

DANAS NAGRADE JUBILARCIMA, DODATNO OSIGURANJE ZASLUŽNIMA I OTVARANJE NOVE PRODAVNICE METALAC

Povodom 4. aprila, Dana kompanije Metalac, jutros je u amfiteatru Poslovnog centra, u prisustvu generalnog direktora Petrašina Jakovljevića, još 37 zaposlenih potpisalo ugovor o dodatnom penzijskom osiguranju. Reč je o ljudima svih generacija koji su se u prethodnom periodu istakli svojim radom i posvećenošću interesima Kompanije i na koje Metalac ozbiljno računa i u budućnosti. Do sada je Metalac na ovakav način stimulisao 330 zaposlenih, a sada ih ima skoro 370.

Već u 10 časova svečano je obeleženo preseljenje najstarije prodavnice Metalac u novi, veći, moderniji prostor nekadašnjeg butika ONA. A danas, na dan preduzeća, od 13 časova 93 radnika primaju jubilarne nagrade vrednosti 55.000 dinara za 20 godina staža, 110.000 din za 30 godina i 165.000 din za one koji su ceo radni vek proveli u Metalcu, tj. 36 ili 40 godina.



I DALJE RASTEMO, ALI NEMA ULJULJKIVANJA

Ocenjujem da smo dobro startovali, imajući na umu da smo nakon skoro 20% rasta u 2016. planirali još 3-5% za 2017. godinu. Procene za prvi kvartal pokazuju da ćemo sa očekivanih 20,35 miliona evra biti 8% iznad plana i 11 % iznad istog perioda prošle godine. Proizvodna društva su iznad plana 4% sumarno, trgovačka preduzeća u Srbiji imaju oko 8% prebačaja, a trgovačka preduzeća u inostranstvu čak 18%, čemu je najviše doprineo dalji rast prodaje u Rusiji. Naime, tržište Rusije se prilično stabilizovalo i sada je u fazi ekspanzije, a Metrot je silom prilika uložio i dodatni napor da pripremi teren i za ostale naše programe.

Reč generalnog direktora

SINERGIJA ZAJEDNIŠTVA

Organizaciona kultura Metalca promoviše kontinuirano učenje, koje za cilj ima unapređenje svih aspekata stručnosti, timskog rada, strateškog razmišljanja i planiranja, razvijanja veština i navika uspešnih ljudi... Kad se tome dodaju 4 ključne kompanijske vrednosti zapisane u svim strategijama, a to su poštenje, poštovanje, poverenje i posvećenost – postaje potpuno jasna suština poruke koja je postala deo identiteta kompanije – „naša sudbina je u našim rukama“! Fotografija sa jednog od nedavnih treninga to još slikovitije pokazuje.

35. PUT NA SAJMU
AMBIENTE U
FRANKFURTU

VUKADINOVIĆU
PRIZINANJE ZA
ŽIVOTNO DELO

RASLO UČEŠĆE
TRANSPORTNE
AMBALAŽE I DEKORA

TEŠKO JE
VRATITI INO
KUPCE

NAŠE SUDOPERE U
RUSIJI, A GRANMATRIX
U KAZAHSTANU

UZLAZNO NA
SVIM POLJIMA

STABILNO I NA
POČETKU 2017.
GODINE

I DALJE DOBRE
VESTI IZ METROTA
U MOSKVI

KONSOLIDACIJA
ZAGREBAČKE FIRME

U TOKU PROCES TRANZICIJE
NA NOVU GENERACIJU ISO
STANDARDA

MISLI(M)
SVOJOM
GLAVOM

ZABRINJAVA
TREND RASTA
NABAVNIH CENA

ZADOVOLJSTVO
I OPREZ

METALAC PODSEĆA NA
PROLEĆE, VANILICE,
BUBAMARE...

STUDENTI FPU
PONOVO KREIRAJU
ZA NAS

I DALJE RASTEMO, ALI NEMA ULJULJKIVANJA



Poštovani radnici Metalca,

Sposobnost da sami upravljamo svojom sudbinom naš je najveći potencijal, a taj potencijal je zapravo u ljudima – zaposlenima u Metalcu. U to ime, nek nam je sa srećom 58. rođendan.

Ocenjujem da smo dobro startovali, imajući na umu da smo, nakon skoro 20% rasta u 2016, planirali još 3-5% za 2017. godinu. Posle prvog kvartala proizvodna društva su 4% sumarno iznad plana, trgovačka preduzeća u Srbiji imaju oko 8% prebačaja, a trgovačka preduzeća u inostranstvu čak 18%, čemu je najviše doprineo dalji rast prodaje u Rusiji. Naime, tržište Rusije se prilično stabilizovalo i sada je u fazi ekspanzije, a Metrot je silom prilika uložio i dodatni napor da pripremi teren i za ostale naše programe. Prošle godine na tržište Rusije su uvedeni bojleri, a ove ćemo ozbiljnije krenuti i sa sudoperama.

Takođe, smatram važnim što nam raste izvoz na tradicionalnom francuskom tržištu, a započeli smo i saradnju sa jednim novim kupcem u SAD. Frankfurt je i ovog puta potvrdio da smo visoko pozicionirani

kao kvalitetan, inovativan i pouzdan proizvođač u kor biznisu. Kad tome dodamo da smo akcijom lojalnosti kroz lanac Lilly ozbiljno otvorili i tržište Bugarske – jasno je da ima razloga za optimizam. Pritom, imam na umu da nastavljamo i sa investicionim ulaganjima, pre svega u proizvodnim, ali i u trgovinskim društvima.

Dobro je, takođe, što se izbori završavaju na nivou predsedničkih. Utisak je da manje utiču na poslovne aktivnosti, jer su ljudi sve više okrenuti stvarima od kojih žive, a manje politici.

Ipak, ne smemo se uljuljkivati u zadovoljstvu ostvarenim. Imamo ozbiljan pritisak rasta cene materijala, ne samo čelika, već i svih ostalih. Zbog toga moramo da povećamo cene proizvoda, što smo već najavili kupcima. Metalac boiler je cene korigovao od 15. februara, a posuđe će od 1. jula. Naravno, to nije popularno, ali je neizbežno i može se odraziti na konačan ishod godine. Zato je važno da održimo koncentraciju, oprez i preduzimljivost u svakom pogledu. Već smo naučeni da uspeh, ipak, najviše zavisi od našeg ponašanja.

Nebojša Dugalić

„DA, TO SU BILI DANI“

Na svečanosti povodom Metalčevog rođendana, uz prikladan program, ugostili smo oko stotinu ljudi, među kojima predstavnike Opštine, doajene milanovačke privrede, direktore preduzeća i ustanova, javne ličnosti. Domaćin večeri bio je generalni direktor Metalca sa saradnicima.

Sinoć, 3. aprila, povodom Dana Kompanije, priređena je tradicionalna svečanost za naše sugrađane, prijatelje Metalca i deo menadžmenta. U novoj Metalčevoj izložbenoj galeriji na programu je bio muzičko poetski kabare „Da, to su bili dani“, u izvođenju četvoro umetnika, predvođenih prvacima drame Narodnog pozorišta u Beogradu, Nebojšom Dugalićem i Borisom Pingovićem.

Gosti su takođe imali priliku da prisustvuju i bravurama kulinarskog umetnika Petra Žuljevića, popularnog autora serijala „Sa slatkim na ti“, koji se emituje na regionalnoj Kitchen TV. Bio je to rođendanski poklon produkcije Kitchen TV Metalcu za dugogodišnju saradnju i podršku projektima.



U PENZIJU UZ ČESTITKE I ISKRENO POŠTOVANJE

Posle 42 godine neprekidnog staža u Metalcu, početkom 2017. u penziju je svečano ispraćena Radmila Todosijević, decenijama finansijski rukovodilac, a poslednjih godina izvršni direktor za finansije, kao i Dušan Lazić, dugogodišnji direktor Sektora za razvoj i QMS/EMS.



Radmila Todosijević deo je konzistentnog upravljačkog tima koji je obeležio razvoj Metalca poslednjih skoro 30 godina. Ne samo po svojim zvaničnim funkcijama u upravi, već pre svega znanjem i autoritetom postala je sinonim finansijske discipline u Metalcu. Taj zadatak sada je predat Radmili Trifunović, koja je postavljena na mesto izvršnog direktora za finansije.

U isto vreme u penziju je, uz zahvalnost menadžemtu, otišao i Dušan Lazić, dugogodišnji direktor Sektora za razvoj i QMS/EMS, koji je rukovodio svim fazama uvođenja i razvoja standarda kvaliteta i zaštite životne sredine, kao i brojnim značajnim investicijama. Njegovu funkciju preuzeo je Zoran Kalimančević, dosadašnji šef operativne pripreme.

Iako sa malim zakašnjenjem, isti svečani trenutak podeljen je i sa Sonjom Nikolin, direktorom Metpora, koja je takođe otišla u penziju, a zamenio je Zoran Bulatović.

VUKADINOVIĆU PRIZNANJE ZA ŽIVOTNO DELO

- Presudan je doprinos gospodina Vukadinovića strateškom razvoju Metalca, kao jedne od najzdravijih srpskih kompanija. U privredi Srbije, ali i šire, Vukadinović uživa reputaciju privrednika koji značajno doprinosi razvoju srpske privrede, na znalački, društveno odgovoran i moralno kredibilan način – stoji, između ostalog, u obrazloženju žirija kojim je predsedavao prof. dr Radovan Pejanović sa Univerziteta u Novom Sadu.

Na predlog Privredne komore Srbije i Udruženja novinara Srbije, u okviru projekta „Put ka vrhu“, nacionalno priznanje „Kapetan Miša Nastasijević“ za životno delo biće dodeljeno Dragoljubu Vukadinoviću 7. aprila u Matici srpskoj u Novom Sadu. Inače, projekat Put ka vrhu već duži niz godina realizuju Media invent, Univerzitet u Novom sadu, Beogradski univerzitet i RTV Vojvodine.

METALAC PODSEĆA NA PROLEĆE, VANILICE, BUBAMARE...

Pitali smo naše fanove na društvenim mrežama na šta ih asocira Metalac. Ako je istina u očima posmatrača, onda je veoma važno da znamo šta su nam odgovorili, a reč je o generacijama rođenim uglavnom od sredine sedamdesetih do kraja devedesetih godina.

TOPLINA DOMA
PROLEĆE MAJČINE RUŽE
 OBRANO TOPLO MLEKO **POVERENJE**
SNAGA NEDELJA I ODMOR
 BUBAMARA **DETINJSTVO**
PORODICA MIRIS VANILICA
 BEZBRIŽNOST BAKA I DEKA
 KOMŠIJSKA KAFA ISPRED KUĆE **JUTRO** LJUBAV
 DEKA OKO STOLA **RADOST**
 DOMAĆI SIR I MLEKO
 SELO UŽIVANJE SUNCE NEŽNOST
 NEŠTO LEPO, NAJLEPŠE



ZADOVOLJSTVO I OPREZ

metalac
POSUDE

Godina je počela akcijama lojalnosti u Srbiji i regionu, tradicionalnim Danima posuđa i Sime kroz prodavnice Metalac, isporukama za Rusiju, prvom akcijom lojalnosti u Bugarskoj, uspešnim obilaskom tržišta Hrvatske i Crne Gore, pojavljivanjem linije Professional na sajmu HORECA u Beogradu... Ipak, najvažniji utisak kad je reč o prognozama za 2017. doneo je sajam Ambiente u Frankfurtu: uspešan nastup, aktiviranje većine predstavljenih dekora, najava novih poslova, ali i oprez zbog rasta cena materijala i neophodnosti da od sredine godine podignemo cene posuđa.



Nakon što je 2016. završilo sa 16% rasta ukupnog prihoda, Metalac posuđe je u prvom kvartalu nastavilo uzlaznim trendom. Ukupna tromesečna realizacija će biti oko 5,9 miliona evra, 2% veća od plana i 3% veća od prošlogodišnje. Više je raslo domaće tržište i to za 6%, dok je izvoz bolji za 2%.

Prednjače, kao i do sada, Srbija sa učešćem od 35%, zatim BiH i Rusija, ali ima značajnih novosti i sa drugih tržišta. Sveukupno 65% realizacije je došlo izvozom. Komercijalni direktor Metalac posuđa Tamara Đurović ocenjuje da prodaja ide dobro na svim tržištima, ali naglašava problem drastičnog porasta cena svih materijala, što će se odraziti i na cene posuđa i može uticati na realizaciju u drugoj polovini godine.

Na sve strane sveta

Frankfurt je ponovo doneo veoma značajne razgovore, dogovore i potencijalne aranžmane. U martu je realizovan prvi nalog za novog kupca iz Holandije. U toku su i pregovori o uspostavljanju saradnje sa novim kupcem iz Amerike, koji ima 642 prodajna objekta u 43 države i koji je zainteresovan za jedno od autorskih rešenja sa konkursa, koje smo predstavili kao posebnu ponudu. Poseban izazov predstavlja zainteresovanost velikog trgovinskog lanca Carrefour u Francuskoj, koja će najverovatnije rezultirati posetom njihovog tima za nabavku.

Najavljena je i poseta potencijalnog kupca iz Rumunije, sa ciljem uspostavljanja saradnje i početka distribucije naših proizvoda na ovom tržištu. Osim toga, u završnoj fazi su projekti za kupce iz Francuske za koje je osvojeno pet novih dekora, kao i sedam novih dekora za kupce iz Italije. Takođe, u toku su novi razvojni projekti za kupca Muurla iz Finske i za firmu Kuhn Rikon iz Švajcarske, gde je reč o uzorcima inoks asortimana.

Počelo osam akcija lojalnosti

I početak 2017. godine obeležile su akcije unapređenja prodaje u Srbiji i regionu. U prva tri meseca bilo je aktuelno osam akcija lojalnosti. Kroz 172 objekta Idee, Rode i Merkatora počela je akcija na New Blue Lux liniji, koja već pokazuje izvrsne rezultate. Kroz lanac Tropik iz Banja Luke, sa 80.000 prodatih jedinica, uspešno je završena akcija lojalnosti na liniji emailiranog posuđa sa jednim od nagrađenih dekora na prošlogodišnjem konkursu New memories. Akcije lojalnosti pokazale su se interesantnim i na makedonskom tržištu, gde su započete četiri akcije. Posebno zadovoljstvo doneo je ulazak na tržište Bugarske, gde je sredinom marta kroz 62 objekta Lilly počela akcija lojalnosti na liniji emailiranog posuđa sa dekorom Brokoli – dosadašnjim apsolutnim rekorderom po prodanim količinama u jednoj akciji. Prvi rezultati prodaje opet su iznad očekivanja. Inače, linija Brokoli okosnica je i akcije koja je pre par dana počela kroz 80 objekata trgovačkog lanca NTL u Hrvatskoj, mada će se materijali deliti kroz svih 240 prodajnih objekata.

Nakon uspešnih akcija u Bosni i Hercegovini, sredinom marta i u Srbiji je započeta akcija Coca Cole, u kojoj se kupcima omogućuje da, prikupljanjem određenog broja zatvarača, između ostalog osvoje i jednu od tri posude Metalac. U Coca Coli su istakli da su kao dobavljača odabrali Metalac jer ima status jednog od najboljih evropskih proizvođača posuđa. Akcija traje do polovine maja 2017. godine, a već je u najavi i njeno širenje na Crnu Goru, Kosovo, Makedoniju i Bugarsku. Tokom marta organizovana je i tradicionalna akcija Dani posuđa kroz prodavnice Metalac, kada je zabeležen apsolutni rekord u prodaji posuđa u jednom danu. Naime, Metalac market je na dan Mladenaca 22. marta imao ukupan promet od 17,5 miliona evra, od čega 8 miliona na posuđu.

35. PUT NA SAJMU AMBIENTE U FRANKFURTU

Predstavljeno 25 novih linija posuđa. Obavljeno na desetine razgovora sa tradicionalnim i potencijalno novim partnerima iz regiona, Evrope, Rusije... Može se očekivati više novih poslova, a poseban izazov predstavlja zainteresovanost velikog trgovinskog lanca Carrefour u Francuskoj. Metalac i ove godine potvrdio izuzetnu reputaciju u poslovnom svetu.



Najveći sajam robe široke potrošnje - Ambiente u Frankfurtu trajao je pet dana, od 10. do 14. februara. Metalac posuđe je nastupalo 35. put, a osmi put u Hali 3.0, u kojoj se uglavnom nalaze proizvođači posuđa i pratećih elemenata. I ove godine potvrđena je izvrsna reputaciju u poslovnom svetu, koja će za rezultat imati kvalitetne aranžmane za 2017. i 2018.

Na desetine obavljenih razgovora sa tradicionalnim i potencijalno novim partnerima iz regiona, Evrope, Rusije itd. i njihovo zadovoljstvo predstavljenom novom kolekcijom posuđa, pokazali su inače očiglednu stvar – da je Metalac, uz austrijske proizvođače, neprikosnoven u proizvodnji i ponudi emailiranog posuđa, ne samo kvalitetom, već i inovativnošću, dizajnom i ukupnim poslovnim odnosom.

Osim domaćina iz Gornjeg Milanovca, u istoj ulozi su se našli i direktor Metalčevog preduzeća u Moskvi, kao i zastupnici za makedonsko i slovenačko tržište, sa kojima Metalac sarađuje dugi niz godina. Inače, za neke od tradicionalnih partnera bilo je veoma značajno što su i ovog puta imali priliku da vide

predsednika Kompanije Dragoljuba Vukadinovića i generalnog direktora Petrašina Jakovljevića, kao i profesore dr Dragana Đuričina i Gorana Pitića.

Ovoga puta u Frankfurtu je predstavljeno 25 novih linija. U kategoriji nelepljivih premaza prvi put je predstavljena nova linija Professional, namenjena HORECA korisnicima, a kao rezultat višemesečnog razvoja izložen je i novi ekspres lonac, u kome je, zahvaljujući staklenom displeju, moguće pratiti kvanje pod pritiskom.

Na Metalčevom štandu poseban kutak bio je posvećen kreacijama pobednika konkursa Nove uspomene i pobednicima Facebook konkursa, koji donose inovativan, svež i neobičan pristup emailiranom posuđu, što su posetioci sajma u Frankfurtu umeli da cene.

Prema zvaničnoj statistici svi parametri sajma su nešto bolji nego prethodne godine: 4.500 izlagača iz 96 zemalja i preko 140.000 posetilaca iz 154 zemlje.



POKAŽI DA SI PROFI – PORUČUJE PROFESSIONAL METALAC

Predstavljeno 25 novih linija posuđa. Obavljeno na desetine razgovora sa tradicionalnim i potencijalno novim partnerima iz regiona, Evrope, Rusije... Metalac i ove godine potvrdio izuzetnu reputaciju u poslovnom svetu.

Najnovija premium linija Metalčevog non-stick aluminijumskog posuđa Professional, predstavljena je posle Frankfurta i na 13. Međunarodnom sajmu hotelsko-ugostiteljske opreme HORECA, održanom u februaru, u okviru Beogradskog sajma turizma. Naše posuđe bilo je izloženo na štandu Metro Cash&Carry i bilo je deo prezentacije profesionalnih svetskih kuvara.

Reč je o liniji sa troslojnim PTFE Platinum Plus premazom unutra i matiranom aluminijumskom površinom spolja. Linija je razvijena usled sve veće potrebe za profesionalnim aluminijumskim posuđem u kuhinjama restorana i hotela. Namenjena je profesionalcima, ali i svima koji žele vrhunske rezultate u pripremi hrane.

U saradnji sa Horeca centrom prodaja je od marta meseca krenula najpre kroz šest Metro objekata u Srbiji i deset prodavnica Metalac u Crnoj Gori. Od maja se nastavljaju isporuke ka svim prodavnicama Metalac u Srbiji, kao i ka ugostiteljskim kućama u Hrvatskoj.



STUDENTI FPU PONOVO KREIRAJU ZA NAS

Pripreme za konkurs na tri tematska projekta - za inovacije na ručicama za posuđe, dizajn kupatilskih umivaonika i tuš panela od Granmatrix-a. Konkurs traje do 29. maja 2017. godine, nakon čega će žiri odlučiti o dodeli nagrada.

Nakon nekoliko godina, Metalac je krajem marta ponovo posetila grupa studenata i profesora Fakulteta primenjenih umetnosti iz Beograda. Još krajem 2016. dogovoreno je da se za studente druge, treće i četvrte godine odseka za industrijski dizajn FPU organizuje konkurs. Na konkursu će se naći tri tematska projekta za inovacije na ručicama za posuđe, dizajn kupatilskih umivaonika i tuš panela od Granmatrix-a.

Cilj nedavne posete studenata je bio da se bliže upoznaju sa Metalčevim proizvodima i tehnologijom izrade, kako bi mogli pravilno da pristupe izradi rešenja za konkurs. Nakon predstavljanja proizvoda u showroom-u, kolege iz Metalac posuđa i Metalac inka proveli su goste kroz proizvodne pogone oba preduzeća, a potom je usledio ručak u Metalčevom restoranu i još jedna prilika za razgovor.

Konkurs traje do 29. maja 2017. godine, nakon čega će žiri, sastavljen od predstavnika Metalca i profesora sa Fakulteta, odlučiti o dodeli nagrada. Inače, ukupan fond nagrada i sredstava koje Metalac izdvaja za FPU iznosi 5.000 evra.



METALAC POMAŽE SOS DEČIJEM SELU KRALJEVO

Početkom godine, a po treći put do sada, Metalac se odazvao na molbu SOS Dečijeg sela Kraljevo za pomoć u vidu zamene posuđa u svih 14 SOS porodica. Svako od njih doniran je četvorodelni set posuđa.

Ova akcija još jednom pokazuje posvećenost Metalca pitanjima društveno odgovornog poslovanja, a u svim aktivnostima koje sprovodimo deca imaju posebno mesto. Inače, značajno je pomenuti da u Srbiji trenutno 200 hiljada dece živi ispod granice siromaštva, a njih 6 hiljada je smešteno u hraniteljske porodice ili domove.



SUSRETI SA BLOGERKOM IZ HRVATSKE

Nakon što je veoma spontano i na obostranoj dobroj volji startovala uspešna saradnja sa poznatom blogerkom iz Hrvatske, koja uredjuje blog „Od slatkog slade“, Mirjana Šmit je sa suprugom u januaru posetila Metalac, a već u februaru, tokom svoje poste Hrvatskoj, ekipa iz Metlca je imala uzvratni susret.

Osim što se posude Metalac nalazi na Mirjaninom blogu i u štampanim izdanjima njena dva kuvara, po svemu sudeći da će saradnja biti nastavljena proizvodnjom lonca za kuvanje na pari, koji bi Šmitovi dekorisali autorskim pečatom i plasirali kroz sisteme poput Emmezete, Špara i Bille.

Uskoro ćemo znati koliko će se odmaći u ovoj ideji, ali još jednom se potvrdilo da kvalitetna komunikacija, razumevanje potreba druge strane i sistem vrednosti koji neguje naša kompanija, uvek naiđu na prepoznavanje i rezultiraju novom vrednošću.



KOLEKCIJA DEČJIH MINIJATURA STIGLA U METALAC

Metalac zamenio prave šerpe za posuđe od plastelina. Kolekcija koju su za šesti Mini bijenale minijature uradili osnovci iz Gornjeg Milanovca, stigla je nakon svih izložbi u kompaniju Metalac. Direktor marketinga Metalca kolekciju su uručili direktor Kulturnog centra i urednica dečijeg programa.

Umetnička ekipa osnovaca, predvođena učiteljicom Jelenom Acović, dobila je zauzvrat prave šerpice Metalac, a kolekcija od plastelina, sa posudama veličine oraha, biće izložena u našoj galeriji posuđa. Inače, partnerska agencija Pioniri odmah je za Youtube kanal snimila video klip u kome „priprema hranu“ u minijaturnom posuđu Metalac.

Minijaturni bijenale je pokrenut 2005. godine kao prateći program velikog Međunarodnog bijenala minijature, koji okuplja umetnike širom sveta u svim kategorijama vizuelnih umetnosti i postoji skoro 30 godina.



„METALAC I JA SE VOLIMO JAVNO“

Poručila je nakon posete našoj kompaniji umetnica iz Hrvatske Marija Zudenigo

Nakon prošlogodišnjeg uspešnog projekta „Ljudi, rožice, padele“ u kome je umetnica iz Senja Marija na svojevrsan način predstavila i promovisala naše posuđe i našu Kompaniju - imali smo prilike da je ugostimo u Gornjem Milanovcu.

- Nisam bila u Srbiji od detinjstva. Sada sam došla jer sam htela da upoznam ko su ti divni ljudi i taj Metalac koji se poneo otvoreno i prijateljski i pomogao da se moja ideja realizuje – otkrila je Marija veoma iskreno svoj motiv i odmah po povratku u Hrvatsku, pod naslovom „Metalac i ja se volimo javno“ napisala brojne reči hvala i divljenja, a između ostalog i: Kada nakon krasne suradnje na art projektu „Ljudi, rožice, padele“ konačno upoznaš i ljude koji su stajali iza krasnih mailova koje smo razmjenjivali... potvrđuje se ona da ništa nije slučajno...



TREND RASTA SE NASTAVLJA



Sa 22% prebačaja tromesečnog plana i rastom realizacije od 24% u odnosu na isti period prošle godine, Metalac bojler potvrđuje uzlazni trend. Rast je ostvaren i na domaćem tržištu i u izvozu. Ipak, zabrinutost donosi rast cena svih materijala.

Na sajmu AquaTherm u Moskvi, u saradnji sa Metrotom, u februaru su uspešno predstavljeni novi modeli koji su razvijeni krajem 2016. godine - bojleri od 150 i 200 litara, zatim prototipovi malolitražnih emajliranih bojlera, kao i standardni asortiman proizvoda. Sa rukovodstvom Metrota dogovorena je dinamika razvoja novih proizvoda u narednom periodu.



Na domaćem tržištu ostvarenje za prva tri meseca je veće za 21% u odnosu na planove, odnosno za 27% u odnosu na isti period prethodne godine. Rezultat je utoliko bolji imajući u vidu i dalje izuzetno jaku konkurenciju, pritisak nabavnog tržišta uz skok cena sirovina (HV i inoks lim, pozicije od bakra i plastike), kao i rast kursa dolara.

Trend rasta nastavljen je i u izvozu – 23% u odnosu na plan i 20% u odnosu na prošlu godinu. Rast je ostvaren na svim tržištima bivše Jugoslavije, posebno u Hrvatskoj, ali i na tržištima EU, Bugarske i Rusije, koja će i u narednom periodu biti u fokusu poslovnih aktivnosti. Na sajmu AquaTherm u Moskvi, u februaru su uspešno predstavljeni novi modeli bojlera.

- U martu smo takođe posetili čuveni sajam ISH u Frankfurtu, koji se bavi oblastima kao što su klimatizacija i grejanje, obnovljivi izvori energije, zagrevanje vode, oprema za kupatila i kuhinje itd. Najzastupljeniji su bili upravo proizvodi sa

elektronskim upravljanjem ili povećanom izolacijom, kojima se postiže povećanje energetske efikasnosti. To je i fokus razvoja naših proizvoda, naročito zbog toga što se u Evropskoj uniji pooštavaju uslovi u ovom pogledu – istakao je svoje utiske sa ovog sajma direktor Zoran Ognjanović. Ineče, Metalac bojler se priprema i za nastup na Sajmu građevinarstva u Beogradu, koji se održava od 19. do 23. aprila.

U toku su i značajne investicione aktivnosti – priprema modela sa višim energetske razredom, robotsko zavarivanje, proširenje kapaciteta u mehaničkom delu, kao i izrada odgovarajućih studija izvodljivosti za novu taktnu peć i presu velike sile izvlačenja. Od aprila počinje sa radom i novi magacina poluproizvoda, koji će doprineti efikasnijoj proizvodnji. Pokrenute su i druge aktivnosti za unapređenje procesa i proizvoda, sa ciljem da se maksimizuje učinak i inovativnost svakog zaposlenog.

POSETA PARTNERA SAM CRO IZ HRVATSKE

Krajem januara Metalac bojler i Metalac inko su ugostili oko 60 poslovnih partnera iz Hrvatske, saradnike firme SAM CRO, koja je generalni zastupnik naših bojlera za ovo tržište.

Gosti su obišli pogone za proizvodnju bojlera, posuđa, sudopera i Granmatrix-a, za koji su iskazali posebno interesovanje, a potom je usledila i prezentacija Metalac grupe u amfiteatru

Poslovnog centra. U ime kompanije Metalac, goste je pozdravio generalni direktor Petrašin Jakovljević, a domaćini su bili direktori proizvodnih društava.

Inače, firma SAM CRO je značajan distributer programa vodovoda i sanitarija, a osim Metalca, zastupnik je i preduzeća Peštan iz Arandelovca i Rosana iz Kanjiže.



Impresioniranost gostiju Kompanijom i ljudima, rezultirala je novim poslovnim aranžmanima odmah po povratku u Hrvatsku.

NAŠE SUDOPERE U RUSIJI, A GRANMATRIX U KAZAHSTANU



Rast realizacije od 19%. Plan premašen za čak 32%. Prodaja XGranit sudopera duplirana u odnosu na isti period 2016. Dobar početak na tržištu Rusije, veća očekivanja od tržišta Hrvatske i prvi plasman u Kazahstan.

Okrugla „Omega“ jedan je od dva nova modela granitnih sudopera. Metalac inko u ovom programu trenutno ima asortiman od ukupno 11 modela u četiri boje, a ove godine očekujemo i celu novu liniju nastalu u saradnji sa industrijskim dizajnerom Dušanom Lazićem. Zbog sve veće potražnje XGranit sudopera uskoro proširenje kapaciteta i nabavka jednog obradnog centra.



Metalac inko je u prvom kvartalu 2017. godine premašio plan za 32%, uz rast realizacije od 19% u odnosu na isti period 2016. godine, pre svega zahvaljujući rastu izvoza. Naime, nešto više od polovine tromesečne realizacije ostvareno je na domaćem tržištu, a ostalo izvozom na tržišta u regionu, Rusiji, Ukrajini...

Posebno značajni rezultati ostvareni su u realizaciji XGranit sudopera, koja je duplirana u poređenju sa početkom prethodne godine. Učešće ovog programa dostiže 35% ukupne realizacije.

- Na kraju prošle godine započeli smo plasman sudopera u Rusiju, a u prvom kvartalu 2017. na ovo tržište isporučeno je robe u ukupnoj vrednosti preko 90 hiljada evra. Značajan je i početak saradnje sa firmom Sam Cro iz Hrvatske, što bi trebalo da nam

obezbedi bolju pokrivenost i značajno uvećanje realizacije na ovom tržištu. Treba istaći i projekat opremanja luksuznog apartmanskog naselja u Kazahstanu, što je prvi plasman naše robe na ovom tržištu. Nastavak realizacije ovog projekta će biti u narednim mesecima – neke su od bitnih stvari na koje je ukazao direktor Metalac inka, Vladan Stojković.

Zbog značajnog povećanja potražnje u programu granita, u planu je proširenje kapaciteta na obradi XGranit sudopera i nabavka jednog obradnog centra. Takođe, dogovoren je razvoj novih proizvoda, kako u granitu tako i u inoksu, što će u narednom periodu značajno obogatiti ponudu i učiniti je konkurentnijom.

RASLO UČEŠĆE TRANSPORTNE AMBALAŽE I DEKORA



Metalac print će prvi kvartal 2017. završiti sa realizacijom 4% iznad plana, što je na nivou ostvarenja u prvom kvartalu prošle godine. Zahvaljujući rastu prodaje ambalaže i preslikača internim kupcima i to za 6%, Metalčeva proizvodna društva u realizaciji učestvuju sa 60%. Iako je plan prema eksternim kupcima ispunjen, prodaja ambalaže na eksternom tržištu je u padu za 4%, kako je bilo i očekivano. Inače, od 80 osvojenih dekora, 33 ušla u proizvodnju.

Posmatrajući realizaciju prema zavisnim društvima, u prvom kvartalu je evidentan porast učešća transportne ambalaže i dekora, dok je realizacija ofset ambalaže na istom nivou u odnosu na prva tri meseca 2016. Rast transportne ambalaže u velikoj meri je generisao Metalac inko, značajno većom tražnjom pakovanja za granitne sudopere, a rast dekora, naravno, najveći kupac Metalac posuđe.

I dok je kod eksterne realizacije transportna ambalaža na istom nivou, došlo je do pada u segmentu ofset ambalaže zbog toga što su dva značajna kupca prešla na jeftinija pakovanja u flekso štampi. Takođe, na nešto manju vrednost realizacije uticao je i veoma hladan januar, pa se „buđenje“ određenog broja eksternih kupaca desilo sa izvesnim zakašnjenjem.



U pogonu preslikača osvojeno je 80 dekora, od kojih je u redovnu proizvodnju ušlo 33. Što se investicija tiče, odobrena je nabavka automatske mašine za kaširanje, čija se instalacija i puštanje u rad očekuje do kraja maja meseca. Takođe, u toku su radovi 5S timova na sređivanju odeljenja montaže i trenutne sale – kancelarije u kojoj se čuvaju uzorci.

USKORO, MOŽDA, ČETIRI NOVA PROIZVODA

U internoj anketi za nove poklon proizvode, simbolično nazvanim „Orbita & okeani“, od 330 potencijalnih glasača iz kompanije na čije adrese je prosleđena anketa, glasalo je 90. Zahvaljujući njihovim glasovima ušlo se u dalji razvoj četiri nova proizvoda: poklon kutije, porcelanske šolje, porcelanskog seta i kućice za decu. U toku je ispitivanje tržišta i razvoj proizvoda, na jesen se očekuju i prvi artikli na tržištu.

TEŠKO JE VRATITI INO KUPCE



Veliki problem predstavlja to što ne možemo da dopremo do velikih kupaca sa kojima je FAD ranije poslovao, a koji u najvećem broju slučajeva odbijaju ponovnu saradnju zbog negativnih iskustava iz prošlosti.

Prvi kvartal u FAD-u je završen realizacijom za 17% manjom od planirane i 6% ispod prošlogodišnje. I dok je situacija na domaćem tržištu uglavnom stabilna, uz ostvaren rast prodaje u odnosu na isti period prethodne godine, rezultati u izvozu su bili ispod očekivanih.

- Na ino tržištima imamo različite situacije. Naši postojeći najveći kupci su izuzetno zadovoljni saradnjom, visoko nas ocenjuju i sa njima širimo paletu proizvoda. Međutim, sam proces ulistavanja proizvoda je jako dug i dešava se da traje i do osam meseci. Sa druge strane, neki od kupaca su dosta obazrivi i od njih za sada dobijamo porudžbine samo za artikle koji ne spadaju u grupu najprodavanijih, tako da je i njihov obrt znatno sporiji. Veliki problem nam predstavlja i to što ne možemo da dopremo do velikih kupaca sa kojima je FAD ranije poslovao, a koji u najvećem broju slučajeva odbijaju ponovnu

saradnju zbog negativnih iskustava iz prošlosti. Konačno, i kod kategorije potencijalnih kupaca se suočavamo sa jako teškom i usporenom komunikacijom, pre svega zbog nekonkurentne ponude i nedovoljno širokog asortimana – ističe Marina Jevtić, komercijalni direktor Metalac FAD-a.

Fokus u narednom periodu biće na jačanju odnosa sa partnerima na domaćem tržištu, nastavku aktivnosti na izvoznim tržištima, uz dalji rad na širenju asortimana i podizanju konkurentnosti celokupne ponude. Započete su pripreme za nastup na najvećem sajmu u Moskvi koji se svake godine održava u avgustu, a u narednom periodu biće potpisan i ugovor sa beloruskim proizvođačem kamiona MAZ za isporuku probne serije proizvoda. U najavi su i posete potencijalnih kupaca iz Amerike, Irana, Francuske...



ZA NOVU OPREMU ZA FARBANJE 420.000 EVRA

Osvojeno 18 novih proizvoda. Sa manuelnog programiranja osnovnih tehnoloških procesa prešlo se na SolidCAM programiranje CNC mašinama. Radna mesta po Kaizen metodologiji.

Nakon značajnih ulaganja u 2016. godini, FAD nastavlja investicione aktivnosti sa ciljem podizanja efikasnosti proizvodnih procesa i sveukupne konkurentnosti. U prvom kvartalu 2017. godine nabavljena je nova oprema za farbanje vrednosti oko 420.000 evra, koja će uskoro biti instalirana, kao i nova CNC testera vrednosti 18.000 evra. Naime, sa manuelnog programiranja osnovnih tehnoloških procesa prešlo se na SolidCAM programiranje CNC mašinama, čime je značajno povećana efikasnost opreme. U sledećem kvartalu u planu je uvođenje SolidWorks Inspection, koji će doprineti značajnim uštedama vremena i eliminaciji grešaka u procesu izrade dokumentacije. Za prva tri meseca ove godine osvojeno je 18

novih gotovih proizvoda. Za deo proizvoda izvršena je izmena prebacivanjem izrade sa univerzalnih mašina na CNC mašine. U toku je razvoj novog konstruktivnog rešenja - bešumni zglob.

Podignut je i unapređen nivo proizvodne discipline, radna mesta u toplom pogonu i pogonu finalizacije organizovana su po Kaizen metodologiji, čime je stvorena osnova za viši nivo unapređenja procesa, koji će se implementirati kroz projekat WCM u II kvartalu.

Realizovanjem predloga i ideja zaposlenih u I kvartalu, očekuje se ostvarenje uštede od oko 15.000 evra na godišnjem nivou, kroz racionalnije korišćenje energenata.

STABILNO I NA POČETKU 2017. GODINE



Realizacija 5% iznad plana i 6% iznad prošlogodišnje. Rast prodaje ostvaren na svim programima. Nastavljene aktivnosti na preuređenju i modernizaciji prodajnih objekata. Prodavnica u Gornjem Milanovcu od aprila na novoj lokaciji.

- Ovakvim rezultatom možemo biti zadovoljni, imajući u vidu informacije od dobavljača bele tehnike o padu prodaje svih brendova, kod svih maloprodaja na tržištu. Razlozi su verovatno vezani za jako hladan period na početku godine i povećane troškove života. Dobri rezultati koje smo ostvarili pre svega su posledica uspešnih akcija koji smo imali sa Posuđem i Trade-om pred Božić i pred Mladence – navodi direktor Stojan Slović.

Osim što je realizacija iznad planirane i 6% iznad prvog kvartala prošle godine, rast beleži i ostvarena razlika u ceni to za 11%, dok prihodi od prodaje robe na odloženo plaćanje beleže pad od 7%, odnosno 9% manje od plana. Rast prodaje ostvaren je na svim Metalčevim programima, najviše na Trade-ovoj robi za 23%.

Prodaja posuđa rasla je 5%, sudopera 11% i bojlera za oko 1%. U prodaji ostale robe (bela tehnika, mali kućni aparati, televizori, šporeti na čvrsto gorivo) ostvaren je rast prodaje od 5%, što se smatra izvrsnim rezultatom u trenutnim uslovima na tržištu.

Nastavljene su aktivnosti na preuređenju i modernizaciji prodajnih objekata. Prodavnica u Smederevskoj Palanci je preuređena i već pokazuje bolje rezultate. Krajem marta biće završeno preseljenje prodavnica u Gornjem Milanovcu i Smederevu, a bolji prometi očekuju se već od prvih dana aprila. U narednih par meseci u planu je i ozbiljnije renoviranje prodavnice br. 2 u Gornjem Milanovcu, a do leta i sređivanje još nekoliko prodavnica u postojećim lokalima.

PRODAVNICA METALAC U MILANOVCU U NOVOM IZDANJU, NA NOVOJ ADRESI

Nova reprezentativna prodavnica Metalac market sigurno će biti jedna od najlepših među 73 Metalčeve specijalizovane prodavnice širom Srbije. Otvara se danas, na Dan Kompanije, uz malu svečanost i popust na veći deo asortimana.

Iako u istoj ulici i samo stotinak metara bliže centru, nova adresa je zapravo nekadašnji prostor butika ONA, ili za one koji duže pamte, deo nekadašnjeg Salona nameštaja. Metalac market i Metalac proleter, čiji je ovo objekat, su zajedničkim snagama uložili oko 25.000 evra da 170 m² prodajnog prostora privedu nameni.

Reklo bi se da događaj nije spektakularan, ali za sve nas koji godinama priželjkujemo jednu reprezentativnu prodavnicu, koja

će odraziti snagu i ponudu Kompanije, preseljenje najstarije prodavnice Metalac u Gornjem Milanovcu, otvorene davne 1995. godine, je važan događaj. Više od 1.700 artikala, pre svega iz asortimana Metalac posuđa, Sigmee, vatrostalnog stakla Simax, češkog i poljskog porcelana i kristala, kao i posuđa Luminark, sada je na raspolaganju našim sugrađanima u potpuno komfornoj atmosferi.

METALAC MARKET OKUPIO TRGOVCE I DOBAVLJAČE

Upoznavanje sa rezultatima 2016. i poslovnim planovima za 2017. kao i prezentacije koje su o svom proizvodnom asortimanu držali dobavljači - obeležili su prvi deo dana, tog 25. marta kada su se ponovo sastali svi trgovci Metalac marketa i tridesetak predstavnika dobavljača.

Najlepši deo je ipak bilo večernje druženje na Vidikovcu. Sveukupno oko 180 ljudi, koji se međusobno okupljaju jednom godišnje, iskoristili su priliku da se ispričaju i provedu. Pozdravio ih je Stojan Slović, direktor Metalac marketa. Ovom prilikom proglašeni su najbolji trgovci, poslovođe i prodavnice u svim kategorijama. Brojne vredne nagrade obezbedili su dobavljači.



ZABRINJAVA TREND RASTA NABAVNIH CENA



Rasli i promet i dobit po 5%, uprkos velikoj konkurenciji i problemima sa dobavljačima. Fokus na aktuelna tržišta, uz povećanje broja kupaca.

Metalac trade je uspeo da u prvom tromesečju ove godine ostvari dalji rast i 5% veći prihod u odnosu na planirani, a što je i važnije, procena je da će dobit biti veća za 5% u odnosu na isti period prošle godine. Ovakav rezultat je ostvaren uprkos nepovoljnim okolnostima – lošim vremenskim prilikama koje su značajno opteretile kućne budžete i smanjile kupovnu moć građana, kao i predizbornu atmosferu, kojom nepogoduje privrednim aktivnostima. I dalje zabrinjava trend rasta nabavnih cena, usled značajnog rasta cena sirovina u zemljama dobavljača. Tome treba dodati i izražen rast troškova transporta u prethodnih nekoliko meseci.

- Uprkos nepovoljnim okolnostima, Metalac trade je u

prvom kvartalu radio sa više od 270 kupaca. S obzirom na ograničene mogućnosti širenja na nova tržišta, nastojimo da na postojećim tržištima pronađemo nove kupce i nove kanale prodaje. Sprovodimo intenzivne aktivnosti sa ciljem proširenja i produbljivanja asortimana, kako bismo napravili sveobuhvatniju i bolju ponudu i bili što konkurentniji na tržištu – izjavila je Marija Veselinović, komercijalni direktor Metalac trade-a.

Inače, naša firma je započela imidž kampanju sa ciljem da još bolje pozicionira svoju trgovačku marku Sigma, koju dosledno razvija već desetak godina. Osim kroz akcije unapređenja prodaje, marketinška prezentacija brenda Sigma biće okosnica promotivnih aktivnosti u 2017. i već je započela u prvom kvartalu.

I VELEPRODAJA I MALOPRODAJA BELEŽE RAST

metalac
HOME MARKET

Trend rasta se nastavlja. Dve trećine prodaje dolazi od maloprodajnog lanca. Uskoro nova prodavnica u Senti. Ključni faktor ljudi – edukacija prodajne sile se nastavlja u saradnji sa prof. dr Draganom Stojkovićem i prof. dr Goranom Petkovićem.

Od 24 prodavnice Metalac Metalurgije, koje se u ovoj godini preimenuju u Metalac home market, pet se nalazi u Novom Sadu, koji danas ima više od 300.000 stanovnika.



Metalčevo preduzeće u Novom Sadu je u prvom kvartalu ostvarilo rast od 27% u odnosu na isti period 2016. godine. I dalje realno skoro dve trećine proхода od prodaje dolazi iz lanca od 24 prodavnice. Promet u maloprodaji jeste 4% ispod ambicioznog plana, ali za 16% je veći nego u istom periodu prošle godine, dok je realizacija u veleprodaji znatno bolja i beleži rast od 40%. Trećina prihoda od prodaje ostvarena je na Metalčevim proizvodima, uz najveći rast u prodaji posuđa, čemu su doprinele i akcije unapređenja prodaje sprovedene u saradnji sa Metalac posuđem i Metalac marketom.

Ostvarena razlika u ceni u prvom kvartalu je ispod plana i 23% iznad ostvarenja iz prvog kvartala prošle godine. Usled promene politike prodaje uz smanjenje kamatnih stopa na potrošačkim i gotovinskim kreditima, prodaja robe na odloženo donela je 18% manju kamatu nego lane.

- Poslovanje je i dalje veoma otežano. Udari konkurencije su žestoki. Veliki sistemi imaju isplanirane akcije lojalnosti praktično do kraja godine. Konkurencija u potrošačkoj elektronici je sve agresivnija. I pored toga sa optimizmom ulazimo u naredni period i očekujemo da ćemo zadržati pozitivne stope rasta i biti na ostvarenju zacrtanih ciljeva. U tome nam je od ogromne pomoći unapređenja kvaliteta prodajne sile, zahvaljujući kontinuiranoj obuci koju sprovodimo sa profesorima Stojkovićem i Petkovićem – izjavio je Marko Šarenac, generalni direktor Metalac home marketa u Novom Sadu.

Inače, krajem februara prodavnica u Kikindi je preseljena u veći objekat, površine 180 m², a već u martu se potvrdilo koliko promena doprinosi boljoj prodaji. Pri kraju su i pripreme za otvaranje nove prodavnice u Senti, planirane za početak aprila.

UZLAZNO NA SVIM POLJIMA

metalac
PROLETER

Rast prodaje i profita, širenje lanca van opštine Gornji Milanovac, unapređenje usluge, edukacija prodajne sile, snažan identitet, lojalni kupci – bila bi najkraća ocena rada Metalac proletera.

Od 42 prodavnice Proleter, 15 se nalazi u gradu Gornjem Milanovcu. Polovina gradskih prodavnica smeštena je na izuzetnim lokacijama u širem centru grada.



Metalac proleter nastavlja višegodišnji uzlazni trend. U prvom tromesečju ove godine realizacija je 9% iznad plana i 13% veća nego u istom periodu prošle godine. U ukupnom ostvarenju učešće 42 maloprodajna objekta je 94%. Rast razlike u ceni je u skladu sa rastom realizacije. Metalac proleter zauzima oko 50% tržišnog učešća u maloprodaji opštine Gornji Milanovac. Svoj dalji rast i razvoj strateški je, između ostalog, usmerio i na širenje maloprodajnog lanca van naše opštine. Tako danas ima prodavnice u Ljigu, Kniću, Kragujevcu i opštini Čačak, gde je u januaru otvorio svoj četvrti objekat. Naime, posle Trepče, Miokovaca i Atenice, prodavnica Proleter je otvorena i u Vapi, pa se može reći da polako formiramo

maloprodajni lanac i u ovoj opštini. Doduše, držimo se periferije gde potreba postoji, a konkurencija je manja.

- Intenzivno se nastavlja sa edukacijom kadrova, prvi treninzi su organizovani tokom marta, i to pre svega upravo novozaposlenih trgovaca u Čačku. Cilj nam je da zaposleni, zahvaljujući novostečenim znanjima i veštinama, doprinesu daljem rastu i razvoju maloprodajne mreže Proletera na teritoriji Čačka. Treba istaći i renoviranje maloprodajnog objekta u Pranjima, u koji je uloženo oko 26.000 evra, a koji počinje sa radom u prvoj polovini aprila – reči su direktorke Proletera, Jelene Luković.

UNAPREĐENJA NA SVIM POLJIMA

metalac
MARKET
PODGORICA

Prvi kvartal završen sa 10% rasta. Otvorena prodavnica u Kotoru, a uskoro i u Budvi. Učešće Metalčevih proizvoda 61%. Novi informacioni sistem, uveden u rekordnom roku, značajno unapredio poslovanje. U aprilu edukacija zaposlenih kroz radionice sa profesorom Petkovićem.

Otvorena 11 prodavnica u Kotoru, u naselju Dobrota, a uskoro će biti otvorena i u Budvi.



Dobrota

Naše preduzeće u Crnoj Gori, koje trenutno ima 11 istoimenih prodavnica, prvi kvartal završava realizacijom 10% veća u odnosu na prošlogodišnju i u odnosu na planiranu. Dok je maloprodaja ostvarila povećanje od 21%, veleprodaja je bila 7% niža u odnosu na isti period 2016. godine. Učešće programa Metalca i dalje raste i u ukupnoj prodaji iznosi 61%.

- Od 1. januara počeli smo i zvanično da radimo na novom informacionom sistemu, koji je značajno unapredio poslovanje. Iako je ovo podrazumevalo reorganizaciju poslova, uvođenje novog softvera smo obavili u rekordnom roku. U narednom periodu nastavljamo i sa edukacijama zaposlenih, pa su već početkom aprila zakazane radionice sa prof. dr Goranom Petkovićem. Ove edukacije imaju veliki uticaj na sve aspekte prodaje, a posebno na doživljaj kupovine koji kupci treba da imaju u našim prodajnim

objektima, a koji u krajnjem rezultira rastom njihovog zadovoljstva i rastom prodaje – rekla nam je Sanja Dašić, direktor preduzeća Metalac market Podgorica.

Početkom marta otvorena je nova prodavnica u Kotoru, od koje se najbolji rezultati očekuju sa dolaskom turističke sezone. Ipak, već sada se vidi da će ova prodavnica ispuniti očekivanja i da će preko 90% prodavati Metalčeve proizvode. U narednom periodu i sa prilivom turista očekuju se veći prihodi i od ostalih radnji na primorju. Pritom će se prodavnicama u Baru, Herceg Novom i Kotoru, uskoro pridružiti i Budva.

Nakon akcije na ekspres loncima, koja nije ispunila očekivanja, sledi akcija na posuđu Granit line, u saradnji sa partnerom Domaća trgovina, a slične akcije biće uvedene i kod drugih partnera.

KONSOLIDACIJA ZAGREBAČKE FIRME

metalac
HOME MARKET

Pozitivan rezultat je ostvaren nakon reorganizacije preduzeća u Zagrebu, koja sada posluje pod novim imenom Metalac home market. Iako je godina tek počela, dogovoreni poslovi već najavljuju da će cela 2016. biti znatno uspešnija od prethodnih.

Najveća koncentracija velikih sistema je, naravno, u Zagrebu, gde živi skoro 800.000 stanovnika. U skoro svim sistemima zastupljeno je posuđe Metalac, a najraznovrsniji asortiman ima robna kuća Nama u centru grada.



Zagreb

Naše preduzeće u Zagrebu od 1. oktobra 2016. godine ima novu adresu i samo tri zaposlena, četiri manje nego ranije. Troškovi poslovanja značajno su sniženi i ukidanjem dosadašnjeg iznajmljenog skladišta i prelaskom na usluge specijalizovanih preduzeća. Firma je u 2017. ušla i sa novim imenom Metalac home market Zagreb, pa je konačno jasno identifikovana pod korporativnim brendom, a novi direktor je Marija Erdeljić, koja je u našem preduzeću skoro od samog osnivanja. U skladu sa biznis planom koji je postavljen prema novim ulaznim parametrima, Metalac home market je prvi kvartal 2017. godine završio pozitivnim rezultatom, sa prebačajem realizacije za 12% i RUC-a za 30% u odnosu na planirano. Poređenje sa istim periodom prošle godine nije realno, ali se iskorak može videti poređenjem sa poslednjim kvartalom 2016, kada je plan

ostvaren sa svega 63% a RUC sa 47%. Ako se po jutru dan poznaje, nova organizacija pokazuje tendenciju ozdravljenja i racionalizacije troškova uz istovremeno agresivniju komunikaciju sa tržištem.

- U ovoj godini očekujemo stalni rast prometa i RUC-a, jer već imamo ugovorene akcije lojalnosti sa dva velika lanca, a nastavljena je i saradnja sa tradicionalnim partnerima. Od 3. aprila kroz 80 objekata lanca NTL počinje akcija na emailiranom posuđu Brokoli. Već sada je sigurno da ćemo s jeseni imati veliku akciju sa Šparom, takođe na emailiranom posuđu, a u međuvremenu očekujemo i plasman novih linija za serviranje i profesionalnu upotrebu posredstvom veletrgovina koje se bave snabdevanjem HORECA sektora – najavljuje direktorka Marija Erdeljić, ističući tesnu saradnju sa Metalčevim proizvodnim društvima u Gornjem Milanovcu na obilasku terena i osmišljavanju ponude.



I DALJE DOBRE VESTI IZ METROTA U MOSKVI

Prihodi od prodaje u prvom kvartalu su 30% veći od planiranih, a 70% veći u odnosu na isti period 2016. godine. Fokus na četiri kanala prodaje – veleprodaju, velike sisteme, direktnu prodaju i internet. Iako je situacija stabilna, još uvek postoje visoki rizici i neizvesnosti, jer je tržište i dalje u fazi stagnacije.

Metalčevo preduzeće Metrot u Moskvi više od 15 godina upravlja pozicioniranjem istoimene robne marke posuđa na tržištu Rusije, a od prošle godine sve ozbiljnije i pozicioniranjem bojlera i sudopera Metalac.



Moskva

Nakon uspešne 2016. godine, kada je naše preduzeće u Moskvi napravilo ozbiljan rast od 88% u odnosu na veoma tešku 2015, dobar trend se nastavlja. Naime, u prvom kvartalu 2017. godine rast prodaje je 70% u odnosu na isti period prethodne. Aktivnosti u Metrotu usmerene su na vraćanje izgubljenog dela tržišnog učešća iz prethodnih godina. Fokus je na četiri kanala prodaje – veleprodaju, sisteme, direktnu prodaju i internet, a u poslednja dva kanala ostvareni su značajni rezultati u 2017. Situacija na tržištu je stabilna, ali još uvek postoje visoki rizici i neizvesnosti, jer je tržište i dalje u fazi stagnacije.

- Naše prognoze su da će 2017. biti uspešna i da ćemo u sva tri programa (posuđe, bojleri i sudopera) napraviti značajne rezultate i verovatno uspeti da se približimo prihodu iz 2013. godine. Očekujemo potpisivanje značajnih ugovora sa nekoliko velikih sistema. Kada je reč o bojlerima treba istaći nastup na sajmu Aquatherm u februaru i otvaranje novih segmenata prodaje, posebno u inženjerskom kanalu. Na tržištu sudopera u toku su aktivnosti i potpisivanje ugovora sa veleprodajama, fabrikama kuhinja i početak pregovora sa projektnim poslovima – istakao je Milan Vujović, direktor našeg zavisnog preduzeća u Moskvi.

DA LI ZAISTA DOLAZE BOLJA VREMENA



Naše zavisno preduzeće u Ukrajini očekuje da prvi kvartal 2017. završi sa realizacijom 14% iznad plana, odnosno 23% iznad prošle godine. Iako su uslovi za poslovanje i dalje loši, situacija je dosta bolja u odnosu na krizni period od pre par godina.

Preduzeće Metalac Ukrajina u Kijevu osnovano je pre pet godina, sa ciljem da naše proizvode plasira na ovom velikom tržištu od 45 miliona stanovnika. Nažalost, iako je već u 2013. ostvarilo 800.000 evra prihoda, sukobi i ekonomska kriza zaustavili su naša očekivanja. Ipak, Metalac veruje da ima smisla održavati prisustvo sopstvene firme.



Kijev

Kada je u 2016. Metalac Ukrajina uspeła da ostvari više od pola miliona evra ukupnog prihoda, što je značilo više od 50% rasta, nadu je donela konstatacija da su uslovi poslovanja dosta bolji u odnosu na prethodnih par godina. Naše preduzeće u Kijevu ponovo je prebacilo plan, uz 23% rasta u odnosu na prvo tromesečje prošle godine. Direktor Vladimir Ponjavić ponovo ostavlja prostora optimističkim predviđanjima, iako je realno teško išta tvrditi sa velikom sigurnošću.

- U proteklom periodu značajnu pažnju smo posvetili širenju prodajne mreže, a posebno treba izdvojiti ulazak u dodatne objekte velikog sistema Epicentar sa programom posuđa. U prodajni asortiman uvedeno je emailirano posuđe manjih litraž, a u planu je i uvođenje novih dekora emailiranog posuđa i inoks

linija. Osim toga, uveli smo i novi model i novu boju granitnih sudopera, koje smo prošle godine uveli na tržište – ističe Ponjavić.

Podsećamo, uz sva ograničenja, Metalac Ukrajina je prošle godine započela saradnju sa veletrgovcima posuđa iz Ivano Frankovska, Lavova i Zitomira. Asortiman Metalca ušao je i u nove objekte velikih sistema sa kojima se već posluje, a započeta je po prvi put i saradnja sa velikim sistemima Silpo i 33 Kvadratna Metra. Posle dve godine pauze, naše posuđe se takođe ponovo našlo na sajmu Primus Kijev u oktobru, na kojem su uspostavljeni kontakti sa novim kupcima. Osim posuđa, Metalac Ukraina je imala i rast plasmana granitnih sudopera zahvaljujući ulasku u kanal internet prodaje. Sudeći po rastu i u prvom kvartalu 2017, reklo bi se da bolja vremena zaista dolaze.

U TOKU PROCES TRANZICIJE NA NOVU GENERACIJU ISO STANDARDA

Obukom za menadžment Metalca, vlasnike procesa i njihove saradnike, koju je 21. i 22. februara održala Branislava Milovanov iz konsultantske kuće Stand Cert doo, nastavljen je proces tranzicije sa standarda ISO 9001:2008 na standard ISO 9001:2015 i sa standarda ISO 14001:2004 na standard ISO 14001:2015.



Cilj održane obuke je upoznavanje sa novom filozofijom standarda za sisteme menadžmenta kvalitetom i životnom sredinom, analiza ključnih razlika između stare i nove verzije standarda, upoznavanje sa novim terminima, definicijama i zahvatima i upoznavanje sa načinom vođenja projekta tranzicije. Nakon obuke predstoje nam dalji koraci iz plana tranzicije koji je

usvojio OZK krajem 2016. godine. Odlukom generalnog direktora Petrašina Jakovljevića projektni tim za tranziciju je već formiran. Na redu je izrada GAP analize, a potom ažuriranje dokumentacije i obuka internih proveravača. Sve ove aktivnosti treba da se završe do kraja godine, nakon čega nam u 2018. predstoje dve interne i resertifikaciona eksterna provera.

SIGURNOST PODATAKA U SKLADU SA SVETSKIM STANDARDIMA

Iz veoma žive aktivnosti Sektora informacionih tehnologija, popularnog IT, izdvajamo da je u prvom kvartalu 2017. startovala sa radom nova verzija programa, odnosno softverskih modula koji će pokriti upravljanje kadrovskim resursima, administrativnu evidenciju i obračun zarada.

Takođe, definisani su okviri novog projekta za informacioni sistem Metalac Proletera, a sistemom upravljanja dokumentacijom obuhvaćen je i Metpor. Tome je pokrivena dokumentacija svih domaćih firmi.

Podsećamo da je na kraju 2016. godine instalirana nova HP serverska i mrežna infrastruktura, s kojom ćemo u narednom periodu pružiti bolju uslugu krajnjim korisnicima. Po prvi put je informatička podrška obezbeđena sa dve odvojene savremeno opremljene lokacije, čime smo dostigli svetske standarde sigurnijeg poslovanja.

USKORO SVETSKA FACEBOOK STRANICA

Metalac nastavlja sa procesom planiranja i projektovanja digitalne transformacije sa ciljem što podizanja efikasnosti i efektivnosti svog nastupa u digitalnom svetu.

Prvi korak će biti dalji razvoj komunikacije na društvenim mrežama, koja će uključiti većinu proizvodnih i trgovinskih preduzeća kroz jedinstvenu svetsku facebook stranicu na engleskom jeziku, kao i zasebne stranice za sve ExYu republike i to na njihovim jezicima. Osnova nadogradnje, tj. kreiranja World Page Metalac biće već razvijena FB stranica Metalac posuđa, koja danas ima skoro 115.000 fanova.

Očekuje nas 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.

LOJALNOST KUPCA SE GRADI I ZASLUŽUJE

I kada završi svoj put kod krajnjeg korisnika, naše obaveze prema sopstvenom proizvodu i kupcu ne prestaju. Tek na toj tački, upravo sa kvalitetom postprodajnih usluga, počinje najfinije upravljanje brendom. A ono zavisi od našeg ponašanja, odgovornosti, posvećenosti, brzine, razumevanja potrošača, dobre procene situacije... Formalna istraživanja i izveštaji o meri zadovoljstva su samo krajnji izraz dugog procesa koji počinje dobrim odabirom asortimana i kvalitetom proizvoda, a nastavlja pravovremenom isporukom baš kada kupcu treba, dobrom uslugom trgovca, zadovoljstvom korišćenja i, posebno, zadovoljstvom brzog reagovanja ako potrošač nečim nije zadovoljan ili ima problem. Sa dolaskom mejlova, društvenih mreža, konačno dostupnošću mobilnih telefona, mogućnosti da vam se kupac obrati su sve veće, kao i očekivanja. A koliko smo mi efikasni pokazuju njihove reakcije. Evo nekoliko poslednjih:

NISAM POGREŠILA KAD SAM VAS ODABRALA

Dragana Kalajanović iz Čačka, 30. marta:

Pre nekoliko dana sam poslala na popravku ekspres lonac pošto sam ga nepažnjom oštetila, bez ikakve nade da ćete moći bilo šta da uradite jer se radi o starom modelu. Danas sam dobila SMS od kurirske službe da mi je stigao paket iz Metalca i da je plaćena poštarina. Vi ste mi poslali potpuno nov poklopac. Veliko hvala za profesionalnost i pre svega za potvrdu da nisam pogrešila kada sam odabrala da kupujem samo vaše proizvode već dugi niz godina.

HVALA NA POSLOVNOSTI I SPASENJU!

Stojan Todorović iz Zaječara, 24. marta:

Poštovani, poklopac vašeg Metalca je stigao u naš grad Zaječar! Hvala vam do nebesa! Poklopac sam od poštara primio ja, Stojan Todorović, novinar u penziji iz Ljubovije na Drini, suprug Ljiljanin. Jedva sam preživeo „pogibiju“ vašeg bivšeg poklopca. Pomenuta moja supruga, poznata kao Kućna Vlaška Zmija iz Rtkova kod Kladova, umalo me, kao krivca, nije ubila. Hvala na poslovnosti i spasenju! Vaš dužnik i poštovalac.

I TO POSTOJI U ZEMLJI SRBIJI!

Nataša Berezlev, 27. marta:

Sve pohvale za ljubaznog gospodina koji se javlja na call centar 0700/100-500. Nazvala sam sa pitanjem, a na kućnu adresu dobila rezervni deo (i to dva). Mislila sam da me čeka potraga po gradu i nešto potrošenih živaca i novca. Kad ono ništa od toga. Isporuka na kuću i to BESPLATNO, u roku od dva dana. I to postoji u zemlji Srbiji. Hvala puno!

MISLI(M) SVOJOM GLAVOM

NAGRADE ZA SVE PRIHVAĆENE PREDLOGE U PLAVOM SANDUČETU

Na predlog Komisije za inovacije i racionalizacije, generalni direktor je doneo odluku da ubuduće svi korisni predlozi dati kroz Plavo sanduče, koji su prihvaćeni od strane komisije a nisu novčano nagrađeni, dobiju trodelni set posuđa. Cilj ove odluke je stimulisanje

većeg učešća u davanju predloga, koji su uvek od velikog značaja jer doprinose značajnim uštedama i povećanju kvaliteta poslovanja na različitim nivoima.



Odajući posebno priznanje svom Radoju Radojeviću, nagrađivanom više puta (samo u 2016. od pet njegovih predloga četiri su nagrađena), Metalac print je ustanovio i internu nagradu „3P kaciga“, tj. Printov Pronalazač.

Nagrada je trodelni set posuđa za koji je dizajn studio Metalac printa osmislio poseban dekor, zvaničnog imena „Misl(m) svojom glavom“.

Srećni praznici!



Redakcioni odbor:

Petrašin Jakovljević, Radmila Trifunović, Nadica Vujić-Mitrović
Grafički dizajn: Dizajn studio Metalac, Štampa: Zlatna knjiga, Jagodina

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