



Opresz, opresz, opresz

Sa 70 miliona evra ukupnog prihoda za prvih 6 meseci 2022. godine Metalac Grupa će najverovatnije plan prebaciti za 5% a prošlogodišnji prihod za oko 11%. Skoro 36% ostvarenja došlo je od proizvodnih društava. Domaće trgovine učestvuju sa oko 50% a ino preduzeća sa svega 7%, dok se ostalo odnosi na preduzeća koja pružaju usluge. Pojedinačno posmatrano, najveće učešće u ukupnom prihodu imaju Metalac posuđe, Metalac market i Metalac Proleter, sa ukupno skoro 70%.

Rukovodstvo sa velikim oprezom ulazi u drugu polovinu godine, imajući na umu veliki broj nepoznanica, ali i nedvosmislene najave poremećaja uslova poslovanja i stanja na tržištima.

Dividenda 85 dinara po akciji

Skupština akcionara usvojila je 26. maja Izveštaj o poslovanju Metalca a.d. i finansijski izveštaj za 2021. godinu. Na osnovu rezultata ostvarenih poslovanjem u 2021. godini, doneta je odluka o isplati dividende akcionarima u bruto iznosu od 85,00 dinara po jednoj akciji, za šta je ukupno opredeljeno 164.463.950 dinara, dok je, na ime učešća u dobiti, za radničke i menadžerske premije zaposlenima u Metalcu opredeljeno 30.000.000 dinara. Preostali iznos dobiti od 59.807.932,57 dinara, raspodeljuje se kao neraspoređena dobit.

Na Sednici je takođe doneta odluka da revizor društva, koji će vršiti reviziju finansijskih izveštaja Metalca a.d. i zavisnih društava u 2022. godini, bude Ernst & Young d.o.o. Beograd, koji prema oceni Komisije za reviziju ispunjava sve uslove u pogledu stručnosti i nezavisnosti u odnosu na društvo.

Skupštini su osim akcionara i punomoćnika akcionara, prisustvovali članovi Nadzornog odbora, generalni direktor i članovi Izvršnog odbora.

Modernizacija je preduslov opstanka, razvoja i boljeg standarda zaposlenih

Rezultati na 6 meseci 2022. će potvrditi da se trend uspešnog poslovanja nastavlja. Ima i onih koji se pitaju kako je to moguće u uslovima koji ni u jednom aspektu nisu išli u prilog – poskupljenje svih repromaterijala, energenata, nestabilnost zbog rata u Ukrajini koja je pogodila dve Metalčeve firme u Moskvi i Kijevu, rast troškova života, trend pada standarda građana, strah pred budućnošću... Šta je to što poslovanje Metalca čini uspešnim u ovakvom vremenu? Šta to tačno znači u realnim i realtivnim parametrima? U kom pravcu se dugoročno krećemo i da li je to danas uopšte moguće sagledati? Čemu se mogu nadati zaposleni u vremenu kad život ponovo postaje sve skuplji, a neizvesnost u širim razmerama sve veća? O ovim i drugim važnim pitanjima odgovore smo potražili od Radmile Trifunović, posle dve godine na mestu generalnog direktora Metalca a.d.



Svet se u poslednje dve godine potpuno promenio i te promene se vide u skoro svim segmentima, kako biznisa tako i života. „Nešto se zaista valjalo iza brda“, kako je napisano u našem poslednjem MGM Reportu za 2021. godinu. Mislim da još uvek samo naslućujemo šta i kuda će to odvesti svetsku ekonomiju i život ljudi na planeti. Podsetiću kako nam je pre samo dve godine delovalo malo apsurdno najavljivanje da dolazi vreme u kome će u fokusu biti samo tri stvari - energija, logistika i informacije. Zanimanja koja sada postoje postepeno će nestajati, a pojaviće se nova za nas sada potpuno nepoznata. Ne možemo znati kako će najmoćniji podeliti sfere uticaja, ali za nas su već odavno počele sve velike promene koje traže prilagođenja. I Metalac je to razumeo jako dobro – ovako je počeo razgovor kojim je zapravo samo dodirnut kontekst u kome se danas piše deo svačije istorije, pa i naše

Modernizacija je preduslov opstanka, razvoja i boljeg standarda zaposlenih



Kako je bilo moguće organizovati normalan tok poslovanja, posebno u prethodne dve i po godine, kada je svakoga dana nedostajalo 400 ljudi, kada su cene strateških sirovina sedmično rasle preko 10%, kada se rat u Ukrajini odrazio na većinu tržišta sveta, uključujući i ona na kojima mi poslujemo?

Ključni su bili najpre dobra organizacija i planiranje na svim nivoima rada i imperativ da se planirano i ostvari. Drugo, stalno smo nastojali da zalihe osnovnog materijala imamo iznad optimalnih, a da za kupovinu novih odaberemo najbolji mogući trenutak kad je reč o ceni, ali i rokovima isporuke. To smo uspevali pre svega zahvaljujući odličnoj likvidnosti Metalca. Na drugoj strani, oprezno smo povećavali cene naših proizvoda kako ne bismo zatvorili tržišta i izgubili kupce. Naravno, nikako na štetu profitabilnosti. Paralelno smo tražili prostor za uštede na svakom mestu. Iskreno, očekivali smo da se polako uđe u mirno i predvidivo poslovanje. Ali, 2022. je, uz nastavak starih, donela i nova iskušenja: skok energenata, pokidani logistički lanci snabdevanja, rat u Ukrajini, inflacija, pad kupovne moći stanovništva.... Zato smatram uspehom prihod od 70 miliona evra u prvih šest meseci, što je 5% iznad plana i 11% iznad ostvarenja u odnosu na isti period prošle godine. Ipak, najvećim kvalitetom smatram sinergiju i rukovodstva i svih zaposlenih. Verovali smo da za svaki problem postoji rešenje i nalazili ga. Brzo smo reagovali i odlično se prilagođavali veoma izazovnim situacijama. Sigurna sam da će nam upravo to pomoći da u drugoj polovini godine i dalje savladavamo

izazove, koji će po mom mišljenju biti još teži i to u globalnim razmerama.

Koje su najveće pretnje i najveći izazovi koje očekujete, imajući na umu ne samo najave u javnosti već i informacije koje stižu na sto od vaših neposrednih saradnika, a pre svih rukovodstava zavisnih društava koja svakodnevno žive „između čekića i nakovnja“, između obaveze ostvarenja planova i ekstremno stresnih promena spolja? U takvoj situaciji, prirodan je čak i strah od toga šta je sledeće.

Tako je. Teško je, recimo, bilo dok su cene sirovina neprestano rasle, a mi nastojali da uprkos tome oprezno povećavamo cene proizvoda i sačuvamo i tržište i konkurentnost. A sada, kad se dešava postepeni pad cena pojedinih materijala - nova teškoća je izvesna jer to znači da pada i tražnja za robom koja ljudima nije najvažnija u životu kad su vremena teška. Realno, naša roba nije kurentna za trgovine koje žele brz obrt, niti je prioritetna kao što su to hrana, ogrev, tekuće dažbine. Čak se i u kategoriji prehrambenih proizvoda u velikim trgovinama izbacuje 10% robe koja nema brz obrt, gde je i naša roba. Ali, ozbiljne firme u svakoj situaciji moraju da traže rešenja, a ne zaboravite da Metalac ima i odgovornost prema 2200 radnika i njihovih porodica. Naša preduzeća uveliko rade na iznalaženju novih mogućnosti, novih tržišta, novih kupaca. Ali, i u fabrici moramo raditi na racionalizaciji poslovnih procesa i radnih mesta. Drugog izbora nema.

Ako pogledamo rezultate poslovanja poslednjih par godina, očigledno je da, uz Metalac posuđe, domaća trgovinska društva dobijaju sve više na značaju donoseći skoro polovinu ukupnog prihoda Metalac grupe. Mislimo pre svega na Metalac market i Metalac Proleter. Ipak, uočljiv je i fokus na rast manjih, posebno proizvodnih društava. Kako u vašoj mapi sagledavate ove odnose, značaj, perspektive?

Već nekoliko godina unazad prisutan je trend rasta kod domaćih trgovina. U prvih šest meseci ove godine to je još izraženije zbog ujedinjenja lanca marketovih maloprodajnih objekata. Tako da sada imamo tri velika preduzeća - Posuđe, Market i Proleter. Veličina je ne samo u prihodu, već i broju zaposlenih. Sa pravom kažemo da ova tri društva čine skoro 70% ukupnog prihoda i 65% ukupno zaposlenih. Međutim, i manji biznisi itekako doprinose sveukupnom dobrom poslovanju Grupe. A, čini mi se da im se šanse tek otvaraju jer veliki svetski lanci i kompanije traže pouzdane dobavljače, usled otežanog snabdevanja zbog globalnih poremećaja. Metalčeva proizvodna društva su u stanju da na takve izazove odgovore jer su fleksibilna i odgovorna.

U nesporno teškom periodu, kompanija je ušla u nekoliko zahtevnih projekata reorganizacije i investicija – inoviranje opreme za proizvodnju, informatička unapređenja, stvaranje logističkog centra, integrisanje maloprodajnog lanca Metalac market... Na redu su projekti vezani za energetske efikasnost, kao i kompletnu rekonstrukciju postojećeg sistema grejanja. Samo u poslednjih godinu i po dana investirano oko 6,5 miliona evra, odnosno skoro milion više, ako računamo i investicije Metalac Proletera. Šta je za vas i najšire rukovodstvo u svemu ovome glavna vodilja?

Vraćamo se na početak i tri ključne stvari koje usmeravaju trendove poslovanja: energija, logistika i informacije. I mi smo, uz dosta opreza i analiza, donosili odluke i ulazili u projekte koji idu tim smerom. Još prošle godine naši planovi su obuhvatili rekonstrukciju grejanja i postavljanje solarne elektrane. Ova dva projekta će nas koštati 2,5 miliona evra. Njihov benefit nije samo u uštedi energije koja će biti izvesno skupa, već i potrebi da za naše proizvode, prema najavi, od 2025. godine obezbedimo zelenu agendu i stvorimo mogućnost da se konkurentno pojavimo na izvoznom tržištu.

Drugo, krenuli smo u proces temeljne modernizacije logistike. Iako ovaj proces poklapa sa periodom pandemije, ipak je najviše proizašao iz analiza o mogućem novom modelu prodaje. Možda je ovo i prilika da konačno kažemo da smo dugo preispitali koji model prodaje je za nas najprihvatljiviji - počev od razmišljanja o jednom prodajnom preduzeću, zatim odvajanja veleprodaje i maloprodaje, da bismo se konačno opredelili za zajedničku funkciju prodaje definisanu kroz standarde prodaje. Ovaj sektor je u budućnosti zamišljen kao strateška podrška veleprodaji i maloprodaji. Upravo te analize su logistiku izbacile u prvi plan kao značajnu kariku u modernom poslovanju. Na tome smo ubrzano radili, a benefite očekujemo uskoro.

Na kraju, ali ne manje važno, ubrzano unapređujemo poslovne procese sa novom informatičkom podrškom. Ništa danas nije toliko važno kao tačna i brza informacija, sažeti i jednostavni izveštaji. Bez toga nije moguće donositi i brze i dobre odluke kakve traži ovo vreme još bržih i nepredvidivih promena. Takođe, digitalizacija je i dalje naš pravac delovanja i razvoja, iako je činjenica da traži kontinuirana i značajna ulaganja. Konačno, uprkos veoma teškim vremenima, ambiciozno smo kupovali opremu sa ciljem da se poboljšaju uslovi rada zaposlenih u proizvodnji, poveća produktivnost i unapredi kvalitet proizvoda. Deo te opreme je već u pogonima, a deo stiže sporije zbog svetskog zastoja u transportu. Sve ovo je pretpostavka daljeg razvoja i rasta Kompanije na duže staze i važno mi je da svi zaposleni razumeju da bez takvog pristupa ne možemo ići napred.

Standard radnika Metalca je tema o kojoj se u ove dve godine dosta otvoreno govori – i dobronamerno i zlonamerno. Rukovodstvo je tu temu ozbiljno stavilo na dnevni red i preduzelo set mera da se poveća zadovoljstvo zaposlenih. Kako danas ocenjujete situaciju i šta biste poručili zaposlenima?

Iako smo već ukazali koje su tri stvari ključne, mi smo ipak ispred svih ciljeva stavili naše zaposlene. Dosta smo o tome pisali, obratili se zaposlenima veoma otvoreno i iskreno, uvažavajući realnost da naše zarade ne uspevaju da prate promene na republičkom nivou. Naprosto, kao metalna industrija koja ima nisku profitnu stopu nismo u mogućnosti da pratimo sve trendove povećanja cena sirovina i energenata, da održimo prodaju kroz prihvatljive cene za naše kupce, a da u istoj srazmeri povećavamo zarade. Nismo u mogućnosti ni da pratimo multinacionalne kompanije. Verujem da su toga svesni naši radnici i poštujemo što su, kao i uvek u teškim uslovima, pomogli da ostvarimo planirano. Isto tako verujem da vide naš trud kao rukovodstva da svako pitanje rešavamo, ne rizikujući stabilnost Metalca od kojeg svi živimo.

Zbog inflacije i pada kupovne moći mi smo u prošloj godini imali dva selektivna i jedno linerano povećanje zarada. U ovoj godini smo takođe imali jedno selektivno i jedno linearno povećanje. Ja neću da zavaravam nikoga – istina je da Metalac nije u mogućnosti da se takmiči sa preduzećima koja rade u delatnostima sa visokim maržama, koja imaju mali broj zaposlenih, ili su subvencionisane od strane države. Istina je i da su to značajno zahtevnija preduzeća sa manje razumevanja za druge potrebe radnika, što potvrđuje i povratak pojedinih koji su otišli za većom zaradom. Ipak, ko god želi da ide, razumećemo i nećemo ga zadržavati. Istovremeno, izražavamo zahvalnost svim zaposlenima koji su odgovorno i požrtvovano doprineli našem zajedničkom uspehu. Konačno, kako smo i obećali, ukoliko rezultati na šest meseci budu u planiranim okvirima, od 1. avgusta sledi još jedno povećanje zarade za 5%.

I da znate, mnogi poslodavci u našem okruženju su sa iznenađenjem pratili kako opstajemo sa toliko odsutnih radnika u proseku svakog dana i kako na to uopšte pristajemo i prihvatamo. Ali, baš takav Metalac pruža sigurnost svima koji su lojalni, odgovorni i pouzdani. Možda to za logiku biznisa i profita nije ekonomski opravdan princip, ali Metalac se inače po mnogo čemu razlikuje od većine drugih firmi i zato je tako visoko kotiran i poštovan, kao zdrava i društveno odgovorna kompanija.

Sada je već jasno da vaš način rada podrazumeva široku uključenost ne samo Izvršnog odbora već i svih direktora i neretko njihovih saradnika. Otvoreno se stavlja na sto mnogo tema i to je postalo podrazumevajuće ponašanje. Iako broj sastanaka nije merilo, činjenica je da godišnje održite 26 sednica Izvršnog odbora, 28 proširenog kolegijuma... Šta je najveća dobit takvog modela rada?

Šanse za dobru odluku su mnogo veće kad uvažavamo više mišljenja, sugestija, preporuka i čujemo više svežih ideja. Na samom početku smo se dogovorili da ćemo svaki problem staviti na sto, da ih nećemo ostavljati za neko drugo vreme i da nema nerešivih problema. Tako smo kroz rad Izvršnog odbora uključili ne samo direktore društava već i njihove saradnike. Danas kod nas u fabrici svaki projekat ima svoje timove, koji zajedno rade na traženju najboljeg rešenja. Jedom rečju odličan timski rad, koji je objedinio znanje i iskustvo sa jedne strane, a sa druge hrabrost i proaktivnost pre svega mladih menadžera. Mislim da je u svemu najvažnije međusobno poverenje, podrška članova Uprave i predsednika Kompanije, a onda zajednička preduzimljivost postaje prirodna.

Damir Pehrat, direktor Metalac marketa

Sve je slično – ništa isto nije

Integrirani lanac Metalac market sa 80 prodavnica u 60 gradova, dve terenske i jednom online prodavnicom, završiče polugodište sa oko 14,2 miliona evra. To je 16% više nego što su dva lanca zajedno ostvarila za prvih 6 meseci 2021, uz takođe veću dobit nego prethodne godine. Osim što u novoj konstelaciji ovo društvo ima najveće pojedinačno učešće u združenom prihodu Grupe - njegova najvažnija strateška uloga ostaje da bude oslonac plasmana većine Metalčevih proizvoda i najistureniji promoter brenda Metalac.



“Pred nama je šansa da integrisanjem i sinergijom svih resursa, održivo rastemo i podižemo performanse”, izjavili ste pre nekoliko meseci uz opasku da sve izgleda slično, ali da ništa isto nije. Kako sada ocenjujete ostvarene rezultate u odnosu na očekivanja i zebnje koje ste imali na početku godine?

Rezultati za prvih šest meseci su iznad očekivanja koja smo imali. Bili smo svesni koliki je zadatak pred nama, koliko je zahtevno uhadavanje procesa i ljudi. Naime, pripajanje 25 vojvođanskih prodavnica, uz preraspodelu poslova između zaposlenih u dve centrale, jeste velika promena po samoj svojoj prirodi i svakako stresni trenutak. Ipak, uz podršku svih ostalih službi u Metalacu, koje su učestvovala u procesu, pripreme su izvršene kvalitetno tako da smo tokom decembra preuzeli sve prodavnice i 2022. startovali u novim okvirima. Očekivali smo značajniji pad prometa u celom prvom kvartalu, ali pad se srećom desio samo u januaru, na samom početku uhadavanja, što smatramo ogromnim uspehom. Ipak, svesni smo da je potrebno još vremena da sve profunkcioniše onako kako želimo.

Integrirsnje dva lanca, podrazumevalo je pre svega ozbiljan proces prilagođavanja zaposlenih u prodavnicama u Vojvodini. Šta ide sasvim dobro, a šta treba još bolje? Koji su to izazovi?

Koliko god smo bili slični i pre procesa pripajanja, ipak su u pitanju dva odvojena sistema koja su imala i značajne razlike u načinu rada. Moramo da pohvalimo i sve zaposlene u centrali u Novom Sadu, koji su ovu promenu prihvatili i svojski se trude da sve profunkcioniše što bolje. Veliki izazov je i logistika u narednom periodu, pogotovo na teritoriji Vojvodine. Pored toga, neophodno je dalje raditi na povećanju kapaciteta maloprodajnih objekata u ovom delu Srbije uključujući i adekvatnu podršku brojem zaposlenih, kako bismo pružili što kvalitetniju uslugu.

Ako imamo na umu da su se svetski problemi ozbiljno projektovali i na prilike u Srbiji, na rast cena u gotovo svakom segmentu potrošnje – kako to izgleda iz vaše perspektive kad je u pitanju asortiman koji nudi Metalac market?

Svetske prilike nisu mimoišle ni domaće tržište na kome poslujemo. Stalne oscilacije cena, poremećeni rokovi isporuka, rast troškova i ostali problemi i dalje traju. Ono što je takođe počelo da se oseća je i pad kupovne moći, koji značajno utiče i na nas. Očekujemo da se taj trend nastavi i u narednim mesecima i biće zahtevno prilagoditi se na način koji je održiv i koji ne ugrožava bitne performanse poslovanja. Važno je da ostanemo zdravi i sposobni da brzo reagujemo uprkos i upravo zbog brojnih svakodnevnih uticaja na tržište i standard građana.

Učešće online prodavnice u ukupnom prometu raste. To je očekivano, posebno imajući na umu podupiranje online i offline prodaje, odnosno da smo fizički prisutni u preko 60 gradova Srbije. U Marketu je oformljena i služba za internet prodaju koja za početak ima četvoro ljudi. Kakva su predviđanja za budućnost?

Formiranje službe internet prodaje, kao zasebne celine je jedan od osnova za nastavak razvoja internet prodavnice. U narednom periodu, kroz izradu strategije online prodaje, treba da definišemo osnovne pravce razvoja. Sigurno je da će trend rasta online prodaje biti nastavljen kao i rast njenog učešća u ukupnoj prodaji. Cilj je da taj trend maksimalno ubrzamo kroz unapređenje procesa, zatim unapređenje platforme, a samim tim i ponude i usluge za krajnjeg kupca. Bitan partner u tom procesu je Metalac digital sa kojim radimo na daljem uvezivanju internet prodavnice, Digitalne kartice, društvenih mreža u cilju kreiranja kvalitetnog korisničkog iskustva za našeg potrošača. Naravno, podrazumevam i sve druge marketinške aktivnosti koje su sastavni deo jednog zahtevnog miksa, u skladu sa potrebama i navikama potrošača i činjenicom da u naše prodavnice Metalac u 60 gradova i na internet prodavnicu godišnje uđe više miliona ljudi. Samo u prvih šest meseci ove godine Metalac market je sveukupno realizovao skoro 70 akcija unapređenja prodaje.



I dalje proširenje lanca, poboljšanje procesa i modernizacija poslovanja

metalac
PROLETER

Na polugodištu 2022. i promet i ukupni rezultati Metalac Proletera su u trendu daljeg rasta i potvrđuju stav generalne direktorke Jelene Luković: "Napretka nema bez spremnosti da se menjamo i razvijamo. Da bismo to postigli potrebno je da trčimo svakim danom sve brže i sve duže staze". Sasvim razumljivo, ako se ima na umu da je za samo pet poslednjih godina, zaključno sa 2021. ovo preduzeće udvostručilo svoj promet, a da je za narednih pet zacrtalo da postane vodeći regionalni maloprodajni lanac u Moravičkom okrugu.



Proleter, koji je pre dva dana, 28. juna napunio 76 godina, nastavlja sa dobrim rezultatima. Sa 388 zaposlenih i 44 prodavnice u Gornjem Milanovcu, Ljigu i Čačku, ostvario je u prvih šest meseci nešto iznad 2 milijarde dinara prometa, što je 20% rast u odnosu na prvih šest meseci 2021. godine.

Ukoliko izuzmemo stopu inflacije, koja je po zvaničnoj statistici nešto iznad 10%, možemo zaključiti da Metalac Proleter, i pored snažne konkurencije, uspeva da zadrži svoje tržišno učešće u našem gradu i da beleži realan rast na ostalim tržištima, gde posluje.

Bez obzira na razne probleme logističke prirode, periodične nestašice pojedinih roba (koje i dalje traju), inflaciju i mnoge druge eksterne poteškoće uspešni smo da, u proteklom periodu, obezbedimo potpunu snabdevenost naših maloprodajnih objekata i da zadržimo ugled sigurnog partnera kako kod naših kupaca, tako i kod naših dobavljača – ocenjuje Jelena Luković.

Metalac Proleter je i ove godine nastavio da ulaže u modernizaciju objekata i podizanje informatičkog i logističkog kapaciteta preduzeća. Kompletно su renovirana još tri maloprodajna objekta, a to su prodavnice u Čačku, Ljigu i Ugrinovicima. Ulaganjem u modernizaciju centralnog skladišta je obezbeđena

veća efikasnost procesa u magacinskom poslovanju. Proleter inače ima 3800 kvadrata magacinskog i skladišnog prostora sa oko 3400 paletnih mesta i 38 zaposlenih, a od marta 2021. godine logističke procese sprovodi na WMS sistemu za upravljanje skladištem.

Inače, nakon 11 godina članstva u Domaćem trgovinskom lancu DTL, Metalac Proleter je, sa još 13 članica koje posluju na teritoriji Srbije, nastavio sa aktivnostima koje treba da doprinesu i ukupnom i pojedinačnom rastu. Jedan od osnovnih postulata DTL-a je negovanje domaćih i malih lokalnih proizvođača, kao i iskren komšijski odnos prema svojim kupcima. U toku je i promena spoljašnjeg vizuelnog identiteta maloprodajnih objekata, u skladu sa DTL standardima, kojom će sve članice obezbediti prepoznatljivost i unificiranost preko 700 maloprodajnih objekata na teritoriji čitave Srbije. To će omogućiti i zajedničke marketinške nastupe uz optimizaciju troškova promocije.

U drugoj polovini godine ćemo fokus staviti na unapređenje internih procesa i povećanje produktivnosti, kao i planiranje daljeg širenja maloprodajne mreže – zaključuje Jelena Luković, generalna direktorka Proletera i zamenica predsednika Nadzornog odbora DTL-a.

Danijela Filipović, direktorka sektora logistike

Novi logistički centar – veliki zadatak i još veća korist za budućnost Kompanije

Reč je o jednom od najzahtevnijih projekata na kojem su, u proteklih godinu i po dana angažovani brojni timovi u Metalcu, uz podršku menadžmenta i ekspertsku pomoć konsultanta za ovu oblast. Na lokaciji nekadašnje Konfekcije Rudnik objedinjeni su magacinsko poslovanje i transport, a uvođenjem WMS-a napravljen je važan iskorak. U novi logistički centar, koji se prostire na preko 7.000 metara kvadratnih, do sada je uloženo 1,1 milion evra, nabavljena je kompletna oprema, obezbeđena neohodna infrastruktura, kao i vozila. Direktor sektora Danijela Filipović je na ovom projektu od samog početka. Ovaj razgovor vodimo samo mesec dana nakon što je 22. maja Centar i zvanično počeo sa radom.



Unapređenje logistike u Metalcu je jedna od najvažnijih pretpostavki jačanja konkurentnosti u daljem poslovanju. To se poklapa sa ubrzanim rastom značaja ove funkcije u svetskim razmerama, zar ne?

Tu više nema dileme. Tokom pripreme za projekat uzete su sve specifičnosti i interni zahtevi, kao i dobre prakse u ovoj oblasti. Odlučili smo se za koncept po našoj meri i potrebama. Krajnji cilj je poboljšanje usluga svih naših korisnika i rast njihovih poslovnih performansi. Naime, sa dosadašnjih pet skladišta na odvojenim lokacijama (Market, Inko, Trade, Bojler i Posuđe), prelazimo na centralni skladišni entitet na lokaciji konfekcije „Rudnik“ gde ćemo centralizovati operacije za klijente u Srbiji i Cefta regionu, dok će dosadašnja skladišta Bojlera i Posuđa

podržavati otpremu po nalogu kupaca. Sinergiju ljudi, znanja i opreme prati i koncentracija svih informacija i procesa na WMS platformi. Takođe, na našoj logističkoj mapi je i skladište u Novom Sadu od 5.000 kvadrata.

Posle magacina Bojlera i Trejda, sredinom juna preseljena je i roba Metalac posuđa. Da li su lokacija i sistem u celini u funkciji i šta je još potrebno?

Sva roba koju plasiraju Metalčeva preduzeća se polako grupiše na jednom mestu, što znači da se približavamo cilju koji smo definisali - da se utovar u 90% slučajeva realizuje na jednoj lokaciji. Tako ćemo izbeći bespotrebno zadržavanje vozila na utovarima, koji se do sada odvijao na 5 različitih lokacija. Time postićemo veću efikasnost celokupnog procesa, bolju kontrolu i praćenje, bržu otpremu, smanjenje troškova i povećanje zadovoljstva kupca. U ovom trenutku deo skladišta namenjen za robu Posuđa, Trejda, Inka i Bojlera je potpuno u funkciji, dok se skladišni prostor za belu tehniku Metalac Marketa još uvek adaptira.

Stvorena je baza za budući razvoj logistike – kada se može očekivati da sve bude uhodano i šta je na tom putu sada najvažnije?

Što se tiče WMS sistema, uhodavamo se, uz više ili manje očekivanih startnih problema i dodatnih podešavanja. Teško je unapred predvideti sve moguće situacije koje nam se nameću pa se mnogo toga rešava u hodu. Trenutno je najvažnije da otprema ne trpi i da teče bez zastoja.

Najvažnije je da se ljudi uhodaju i steknu rutinu. Strah od nepoznatog i novog je prirodan, ali očekujem da ćemo ga brzo prevazići. Firme koje su skoro 2 meseca u WMS sistemu su već savladale i postigle značajno veću brzinu i tačnost u odvijanju naloga. Već smo prepoznali i tim ljudi, koji su vredni i spremni da svakodnevno uče. Oni pokazuju zavidnu dozu preduzimljivosti i inicijative, boreći se lavovski sa svakodnevnim izazovima.

Koja su vaša očekivanja od zavisnih društava kako bi se stvari odvijale planirano i efikasno?

Važno je razumeti da projekat na kome radimo izuzetno zahtevan i složen jer obuhvata više poslova istovremeno: uvodimo novi informacioni sistem, organizujemo rad u novom prostoru, radimo sa novom opremom sa drugačijim procesima i novim kolegama. To ne može da se postigne preko noći, ali ovo je put kojim moramo proći. Osim toga, neke stvari moraju da idu sukcesivno. Recimo, tek kada stabilizujemo procese i sistem u jednoj firmi, onda u WMS ulazi druga, a svaka je specifična i kompleksna na svoj način i sa sobom povlači nove probleme i izazove.

Rekoh da neke stvari rešavamo u hodu jer nemamo dovoljno vremena za najkvalitetniju pripremu, ali i kada bismo čekali da dođe taj idealan trenutak, verovatno bi proces tranzicije trajao predugo. Zato nam je potrebno potpuno razumevanje, strpljenje i podrška zavisnih društava jer smo sasvim sigurni da će se benefiti brzo osetiti.

Za realizaciju ovog velikog projekta bila je izuzetno važna konsultantska pomoć. Koliko su zaposleni i vaš najuži tim u sektoru logistike blizu potpunom osamostaljivanju?

Još uvek radimo sa konsultantima, jer je njihovo znanje i iskustvo dragoceno. Naravno, ništa ne možete prepisati već sve prilagođavamo sopstvenim specifičnostima i potrebama. Logistika je ozbiljna nauka, i ne postoji pravilo po kome ćete zauvek raditi. Skladište je pri tome drugačija priča od transporta i špedicije, ali ceo paket mora biti kompaktan. Konsultanti nam pomažu onoliko koliko su u datom trenutku potrebni i uvek im se možemo obratiti. Dosta toga već radimo samostalno. Konačno, svakako ne bismo stigli dovde da nije bilo i ogromnog truda i interne podrške naših ljudi, iz IT sektora pre svega, zatim finansija, investicija, komercijale, održavanja, HR-a i drugih koji su pomagali kad god je trebalo.

Da li logistički centar za sada opravdava efikasno, predvidivo i održivo servisiranje kupaca uz optimizaciju troškova?

Rano je još uvek da pričamo o tome. Da bismo do kraja opravdali ono čemu težimo, potrebno je da svu planiranu robu stavimo pod isti krov i ubacimo u isti informacioni sistem, kao i da se procesi stabilizuju. Logistiku još uvek čeka veliko preznajavanje,

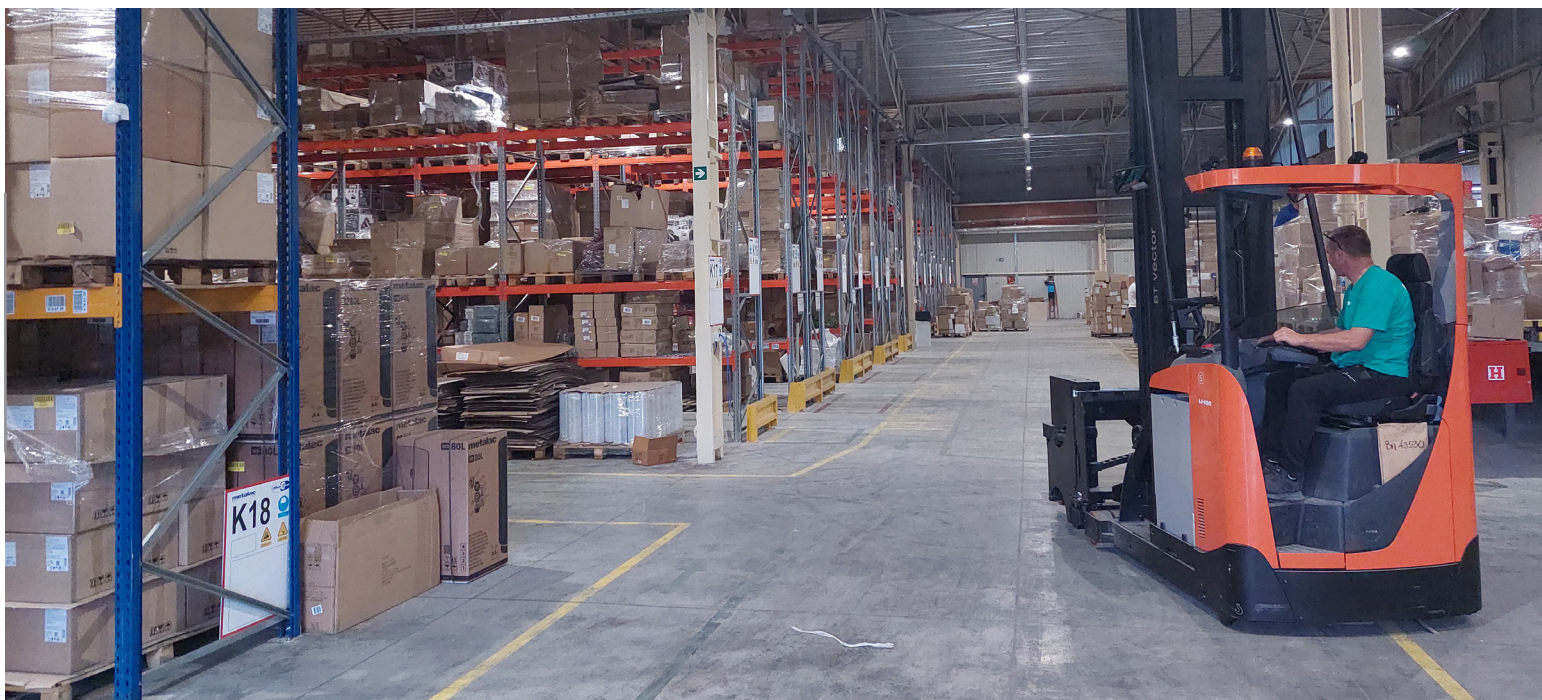
dok ne počnemo da radimo sa lakoćom.

Novim pristupom logistici, Metalac definitivno prelazi na savremeniji način poslovanja u ovoj oblasti. Kako bi vi posložili najveće prednosti za kompaniju?

Brza i efikasna isporuka je prioritetan zadatak. Tržište je sve zahtevnije, a mi moramo da odgovorimo na njegove zahteve, jer se samo taj rezultat računa. Čim se uhodamo, postavice naravno precizne KPI-eve (ključne pokazatelje uspeha) u smislu merenja produktivnosti i ostalih skladišnih performansi. U transportu ćemo meriti koeficijent obrta vozila, pređenih kilometara, broja isporuka, iskorišćenost tovarnog prostora i slično. Naravno, svaki od ovih parametara će se vremenom odraziti i na parametre koje mere zavisna društva i ja nemam dilemu da ćemo svi mnogo dobiti.

Lokacija logističkog centra je atraktivna – koliko će to uticati na dalji rad i razvoj?

Da, i biće još atraktivnija kada se završi pristupnica za autoput. Ja već sada vidim veliki potencijal za razvoj u više pravaca. Treba iskoristi šanse i prilike, ali je neozbiljno da sada o tome govorim bez temeljnih analiza. Time ćemo se tek baviti, ali sam sigurna da je odluka menadžmenta o kupovini konfekcije bio ispravan i odličan potez.



Sektor Logistike će pokrivati potrebe skladištenja za pet zavisnih društava, a transport i špediciju za sva Metalčeva društva. U nadležnosti sektora su postojeći magacini Metalac posuđa i Metalac bojlera, novoformirani centralni magacin na lokaciji Konfekcije Rudnik, kao i skladište u Novom Sadu. Raspoloživo je više od 11.000 paletnih mesta, a ostatak je organizovan kao takozvano blok skladište zbog prirode robe koja zahteva takav način skladištenja. Od ukupno 40 teretnih vozila, od kombija do tandema, 32 su u Gornjem Milanovcu, a 8 u Novom Sadu. U logistici će po završetku tranzicije biti zaposleno oko 100 ljudi.

Promena unutar Grupe usloville prilagođenja i u okviru IT sektora

Sa željom da se brojni zahtevi brže i efikasnije rešavaju, pregrupisali smo svoje aktivnosti u tri službe u okviru IT sektora: razvoj, servis i podrška. Prvih šest meseci obeležilo je povećan obim posla oko završnog računa i revizije, e-fiskalizacije, WMS integracije i podrške novom poslovnim procesu evidentiranja radnika. Za naredni period nam predstoje aktivnosti oko projekata elektronske fakture, implementacija sistema BI (Business Intelligence) sa ciljem naprednog izveštavanja, kao i zamena sistema evidencije radnika – rekao nam je direktor IT sektora Dragan Živanović, najsažetije objašnjavajući obimne, kompleksne i zahtevne projekte zaposlenih u ovom sektoru kako bi svi ostali procesi i ciljevi bili dostignuti. Inače, i cela 2021. godina je protekla u podršci poslovnim procesima koji integrišu više softverskih i hardverskih sistema u jedinstvenu IT infrastrukturu.

Metalac i Konstrakta uručili Nurdor-u 2.5 miliona dinara donacije Ujedinjeni u misiji da nam deca budu zdrava

Upravo pred finale za pesmu Evrovizije i izuzetan plasman naše predstavnice Konstrakte, 14. maja 2022. godine, na društvenim mrežama Kompanije Metalac objavljeno je da je prodato svih 500 setova emajliranih lopera i bokala i time prikupljeno planiranih 2,5 miliona dinara namenjenih Nacionalnom udruženju roditelja dece obolele od raka (NURDOR). Time su Metalac i Konstrakta ispunili svoj humanitarni cilj. Novčana sredstva, prikupljena prodajom limitirane serije popularnih setova lopera i bokala, biće namenjena izgradnji Roditeljske kuće u Beogradu, u kojoj će, tokom lečenja, sa svojim roditeljima boraviti obolela deca.



NURDOR može računati na pomoć i podršku Fondacije Metalac i u narednim aktivnostima, jer posvećnost i trud zaposlenih i volontera NURDOR-a zaslužuju veliku pažnju i poštovanje. Zajedno malim koracima do velikih dela jer deca moraju biti zdrava! – izjavio je nakon susreta sa zaposlenima i volonterima NURDOR-a u Beogradu, predsednik Upravnog odbora Fondacije Metalac i direktor Metalac Posuđa, Stojan Slović, koji je zajedno sa Anom Đurić Konstraktom, zvanično uručio donaciju predsednici NURDOR-a Joland Korori. Susret u Beogradu uverio je i Konstraktu i Metalčev tim u napore i postignuća NURDOR-a u nameri da se deci i roditeljima olakša prolazak kroz bolna iskušenja,

Play media day

Baš pred pisanje ovog biltena, regionalni komunikacijski događaj, Play Media Day, okupio je u Banjoj Luci predstavnike kreativne industrije u CineStar Cinemas, Delta Planet Banjaluka, gde je početkom juna prisustvovalo više od 500 učesnika iz regiona i sveta.

Posebnu pažnju učesnika konferencije "ukrao" je panel jedan na jedan Slavice Božić iz Pioniri Communications-a i Marije Mićović iz Metalac Digital-a, a u fokusu je bila studija slučaja Metalac x Konstrakta. "Saradnja između Metalca i Pionira je najviše prijateljska, jer samo takav sveukupni strateški pristup garantuje uspeh" – navela je Marija Mićović, a Slavica je dodala da su ljudi prepoznali iskrenu nameru i da je to ustvari najveći uspeh kampanje Metalac i Konstrakta.



Disrupt Awards za case "od tvita do dnevnika 2"

Još jedna nagrada stigla je Kompaniji Metalac i agenciji Pionira sa kojom sarađuje više od 10 godina. Naime, Metalac i Pioniri Communications su 1. aprila u Beogradu osvojili prvu Disrupt nagradu u kategoriji "Industrija i proizvodnja", potkategorija "Komunikacija", za case „Od tvita do Dnevnika 2“. Reč je o tvitu koji je 2021. godine oduševio zajednicu na društvenim mrežama i prikazao posuđe u iskrenom svetlu. U finalu se našlo više od 80 učesnika, a u potkategoriji u kojoj su Metalac i Pioniri odneli pobjedu našlo se 10 konkurenata.

DISRUPT je nagrada koju renomirani profesionalci iz različitih oblasti (žiri) dodeljuju kompanijama, institucijama, agencijama, medijima, nevladinim organizacijama, ali i pojedincima, čiji projekti su se posebno istakli tokom prethodne godine. Ove godine je na adresu Disrupt Awards stigao rekordan broj prijava, za projekte iz različitih oblasti.

Case Metalac i Konstrakta na Letnjem Vivaldi forumu



Fenomen Metalac&Konstrakta obezbedio je Metalcu mesto među presenterima na letnjem Vivaldi forumu Mokrogorske škole menadžmenta, sredinom juna. Jelena Mijatović i Marija Mićović iz Metalac digitala imale su još jednom priliku da govore o ovom neobičnom fenomenu koji je duže vreme u duhu novog vremena okupirao javnost, a završio se humanitarnom donacijom 2,5 miliona dinara Nacionalnom udruženju roditelja dece obolele od raka.

Spontanost i prilagodljivost koju je Metalac pokazao, kako u saradnji sa Konstraktom, tako i na ovogodišnjem forumu, odgovorili su na

pitanje "Kako kompanija sa tolikom tradicijom toliko dobro ide u korak sa vremenom?". Među govornicima su se našli i predstavnici Carine Srbije, poznati tiktoker Waj Wai, Almazan Kitchen, Srđan Šaper, Emir Kusturica i mnogi drugi - sve u duhu provokativnog naslova ovogodišnjeg Letnjeg Vivaldija - "Why not" odnosno "Zašto da ne".

Zašto da ne – pokazao je i Metalac, koji zahvaljujući komunikaciji na društvenim mrežama brže stiže do mlađih generacija, izlazeći iz percepcije uglavnom tradicionalnog brenda.

Još jednom potvrđeno – primena standarda je deo korporativne kulture zaposlenih u Metalcu

Više od 20 puta smo u ovoj Kompaniji. Napredak je ponovo uočljiv, a posebno je impresivno koliko ste unapredili proizvodne kapacitete, sa puno novih linija koje vode optimizaciji i uštedama u svakom smislu. Očigledno je i da se vaša korporativna kultura prema oba standarda iz godine u godinu samo podiže - zaključak je četvoročlanog tima TMS-a, na čelu sa Aleksandrom Kolarevićem, koji je početkom juna sproveo redovnu kontrolnu proveru sprovođenja integrisanog menadžmenta sistema

Potvrđeno je još jednom da Metalac dosledno sprovodi integrisani menadžment sistem kroz primenu standarda ISO 9001:2015 i ISO 14001:2015. Nije uočena nijedna neusaglašenost, prihvaćeno je 12 preporuka za poboljšanje i odmah su pokrenute 4 korekcije i dve korektivne mere – rekao je Zoran Kalimančević, direktor sektora IMS i investicija istakavši da su proverivači uputili i osam pohvala od kojih se izdvaja pohvala Sektoru ljudskih resursa "Za definisane predloge za povećanje zadovoljstva zaposlenih posle sprovedene procene od strane ljudskih resursa", Sektoru Marketinga za "Dobar nacin praćenja i merenja zadovoljstva kupaca", Metalac Printu za "Izraženu orijentisanost prema

razvoju novih proizvoda" i Metalac Bojleru za "Obezbeđenje boljih uslova za rad kroz nabavku manipulatora za teret i novog ventilacionog sistema".

Mi ne čistimo kuću samo kad gosti dolaze. Organizaciona i korporativna kultura Metalca je postala deo našeg svakodnevnog ponašanja. Ipak, sigurno je da uvek ima mesta daljem napretku – rekla je generalna direktorka Radmila Trifunović iskreno se zahvaljujući proverivačima pre svega na preporukama za dalje unapređenje.

Sretna sam što nijedna vrata nisam zatvorila

Nakon 14 godina, od kojih pet na mestu direktora Metalac Home Marketa u Zagrebu, Marija Erdeljić sa 1. julom odlazi u penziju. Poslednjih sedam meseci pružala je pomoć i podršku novopostavljenoj direktorici Ani-Mariji Galić Cvitković, a 19. juna se Kompanija sa njom pozdravila kako dolikuje.

Ako ste se po nečemu odmah uklopili i takvi ostali sve vreme, to je pre svega poštenje, poverenje, posvećenost i preduzimljivost. A to je Metalcu najvažnije. Pritom ste sve vreme imali dobru komunikaciju kako sa svojim neposrednim saradnicima tako i sa kolegama u Gornjem Milanovcu. Posebno smo vam zahvalni što ste tokom 5 godina, na mestu direktorice Home Marketa, sa zaista malim timom, dostojanstveno i požrtvovano proveli preduzeće kroz brojne izazove. To ste pokazali i na simboličan način kada ste 2019. godine u vašem javljanju povodom ljubileja Kompanije, vi i vaš tim simbolično razapeli zastavu Metalca ispred spomenika Bana Jelačića u centru Zagreba... Hvala vam što se nikada niste izmakli kad god je Metalac nešto tražio od vas – rekao je predsednik Kompanije Dragoljub Vukadinović na svečanom ručku u Beogradu gde se za jednim stolom našla cela ekipa iz Zagreba i ljudi sa kojima je Marija Erdeljić najviše saradivala u matičnoj kompaniji.

Ja sam se sa Metalcem srela još davne 1979. godine kad sam došla da živim u Osijeku i radila u Železari. Znatno kasnije, dok sam radila u Emu, dve godine smo se sretali na Velesajmu, pa su malo "Metalci" dolazili na Emov štand, a mi odlazili na Metalčev.

Pokojni direktor Petrašin je znao doći, pa direktor Slović, bivša direktorica Mašenka, Janko iz Slovenije... A ja sam se divila



Metalčevim dekorima, uzorcima... Uživala sam i u "Žutoj osi" koju bi mi tamo ponudili. I tako, druge godine, Slović (tada komercijalni u posudu), dođe se pozdraviti sa mnom i kaže "Marija, kada vama dojadi tu, vi odmah "hop" i preko puta"! I nije prošlo dugo da je gospođa Maša mene nazvala i pozvala u Metalac - 1. maja 2008. godine. Nisam ja došla u Metalac na veću plaću, niti išta posebno drugačije, bolje... Došla sam zato što sam prepoznala da je to firma koja nudi izvesnost, sigurnost. I nisam se pokajala. Drago mi je i da se za ovih 5 godina koliko sam bila direktor firma u Zagrebu održala. To nije samo moja zasluga, niti samo mog malog tima, kome se od srca zahvaljujem, već i jako tesna saradnja sa Metalcem. Nijedna naša komunikacija nikada nije otišla u krivom smjeru i to me čini sretnom i ponosnom. Kao što sam ponosna što nikada za 44 godine rada nijedna vrata za sobom nisam zatvorila i što nema nijedne mrlje zbog koje bih morala sagnuti glavu – rekla je ovom prilikom Marija Erdeljić, uz najbolje želje Metalcu i svojoj nasljednici Ani-Mariji Galić Cvitković.

Kako su Ivana i Tijana prvi put razdvojene na kapiji Metalca



Diplomirani inženjeri mašinske tehnologije Ivana i Tijana Nikolić su u Metalac došle 1. oktobra 2021. godine. Sada imaju 24. Kao stipendisti kompanije, koja im je pomogla da završe master studije na univerzitetu u Kragujevcu, sasvim prirodno su karijeru započele u Metalcu, u svom gradu.

Od rođenja nerazdvojne - u kući, u osnovnoj školi, u srednjoj Ekonomskoj, na fakultetu na smeru proizvodno inženjerstvo. I ništa u tome nije neobično da ove dve mlade dame nisu sestre bliznakinje, koje su se, kako same kažu, prvi put u životu razdvojile kad su ušle na kapiju Metalca – jedna u sektor alatnica, druga u sektor mašinskih tehnologija.

Pre mesec dana odbranile su pripravnčki, svaka na svoju temu i pred svojim kolegama.

- Uvek smo imale potrebu da budemo zajedno, uvek su ih interesovale iste oblasti. Sada je vreme da se oprobamo svaka u svom sektoru. Neobično nam je, ali da nas Metalac nije razdvojio ne bismo ni otkrile koliko dobro možemo i samostalno da funkcionišemo i koliko je to zapravo korisno za svaku od nas pojedinačno i koliko nas različita iskustva zajedno nadograđuju – saglasne su nakon prvih devet meseci rada.

Mi smo ljudi starog kova

Mirkovići su Jubilarnu nagradu za godine vernosti Metalcu primili u istom danu – Blagoje za 40, a Mira za 38 godina neprestanog staža. Negde u isto vreme započele su i godine vernosti njihovoj ljubavi, braku, porodici...



• Mira je došla tačno 3 godine i mesec dana posle mene, 9. maja 1984. Tad smo se i sreli. Baš ovde u Metalcu. Ja sam imao 27 a ona 22 godine - taksativno započinje Blagoje. I odmah je jasno da Mira taj trenutak pamti slikovitiše.

• Možete da zamislite. Prvo moje radno jutro. Doručak. Blagoje se pojavio. Kao slučajno: "Ene, otkud ti ovdje?" "Ja sam Mira"-kažem, a on će kao da se već znamo: "Čuo sam da si počela da radiš?!" Posle sedam dana, on iz druge smene parkiran ispred kapije. Ne može da se prođe... Eto tako je krenulo. To zabavljanje je trajalo 4 meseca, do novembra. A onda je Blagoje jednostavno rekao "Ja bih se ženio"...

I krajem te 1984. godine Blagoje i Mira su postali saputnici u životu i u poslu. Svakoga dana na istu kapiju u krug Metalca i svakoga dana na ista vrata – kući. Iako prilično različite prirode, u razgovoru deluju skladno, podržavajuće, kako bi se i očekivalo.

• Za mene je Metalac bio sigurnost, obezbeđenje egzistencije. Radio sam sa divnim ljudima, u dobroj atmosferi svih ovih decenija. Ovde sam sreo i Miru sa kojom je došlo sve važno u mom životu. Za nepuna dva meseca, krajem avgusta odlazim u penziju. Iako u meni ima i neke gorčine reći ću to na način koji će biti od koristi svakom rukovodiocu. Najpre, ljude ne treba isključivati iz projekata zato što im je ostalo par godina do penzije. Nije prijatno čoveku sa iskustvom koji „nije za bacanje“ da se stvari oko njega događaju, a on ima osećaj kao da posle 40 godina rada ostaje da čuva kancelariju. Iskustvo je veliki kapital i treba ga koristiti posebno kad se čovek oseća voljnim i sposobnim da radi. Možda je samo do moje prirode, ali čak i ako je tako, koristiće ove moje reči nekome – poručuje prisećajući se svog radnog veka koji je kao komercijalista započeo u nabavci, da bi potom prešao u Službu organizacije koju je 16 godina vodio kao šef, da bi poslednjih 17 godina proveo na mestu samostalnog referenta informacionih tehnologija.

• Mi smo ljudi starog kova. Tako smo vaspitani. Mlada generacija ne zna kroz šta su sve prošle starije generacije. - nadovezuje

se Mira, koja je najpre 13 godina radila na pakovanju gotovih proizvoda, potom 3 godine kao magacioner i 13 godina kao šef skladišta, a poslednjih 9 godina nalazi se na mestu šefa magacina sirovina. - Nije nam uvek bilo sve na izvolte. I dan danas smatram da kad se kuća gradi ne može besno da se živi, a Metalac se uvek gradi. Nas niko nije pitao da li možemo da ostanemo, da li hoćemo subotu da radimo, radili se informacioni sistemi: jedan, drugi, treći... radilo se dan i noć. Nekada je Blagoje dolazio zorom i odmah odlazio ponovo na posao, a nekada je on mene čekao sa detetom unoc, posle posla, pa zaspi u kolima dok me čeka. Pa ipak, i dan danas, da me neko pita da se žrtvujem za nešto ja bih rekla da mogu. A opet, uvek sam imala mnogo poverenja u firmu i štagod da mi je trebalo, ili da sam zatražila, dobila sam od Metalca, ne samo ja, već cela porodica. Metalac je nama druga kuća. Iškolovali smo decu iz Metalca. Istina, uvek mora i nešto dodatno da se radi dok kućiš, školuješ, stvaraš... Ne može sve samo od plate da se stvori. Ja mislim da mladi danas odmah mnogo više dobijaju i da treba mnogo više da daju. I tu ne izdvajam nikoga. Ni moje dete.

Mirkovići deluju zadovoljno. Najteže vreme je iza njih. Raduju se svemu što sada život donosi, a pre svega napretku ćerke i sina i njihovih porodica.

- Mi smo uvek i u svemu bili zajedno. Sa godinama smo i sve više vezani. Ja ću verovatno raditi još dve godine i sa nekim prvim uslovom ću otići u penziju. Mislim da je dovoljno. Za jednu ženu, koja nije samo radnik u Metalcu, koja ima decu, unuke, i Bogu hvala biće ih još. Za Metalac ćemo uvek biti vezani. I naša ćerka je tu već 12 godina pa tako možemo reći da i u firmi imamo naslednika – saglasni su oboje.

Teško je da skoro 80 godina kontinuiranog rada, koliko su zajedno izbrojali, stane u nekoliko pasusa ove priče. Ipak, ako bi najiskrenije izdvojili jednu najvažniju stvar koju im je doneo Metalac – oboje će reći „ovde smo se nas dvoje sreli, Metalac nas je sastavio“.

Uz čestitke svima koji su 4. Aprila bili na spisku jubilaraca, redakcija ovog Biltena sa posebnim poštovanjem i divljenjem izdvaja naše kolege sa 40 godina neprekidnog staža i kolegice sa 38 godina staža.

METALAC a.d.: Blagoje Mirković, Vera Trišić, Vesna Vučićević, Dragana Perišić

METALAC POSUĐE: Dragoljub Vukosavljević, Mileta Simović, Rajko Vujičić, Tomislav Đorđević, Zoran Ilić, Zoran Joksić, Nikola Kozoder, Zoran Urošević, Vladan Đoković, Dragan Adžić, Dragan Marinković, Adam Vujičić, Vera Ristivojević, Snežana Todorović, Mirjana Marjanović, Ljiljana Mijatović, Gordana Radisavljević, Milka Smiljanić, Snežana Srdanović, Dušica Stefanović, Gorgina Zdravković, Vidosava Čović, Mira Mirković, Vesna Tomović, Ljiljana Marinković, Vesna Radović;

METALAC BOJLER: Milorad Kozić;

METALAC PRINT: Zorica Lazarević, Olivera Stanković, Svetlana Ostojić;

METALAC FTO: Radmila Petrović

Uskoro 6.400 solarnih panela na krovovima Metalca

Kompanija Metalac će u 2022. godini definitivno dobiti solarnu elektranu. Radovi treba da počnu 1. jula, a završetak je planiran 1. septembra. Ovom investicijom Metalac ulazi u svet proizvođača zelene energije iz obnovljivih izvora. Istovremeno, time idemo u susret sve rigoroznijoj regulativi u ovoj oblasti i jedne od važnih pretpostavki daljeg pozicioniranja na ekološki osvešćenim tržištima.

Metalac kreće u izgradnju i postavljanje solarne elektrane snage 2,9 MWp koja će biti jedna od većih u Srbiji. Preko 6400 solarnih panela će proizvoditi 3,25 GWh zelene energije na godišnjem nivou. Solarni paneli biće instalirani na krovovima proizvodnih hala Metalac posuda i Metalac bojlera. Očekuje se da na ovaj način ostvarujemo 15% manju potrošnju električne energije i time napravimo značajne uštede u ukupnom poslovnom bilansu.

Ukupna ulaganja u izgradnju solarne elektrane i prilagođenje trafostanica je oko 2,2 miliona evra. Imajući na umu

očekivanjauvođenje takse na emisiju CO2 u bliskoj budućnosti – sve vodi dugoročnoj optimizaciji troškova. I sve je naravno u skladu sa Metalčevim višedecenijskim unapređenjem ekoloških aspekata poslovanja i održivim razvojem Kompanije.

Postavka solarne elektrane bi trebalo da počne sada, 1. jula, a rok za izvođenje radova je 60 dana. U ovom periodu, deo po deo elektrane će se sukcesivno puštati u rad, da bi 1. septembra bila spremna za korišćenje u punom kapacitetu.



Za efikasno i jeftinije grejanje u narednih 20 godina

Krajem aprila započeti su sveobuhvatni radovi na rekonstrukciji sistema grejanje. Radovi bi trebalo da se završe sredinom septembra, a ukupna vrednost investicije je oko 450.000 evra. Uz uštede u potrošnji energije i nesporne ekološke efekte, ovaj projekat će doprineti daljem poboljšanju radnih uslova i radnog prostora.

Metalac je ušao u rekonstrukciju sistema grejanja koji je urađen pre 30 godina kada je Metalac imao značajno manje proizvodnih pogona. Ovom rekonstrukcijom dobijamo pouzdan i efikasan sistem grejanja u narednih 20 godina, sa efektom uštede energije od oko 20% godišnje u odnosu na sadašnju potrošnju.

Energetska efikasnost opreme i postrojenja je deo ukupne

energetske efikasnosti sistema u okviru takozvane Low Carbon direktive kojom se insistira na smanjenju upotrebe fosilnih prirodnih resursa. Samo u našem slučaju, potrošnja gasa bi se smanjila za oko 150.000 m³, a to znači i 350 tona manju emisiju CO2 godišnje.

Rodendan u znaku nagrada zaposlenima

Više od 180 radnika Metalca nagrađeno je dodatnim penzionim osiguranjem, jubilarnim nagradama za dugogodišnju vernost firmi i odmorom u Prolom Banji za najbolje radnike. Svoje dugogodišnje prijatelje i saradnike Metalac je počastio pozorišnom predstavom koja se odigrala u Velikoj sali Doma kulture.

Povodom 4. aprila, Dana Kompanije i svog 63. rođendana, Metalac je svečano uručio polise dodatnog penzionog osiguranja za još 59 zaposlenih, koji se u dužem vremenskom periodu ističu svojim zalaganjem i rezultatima. Njih 65% su direktno povezani sa proizvodnim društvom Metalac Posuđe.

- Vaša posvećenost i zalaganje su prepoznati i zaslužuju da budu nagrađeni. Pre 15 godina počeli smo sa pedesetak ljudi, a danas na spisku korisnika dodatnog penzionog osiguranja već imamo oko 600 zaposlenih, za čije se dodatno osiguranje na godišnjem nivou izdvoji oko 300 hiljada evra. Verujemo da ovaj gest za vas znači dodatnu motivaciju da ostanete verni i posvećeni, a Metalac će to svakako uvek znati da prepozna i nagradi –poručila je prisutnima Radmila Trifunović, generalna direktorka.

Obeležavanje Dana Kompanije je nastavljeno Svečanim uručenjem jubilarnih nagrada za 55 radnika koji višegodišnjom odanošću ispisuju stranice istorije Kompanije Metalac. Nagradu u visini 3 prosečne zarade dobilo je 35 zaposlenih koji su u Metalcu već 40, odnosno 38 godina (kada je reč o ženama). Po dve prosečne zarade uplaćene su radnicima za 30 godina kontinuiranog staža, a po jedna onima koji su u Kompaniji 20 godina. Jubilarce je pozdravio i njima u čast nazdravio predsednik kompanije Dragoljub Vukadinović.

Pozorišnom predstavom “Karolina Noiber”, upriličenom za saradnike i prijatelje sa kojima želi da podeli zadovoljstvo činjenicom da, uprkos vanredno teškim uslovima, za sobom ima jednu od istorijski najuspešnih godina.

Kaja u obilasku pogona gde nastaju šerpe

U sklopu višegodišnje, uspešne saradnje, ekipa Gastronomada je poslednjeg dana maja još jednom posetila kompaniju Metalac. Za voditeljku Katarinu Petrović, popularnu Kaju, koja u posudu Metalac priprema gastronomske đakonije u veoma gledanom serijalu, ovo je ipak bila prva prilika da isprati ceo proces nastajanja jedne šerpe, džezve, ili tiganja. Čak nije odolela izazovu da i sama proba kako se nanose dekor preslikači pre odlaska u peć gde pod temperaturom od više stotina stepeni prelaze u nezaboravne dekore po kojima je Metalac poznat već



više od 60 godina. Njeno zadovoljstvo je bilo utoliko veće jer se radi o novoj liniji Juicy&Tasty koju i sama uveliko koristi u serijalu.

Raspoloženje voditeljke "Gastronomada" prenelo se i na zaposlene u fabrici koji su iskoristili priliku da razgovaraju sa gošćom, i saznaju dosta toga o onome što se ne vidi na malim ekranima. Osim proizvodnih pogona, gosti su posetili Metalčev Show Room, gde su razgledali nove kolekcije posuđa koje će koristiti u narednom periodu. Izuzetna saradnja koju Metalac na projektu Gastronomad ima od samog početka 2010. godine, istaknuta je i ovog puta u razgovoru sa direktorom Metalac posuđa Stojanom Slovićem.



Karijerni planovi za upravljanje talentima i regrutovanje naslednika za pojedine funkcije

Krajem prošle godine Metalac je odobrio Program karijernog razvoja zaposlenih u cilju strateškog upravljanja talentima i pravovremenog obezbeđivanja kompetentnih »naslednika« kroz planski i organizovan proces. Fokus razvoja je na profesionalcima, srednjim i top menadžerima-izjavila je Biljana Cvetić izvršni direktor za ljudske resurse.

Deo tog razvojnog procesa je i primena Predictive index (PI) metodologije, za koju je Metalac kupio licencu i za čiju primenu su zaposleni u ljudskim resursima pre nekoliko meseci obučeni. U pitanju je naučno potvrđen alat za predviđanje ponašanja zaposlenih na radnom mestu, koji je priznat i preporučen od Evropske federacije psihologa i koji se koristi u 147 zemalja sveta.

Ovim alatom se procenjuje stepen izraženosti četiri pokretača ljudskog ponašanja koji utiču na efikasnost na radnom mestu i pokazuju koliko određeno radno mesto odgovara pojedincu.

- Boljim razumevanjem šta pokreće naše zaposlene sa jedne strane i zahteva radnih mesta sa druge, želimo da postignemo optimalnu usklađenost osobe sa poslom, menadžerom, timom i organizacionom kulturom, odnosno sa ključnim snagama motivacije koje podstiču razvoj talenata. Do marta naredne godine planiramo testiranje ukupno sto zaposlenih, naših talenata, budućih ključnih menadžera i lidera. Ako do sada niste testirani, očekujte nas uskoro – poručuju iz HR sektora.

Posude Metalac na Adriatic Gastro Show

Najveća HORECA sajamska manifestacija u regionu Adriatic Gastro Show okupila je i ovog februara, u Spaladium areni u Splitu značajne aktere u gastronomiji, vinarstvu, turizmu, kao i firme iz oblasti ugostiteljstva i opremanja prostora.

Kao firma koja tradicionalno izvozi svoje proizvode u preko 25

zemalja širom sveta, Metalac je ovu priliku iskoristio da svoju ponudu predstavi stalnim ali i potencijalnim novim partnerima, posebno se fokusirajući na linije "Professional" i "Gastro program". Na štandu broj 45, zainteresovane su primili predstavnici preduzeća Metalac Home market iz Zagreba i Metalac posuđe iz Gornjeg Milanovca.

Ni amerika nije što je bila

Petodnevni boravak u Njujorku, razgovori sa jednim od naših najvećih kupaca i drugim potencijalnim partnerima, a posebno usputna zapažanja i obilazak trgovina koje se bave prometom širokog asortimana za kuću – uverili su direktora Metalac posuđa Stojana Slovića i komercijalnu direktorku Tamaru Đurović da se i u najmoćnijoj državi sveta život mnogo promenio i da će to ozbiljno uticati i na poslovne šanse, najmanje do kraja prvog kvartala naredne godine.

Sa američkom kompanijom ROSS, koja ima oko 800 robnih kuća širom USA, sarađujemo više od 15 godina. U poslednje tri prometa je dupliran, pa je u 2021. dostigao 2,2 miliona evra i svrstao ovo tržište među prva tri izvozna. Međutim, za prvih 6 meseci ove godine, izvezli smo tek oko 750.000 evra, sa optimističnom procenom da godinu završimo sa ukupno 1,3 miliona.

Na stranu otežana logistika i zastoji u njujorškoj luci, na stranu i otvoreni poslovni razgovori koji pokazuju da je kvalitet partnerstva nesporan, a šanse za realizaciju planiranog otežane; na stranu i potencijalna pojava još jednog ozbiljnog partnera kome će Metalac posuđe uskoro poslati ponudu. Sve to, bez sumnje, nije samo u našim, niti u njihovim rukama. To su potvrdila i zapažanja van formalnih susreta.

- Već pri sletanju smo videli najmanje 50 brodova punih kontejnera koji čekaju da uđu u Njujoršku luku, što potvrđuje probleme sa logistikom. Redovno snabdevanje robom je izuzetno otežano. Vidi se to i po radnjama. Manje je kupaca. Obišli smo zaista dobre radnje ogromnih površina, sa predivnom robom iz čitavog sveta, ali kupce jedva da smo videli. Ross stores su ranije prodavale 6.000 jedinica našeg posuđa sedmično, a

sada jedva 4.000. Većina radnji u Njujorku sada radi samo od 11 do 20 sati jer nema radnika. Kažu da je dosta ljudi posle kovida odlučilo da ostane na socijalnoj pomoći. Kao da im se tako više isplati?! Inflacija je očigledna. Najveći problem im je cena goriva. Galon je trenutno 5 dolara, a kako mnogi putuju po 150 km u jednom pravcu svaki dan, to je direktan udar na budžet. Uočljive su promene koje ukazuju na ozbiljnu krizu i ona se može videti i po najbanalnijim stvarima. Recimo, u hotelu dobijete nezamislivo malu količinu sredstava za higijenu, a tako je sa većinom potrepština tog tipa jer je snabdevanje otežano. Pritom je psihoza pandemije i dalje prisutna. Većina još uvek nosi maske, čak i na ulici, a na tv-u su reklame da vakcinišu decu ispod 5 godina – slikovit je opis situacije za zemlju u kojoj građani imaju daleko veća priimanja, u kojoj je gorivo skupo iako je i sada jeftinije nego u Srbiji, u kojoj je prosečna cena za posuđe u prodavnici 19,99 dolara, a uglavnom imaju inox i non-stick.

I to je slika u kojoj se smanjuje broj čvrstih naloga za nove isporuke. Metalac posuđe za sada očekuje da se ispoštuje dogovoreno zaključno sa oktobrom, a potom ... videćemo. Naši partneri smatraju da će situacija biti sve teža sve do kraja proleća naredne godine.



NASLOV....

Dogovorena je isplata regresa, kao i povećanje zarade za 5%. Kolubara nije raspisala ponudu za nabavku uglja preko sindikata, Pljevaljski ugalj kao alternativa. I ove godine radnici su imali priliku da izaberu odredište za rekreativne odmore. Sindikat je uz pomoć Kompanije organizovao nagradno putovanje za 100 radnika. 77 rančeva za školu sa pratećim priborom za prvake.

Svi izazovi i turbulencije koje su prohujale kroz Metalac u prethodnom periodu, nisu zaobišle ni sindikat. Početkom godine Kolubara RB nije raspisala ponudu za nabavku uglja preko sindikata. Sindikat pokušava da nedostatke nadomesti Pljevaljskim ugljem, ali to ide veoma teško zbog velikog broja porudžbina. Ipak, u sindikatu veruju da će uspeti da isporuče sve naručene količine uglja za ovu godinu.

Sada je već postala praksa da radnici dobiju priliku da biraju banje za rekreativne, preventivne odmore. Kao i prethodnih par godina, najveće interesovanje izazvale su Prolom, Vrnjačka i Soko banja. Po vrlo povoljnim uslovima, uz mogućnost plaćanja na 10 mesečnih rata, radnici će imati priliku da svoj odmor iskoriste zdravo i rekreativno. Podsećamo, tokom aprila, sindikat je, uz veliku pomoć i podršku Kompanije, organizovao nagradno putovanje u Prolom banji, za 100 radnika naše Kompanije.

Boravak je iskorišćen kroz zdrav, aktivan odmor, kao i uživanje, a naši radnici su imali priliku da posete Đavolju varoš u noćnim uslovima.

- Po prvi put su sa nama bili i članovi sindikata iz Vojvodine. Utisci su fenomenalni. To nas je podstaklo da se potrudimo da u septembru pošaljemo još jednu grupu radnika na prošireni vikend, – rekao je Dušan Vuković, predsednik sindikata

I ove godine sindikat je obezbedio poklon za đake prvake, u vidu 77 rančeva za školu, ispunjenih neophodnim priborom koji će deci omogućiti pristojan početak školovanja.

Takođe, potpisan je aneks kolektivnog ugovora na osnovu kog se radnicima povećava zarada za 5%, sa mogućnošću još jednog povećanja do septembra.. Dogovorena je i isplata regresa u iznosu od 18.200 dinara.