

## Šta god da se dešava u svetu, verujemo u snagu Metalca

Poštovani radnici Metalca,

Potpuno mi je jasno da što sam stariji, godine su sve teže i mnogo brže prolaze. Nisam očekivao i nije mi bilo objašnjivo da što je Metalac veći, moderniji, organizovaniji, da su i njemu nadolazeće godine sve teže i brzo prolaze.

Ono što se potvrdilo jeste da kada je mir u svetu, Srbiji i kod nas u kući, kada smo složni i zdravi, mi u Metalcu znamo rešenja i prevazilazimo sve poteškoće. Zato nema više one floskule ova godina je bila teška, a sledeću očekujemo još težu.

Ova 2023. godina uspešno je savladana. Sada kada svodimo račune u decembru možemo konstatovati da su sva preduzeća uspešno poslovala, neka manje, neka više, ali na nivou Metalac Grupe ovo je najuspešnija godina kako po prihodu, tako i po profitu. Za to su zaslužni svi koji rade u Metalcu.

U 2024. godini, kada obeležavamo i mali jubilej 65 godina od nastanka Metalca, ulazimo sa još većim i ambicioznijim planom i sa verom da ćemo ga i ostvariti, uprkos tome što se situacija u svetu nije promenila na bolje što se tiče geopolitičke krize, inflacije, rasta cene energenata i sirovina... naprotiv.

Mi, međutim, verujemo u snagu Metalca, pre svega uprave, menadžmenta, zaposlenih. Verujemo da smo spremni da predvidimo sve poteškoće koje su nam na putu i nađemo prava rešenja da nam naredna 2024. godina bude uspešna, odnosno najuspešnija u dosadašnjoj istoriji Metalca.

Da bismo uspeali, potreban nam je mir, zdravlje, sreća. I zato Vam ja to svima želim u narednoj godini, uz čestitke za novogodišnje i božićne praznike.

Dragoljub Vukadinović  
Predsednik Metalac Grupe



Nadzorni odbor 21. decembra usvojio biznis plan za 2024. godinu

str. 12

Reč Generalne Direktorke

str. 2-3

Metalčeva poslovna škola „Pogled ka vrhu“

str. 10

Milion evra najslade investicije

str. 12

Radni vek završilo 28 zaposlenih

str. 15

Sindikata na usluzi radnicima

str. 16

# U svoju 65. godinu Metalac ulazi zadovoljan, i dalje oprezan i sa ambicioznim planovima

**I ova godina se završava sa ispunjenjem plana. Procenjujemo da će združeni prihod biti oko 163 miliona evra, što je 6% više u odnosu na plan, dok će dobit biti veća za 3% i iznositi oko 6,6 miliona. Kako o problemima koji su izvan našeg uticaja nema svrhe govoriti, važno je da nismo dozvolili da nam bilo šta oduzima energiju. Rešenja smo tražili sami, kod svakog radnog mesta i svakog zaposlenog; svakog procesa i projekta. I upravo zato što smo bili okrenuti internim resursima uspeli smo da ono što smo obećali i ispunimo. Sredinom godine smo ponovo preispitali svoje slabe tačke, isplanirali aktivnosti za poboljšanja, definisali strategiju do 2026. godine i stvorili nove interne pretpostavke da, iako uz stalni oprez, hrabro uđemo u 2024. Planiranih 174 miliona evra združenog prihoda i 7,6 miliona evra dobiti će biti finansijska mera našeg uspeha. Istinska mera biće ipak naša hrabrost, inovativnost, preduzimljivost i pravednost, odnosno spremnost da teret problema i rešenja iznesemo zajedno. A kako su nam ljudi i dalje na prvom mestu, a kriza nesporna, od 1. januara sledi novo povećanje zarade linearno 5% za sve zaposlene i 3-4% selektivno. Sveukupno, u proseku oko 8%.**

## Poštovani radnici Metalca,

Uprkos izazovima godinu završavamo onako kako smo i planirali. Zadatak je bio da, u nesporno teškim trenucima, slabosti pretvorimo u šanse i to nam je u pojedinim delovima našeg biznisa i uspelo. Otvorili smo neka nova tržišta, povećali prodaju na postojećim, dobili nove kupce. Sva naša društva, kako domaća, tako i u inostranstvu poslovala su pozitivno. Ovo se posebno odnosi na naša preduzeća u Rusiji i Ukrajini koja su i dalje suočena sa atmosferom i posledicama ratnog sukoba i visokim kursnim rizikom. Slabljenje ruske valute je bilo čak 30%.

## Pad fizičkog obima uz zadržavanje rentabilnosti u poslovanju

Nije samo kriza uticala da tražnja za našim proizvodima pada. Na to veliki uticaj imaju i nove navike i potrebe naših kupaca. Zato je pred prodajnom silom najveći izazov da zajedno sa kupcem kreira novu percepciju naših proizvoda. Fizički pad uostalom ne znači automatski lošije poslovanje. Naprotiv, detaljnim analizama tržišta i kanala prodaje uspeli smo, uz promenu strukture i asortimana, da kreiramo nove ponude koje su cenovno bolje i tako fizički pad nije uticao značajno na profitabilnost. Kriza će i dalje uticati na tražnju za našim proizvodima i utoliko je važnije da budemo još hrabriji, inovativniji i dovoljno konkurentni da profitabilno rastemo. Naravno, da sa druge strane moramo nastaviti sa internom disciplinom i štednjom na svakom mestu i mislim da je to postala naša poslovna kultura jer se borimo u veoma teškoj grani. Upravo štednja je bila jedan od kritičnih faktora uspeha, ne samo nas već svih u okruženju – a uspeh je da ćemo finansijski zdravo završiti 2023. godinu. Zato mogu da tvrdim da je dobar završetak godine posledica odgovornog početka i svakodnevnog merenja gde se nalazimo na putu do zacrtanih ciljeva.

## Inflacija i dalje visoka – briga o ljudima imperativ

I bez statističkih podataka svesni smo koliko su realni troškovi života visoki. Zato, nije svaka naša odluka imala za cilj samo ostvarenje finansijskih rezultata. Metalac nije nikada imao takvu politiku, pa je nema ni sada. Briga o ljudima nam je i dalje prioritet i sve vreme se na tome radilo. U 2022. godini u dva navrata zarada je povećana 10%, kako kroz linearni tako i kroz selektivni pristup. U 2023. godini smo u susret inflaciji zaradu povećali opet dva puta, prosečno preko 10%. Konačno, ponovo u susret boljem životnom standardu naših zaposlenih, od 1. januara sledi novo povećanje zarade linearno 5% za sve zaposlene plus selektivno

povećanje što će u proseku biti više od 8%.

Uz dodatne benefite koje već duže vreme imamo i bez obzira na sve probleme, nastavili smo da stimulišemo zaposlene, ulažemo u dobrovoljni penzijski fond, stipendiramo decu naših radnika, pomažemo u teškim slučajevima bolesti i lečenja kao i svim vidovima rekreativnih aktivnosti. Za Metalac je istina i sreća da ima dovoljno dobru bazu zaposlenih koju treba da sačuva, zaštititi tamo gde postoji potencijal, ali i da preduzima mere tamo gde je slučaj obrnut.

## Investirali smo 4 miliona evra u automatizaciju i energetska efikasnost

I ove godine smo nastavili aktivnosti na tehnološkim unapređenjima sa posebnim akcentom na automatizaciju pojedinih proizvodnih procesa kako bismo veliku zavisnost od ljudskog rada smanjili jer za pojedine proizvodne profesije nema druge alternative. Cilj je, ne samo da se zameni uloga radnika, već i da se olakša njegov rad. Ovi i slični projekti će se i dalje uvoditi u proizvodnju što će doprineti daljoj racionalizaciji broja ljudi, većoj produktivnosti i većem zadovoljstvu radnika.

Cena električne energije nam je ubrzala odluku za izgradnju solarne elektrane i efekti uštede u ovoj godini će kako procenjujemo biti oko 15%. Kako bi isplativost bila veća u toku je rekonstrukcija trafostanica kako bismo dobili status prozjamera, odnosno kako bismo prodavali EPS-u višak energije koji ne uspevamo da iskoristimo u našoj proizvodnji. Takođe, rekonstrukcija grejanja je donela uštedu 30% gasa u odnosu na desetogodišnji prosek i 40% u odnosu na prethodnu grejnu sezonu. Imajući na umu učešće svakog od energenata, sveukupno ušteda je oko 10% u odnosu na prethodnu godinu.

Pored investicionih projekata, koji su direktno vezani za proizvodnju, uspešno napreduju i projekti započeti 2022. godine. Tako se Logistički centar, nakon početničkih problema, polako stabilizuje, sistem BI (business intelligence) nas je uverio u svoj potencijal, snažan i ujedinen marketing pokazuje prve rezultate sinergije. U sve tri važne oblasti i u narednoj godini su planirane brojne aktivnosti. Istakli bismo i velika ulaganja u IT sektor sa ciljem povećanja bezbednosti podataka i sigurnosti sveukupnog poslovanja. Veliki projekat ujedinenja dve Metalčeve maloprodaje je u 2023. dao dobre rezultate, a za još bolje poslovanje planirane su nove aktivnosti koje će biti realizovane tokom naredne godine.



## Radmila Trifunović, generalna direktorka Metalac a.d.

### Ambiciozne aktivnosti i za narednu godinu

U poslednjih nekoliko godina uspeli smo da pronademo rešenje za mnoge teške situacije. Zato, u 2024. ulazimo hrabro, ali i dalje sa velikim oprezom. Nastavljamo sa investicionim aktivnostima u iznosu kao i ove godine.

Ponovo smo samokritički izneli šta su nam najveće slabosti, pretnje, šta moramo odmah da menjamo, gde možemo da se prilagodimo. Samo shvatanje da moramo da se menjamo je već veliki pomak. Ukoliko to ne uradimo, za novu promenu nećemo imati prilike. I ja sam potpuno sigurna da smo posle dužeg vremena shvatili da je svako od nas pokretač promene, a ne samo izvršilac po nalogu rukovodioca.

**Svi moramo biti najbolji – svako pojedinačno u svom domenu može dati doprinos zajedničkom rezultatu. Zato i kažemo da smo ambiciozno planirali 2024. sa prihodom od 174 miliona evra i 7,6 miliona dobiti. Iskreno, verujem u tu snagu za koju imamo potvrdu godinama unazad, a pre svega verujem u svoj tim i sopstvenu spremnost i odlučnost da sve što je u našoj moći sprovedemo, ali i da podrškom svakog od vas uradimo više i bolje.**

Želim vam dobro zdravlje, ličnu i sreću vaše porodice, da vam se ostvare sve želje i ispune svi snovi. Očekujem da i dalje budemo velika porodica i hrabar tim i da naš zajednički uspeh u 2024. bude naš poklon Metalcu za 65. rođendan.

# Na posuđu skoro 2,3 miliona evra više nego lane



**Realizaciji od 28,66 miliona evra, u veoma teškom periodu za poslovanje, najviše su tradicionalno doprineli srpsko i ex-Yu tržište sa ukupnim učešćem od 76%. Preostalih 16 tržišta donela su 24% realizacije, 2% manje nego u 2022. godini**

- Tradicionalno, kada u svetu ne ide, oslanjamo se na domaće tržište i naše komšije iz ex-Yu zemalja pa smo tako na domaćem tržištu napravili 13,33 miliona evra, uz 16% rasta, a na ex-Yu 8,45 miliona evra realizacije uz 6,5% rasta u odnosu na 2022. godinu - ističe direktor Metalac Posuđa, Stojan Slović, zadovoljan što je naše najveće preduzeće i core biznis Kompanije uspelo da ostvari 28,66 miliona realizacije, čak 2,27 miliona više nego 2022. godine. Pritom naglašava da je realizacija imala dvocifren rast u Srbiji, Hrvatskoj i Crnoj Gori, nešto manji u BiH i Makedoniji, što je sveukupno kompenzovalo pad prodaje u Sloveniji od 5% i totalni izostanak realizacije na Kosovu u poslednjih 8 meseci, kao i nedovoljnu realizaciju u izvozu van ex-Yu.

Skok na domaćem tržištu ostvaren je najviše zahvaljujući lancu prodavnica Metalac Market gde je zabeležen rast od 19% i tradicionalnim malim kupcima sa kojima su na terenu radili menadžeri prodaje i gde je zabeležen skok od čak 34%. Značajan rast zabeležen je i u velikim sistemima (37%) kao i kobrending aranžmanima (17%). Metalac Posuđe jedino nije zadovoljno padom inače male internet prodaje, ali je svesno da je ova aktivnost izvesno doprinela rastu prodaje u drugim kanalima. Osim toga, pad od 18% je zabeležila i izrada pozicija za bojlere Metalac.

I dok su Srbija i ex-Yu donele 76% realizacije, na preostalih 16 tržišta ostvareno je svega 6,9 miliona evra, 2% manje nego prethodne godine.

- Po prvi put ove godine izvezli smo posuđe na tržišta Poljske, Rumunije i Moldavije, a kupac iz Gruzije sa kojim smo počeli saradnju 2022. je ove godine duplirao svoje kupovine. Međutim, pad prodaje u Českoj za 75% (u odnosu na prethodnu kada smo imali veliku aktivnost lojalnosti), Francuskoj za 30%, Nemačkoj za 6%, nismo uspeli nadomestiti rastom prodaje na tržištima Rusije, Ukrajine, Engleske, Amerike i Finske i neminovno je da tražimo nova tržišta za naše posuđe - konstatuje direktor Slović.

Očekujemo da, kao krajnji rezultat našeg celogodišnjeg truda i rada, i planirana dobit bude ostvarena. U 2024. godinu ulazimo sa puno izazova, ali i sa dosta ambicioznim planovima sa podmlađenom prodajnom silom i dosta planiranih aktivnosti na polju promocije brenda i u okruženju, kao i razvoju novih linija i proizvoda u svakom od programa. Tome će svakako doprineti predstojeći nastup na Sajmu Ambiente u Frankfurtu gde ćemo se susresti sa kupcima iz celog sveta.

U fabrici i dalje nastavljamo sa osavremenjavanjem naše opreme, aktivnostima na optimizaciji svih troškova i materijala, energije i radne snage. Krajem ove godine smo u pogonu mašinske obrade instalirali novu transfer liniju koja će nam značajno ubrzati i pojeftiniti izradu posuda u limu iz linije trbušastog posuđa, a takođe smo kompletirali liniju za izradu inox prstena kupovinom još jedne automatske mašine.

Ovih dana je u Kini naša ekipa inženjera gde nam se završava još jedna veoma bitna mašina za višeredno prosecanje rondela kojom obezbeđujemo zamenu dotrajale opreme starije od 30 godina. Nova mašina je produktivnija za 30% i obezbeđuje stabilan rast i razvoj u asortimanu emajliranog posuđa.

Krenuli smo sa obučavanjem ekipe naših inženjera za programiranje robota i njihovo uključivanje u našu proizvodnju, jer smo planom investicija predvideli da jedan deo proizvodnje emajliranog posuđa robotizujemo.

Teško jeste, ne vidimo da će skoro biti nešto mnogo bolje, ali smo navikli da se borimo i dajemo sve od sebe da ostvarimo ciljeve koje pred sebe postavljamo i na tome sam zahvalan svim radnicima i svim saradnicima, kojima od srca želim da se odmore tokom novogodišnjih praznika - poručio je na kraju direktor Stojan Slović.

Fizičkim obimom proizvodnje od 4 miliona jedinica posuđa (emajlirano, inox i aluminijumsko) i 700.000 proizvedenih pozicija u limu za Metalac Bojlere ostvarili smo planirano za 2023. sa značajno manjim brojem ljudi. Vrednosno posmatrano ostvarenih 28 miliona evra je 2,5% manje nego sto smo planirali, ali struktura asortimana je delom zaslužna za to, a delom proizvodnja pozicija za Metalac Bojlere.

Dobra prodaja u drugom polugodu ove godine, manje zalih kod većine kupaca, dosta dogovoreni aktivnosti u prvom kvartalu 2024. godine ulivaju optimizam Metalac Posuđu da će u prvom polugodu naredne godine imati stabilne i popunjene planove proizvodnje, a širok asortiman, dosta novih linija i novih proizvoda i planiranih aktivnosti daju za pravo da se nadaju i dobrim prodajnim rezultatima.

Dobra prodaja u drugom polugodu ove godine, manje zalih kod većine kupaca, dosta dogovoreni aktivnosti u prvom kvartalu 2024. godine ulivaju optimizam Metalac Posuđu da će u prvom polugodu naredne godine imati stabilne i popunjene planove proizvodnje, a širok asortiman, dosta novih linija i novih proizvoda i planiranih aktivnosti daju za pravo da se nadaju i dobrim prodajnim rezultatima.

## Lična poruka na inox setu – jedinstven poklon za svaku priliku

**Personalizovane šerpe su idealan poklon za bilo koju priliku. Bilo da slavite rođendan, venčanje, jubilej ili neki drugi poseban trenutak, ove šerpe će dati poseban šarm vašem poklonu. Prve reakcije su izvrsne, a nakon nekoliko prodatih setova pojavila se i prva velika narudžbina za čak 70 personalizovanih kompleta.**

U srcu svake kuhinje, šerpe su oduvek bile simbol okupljanja i ukusnih obroka. One su generacijama predstavljale mesto gde se pripremaju omiljeni recepti i gde se dele trenuci sa porodicom i prijateljima. Sada, uz naše personalizovano posuđe svakom kuvaru, domaćinu ili domaćici dodat je lični pečat ispisan porukom na šerpi. Na unikatnu inox šerpu mogu se dodavati imena, datumi, ili posebne poruke, stvarajući tako jedinstvenu šerpu koja odražava kreativnost i pažnju prema primaocu poklona. Svaka šerpa je izrađena sa pažnjom prema detaljima, koristeći visokokvalitetne materijale, obezbeđujući time dugotrajnost i večne uspomene.



# Teško, ali bez posustajanja



**Metalac Bojler će poslovnu 2023. godinu završiti sa 93% realizacije i 5% više nego 2022. godine. Aktivnosti na razvoju i investicijama nastavljene. Za sledeću godinu planirano 10% rasta prodaje**

- Izuzetno teška godina je za nama, uz visoku inflaciju, smanjenu novogradnju, izostanak prodaje na tržištu Kosova u većem delu godine i, generalno, uz pad kupovne moći stanovništva. Sve je to uticalo da ambiciozni plan za ovu godinu ostvarimo 7% manjom realizacijom od one koju smo planirali. Delimično smo uspeli da pad tražnje nadomestimo kod novih kupaca u izvozu, pre svega u Albaniji, Luksemburgu i Rumuniji i lansiranjem nekih novih linija bojlera za kupatilo i bafera – ocenjuje za 2023. direktor Metalac Bojlera, Milan Filipović.

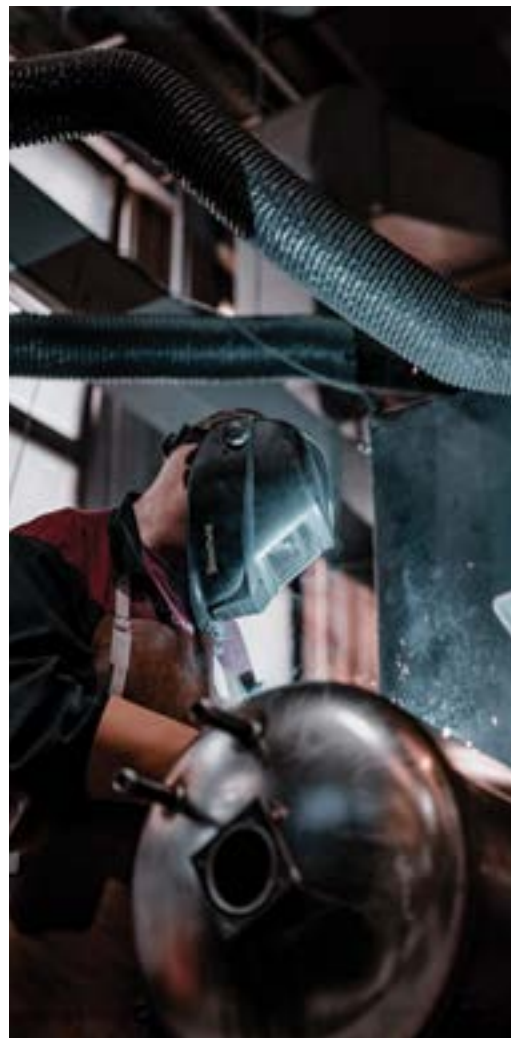
Činjenica da je većina kupaca zbog rasta cena prethodnih godina prilično opteretila zalihe na kraju godine, uticala je da ove, posebno u poslednjem kvartalu budu jako oprezni u pogledu nabavke.

Što se tiče cena osnovnih strateških materijala, one su se stabilizovale u drugoj polovini godine, a kod pojedinih berzanskih materijala, poput limova su se i smanjile u odnosu na početak godine. Cene energenata (struje i gasa) su značajno porasle za privredu u tekućoj godini, a najave su i za sledeću godinu da će porasti za oko 20%.

Uprkos svim ograničavajućim okolnostima Metalac Bojler je u 2023. nastavio sa realizacijom svojih planova razvoja i investicija.

- U toku 2023. godine smo osvojili nekoliko novih linija proizvoda poput Digitala, Indirecta, Sirius Blacka i Bafera. Na polju investicija smo u završnoj fazi puštanja u rad linije za hemijsku pripremu bojlera velikih litraža, a ugovorili smo i robotsku stanicu za zavarivanje. Ove dve investicije su nam strateški važne za dalji razvoj u segmentu bojlera za grejanje i bafera. Automatizacija proizvodnih procesa je preduslov daljeg razvoja preduzeća i u tom smislu za sledeću godinu smo planirali nastavak investicija i razvoja kako bi zaokružili ponudu u ovom segmentu i bili još konkurentniji na tržištu. Kompletan razvoj novih proizvoda i promocija kompletnog asortimana će biti podržana i sa skoro duplo većim budžetom za marketing sledeće godine od ulaganja u marketing koja smo imali prethodnih godina – izjavio je Filipović.

Za narednu godinu Metalac Bojler planira 10% rasta što će zahtevati maksimalno angažovanje svih zaposlenih, fokus na troškovima materijala, povećanju produktivnosti kroz automatizaciju i robotizaciju, zatim razvoj novih ino kupaca sa kojima su tek otpočeli saradnju u ovoj godini, ali i značajniji rast kod domaćih strateških kupaca iz segmenta vodovoda, sanitarije i grejanja, uz veće prisustvo u građevini, odnosno novogradnji.



# Realizacija na nivou prethodne godine



**Kao i u ostalim oblastima poslovanja, i na tržištu sudopera i sanitarnog programa bilo je puno izazova. Pad tražnje na najvećim evropskim tržištima dodatno je otežao prodaju.**

- Ovakva situacija je uslovlila pad prodaje na tržištima Zapadne i Severne Evrope. Na tržištima u okruženju prodaja je bila na planiranom nivou i nešto veća nego prethodne godine. Značajan je rast prodaje na domaćem tržištu i pored smanjenja veličine ovog tržišta. Kada sve saberemo ukupna realizacija će biti manja za 15% od planirane i na nivou prethodne godine. U izvozu je ostvarenje na 80% plana i 85% u odnosu na isti period prošle godine, dok je ostvarenje realizacije na domaćem tržištu na planiranom nivou i oko 15% veće nego 2022. I pored dosta izazova, rezultat poslovanja će biti na nivou planiranog - zaključio je direktor Metalac Inka, Vladan Stojković, i naglasio da je i za ovakav rezultat uložena velika energija svih zaposlenih na povećanju efikasnosti poslovanja. Povećana je produktivnost, obezbeđeni su bolji uslovi kod dobavljača, a aktivnosti u prodaji su obezbedile veću atraktivnost naših proizvoda na tržištu.

Za sledeću godinu Metalac Inko je planirao da ostvari 10% veću prodaju nego ove godine. Otvoreni su novi kupci na ino tržištu gde, na osnovu prvih naloga koji su bili krajem ove godine, očekuje značajnu realizaciju. Na domaćem tržištu će se dodatno intenzivirati aktivnosti. Napravljen je dobar marketing plan za podršku prodaji, kako u digitalnom formatu, tako i konvencionalnim metodama. Pripremljena je i nova linija granitnih sudopera, modernog dizajna što će povećati našu konkurentnost.

- Globalna situacija nam nameće da budemo jako oprezni i svesni smo da naredna godina neće biti laka. Sa druge strane uz posvećenost poslu i sprovođenju planiranih aktivnosti, uvereni smo da ćemo postavljene ciljeve ostvariti – poručio je Stojković.

# Teška, ali ipak uspešna godina



**Prodajom ambalaže i dekora ostvareno 4,96 miliona evra, čime je plan ostvaren sa 92% i 9% manje nego u prethodnoj godini. I dok je padu doprineo pre svega značajno manji plasman na eksternom tržištu, posao sa sestrinskim firmama unutar Metalac Grupe dostigao je 1,93 miliona evra, 5% iznad plana i 8% bolje u poređenju sa 2022. godinom.**



Dizajn studio i Pogon preslikača je predložio i osvojio 70 novih dekora od kojih je u redovnu proizvodnju lansirano 49. Veliki procenat dekora koji su predloženi za frankfurtski sajamski nastup održan 2023. pronašao je put do krajnjih kupaca. Pogon preslikača sa redukovanim ljudstvom ubrzano završava novih 20 dekora za sajamsku postavku za 2024. Nadamo se da će ovi novi dekori i linije biti podjednako uspešni kao prethodni.

- Evidentan je porast prodaje dekora za 25%, komercijalne ambalaže za 7% (dok je transportna pala 2%) opravdavaju zaključak da su interni kupci odradili veoma dobru godinu i ovakva struktura je dobrim delom pomogla u dostizanju planirane dobiti – ocenjuje direktor Predrag Lazović, posebno imajući na umu da je u plasmanu za eksterne kupce prodaja transportne ambalaže imala značajan pad od čak 18% u odnosu na prethodnu godinu.

Poslovna 2023. godina je za Metalac Print bila prilično teška i turbulentna. Trend kontinuiranog pada potražnje pre svega transportne ambalaže, uzrokovan je visokim inflatornim cenama iz 2022. Na kraju 2023. godine celo srpsko tržište je zabeležilo pad u transportnoj ambalaži između 15-20%, što se posledično odrazilo i na Metalac Print. Smanjena tražnja dovela je do žestokog aktiviranja konkurenata svih formata, kako lojalne, tako i nelojalne konkurencije. Godina je prošla u korekcijama cena i iscrpljujućoj borbi sa konkurencijom za svakog kupca. Cene koje su dobijali pojedini Printovi kupci od pomenute konkurencije, nisu imale ikakve ekonomske logike.

- I pored svih otežanih tržišnih okolnosti, kao i značajnog rasta troškova (energije, transporta, proizvodnih usluga...), poslovni rezultat na kraju godine će biti u okviru planiranog i nešto bolji u poređenju sa prošlom godinom. Vodilo se računa o svim troškovima kojima je moglo da se upravlja, a najviše o optimalnom broju radne snage, tako da je i broj radnika redukovan, u skladu sa nivoom izvršenja planova – podvlači Predrag Lazović.

Proizvodnja će godinu završiti sa 14 miliona jedinica gotovih proizvoda, što predstavlja pad od 10% u fizičkom obimu uz nepovoljan trend povećanja broja naloga, a smanjenja serija. Slično je bilo i sa novim kupcima u eksternom segmentu. Započeta je saradnja sa preko 25 novih eksternih kupaca, međutim, u sumi prihoda rezultat tih novih kupaca je skroman.

## Preporučuje ga pouzdanost, efikasnost i kvalitet



**Metalac FAD godinu završava sa 97% planirane realizacije, i 17% rasta u odnosu na prethodnu godinu. U 2024. godinu FAD ulazi sa planom koji je 10% iznad ovogodišnjeg ostvarenja, odnosno sa očekivanim prihodom od prodaje od 4.9 miliona evra. Višegodišnja težnja ka novim tržišnim segmentima i rast plasmana u segmentu prve ugradnje se u ovoj godini ostvarilo u značajnijoj meri. Akcenat u sledećoj godini će svakako biti na traženju novih kupaca, rastu produktivnosti, promovisanju konkurentskih prednosti koje je FAD stekao tokom prethodnih godina.**

Početak ove godine obeležio je veliki rast troškova energenata, pre svega električne energije, čija je cena duplirana u odnosu na prethodni, dvogodišnji period. Imajući u vidu činjenicu da je proizvodnja energetski intenzivna, da se godišnje troši oko 2,5 miliona KWh električne energije, to je u značajnoj meri opteretilo troškove poslovanja.

- Ove godine završili smo još jedan investicioni ciklus, započet juna 2022, u osavremenjavanje opreme i zamenu dotrajalih mašina, što bi trebalo da doprinese kvalitetu proizvoda i stabilnosti proizvodnog procesa. Visina realizovanih investicija u ovom periodu je oko 800.000 evra, a krajem godine ugovorili smo nabavku još jednog CNC struga, čime se visina investicija penje na milion evra. Ako se vratimo na period od 2016. godine, od preuzimanja FAD-a, ukupno smo realizovali nepunih 4 miliona evra investicija, koje je FAD finansirao delom iz sopstvenih izvora, a delom iz kredita – kaže Goran Mijatović, direktor FAD-a i zaključuje da je tokom prethodnih godina FAD stekao konkurentsku prednost koja se ogleda u pouzdanosti, brzini reagovanja, poštovanju rokova i kvalitetu isporučenih proizvoda.



## Metalčev maloprodajni lanac zabeležio 13% rasta

**Metalac Market će završiti poslovnu 2023. godinu sa više od 40 miliona evra ukupnog prihoda, od čega je 38 miliona ostvareno prometom u maloprodaji, 13% više u odnosu na prošlu godinu. Pritom je bruto dobit oko 1,2 miliona evra.**



- Posebno nas raduje rast prodaje Metalčevih proizvoda, čija je vrednost u 2023. iznosila 11,2 miliona evra, čak 1,4 miliona više nego u 2022. godini – ističe direktor Metalac Marketa, Damir Pehrat.

Inače, u 2023. godini Market je preselio, ili renovirao, 8 prodavnica i to je značajno doprinelo kako rastu prometa, tako i poboljšanju imidža Metalca u tim sredinama. Doprinos rastu imidža i unapređenju prodaje su imale i značajne marketinške aktivnosti u koje je Market ove godine uložio 600.000 evra. Pored toga, odrađeno je 15 promocija na lokalnom nivou gde su predstavljeni proizvodi i organizovane degustacije palačinki spremljenih u našim tiganjima, i proizvoda koji su spremni u Sigminim malim kućnim aparatima.

Ovo su samo neke od aktivnosti koje su, uz pomoć kolega iz marketinga i dobavljača, sproveli zaposleni u Metalac Marketu, njih 350, od kojih 300 trgovaca u maloprodajnim objektima, a koje su pomogle ostvarenju ciljeva uprkos izuzetno teškoj poslovnoj godini, koju je obeležila inflacija i pad kupovne moći. Naravno, rast prihoda i dobiti planiran je i za narednu godinu.

## Uporno diferenciranje i zajedničko planiranje sa ključnim kupcima

**Imajući na umu da je na 11 meseci prebacio plan za 6% , direktorka Metalac Trade-a, Marija Veselinović, očekuje da godinu završi na planu od 440.000 evra tj. nešto malo iznad prethodne godine. Ključna je tesna saradnja sa dva maloprodajna lanca Metalac Marketa.**

- Pozitivne okolnosti u ovoj godini su, pre svega, relativno stabilan kurs USD i stabilnost, tj. mali pad troškova transporta tokom čitave godine, što je veoma značajno jer su troškovi transporta predstavljali najveće opterećenje u periodu pandemije i nakon toga. Pored toga, veliki značaj ima i stabilizacija lanaca snabdevanja - pojašnjava situaciju direktorka Marija Veselinović uz konstataciju da su godinu ipak opterećivali negativni parametri kao što je veliki rast troškova u odnosu na prethodnu godinu i značajne zalihe iz prethodnih godina koje su opterećene izuzetno visokim troškovima transporta.

Inače, Metalac Trade je nakon pune tri godine, ponovo bio u mogućnosti da poseti sajmove u Kini i upozna se sa novitetima, uspostavi kontakte sa novim firmama i odabere brojne nove proizvode, što je omogućilo osvežavanje i proširenje ponude i uvođenje novih proizvoda na tržište. Sve to je doprinelo rastu u odnosu na prethodnu godinu. Tome treba dodati i sinergetske efekte saradnje sa zavisnim preduzećima.

Direktorka Metalac Trade-a posebno ističe planove za 2024. godinu kada je zacrtano da sa 9% rasta ostvare 480.000 evra dobiti. To neće biti lako imajući u vidu da je konkurencija veoma izražena, da se većina konkurenata konsolidovala nakon perioda pandemije i da se pojavljuju i novi konkurenti.

- Metalac Trade i dalje nastavlja da sprovodi strategiju diferenciranja u pogledu kvaliteta, pakovanja, dizajna proizvoda, što je i prepoznato od strane kupaca. Predstoje nam dalje aktivnosti na unapređenju i povećanju prepoznatljivosti trgovačke marke Sigma, gde očekujemo značajan pomak zahvaljujući novoj organizaciji marketinga, a u ostvarenju planiranog rezultata za narednu godinu će i dalje najveći značaj imati Metalac Market i Metalac Market Podgorica. Naša dva maloprodajna lanca su postala veoma aktivna u zajedničkom odabiru pojedinih linija proizvoda koje se ekskluzivno prodaju samo u njihovim radnjama. Prvi takvi projekti su započeti polovinom godine, a prvi proizvodi su se na policama naših prodavnica pojavili u novembru. Za ovo kratko vreme rezultati su veoma dobri. Sa ovim aktivnostima nastavljamo i dalje, što bi trebalo da svima donese dobre rezultate – poručuje Marija Veselinović.



# Proleter rastao više od samog tržišta



**U svojoj 20. godini poslovanja pod okriljem Metalac Grupe, Metalac Proleter očekuje da ostvari 40 miliona evra prihoda od prodaje, što je 15% iznad planiranog i 20% iznad ostvarenja u prethodnoj godini. Reč je isključivo o generičkom rastu koji ne uključuje nove objekte.**

Proleter je danas maloprodajni lanac sa 45 prodajnih objekata u Gornjem Milanovcu i Čačku, gde je pre samo mesec dana otvorio svoju 6. prodavnicu i zaposlio još 12 radnika, tako da ih sada ukupno ima 412, od čega 300 trgovaca. Rastao je na svakom polju, pre svega zahvaljujući sopstvenoj preduzimljivosti, ali i pripadnosti domaćem trgovačkom lancu DTL koji je omogućio značajne konkurentske prednosti.

- Tokom godine se konstantno radilo na unapređenju procesa rada u svim segmentima, sa čime nastavljamo i u narednoj godini. Takođe, imidž kampanje za domaći trgovački lanac DTL kako na nacionalnim, tako i na digitalnim kanalima, doneo nam je prepoznatljivost na teritoriji cele Srbije, a DTL grupacija je zauzela mesto broj 4 na tržištu maloprodaje Srbije, posle Delhaize-a, Merkatora i Lidla - ističe direktorka Metalac Proletera, Jelena Luković. Ona posebno podvlači aspekt jačanja konkurentnosti zahvaljujući zajedničkoj nabavci za preko 800 maloprodajnih objekata DTL-a, zajedničkom marketingu, sinergiji svih članica i razmeni znanja i iskustava koja obezbeđuje nemerljiv doprinos razvoju svake članice.



Jelena Luković, koja upravo ulazi u 10. godinu na mestu generalne direktorke Metalac Proletera, takođe najavljuje dalje širenje na teritoriji opštine Čačak, kao i ulazak na tržište Kraljeva u kojem će prvi Proleterov objekat početi sa radom 1. februara 2024. godine.

## Oснаžen, podmlađen i inovativan sektor marketinga

**Reorganizacija marketing funkcije, spajanjem marketing sektora, sektor standarda prodaje i Metalac Digitala, uspešno je završena početkom jeseni, kada su i zaposleni formalno raspoređeni na radna mesta uz opise poslova predviđene novom organizacionom šemom. Novi sektor marketinga sada obuhvata četiri službe: službu za marketing proizvoda, službu za komunikacije, dizajn studio i službu za korporativne komunikacije i PR. Sektor trenutno broji 22 zaposlena, sa 3 koleginice koje nam se pridružuju u toku sledeće godine.**

- U sledećoj godini fokus će biti na redefinisavanju brend strategije, kao i kreiranju krovne marketing strategije Metalca i marketing strategije za pojedinačna zavisna društva. Takođe, planiran je nastavak obuke za product menadžment u oblastima istraživanja i procene tržišta i našeg tržišnog učešća, distributivnih kanala, analizi konkurencije i analitici asortimana. Na osnovu signala koje dobijamo sa tržišta, pre svega u komunikaciji sa pratiocima na društvenim mrežama, posebna tema kojom ćemo se baviti biće edukacija korisnika, ali i naših trgovaca, o proizvodima iz portfolija Metalca. U toku je uređenje studija za produkciju foto i video materijala zbog kontinuiranih i sve većih potreba zavisnih društava, koji će se koristiti u svim sredstvima komunikacije sa potrošačima. Poseban akcenat će biti na praćenju i merenju efekata raznovrsnih aktivnosti i na njihovoj optimizaciji – najavljuje direktorka sektora marketinga, Jelena Mijatović.

S obzirom da se sledeće godine obeležava 65 godina Metalca, poruka i znak „Znamo se 65 godina“ biće korišćen u svim promotivnim materijalima tokom godine, uključujući i poklon aktivaciju na društvenim mrežama. Priprema se i set aktivnosti kojim će biti obeležen jubilej.

## Novosti iz IT sektora

**Iako samo taksativno nabraja aktivnosti svog sektora, direktor IT, Dragan Živanović, i njegov tim zaslužuju iskrene čestitke i zahvalnost za uloženi trud da se u 2023. godini završi dosta poslova bez kojih Kompanija ne bi mogla kvalitetno da funkcioniše.**

Jedna od značajnih investicija svakako je bilo proširenje naše IT infrastrukture, što je donelo povećanje kapaciteta kako bismo osigurali optimalne performanse.

- Uveli smo nove bezbednosne protokole kako bismo odgovorili na sve sofisticiranije pretnje. Redovno ažuriramo naše sisteme kako bismo održavali najviše standarde bezbednosti sistema. Implementirane su funkcionalnosti za razmenu podataka o dokumentima između različitih sistema. Unapređeni su razni moduli kao odgovor na specifične potrebe korisnika. Podržane su sve zakonske izmene koje su stupile na snagu tokom godine – kaže Dragan Živanović. Taksativno i svakako skromno da bi se shvatio domet i značaj angažovanja IT sektora.





## Cele godine kao da je pred Novu godinu



**Naše preduzeće u Crnoj Gori ostvarilo je 4,1 milion ukupnog prihoda i prebacilo plan za 15%. Posredstvom 12 prodavnica napravljen je promet od 3 miliona evra, a ostalo veleprodajom.**

- Za tržište Crne Gore, sa našim asortimanom i kvadraturom prodavnica ovo je izuzetan uspeh. Mislili smo da posle prošlogodišnjeg uspeha neće biti moguće napraviti veliki pomak i zato smo oduševljeni ishodom. Kako ovih dana često kažem nama kao da je cela godina bila u atmosferi kao pred Novu godinu - ne krije zadovoljstvo direktorka Sanja Dašić.

I firma u Podgorici je takođe pre svega zadovoljna ponovnim značajnim rastom prodaje Metalčevog asortimana kroz Metalčeve prodavnice i to za čak 30%. Rasla je prodaja Posuđa, Inka, Bojlera i posebno asortimana Metalac Trade-a, na kojem je u ovoj godini prodaja bila čak 45% veća nego u takođe uspešnoj 2022.

- U veleprodaji, sa dve male akcije lojalnosti, koje su bile manje uspešne od prethodnih, uz veliko prisustvo konkurencije na celokupnom asortimanu koji i mi uvozimo, plan smo prebacili za 20%. Posebno raduje što je i ovde došlo do rasta prodaje Metalčevog asortimana, a najviše na bojlerima za 20% i sudoperama za čak 45%, zahvaljujući nalaženju novih kupaca – kaže Sanja Dašić i ističe veliki trud i doprinos svih zaposlenih, ne samo u neposrednom kvalitetnom kontaktu sa kupcima, već i u veoma kreativnom pristupu uređenju i izlaganju proizvoda, što ih čini izuzetno privlačnim za potrošače. Naš tim u Crnoj Gori poručuje da i u narednu godinu ulaze vedri, spremni i uvereni da će rezultat ponovo biti izvrstan zahvaljujući i dobroj saradnji sa internim dobavljačima iz matične kompanije u Gornjem Milanovcu.

## Izuzetni rezultati preduzeća u Zagrebu sa samo četvoro zaposlenih



**Direktorka preduzeća u Zagrebu Ana-Marija Galić Cvitković sa ponosom ističe izvanredne rezultate koji su nadmašili sva njihova očekivanja. Osim što su premašili planove za 2023. za čak 25%, uspeali su već sada da ostvare cilj projektovan za 2025. godinu, a to je skoro 2,8 miliona evra prihoda, od kojih 1,8 miliona na domaćem tj. hrvatskom tržištu.**

- Ključ našeg uspeha leži u povoljnim tržišnim okolnostima koje smo, uz puno truda, maksimalno iskoristili. U 2023. povećali smo prodaju u maloprodaji (trgovine i web shop) za 35%, dok je veleprodaja doživela rast od 28%. Naša maloprodaja, a reč je o samo jednoj prodavnici i web shopu, ostvarila je iznimnih 14% ukupnih prihoda na domaćem tržištu, postavši naš drugi najvažniji kupac. Posebno smo ponosni na uspeh našeg web shop-a. Iako smo mala ekipa, poslali smo više od 3.500 paketa, dosegnuvši kupce širom zemlje. Iza ovih brojkri krije se neverovatnih 14.000 pažljivo zapakovanih proizvoda, odražavajući poverenje i prednost koje naši kupci pridaju našim proizvodima i uslugama. Naravno sve to smo uspeali uz veliku pomoć kolega iz Digitala – poručuje iz Zagreba direktorka Galić Cvitković.

Uspeh na web shopu naglašava snagu prilagođavanja digitalnim platformama, zadovoljavanja promenljivih zahteva tržišta i pružanje besprekornog iskustva kupovine dragocenim kupcima. Zato je direktorka Galić Cvitković uverena da svako dodatno ulaganje u tom smeru donosi dugoročnu stabilnost i nezavisnost od složenih odnosa s velikim kupcima.

- Možda najizuzetniji aspekt naše priče je činjenica da smo postigli ove izvanredne rezultate s istim brojem zaposlenih – nas četvoro koji pokrećemo motor inovacija i rasta. Ovaj uspeh svedoči o učinkovitosti, saradnji i predanosti našeg tima - naglašava na kraju direktorka preduzeća u Zagrebu uz zahvalnost svojim saradnicima i svima koji su doprineli ovakvom uspehu u 2023. godini. Gledajući prema budućnosti, MHM ZAGREB ostaje predan inovacijama i izvrsnosti, uveren da će se ovaj uspeh nastaviti i u godinama koje dolaze.

## Na istoku ništa ohrabrujuće



**Nakon uveliko poznatog konteksta, i složene situacije na tržištu Rusije, Metrot se i u ovoj godini susreo sa još više neizvesnosti. Celokupna slika rezultirala je manjim prihodom u rubljama za 7%, u odnosu na 2022. godinu. Iako je menadžment pripremao potencijalne scenarije za razne izazove, nepredvidivost je svakako dovela do velikih promena.**

Prema izvorima Rosstata, dohodak stanovništva generalno je pao, rublja oslabila za 28%, a potrošnja pala uključujući i kategoriju posuđa. Sve navedeno dovelo je do toga da je prosečan potrošač prevashodno okrenut štednji. Posledice svega se ogledaju u tome da su dogovorene i planirane aktivnosti sa partnerima zaustavljene i preispitane. Takođe, primetno je povećanje tržišnog učešća lokalnih proizvođača posuđa i bojlera.

- Uradili smo optimizacije zaključno sa aprilom. Primetno je povećanje troškova usluga transporta, skladištenja i još dosta toga vezanog za naše poslovanje. Urađeno je nekoliko STM za posuđe i jedan za bojlere, to može biti potencijal za naredni period. Uspeali smo da održimo stabilnost koliko je to moguće. U 2024. godini nas očekuje neizvesnost, ali pored svega mi projektujemo povećanje prihoda i nadamo se da će doći do stabilizacije i vraćanja na prethodne pozicije – zaključuje Milan Vujović, direktor Metalčevog društva u Moskvi.

## Izvesno je samo da je sve neizvesno



Iz Ukrajine su nam najvažnije vesti da je naša tročlana ekipa predvođena Tatjanom Nikolaevnom Eremenko dobro. Sve ostalo naravno zavisi od ratne situacije na terenu pa i to da li je i koliko uopšte moguće isporučivati robu i, još više, kada su i koliko ljudi uopšte spremni da razmišljaju o bilo čemu drugom osim o sopstvenoj sudbini. U takvim uslovima naša ekipa se svejedno trudi, a direktorka Eremenko procenjuje da će konačni finansijski ishod godine zavisiti od kursa evra koji je počeo da raste i ne postoji prognoza koliko će biti od 31. decembra.

## Logistički centar svakoga dana sve više napreduje

**Zaposleni u skladištu ovladali su procesima i novim informacionim sistemom, sigurnost u radu je na značajno višem nivou i to se direktno reflektuje na veću produktivnost i efikasnost, kao i na manji broj grešaka. Aktivno radimo na razvijanju timskog duha i pobjedničkog mentaliteta – poruka je Danijele Filipović, direktorke sektora logistike.**

U drugoj godini poslovanja reorganizovanog sektora logistike, možemo konstatovati da je stanje stabilizovano. Osim skladišta Posuđa, Trejda, Bojlera i Marketa, u WMS sistemu sada radi i skladište Metalac Inka. U posljednjem kvartalu, kod svih pomenutih zavisnih društava zabeležen je značajan rast kako u primljenim, tako i u otpremljenim količinama robe, u odnosu na isti kvartal prošle godine. Ovo bi u najkraćem bio izveštaj direktorke novoosnovanog sektora logistike, Danijele Filipović.

- Formirali smo prvi set izveštaja za skladišne operacije u Power BI-u, na osnovu kojih pratimo trendove, produktivnost, uposlenost, evidentiramo uska grla i preduzimamo korake za dalja unapređenja. U sektoru transporta počeli smo sa digitalizacijom uvođenjem sistema za praćenje vozila. Vozni park je zanovljen sa dve hladnjače i jednim šleperom za međunarodni transport. Nije bilo značajnih kašnjenja u isporukama – kaže direktorka logistike.

Početkom 2023. godine Uprava carina je uvela novi sistem elektronskog carinjenja "NAP", a špedicija Metalac a.d. je uspešno odgovorila pozivu Carinarnice Kraljevo i uradila prvo elektronsko carinjenje po novom sistemu i tako otvorila put za dalji rad ostalih špedicija u Carinarnici. Broj urađenih deklaracija u poslednjem kvartalu je značajno veći nego u istom kvartalu prošle godine. Broj ljudi je stabilan uz manje fluktuacije. Zajedno sa kolegama iz Novog Sada, u skladištima, transportu i špediciji zaposleno je 100 ljudi. Za narednu godinu planiramo da radimo na daljem razvijanju kompetencija članova tima logistike, uvedemo Transport menadžment sistem i Power BI za transport. Formiran je i tim za unapređenje logističkih procesa, a rezultate rada ovog tima očekujemo u narednoj godini.

## Metalčeva poslovna škola - „Pogled ka vrhu“

**Metalac oduvek, kroz usavršavanje organizacionih performansi i strateške obuke, razvija svoje zaposlene, podstiče kreativnost, inovativnost i ide u korak sa vremenom i promenama. Od ove godine se možemo pohvaliti pokretanjem i radom Metalčeve poslovne škole i prvim ciklusom obuka pod sloganom „Pogled ka vrhu“. Škola, kao vid usavršavanja poslovnih procesa, namenjena je zaposlenima koji su prepoznati na osnovu dosadašnjih rezultata rada, profesionalnih i ličnih kompetencija, ambicija i želja, kao potencijalni naslednici za ključna radna mesta i kao budući pokretači i snaga Metalčevog karusela uspeha.**

U „Pogledu ka vrhu“ predstavljamo se, upoznajemo se i pričamo o našim poslovima i izazovima, prenosimo i razmenjujemo znanja i iskustva, pronalazimo odgovore na različita pitanja, otkrivamo mogućnosti implementacije novina i poboljšanja procesa. Ukazujemo, rizikujemo i pronalazimo prilike za inovacije u različitim segmentima rada, kroz nova tehnička rešenja, robotizaciju, još kvalitetnije, ekonomičnije i modernije proizvode, uz tehnološki vođene procese analize podataka i predstavljanja informacija, što trasira put ka vrhu, još boljim poslovnim rezultatima, tržišnoj poziciji i konkurentskoj prednosti.

Sinergija implementiranih promena i priprema vrednih, ambicioznih profesionalaca, motivisanih za usvajanje i razmenu znanja, za lični razvoj, rezultiraće kroz efikasnost, profitabilnost i dugotrajnost poslovanja Metalca. Planirani obim edukacija sadrži 35 različitih tema, od kojih je polovina realizovana tokom ove godine, a nastavak drugog ciklusa sledi tokom 2024. godine, svakog ponedeljka u radnoj nedelji.

Teme prvog ciklusa su iz domena pravnih poslova od korporativnog upravljanja, radnih odnosa, poslovnog bontona, lične strategije i odgovornosti, bezbednosti i zdravlja na radu, finansijskog izveštavanja, digitalne transformacije, automatizacije procesa i unapređenja, komercijalne analitike, prodaje i marketinga u 4.0 industrijskoj revoluciji, ekologije u Metalcu kroz metriku i praksu, proizvodnih procesa,



tehnologije i razvoja, moderne alatnice, primene Metazen alata u proizvodnim jedinicama i smanjenju troškova u proizvodnji. Od „Pogleda ka vrhu“ do „Iskustva“ Metalčevi profesionalci vredni, ambiciozni i radoznali, svojim entuzijazmom nastaviće da osvajaju i predstojeću poslovnu godinu kroz nove teme iz oblasti tehnologije, razvoja i proizvodnih procesa, unapređenja i automatizacije, prodaje i nabavke. Kroz specijalizovane obuke dodatno će se osnažiti i znanjima iz oblasti biznis plana i strategije.

Na putu ka osvajanju Metalčevih visina, kao pojačanje i podrška u narednoj godini edukacijama će se pridružiti nove Metalčeve mlade snage, talenti - juniori, zaposleni kod kojih je identifikovan razvojni potencijal, posvećenost, radoznalost i želja za učenjem, koji podržavaju Metalčeve vrednosti, razmišljaju o uspehu i postavljaju dugoročne ciljeve, a idu u korak sa promenama i tehnološkim napretkom. HR sa svim svojim vrednim, ambicioznim kolegama i njihovom podrškom na svim nivoima u zajedničkim procesima, deli misao koja bi trebalo da nam bude ideja vodilja u narednoj poslovnoj godini: „Oni koji se penju stepenicama uspeha nikad se ne žale da su ostali bez daha.“ - Eliar

## Predstavljena metodologija za proračun ugljeničnog otiska

**Kompanija Metalac je i ovaj put otvorila svoja vrata za razmenu novih znanja i prakse kako bi se preduzeća u Srbiji što bolje pripremila da savladaju izazove i usaglase svoje poslovanje sa strogim zahtevima u vezi uticaja klimatskih promena kroz smanjenje emisije gasova sa efektom staklene bašte. Pred više od 80 učesnika, predavanje je održao dr Ilija Đekić, redovni profesor Poljoprivrednog fakulteta u Beogradu.**

U organizaciji Privredne komora Beograda, Regionalne privredne komore Kraljevo, kompanije Metalac i Bureau Veritas Srbija, organizovana je prva tematska radionica u okviru ciklusa klimatske promene i efekti GHG (green house gases – gasovi staklene bašte) "Metodologija za proračun ugljeničnog otiska".

- Pred nama je vreme novih standarda, obaveza i troškova, ali i novih prednosti. Fokus nam je da što pre odgovorimo na zahteve kupaca koji su izvesni u budućnosti, a dolaze sa inostranih tržišta. Tema je aktuelna, i njom ćemo se sve više baviti - rekla je, između ostalog, Radmila Trifunović, generalna direktorka kompanije Metalac. Inače, prezentaciji je, pored predstavnika Privredne komore, prisustvovao menadžment kompanije Metalac na čelu sa predsednikom Dragoljubom Vukadinovićem.

Radionica je obuhvatila predavanja koja su strukturirana u 4 modula u kojima je pažnja posvećena temama koje imaju za cilj da se što bolje razume: šta su gasovi staklene bašte (GHG) i prepozna njihov uticaj na klimatske promene, koji gasovi predstavljaju najveći uzrok pojave efekata staklene bašte i koji su odgovori međunarodne zajednice, sa posebnim osvrtom na Agendu 2030 Ujedinjenih Nacija i drugim međunarodnim klimatskim inicijativama, koje su prihvaćene i postale deo regulatornog okvira Republike Srbije. U nekim od ovih inicijativa, kao na primer Agenda 2030 UN, u razvoju i pisanju (2015) ove Agende Republika Srbija je aktivno učestvovala i kao potpisnica prihvatila da preduzme konkretne akcije i da prati i izveštava o postizanju ciljeva održivog razvoja. Upravo cilj 13. traži od država potpisnica da preduzmu hitne akcije u borbi protiv klimatskih promena i njenih posledica.

S obzirom da se emisija gasova sa efektom staklene bašte iskazuje jedinicom kg CO<sub>2</sub>eq (masa ekvivalentnog CO<sub>2</sub> ili

CO<sub>2</sub>e), jedan od modula je bio posvećen metodologiji proračuna, standardima, organizaciji, ograničenjima, neutralizaciji GHG, izveštavanja. Prikazani su modeli koji omogućavaju da se razume metodologija proračuna emisije GHG prema ISO 14064-1 / GHG Protocols i da se prepoznaju aspekti iz organizacija koji doprinose direktnom i indirektnom uticaju na klimatske promene primenjeno na koncept životnog ciklusa proizvoda, sa osvrtom na metodologiju proračuna direktne emisije GHG koji su u vlasništvu ili kontrolisani od strane organizacije i Indirektne emisije koja je posledica aktivnosti organizacije, ali iz izvora GHG koji nisu u vlasništvu ili kontrolisani od strane organizacije. Od posebne važnosti je bilo upućivanje na dostupne (relevantne) baze podataka koji se mogu koristiti za proračun karbonskog otiska. Bilo je govora i o načinu izveštavanja, sadržaju izveštaja, procesu verifikacije izveštaja od strane akreditovanih organizacija, kao dokaz o pouzdanosti izveštaja.

Interaktivna komunikacija veoma zainteresovanih učesnika je pokazala koliko je ova tema kompleksna i važna za preduzeća koja posluju u Srbiji. Takođe je pokazala da učesnici ove tematske radionice imaju razvijenu svest i da postoje primeri domaće i međunarodne prakse koji mogu poslužiti za bolje razumevanje za postavljanje strategije, ciljeva i organizacije za proračun karbonskog otiska. Na osnovu razmene prakse učesnika, utisak je da postoji dosta aktivnosti koje su preduzeća već preduzela (kao na primer: proizvodnja električne energije iz solarnih elektrana, korišćenje zelene energije, optimizacija i digitalizacija procesa logistike koji sem ušteda u smanjenju potrošnje goriva utiče i na smanjenje emisije GHG, korišćenje ambalaže od recikliranih materijala, različite akcije ozelenjavanja ...) koji mogu da se uključe u proračun ugljeničnog otiska.



## Više od milion evra u najsladju investiciju

**U nedelju, 24. decembra u amfiteatru Poslovnog centra svečano će biti uručene čestitke bebama rođenim u ovoj godini. Kao podrška porodicama i podsticaj nataliteta, iz Fondacije Metalac biće uručeno preko 50 čestitki ukupne vrednosti preko 100.000 evra. Od 2006. godine do sad, novorođenim bebama u velikoj Metalčevoj porodici uručeno je preko milion evra. Svečano uručenje ne predstavlja samo izraz radosti zbog dolaska novih članova Metalčeve porodice, već je i snažan pokazatelj društvene odgovornosti Kompanije, koja kroz ovakvo delovanje potvrđuje svoju posvećenost podršci zaposlenima i njihovim porodicama u ključnim trenucima života.**

U 14 porodica stižu čestitke od po 3.000 evra za treće dete, dok će 23 porodice za svoje drugo dete dobiti po 2.000 evra. Sve više nam se pokazuje da najsladja investicija ima velikog značaja, imajući u vidu da je 18 parova dobilo svoje prvo dete. I ove godine, čestitke Fondacije Metalac osim za decu u Gornjem Milanovcu odlaze i u Čačak.

Ovogodišnje čestitke novim bebama uručiće predsednik

Kompanije, Dragoljub Vukadinović i generalna direktorka, Radmila Trifunović. Od osnivanja Fondacije Metalac 2006. godine nagrađeno je preko 900 beba sa više od milion evra. Metalac ostaje dosledan ulaganju u natalitet i porodice svojih zaposlenih, dajući podršku mladim kadrovima, prevashodno ženama, kojima i ove godine poručuje da ne treba da strahuju za svoje radno mesto zato što su se ostvarile kao majke.



## Metalac najbolji primer ekološke preduzimljivosti

**Projekti iz oblasti energetske efikasnosti, zaštite klime, prirode i okruženja bili su tema obuke i završne konferencije koju je 27. novembra organizovala Nemačko-srpska privredna komora. U konkurenciji od skoro 20 kompanija iz Srbije, među kojima su Alfa-Plam, Hemofarm, NIS, Milšped i druge, prvo mesto osvojila je Kompanija Metalac za prezentovanje dva projekta – solarna elektrana i modernizacija (optimizacija) sistema grejanja.**

Metalčev tim, na čelu sa elektro-inženjerom Zoranom Ognjanovićem, direktorom SIA i uz podršku rukovodioca održavanja, Velisava Džokovića i glavnog inženjera mašinskog održavanja, Jovana Đurđevića prezentovali su primere kako Metalac energetskim projektima integriše ekonomske i ekološke ciljeve. Na dnevnom redu bili su projekti solarne elektrane i rekonstrukcija i optimizacija postojećeg sistema grejanja.

- Metalčevi projekti su primer dobre prakse. Uz jedan holistički pristup, Metalac pokazuje kako firme treba da funkcionišu i da vode brigu i o sebi i o okruženju – obrazložio je jedan od članova žirija koji je Metalčevom timu dodelio prvu nagradu.

- Ako izuzmemo takmičarski deo, glavna namera obuke i Konferencije je bila da se prikažu pozitivni primeri i efekti mera koje se preduzimaju radi zaštite okruženja, životne sredine, optimizacije potrošnje resursa i opšteg dobra. Metalac je zaista dobio najviše ocene u veoma jakoj konkurenciji. Prisutni su bili impresionirani rezultatima kao i filmom koji je veoma živopisno potvrdio sve što smo izneli – zaključuje Zoran Ognjanović.

Podsetimo, kao najveći potrošač električne energije u Okrugu, Metalac već duži niz godina radi na svim mogućim optimizacijama, radi umanjenja troškova i zaštite životne

sredine. Pre dve godine osnovan je tim za energetske efikasnosti koji se bavi projektima iz oblasti obnovljivih izvora, smanjenja emisija CO<sub>2</sub>, energetske efikasnošću. Tako je prošle godine ulaganjem od oko 3 miliona evra postavio elektranu sa 6.392 solarna panela, snage 2.9 MWp. U prvih 10 meseci elektrana je proizvela 1,7 GWh električne energije, i smanjila emisiju CO<sub>2</sub> za 1.530 tona. Istovremeno, rekonstrukcijom postojećeg sistema grejanja, smanjio je za 30% potrošnju energenata u odnosu na desetogodišnji proseka, a emisiju CO<sub>2</sub> za 370 tona godišnje.



# Energetska efikasnost, dokle smo stigli i gde idemo?

**Sa ekonomskog aspekta potpuno je jasno da je Metalac sa najavama za povećanjem cene električne energije i gasa morao brzo da donese odluku i krene u realizaciju projekta solarne elektrane i rekonstrukcije grejanja. Sa ovako organizovanom proizvodnjom i troškom amortizacije, u prvih 10 godina Metalac neće imati manji trošak električne energije, ali će posle desete godine svakako biti u eksploataciji. Sa statusom prozjumeru neke efekte bi trebalo da imamo već sledeće godine.**

Druga odluka za izgradnju solarne elektrane podjednako je važna iako nema ekonomski benefit. Ona je orijentisana na prilagođenje zahtevima EU za ulaganja u obnovljive izvore enerije. Sve navedeno je važno, imajući u vidu da je Metalac izvozno orijentisan i da je razvio svest da mora proizvoditi u skladu sa direktivama koje dolaze sa evropskog tržišta, jer će samo sa takvim pristupom biti konkurentan. Imajući u vidu da će direktive EU biti u primeni od 2026. godine, Metalac se uveliko sprema za to, i za sada je na dobrom putu.

Pored solarne elektrane, rekonstrukcija sistema grejanja je takođe bila značajna investicija. Princip je bio jasan – ako proizvodimo energiju moramo je i štedeti. Zahvaljujući projektu rekonstrukcije grejanja, Metalac ima 30% manju potrošnju gasa u odnosu na prosečnu potrošnju tokom prethodnih 10 godina u m3. Istovremeno, smanjenjem fizičkog utroška, smanjena je i emisija CO2. U kontekstu uštede su i rekonstrukcije grejanja poslovnih prostorija koje su kroz ugradnju toplotnih pumpi dali manju potrošnju svih energenata za 10%. Kompletan proces je kontinuiran i na stalnom usavršavanju i pronalaženju mesta na kojima bi trebalo izvršiti neko unapređenje sa već uspostavljenom bazom standarda ISO 14001 i 9001.



## Zahvaljujući sistemu business intelligence (BI) sledi veliki iskorak u kvalitetu poslovanja

**Najveći benefit je što na jedan klik, skoro u trenu, imamo podatke na dlanu. I to imamo podatke koji ne zavise od formule u Excel-u ili od preciznosti kreatora izveštaja. Naravno, tome je prethodilo sređivanje podataka u IT, obuka 65 ključnih korisnika i sada smo u fazi postavljanja personalizovanih izveštaja, što korisnicima značajno olakšava poslovanje, jer smo dobili samo jedan set izveštaja o prodaji po tržištima, po komercijalistima, po kanalima prodaje, po grupama proizvoda, promet po danima, maloprodanim objektima – uvela nas je u priču o BI Marina Jevtić, izvršni direktor za prodaju, koja na ovom projektu intenzivno radi dve godine. Sada BI obuhvata podatke o prodaji naših šest zavisnih društava i pred nama je odluka o tajmingu za obuhvat ostalih sedam firmi čime bismo zaokružili sve prodajne podatke i unapredili prodajnu analitiku cele Metalac Grupe.**

Sa implementacijom BI-a smo krenuli sredinom prošle godine i ta godina je prošla u IT aktivnostima na punjenju baza, čišćenju i ujednačavanju podataka. Krajem 2022. izgledalo je da su svi naši podaci na jednom mestu, da ćemo lako doći do potrebnih izveštaja. Međutim, nije bilo baš tako jednostavno.

Radilo se u nekoliko pravaca. Prvi prioritet je bila postavka standardizovanih izveštaja po zavisnim društvima. To su izveštaji koji, uzevši u obzir jedinstvene kriterijume, prikazuju prodaju na isti način po različitim zavisnim društvima. Slikovito rečeno, to je kao da prodaju posmatramo kroz jedne naočare, a znamo da svako od nas ponekad ima i različitu dioptriju. Najveći izazov je bio pomiriti specifičnosti koje karakterišu svaku našu firmu sa jedne strane, a istovremeno zadovoljiti potrebe korisnika. Uz

fina podešavanja dioptrije slika je postajala sve jasnija. Svi smo po nešto malo promenili, nešto novo prihvatili i dobili smo jedan set izveštaja o prodaji po tržištima, po komercijalistima, po kanalima prodaje, po grupama proizvoda, promet po danima, maloprodanim objektima... Najveći benefit je što na jedan klik, skoro u trenu, imamo podatke na dlanu. I to imamo podatke koji ne zavise od formule u Excel-u ili od preciznosti kreatora izveštaja. Ono što je bitno je da ovo nije kraj i da se mi konstantno menjamo i da ovi izveštaji takođe prate te naše promene.

Drugi prioritet je bila obuka. Radeći sa 65 korisnika i sa ključnim korisnicima prvi deo obuke je trajao sve dotle dok korisnici nisu bili sigurni u svoje znanje i postali samostalni u radu sa BI.

Sada smo u fazi postavljanja personalizovanih izveštaja, tj. onih izveštaja koji su potrebni korisnicima bez obzira koje poslove obavljaju. U njihovoj postavci učestvuju sami korisnici kojima će ti izveštaji olakšati operativne poslove. Naš najveći benefit od ovog procesa postavke BI-a je što jednostavno i lako dolazimo do uvida šta bi moglo i drugačije da se radi i onda menjamo procese, standardizujući ih za sve firme. Jednostavno, BI nam pomaže da kontinuirano unapređujemo kako efikasnost korisnika, tako i efikasnost prodajnih procesa.

Sledeće što nas čeka je postavka Power BI izveštaja, tj. da za određene podatke imamo pregledne, grafički predstavljene izveštaje kojima korisnici mogu pristupiti sa različitih uređaja i u bilo kom trenutku imati potrebne informacije. Takođe, čeka nas sređivanje izveštaja o potraživanjima, zalihama... i još mnogo podataka koji su sada na jednom mestu, a mi kao korisnici samo treba da kažemo šta nam treba i kako želimo da ih vidimo.

## „Kuvanje za budućnost“ dovelo učenike iz Valone

**U sklopu projekta "Super škola" čiji je cilj razmena učenika u regionu Zapadnog Balkana, učenici ETŠ "Knjaz Miloš" iz Gornjeg Milanovca ugodili su svoje vršnjake iz Valone. Pored mnogih aktivnosti koje su bile u planu za goste iz Albanije, našla se i poseta kompaniji Metalac, tačnije Metalac Posuđu, a sve u duhu dugogodišnje saradnje koju imaju Ekonomsko trgovačka škola "Knjaz Miloš" i Kompanija Metalac. Tema ovog projekta je "Kuvanje za budućnost" – stoga je odabir domaćina bio i više nego adekvatan.**

U jednočasovnom obilasku, učenici iz Valone imali su priliku da se upoznaju sa proizvodnim programom najvećeg Metalčevog društva, odnosno mestima gde nastaje aluminijsko, inoks i emajlirano posuđe – od sirovih materijala pa sve do finalnih proizvoda koji se nalaze u domovima širom sveta.



Nakon obilaska fabrike, gosti su imali priliku da obiđu i Metalčev show room, gde su upoznati sa većinom proizvoda koje nude Metalčeva proizvodna društva. Uz osveženje i zakusku, sumirani su utisci, koji su i više nego pozitivni na obe strane.

## FAD ugostio servisere

**Promovisanje brenda delova za automobilsku industriju FAD i jačanje odnosa sa kupcima i serviserima kao donosiocima odluka u procesu kupovine bilo je u fokusu jednodnevnog druženja.**



Početkom novembra Metalac FAD ugostio je zaposlene firme Delmax i servisere sa kojima ova firma saraduje. Tom prilikom prisutni su upoznati sa procesom proizvodnje, proizvodima, procesima kontrole kvaliteta, a to je bila i prilika da se čuje njihovo mišljenje i sugestije. Praksa posete fabrici bila je prisutna u prethodnim godinama i sigurno će se sa njom nastaviti u budućnosti jer se svi u lancu odlučivanja upoznaju sa inovacijama, novim proizvodima i tehnologijama. Sa druge strane, direktan razgovor je najbolji način da se čuju sugestije serviserima i kupcima, čija mišljenja i stavovi predstavljaju najbolji izvor informacija za buduće odluke koje vode unapređenjima.

## Probudi se, pokreni se, promeni se

Nakon skoro 20 godina vođenja sektora marketinga, Nadica Vujić Mitrović je, uz saglasnost menadžmenta, svoj fokus prebacila na edukacije i treninge za srednji i niži menadžment i profesionalni koučing. Sudeći po povratnim informacijama prvih 24 polaznika, koji sa njom prolaze 20 troiposatnih radionica, ljudima je jednostavno potrebno da i sebe, svoj život, porodicu i posao, sve svoje odnose, uverenja, vrednosti, želje i ciljeve sagledaju na malo drugačiji način, koji će im pomoći da se razvijaju u svim aspektima.

- Spadam u one koji smatraju da život zaista jeste stariji i nepredvidiv, ali da mu ponekad vredi baciti rukavicu, a nekad ga samo mudro prigriliti. Sektor marketinga sam vodila 20 godina i potpuno sigurna da je vreme da to rade mlađi, motivisaniji, savremeniji u svakom pogledu, poslednje tri godine sam nastavila školovanje, započeto u Metalcu 2004, a intenzivirano na NLP Institutu Slavica Squire od 2020. do danas. Moja želja, postavljena kao cilj još tada, pre skoro 20 godina, danas je realnost koju delim sa polaznicima treninga „Probudi se, pokreni se, promeni se“. Sve su to ljudi koji su se sami prijavili da razviju neke veštine i sposobnosti koje će im pomoći da izgrađuju bolje odnose u privatnom životu i na poslu, da uspešnije komuniciraju sa porodicom i kolegama; da kvalitetnije vide, čuju i razumeju i sebe i svoje okruženje. Metalac je retka kompanija koja je i na ovaj način ljude stavila na prvo mesto, shvatajući da su oni

jedini neiscrpan resurs. Problem je, međutim što mnogi od nas nisu ni svesni, čak i ne pomišljaju, šta sve i kako mogu, a da im život ide u pravcu u kome žele. Kako da razvijaju viziju. Kako da kreiraju i dostižu svoje ciljeve. Kako da podstiču svoje okruženje da se razvija i raste. A istina je zaista, kako je neko rekao da će „osoba prosečne inteligencije sa jasnim ciljevima oprčati mnogo krugova oko genija koji ne zna šta želi“. Uostalom istraživanja kažu da je za uspeh i ostvarenje ciljeva učešće inteligencije 15%, a čak 85% zavisi od optimizma, vere da je uspeh moguć, upornosti, sposobnosti da se veštom komunikacijom krče prepreke na putevima itd. Ono što je meni lično, međutim najvažnije, jeste razumeti da uspeh sam po sebi nije sreća - uspeh bez ispunjenosti je ultimativni neuspeh. I nije suština u tome da budemo bolji od drugih, već da budemo bolji sebi i ljudima koji nas okružuju. Veoma sam srećna što se prve dve grupe svakog utorka i četvrtka raduju našem susretu i što je jedina mera kojom očekujem da mere efekte našeg zajedničkog rada – korisnost za njih. Moja dobit je nesporna jer množim jedino što se može množiti kad se deli, a to su znanje, ljubav i dobra energija. Verujem da će od toga imati koristi i Kompanija i polaznici treninga, ali i njihovo okruženje – i na poslu i privatno – rekla nam je Nadica Vujić, sada na mestu direktora korporativnih komunikacija, sa fokusom na rad sa mlađom menadžerskom strukturom. Sledeće dve grupe polaznika dolaze na red sredinom marta.

## Radni vek završilo 28 zaposlenih

**I ove godine upriličen je svečani ručak za novih 28 penzionera u Metalcu. Njihova imena navodimo sa zahvalnošću, poštovanjem i velikim aplauzom: Zarić Darko, Antić Nataša, Jovanović Nada, Dobričić Zorica, Minić Desimir, Janićijević Gradimir, Vetrab Svetlana, Stevanović Milan, Vuković Milomir, Žmurić Dragana, Stanojević Snežana, Srđanović Snežana, Vuković Velibor, Lazović Emilija, Marinković Ljiljana, Glišović Mirjana, Nikolić Radivoje, Vuksanović Danijela, Avramović Vojislav, Perišić Dragana, Kapetanović Gordana, Stefanović Dušica, Trišić Vera, Josipović Mira, Milovanović Rodoljub, Dmitrović Slaviša, Lazić Milisav, Vujičić Adam.**

- Verujem da će vam od Nove godine život biti drugačiji, (ne)radni dan, nedelja, mesec. Verujem da nećete morati da ustajete rano kao do sada. U svakom slučaju treba da se trudite da vreme iskoristite onako kako samo vi želite, jer ste to i zaslužili. Verujem i da ne odlazite iz Metalca, da ćete biti vezani rodbinom, prijateljima. Verujem da odlazite zadovoljni, tako da ćete se interesovati šta se dešava sa Metalcem, a to vidimo i po vašim kolegama, starim penzionerima, koje ćemo ugostiti u naredna tri dana, njih 700 koji se raduju dolasku. Hvala vam za toliko godina odgovornog, posvećenog rada, hvala vam što ste poštovali pravila Metalca, što ste dali svoj doprinos, i taj doprinos ćemo videti i sledeće godine kada Metalac puni 65 godina, ali on neće u penziju. Metalac mora još mnogo više da radi. Želim vam dobro zdravlje, dug život i da dugo primete penziju – poručila je novim penzionerima generalna direktorka, Radmila Trifunović.

Pored generalne direktorke, naše nove penzionere su ispratili direktor Posuđa, Stojan Slović, direktor FAD-a, Goran Mijatović, direktor Printa, Predrag Lazović i Marina Jevtić, izvršni direktor za prodaju i nabavku.



## *Kako pesma kaže:* Baš je dobro videti vas opet

**Oko 700 penzionera pozvano je na ručak koji Kompanija tradicionalno organizuje u njihovu čast. U prostorijama gde su naši penzioneri nekada ručavali i provodili svoje radne dane, prisutne su pozdravili predsednik kompanije, Dragoljub Vukadinović, i generalna direktorka, Radmila Trifunović.**

- Biću vrlo kratak, zato što je trebalo da sedim sa "ove" strane (prim. aut. sa penzionerima). Čuli ste kako smo radili prethodne godine, šta su nam namere u narednoj, ambiciozan je plan, ambiciozniji nego što je bio ove godine, i volim što se tako radi. Moramo tim putem nastaviti, kao i sa novim investicijama. Normalno je da sam ponosan na sve ono što smo ostvarili. Ja sam pre 34 godine postao generalni direktor, tada, najgore firme u Gornjem Milanovcu, a sada je jedna od najboljih ne samo u Milanovcu, već i u Srbiji. To nije moja zasluga, ja sam bio dirigent jednog velikog hora koji je dobro i složno upario svoju pesmu. Na tome svima hvala. Želim da vas vidim i sledeće godine, da vam čestitam Novu godinu i božićne praznike, da vam poželim dobro zdravlje i sreću. Volim što volite Metalac. Nikad ništa ne može biti savršeno, ali generalno gledano – ovo je naša kuća iz koje smo hranili porodicu i uvek treba rado doći i posvetiti ovaj jedan dan Metalcu, a ja sam srećan što vas vidim ovde. Živeli! – poručio je prisutnima predsednik kompanije, Dragoljub Vukadinović.

Pored predsednika kompanije i generalne direktorke, na ručku su bili prisutni i direktor Metalac Posuđa, Stojan Slović, direktor

Marketa, Damir Pehrat, zatim ispred Inka i FAD-a direktori Vladan Stojković i Goran Mijatović...

- Veliko poštovanje za sve koji ste danas prisutni. Imam čast da vam se obratim ispred menadžmenta Kompanije, i u svoje lično ime izrazim veliko zadovoljstvo što ste danas tu u VAŠEM Metalcu. Na vašim licima vidim lepo raspoloženje i sreću, što znači da rado dolazite ovde gde ste ostavili 35 ili 40 godina života. Metalac je dobro i stabilno. Završili smo godinu prema planovima. Verujem da ćemo sledeće godine ponovo ovako stajati ispred vas i reći vam da smo ispunili ono što se od nas očekivalo. Svesni ste da Metalac ima tu snagu, koju ste i vi ostavili ovde, i da mnoge prepreke koje smo imali, morali smo da ih savladamo. Sledeće godine Metalac, zahvaljujući i vama i vašem doprinosu, slavi 65. rođendan. Želim da vam se zahvalim zato što ste i dalje sa Metalcem, da vam se zahvalim za sve što ste ostavili Metalcu, u nadi da ćemo se viđati svake godine. Želim vam srećne novogodišnje i božićne praznike i vidimo se i sledeće godine! – zaključila je generalna direktorka Metalca, Radmila Trifunović.

# Sindikat na usluzi radnicima

**Pozajmice, kasa uzajamne pomoći, kreditiranje na 10-12 rata, 72 ranca sa školskim priborom za naše prvake, godišnji odmori za oko 200 radnika, Prolom banja kao nagrada Kompanije za 20 najboljih radnika, 2.320 novogodišnjih paketića za Metalčevu decu, za svu decu u vrtićima, Crveni krst i decu sa posebnim potrebama. Novu 2024. godinu 300 članova sindikata dočekuje u Hotelu Fontana Vrnjačka banja. Konačno, od 1. januara aneksom Kolektivnog ugovora cena sata 302 dinara bruto – izdvojio je iz brojnih godišnjih aktivnosti predsednik sindikata, Dušan Vuković.**

Iza nas je teška godina u kojoj smo ipak smogli snage da svojim članovima uvek izađemo u susret i olakšamo probleme sa kojima su bili suočeni. Kao nikada do sada članovi su koristili pozajmice, kasu uzajamne pomoći i tako refinansirali svoje kredite kod banaka. Samostalni sindikat je kreditirao svoje članove na deset do dvadeset meseci. Pre godišnjih odmora 72 dece koja su polazila u prvi razred dobila su na poklon kvalitetan ranac pun školskog pribora. Jul mesec je rezervisan za godišnje odmore i preko sindikata tu mogućnost je iskoristilo oko dvesta radnika sa svojom porodicom. Početkom novembra sto dvadeset članova samostalnog sindikata boravilo je u Prolom banji kao nagrada za lični doprinos u uspehu Kompanije. Moramo istaći da je Metalac dao svoj veliki doprinos jer su ti radnici nagrađeni sa po dva radna dana. Naša želja je da u aprilu 2024. godine učinimo isto, to je godina kada Kompanija slavi 65 godina postojanja, a i deset godina saradnje sa Prolom banjom. Ovoga puta ćemo omogućiti da tu čast ostvare svi radnici nevezano od toga da

li su članovi Sindikata. Organizovali smo i podelili oko 950 novogodišnjih paketića za svu našu decu. Metalac i Samostalni sindikat su ove godine nabavili i poklon paketiće za 1.320 mališana koji borave u Predškolskoj ustanovi Sunce. Takođe smo nabavili i dvadeset paketića koje smo uručili Crvenom krstu u Gornjem Milanovcu kao i dvadeset osam paketića za decu sa posebnim potrebama. Potpisan je i Aneks Kolektivnog ugovora gde je dogovorena cena od 302 dinara bruto sa primenom od 01.01.2024. do 30.06.2024. Ovih dana veliku radost izaziva činjenica da će čak 300 članova Samostalnog sindikata ispratiti staru i dočekati Novu godinu kompanijskom zabavom koja se slavi u Hotelu Fontana u Vrnjačkoj banji. Na kraju želim da se zahvalim svima koji su dali svoj doprinos u radu Samostalnog sindikata Metalac a.d. i da poželim Srećnu Novu godinu i da lepo provedu božićne praznike.

**metalac**  
□ □ □ AD

Срећни  
новододшми  
и дожайки  
празници  
2024

