



BIO SAM SPREMAN DA SE POVUČEM, A OSTAO SAM !?

Već sam formulisao 20 zadataka tj. pitanja na kojima se mora raditi i koja se odnose i na top menadžment i na sve zaposlene. To sam prezentovao Izvršnom odboru i novom generalnom direktoru već ovog, prvog ponedjeljka nakon što su imenovani. Verovatno nisam sve obuhvatio, ali sam siguran da ćemo imati zagarantovan uspeh ako budu radili sistematski samo na ovih 20 stvarima. Suštinski, to je zapravo ono na čemu bih ja radio i što bih ja preduzimao da sam u njihovoj poziciji.

Intervju sa predsednikom Kompanije _____ str. 2

DOBIT MANJA 40%, IZVOZ SE TEK BUDI, OPREZ PRED DRUGIM TALASOM KORONE

Planirali smo da za prvih 6 meseci 2020. godine ostvarimo 57,7 miliona eura združenog prihoda na nivou Metalac Grupe. Po svemu sudeći, ostvarićemo 93% planiranog, odnosno 95% prošlogodišnjeg združenog prihoda u istom periodu, ali je dobit manja za skoro 40%. Prebačaj plana i rast u odnosu na 2019. imaće samo trgovinska preduzeća Metalac market, Metalac Homemarket Novi Sad i Metalac Proleter. Za većinu preduzeća najveća muka je bila upravljati troškovima i sačuvati likvidnost.

_____ str.4

DRAGOLJUB VUKADINOVIĆ JOŠ 4 GODINE PREDSEDNIK KOMPANIJE, RADMILA TRIFUNOVIĆ VRŠILAC DUŽNOSTI GENERALNOG DIREKTORA

U Nadzornom odboru i profesori doktori nauka Dragan Đuričin, Goran Pitić, Goran Petković i Dragan Lončar. Uz Radmilu Trifunović, koja je i izvršni direktor za finansije, u novom Izvršnom odboru Metalca a.d. izvršni direktori su i: Marina Jevtić - za prodaju i nabavku, Biljana Cvetić - za ljudske resurse i pravo i Vojin Vukadinović - za razvoj, IT i marketing. Dosadašnji generalni direktor Aleksandar Marković vodiće preduzeće Metalac bojler.

Ovo su ključne odluke nakon Skupštine akcionara i sednice Nadzornog odbora Kompanije, održane 26. juna u Metalcu u Gornjem Milanovcu. Kadrovske promene posledica su uobičajene prakse Nadzornog odbora Metalca da reaguje u situacijama kada poslovni rezultati tokom dužeg perioda nisu u razmerama očekivanog i kada se proceni da je potrebno strateški se prilagođavati.

Prioritetan zadatak novog Izvršnog odbora, na čelu sa Radmilom Trifunović, jeste da svim rukovodiocima preduzeća pruže snažan podsticaj u sprovođenju operativnih i strateških ciljeva, uz razvijanje visokog stepena kohezije i odgovornosti. Sa druge strane, veruje se da će iskustvo, inženjerska znanja i sposobnosti Aleksandra Markovića biti od značaja za ambicioznije pokretanje preduzeća Metalac bojler, koje se proteklih godina bori za pozicioniranje u regionu.

PRODUŽENA VAŽNOST SERTIFIKATA

U primeni sistema menadžmenta kvalitetom Metalac radi na način kao i najuspešnije svetske kompanije – zaključila je vodeći proverivač Vera Živanović

Još jednu eksternu proveru sprovedena integrisanog menadžment sistema, kroz primenu standarde ISO 9001:2015 i ISO 14001:2015, imali smo sredinom juna. Reč je o redovnoj dvodnevnoj proveru koju sprovodi ovlašćeni tim TMS-a. Uočene su samo dve manje neusaglašenosti i data su četiri predloga za unapređenje na osnovu kojih je pokrenuto 9 korekcija, a dobijeno je i sedam pohvala za funkcionisanje IMS-a.

- Bilo je zaista puno informacija i dokaza o poboljšanjima kojima ste se bavili prethodne godine. Evidentno je da u primeni sistema menadžmenta kvalitetom Metalac radi na način kao što rade i najuspešnije svetske kompanije –zaključila je vodeći proverivač Vera Živanović.

JELENA LUKOVIĆ PREDSEDNIK NADZORNOG ODBORA DTL-A

Generalna direktorka Metalac Proletera Jelena Luković izabrana je krajem maja za predsednika Nadzornog odbora Domaćeg trgovačkog lanca DTL, koji na celom tržištu Srbije posluje sa 700 maloprodajnih objekata u 13 preduzeća i ima 6500 zaposlenih. DTL postoji od 2011. godine kada su se osnivači udružili sa ciljem jačanja sopstvene pozicije kroz zajedničku nabavku, ali i razvijanja i unapređenja svih aspekata poslovanja u veoma konkurentnom okruženju. Metalac Proleter je deo ovog sistema od osnivanja.

U slovima veoma snažne konkurencije DTL je usmeren na koncept komšijske trgovine, prati potrebe i zahteve svog neposrednog okruženja i veruje u male lokalne proizvođače kojima stvara prostor za plasiranje svojih proizvoda.

BIO SAM SPREMAN DA SE POVUČEM, A OSTAO SAM !?

Uz ovaj intervju sa Dragoljubom Vukadinovićem na stolu je bio papir sa ključnim rečenicama koje su obeležile njegovu karijeru: 🗨️ Kompanije liče na svoje ljude

- 🗨️ Jednom uvek moraš da presečeš 🗨️ Ja sam demokrata i diktator 🗨️ Važni su integritet, rad i učenje 🗨️ Poverenje je iznad svega 🗨️ Napred uvek vuče 5% ljudi 🗨️ Svet ne možemo menjati, ali sebe moramo svakog dana
- 🗨️ Najbolji smo jer se oslanjamo na sopstvene snage
- 🗨️ Kome nije stalo do uspeha ne treba da ulazi u igru
- 🗨️ Ko neće, traž razloge - ko hoće, nalazi rešenja
- 🗨️ Najteža vremena mogu biti najbolja za velike odluke.

Prihvatili ste se funkcije predsednika Nadzornog odbora Metalac grupe za još 4 godine. Bolje upućeni znaju da niste imali takvu nameru jer ste obeležavanje 60 godina Metalca i 30 uspešnih godina na njegovom čelu smatrali pravim trenutkom da se zasluženo povučete u mirnije aktivnosti. Šta je uticalo na promenu vaše odluke?

Istina je da sam čvrsto odlučio da odem. To sam saopštio Nadzornom odboru 28. februara ove godine, a već sutradan sam članovima NO i najvećim akcionarima Metalca i u pisanoj formi obrazložio svoju odluku. Imao sam tri razloga: najpre, već dve godine se lomim da li da preduzimam mere i zaustavljam neko lagano popuštanje performansi Metalca u rezultatima i posvećenosti poslu. Nisam hteo da se zameram pred odlazak u penziju. Drugi razlog je, želeo sam da odem iz uspešnog Metalca u koji sam ugradio i lično 45 godina i 30 godina rukovođenja. I treće, a povezano sa prethodnim, prva dva meseca ove godine su ukazivala da rezultati kreću nabolje, kao što je bio trend i u Srbiji. Sve to sam ocenio dobrim trenutkom da se postavi novi Nadzorni i Izvršni odbor, koji će kredibilno nastaviti da rukovodi Metalcem i da, na neki način, izbrišem uverenje da je Metalac jednako Dragoljub Vukadinović.

Nažalost, posle 15 dana korona je sve promenila. Mogući novi predsednik nadzornog odbora, jedan od najvećih akcionara Metalca, doživeo je porodičnu tragediju i tako je otpala mogućnost da preuzme funkciju. Drugo, tržišna vrednost akcija



Metalca je pala za 25%, kao i svuda u svetu, i najedanput se pojavio pritisak da moram da ostanem i dalje, te da se moj odlazak u vreme najveće krize, može tumačiti kao da znam nešto loše pa idem. Odgovornost da sprečim te špekulacije i da ipak napravim određene promene i u ovakvoj situaciji kakva je zadesila čitav svet i kada je jasno da ništa više ne može biti kao što je nekad bilo – prelomilo me je da ostanem još 4 godine na čelu Kompanije. Taj posao ću raditi volonterski, ali naravno moj rad će biti maksimalno profesionalan i neću dozvoliti nikakvu dalju eroziju.

Poslednja skupština akcionara i poslednja sednica Nadzornog odbora, održane 26. juna, donele su promene u rasporedu rukovodećih ljudi u Metalcu. Šta su glavni razlozi i šta očekujete od novog sastava?

Ništa se nije desilo neuobičajeno. Sve to je u Metalcu standard koji postoji već skoro 30 godina, još od prve sednice prvog Metalčevog Upravnog odbora kada smo prešli u akcionarsko društvo. Još tada je ustanovljeno pravilo da samo rezultati poslovanja ostavljaju rukovodstvo na tim mestima. S obzirom na to da su nam rezultati u padu već tri godine, a oni se u krajnjem mere profitom i rastom ključnih performansi, i da se osećala nedovoljna kohezija među rukovodećim kadrom - NO je preduzeo mere koje su mu statutom određene i promenio



generalnog direktora i tri člana Izvršnog odbora. Sve je to uradjeno sa namerom da sutra bude bolje svima nama koji radimo u Metalcu, svim akcionarima i svima kojima je do Metalca stalo.

U podnaslovu ovog intervjua ispisane su ključne krilaticе kojima ste se lično rukovodili tokom 45 godina rada u Metalcu. Skoro sve izražavaju ne samo vašu ličnost, već i vremena u kojima ste kao prvi čovek Kompanije slagali svoje životno i poslovno iskustvo. Kako ocenjujete sadašnji trenutak u Metalčevom razvojnom kontekstu, imajući na umu da je ceo svet uzdrman krupnim događanjima koja se oslikavaju na poslovanje?

I ja i ceo Nadzorni odbor pripadamo grupi koja smatra da je Korona definitivno promenila mnoge paradigme. Nisam siguran da će se to završiti ni sa ovim prvim, ni drugim talasom, niti da u narednih desetak godina neće biti još nekih četiri-pet novih korona. Ali, isto tako smatram da nam je ovo bio nauk da svet mora da živi i uz takva ograničenja... a na nama je da nađemo put do potrošača, čak i u situacijama kad oni ne mogu da dođu do nas. Jedan od puteva je svakako on-line prodaja i komunikacija, koja se u Metalcu ozbiljno razvija i koja je tokom ovog perioda porasla četiri puta. Imamo i primer našeg preduzeća u Rusiji gde je sve bilo zatvoreno, a oni su u aprilu napravili preko 200 hiljada eura realizacije upravo kroz ovaj kanal prodaje. Naravno, to ne isključuje i druge kanale koji su nama još uvek presudni, ali moramo biti spremni za najrazličitije kombinacije. Baš kao što smo spremni dočekali ublažavanje i prestanak mera. Iako proizvodnja nije radila pedeset dana, imali smo pripremljenu i robu i marketinški plan i iskoristili neke slabosti konkurencije da prvi dođemo do potrošača i napravimo veoma dobru realizaciju. Rezultat toga je, posebno u kor biznisu, da smo u drugoj polovini maja i juna skoro potpuno nadomestili izgubljeno na domaćem tržištu i delom u regionu.

I same izmene u Izvršnom odboru, su ne samo personalne već i funkcionalne upravo sa ciljem da nađemo najbolji put za ova neizvesna vremena. Funkcija izvršnog direktora za prodaju i nabavku, sada je profesionalizovana, a dodatno smo angažovali i eksternog konsultanta sa velikim iskustvom u toj oblasti. Na redu je studija kako da naša prodaja bude efikasnija i kako da dođemo do potrošača. Verovatno će u budućnosti Metalac imati neki oblik centralizovane prodaje. Proizvodnja pak ima zadatak

da unapređuje kvalitet, povećava efikasnost i snižava troškove.

Inače, od svih mojih krilatica, novom menadžmentu bih pre svega poručio da neguju demokratsko ili timsko dogovaranje i diktatorsko sprovođenje tako donošenih odluka. Drugo, voleo bih da novi direktor bude kormilar broda na kome njegovi saradnici svi složno veslaju prema cilju.

Ako biste sve sublimirali u tri jasna strateška zadatka koja se nalaze pred novim Izvršnim odborom sa Radmilom Trifunović kao vršiocem dužnosti generalnog direktora, svakim od 15 direktora zavisnih društava, ali i svih 2200 zaposlenih, kako biste ih formulisali?

Već sam formulisao 20 zadataka tj. pitanja na kojima se mora raditi i koja se odnose i na top menadžment i na sve zaposlene. To sam prezentovao Izvršnom odboru i novom generalnom direktoru već ovog, prvog ponedeljka nakon što su imenovani. Verovatno nisam sve obuhvatio, ali sam siguran da ćemo imati zagarantovan uspeh ako budu radili sistematski samo na ovih 20 stvari. Suštinski, to je zapravo ono na čemu bih ja radio i što bih ja preduzimao da sam u njihovoj poziciji.

U Metalčevom sistemu vrednosti, koje često podvlačite i vi lično, uvek se insistira na četiri kompanijska stuba: poštenje, poverenje, poštovanje i posvećenost. Da li biste danas nešto dodali kao posebno važno za dalji napredak?

Rekao bih da su prva tri jasna, nesporna i odražavaju stanje u Metalcu, a svako ko se o to ogreši mora da snosi posledice. Ono što mi se čini pomalo izbledelim je posvećenost. Tome nije uzrok samo Metalac, već činjenica da društvo nameće uverenje da je pojedinac dovoljan sam sebi. Nema više razvijanja vere u zajedništvo bez obzira da li je to porodica, odeljenje u školi, prijateljstvo, preduzeće... To mora da se neguje od malena a ne da postajemo svesni usamljenosti samo onda kad nam je teško. Stalno ističemo vrednosti koje ljude previše okreću same sebi. Čak mislim da je to jedna svetska mantra – jer je tako ljudima lakše upravljati. Ali, Metalac će nastaviti da neguje taj duh zajedništva, posvećenosti, vere i uverenja da samo zajedno, oslonjeni na sopstvene snage, možemo sami sebi pomoći. Sve što smo stvorili, naši poslovni rezultati, naši uspesi i naša reputacija razvijali su se upravo zato što smo imali slogu, verovali u Metalac i bili mu posvećeni

DEZINFEKSIONI TUNEL ZA DOM ZDRAVLJA

Namera kompanije „Metalac“ i lokalnog trgovinskog lanca „Metalac Proleter“ bila je da doprinese smanjenju rizika od širenje virusa, i povećanju bezbednosti sugrađana, što je u skladu sa celokupnom politikom kompanije „Metalac“. Puštanju u rad prisustvovali generalni direktori Metalca i Proletera i predsednik Opštine Gornji Milanovac.

Tunel za dezinfekciju ima 16 prskalica i može raditi na bazi alkohola, ali i na bazi vodonik-peroksida. Cisterna je zapremine oko 200 litara i pokriva 6.000 prolazaka kroz tunel. Vrednost donacije je oko 5000 evra. Najvažnije nam je da povećamo bezbednost građana u opštini u kojoj su i sve Metalčeve fabrike i naš trgovinski lanac Proleter. Mi ovde živimo, ovde dolaze naši roditelji i mi se ovde lečimo, pa prema tome logično je da pomognemo svi zajedno.



KRIZNI ŠTAB RASPUŠTEN 13. MAJA

U skladu sa Odlukom Vlade Republike Srbije o proglašenju vanrednog stanja, Uredbe i Naredbe o merama na suzbijanju korona virusa - predsednik Metalac Grupe je 17. marta doneo odluku o formiranju štaba za krizno upravljanje. Krizni štab je raspušten nakon ukidanja vanrednog stanja.

DOBIT MANJA 40%, OSLOMAC BIO DOMAĆI POTROŠAČ, IZVOZ SE TEK BUDI, OPREZ PRED DRUGIM TALASOM KORONE

Planirali smo da za prvih 6 meseci 2020. godine ostvarimo 57,7 miliona eura združenog prihoda na nivou Metalac Grupe. Po svemu sudeći, ostvarićemo 93% planiranog, odnosno 95% prošlogodišnjeg združenog prihoda u istom periodu, ali je dobit manja za skoro 40%. Prebačaj plana i rast u odnosu na 2019. imaće samo trgovinska preduzeća Metalac market, Metalac Homemarket Novi Sad i Metalac Proleter. Za većinu preduzeća najveća muka je bila upravljati troškovima i sačuvati likvidnost.

Svedeni podaci o prihodima na pet meseci potvrđuju da su pandemija KOVID-a 19 i vanredno stanje doveli do pada izvoza za čak 30%, dok je domaća prodaja sveukupno bila manja za oko 3%. Ako bismo posmatrali

IZOSTALO 3,3 MILIONA EURA IZVOZA

metalac
POSUDE

- Ako uzmemo u obzir da smo zbog Covida-19 u prvoj polovini godine izgubili skoro 3,5 miliona eura prihoda, od čega u izvozu 3,3 miliona, možemo reći da nam je domaće tržište bilo presudan oslonac. U Srbiji smo, naime, uspeali da dostignemo skoro 96% plana, dok je ostvarenje u izvozu svega 63%. Sveukupno, umesto planiranih skoro 14 miliona eura, ostvarenje na šest meseci će biti oko 77%, što je za četvrtinu manje i od ostvarenja u istom periodu 2019. godine – ocenio je direktor Metalac posuđa Stojan Slović.

Na Ex Yu tržištima zabeležili smo minus od čak 1,5 miliona eura, dok smo na ostalim tržištima širom sveta, samo od 15. marta do kraja juna, zbog zatvaranja prodajnih objekata i distributivnih centara, bili „kraći“ ukupno za 1,8 miliona eura - najviše na najvećim tržištima Rusije i Amerike, a zatim i Češke, Francuske, Nemačke, Ukraine, Španije...

Realizacija na domaćem tržištu je imala neverovatne obrte, izvanredna prva dva i po meseca, a onda totalno zatišje u drugoj polovini marta i još gore u aprilu. Sa prvim danom nakon ukidanja pandemije brzo smo krenuli u realizaciju nekoliko medijski dobro praćenih akcija u Srbiji, Crnoj Gori i BiH, što je sveukupno povratilo izgubljeni promet. Najvažnije i jeste bilo pokrenuti tržište ExYU dok se iz zatvorenosti i problema pokrenu ostali naši kupci u svetu.

Naravno, da sve ovo nije dovoljno i jasno je da od druge polovine godine mnogo očekujemo. Iako, realno, nisu sve karte u našim rukama, u julu krećemo sa novom velikom akcijom unapređenja prodaje u Srbiji i Crnoj Gori, a za jesen su već ugovoreni i najavljeni poslovi sa najvažnijim partnerima u Srbiji i delom, na ExYU. Stigli su konačno, posle više meseci pauze, i prvi značajni nalozi iz SAD, a nastavljamo poslove i za partnere u Skandinaviji. Pred nama je, u svakom slučaju, period značajnog strateškog prestrojanja u pojedinim aspektima upravljanja asortimanom i prodajom, uz imperativ kontrole troškova na svim nivoima.

Tehnički direktor Milan Filipović ističe da je protekli period iskorišćen za reorganizaciju sektora proizvodnje, tehnike i održavanja sa jednog na tri posebna sektora u cilju efikasnijeg rada svakog od njih. Nažalost, sve mašine i sve prese su stale čak 5 nedelja, od 10. aprila do 18. maja. Za drugu polovinu godine odložene su i sve planirane investicije, osim ranije ugovorene hidraulične prese 500 tona i rubilice za sitan klasični asortiman, gde dobavljač iz Turske kasni sa isporukom. Po

poslednjim informacijama trebalo bi da budu u Metalcu u julu. Ugovorena transfer linija od istog dobavljača će takođe kasniti.

Što se tiče razvoja novih proizvoda u ovom periodu na tržište je lansirana nova linija emajliranog posuđa Maximus. Prve reakcije sa tržišta su pozitivne, međutim vreme pojavljivanja na tržištu, odnosno okolnosti vezane oko korona virusa joj nisu išle na ruku. Osim linije Maximus na poslednjem timu za razvoj novih proizvoda predstavljen je veći broj ideja za koje nam predstoje odluke o njihovom daljem statusu, odnosno razvoju. Za sada je sigurno da će u avgustu biti u proizvodnji nova linije tiganja Viktor u granitnom nelepljivom premazu sa novom bakelitnom ručkom.

Metalac posuđe takođe nastavlja sa Lean Metazen projektima na podizanju efektivnosti, efikasnosti i produktivnosti u proizvodnji kao i preispitivanje toka tehnoloških procesa, uočavanje uskih grla i prilagođavanje i aktivnosti na autonomnom održavanju i preventivi.



Neposredno pred vanredno stanje na tržište plasirana jedna od više novih linija posuđa i to u premium kategoriji, a pod nazivom „Maximus“. Uprkos usporenom pozicioniranju „Maximus“ se već našao na skoro svim Ex YU tržištima sa sloganom „Sve što očekuješ od dobrog posuđa“

NEDOVOLJNO, ALI BOLJE OD SUMORNIH PROGNOZA

metalac
PRINT

Prodajom ambalaže i dekora Metalac Print će prvo polugodište 2020. godine završiti sa 1,7 miliona eura, odnosno 80% plana i 84% ostvarenja u istom periodu prošle godine. Oko 43% realizacije odnosi se na interne kupce tj. preduzeća Metalac grupe, što je skoro za četvrtinu ispod planiranog. Zato je i ovoga puta od izuzetnog značaja bila prodaja ambalaže eksternom tržištu na kome je ostvarenje 960.000 eura, odnosno 86 % planiranog.

samo ova trgovačka preduzeća u Srbiji, njihov ukupni prihod za pet meseci bio je 22,2 miliona eura, uz beleženje rasta od 5%. Tome je doprinela izuzetna uposlenost Proletera tokom pandemije i brzo oživljavanje aktivnosti Metalčevog maloprodajnog lanca odmah nakon ukidanja vanrednog stanja. Ino-trgovine su imale 15% manji ukupan prihod, a proizvodna društva su u ovom periodu uspeła da ostvare $\frac{3}{4}$ plana.

Generalno, kriza izazvana pandemijom KOVID-a19 bila je ozbiljan neočekivani udarac za celokupnu svetsku ekonomiju, uz neizvesne prognoze da li će biti i novog ozbiljnog talasa, koliko će trajati oporavak i sa kakvim finansijskim posledicama. Izvesno je svakako da će proizvođačima trajnih potrošnih dobara, gde se svakako svrstavaju i naša proizvodna društva, biti potrebno mnogo više vremena za oporavak jer je uzdržavanje od potrošnje i velikih investiranja prirodno. Istovremeno, pred prodajno-nabavnom i marketinškom funkcijom je imperativni zadatak da, uvažavajući iskustvo i posledice pandemije i sve slične rizike u budućnosti, razrade odgovarajući, fleksibilan, efikasan, profitabilan i odživ koncept pozicioniranja na tržištima u Srbiji i regionu u ovako promenljivim uslovima.

Poslovna 2020. je počela dobro, uz ispunjenje plana za prvi kvartal. U drugom kvartalu interni kupci su uspeali da kupe polovinu planiranog, a eksterni 82%, što je bilo iznad znatno sumornijih prognoza.

- Pad prihoda fokusirao je menadžment na najracionalnije upravljanje troškovima, tako da će se prvo polugodište završiti pozitivnim rezultatom. Ohrabruje činjenica da je Print "ulistao" 11 novih kupaca, a pregovori su u toku sa još pet potencijalnih. Poseban optimizam uliva očekivanje Metalac Posuđa kao najvećeg kupca da u drugoj polovini godine povuče sličan obim ambalaže i dekora kao i u 2019 - optimističke su prognoze direktora Predraga Lazovića. Od sredine marta Print

ima novog tehničkog direktora Dejana Kočovića a Lazović koristi priliku da se, na višegodišnjoj saradnji i značajnom doprinosu u razvoju "Metalac Printa", u ime zaposlenih, zahvali prethodnom tehničkom rukovodiocu Veljku Vukadinoviću, koji je imenovan za direktora proizvodnje Metalac posuđa.

Što se investicija tiče, nabavljen je softver "EasyPAckMaker", pa je vreme projektovanja rasklopa ambalaže svedeno na minimum, a potencijalne greške u radu eliminisane. Tokom jula u pogonu kartonske ambalaže, planirano je angažovanje 17 radnika na izradi naloga za eksterne kupce.

NOVI NALOZI ZA IZVOZ ULIVAJU OPTIMIZAM



Prvo polugodište 2020. Metalac Inko će završiti sa 76% planirane realizacije, pri čemu je ostvarenje na domaćem tržištu 86%, dok će u izvozu biti 70%. Maj i jun ukazuju na popravljavanje situacije na tržištu, ali je to još uvek daleko od regularnog stanja, ocenjuje direktor ovog preduzeća Vladan Stojković

Inko procenjuje da će godinu završiti na 82% plana, odnosno na nivou realizacije iz 2019. i nešto iznad kad je reč o dobiti. Tome će svakako doprineti novi nalozi sa tržišta Nemačke, Estonije i Finske, kao i prošle godine započeta saradnja sa kupcem iz Bugarske. Takođe je u razradi i kompletan marketinški plan bolje prezentacije proizvoda na prodajnom mestu i motivisanja stolara za preporuku naših sudopera.

Ipak, realno, procene kupaca nisu optimističke, posebno u BiH. Sa druge strane, imajući na umu posledice na sektor turizma, na domaćem tržištu se očekuje najveći pad na

programu fabrikovanog Granmatrixa, koji se uglavnom ugrađuje u hotelima.

Što se investicija tiče, uz mala kašnjenja zbog pandemije, one se realizuju prema planu. U julu i avgustu se najavljuje puštanje u rad nove linije za izradu granitnih sudopera sa automatskim kretanjem i otvaranjem alata. Ova investicija će uticati na povećanje produktivnosti i kvaliteta proizvoda kao i značajno poboljšanje uslova rada. Stojković ipak smatra najvažnijim da se sačuva zdravlje zaposlenih uz pojačanu disciplinu u pridržavanju propisanih mera zaštite.

JUNI NAJBOLJI MESEC POLUGOĐA



Procene su da će Metalac boiler prvih šest meseci završiti sa 2,2 miliona eura, odnosno 85% planiranog. Najviše je pogođen izvoz sa padom od 28%, dok domaće tržište beleži pad od 12%.

Epidemija kovid i vanredno stanje dodatno su otežali inače ne baš zavidan trenutak u poslovanju našeg proizvođača bojlera, koji je za celu 2020. imao plan da ostvari 5,39 miliona eura ukupnog prihoda, od čega oko 42% izvozom. Procene su da će prvih šest meseci biti završeno sa 2,2 miliona eura, jer je upravo izvoz imao najveći pad, od čak 28%.

- Tokom marta i aprila ostvareno tek 50% planirane realizacije. Ipak, već u drugoj polovini aprila stanje je počelo da se popravlja i sada se boileri dobro prodaju, tako da ćemo u junu ostvariti planirane targete. To će ujedno biti i mesec sa najvećom realizacijom od početka 2019. godine. Nadamo se da

će se ovakav trend nastaviti, što bi nam omogućilo da godinu završimo sa 90% plana tj. na nivou prethodne, - rekla je Marina Jevtić koja je dužnost direktora preuzela 1. marta, samo par sedmica pre uvođenja vanrednog stanja. Već od 1. jula, ona prelazi na novu dužnost a pred novim direktorom Aleksandrom Markovićem je ozbiljan zadatak da se u narednom periodu radi na optimizaciji internih procesa u cilju povećanja produktivnosti, čime će naša ponuda biti konkurentnija i što će nam obezbediti bolju poziciju na tržištu. Veliki izazov biće da se završe i započeti razvojni zadaci koji će nam otvoriti put u nove, profitabilnije kanale prodaje i na nova izvozna tržišta.

PESIMISTIČNE PROCENE ZA AUTOMOBILSKU INDUSTRIJU



Metalac FAD najavljuje da će šestomesečje završiti ispod planiranog i to za čak 30%. Pritom je od očekivanih 1,2 miliona eura prihoda skoro ¾ ostvareno izvozom. Padu su najviše doprineli kupci prve ugradnje, mada su pad imali i svi kupci u aftermarketu i to od 18 do čak 60 %.

Procene direktora Gorana Mijatovića su da ni do kraja 2020. godine ne treba očekivati više od 70% ostvarenja plana, imajući na umu još pesimističnije trendove i procene za automobilsku industriju:

- Očekivanja su da se oporavak prvo oseti u aftermarketu. Što se tiče prve ugradnje, u kojoj smo nekoliko godina imali rastući trend i rast učešća u ukupnoj prodaji, nema nagoveštaja da će se situacija značajno popraviti. Nastavićemo potragu za novim kupcima, a i pokušati da napravimo pomake u sektoru usluga

plastifikacije i kovanja.

Mijatović takođe ističe da je otpočinjanje saradnje na novim projektima neizvesno jer su gotovo sve fabrike ili bile zatvorene, ili su zatvorene u periodu jun- jul. Sa svoje strane FAD je uradio sve što se od njega očekivalo i čeka dalje instrukcije potencijalnih kupaca. Najava za nove naloge ima, ali ne i nagoveštaja mogućeg obima saradnje u ovoj godini. Dotle i nadalje Metalac FAD nastoji da pad rezultata umanji kroz kontrolu troškova.

HVALA NAŠIM PRODAVCIMA I DOMAĆEM POTROŠAČU

Nakon uspešnog završetka prve polovine godine, domaće trgovine Metalac market, Metalac homemarket Novi Sad i Metalac Proleter i za kraj 2020. najavljuju dostizanje postavljenih ciljeva, dok ino trgovine procenjuju da će im prihodi biti manji od planiranog za oko 10%. Dva specijalizovana domaća trgovačka lanca pod imenom Metalac, najveći deo aktivnosti veoma uspešno sprovode u potpunoj sinhronizaciji, a kompletan promotivno-prodajni koncept u kontinuitetu se razmenjuje i sa lancem prodavnica Metalac u Crnoj Gori, što povećava efekte i smanjuje troškove.

NA PRVOJ LINIJI 52 DANA



Proleter će 6 meseci završiti sa realizacijom od oko 12 miliona eura, 15% iznad ostvarenja u istom periodu prethodne godine. I dok je za brojna Metalčeva preduzeća pandemija značila delimični ili potpuni zastoje, zaposleni u Metalac Proleteru su imali 52 dana izuzetne uposlenosti. Radilo se punim kapacitetom, uključujući česte organizacione promene u skladu sa preporukama i naredbama Vlade Republike Srbije, kao i Kriznog štaba KOVIDA, posebno kad je reč penzionerima koji su u nabavku mogli samo jednom nedeljno od 4-7h.

Radnici Proletera su podneli veliki teret, uz savršeno ponašanje pre svega trgovaca, bez obzira na strahove, rizike i pritisak potrošača. Treba da ostane zapisano, uz čestitke za svih 250 zaposlenih u Gornjem Milanovcu, Čačku i Ljigu, da su pokazali izuzetno visok nivo svesti i društvene odgovornosti. Najvažnije je da su iz ove rizične situacije izašli zdravi. Konačno, sve je rezultiralo i dobrim poslovnim podacima.

Dan uoči 1. maja konačno je otvoren i drugi potpuno nov objekat na Lunjevačkom putu, podignut u novom savremenom konceptu, kakav je započet prodavnicom u Nevadama. Tri meseca pre toga, 1. februara, u Čačku je takođe počela sa radom još jedna nova prodavnica, u objektu koji je u vlasništvu naše firme. Novootvorene prodavnice su odmah pokazale svoj značaj za naselja i građane

kojima su namenjene. Proleter danas uspešno posluje posredstvom 41 prodavnice, od kojih su tri u Ljigu i četiri u Čačku.

- Potrudimo se da i druga polovina godine bude uspešna jer naše preduzeće se kontinuirano razvija u svim aspektima poslovanja – izjavila je generalni direktor Jelena Luković, sa čvrstom spremnošću da do kraja godine ostvare svih 23,3 miliona eura ukupnog prihoda, koliko je planirano.

Svih 13 članica DTL-a, među kojima je i Metalac Proleter, uplatili su, u vreme pandemije, 8,5 miliona dinara pomoći na namenski račun Vlade Republike Srbije za nabavku medicinskih aparata neophodnih u lečenju od korona virusa.

U MAJU I JUNU SVE NADOKNADILI



U 2020. godinu Metalac market je ušao sa planom da posredstvom 54 prodavnice ostvari 16,7 miliona eura neto realizacije. Do korone sve je delovalo izvrsno i 24% bolje nego prethodne godine. Vanredno stanje je došlo u trenutku kada su očekivani najveći efekti ambiciozno pripremljene akcije za Mladence. Ipak, polugodište će biti završeno sa 8,25 miliona eura, čak 12% iznad plana i 19% iznad prošle godine.

Pandemija i vanredno stanje od 15. marta do 7. maja, ne samo da su osujetili udarne planove, već su tokom celog perioda uslovlili pad prodaje, skraćeno radno vreme, potpuno zatvaranje prodavnica u Užicu, Petrovcu i čak 6 od 8 beogradskih radnji.

Sa prekidom vanrednog stanja, intenzivno se krenulo u unapred pripremane akcije unapređenja prodaje sa kampanjama na nacionalnom nivou. To je doprinelo da se u maju ostvari rekordan istorijski promet koji će preokrenuti saldo

iz pada u značajan rast. Aktivnosti su uspešno nastavljene i u junu, pa će polugodište biti završeno sa 8,25 miliona eura, čak 12% iznad plana i 19% iznad prošle godine.

- Za drugi deo godine planiramo najmanje koliko je predviđeno biznis planom tj. 17,9 miliona eura prihoda što će biti profitabilan rezultat, uz rast dobiti – poručio je direktor Damir Pehrat. Na tom putu, naš maloprodajni lanac je upravo započeo još jednu, julska akciju unapređenja prodaje od koje se takođe očekuju značajni rezultati.



ČVRSTA SARADNJA: ŠTO MARKET, TO I HOMEMARKET



I naše trgovačko preduzeće u Novom Sadu je imalo skoro identičan sled događaja i faktora koji su uticali, najpre na rast od čak 23% u prva dva meseca ove, a potom na nagli pad prometa. Takođe, najpre su potpuno zatvorene prodavnice u tržnim centrima, zatim sve terenske. Među zatvorenim su bili i za promet veoma značajni lokali u Kikindi i Zrenjaninu. Najveće zadovoljstvo je, ipak, da su se uz preduzete mere svi zaposleni sačuvali od zaraze.

Sa prekidom vanrednog stanja, u saradnji sa Metalac marketom, Metalac posuđem, Sigmom i dobavljačima bele tehnike, uz podršku sektora marketinga i Metalac digitala - Metalac home market najpre pravi rekordan istorijski promet u maju, da bi junske aktivnosti definitivno dovele do šestomesečnog prihoda od preko 4,3 miliona eura, uz prebačaj plana za par procenata i rast u odnosu na prošlu godinu za 5%.

- Raduje visoko učešće Metalacovih programa od 43% i u maloprodaji i u veleprodaji. Radilo se na analizama asortimana i optimizaciji procesa logistike, kao i pripremama za uvođenje WMS sistema u magacin. Mislim da ćemo ispuniti godišnje planove i ostvariti 9 miliona eura prihoda, a očekujemo i profitabilniji rezultat – zaključio je generalni direktor Jevrem Andjelić.

Odmah nakon vanrednog stanja kroz maloprodajni lanac Metalac sprovedene su akcijske aktivnosti na asortimanu Metalac posuđa, Sigmme, Gorenja, Beka i Candy-ija. Ukupan promet naša dva trgovinska preduzeća bio je je u tom mesecu oko 2,2 miliona eura, čak 71% više nego u maju 2019. Skoro 30% donela je akcija "Kuvaj kod kuće". Tokom te dve sedmice maja kroz naš maloprodajni lanac prodato je skoro 66 000 jedinica posuđa. I preduzeće Metalac market Podgorica je odmah krenulo sa intenzivnim veoma uspesnim akcijama na programima posuđa i Sigmme

U CRNOJ GORI SVE PRODAVNIVCE BILE ZATVORENE



Preduzeće u Podgorici završiće prvo polugodište sa 79% planirane realizacije. Ostvareno je oko milion eura od čega preko 70% posredstvom našeg maloprodajnog lanca u Crnoj Gori, koji je inače zbog korone imao potpuni prekid rada tokom dužeg perioda, kao i većina kupaca u veleprodaji. Izuzetno dobar početak godine je tako zaustavljen.

Odmah nakon prestanka mera Vlade i preduzeće Metalac market Podgorica je krenulo sa intenzivnim akcijama kroz svoj maloprodajni lanac, ali i sa svojim velikim kupcima. Sve akcije praćene su odgovarajućim marketinškim off-line i on-line aktivnostima. Tako je recimo akcija "staro za novo" u junu rezultirala rastom prodaje posuđa od 270% u odnosu na isti period 2019. Uglavnom, na kraju polugodišta zabeležen je rast u

odnosu na 2019. u prometu posuđa za oko 10% i sudopera za preko 50%, dok je bela tehnika je ostala na istom nivou, a ostale grupe su u padu. Za vreme dok su prodavnice bile zatvorene intenzivno je aktivirana internet prodavnica, koja je započela odličnim prometom, a sada i dalje beleži redovne porudžbine, što se ispostavilo kao odličan potez.

- Posle akcije Staro za novo, već počinje akcija sa poklon vaučerima kroz prodavnice Metalac, a očekujemo dobre rezultate i od loyalty akcija sa kupcem Domaća Trgovina. U toku su pregovori za slične projekte sa još nekoliko potencijalnih kupaca - kaže direktorica Sanja Dašić i najavljuje ostvarenje planova za drugi deo godine, čime bi cela 2020. bila završena sa oko 91% planiranog. Mada, strepnja od neizvesne letnje turističke sezone i zatvorenosti granica ostavlja ozbiljnu rezervu.

SVE BILO STOPIRANO SKORO DVA MESECA



U Hrvatskoj su vanredne mere uvedene 19. marta kada je obustavljen rad u većini maloprodajnih objekata sa kojima posluje naše preduzeće Metalac home market, kao i jedina prodavnica Metalac koju imamo u Zagrebu. Stornirane su sve narudžbine i stopirane sve dogovorene a nerealizovane aktivnosti. Vanredne mere su trajale do 27. aprila, a tek 11. maja su otvoreni tržni centri.

Prometi pre, za vreme i nakon korone oscilirali su od preko 50% rasta u januaru i februaru, do izostanka prodaje u aprilu. Već u maju krenuo je oporovak, a procena je da će Metalac home market Zagreb, polugodište završiti sa oko 90% planiranog prihoda. Inače i ovo preduzeće je za vrijeme COVID-a 19 iskoristilo pravo na finansiranje dela plata zaposlenih. Direktorka

Marija Erdeljić ipak procenjuje da će do kraja godine ispuniti plan i ostvariti rast dobiti. Veoma se raduje i dosta očekuje od konačnog otvaranja internet prodavnice u saradnji sa Metalac digitalom, jer bi to trebalo ozbiljno da doprinese ne samo rastu prodaje već i približavanju asortimana Metalca krajnjem korisniku, na tržištu koje je inače veoma skupo za promotivno delovanje.

INTERNET PRODAVNICE METALAC I U CRNOJ GORI I HRVATSKOJ



U prvoj polovini 2020. godine otvorene su internet prodavnice na tržištima Crne Gore i Hrvatske čime je nastavljen rad na razvoju online prodaje Metalca. Na ovim tržištima tek predstoje aktivnosti na povećanju posećenosti i konverzije što će u drugoj polovini godine pokazati još uočljivije rezultate, – najavljuje Jelena Mijatović

Celokupna situacija nam je najdirektnije pokazala nephodnost kreiranja celovitog sistema koji će na najbrži način moći da se skalira i prilagođava izmenjenim okolnostima na lokalnom, pa sve do globalnog nivoa, – smatra, direktorica Metalac digitala, nakon iskustva sa vremenom pandemije.

Na domaćem tržištu ostvaren je skoro 3 puta veći promet u odnosu na prvu polovinu 2019, sa preko 8.000 porudžbina na Metalčevoj internet prodavnici. Takođe, u proteklom periodu na sve tri internet prodavnice uneto je preko 3.000 artikala internih i eksternih dobavljača naših trgovina. Veliki rast prometa je doneo i nove izazove koji će se rešavati u nastavku godine automatizacijom procesa.

Zbog rasta online prodaje na domaćem tržištu, kontakt centar Metalca imao je preko 10.000 ulaznih poziva od početka godine,

a u drugom kvartalu broj poziva bio je 3 puta veći u odnosu na isti period 2019., pa je u maju bilo nephodno i povećanje broja agenata. Kontakt centar je proširen i za tržište Crne Gore, a radi se i na uspostavljanju tehničkih mogućnosti za tržište Hrvatske.

Već od marta se radilo na brzom prilagođavanju komunikacije na društvenim mrežama, pa je za prvih 6 meseci bilo preko 150.000 reakcija na plasirane objave. Trenutno imamo 360.000 pratilaca na 12 naloga Metalca na domaćem tržištu i u regionu i nastavljamo da rastemo.

Nastavljamo sa aktivnostima redizajna web prezentacija zavisnih društava, kao i na ubrzanom radu na publikovanju korporativnog portala Metalca. U drugoj polovini 2020. Metalac Digital će nastaviti i sa razvojem programa lojalnosti „Digitalna kartica“, projektom koji je privremeno zaustavljen zbog vanrednih okolnosti.

U PREDNOSTI KO IMA DOVOLJNO ROBE



Metalac trade je 20. marta sve zaposlene poslao na plaćeno odsustvo, sve do 18. maja. I pored toga, otprema robe je organizovana tako da kupci ni u jednom trenutku nisu osetili zastoj u snabdevanju. Istovremeno su vršeni prijemi sve poručene robe koja je periodično stizala.

Ipak, smanjenje realizacije i dobiti je bilo neizbežno, da bi delimično bilo nadoknadjeno veoma dobrom realizacijom u junu mesecu. Zato rukovodstvo Metalac trade-a procenjuje da će prvu polovinu godine završiti sa 80% u odnosu na plan.

- Sve ovo vreme nam je prioritet bio da sprečimo zastoje u dopremi robe i obezbedimo kontinuitet isporuke, što smo uglavnom i uspeli. To je jedan od glavnih zadataka i za drugu polovinu godine, jer verujemo da će kompanije koje budu imale

odgovarajući i dovoljan asortiman biti u prednosti – izjavila je komercijalni direktor Marija Veselinović. I Metalac trade je ubrzo nakon prekida vanrednog stanja realizovao loyalty akcije u Srbiji i Crnoj Gori, pre svega sa našim maloprodajnim lancima, a isti pristup imaće i u drugoj polovini godine. Ukoliko ne bude dramatičnog pada ekonomskih aktivnosti, očekuju da do kraja 2020. nadoknade veći deo izgubljenog prometa i dobiti i da na kraju godine ostvare više od 90% godišnjeg plana.



NAVIKE SU PROMENJENE – MENJAMO SE I MI

Apsolutna neizvesnost, pad kursa rublje za 12%, pad tražnje za 30%, pad dohotka stanovništva za 30% i karantin od 2,5 meseci u 85 regiona Ruske federacije – obeležili su uslove poslovanja našeg preduzeća u Moskvi u prvom polugodištu. Ipak, Metrot je radio sve vreme, ne prekidajući proces, uz sreću da su svi zaposleni bili zdravi. Procene su da će prvih šest meseci biti završeno sa skoro 89% planiranog prihoda, ali 27% ispod ostvarenja u 2019. godini i značajno manji profit.

- Nova realnost je promena navika kupaca i kanal sa kojim smo ovaj težak period dominantno izneli je elektronska trgovina i food sistemi. Definitivno, sada su stvorene nove navike potrošača i mi moramo da odgovorimo tim potrebama. Pojavle su se slobodne niše na tržištu koje nastojimo da zauzmemo. Mnoge firme neće preživeti ovo stanje i mi smo veoma skoncentrisani na procenu svih rizika koji su sada aktuelni. U svakom slučaju, puno toga smo naučili i znamo šta treba da radimo – poručio je iz Moskve direktor Milan Vujović.

Najvažniji je svakako dalji razvoj e-trgovine i zauzimanje novih pozicija u food kanalima, a dodatni impuls trebalo bi da da i ulazak četiri nove linije posuda na jesen, sa kojima bi trebalo napraviti razliku u odnosu na konkurenciju. Paralelno, ne manje važno, planirano je redukovanje troškova na svim nivoima uključujući zakupe, zarade, transport, ali i broj zaposlenih prema novonastalim uslovima poslovanja.

**NOVO
VREME
TRAŽI
NOVE
IDEJE**



Redakcioni odbor:

Aleksandar Marković, Radmila Trifunović, Nadica Vujić-Mitrović
Grafčki dizajn: Dizajn studio Metalac, Fotografija: Marija Piroški
Štampa: Grafoprint, Gornji Milanovac, jun 2020.

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