci Nacionalne nagrade za kvalitet, Nacionalne nagrade za poslovnu izvrsnost i više nagrada za društvenu odgovornost i kao kompanija i pojedinačno.

Šta nam je dalje činiti?

2017. godinu smo proglasili godinom tranzicije za QMS i EMS na verzije ISO 9001:2015 i ISO 14001:2015. Tranziciji treba pristupiti pragmatično. Ne menjati dokumentaciju formalno. Temeljno odraditi sve predviđene edukacije. U postupak implementacije novih zahteva uključiti što veći broj saradnika. Kreiranjem strategije Metalac je stekao dobru praksu, tako da smo spremni da kroz tranziciju realno uradimo kontekst organizacije, unapredimo i dokumentujemo procenu rizika, proširimo razumevanje potreba svih zainteresovanih strana...



PLAN TRANZICIJE NA ISO 9001:2015 I ISO 14001:2015

Metalac ide u korak sa razvojem međunarodnih standarda iz oblasti kvaliteta i zaštite životne sredine.

Donošenjem novih verzija standarda ISO 9001:2015 i ISO 14001:2015, definisana su i pravila obavezne tranzicije na nove standarde. Organizacije koje već imaju sertifikovane QMS i EMS obavezne su da završe tranziciju do septembra 2018. godine. U Metalac a.d. resertifikacija je predviđena u maju - junu 2018.

Menadžment kompanije Metalac a.d. je u 2016. godini upoznat sa promenama, a edukacije Timova za sprovođenje tranzicije po uputstvima iz ISO 9002:2016 i analize sistema, planirane su za prvi kvartal 2017. godine. Usklađivanje sistema sa novim zahtevima treba da se završi u drugoj polovini 2017. godine. U 2018. biće sprovedene dve interne provere, pre nadzorne provere koja je planirana za jun iste godine.

URUČENI SERTIFIKATI O DOPRINOSU UŠTEDI EMISIJE CO₂

Kompanija Metalac je u 2015. doprinela smanjenju emisije CO₂ u atmosferu za 50,37 tona. Zavisnim društvima, koja upravljaju ambalažnim otpadom, Sertifikat je ovih dana dodelila kompanija Sekopak, jedini operater u Srbiji koji industriji omogućava uvid u doprinos uštedi emisije CO₂ gasova. Izveštaj za 2016. očekujemo naredne godine.

Republika Srbija prati efekte klimatskih promena i radi na smanjenju emisije GHG gasova (CO₂, CH₄, N₂O, HFCs, PFCs i SF₆). U skladu sa Kjoto Protokolom, zemlje imaju obaveze da smanje svoje ukupne emisije gasova sa efektom staklene bašte najmanje 5% u odnosu na nivoe iz 1990. godine.

Iskustva zemalja EU, koje su usvojile „princip produžene odgovornosti proizvođača“, pokazala su da je značaj deo smanjenja emitovanja CO₂ moguć uspostavljanjem održivog sistema primarne selekcije ambalažnog otpada na mestu njegovog nastanka, kao i reciklažom, odnosno ponovnim iskorišćenjem

ambalažnog otpada.

Zavisna društva u okviru kompanije Metalac dobila su sertifikat za doprinos smanjenju emisije CO₂ u atmosferu za 2015. godinu i time još jednom pokazala posvećenost društveno odgovornom poslovanju, kroz poboljšanje kvaliteta života zajednice u kojoj posluju. Sertifikat je dodelila kompanija Sekopak.

Sertifikat o doprinosu u uštedi emisije CO₂ dodeljuje se na osnovu CO₂ kalkulatora, koji izračunava učinak u smanjenju emisije CO₂ u atmosferu, a na bazi plasiranih i recikliranih količina ambalažnog otpada u prethodnoj godini.

U toku 2015. godine, kompanija Metalac je uštedela 50,37 tona CO₂. Zahvaljujući upravljanju ambalažnim otpadom, najveću uštedu CO₂ ostvarilo je Metalac posuđe sa 28,55 tona, potom Metalac trade sa 10,72, Metalac boiler sa 7, Metalac inko sa 3,58 i Metalac print sa 0,52 tone.

UNAPREĐENJE SKLADIŠTENJA U MAGACINU GOTOVE ROBE METALAC POSUĐA

Cilj je poboljšanje uslova rada, procesa prijema, skladištenja, kao i komisioniranja i otpreme robe. Zanimljivo je da je ceo posao, od podnošenja zahteva za lokacijske uslove po objedinjenoj proceduri, do uknjižbe objekta, završen za rekordna četiri meseca. Za prvu fazu utrošeno 120.000 evra. U drugoj fazi sledi implementacija WMS-a.

Tokom jula, za vreme godišnjih odmora, uz magacin je dograđena nadstrešnica/hala od 600 m², visoka 5 m. Dograđeni halski prostor je predviđen za vraćenu robu od kupaca, lagerovanje tranzitne robe iz drugih magacina zavisnih društava i pripremu za utovar. U čeonom delu objekta prema transportu izgrađene su dve utovarne hidraulične rampe sa zaptivkom, platformom i navozom, što omogućava da se viljuškarom direktno unosi roba u tovarni deo vozila.

Planom investicija za 2017. predviđeno je da se u drugoj fazi unapredi skladišno poslovanje implementacijom WMS-a. Time će se obezbediti veza ka ERP sistemu, sa jedne strane, i ručnih VRF terminala, sa druge. Ovim načinom će se poboljšati funkcionalnost poslovnih procesa u skladištu, kroz povećanje tačnosti odabira lokacije, artikla i brzine rada.



ZA KORISNE PREDLOGE NAGRAĐENO 36 RADNIKA

Predloge za poboljšanje poslovanja u svim segmentima, dalo je u ovoj godini 35% više radnika nego u prethodnoj. Više predlagača i znatno veći broj korisnih predloga posledica su direktne promocije od strane menadžmenta, zatim proširenja porodice Metalac, kao i uvećanja visine i broja nagrada. Tako je od juna broj mesečnih nagrada sa tri povećan na pet, a vrednost nagrada sa 8.000 na 12.000 dinara za prvu, sa 6.000 na 8.000 dinara za drugu, dok treća nagrada iznosi 4.000 dinara. Pritom, samo jedan predlog može da dobije prvu nagradu.

Za 11 meseci 2016. godine 72 radnika su dala 136 korisnih predloga. Nagrađeno je 36 radnika za ukupno 47 predloga, od čega je polovina i realizovana.

Radoje Radojević iz Metalac printa je i ove godine najviše nagrađivan, i to tri puta, a pridružio mu se, takođe sa ukupno tri nagrade, i Dušan Radojičić iz Metalac bojlera. Po dva puta nagrađeni su Vladimir Josifović, Aleksandar Lučić i Boban Kecović iz Metalac bojlera; Dušan Vuković iz Metalac inka; Aleksa Todović iz Metalac posuđa; Radoslav Hadžić iz Metalac printa; i Slađana Ovčarević iz Metalac FAD-a. Sa po jednom nagradom za korisne predloge na spisku su: iz Metalac posuđa – Radojica Ursulić, Dragan Bojović, Ivan Radović, Nikola Ponjavić, Zoran Danilović, Živorad Raković i Darko Spasojević; iz Metalac inka – Srećko Kozoder, Goran Vasović i Zoran Miličić; iz Metalac printa – Jovana

Zarić; iz Metalac bojlera – Nikola Pavićević, Miloš Jakovljević, Filip Janković, Mikailo Vidojević, Strahinja Kizić, Goran Mijatović, Radomir Milenković, Vladimir Marković, Nemanja Pavićević, Milan Damljanović, Milijan Milivojević i Gradimir Janković; i iz Metalac FAD-a – Branko Tomić, Živorad Vesković, Darko Vidojević i Katarina Žilović.

- Ističemo da je 55% nagrađenih predloga realizovano i procenjuje se da je ostvarena ušteda od preko 15.000 evra. Pored materijalnih, ostvarene su i značajne koristi koje se odnose na: povećanje bezbednosti i zaštite radnika, podizanje pouzdanosti procesa, poboljšanje kvaliteta proizvoda, povećanje zadovoljstva kupca, povećanje zadovoljstva zaposlenih i unapređenje zaštite životne sredine – izjavio je Dušan Lazić, predsednik Komisije za inovacije i racionalizaciju.



Nagrađeni po tri puta: Dušan Radojičić iz Metalac bojlera i Radoje Radojević iz Metalac printa



ZA BUDUĆNOST RASTEMO ZAJEDNO

Povodom jubilarnih deset godina od osnivanja Fondacije Metalac, Gornjomilanovčani su 21. avgusta imali priliku da prisustvuju jedinstvenim događajima. Najpre su u poluvremenu utakmice Metalac – Radnički iz Niša svečano uručene vrednosne čestitke bebama rođenim u prvoj polovini jubilarne 2016. Čestitke su uručili ministar za rad i socijalna pitanja Aleksandar Vulin, predsednik kompanije Metalac Dragoljub Vukadinović i generalni direktor Petrašin Jakovljević. Od 2006. do kraja 2016. rođeno je 480 dece radnika Metalca, i to 225 devojčica i 255 dečaka. U godini jubileja, pod sloganom „Za budućnost rastemo zajedno“, nagrade za svako novorođeno dete radnika Metalca su povećane – 1.000 evra za prvo i po 1.000 evra više za svako sledeće. Ovim kompanija Metalac još jednom potvrđuje da s razlogom ima reputaciju društveno odgovorne i, nadasve, jedne od najzdravijih kompanija u Srbiji.

- Svaki posao koji ne brine o budućnosti neće imati dug vek. Kao što vidite, Metalac dugo traje i trajaće. Želeo bih da se mnogo veći i bogatiji od Metalca ponašaju na isti način i da svako od njih u svojoj sredini gde stvara profit, učini da se ta razlika vidi – rekao je ministar Vulin i, konačno dobio aplauz porukom upućenom deci: - Ja samo želim da budete lepši, srećniji i pametniji nego što je bila moja generacija, a mi da vam ostavimo malo bolju Srbiju.

Predsednik Metalac grupe Dragoljub Vukadinović je još jednom podsetio da nagrade za rođenje svakog deteta jesu značajnije, ali da su misija i cilj Metalca mnogo veći:

- Mnogo je važnija pouka i poruka nas kao poslodavca da mladi kadrovi treba da stvaraju porodicu, da žene ne treba da brinu za svoje radno mesto zato što su postale majke, da će ih posao čekati i da ih kompanija u tome podržava. Zahvaljujući takvom stavu, mi smo sa 20-ak beba pre desetak godina došli na skoro 60 godišnje. Na to smo ponosni i želimo da nam se Srbija pridruži – poručio je Vukadinović i podsetio da Metalac izdvaja i do 20% svoje dobiti kako za bebe, tako i za razvijanje sporta u Milanovcu, za studentske stipendije deci svojih radnika, socijalna davanja, odmor i rekreaciju zaposlenih.



TRI DANA SA PENZIONERIMA

Tradicionalni susret sa 664 penzionera Metalca raspoređen je ove godine na tri dana kako bi svi bili ispoštovani, u skladu sa kapacitetima našeg restorana. Ove godine u penziju je otišlo 11 radnika, a među njima nekolicina onih koji su ceo radni vek proveli u Metalcu. Najduže, više od 41 godine staža, ima Zoran Jevtić – limar preser iz Metalac posuđa, dok su nešto više od 37 godina staža u radnu knjižicu upisali Dragoljub Sretenović, Milica Ralović, Mirjana Jovović i Mira Milojević.



U BANJAMA BORAVILO 100 RADNIKA

Za vreme godišnjih odmora 100 radnika je koristilo sredstva fonda Samostalnog sindikata, koja su namenjena za boravak u banjama, a njih oko 80 ostvarilo je pravo na vaučer u vrednosti od pet hiljada dinara. Kao i prošle godine, najveći broj radnika koristio je pogodnosti koje pruža Prolom Banja. Početkom oktobra organizovan je i izlet u Skoplje i Ohrid, na zahtev članova sindikata, sa željom da se izleti organizuju i na proleće 2017. godine. Uz najlepše želje za Novogodišnje i Božićne praznike koje u ime Samostalnog i nezavisnog sindikata svim zaposlenima upućuju predsednici Dušan Vuković i Radovan Zarić, nema dileme da će vesela biti i tradicionalna novogodišnja zabava, koja će sutra, 24. decembra, u restoranu AS Marković okupiti oko 450 radnika. ŽIVELI!

SUTRA, 24. DECEMBRA, ČESTITKE BEBAMA, PAKETIĆI ZA DECU NAŠIH RADNIKA I ZA JOŠ 1.200 DECE IZ VRTIĆA I PREDŠKOLSKIH USTANOVA

Tradicija se nastavlja. Sutra ćemo u hali Breza u 11 časova najpre pozdraviti 52 bebe rođene u jubilarnoj 2016. godini. Njih 24 smo nagradili u avgustu, a sutra će vrednosne čestitke primiti 14 dečaka i 14 devojčica rođenih u drugoj polovini godine. Potom će Kulturni centar izvesti predstavu, a Metalčevi Deda Mrazovi podeliće skoro 2.000 novogodišnjih paketića, od čega, treći put zaredom, oko 1.200 paketića poklanjamo mališanima iz vrtića i predškolskih ustanova sa područja opštine Gornji Milanovac. Organizator svečanosti su reprezentativni sindikati i Fondacija Metalac.



*Da nam 2017. bude vedra,
maštovita i razigrana,
a uspešna će biti svakako!*



Redakcioni odbor:

Petrašin Jakovljević, Radmila Todosijević, Nadica Vujić-Mitrović
Grafički dizajn: Dizajn studio Metalac, Petar Tešović, Stampa: Etitex, Čačak

Metalac a.d. Kneza Aleksandra 212, 32300 Gornji Milanovac, Srbija
T_032 770 300, E_metalac@metalac.com, W_www.metalac.com