

številka 1, april 2001

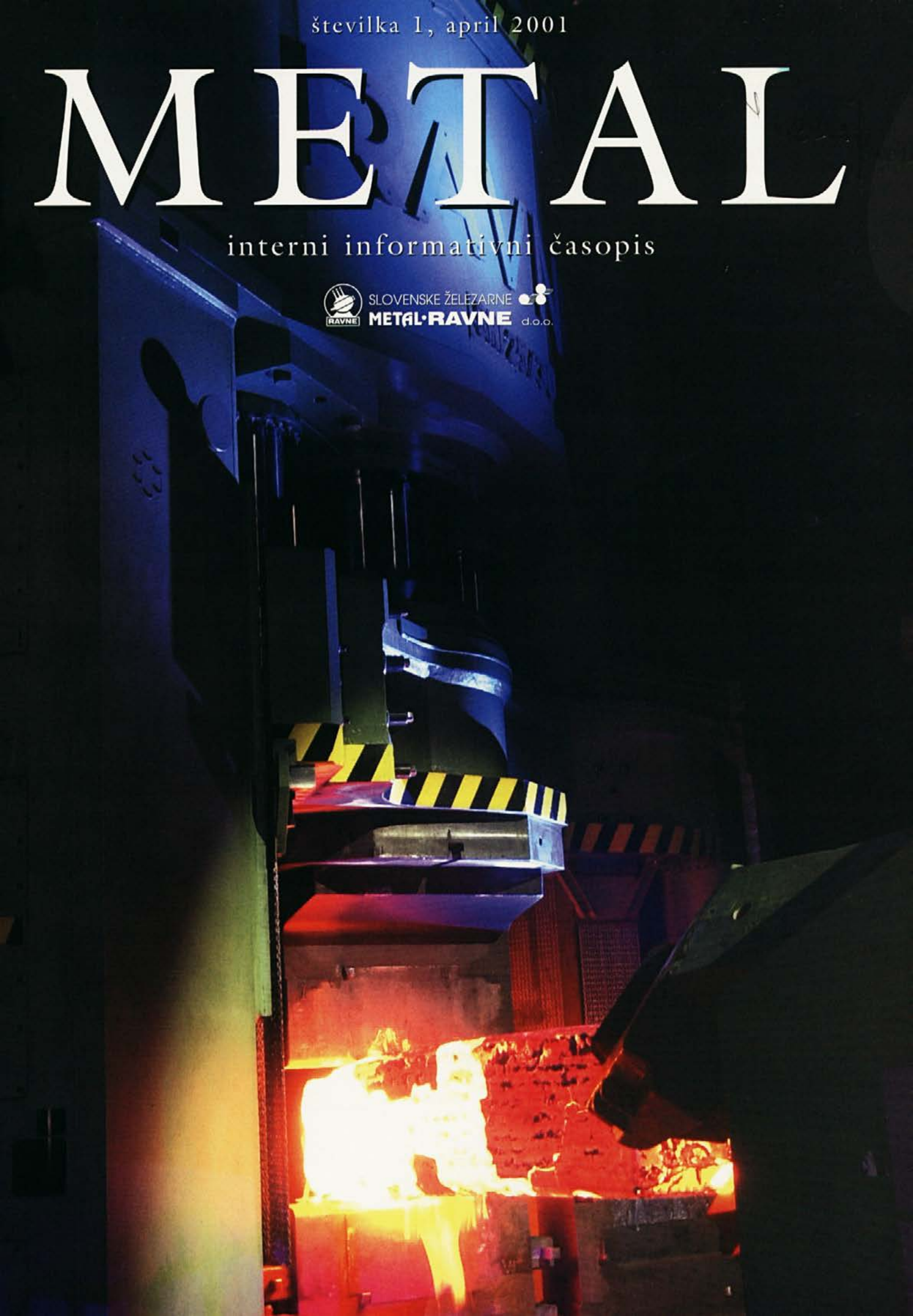
METAL

interni informativni časopis



SLOVENSKE ŽELEZARNE

METAL·RAVNE d.o.o.



RAVNE



METAL

interni informativni časopis

Nekateri poudarki iz strategije razvoja Metala

Stran 6



Pridobitev certifikata ISO 14001

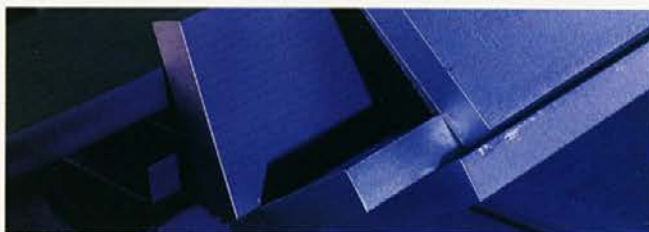
Stran 10

Politika okolja Metala Ravne

Stran 11

Dobro, boljše, najboljše!

Stran 13



Pozitivni trend se nadaljuje

Stran 15

Enote za gospodarjenje (EGO)

Stran 17



Metal je pripravil srečanje orodjarjev

Stran 20

Kadri

Stran 24



Aktualni jeklarski kotiček

Stran 25

Proti vrhu

Stran 26



Pomladni utrinek

Stran 28

UVODNIK

Družba Metal Ravne je v letu 2000 poslovala zelo uspešno in poslovno leto zaključila s čistim dobičkom preko 300 mio SIT ter s tem nadaljevala trend pozitivnega poslovanja, ki smo ga beležili že v letu 1999. Uspešnost poslovanja pa se ne kaže le v doseganju ugodnih bilančnih rezultatov, ampak tudi v izboljšanju konkurenčne sposobnosti in prepoznavnosti podjetja na zahtevnih svetovnih trgih, izboljšanju naše pogajalske sposobnosti na nabavnih trgih, predvsem pa v zagotavljanju visoke kakovostne ravni naših izdelkov, ki je predpogoj za zadržanje obstoječih in za pridobivanje novih kupcev.

Poleg številnih notranjih ukrepov za izboljšanje poslovanja in za zniževanje stroškov pa je pomembno, da smo pravočasno zaznali ter tudi v veliki meri izkoristili konjunkturna gibanja na jeklarskem trgu tako v ZDA kot tudi v Evropi.

V prvih dveh letošnjih mesecih Metal nadaljuje ugoden pozitiven trend v poslovanju. Kljub umiritvi rasti povpraševanja na trgu orodnih, hitroreznih in specialnih jekel, ki predstavljajo naš jedrni program, je Metal v prvih dveh mesecih prodal 10.430 ton v skupni vrednosti 26,1 mio DEM ter ustvaril preko 73 mio SIT čistega dobička.

S pozitivnimi rezultati v zadnjem obdobju je nov zamah dobila tudi investicijska dejavnost. Tako smo konec lanskega leta uspešno predali v pogon novo 25/30 MN stiskalnico, za letošnje leto pa načrtujemo nadaljnje naložbe v posodobitev tehnologije in vodenje procesov ter varstvo okolja.

Prepričan sem, da bodo z vsakodnevnim prizadevanjem vseh zaposlenih dobri poslovni rezultati zagotovljeni tudi v prihodnjih mesecih, cilji iz gospodarskega načrta za letos pa izpolnjeni.



Glavni direktor
PETER PRIKERŽNIK
univ. dipl. ekon.



Potovanje, dolgo tisoče kilometrov,
se začne z enim samim korakom.

NEZNAN



SPOŠTOVANE SODELAVKE, SPOŠTOVANI SODELAVCI,

pred vami je prva številka Metalovega internega časopisa. Njegov osnovni namen je informirati zaposlene o aktualnem dogajanju v podjetju in v okolju, v katerem deluje, spodbujati k boljšim medčloveškim odnosom med zaposlenimi ter na ta način tudi motivirati vse zaposlene k še večji poslovni uspešnosti in pripadnosti podjetju.

Letos bodo sledile še tri številke, in sicer ob zaključku vsakega trimesečja. Vsebinska zasnova glasila ne temelji zgolj na informiranju zaposlenih, ampak tudi na komuniciranju vseh zaposlenih z izražanjem kritik in mnenj ter na posredovanju predlogov, ki bodo pripomogli k dvigu organizacijske kulture in izpolnitvi strateških ciljev podjetja. Vabimo vas, da v prihodnjih številkah glasila tudi vi aktivno sodelujete s svojimi prispevki tako s področja delovnega okolja kakor tudi vašega prostega časa.

Kot vsakemu novorojencu je treba ime izbrati tudi temu glasilu. Ker želimo, da bi le-to postalo ogledalo našega podjetja in vseh zaposlenih v njem, želimo, da ime izberemo skupaj. Prosimo vas, da uredniškemu odboru pošljete čim več vaših predlogov. Ime naj bo sestavljeno iz največ dveh besed. Rok za oddajo predlogov pa je **30. 4. 2001**. Najbolj domiseln predlog bo uredniški odbor nagradil z **10.000,00 SIT**.

Mag. DUŠICA RADJENOVIC-SUŠNIK

za uredniški odbor





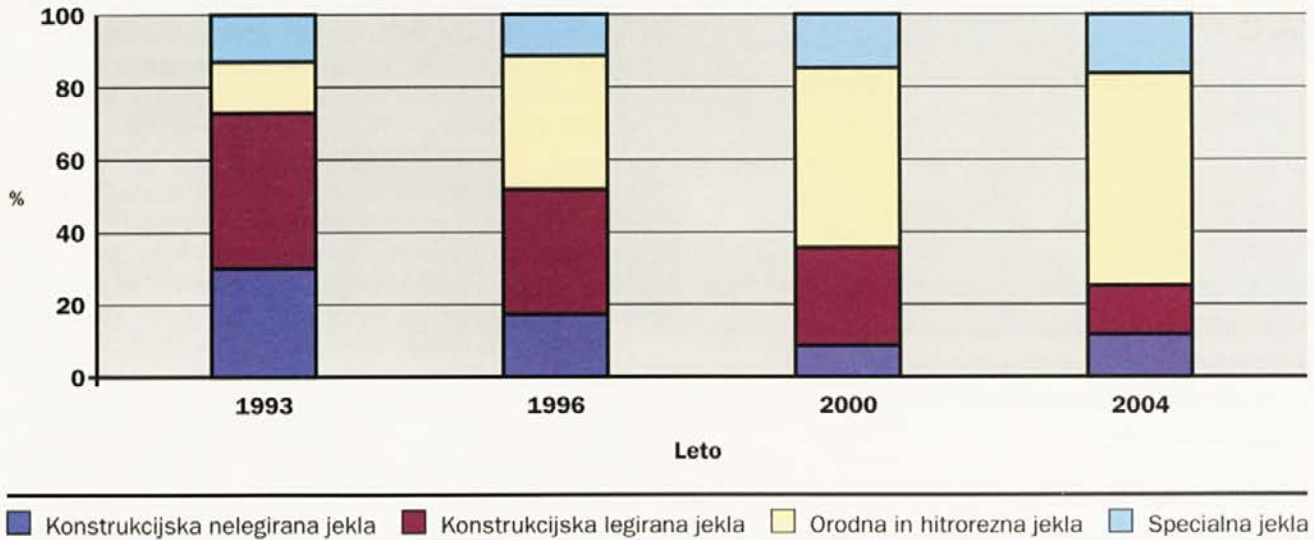
NEKATERI POUČENJA IZ STRATEGIJE RAZVOJA METALA

Besedilo: namestnik glavnega direktorja ANDREJ GRADIŠNIK, spec. menedž., univ. dipl. inž. metal. in mater.

380-letna tradicija metalurške dejavnosti na Ravnah je dolgo obdobje s pre mnogimi vzponi in padci v rezultatih poslovanja. Da nobeno krizno obdobje ni dokončno zlomilo metalurgije na Ravnah, je največja zasluga visoke kakovosti ravenskih jekel, katerih blagovna znamka je že od nekdaj znana in priznana širom po svetu, tehničnega znanja zaposlenih, naslanjanja na lastne moči in že kar pregovorne koroške trme (tokrat v pozitivnem pomenu besede). Seveda so to tudi temelji, na katerih smo gradili ob zadnji krizi v začetku leta 1990 ter na katerih je zasnovan Program prestrukturiranja 2000–2004.

Ob začetku devetdesetih let smo ravenski jeklarji v takratni Jugoslaviji prodali kar 80 % vseh svojih proizvodov. Do leta 1989 je proizvodnja tekočega jekla in ingotov znašala več kot 200.000 ton na leto. Večinoma seveda konstrukcijskih jekel, le malo je bilo orodnih in specialnih jekel. Po razpadu Jugoslavije v letu 1990 pa se je na takrat domačem trgu proizvodnja in prodaja več kot razpolovila. Začela se je mukotrpa tržna in produktna preobrazba podjetja, ki je v končni fazi tudi veliko prispevala k rekordnim poslovnim rezultatom v letu 2000. Danes Metal na svetovne trge proda 75 % svoje proizvodnje, le 25 % pa v Sloveniji. V strukturi prodaje prevladujejo jekla z visoko dodano vrednostjo. 50 % proizvodnje odpade na orodna in hitroreznata jekla. Večji poudarek dajemo kakovosti pred količino.

DELEŽI PRODAJE



Notranja učinkovitost izhaja iz stroškovne naravnosti in potrebe po fleksibilnosti. Jamstvo za dolgoročen uspeh sloni na celoviti sanaciji, ki zajema vse poslovne funkcije, in na projektnem pristopu, ki omogoča sistematično postavljanje ciljev in stalen nadzor vmesnih ciljev ter pravočasne korekcije za doseganje končnih ciljev.

V letih iskanj in načrtovanj naše prihodnosti se je rodila vizija podjetja, doumeli smo naše poslanstvo in postavili smo si osnovne cilje.

Vizija podjetja

SŽ Metal Ravne, d. o. o. je uspešno in stabilno jeklarsko podjetje, ki bo delovalo učinkovito, kakovostno in s tem omogočalo ustvarjalno zadovoljstvo posamezniku, zadovoljilo potrebe kupca ter zagotavljalo dobiček lastniku.



Vizija brez naloge ni drugega kot sen, naloga brez vizije je tlaka, vizija in naloga pa sta upanje sveta.

Z neke cerkve v Sussexu

Poslanstvo

SŽ Metal Ravne, d. o. o. je podjetje za proizvodnjo plemenitih jekel. Proizvodni program zajema paličaste proizvode iz orodnih, specialnih in konstrukcijskih jekel v kovani, valjani, luščeni, struženi in brušeni izvedbi za potrebe:

- strojnopredelovalne industrije,
- avtomobilske in letalske industrije,
- gradbeništva,
- kovinskopredelovalne industrije,
- kemijske industrije,
- kmetijsko prehranske industrije,
- medicinske in farmacevtske industrije,
- elektro industrije.

Pridobljene izkušnje, ustrezna tehnološka opremljenost, dosežena strokovna raven, celovito obvladovanje kakovosti, zadovoljstvo lastnikov, kupcev in zaposlenih ter usklajeno delovanje vodstva, zaposlenih in sindikatov so temeljni pogoji stabilnega in pozitivnega poslovanja.

Osnovni cilji za uresničitev poslanstva podjetja so:

- osredotočenje na ciljne proizvode podjetja,
- sprememba organizacijske kulture,
- razvojna integracija marketinga in proizvodnje,
- izboljšanje učinkovitosti podjetja,
- strateška partnerstva.

Zato bo potrebno:

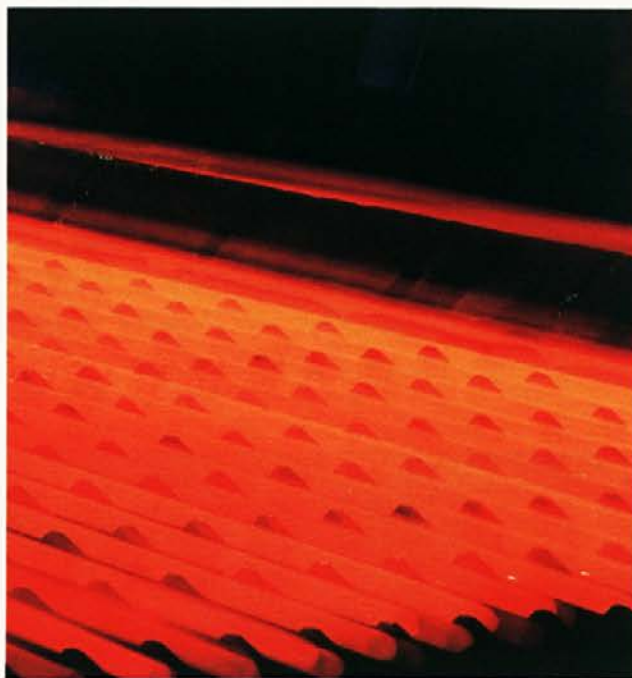
- osredotočenje na ciljne proizvode in na proizvode višjega kakovostnega razreda,
- optimiranje tehnološke opreme in procesov,
- postati kakovosten dobavitelj kupcem tako doma kot na tujih trgih,
- večati dodano vrednost,
- kakovostno sodelovanje na področju razvoja in proizvodnje s sestrskimi družbami znotraj Slovenskih železarn,
- dokončati proces dokapitalizacije,
- celovito zagotavljanje kakovosti,
- optimizacija elementov poslovanja: termin-kakovost-cena,
- kontinuirano izobraževanje kadrov,
- reinženiring procesov in informacijskih tehnologij,
- razbremeniti podjetje invalidske problematike,
- vlaganje v razvoj in raziskave.

Izhajajoč iz zgoraj napisanega, smo v dokumentu Program prestrukturiranja 2000–2004 postavili cilje po poslovnih funkcijah, predvideli ostale vplivne faktorje iz okolja in simulirali poslovne rezultate. Le-ti nas navdajajo z optimizmom in hkrati zavezujejo k trdemu delu. V nadaljevanju podajam nekaj pomembnejših izvlečkov iz naših načrtov. Količinski obseg proizvodnje in prodaje se ne bo bistveno povečal. Leta 2004 bo znašal dobrih 63.000 ton. Dvig vrednosti prodaje bo rezultat izboljšanja asortimenta. Opazno se bo povečal delež orodnih in hitroreznih jekel, zahteven korak je predviden že v letu 2001. Zato bo večina razvojnih aktivnosti naravnana k tej strateški usmeritvi. Večal se bo delež mehansko obdelanih izdelkov. S pomočjo tehnične posodobitve naprav in opreme ter z ustrezno organizacijo in iniciativo posameznikov bomo lahko nenehno zniževali stroške, obvladovali procese in kakovost izdelkov ter s tem podprli razvoj jedrnega programa, izboljšanje pogojev dela in vpliva na okolje. Celoten večletni investicijski cikel je predvidel 70 mio DEM naložb, od tega smo dobro četrtino investicij že uspeli uresničiti. Najpomembnejša že izvedena investicija je nova kovaška stiskalnica s potrebno infrastrukturo.

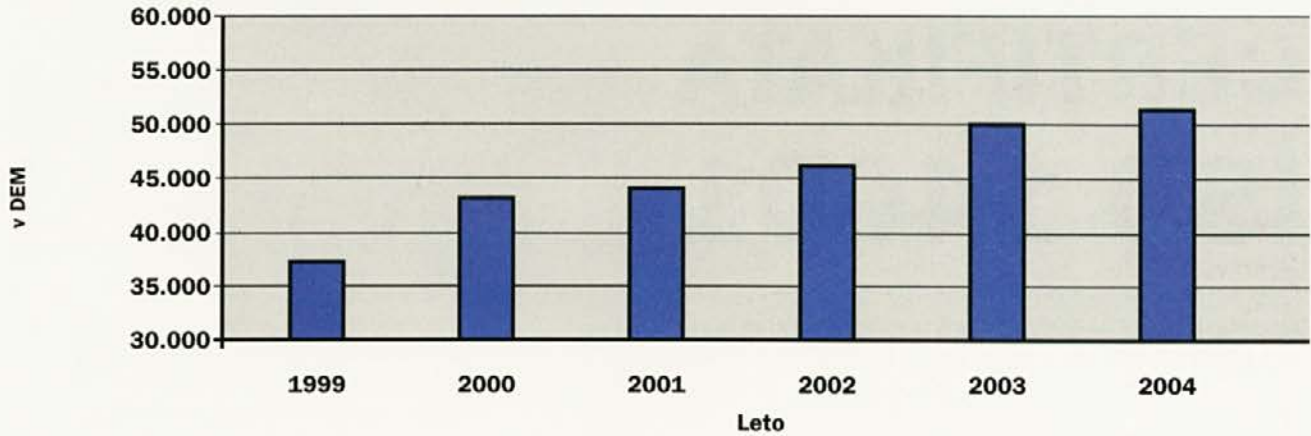
Število zaposlenih se bo postopno zniževalo, v Metalu bo leta 2004 manj kot 1000 zaposlenih. Do izraza bo prišla usposobljenost zaposlenih za različna dela.

Na finančnem področju predvidevamo vzdrževanje optimalne likvidnosti, ki omogoča učinkovito nabavo in postopno zmanjševanje finančnih stroškov. Predviden je prevzem dolga iz naslova obveznic Republike Slovenije in plačila obresti za obveznice s strani države.

Poslovni rezultati bodo predvidoma pozitivni v celotnem obravnavanem obdobju. Dodana vrednost na zaposlenega bo narasla z 38.000 DEM v letu 1999 na vsaj 51.000 DEM v letu 2004.



DODANA VREDNOST NA ZAPOSLENEGA



V podporo uresničevanju zastavljene strategije in doseganju ciljev smo poleg kratkoročnih projektov in ukrepov zastavili tudi pomembne dolgoročne projekte: pomembnejše bom le naštel, v prihodnjih številkah glasila pa bodo tudi podrobno predstavljeni.

Pomembni strateški projekti:

- Razvoj organizacijske kulture,
- Prenova poslovnih procesov v Metalu,
- Prenova sistema kakovosti (ISO 9001),
- Sistem ravnanja z okoljem (ISO 14001).

Poleg naštetih dolgoročnih projektov bo na prihodnost Metala pomembno vplival tudi proces privatizacije, ki pa bo v največji meri odvisen od odločitev lastnikov Slovenskih železarn. Za Metal bi bile dobrodošle strateške povezave, ki bi omogočile krepitev tehnološke in tržne pozicije. Seveda pa povezave s podjetji, ki so na omenjenih področjih močnejša, lahko pomenijo tudi določene nevarnosti. Zato za Metal, katerega tržna strategija sloni na pokrivanju tržnih niš, ni izključujoča niti možnost vstopa kapitala, ki bi podpiral začrtano strategijo razvoja, ne bi pa neposredno deloval v Metalovem proizvodno-tržnem področju.

Jasno začrtana in z realnim optimizmom prežeta strategija je za vsako podjetje pomembna. Pravo vrednost pa dobi šele s ciljnim vodenjem in z delovanjem vseh zaposlenih.

Eden najbolj znanih ekonomistov Peter F. Drucker meni: "... Organizacija se bo morala zavedati, če se še ne, da mora uravnotežiti poslovne cilje in poslovna merila s posameznikovimi cilji in merili. Nekaj mojih dolgoletnih strank, na primer American General Electric Company, danes meri uspešnost vsakega vodilnega z dvema skupinama meril. Ena je skupina meril poslovne uspešnosti, s pomočjo katere merijo tržni delež, prodajo, prihodke itn., druga pa skupina meril človeških dejavnikov, s katerimi merijo fluktuacijo zaposlenih in predvsem delež zaposlenih, ki se v podjetju lahko osebno razvijajo, ter uspešnost njihovega razvoja. ..."

(Manager, št. 3, marec 2001)

PRIDOBITEV CERTIFIKATA ISO 14001

Besedilo: BERNARDA BREZNIK, univ. dipl. inž. metal. in mater.

ZAHVALA

5. marca 2001 smo uradno prejeli certifikat ISO 14001. Poslovodstvo Metala se timu, ki je vodil priprave za presojno in vsem zaposlenim iskreno zahvaljuje za uspešno delo.



V Metalu Ravne smo se že pred leti odločili, da bo varovanje okolja pomemben vidik v strategiji podjetja. Tako smo že leta 1997 oblikovali prvo Politiko okolja, da bi čim bolj prilagodili prepoznane probleme zahtevam okoljske zakonodaje. Že pred tem smo spoznali, da moramo k problemu pristopiti sistemsko, da je podjetje preveliko, problemov pa preveč za kampanjsko reševanje.

Tako smo se lotili dela še po takrat veljavnem britanskem standardu BS 7750, saj standardov ISO še ni bilo. Delo je bilo naporno in negotovo, saj je bilo znanja in izkušenj v Sloveniji še zelo malo. Takoj ko je izšel standard ISO 14001, smo ga privzeli, saj je bil nadgradnja standarda ISO 9001, ki smo imeli vzpostavljena že od leta 1991.

Že na začetku projekta so nas opozorili, da bo le-ta zelo zahteven in obširen, da bo zajel vse zaposlene v podjetju. Resničnost te teze smo spoznali med večletnim delom, ko smo dejansko uvideli, da je vsak zaposlen na tak ali drugačen način odgovoren za varovanje delovnega in s tem zunanjega okolja. Takrat smo dojeli, da bomo prišli do zaključka projekta le z veliko pomočjo in s sodelovanjem vseh v podjetju.

Z veliko volje in dela smo korak za korakom prišli do cilja – uspešno opravljene certifikacijske presoje, katere krona je certifikat ISO 14001. 13. in 14. decembra leta 2000 so presojevalci BVQI ocenili, da smo uspešno vzpostavili sistem ravnanja z okoljem. Seveda to ne pomeni, da smo do takrat rešili vse probleme in da je naš odnos do okolja idealen. Še zdaleč ne. Presojno smo uspešno prestali prav zaradi tega, ker smo prikazali, da se dobro zavedamo naših problemov ter da smo prepoznali šibke točke in za njih pripravili ustrezen program rešitev. V prihodnjih letih pa moramo, če hočemo upravičiti in zadržati certifikat, izpolnjevati pripravljene programe in s tem neprestano izboljševati naš odnos do okolja.

Da bomo lažje sledili viziji varovanja okolja ob uspešnem poslovanju, je decembra 2000 poslovodstvo sprejelo novo Politiko okolja, v kateri so povzeti glavni programi in cilji ravnanja z okoljem v Metalu Ravne.

POLITIKA OKOLJA METALA RAVNE

Podjetje Metal Ravne, d. o. o. se ukvarja z jeklarsko dejavnostjo, ki je na Ravnah že tradicionalna, saj je stara preko 380 let.

Ena od osrednjih strateških opredelitev Metala je Celovito obvladovanje kakovosti, v katerega je vključen Sistem upravljanja z okoljem. Naš glavni cilj je biti uspešno podjetje, ki je hkrati sprejemljivo za okolje, kjer delujemo. To bomo dosegli z naslednjo Politiko okolja:

Delovanje podjetja bomo **uskladili z zakonskimi predpisi s področja varstva okolja, doseženo stanje vzdrževali in izboljševali.**

Zmanjševali bomo onesnaževanje vod in zraka.

Zmanjševali bomo emisijo hrupa.

Skrbeli bomo za **boljše delovno okolje.**

Izvajali bomo postopke **minimiziranja odpadkov** ter skrbeli za **ustrezno odstranjevanje** le-teh.

Uredili bomo deponijo - haldo.

Skrbeli bomo za racionalno rabo **energentov in vode.**

Nadaljevali bomo z **ekološko usmerjenostjo nabave materiala** in z uvajanjem okolju sprejemljive tehnologije.

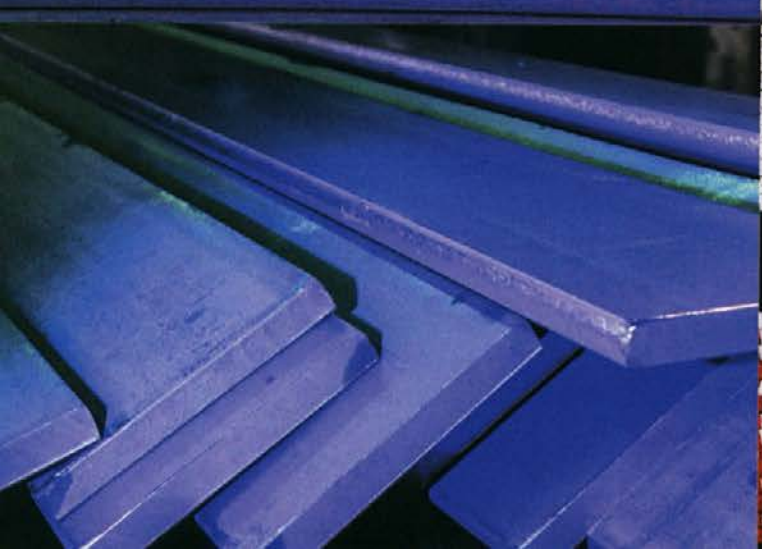
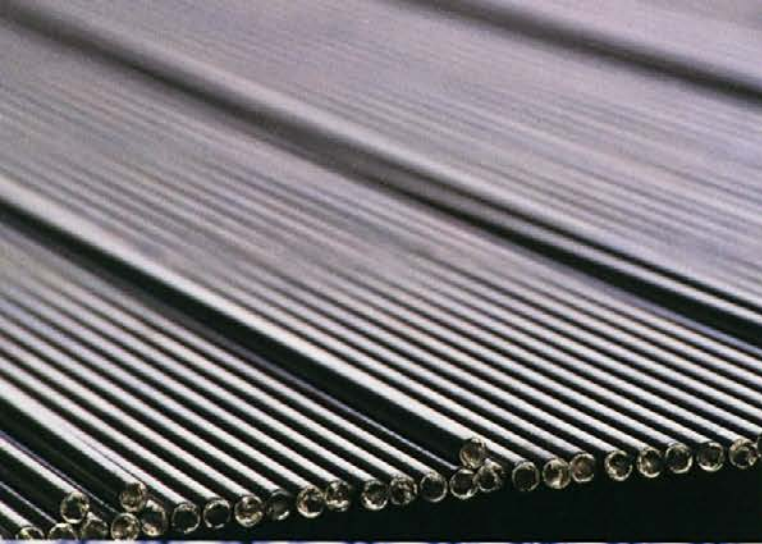
Skrbeli bomo za **znanje in osveščanje na področju varstva okolja** in ga uporabili pri konkretnem delu.

Nadaljevali bomo z rednimi **spremljanji in merjenji vplivov na okolje**, s tem preprečevali negativne vplive našega podjetja na okolje in skrbeli za neprestano izboljševanje odnosa podjetja do okolja.

Javnost bomo periodično **obveščali o aktivnostih in stanju ekologije** v podjetju.



Za doseganje teh ciljev je Metal Ravne odprto podjetje za mnenja zainteresiranih javnosti (zaposleni delavci, okoliški prebivalci, občina, politične stranke, društva, kupci), ki jim ni vseeno, kako tovarna deluje. Vse pobude bomo sprejemali in jih skušali uresničiti v skladu z najnovejšimi znanji in izkušnjami.



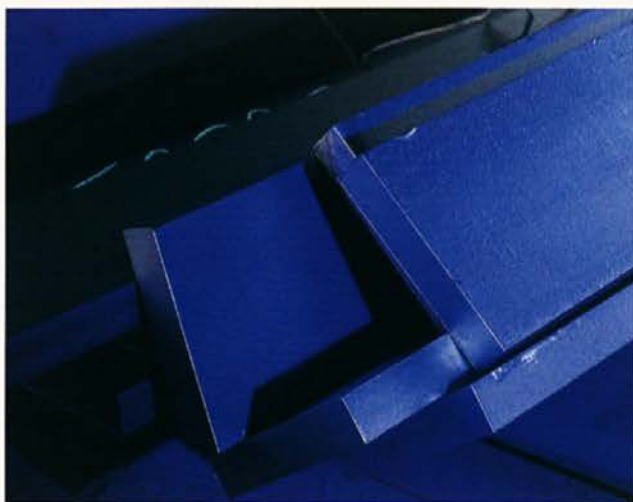
DOBRO, BOLJŠE, NAJBOLJŠE!

Besedilo: namestnik glavnega direktorja ANDREJ GRADIŠNIK, spec. menedž., univ. dipl. inž. metal. in mater.

Pri postavljanju in vrednotenju poslovnih ciljev v Metalu verjamemo, da se še tako dobro opravljeno delo lahko opravi še bolje in doseže še boljši rezultat. Tako razmišljanje in delovanje omogočata, da pri opisu doseženega vsako leto lahko uporabimo presežnik iz naslova. Za leto 2000 ga v Metalu prav gotovo lahko.

Značilnost poslovnega leta 2000

- Ugodno stanje na trgu metalurških izdelkov:
 - povečan obseg proizvodnje in prodaje,
 - postopno zviševanje prodajnih cen v 1. polletju.
- V primerjavi z letom 1999 porast cen strateških surovin.
- Prizadevanja za zniževanje potroškov in stroškov predvsem v prvem polletju ter za povečan obseg proizvodnje v drugem polletju.
- Dokončanje strateško pomembne naložbe v kovaško stiskalnico.
- Zamujanje pri predvideni dokapitalizaciji in razbremenitvi podjetja invalidske problematike.
- Doseženo pozitivno poslovanje – najboljši rezultat po letu 1990.
- Uspešno izvajanje Sanacijskega načrta 1998–2000 in začetka Programa prestrukturiranja 2000–2004.



Kaj se dogaja po področjih poslovanja?

Proizvodnja je odlila 93.590 ton jekla. Gotovih proizvodov je bilo izdelanih 61.822 ton, kar je 2 % več, kot smo predvideli v gospodarskem načrtu, in 13 % več kot v enakem obdobju leta 1999. Kljub relativno dobrim kazalcem uspešnosti proizvodnje (izplen, reklamacije ...) pa smo imeli težave pri dejavnih, ki vplivajo na zadovoljstvo kupcev. Zaostalih naročil je bilo več kot v letu 1999, operativne načrte blagovne proizvodnje smo praviloma dosegali, zaostajalo pa je izpolnjevanje načrtovane strukture.

Prodali smo 59.892 ton izdelkov, kar je 2 % več, kot smo predvideli v gospodarskem načrtu, in kar 13 % več od leta poprej. Za prodane izdelke smo iztržili 140,4 mio DEM, kar je 3 % več od predvidevanj in 17 % več kot v letu 1999. Dosežena prodajna cena 2266 DEM je presegla planirano za 1 %.

Za investicije smo porabili 10,86 mio DEM.

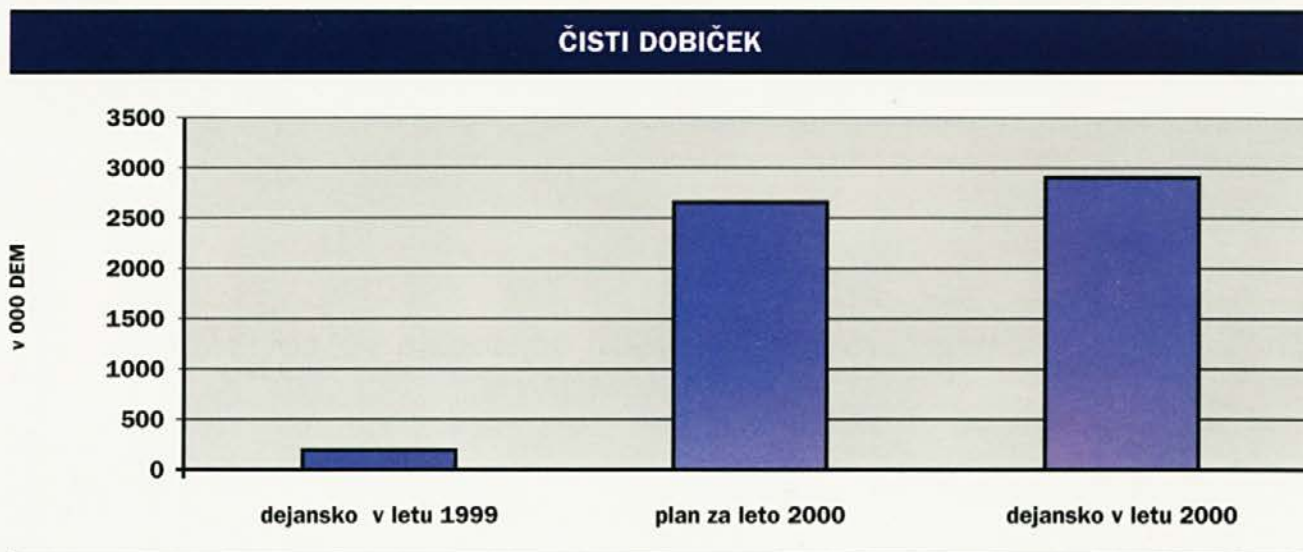
Število zaposlenih se v letu 2000 ni zmanjšalo, čeprav je to že za minulo leto predvideno v Programu prestrukturiranja 2000–2004. Zaradi izrazito povečanega obsega naročil in s tem dela smo v drugem polletju celo začasno dodatno zaposlovali. Povprečno nas je bilo v Metalu 1124.

Plače smo v letu 2000 dvignili za 4 %, več kot je to narekovala eskalacija. Izplačan je bil višji regres od minimalnega, zajamčenega v državi. Kvartalno smo prejeli nagrade za dobro delo. 11,7 % zaposlenih je napredovalo v višji plačilni razred. Skupno smo v obdobju od januarja 2000 do januarja 2001 maso za plače dvignili za 16 %.

Prihranki iz naslova internih projektov so znašali 2,6 mio DEM, kar je manj kot v letih 1998 in 1999.

Kako se je povedano odrazilo v končnih rezultatih?

Lanski poslovni rezultat je boljši od doseženega v letu 1999 in od predvidevanj gospodarskega načrta, boljši pa je tudi od predvidevanj v Programu prestrukturiranja 2000–2004. **Čisti dobiček** za leto 2000 znaša **302 mio SIT**. Dodana vrednost na zaposlenega znaša 43.066 DEM.



Kam z dobičkom?

Novica o dobičku je spodbudila apetite in laična vprašanja, kam z dobičkom. Dobiček bo računovodsko šel za znižanje izgub iz preteklih let – verjetno še nismo pozabili, da smo v Metalu kar nekaj let imeli izgubo, kar je pustilo posledice v bilanci stanja.

Bilanca stanja največ pove o družbi. Podatki v njej se zbirajo od nastanka družbe dalje in pokažejo njeno pravo vrednost.

Bilančna vsota (aktivne oziroma pasive) družbe Metal 31. 12. 2000 je 20.661 mio SIT. V pasivi, kot najbolj pomembnem delu, pa so podatki naslednji: osnovnega kapitala je 15.916 mio SIT, izgube iz preteklih let je 5.735 mio SIT, sposojenih sredstev ali obveznosti (tako kratkoročnih kot dolgoročnih) je 9.729 mio SIT. Izguba, ki je nastajala od leta 1993 do leta 1999, je velika, skupaj z obveznostmi predstavlja več kot 50 % bilančne vsote, in pomeni, da bo družba še vrsto let morala poslovati pozitivno, da se ji bo struktura izboljšala na neko normalno višino.

Kljub povedanemu bomo tudi v letu 2001 nadaljevali s kvartalnim nagrajevanjem zaposlenih v odvisnosti od poslovnih rezultatov. Seveda to vsebinsko ne bo pomenilo delitve dobička, ampak spodbudo za dobro delo.

Kako v letu 2001?

Načrti in želje so skladni z naslovom prispevka, nekateri zunanji pogoji poslovanja v začetku leta pa niso prijazni (cena plina nenehno narašča, odprto je vprašanje cene elektrike ...), zato bo toliko več treba narediti znotraj podjetja. V okviru Gospodarskega načrta za leto 2001 lahko izpostavimo naslednja pričakovanja:

- Proizvedli bomo 89.700 ton tekočega jekla. Proizvodnja jekla bo potekala le na peči UHP.
- Povečal se bo delež orodnih in hitroreznih jekel.
- Prodali bomo 60.200 ton izdelkov po povprečni ceni 2.424 DEM/tono. Veliko aktivnosti bomo namenili zapolnitvi zmogljivosti nove kovaške stiskalnice.
- Investirali bomo vsaj v višini 8,7 mio DEM.
- Število zaposlenih se bo zmanjšalo.
- Pospešeno bo treba delati na projektih za zniževanje stroškov in povečanje učinkovitosti organizacije.

Če ne bo nepredvidenih zunanjih vplivov in bomo notranje učinkoviti, bo tudi v letu 2001 Metal ustvaril čisti dobiček – približno 2 % na kosmati donos iz poslovanja.

POZITIVNI TREND SE NADALJUJE

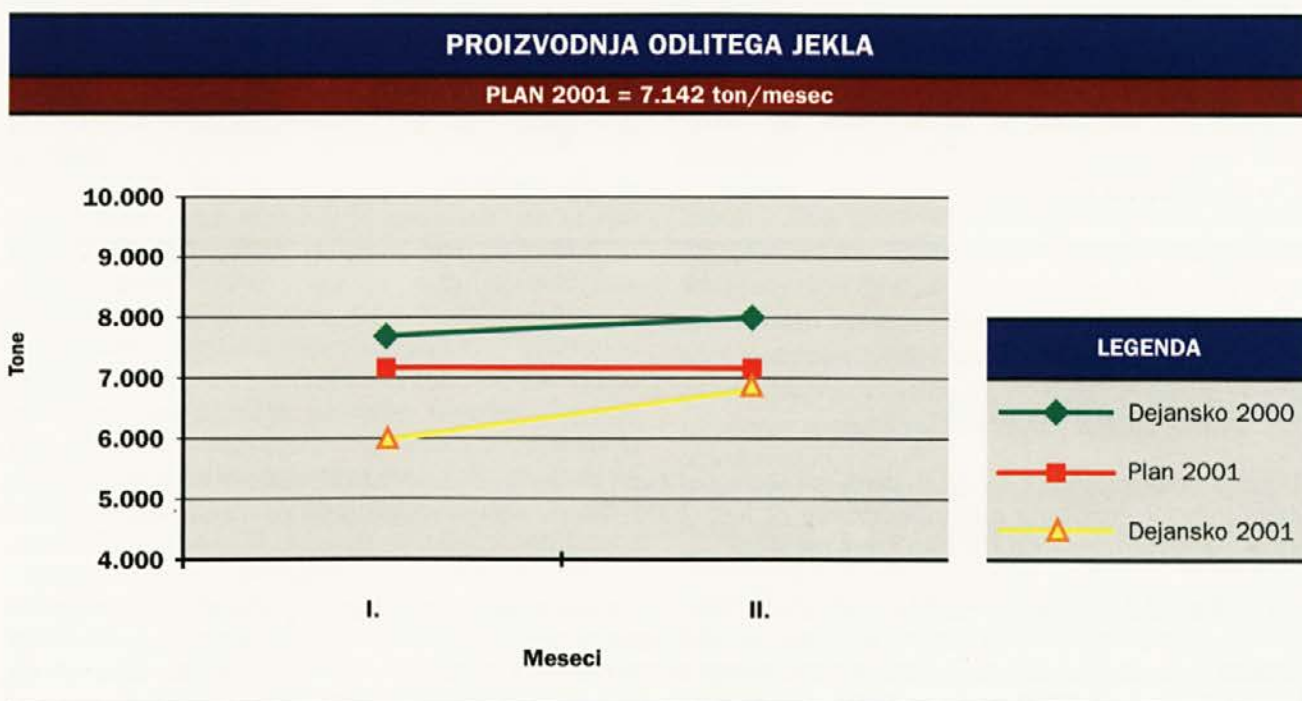
Besedilo: KONTROLING

Proizvodnja

Skupna proizvodnja je znašala 33.005 ton. Bila je manjša od dosežene v enakem lanskem obdobju in od 2/12 plana. Ker so se v letu 2000 zaloge nedokončane proizvodnje in polizdelkov precej povečale, je bilo nujno treba njihov obseg znižati in s tem sprostiti vezana obratna sredstva. Rezultat teh aktivnosti je nižja proizvodnja jekla ter višja proizvodnja v obratih, katerih izdelki so namenjeni neposredno na trg.

	Dejansko 1. -2. 2000	2/12 plana 2001	Dejansko 1. -2. 2001	Indeks 3 : 1	Indeks 3 : 2
	1	2	3	4	5
ingoti	15.683	14.283	12.849	81,9	90,0
EPŽ	569	500	482	84,8	96,4
valjane gredi	8.164	7.469	8.446	103,4	113,1
valjani profili	6.300	6.612	6.404	101,7	96,9
kovano	3.060	3.506	3.656	119,5	104,3
svetli profili	1.004	1.147	1.168	116,3	101,8
SKUPAJ	34.779	33.517	33.005	94,9	98,5

Proizvodnja odlitega jekla po mesecih je prikazana v naslednjem grafu:

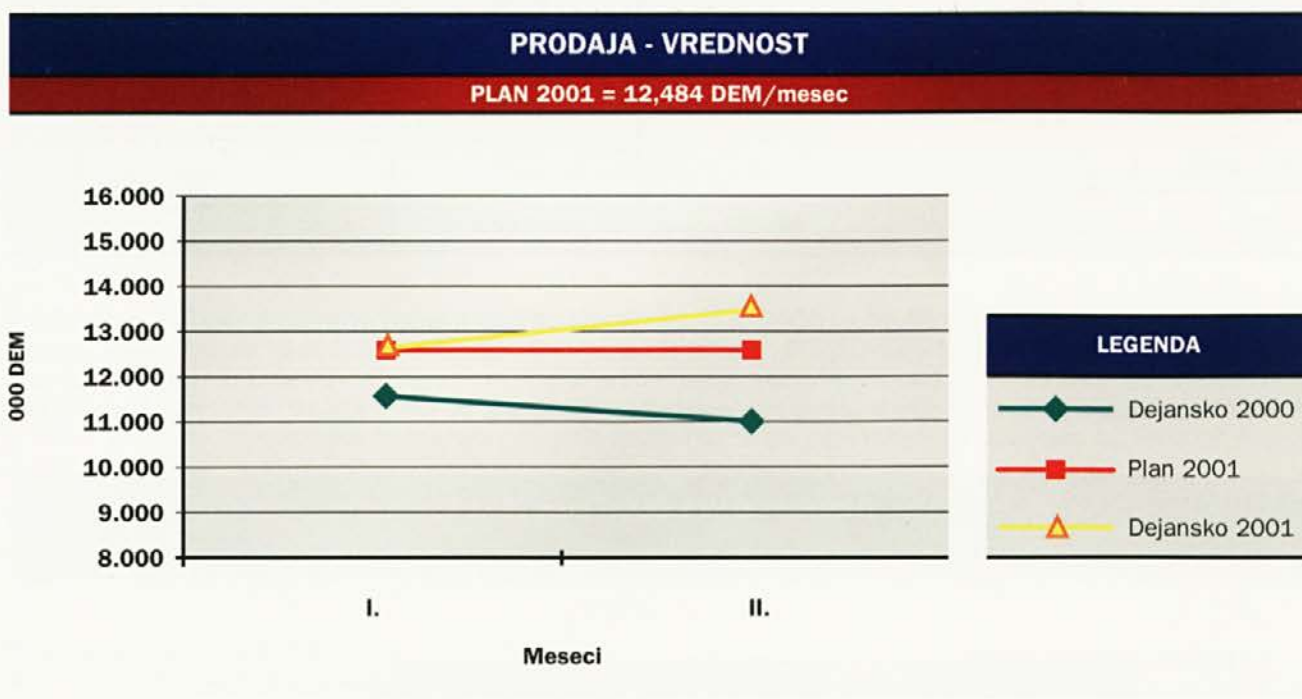


Prodaja

Dosežena prodaja je bila količinsko in vrednostno višja kot v prvih dveh mesecih lanskega leta in od plana za dva meseca. Dosežena povprečna prodajna cena je bila nižja od planirane predvsem zaradi bistveno večjega deleža orodnih nizkolegiranih jekel, kot smo planirali.

	Dejansko 1. -2. 2000	2/12 plana 2001	Dejansko 1. -2. 2001	Indeks 3 : 1	Indeks 3 : 2
	1	2	3	4	5
Vrednost prodaje - v mio DEM	22,5	25,0	26,1	115,6	104,4
Prodaja izdelkov - v tonah	9.817	10.033	10.430	106,2	104,0
Povprečna prodajna cena - v DEM/kg	2,242	2,424	2,398	107,0	98,9

V grafu je prikazana vrednost prodaje po mesecih, in sicer v 000 DEM:



Rezultati poslovanja

Rezultat poslovanja je bil v prvih dveh mesecih pozitiven ter celo nekoliko boljši, kot znaša 2/12 letnega plana in 2/12 Programa prestrukturiranja za leto 2001. Glede na operativni plan za mesec marec lahko pričakujemo pozitivni rezultat tudi v tem mesecu.

V primerjavi s planom je na rezultat v januarju in februarju neugodno vplivala višja cena električne energije (ni še dogovora o nižji ceni električne energije, povrh vsega pa sta januar in februar meseca, ko je elektrika najdražja). Izredno visoka je tudi cena zemeljskega plina, ki se je v letu 2000 podražil za 65 %, v obdobju od 1. 1. 2001 do 1. 3. 2001 pa še za 15 %.

ENOTE ZA GOSPODARJENJE (EGO)

Besedilo in fotografije: mag. ANDREJA ČIBRON-KODRIN, Fužinar Ravne, d.o.o.

Njihovo geslo je SOS: Sodelovanje, obvladovanje, spremembe.

Leta 1998 so v Metalu po zgledu iz Revoza začeli uvajati EGO. Trenutno jih deluje 23. Za predstavitev EGO sem zaprosila vodjo projekta Jožeta Apat, univ. dipl. inž. metal. in mater., sicer vodjo oddelka Strategija, obiskala pa sem tudi eno od uspešnejših EGO.

"Projekt EGO bomo še nadgrajevali"



Jože Apat, univ. dipl. inž. metal. in mater.

"Gospod Apat, kakšno vlogo imajo EGO?"

"Obvladovanje stroškov, informiranje in zasledovanje ciljev skušamo prek EGO prenesti na nižjo raven. EGO naj bi bila osnovna celica organizacije, kjer se definirajo cilji, ki jih nato enota spremlja in obvladuje, tu naj bi potekale osnovne oblike informiranja, prek njih naj bi se vzpostavila komunikacija med poslovodstvom in zaposlenimi. Velik poudarek je tudi na obvladovanju stroškov.

Slogan EGO je: Sodelovanje, obvladovanje in spremembe. Člani EGO naj bi spremljali vse za njih pomembne informacije, ki naj bi bile objavljene na oglasni deski. Brez tega je tudi obvladovanje proizvodnje in stroškov nemogoče. Na sestankih naj bi obravnavali cilje EGO in njihovo doseganje. Pomembno je tudi sodelovanje med različnimi EGO, vendar bomo morali na tem področju še veliko narediti. Eden od pglavitnih ciljev tega projekta je doseči pri zaposlenih občutek, da smo vsi zaposleni del celote, da vsak na svojem področju prispevamo svoj delež pri poslovnih rezultatih podjetja. Ti rezultati so tako v veliki meri posledica našega delovanja na svojem področju in sposobnosti sodelovanja z ostalimi organizacijskimi enotami ter sposobnosti prilagajanja na nenehne spremembe v tržnem okolju, ki zahtevajo tudi nujnost uvajanja sprememb znotraj organizacije."

"Kot obliki delovanja ste omenili oglasne deske in sestanke."

"Prek oglasnih desk EGO zasleduje zastavljene cilje. Drugi nivo delovanja so sestanki, ki jih bomo morali še doreči. EGO so namreč velike, saj so to zaključene proizvodne enote, ki jih je mogoče stroškovno obvladovati in so smiselno zaokrožene. Vodje EGO težko obvladujejo vse zaposlene, zato bomo v prihodnje morali vključiti še delovodje. Sestanki v EGO že potekajo; nekeje so bolj, drugje pa manj zaživelj.

V komunikaciji na relaciji poslovodstvo-zaposleni se je po zadnjih dveh sestankih pokazalo, da se na upravo podjetja zgrne ogromno vprašanj. Da njeni člani ne bi bili preobremenjeni s pripravo odgovorov nanje oziroma da bi zaposleni gotovo dobili odgovore, je rešitev le v tem, da to nalogo prevzamejo direktorji obratov. Poslovodstvo pa bi odgovarjalo le na najzahtevnejša vprašanja, ki se nanašajo na celotno podjetje."

"Kdo so vodje EGO in kakšne so njihove naloge?"

"Vodja EGO je ponavadi vodja delovne enote. Njegova naloga je, da prek oglasne deske podrejene seznanja z doseganjem ciljev, ki jih je pred tem določil v sodelovanju z obratovodjem, z aktivnostmi s področja kakovosti, standardov, ekologije ipd. Vodja torej skrbi za informiranje sodelavcev, po drugi strani pa njihova vprašanja sporoča na višji nivo – direktorju obrata ali poslovodstvu.

Vodja EGO je odgovoren za obvladovanje stroškov. V vsaki enoti je več stroškovnih mest, za katera ji Kontroling vsak mesec pošlje podatke. Vodja mora preveriti, ali so le-ti pravilni, poskrbeti mora za njihovo grafično upodobitev na oglasni deski ter v primeru prevelikih odstopanj sprejeti ukrepe za znižanje stroškov."

"Kakšne so dosedanje izkušnje z delom EGO?"

"V proizvodnji so EGO zaživele, od služb pa le v Kakovosti.

Za EGO imamo vzpostavljen sistem ocenjevanja. Zadnje ocenjevanje je bilo konec lanskega leta. Oblikovali smo več tričlanskih komisij: v vsaki sva s članom posloводства za proizvodnjo, tretji član pa se menja, je pa eden od direktorjev obratov.

Komisija ocenjuje sedem področij: oglasne deske, prikazovanje stroškov, določenost ciljev, prikaz podatkov v zvezi s cilji, podatke o kakovosti, inventivno dejavnost ter sestanke. Posebej je pozorna na predstavitev podatkov, ki naj bi bila v grafični obliki in zanimiva. Zato smo vse EGO opremili z ustrezno računalniško opremo.

Letos bomo morali nekaj komisij zaradi kadrovskih zamenjav preoblikovati, prevetriti pa bo treba tudi merila za ocenjevanje EGO.

Pri zadnjem ocenjevanju, ko je bilo možno doseči 65 točk, so se najbolj odrezale naslednje EGO: Avtomatska kovačnica (54 točk), Težka kovačnica (54 točk), Proizvodnja svetlih profilov (52 točk), Adjustaža v svetlih profilih (50 točk), Težka proga (49 točk), Jeklarna (47 točk) itd. Preostale EGO so se razvrstile v 'sivo sredino', nobena pa ni zbrala manj kot 34 točk."

"V katerih smereh se bo projekt EGO nadaljeval?"

"Tam, kjer so EGO zaživele, je prikazovanje podatkov na taki ravni, da je rešitve smiselno standardizirati oziroma prevzeti enotno obliko grafičnih prikazov v celotnem Metalu.

V vsebino dela EGO bi bilo smiselno vključiti še nekaj tem, na primer kakovost in ekologijo.

Spodbujati bi morali tudi sodelovanje med EGO. To je mogoče s projekti, ki zadevajo širšo tematiko, saj so vanje vključeni zaposleni iz različnih EGO, delajo pa kot tim. Takšne oblike sodelovanja živijo že danes.

Sicer pa je projekt 'živ' in ga bomo še dopolnjevali."

Na obisku v EGO Avtomatska kovačnica

EGO Avtomatska kovačnica je v ocenjevanju v zadnjem kvartalu lanskega leta zbrala (skupaj s Težko kovačnico) največ točk, zato sem se odločila za njeno predstavitev.

"Vodja EGO mora znati tudi prisluhniti"



Viktor Fortin, univ. dipl. inž. metal. in mater., vodja EGO, priznava, da je bil na začetku uvajanja enot dokaj skeptičen.

"Podpiram idejo, da bi moral biti vsak zaposlen seznanjen s cilji organizacije, da bi se lahko vživel v vlogo, ki jo mora odigrati. Vsakdo mora prispevati svoj delček v mozaik skupnega uspeha. Če zaposleni niso informirani, so odtujeni od dela," **pravi Fortin.**

Viktor Fortin je pravzaprav vodja kar dveh EGO: Avtomatske in Težke kovačnice, saj je vodja proizvodnje v Kovačnici. V prvi enoti je delo dvoizmensko, v drugi pa zaposleni delajo v štirih izmenah, zato organizira šest sestankov na mesec. "Pred začetkom dela ali po njem

pripravim polurni sestanek, ki je namenjen prenosu najpomembnejših informacij, vprašanjem zaposlenih in posredovanju odgovorov na njihova vprašanja s prejšnjega sestanka. Zelo pomembno je, da zaposleni na vprašanja dobijo odgovore, sicer začnejo dvomiti v ideje EGO," **poudarja vodja EGO v Kovačnici.**

Ko pa gre za polletno informiranje, ki se ga udeleži član posloводства, poskušajo v obratu zbrati vse ekipe, izmene pa združevati, zato so v Kovačnici ti sestanki le štirikrat. Teme se nanašajo na cilje in rezultate celotnega podjetja, udeleženci pa postavljajo tudi vprašanja. Po Fortinovih besedah se na mesečnih sestankih v njegovih EGO bolj posvetijo temam, ki zadevajo Kovačnico oziroma posamezno EGO. To so mesečni cilji proizvodnje, struktura stroškov, rezultati ipd., saj zaposlene zanima predvsem vse v zvezi z delom. Vodja tudi prisluhne sodelavcem in odgovarja na vprašanja. Na sestankih sodelujejo tudi delovodje.

Pomembno vlogo v EGO imajo oglasne deske. **Fortin razlaga:** "Trudimo se, da bi za vsako področje, ki ga spremljamo, nazorno prikazali cilje in doseženo stanje po dnevih. Vsak diagram naj bi dal jasno informacijo, kje se v danem trenutku nahajamo." **Pravi, da zaposleni preberejo objavljene informacije in na sestankih tudi povprašajo, kaj je npr. vzrok za odstopanje od ciljev.**

Projekt EGO predvideva, da direktor obrata skrbi za pravočasen prenos informacij, zagotavlja usklajenost EGO s cilji podjetja, spremlja delo enote ter doseganje ciljev in je vezni člen med EGO ter vodstvom podjetja. **O vlogi direktorja v EGO Viktor Fortin razmišlja takole:** "Ob vseh vlogah direktorjev je treba izpostaviti dve

osnovni: manager – upravljalec, to zajema planiranje, organiziranje, koordiniranje ter manj priljubljeno, vendar potrebno, ukazovanje in kontroliranje, ter leader – vodja, to pa je sposobnost direktorja, da z besedami in dejanji uspe tako motivirati sodelavce, da so pripravljeni z zanosom, inspiracijo opraviti potrebno delo za doseganje skupnih ciljev. Po mojem mišljenju bi se ta druga vloga direktorja – vodje dala precej uspešno izvajati preko EGO."

Ob kritičnem pogledu na EGO pa sogovornik izpostavi, da je za uspešnega vodjo pomembno pravilno komuniciranje s sodelavci, a je usposabljanj iz teh veščin premalo. Pogreša tudi inventivno dejavnost, zato predlaga, da bi o njej spregovorili predstavniki uprave na rednih informiranjih.

Kakšen pa je recept za uspešno EGO?

Fortinovo mnenje je: "Ključ je ustrezen odnos med nadrejenimi in podrejenimi ter dobra računalniška oprema – predvsem barvni tiskalnik."

Računalničarji bi lahko združili moči in ideje

Računalniška postavitve podatkov za EGO in oglasna deska je skrb obratnega tehnika Matjaža Planinšca. Priznava, da je bilo na začetku težko, zdaj pa nima več težav. "Ni problem, če imaš računalnik. Delam v excelu. Mogoče bi se dalo z drugimi programi oblikovati še boljše grafične ponazoritve," razmišlja o še bolj atraktivnih izdelkih ter dodaja, da si je moral nekaj programske opreme priskrbeti sam.

Kot ugotavlja Planinšec, veliko časa porabi za zbiranje podatkov, ker jih posredujejo različni viri. Nekateri podatki so ažurni, druge (npr. o stroških) pa dobijo z enomesečnim zamikom. Za pripravo materialov za oglasno desko porabi skoraj en delovni dan na teden.

"Sprva smo nameravali podatke objavljati dnevno, a smo se odločili za tedenske prikaze, ko se trendi že jasneje kažejo," razlaga Planinšec, Fortin pa doda, da liste konec meseca z oglasne deske odstranijo, počakajo tri dni in šele nato namestijo nove s svežimi podatki. Tako zaposleni vedo, da so na tabli aktualne številke.

"Pogrešam oceno, kakšna je naša oglasna deska v primerjavi z drugimi. Zanima me, kakšne grafične rešitve uporabljajo v drugih EGO. Resda smo na začetku dobili nekaj osnutkov, ki pa smo jih prilagodili in jih poskušali narediti čim bolj zanimive, a morda bi se tisti, ki oblikujemo grafe za EGO, lahko sestali in izmenjali ideje. Mogoče bi celo izoblikovali normative," predlaga Matjaž Planinšec.



Matjaž Planinšec

Kaj o EGO menijo zaposleni?



Uroš Kočnik

Uroš Kočnik, kovač I: "Večino informacij izvemo z oglasne deske. Sodelavci pogledajo podatke, ker so zanimivi. So v grafični obliki. Pri tonažni proizvodnji se takoj vidi, ali smo nad ali pod planom oziroma ga dosegamo. Podobno velja za stroške, porabo energentov, plače ipd."

Kot pravi, se z delovodjem sestajajo po potrebi oziroma vsaj enkrat mesečno, na sestanku pa je tudi Viktor Fortin. Pritoži se: "Na vsa vprašanja nismo dobili odgovorov!" in pri tem misli predvsem na nepojasnjene vzroke za neuspelo proizvodnjo.

"Pred uvedbo EGO nismo dobili nobenih informacij, razen če nismo do njih prišli čisto slučajno," je z uvedbo EGO zadovoljen sogovornik. Še vedno pa poudarja, da bi morali biti sestanki s poslovodstvom pogostejši.



Franjo Repas

Tudi Franjo Repas, ključavničar iz Vzdrževanja, je zadovoljen z informiranjem. Pove, da so sestanki redno vsak mesec, po potrebi pa tudi vsak teden.

"Dobimo dovolj informacij o delu EGO, tudi informacije o poslovanju Metala so zadostne. Večinoma dobimo odgovore na vprašanja. Informacije na oglasni deski so aktualne. Zaenkrat si dodatnih niti ne želimo," je svoja stališča in mnenje svojih sodelavcev povzel Franjo Repas.

Na koncu obiska v EGO sem si ogledala še oglasno desko, ki je res vzorno urejena. Podatki o ciljnih proizvodnje, dnevni odsotnosti, proizvodnji, zastojih, specifičnih porabah, neuspeli proizvodnji in stroških so nazorni. EGO Avtomatska kovačnica je na dobri poti, da tudi v naslednjem ocenjevanju doseže visoko uvrstitev.



Čeprav so se predavanja nekoliko zavlekla, se orodjarji ogledu nove kovaške stiskalnice niso želeli odreči.

DOGODKI

METAL JE PRIPRAVIL SREČANJE ORODJARJEV

Besedilo in fotografije: mag. ANDREJA ČIBRON-KODRIN, Fužinar Ravne, d.o.o.

Okoli 40 predstavnikov proizvodnih in trgovskih podjetij, različnih izobraževalnih ustanov in samostojnih podjetnikov se je 15. februarja odzvalo na Metalovo povabilo in se udeležilo srečanja orodjarjev na Ravnah. Večina jih je bila iz Slovenije, nekaj pa tudi iz Hrvaške in BiH.



Zaloga jekla je pregledno urejena.

Udeležencem srečanja je najprej spregovoril glavni direktor Metala Peter Prikeržnik, univ. dipl. ekon. Predstavil jim je lanskoletno uspešno poslovanje podjetja, naložbo v kovaško stiskalnico in nekaj letošnjih ciljev: med drugim naj bi orodna, hitroreznna in specialna jekla dosegla 58-odstotni delež celotne Metalove proizvodnje.

Direktorica Komerciale mag. Dušica Radjenovič-Sušnik je poudarila, da ima podjetje s 60.000 tonami prodanega jekla na leto status minijeklarne, ki se tudi v prihodnje ne bo spreminjal. Namesto večje količine bo poudarek na proizvodnji jekel z višjo dodano vrednostjo. Letošnji načrt tako že predvideva prodajo rekordnih 35.000 ton orodnih in hitroreznih jekel; zaradi boljšega proizvodnega asortimenta je Metal v zadnjih petih letih tudi uspel povečati povprečno prodajno ceno s 1716 na 2420 nemških mark za tono jekla. Medtem ko se je podjetje po razpadu jugoslovanskega trga usmerilo v izvoz – 80 odstotkov proizvodnje proda 500 kupcem v 30 državah – je nekoliko zanemarilo domači trg. Ker pa je orodjarstvo ena najhitreje rastočih dejavnosti, bo slovenskemu trgu letos in v prihodnje namenjene več pozornosti. Medtem ko Metalova orodna jekla v ZDA dosegajo 5-odstotni, v Nemčiji pa 8-odstotni tržni delež, slovenski orodjarji na leto potrebujejo okoli 5000 do 6000 ton jekla. Poleg količin, ki jih kupijo podjetja iz sistema Slovenske železarne, je, po besedah direktorice Sušnikove, za trženje predvidenih okrog 1500 ton orodnih jekel.



"Gasilski" posnetek za spomin na obisk med jeklarji in rudarji na Koroškem



Orodjarji so v rudniku z zanimanjem prisluhnili razlagi o delu mežiških knapov.

Sledila so izčrpna in strokovna predavanja. Član uprave za proizvodnjo Borut Urnaut, univ. dipl. inž. metal. in mater., je predstavil proizvodnjo in vlogo kakovosti v podjetju. Omenil je, da je kupcem na izbiro več kot 100 vrst orodnih jekel. Med ključnimi cilji Metala na slovenskem trgu pa je izpostavil: kakovost, časovno in cenovno konkurenčnost dobave – tudi manjših količin – orodnega jekla, strokovno svetovanje kupcem ter nudenje storitev toplotne obdelave. Strokovnjaki iz svetovalnega oddelka Metalurških raziskav in razvoja so podrobneje orisali značilnosti posameznih vrst jekel, o katerih so udeležencem razdelili tudi kataloge.

Orodna jekla za delo v vročem je predstavil Andrej Vrečič, univ. dipl. inž. metal. in mater., mag. Tatjana Večko Pirtovšek pa hitroreznna jekla, medtem ko je bila tema nastopa Vlada Perovnika, univ. dipl. inž. metal. in mater., Orodna jekla za delo v hladnem in oblikovanje plastike ter toplotna obdelava orodnih jekel.

Po predavanjih v dvorani upravne zgradbe so udeleženci obiskali Prodajno-skladišni center, o katerem jim je govoril njegov vodja Marko Pavše, univ. dipl. inž. metal. in mater. Center deluje od leta 1997, že pred tem je obstajala možnost prodaje na drobno. Ker Metalova proizvodnja v glavnem temelji na znanih naročnikih, so v Centru v zadnjih letih zalogo jekla – glede na kvaliteto in dimenzije – poskušali prilagoditi potrebam trga, raziskovali so tudi njegov potencial. Kot glavne cilje so v Centru opredelili primerno zalogo (le-ta je objavljena tudi na internetu), kratke dobavne roke in cenovno konkurenčnost.

Orodjarji so si z zanimanjem ogledali še obratovanje nove kovaške stiskalnice, navdušeni pa so bili tudi nad doživetjem Podzemlja Pece.

Vodja Marketinga Gabrijela Urnaut, univ. dipl. kem., je ocenila, da je bil odziv orodjarjev zadovoljiv, srečanje pa je potekalo brez težav. Podobne prireditve bo Metal pripravljati tudi v prihodnje, in sicer vsaj enkrat na leto.

Pot do Prodajno-skladišnega centra je zdaj še zelo zavita, a bo kmalu bolj enostavna.



Anketa med udeleženci



Jože Pšeničnik (Sorbit, Ravne):

"V železarni sem delal 40 let, od tega 30 let na prodaji orodnih jekel. Pozna me veliko orodjarjev, ki so me pogosto spraševali po katalogih. Takšno srečanje smo že dolgo pogrešali. Prirejali smo jih tudi v preteklosti, in sicer v jeseni in na pomlad, ko smo izdali kataloge. Po 15 letih so zdaj le-ti spet na razpolago, orodjarji pa jih za svoje delo nujno potrebujejo. Današnje srečanje pa ni namenjeno le promociji tukajšnjih jekel, ampak služi tudi seznanjanju udeležencev med seboj."



Branko Mauko (Bar, Gornja Radgona):

"Zaposlen sem kot nabavni referent, moj prvotni poklic pa je orodjar. V njem sem delal šest let, potem sem se prekvalificiral. Na Ravne smo prišli z namenom, da se seznanimo s ponudbo. Do zdaj z Metalom še nismo sodelovali, imamo namreč druge partnerje, ki nam dobavljajo že obdelana jekla za orodja. Želimo se seznaniti tudi z novostmi v razvoju jekel ter spoznati udeležence."

Miroslav Drašković (Ferum, Karlovac):

"Najprej sem delal v nabavni službi Jugoturbine v Karlovcu, potem deset let v zasebnem podjetju, zdaj pa sem zaposlen v trgovskem podjetju. Proizvodni program železarne že dolgo poznam, danes želim spoznati tudi novi proizvodni program v kovačnici.

S ponudbo in z dobavnimi roki Prodajno-skladiščnega centra sem zadovoljen, pričakujem pa, da bodo asortiment še povečali, dobavne roke pa skrajšali. Jeklo namreč uvažam tudi iz Nemčije, kjer sem iskani izdelek vedno dobil v vsakem trenutku."



Martin Drstvinšek (Višja strokovna šola, Celje):

"Odgovoren sem za praktično izobraževanje. Zelo sem vesel, če naši študentje opravljajo prakso v podjetjih, ki dosegajo visoko tehnološko raven, saj se v njih največ naučijo. Tudi če se pozneje zaposlijo v manj razvitem podjetju, vedo, v katero smer je treba stremeti. Čeprav so bile od začetka težave, pa lahko zdaj rečem, da je vedno več podjetij pripravljenih omogočiti prakso študentom, saj se zavedajo, da je to investicija v kadre."



Aleksander Obradović (Merkur, Kranj):

"Merkur že sodeluje z Metalom. Je eden večjih slovenskih kupcev. Danes želimo izvedeti čim več o novostih, predvsem o proizvodnem programu nove kovaške stiskalnice in o razvoju. Na Ravnah nisem pogosto. Mogoče bi bilo dobro, da bi se večkrat oglasil, a velja tudi obratno – da bi Metalovi predstavniki pogosteje obiskali naše podjetje. Današnje srečanje je dobrodošlo, saj smo tovrstno potezo Metala že dolgo pogrešali."

Če si se napotil proti cilju in se med potjo začel ustavljati, da bi kamenjal vsakega psa, ki laja nate, ne boš do cilja nikdar prispel.

Fjodor M. Dostojevski



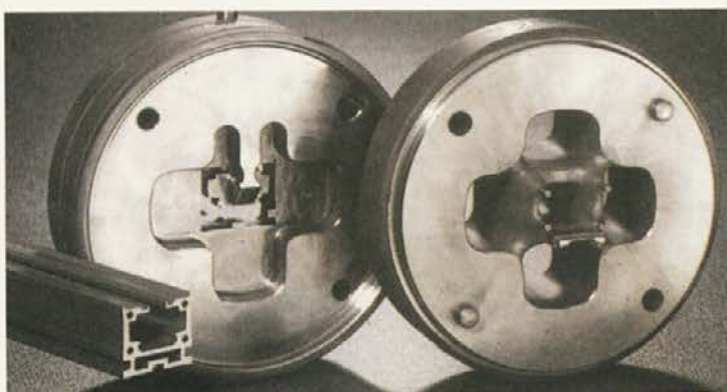
Alojz Razpet (Višja strokovna šola, Celje):

"Udeležbo na srečanju sva s kolegom združila z obiskom našega študenta, ki opravlja praktično izobraževanje v STO. Naša šola ima dva programa: gradbeništvo in strojništvo, ki se deli na orodjarstvo in splošno strojništvo. Srečanja, kot je današnje, so koristna, ker na njih izvemo mnogo uporabnih informacij. Sicer pa smo predstavniki šole naš izobraževalni program že pred leti predstavili dr. Tasiču in direktorjem železarskih družb in se dogovarjali za opravljanje prakse naših študentov na Ravnah. Danes smo ugotovili, da sta študent in mentor s praktičnim izobraževanjem v STO zelo zadovoljna, kar dokazuje, da delamo v pravi smeri."



dr. Vojteh Leskovšek (Inštitut za kovinske materiale in tehnologije, Ljubljana):

"Že dolgo poznam ravensko železarno. Bil je že skrajni čas, da se je Metal z marketinško potezo vključil v slovensko orodjarsko tržišče. Še posebej, ker je orodjarstvo v vzponu. Upoštevati je treba, da orodjarji potrebujejo kakovostno tehnično-tehnološko svetovanje – nenazadnje jim ga nudi tudi konkurenca –, ki je bilo na Ravnah pred časom izjemno dobro vzpostavljeno. Metal ima vse možnosti, da se vrne na slovenski trg. Težiti pa je treba k prodaji materialov z višjo stopnjo predelave, ker se v toplotni obdelavi le-teh pojavlja manj težav. Menim tudi, da bi morali poglobiti sodelovanje na področju razvoja med Inštitutom in Metalom."



KADRI

Besedilo: Kadrovska služba

Zaposlovanje

JANUAR			
	ŠTEVILO ZAPOSLENIH 31. 1. 2001	SKLENILI DELOVNO RAZMERJE	PREKINILI DELOVNO RAZMERJE
JEKLARNA IN VALJARNA GREDIC	269	/	8
VALJARNA PROFILOV	287	19	1
KOVAČNICA	164	2	1
PROIZVODNJA SVETLIH PROFILOV	61	/	/
SKUPNE SLUŽBE	343	2	2
SKUPAJ	1124	23	12

FEBRUAR			
	ŠTEVILO ZAPOSLENIH 28. 2. 2001	SKLENILI DELOVNO RAZMERJE	PREKINILI DELOVNO RAZMERJE
JEKLARNA IN VALJARNA GREDIC	269	/	/
VALJARNA PROFILOV	288	/	/
KOVAČNICA	164	/	/
PROIZVODNJA SVETLIH PROFILOV	61	/	/
SKUPNE SLUŽBE	342	/	1
SKUPAJ	1124	/	1

Jubilanti

V januarju in februarju so bili naši jubilarji:

- **za 10 let** 2 sodelavca, in sicer: Rafko Jurač in Iztok Valentar iz Valjarne profilov;
- **za 20 let** 5 sodelavcev: Nada Naveršnik iz Financ, Stanko Triglav iz Prodaje, Dušan Košutnik iz Valjarne profilov, Albin Volmajer ter Veronika Winkler iz Kovačnice;
- **za 30 let** 12 sodelavcev: Vera Brodnik, Rajko Jevšnikar in Drago Lešnik iz Jeklarne in valjarne gredic, Stanislav Herga, Adolf Hladnik, Stanislav Lipovnik, Rudolf Pšeničnik, Drago Vodopivec, Marija Štaudeker in Franc Tratnik iz Valjarne profilov, Cirila Oderlap in Marija-Renata Ofič iz Kakovosti.

BOLNIŠKE ODSOTNOSTI – ODSOTNOST V % (URE BOLNIŠKE NA ŠTEVILO OPRAVLJENIH UR)		
	JANUAR	FEBRUAR
JEKLARNA IN VALJARNA GREDIC	7,28	8,17
VALJARNA PROFILOV	8,51	11,49
KOVAČNICA	5,34	4,30
PROIZVODNJA SVETLIH PROFILOV	6,81	7,08
SKUPNE SLUŽBE	4,04	6,74
SKUPAJ	6,42	8,04

AKTUALNI JEKLARSKI KOTIČEK

Besedilo: Marketing

METAL

Metal postal član TECOS-a

V začetku letošnjega leta je Metal postal član TECOS-a, to je Razvojnega centra orodjarstva Slovenije. Članstvo nam poleg sprotnega obveščanja o dejavnostih TECOS-a omogoča še:

- 15-odstotni popust pri dejavnostih (seminarji, posvetovanja, prezentacije ...), katerih organizator je TECOS,
- vključitev na TECOS-ove spletne strani,
- prednosti pri sodelovanju v skupnih slovenskih in mednarodnih projektih,
- posredovanje pri povpraševanju, navezovanju stikov s tujimi gospodarskimi družbami.

Sejem FORMATOOL

V aprilu se bomo skupaj s podjetjem Noži udeležili 6. mednarodnega sejma FORMATOOL (sejem orodij, orodjarstva in orodnih strojev), ki bo potekal od 23. do 26. aprila v Celju.

SVET

Po napovedih IISI (International Iron and Steel Institute) bo v letu 2001 svetovna potrošnja jeklenih proizvodov večja za 2,3 %. Dosegla bo 769 milijonov ton, do leta 2005 pa naj bi znašala že 830 milijonov ton.

EVROPA

EUROFER, katerega pridružen član je tudi koncern Slovenske železarnice, mesečno objavlja statistične podatke o proizvodnji surovega jekla v EU, uvozu in izvozu ploščatih in dolgih gotovih izdelkov ter četrletno potrošnjo izdelkov v EU.

Po teh podatkih je bila v letu 2000 proizvodnja jekla za 4,9 % večja kot leta 1999, januarja 2001 pa 2,3 % večja kot januarja 2000. V letu 2001 bo po njihovih napovedih v EU za 1 % večja proizvodnja surovega jekla.

Obisk predstavnikov podjetja Dörrenberg

V začetku marca 2001 so nas obiskali naši partnerji iz podjetja Dörrenberg, ki ima sedež v Runderothu blizu Kölna. Z njimi sodelujemo že vrsto let, smo njihov največji dobavitelj orodnih jekel, kar nam tudi omogoča doseganje visokega tržnega deleža v Nemčiji.

Na zadnjem sestanku smo se dogovorili o osvajanju treh novih vrst orodnih jekel in o naročilih za novo stiskalnico; tako bomo lahko izkoristili možnosti izdelave velikih odkovkov iz orodnih jekel. S tem si bomo pridobili izkušnje in razširili proizvodni ter tržni položaj v svetu. S kakovostjo naših jekel so zelo zadovoljni; k njej zelo pripomorejo letni sestanki, kjer smo že v fazi osvajanja novih kvalitete in novih izdelkov pozorni na morebitne težave pri izdelavi. Tako se pravočasno dogovorimo o dobavnih pogojih in njihovih spremembah ter s tem preprečimo kasnejše težave. Vse tehnične probleme, do katerih prihaja v proizvodnji pri že ustaljenih naročilih, rešujemo v obojestransko zadovoljstvo.

Oboji smo s tem načinom izmenjave informacij zelo zadovoljni, saj daje pozitivne rezultate, z dobrimi medčloveškimi odnosi pa je lažje tudi sodelovanje.



Proti vrhu

Besedilo in fotografija: Matej Flis





Ura je osem zvečer, ko se prebudimo, če bi temu sploh lahko rekli spanje. Saj smo na zadnjem višinskem taboru, na višini 7950 m. Čas je, da se odpravimo proti vrhu, saj vremenska napoved za jutri ni obetajoča. Po dvehurnem pripravljanju in oblačenju stopim iz šotora v mrzlo in vetrovno noč. Čaka nas še devetsto višinskih metrov vzpona, ki se konča na najvišji točki našega planeta. Začetek ne bi bil začetek, če se ne bi začel s težavami. Ne vem, ali je kriva višina ali utrujenost, da s Tadejem rineva proti Tibetu namesto na vrh. Po mojem opominu Tadej le popravi smer proti vrhu. Ko prideva na shojeno pot, ki vodi navzgor, veva, da smo na pravi poti. Vsake tri korake se moram ustaviti, da se malo nadiham – počutim se zelo neudobno. Vrh se mi zdi neskončno daleč, v moji glavi se porajajo dvomi, da ne bom uspel. Težav nimam samo jaz, tudi Grego nekaj muči, Tadej pa cel čas nekaj "tuli", da naj se malo podvziva. Vedno je poln presenečenj, saj se je nižje vlekel za nama, sedaj pa se midva za njim. Pa spet štirje koraki in glava se nasloni na sneg, da se malo nadiham. Metri pa se počasi, a vztrajno nabirajo. 8400 m – tako imenovani balkon – od tu pa gre pot samo še po grebenu navzgor, po meji med Nepalom in Tibetom. Tadej opozori na vreme, ki se niže že kvari. Ampak pogled na nevihte, ki se odvijajo nekaj kilometrov pod nami, je res izvrsten. Samo da ne dosežejo nas! Spomnim se na leto 1996, ko je v eni noči na gori izgubilo življenje enajst ljudi, ker jih je presenetilo slabo vreme. Tudi zaradi tega dogodka na gori smo oklevali, ali naj nadaljujemo ali gremo nazaj. Ampak želja, da stopimo na vrh, nas je prepričala, da gremo naprej. Ko pogledamo na uro, ugotovimo, da nam gre izvrstno, saj se dvigamo sto višinskih metrov na uro. Sedaj jaz prevzamem vodstvo. Gre mi odlično, kot bi me nekakšen magnet vlekel naprej. Ko pogledam navzgor, si rečem: "Za to strmino mora biti pa že Južni vrh." Vendar sem se pošteno zmotil, klancev ni in ni hotelo zmanjkati. Tadej me kar nekajkrat opomni, da grem prehitro. V temi priti na Južni vrh bi pomenilo samo čakanje na dan. Strmina se počasi veča, na obzorju pa se že pokaže prelepa oranžna črta. Lepšega sončnega vzhoda še nisem doživel. Mraz vedno bolj pritiska, veter pa piha z vedno večjo močjo. Sedaj pa še po tem klancu gor, potem pa mora biti Južni vrh. A sem se zopet uštel. Zdaj je pa res zadnji in tik pod Južnim vrhom vidim na manjši izkopani polici prazne jeklenke, ki so jih predhodniki zamenjali z novimi. Tako storimo tudi mi. Odslej ne dvomim več o našem uspehu. Južni vrh, ura je sedem, do vrha pa nas loči še ena ura hoje. Ta del grebena je najbolj oster in izpostavljen. Še zadnja ovira, Hillaryjeva stopnja in greben, ki se zaključí na najvišji točki naše zemeljske oble. Po mesecu dni garanja na gori stopimo na vrh. Skoraj ne morem dojeti, da res stojim na vrhu, da višje ne gre več. Teh nekaj minut, ko sem stal na vrhu, poleg mene pa še dva prijatelja, se mi bo za vedno vtisnilo v spomin.

Odprava na Mont Everest se je začela v začetku septembra in se zaključila konec oktobra leta 2000.

Drugi udeleženci odprave so bili še: Davo Karničar (vodja), Tadej Golob, Grega Lačen, Franc Oderlap, Urban Golob (fotograf), Jurij Gorjanc (zdravnik), Janez Štucín (snemalec), Andrej Kmet (računalničar), Maja Roš (novinarka).

Odpravo so omogočili različni sponzorji in donatorji, med njimi je bil tudi SŽ Metal Ravne, d. o. o., za kar se mu iskreno zahvaljujem.

POMLADNI UTRINEK



Slovence poleg trme, po kateri Korošci še posebej izstopamo, odlikuje še ena posebnost, ki jo težko najdeš še kje drugje po svetu. Prenekateri tuji popotnik, ki ga v teh prvih pomladnih dneh pot zanese skozi naše kraje, je začuden nad množico ljudi sklonjenih glav in hrbtov z vrečkami v rokah, ki se počasi pomikajo po travnikih in zelenicah ter nekaj vztrajno iščejo po tleh. Je to mogoče lov za izgubljenim zakladom? Ne. **Regrat** (*Taraxacum officinale* F. Weber ex Wiggers)!

Ljudska imena: garška plata, jajčar, lederče, mlečec, mlečje, navadni regrat, otovčič, pljuščanec, pljuščankovina, regrad, regvat, rmeni regrat, rümčna reva, smolika, števnicca, vergrad, vigrgrad, žehtelnica, želtena, žentenje, žoltenica, žoltenje.

Poleg listov, ki jih pripravimo v solati, pa lahko iz cvetov pripravimo **regratov sirup**:

3 do 4 polna prgišča regratovih cvetov dobro prekuhamo v 2 litrih vode, precedimo in primešamo vročemu soku 1,5 kg sladkorja in sok 2 limon. Med neprestanim mešanjem vnovič kuhamo to tekočino, dokler ne nastane sirupasta, gosta tekoča masa. Le to natočimo v dolgovratne steklenice (najboljši so patentni kozarci za vlaganje). Tako pridobljeni sirup je – če je skrbno pripravljen – po okusu komaj mogoče razločevati od medu. Regratov sirup čisti kri, pospešuje prebavo in učinkuje krepilno.

Vir: Richard Willfort, Zdravilne rastline in njih uporaba

Najbolj strastnim nabiralcem – ljubiteljem regrata svetujemo, da recept preizkusijo!

