

25. aprila 2008

- Pogovor z Evgenijem B. Zubickim, generalnim direktorjem holdinga IMH
- Intervju s predsednikom uprave Tiborjem Šimonko
- Predstavljamo naša podjetja in vodilne menedžerje
- Hokejisti Acronija Jesenice šestič državni prvaki

Uvodnik

SIJemo skupaj!

Skupina SIJ – Slovenska industrija jekla in njenih šest jedrnih podjetij. V tej številki na kratko in pregledno predstavljamo podjetja in vodilne menedžerje v naši jeklarski skupini ter njeno krovno družbo IMH – Industrial Metallurgical Holding. Tokratni mesečnik je zato obsežnejši.

V naslednji številki uvajamo novo rubriko »Pod lupo«, kjer bomo vsak mesec podrobneje predstavili posamezno podjetje – njegovo organizacijo in ključne ljudi. Maja »bomo povečali« Acroni.

Prijetno branje!

Vesna Pevec Matijević in Anja Potočnik



Predstavljamo vodilne menedžerje in naša podjetja

IMH - Industrial Metallurgical Holding

IMH - Industrial Metallurgical Holding je družba, ki upravlja več kot dvajset podjetij iz evropskega dela Rusije, Slovenije, Sibirije in z Urala. Ta podjetja se ukvarjajo z izkopavanjem in s proizvodnjo surovin, kot so koks, nikelj, vanadij, krom, premog, ter z metalurško in jeklarsko dejavnostjo.

Poleg učinkovitosti proizvodnje in dobičkonosnosti podjetij je posebna pozornost namenjena družbenoodgovornim in okoljevarstvenim programom.

Kratek pogovor z Evgenijem B. Zubickim, generalnim direktorjem holdinga IMH, najdete na naslednjih straneh.

SIJ - Slovenska industrija jekla, d. d.

Skupina SIJ - Slovenska industrija jekla je še uspešnejša in prodornejša z novim lastnikom skupino Koks in je pomembna članica ruskega holdinga IMH - Industrial Metallurgical Holding. Od privatizacije je minilo dobro leto in naša jeklarska skupina SIJ - Slovenska industrija jekla s svojimi jedrnimi družbami - Acroni, Metal Ravne, Noži Ravne, Elektrode Jesenice, SUZ in ZIP center - se lahko pohvali z dobrimi poslovnimi rezultati, številnimi zaključenimi investicijami in smelo zastavljenimi nadaljnjimi vlaganji, ki bodo povečala našo stabilnost in konkurenčnost na globalnem trgu. Več o tem najdete na naslednjih straneh, v intervjuju časopisa Večer, v katerem se je predsednik uprave SIJ - Slovenska industrije jekla Tibor Šimonka kritično ozrl v preteklo leto, pokomentiral trenutno situacijo na globalnem jeklarskem trgu in predstavil naše cilje.



Predsednik uprave:
Tibor Šimonka,
55 let,
univ. dipl. ekon.

»Nenehne spremembe in nepredvidljive situacije je treba obvladovati s pogumom, z odločnostjo in s potrpežljivostjo. Ob stalnem zavedanju, da vodilni menedžer s svojim pristopom vpliva na vodstveni tim, kar ta prenaša na svoje podrejene.«



Član uprave:
Vjačeslav Korčagin,
32 let,
univ. dipl. ekon.

»Cilji morajo biti jasni in dosegljivi. Treba jih je natančno definirati in dosledno izpolnjevati.«



Izvršni direktor za ekonomiko in finance:
Igor Malevanov, 31 let,
Beloruska ekonomska univerza - fakulteta za menedžment

»Finančna služba posveča veliko časa pripravi operativnih in strateških načrtov skupine SIJ - Slovenska industrija jekla. Razlog za to je povsem preprost: 'Če načrtuješ svoje delo, načrtuješ svoj uspeh.' Vendar pa se bodo načrti pretvorili v resničen uspeh samo, če bomo vsi sodelavci v skupini SIJ delali kot enoten tim. Trdno sem prepričan, da takšen enoten in uspešen tim že imamo.«



Izvršni direktor za investicije in razvoj:
Vasilij Prešern, 60 let,
prof. dr., mag., univ. dipl. inž. metal. in mater.

»Kuj jeklo, dokler je vroče, kar pomeni, da moramo biti hitri in odločni.«



Izvršna direktorica za komercialne zadeve:
Dušica Radjenovič, 42 let,
magistrica ekonomskih znanosti - področje poslovna politika in trženje, univ. dipl. ekon.

»Zadovoljni kupci so najpomembnejši del premoženja našega podjetja. Izbirajo le med najboljšimi, zato bodimo najboljši!«



Izvršni direktor za splošne in pravne zadeve:
Evgenij Zverev, 27 let,
pravna fakulteta v Kemerovu, fakulteta za menedžment v Kuzbasu in Wirtschaftsakademie v Schleswig-Holsteinu

»Osnova za uspešno sodelovanje je učinkovito timsko delo, nestandardno obravnavanje standardnih problemov in njihovih rešitev v skladu z obstoječo zakonodajo. Kar najbolj se bomo potrudili, da bomo ustvarili pogoje, ki nam bodo to omogočili.«

Predstavljamo naša podjetja

ACRONI, d. o. o.

Naslov: Cesta Borisa Kidriča 44
4270 Jesenice
Tel.: 04 584 10 00
Faks: 04 584 11 11
Spletna stran: www.acroni.si



Direktor:
Slavko Kanalec,
40 let, univ. dipl. inž.
metal.

»Še tako sodobne naprave so brez usposobljenih, motiviranih in lojalnih sodelavcev le kup železa.«

Kratek opis podjetja:

Podjetje Acroni je specializirano za izdelavo ploščatih izdelkov iz nerjavnih in konstrukcijskih jekel ter jekel za elektroplöčevine.

Acroni	2006	2007
PROIZVODNJA		
Proizvodnja slabov v tonah	361.926	369.839
Proizvodnja gotovih proizvodov v tonah	297.820	312.450
Proizvodnja nerjavnih jekel v tonah	72.346	57.000
- delež nerjavnih jekel	24,3%	18,2%
PRODAJA		
Prihodki od prodaje v EUR	363.046.610	456.285.195
- domači trg	117.875.209	110.839.035
- izvoz	245.171.401	345.446.160
REZULTATI		
Čisti dobiček v EUR	13.436.000	32.432.656
EBITDA v EUR	30.812.427	53.969.357
EBITDA/PRIHODKI	8,49%	11,83%
ROS	3,70%	7,11%
ŠTEVILO ZAPOSLENIH		
	1.419	1.540
INVESTICIJE -odlivi za investicije		
	24.858.204	29.363.049

Vir: Bilančni podatki

vine. Naš paradni konj so nerjavne debele pločevine, s katerimi ustvarjamo preko polovico celotne realizacije. Zelo smo ponosni na izdelke iz jekel za elektroplöčevine, kjer se v zadnjih letih intenzivno preusmerjamo v proizvodnjo zahtevnejših vrst, s čimer sledimo željam in zahtevam kupcev. Tretjo skupino pa predstavljajo

konstrukcijska jekla. V tej skupini jekel vidimo našo prihodnost v obrabno obstojnih jeklih in jeklih s povišano mejo trdnosti. Kot izziv in dodaten motivator pa v manjših količinah redno proizvajamo zlitine in nekatera specialna jekla, ki zahtevajo med svojo proizvodnjo še posebno pozornost ter natančnost.

Kratek opis uspehov, naložb in ciljev:

V družbi Acroni smo v preteklih letih uspeli prestrukturirati proizvodnjo in doseči vidne tržne pozicije na nekaterih nižnih trgih. Med drugimi trenutno potekata dve strateško pomembnejši naložbi: obnova naprave za kontinuirano ulivanje in linija za transport ter pripravo vroče valjanih plošč. Predvsem slednja naložba pomeni začetek ločevanja proizvodnje nerjavnih in drugih plošč. Pospešeno pa se pripravljamo na naložbo v ogrodje za toplo valjanje plošč in predtrakov ter nadgradnjo kvalitetnega asortimenta elektroplöčevin v hladni valjarni.

METAL RAVNE, d. o. o.

Naslov: Koroška cesta 14
2390 Ravne na Koroškem
Tel.: 02 870 70 00
Faks: 02 870 70 06
Spletna stran: www.metalravne.com



Direktor:
Andrej Gradišnik,
44 let, univ. dipl.
inž. metal. in
mater.,
spec. za menedž.

»Bodimo ponosni na včeraj, veselimo se ciljev, ki jih danes dosegamo, in pričakujemo naš jutri, ki ga skupaj gradimo.«

Kratek opis podjetja:

Metal Ravne je danes svetovno priznan proizvajalec orodnih in specialnih jekel s skorajda 400-letno tradicijo izdelave jekla. Proizvodni programi vključujejo več

Metal Ravne	2006	2007
PROIZVODNJA		
Proizvodnja slabov/ingotov v tonah	107.966	112.874
Proizvodnja gotovih proizvodov v tonah	75.851	78.180
PRODAJA		
Prihodki od prodaje	141.664.032	163.993.438
- domači trg	30.404.060	38.250.259
- izvoz	111.259.972	125.743.179
REZULTATI		
Čisti dobiček	7.988.914	12.862.398
EBITDA	16.455.048	21.705.239
EBITDA/PRIHODKI	11,62%	13,24%
ROS	5,64%	7,84%
ŠTEVILO ZAPOSLENIH		
	975	984
INVESTICIJE -odlivi za investicije		
	10.648.740	22.005.851

Vir: Bilančni podatki

kot 200 različnih visokokakovostnih vrst jekel in so podprti s tehnično-tehnološko verigo od taljenja, litja ingotov, kovanja in valjanja do toplotne in mehanske obdelave izdelkov. Ves proces se obvladuje v skladu z zahtevami standardov ISO 9000/2001 in ISO 14001. Značilnosti

Metalovega proizvodnega procesa so veliko število tehnoloških operacij, zahtevna logistika, sodobna laboratorijska oprema, strokovno usposobljen kader, povezan v homogeno ekipo, in dolgoletne izkušnje, kar omogoča uresničevanje zastavljene politike kakovosti in prodaje.

Kratek opis uspehov, naložb in ciljev:

Leto 2007 je bilo leto rekordnih rezultatov vseh poslovnih funkcij. Čisti dobiček je bil za 61 % večji kot leto prej, dodana vrednost na zaposlenega je narasla za 17 %. V letu 2008 bodo končani strateški projekti »Nova kovačnica težkih odkovkov«, »Prenova valjarne gredic« ter »Posodobitev jeklarne – prva faza«. Skupno bo za naložbe v letih 2007–2009 namenjenih skoraj 111 mio. EUR. Cilji za leto 2008 so še višji kot leta 2007. Poleg aktivnosti za povečanje prodaje in proizvodnje ter obvladovanje stroškov bomo povečali kakovost poslovanja ter aktivnosti na področju raziskav in razvoja za nove izdelke, tehnologije in izboljšanje procesov.

Predstavljamo naša podjetja

ELEKTRODE JESENICE, d. o. o.

Naslov: Cesta železarjev 8
4270 Jesenice
Tel.: 04 584 19 02
Faks: 04 586 14 42
Spletna stran: www.elektrode.si



Direktor:
**Jakob
Borštnar,**
54 let,
univ. dipl. inž. str.

»V skladu z našo vizijo in opogumljeni z dosedanjimi rezultati načrtujemo v letu 2008 nadaljnjo rast prodaje, krepitev trženja, osredotočanje na potrebe posameznih kupcev in vztrajno razvijanje konkurenčne prednosti.«

Kratek opis podjetja:

Elektrode Jesenice so globalno konkurenčno podjetje za proizvodnjo in trženje

Elektrode Jesenice	2006	2007
PROIZVODNJA		
Proizvodnja gotovih proizvodov	10.358	11.598
PRODAJA		
Prihodki od prodaje	16.129.119	19.365.192
- domači trg	4.638.904	5.878.175
- izvoz	11.490.215	13.487.017
REZULTATI		
Čisti dobiček	635.265	1.270.632
EBITDA	991.767	1.892.028
EBITDA/PRIHODKI	6,15%	9,77%
ROS	3,94%	6,56%
ŠTEVILO ZAPOSLENIH 31. 12.	181	191
INVESTICIJE -odlivi za investicije	925.901	2.692.481

Vir: Bilančni podatki

tehnologije in izdelkov s področja varilnih dodatnih materialov končnim industrijskim kupcem in specializiranim trgovcem.

V skladu s strategijo se družba razvija v smeri fleksibilnega dobavitelja legiranih elektrod, polnjenih in masivnih žic za zahtevne industrijske kupce. Aktivnosti so usmerjene v zagotavljanje rasti prodaje kakovostnejših izdelkov, povečevanje odzivnosti, produktivnosti, kakovosti in izboljševanje razmer poslovanja.

Družba zaključuje deseto polno leto poslovanja od svojega začetka delovanja

v marcu 1998. V tem obdobju je družba ustvarila čisti dobiček, zaradi katerega se je kapital družbe povečal od 6.250 EUR ob ustanovitvi na 4,76 mio. EUR ob koncu leta 2007. V letih 2001-2007 beležimo stalno rast vrednosti prodaje, in sicer za 76 %.

Kratek opis uspehov, naložb in ciljev:

Leta 2004 smo odkupili nepremičnine in s tem zagotovili razmere za začetek prenove in sprožitev naložbenega ciklusa v družbi. V letih 2005-2006 smo izvedli prvi večji naložbi, in sicer v rezalno linijo Esab in linijo za pakiranje elektrod Oerlikon.

V podjetju potekata dve strateški naložbi, prva v prenovi proizvodnje varilnih žic (polnjene žice, legirane masivne žice) v vrednosti 4,80 mio. EUR in druga v prenovi proizvodnje oplaščenih elektrod (specialne in dvojno oplaščene elektrode) v vrednosti 3,0 mio. EUR. Naložbeni cikel je usmerjen zlasti v uvajanje novih izdelkov, kot so legirane polnjene in masivne žice, in posodobitev proizvodnje elektrod.

Za leto 2008 načrtujemo nadaljnji razvoj in rast zahtevnejših proizvodov, povečevanje konkurenčnosti z izvedbo naložb in krepitev razvojnih in trženjskih dejavnosti.

NOŽI RAVNE, d. o. o.

Naslov: Koroška cesta 14
2390 Ravne na Koroškem
Tel.: 02 870 62 00
Faks: 02 870 62 30
Spletna stran: www.ravne.com



Direktor:
**Darko
Ravlan,** 52 let,
univ. dipl. inž. str.

»Ob vsem hitenju in naprezanju za dobičkom in materialnimi dobrinami ne smemo pozabiti, da vsako družbo tvorijo ljudje.«

Kratek opis podjetja:

Družba Noži Ravne proizvaja in globalno trži izdelke za kovinsko industrijo, lesno-

Noži Ravne	2006	2007
PROIZVODNJA		
Proizvodnja gotovih proizvodov	1.277	1.442
PRODAJA		
Prihodki od prodaje	13.623.251	16.284.126
- domači trg	1.461.567	1.854.536
- izvoz	12.161.684	14.429.590
REZULTATI		
Čisti dobiček	43.640	1.321.209
EBITDA	1.168.835	2.414.292
EBITDA/PRIHODKI	8,58%	14,83%
ROS	0,32%	8,11%
ŠTEVILO ZAPOSLENIH 31. 12.	192	196
INVESTICIJE -odlivi za investicije	1.982.503	674.503

Vir: Bilančni podatki

predelovalno industrijo, papirno in procesno industrijo ter industrijo plastike in ciklaže. Proizvajamo industrijske nože za vse rezalne sisteme, za rezanje skorajda vseh vrst materialov.

Glede na naročniško proizvodnjo se nenehno razvijamo na področju uporabe kakovostnih materialov, novih tehnologij mehanske in toplotne obdelave in novih izdelkov.

Specifična znanja in pridobljene izkušnje, tako proizvodne kot tržne, delajo družbo vedno bolj tržno prepoznavno po zelo kakovostnih in konkurenčnih proizvodih.

Kratek opis uspehov, naložb in ciljev:

Smo ena redkih družb, kar dokazujemo tudi kot drugi največji neto izvoznik v Sloveniji, ki je stalno rast družbe samostojno gradila na lastnih idejah in inovativnosti. Stalne naložbe v opremo in sledenje trendom razvoja so družbi postavili učinkovite temelje tudi za tržno samostojnost in samostojen tržni nastop ter dostop do najuglednejših proizvajalcev strojev in naprav ter do najprepoznavnejših zadovoljnih končnih uporabnikov.

Poleg direktnih nastopov na trgu gradimo blagovno znamko RAVNE tudi z intenzivno sejmsko dejavnostjo.

Naložbe v projekt nožev za kovinsko industrijo in projekt nožev za papirno in procesno industrijo zagotavljajo nadaljnjo rast družbe in uresničevanje visoko postavljenih ciljev.

Predstavljamo naša podjetja

SUZ, d. o. o.

Naslov: Cesta Borisa Kidriča 44
4270 Jesenice
Tel.: 04 584 17 02
Faks: 04 586 18 13
Spletna stran: www.suz.si



Direktor:
Marjan
Ravnik, 54 let,
inž. metal. in mater.

»Majhnost še ne pomeni nepomembnosti, zato sta tradicija in kakovost veliki vrednoti v globaliziranem svetu.«

Kratek opis podjetja:

Podjetje deluje v okviru skupine SIJ od leta 1997 kot invalidsko podjetje. Osnovni namen ustanovitve družbe je bil ob sanaciji slovenskih železarn in je še danes usposabljanje in zaposlovanje invalidov na območju Železarne Jesenice.

SUZ	2006	2007
PROIZVODNJA		
Proizvodnja gotovih proizvodov	7.403	7.474
PRODAJA		
Prihodki od prodaje	6.820.840	6.844.361
- domači trg	5.867.835	6.203.134
- izvoz	953.005	641.227
REZULTATI		
Čisti dobiček	179	4.416
EBITDA	274.464	303.544
EBITDA/PRIHODKI	4,02%	4,43%
ROS	0,00%	0,06%
ŠTEVILO ZAPOSLENIH		
31. 12.	164	157
INVESTICIJE -odlivi za investicije	111.782	220.593

Vir: Bilančni podatki

Družba obvladuje dva proizvodna programa in tri storitvene programe. Največji poudarek je na razvoju proizvodnih programov, in sicer:

- Program Jeklovlek obsega proizvodnjo vlečnih in brušenih jeklenih palic v različnih dimenzijah, oblikah in kvalitetnem asortimentu. Izdelala se 55 % paličnega jekla za obdelavo na avtomatih, 35 % ogljikovih jekel, 7 % orodnih jekel ter 3 % nerjavnih jekel. Naši kupci so večinoma podjetja avtomobilske industrije in proizvodnje zahtevnih rezervnih delov in orodja.

- Program Žebeljarna obsega proizvodnjo oziroma izdelavo različnih vrst žičnikov (žbljev). Izdelava se 65 % gradbenih žičnikov in 35 % spiralnih in obročnih žbljev za izdelavo transportnih palet.

Kratek opis uspehov, naložb in ciljev:

Tisto, kar nas veseli in daje dober občutek, je dejstvo, da smo po nekaj sušnih letih uspeli izpeljati za 325.000 naložb v posodobitev strojne opreme in logistike, in sicer v nov peskalni stroj za vlečno linijo VS1, v vgradnjo posebne preoblikovalne glave za potrebe razvoja proizvodnje specialnih profilov, v nov defektomat za kontrolo površine jeklenih palic, uvedli smo procesno vodenje proizvodnje v obratu Jeklovlek, uspešno je bila opravljena prva kontrolna presoja sistema kakovosti ISO 9001 in še mnogo drugih organizacijskih sprememb v proizvodnji, vzdrževanju naprav ter komerciali.

V prvih treh mesecih poslovanja pa tudi proizvodnja in odprema sledita zastavljenim ciljem. Razvoj proizvodnih programov v družbi SUZ se usmerja v proizvodnjo visoke stopnje zahtevnosti vlečenih in brušenih jeklenih palic ter nestandardnih oblik jeklenih žbljev.

ZIP center, d. o. o.

Naslov: Koroška cesta 14
2390 Ravne na Koroškem
Tel.: 02 870 66 57
FaKKS: 02 870 66 06
Spletna stran: www.zipcenter.si



Direktorica:
Alenka Stres,
54 let,
višja šola za socialno delo – smer gospodarstvo

»Kar seješ, to žanješ. Za uspeh ni nikoli zaslužen eden sam. Sodelavce je treba spoštovati in jim zaupati. Vsi smo le ljudje, na različnih položajih, pač z različnimi odgovornostmi in dolžnostmi. Pomembni so jasni cilji, ki so vsem razumljivi. Da ti postanejo cilji zaposlenih in ne le vodstva. Prav tako je pomembno, da se sleherni zaposleni v družbi zaveda in prevzame del odgovornosti, izhajajoče iz delovnega mesta, ki ga zaseda, in dela, ki ga opravlja. Ne nazadnje velja poudariti vrednote, ki jim družba sledi, in zavedanje, da ekipa lahko zmaga le skupaj.«

ZIP center	2006	2007
PRODAJA		
Prihodki od prodaje	2.220.237	2.443.869
- domači trg	2.201.193	2.405.762
- izvoz	19.044	38.107
REZULTATI		
Čisti dobiček	60.613	5.108
EBITDA	201.376	148.057
EBITDA/PRIHODKI	9,07%	6,06%
ROS	2,73%	0,21%
ŠTEVILO ZAPOSLENIH		
31. 12.	105	112
NALOŽBE -odlivi za investicije	58.835	46.796

Vir: Bilančni podatki

Kratek opis podjetja:

Družba ZIP center je nastala leta 1997 po prestrukturiranju lesne, jeklarske in rudarske industrije v regiji, da bi skušala zagotoviti zaposlitev tistim delavcem, ki so jo izgubili zaradi teh procesov, in tudi delovnim invalidom. Družba je v 100-odstotni lasti skupine SIJ – Slovenska industrija jekla in je leta 1998 pridobila status invalidskega podjetja. V družbi smo razvili več dejavnosti. Najpomembnejši programi so mizarstvo, tiskarna, čiščenje in urejanje okolja, ki v enakih deležih ustvarijo okoli 90 odstotkov vseh prihodkov družbe. V rokodelnici nastajajo poslovna darila in ročna dela. Samostojna organizacijska enota je Center za rehabilitacijo invalidov Koroške, ki je pridobil koncesijo Ministrstva za delo, družino in socialne zadeve RS za izvajanje storitev zaposlitvene rehabilitacije za področje Območne služ-

be Zavoda Republike Slovenije za zaposlovanje Velenje.

Kratek opis uspehov, naložb in ciljev:

Izdelki in storitve ZIP centra so prepoznavni v lokalnem okolju in širše v regiji. Smo edino invalidsko podjetje v regiji, ki se s strokovnim timom posveča tudi enemu izmed osnovnih poslanstev invalidskih podjetij, to je usposabljanju in zaposlovanju invalidov. Družbi je v desetih letih obstoja uspelo povečati število zaposlenih s 17 na 113 in tako ustvariti skoraj 100 novih delovnih mest. Med zaposlenimi je tudi 47 delovnih invalidov. Družba je s povečanjem števila novih delovnih mest temu primerno povečala tudi prihodke. Leta 2007 je ustvarila za 2,4 mio. EUR prihodkov od prodaje, kar pomeni 10-odstotno povečanje glede na leto 2006, kljub podražitvam vhodnih materialov. Poslovni uspeh smo dosegli z doslednim izvajanjem in dnevno kontrolo zastavljenih ciljev podjetja ter s sistematičnim uvajanjem sistema vodenja kakovosti in obvladovanja stroškov skladno s standardom ISO 9001-2000. ZIP center ima jasno vizijo razvoja, s katero želi ohraniti obstoječa in odpirati nova delovna mesta tudi za tisto populacijo, ki je na trgu dela manj konkurenčna. To so starejši, delovni invalidi ter brezposelni z nižjo strokovno izobrazbo.

Anja Potočnik, univ. dipl. kom.,
pomočnica uprave za odnose s javnostmi, SIJ
– Slovenska industrija jekla

Pogovor z generalnim direktorjem holdinga IMH

»Vstop SIJ-a v skupino IMH se je izkazal kot obojestransko koristen«

- Evgenij Borisovič, te dni mineva leto dni od vstopa SIJ – Slovenske industrije jekla (SIJ) v Industrial Metallurgical Holding (IMH). Kako ocenjujete rezultate skupine SIJ in IMH v celoti v tem letu?

Trdno sem prepričan, kar potrjujejo tudi številke, da se je vstop SIJ-a v skupino IMH izkazal obojestransko koristen. Predvsem smo s SIJ-em v skupini dobili proizvajalca jekla, ki je bil očiten manjkajoči člen v naši proizvodni verigi, saj pridobivamo železovo rudo, premog, ki ga tudi plemenitimo, proizvajamo koks, s katerim talimo surovo železo in nikelj. Sedaj se je pojavila še proizvodnja jekla z dobrimi možnostmi/kapacitetami valjanja. Po drugi strani so zaradi delovanja v vertikalno integrirani strukturi tudi naša podjetja v Sloveniji občutila sinergijske učinke. Zaradi dobav surovin, predvsem niklja, iz naših uralskih predelovalnih podjetij lahko tako Acroni kot tudi Metal Ravne bistveno stabilizirata delo in ekonomske kazalce. V okviru nadaljnjega sodelovanja v Tulačermetu, kjer proizvajamo grodelj, načrtujemo izgradnjo tovarne za predelavo grodlja v slabe in zato preučujemo možnosti za izgradnjo dodatnih zmogljivosti valjanja v Acroniju, kar bi omogočilo nova delovna mesta in povečalo prispevke v slovenski državni proračun.

- Ker ste omenili naložbe, bi vas prosil, da podrobneje spregovorite tudi o tej temi. Pogodba o nakupu SIJ-a namreč, poleg nakupne cene, vsebuje tudi določila o naložbah, moram reči,



Foto: Arhiv IMH

Evgenij B. Zubicki, generalni direktor holdinga IMH

zelo velikih. Ali lahko rečemo, da se ta točka pogodbe izpolnjuje?

Gotovo. Naložbe v obsegu 250 milijonov evrov, za katere smo se obvezali, da jih bomo uresničili v treh letih, se strogo izpolnjujejo. Samo poglejte, s kakšnim tempom sedaj poteka obnova v Acroniju, in še bolj izrazito v Metalu Ravne, kjer se, mimogrede, gradi nov obrat z najmodernejšo stiskalnico in z vso potrebno infrastrukturo pred in po stiskanju/kovanju. Po zagonu stiskalnice se bo Metal Ravne dvignil na povsem novo raven in začel proizvajati nove izdelke, po katerih je na trgu povpraševanje precej stabilno. Lastniki so se odločili, da bodo za tri leta zamrznili izplačilo dividend in ves dobiček na-

menili za izboljševanje in obnovo proizvodnje. Rad bi poudaril, da tudi po izteku treh let, ki so določena v pogodbi, ne nameravamo zmanjševati naložb. V modernih tržnih razmerah nam samo posodobitev proizvodnje lahko omogoča, da smo konkurenčni na evropskem jeklarskem trgu. Da ne bi ostal zgolj pri besedah; že danes pripravljamo naložbeni načrt do leta 2015, ki predvideva do 300 milijonov evrov vlaganj in pomeni nadaljevanje in dopolnitev potrjenega investicijskega načrta do leta 2010.

Pavel Kovalenko,
vodja službe za odnose
z javnostmi v skupini IMH

Intervju s predsednikom uprave

»Dejansko sliko čutimo v družbah«

Predsednik uprave skupine SIJ - Slovenske industrije jekla Tibor Šimonka skoraj leto po privatizaciji o njenih učinkih, pa tudi o latentni nevarnosti konkurence Kitajske evropskim jeklarjem ter o naložbah in krepitvi SIJ znotraj ruskega IMH

- Po napovedih bo tudi leto 2008 za jeklarstvo uspešno. Kako ocenjujete še vedno cvetoče razmere na trgu in kakšna so vaša letošnja in dolgoročna pričakovanja?

Letos pričakujemo ponovno solidno rast, globalno gledano med 5 in 6 % v primerjavi z letom 2007, vendar bo to po regionalnih tržiščih zelo različno. V zahodni Evropi, kamor poleg ZDA izvozimo 65 % izdelkov, pričakujemo relativno slabo rast, kar je naša težava. Upošteva te težave v ZDA, kjer je Metal Ravne prisoten z orodnimi jekli, žal, pričakujemo negativno rast, da posebej ne omenjam finančne krize in posledic, ki jih lahko povzročijo. Ta trenutek je v ZDA povpraševanje po orodnih jeklih še vedno veliko. Upamo, da posledice krize ne bodo globlje oziroma da se ne bo razmahnila na vse segmente gospodarstva. Dolgoročne napovedi kažejo, da bo svetovna proizvodnja jekla leta 2017 dosegla magični 2 milijardi ton oziroma bo poraba jekla v desetih letih narasla za 70 %. Povprečna rast na Kitajskem bo po napovedih precej manjša, kot je bila v zadnjih letih, pa vendar še vedno zavirljivih 8 %. Večjo rast od Kitajske lahko zasledimo le v Indiji, ki utegne biti druga največja proizvajalka jekla. SIJ letos načrtuje povečanje proizvodnje za 18 %, kar pomeni, da utegnemo doseči številko 570.000 ton odlitega jekla.

- Bo penalizacija zmanjšala konkurenčnost evropskih jeklarjev?

«Tako imenovano območje BRIC (Brazilija, Rusija, Indija, Kitajska) bo še naprej generiralo povpraševanje za vse druge sektorje in panoge, torej si ometamo relativno dobro rast. Kar nas skrbi, je to, da nam relativno hitreje rastejo cene surovin,

Foto: Arhiv SIJ



Tibor Šimonka, predsednik uprave skupine SIJ: «Treb je vedeti, da je bil to že tretji poskus privatizacije in da se vse od leta 1998 ni nikoli pojavilo nobeno veliko jeklarsko ime, zato so primerjave s prodajami velikih jeklarskih družb nestrokovne in za lase privlečene.»

energentov, jeklenega odpadka, komunalne infrastrukture, manj pa, recimo, stroški dela. Skrbi nas uvedba penalizacije industrije EU, kakor temu pravim pri projektu t.i. kupovanja emisijskih kuponov v zvezi z izpusti toplogrednih plinov, in sicer zaradi neenakopravnosti v primerjavi s konkurenco, na primer s Kitajsko, z ZDA, Indijo, kjer take penalizacije očitno ne bodo uvedli. To bo zmanjšalo konkurenčnost evropskih jeklarjev, zato se bo znižal obseg vlaganj v obnovo in širitev zmogljivosti ter v uvedbo novih tehnologij, kar bo povzročilo selitev kapitala oz. kapacitet iz EU v druge regije. Upam le, da bo politična treznost Evropske komisije preprečila neenakopravnost ali pa bo spoznala, da je le postopno možno reševati probleme oziroma bi bilo mnogo bolje namesto penalizacije sredstva vložiti v razvoj alternativnih tehnologij. Jeklarji so naredili več kot katerakoli druga industrija, z novimi tehnologijami so v nekaj desetletjih znižali emisije toplogrednih plinov za 60 %, zdaj pa naj bi še plačali davek.»

- Lahko kitajski proizvajalci ogrozijo evropske jeklarje, ali masovna proizvodnja lahko pomeni resno konkurenco izdelkom z visoko dodano vrednostjo? Je glede na prej povedano večji problem to, kar bo sprejela EU, ali to, kar se bo dogajalo na Kitajskem?

Oboje. Kitajska bo letos proizvedla skoraj 500 milijonov ton jekla. Za ilustracijo: v

zadnjem desetletju je za štirikrat povečala proizvodnjo. Brez Kitajske bi tudi letna rast bila le okoli 3%. Na Kitajskem je še vedno veliko malih in srednjih jeklarj z relativno zastarelo tehnologijo in z ekološko sporno proizvodnjo, vendar pa so zgradili velike in tehnološko sodobne zmogljivosti. Danes je med prvimi desetimi največjimi jeklarnami najti štiri kitajske. Prehajajo na produkte in programe z večjo dodano vrednostjo, zato danes že ogrožajo in bodo še bolj ogrožali evropske jeklarje v obstoječem programu, s tem pa tudi nas. V zadnjih mesecih je zaslediti nekaj poskusov prijave kitajskega antidumpinga in verjetno se bo ta slika še zaostrovala, tudi za zaščito interesov evropskega jeklarstva. Kitajci ne bodo čez noč osvojili vseh najbolj zahtevnih programov, nevarnost pa je latentna, prisotna oziroma realna. Edini dober izhod za evropsko jeklarstvo je v povečevanju znanja, v sodobnih tehnologijah, in kar je najpomembnejše, v približevanju potrebam končnemu uporabniku, tudi v skupnem razvoju s končnimi uporabniki, kar terja večja vlaganja v raziskave in v razvoj.

- Slednje naj bi v SIJ zagotovili tudi novi steel centri. Kako jih vzpostavljate?

V preteklosti ni bilo pogojev za ustanavljanje teh centrov, saj smo morali nadoknaditi zaostanek iz sanacijskega obdobja, ko so bila znatna sredstva dr-

Intervju s predsednikom uprave

žave usmerjena le v reševanje bančnega sektorja in socialnih problemov. Nato so dobile prednost proizvodne zmogljivosti in tehnologija. Takšna je bila pač realnost. Kasneje, pred samo privatizacijo, tudi ni bil primeren trenutek za večja vlaganja v prodajne trge, saj bi to v nekem smislu lahko ogrozilo učinke privatizacije, zato so realne možnosti za steel centre šele danes. Pri Metalovem programu, za katere so ti centri najpomembnejši, smo s projekti najdlje. V dveh, treh letih nameravamo odpreti štiri ali pet centrov na zahodnih trgih. Vsi najboljši jeklarji, naši konkurenti, jih že vrsto let razvijajo.

● **Ob privatizaciji ste ob vertikalni integraciji izpostavljali pričakovane sinergijske učinke - kakšni so ti po skoraj letu dni?**

Poslovno-finančni potencial skupine Koks nam omogoča hitrejšo in učinkovitejšo realizacijo razvojnih projektov, s katerimi bomo ne le ohranili, temveč tudi izboljšali svojo konkurenčnost oziroma tržni položaj. Poleg tega lahko načrtujemo in tudi izvajamo akvizicije, ki jih drugače ne bi mogli uresničiti. Z nekaterimi surovinami, ki jih ima v svojem portfelju, nam omogoča stabilno in bolj smelo načrtovanje in s tem učinkovitejše trženje. Zaradi izrednih nihanj v ponudbi in povpraševanju surovin nam daje tudi določeno stabilnost v primeru morebitnega pomanjkanja surovin. Sinergijske učinke je težko opredeliti, vendar so prav gotovo vidni v rezultatih, saj smo vse kvalitetne kazalce izboljšali.

● **Se znotraj IMH odpirajo novi trgi, tudi ruski?**

Koristi si obetamo tudi od tega, vendar je vprašanje trgov bolj kompleksno. Naši novi lastniki niso jeklarji v klasičnem smislu, zato bi bilo iluzorno pričakovati, da se nam bodo naenkrat in na široko odprla vrata. Na ruskem trgu si veliko obetamo od razvoja avtomobilske industrije, to je tudi priložnost za naša orodna in specialna jekla. Z velikimi energetskimi projekti pa si tudi veliko obetamo za program debele pločevine. Priložnosti bo kar nekaj.

● **Rast proizvodnje v SIJ bo povezana z**

uresničevanjem zastavljenih tehnoloških naložb.

Že pred privatizacijo smo se odločili za izredno močan naložbeni cikel, katerega brezpogojno realizacijo je komisija za prodajo k sreči zahtevala in uredila s pogodbo. V letu 2007 smo že povečali vlaganja v tehnologijo za 42 %. Letos bodo ta znašala 101 milijon evrov, kar je 85% rast glede na leto 2007. letih 2009-2012 načrtujemo več kot 150 milijon evrov dodatnih naložb, ki bodo za jedrne družbe ključne. Količinsko bomo relativno malo povečali proizvodnjo, vrednostno pa za več kot polovico, kar potrjuje usmeritev vlaganj v programe z višjo dodano vrednostjo.

● **Cena dela, v zadnjem času zelo aktualna, je v razmerju s konkurenčnimi trgi visoka - bi jeklarske družbe še prenesle zvišanja plač? Po drugi strani je zaznati nasproten trend od nedavnega - pomanjkanje delavcev, ki terja nove finančne stimulacije, če želite delavce obdržati oziroma jih pridobiti, kar je po svoje paradoksalno.**

Paradoksalne so tudi ocene tega. Strošek dela pri nas je in ni visok. Želel bi, da je strošek dela v absolutnem znesku čim višji, v relativnem pa čim nižji, ker bi imeli zadovoljne in motivirane kadre. Kot povprečje skupine je strošek dela 10 %, je pa po družbah različen. V Acroniju je le 7 %, v Metalu 14 %, v Elektroдах 20 % in v Nožih 26 % v strukturi vseh prihodkov. Glede na trend padanja stroškov cene dela in glede na rezultate bi lahko odgovoril, da je še prostor za povečanja standarda zaposlenih. Ker pa strošek dela ni osamljen, ker so dražje surovine, energenti in ker so višje okoljske zahteve, tega stroška ne moremo obravnavati izolirano od drugih. Prizadevali si bomo izboljševati socialni status zaposlenih in upam, da bodo za to pogoji zreli. Kot gesto potrditve smo plače v januarju povečali za 2,2 do 2,7 % in letos v celoti gledano načrtujemo povečanje za 9 %. Naša povprečna plača znaša 1285 evrov bruto na zaposlenega, s čimer presega mo okvirje kolektivnih pogodb in v obeh

regijah povprečne regijske plače. Za pridobivanje kadrov bo poleg odpiranja šol potrebno globlje poseči v dosedanje tradicije in standarde. Žal, delavcev tehničnih profilov primanjkuje, zato se bo začel boj za vsakega, ki je na trgu na voljo, tudi, grobo povedano, "kraja čez ograjo", in bo treba mimo standardov delavce teh profilov bistveno bolje nagraditi. Verjetno pa bomo morali priskrbeti tudi kadre iz tujine.

● **So leto dni po prodaji še aktualne (politične) razprave o prodaji SIJ in očitki o prenizki kupnini? Čeprav niste neposredno vpleteni in vprašanje prvenstveno zadeva državo, pa vendarle - kako ocenjujete te očitke?**

Prodaja sodi v pristojnost lastnika, pa vendarle ne moremo mimo dejstva, da se v vsem tem vsesplošnem kritiziranju izrablja naše ime in v javnosti ustvarja vtis spornosti, povezane z našo skupino. S tem se posledično ruši vse pozitivno, kar smo z leti težko prigarali: povrnitev ugleda, zaupanje in perspektivnost naše skupine, motivacija zaposlenih in nanovo zaposlenih strokovnjakov. Podobno je bilo tudi pri preteklih prodajah, ko so nam pošiljali vsemogoče komisije in računsko sodišče, ki pa razen ugotovitve o pravilnosti in korektnosti postopkov in izvedb niso ugotovili nobene nepravilnosti. Žal je pač tako, ko se prodaja državno premoženje. Vsi poklicani in tudi nepoklicani si vzamejo pravico komentirati, pa čeprav s slabimi argumenti oz. (ne)strokovnostjo. Imam občutek, da vsebina, ki je bila določena s pogajanjem in ki jo novi lastniki korektno spoštujejo, in realnost, ki jo doživljamo v naši skupini, prav teh ne zanima toliko kot nekatere za nas obrobne oziroma popolnoma nepomembne stvari. Znatno povečujemo zaposlenost, proizvodnjo, širimo trge, naložbe so večje kot kdaj prej, ustvarjamo dobre rezultate in povečujemo tudi vrednost deležev vseh delničarjev, med drugim tudi države. Dejansko sliko čutimo v družbah, medtem ko se razvijamo in dosežemo dobre rezultate, kar je za nas najbolj pomembno. Treba pa je vedeti, da smo kljub temu na

Intervju s predsednikom uprave

globalnem jeklarskem trgu še vedno neznan igralec in kot taki smo bili deležni take ali drugačne pozornosti in interesa kupcev. Poleg tega je bil to že tretji poskus privatizacije in vse od leta 1998 dalje se ni nikoli pojavilo nobeno veliko jeklarsko ime, zato so primerjave s prodajami velikih jeklarskih družb nestrokovne in za lase privlečene.”

- **Kmalu bo na sodišču znova večkrat preloženi narok v tožbi DPR zoper SIJ in državo. Kaj pričakujete?**

Imamo kar nekaj strokovnih mnenj in tudi sami smo globoko prepričani, da so vsi argumenti na naši strani. Žal nam je, da se je to zgodilo. DPR je edina, ki ni sprejela ponudbe. Tega si nismo želeli, a očitno se temu ni bilo moč izogniti, kajti ozračje je bilo naelektreno in v javnost

posredovana nerealna pričakovanja, zato je bilo logično, da DPR s to ponudbo ne bo zadovoljna.

Intervju s predsednikom uprave skupine SIJ - Slovenska industrija jekla Tiborjem Šimonko je objavil časnik Večer, 8. aprila 2008, v prilogi Finančni Večer, avtorica intervjuja je novinarka Večera Petra Lesjak Tušek.

Ulito v številk

Proizvodnja in prodaja I.-III. 2008

PROIZVODNJA ODLITEGA JEKLA

v (t)

DRUŽBA	I.-III. 2007	OCENA I.-III. 2008	indeks
ACRONI	82.630	100.738	122
METAL Ravne	30.887	29.270	95
SKUPAJ	113.517	130.008	115

KOLIČINSKA PROIZVODNJA

v (t)

DRUŽBA	I.-III. 2007	OCENA I.-III. 2008	indeks
ACRONI	75.669	86.779	115
*METAL Ravne	19.627	20.687	105
NOŽI Ravne	330	392	119
ELEKTRODE Jesenice	3.122	2.846	91
SUZ	1.992	1.838	92
SKUPAJ	100.740	112.542	112

* blagovna proizvodnja brez storitev

KOLIČINSKA PRODAJA

v (t)

DRUŽBA	I.-III. 2007	OCENA I.-III. 2008	indeks
ACRONI	80.803	94.443	117
METAL Ravne	20.802	22.153	106
NOŽI Ravne	433	403	93
ELEKTRODE Jesenice	3.088	2.965	96
SUZ	1.951	2.027	104
SKUPAJ	107.077	121.991	114

VREDNOSTNA PRODAJA

v EUR

DRUŽBA	I.-III. 2007	OCENA I.-III. 2008	indeks
ACRONI	142.875.177	128.496.214	90
METAL Ravne	41.012.675	49.352.917	120
NOŽI Ravne	4.003.690	4.299.075	107
ELEKTRODE Jesenice	4.969.102	4.960.723	100
SUZ	1.774.309	1.793.324	101
ZIP center	547.666	630.582	115
SKUPAJ	195.182.619	189.532.835	97

Izboljšujemo proizvodni proces

Novi gorilci na zemeljski plin in kisik

Glavni namen izvedbe projekta je vnos dodatnih virov energije (kemična energija) za pospešitev procesa taljenja in oksidacije taline v elektrooblačni peči, s čimer se poveča produktivnost na račun skrajšanja t. i. čas vklopa ter zniža poraba električne energije na šaržo (EE).

Do nedavnega se je vnos kemične energije uporabljal predvsem pri izdelavi navadnih, legiranih in ogljikovih jekel. Z novejšo opremo in novejšimi tehnologijami se uporablja tudi pri izdelavi jekel, ki so močnologirana s Cr (13 %) – nerjavna jekla.

V Acroniju smo montirali opremo proizvajalca Air Liquide oz. ACI, ki združuje naslednje funkcije:

- Plamensko taljenje vložka. Vgrajeni so trije plinski gorilci na zemeljski plin in kisik, ki predvsem v začetni fazi taljenja dodatno talijo jekleni vložek na stenah peči, zaradi česar se hitreje ustvari talina na dnu peči.
- Supersonično kopje za vpihovanje kisika. Konstrukcija plinskih gorilcev omogoča vpihovanje kisika, ki je med vpihovanjem zaščiten z ovojem plamena in omogoča oksidacijo v talini. Curek kisika z veliko hitrostjo prodre skozi penečo žilindro v talino ter tako omogoči postopek oksidacije, pri čemer se sprošča še dodatna energija za segrevanje taline.

- Večtočkovno vpihovanje ogljikonosnih materialov v prahu. Ogljikonosni materiali so potrebni za ustvarjanje peneče žilindre. Z novo opremo, ki omogoča vpihovanje ogljikonosnih materialov na treh lokacijah znotraj EOP, so izpolnjeni pogoji za boljše volumsko porazdelitev peneče žilindre. Ta preprečuje sevanje v okolico med delovanjem elektroloka. Na ta način se zmanjšajo toplotne izgube zaradi sevanja, zmanjša pa je tudi poraba ognjevdržnega materiala znotraj EOP. Z možnostjo hitrejšega ustvarjanja peneče žilindre se prav tako lahko poveča tudi količina vnosa EE, kar se odraža v krajšem času taljenja jeklene povratka.

- Dodatno vpihovanje kisika za zgorevanje CO. Pri burni oksidaciji v talini se ustvarja CO. Z novo opremo dodatno vpihujemo kisik na štirih lokacijah v notranost peči.

Tako CO zgori v CO₂ v notranosti EOP oz. pred vstopom v dimovod. Energija, ki pri tem nastane, dodatno pospešuje pretaljevanje. Celoten sistem dimovoda, hladilcev plina, ventilatorja in filtrov za odvodne pline je zato toplotno manj obremenjen. Novo opremo je bilo treba montirati v



Foto: Arhiv Acronija

Odprta elektrooblačna peč in delovanje gorilca

obstoječe naprave in inštalacije. Pri tem smo bili prostorsko omejeni, močno so nas omejevale tudi hladilne zmogljivosti obstoječega zaprtega sistema za hladilno vodo. Med montažo se je izkazalo, da je treba stare inštalacije za kisik zamenjati, ker niso zadostovale zahtevam glede prisotnosti trdnih delcev v kisiku. Vse strojne inštalacije do nove opreme so montirane in delujejo v najtežjih delovnih razmerah, ker so izpostavljene vročini, pri tem pa obstaja tudi možnost mehanskih poškodb. Transport ogljikonosnih materialov je zaradi abrazivnosti še dodatno povzročil veliko okvar na fiksnih in gibljivih cevni inštalacijah. Treba je bilo izvesti precej predelav na inštalacijah, da je transport teh materialov mogoč brez večjih okvar in zastojev.



Foto: Arhiv Acronija

Cevne inštalacije do gorilca



Darko Malovrh,
univ. dipl. inž. str.,
direktor
obrata Jeklarne
v Acroniju

Po odpravi večine težav je bilo testno obratovanje z novo opremo v mejah pričakovane. Tehnologi jeklarne so v sodelovanju s predstavniki dobavitelja opreme ACI uspeli zagotoviti delovanje EOP znotraj pogodbeno zahtevanih parametrov, to so zmanjšanje porabe EE in krajši časi pretaljevanja.

Nerjavna jekla

EE (MWh)	EE (kWh/t)	POT	
Predmontažo	52	620	88,6
Po montaži	47,3	590	78,8
Najboljši rezultat	43	540	64

Navadna jekla

EE (MWh)	EE (kWh/t)	POT	
Predmontažo	43,8	501	54,7
Po montaži	37,5	430	42,6
Najboljši rezultat	36,2	405	41

Legenda:

EE (MWh) – poraba električne energije na šaržo

EE/t – poraba električne energije na tono slaba

POT – čas vklopa glavnega stikala

Z novo opremo in ob ustreznem načrtu proizvodnje, ki je omogočal optimalno delovanje vseh drugih agregatov v jeklarni (VOD in CL), smo januarja dosegli rekordno proizvodnjo (13. 1. 2008 – 13 nerjavnih šarž).

Po nekajmesečnem obratovanju z novo opremo opažamo trend zmanjšanja obrabe ognjevdržnega materiala. Material se obrablja enakomerno po celem obodu, zato v prihodnje ne bo treba izvajati vmesne faze, ki je pomenila popravilo ognjevdržnega materiala, ampak bo potekala samo celotna zamenjava ognjevdržnega materiala okvirno enkrat mesečno oz. po izdelavi 450 šarž skupaj nerjavnih in navadnih vrst jekel. Proizvodni stroški in izpad proizvodnje zaradi menjave ognjevdržnega materiala se bodo zaradi tega bistveno zmanjšali.

Darko Malovrh

Kujemo

Kovanje prvega 24-tonskega ingota v kovačnici težkih odkovkov

2. aprila 2008 smo v novi kovačnici težkih odkovkov premierno uspešno kovali 24-tonski ingot.

Foto utrinki



40/45 MN stiskalnica in tirni manipulator nosilnosti 60 ton opravljata še zadnji trening, preden bo šlo prvič zares.



Prvi ingot teže 24 ton potuje v kovanje.



Vrtljiva miza omogoči, da klešče manipulatorja ingot čim prej zgrabijo.



Avtor članka in fotografij:

Zdravko Mlakar, dipl. inž. metal. in mater., direktor Kovaškega programa v Metalu Ravne



Ingoti v 100-tonski ogrevni peči so ogreti za kovanje.



Stiskalnica, vrtljiva dvižna miza in manipulator v pričakovanju prvega ingota.



Manipulator prinese ingot med orodje stiskalnice.

Kujemo



Stiskalnica pokaže svojo moč.



Z vsakim stiskom odpade del škaže in ingot ponovno zažari.



Med kovanjem je treba odpadno škažo sproti čistiti z orodja. Težka je borba z vročino.



Kovanje se uspešno zaključuje, odkovek dobiva končno podobo.



Po končanem kovanju gredico (kvadratne oblike 600 mm) odsekamo s kovaško sekira. V sredini je še zelo vroče ...



Prvi poskus izvajanja toplotne obdelave v polimernem bazenu. V skrbi za ekologijo smo kalilno olje zamenjali s polimerno mešanico. Odkovek na prvem hlajenju, mešanje je zelo intenzivno.



Ekipa pod budnim očesom vodi postopek ohlajanja. Tehnologijo smo naredili sami.



Med potapljanjem se kljub intenzivnemu mešanju v bazenu odkovek počasi, a vztrajno ohlaja.

Podiramo rekorde

Serpa je v marcu prodala za skoraj milijon evrov

Mesečni plan prodaje SERPE, ki je hčersko podjetje Metala Ravne, je 610.000 EUR, a v marcu smo uspeli dokončati številne projekte, ki so trajali več mesecev in kjer so z nami sodelovali razni podizvajalci. Ko smo vse to fakturirali in še ostala dokončana dela, se nam je ob zadnjem izstavljenem računu izpisala številka 970.893,72 EUR.

Med največjimi končanimi projekti so bili naslednji:

- obnova 20 kosov opornih sedel za ACRO-NI,
- za SALUS 8 kosov kolesnih stavkov in zobniški prenosnik,
- za RESALUS 22 kosov valjčnic,
- za podjetje z Jesenic 6 kosov zvarjencev z zahtevno mehansko obdelavo,

- za METAL Ravne pokritje in orodja za novo 45/40 MN stiskalnico ter zaščite za Elpit peč,
- za EU trg smo uspeli dokončati in prodati



Foto: Arhiv Serpe

V Črno goro prodajamo bremenske klešče nosilnosti od 5 do 20 ton z vso potrebno projektno dokumentacijo.



Ivana Čreslovnik,
univ. dipl. org.,
komercialna
direktorica
v Serpi

dvema večjima kupcema v skupni vrednosti za 250.000 EUR.

Bilo nam je žal, da ni bil milijon, a kljub temu smo bili veseli in ponosni na vse zaposlene v podjetju, ker smo spoznali, da skupaj zmoremo veliko.

Ivana Čreslovnik

Investiramo

Karuselska stružnica v Nožih Ravne

V okviru projekta Okrogli noži smo letos nabavili klasično karuselsko stružnico za struženje okroglih nožev. V začetku bo ta stružnica omogočala izdelavo nožev, za katere smo morali sedaj iskati zunanje kooperante. Ker podobnih strojev ni veliko v bližini ali pa so zelo zasedeni, smo imeli težave z dobavnimi roki.

Okrogli noži spadajo med industrijskimi noži v izdelek višjega cenovnega razreda. V podjetju Noži Ravne izdelujemo okrogle nože že vsa leta, vendar je bil delež teh v zadnjih letih majhen. Pred petimi leti smo se načrtno odločili, da povečamo izdelavo okroglih nožev. Naročila so se postopno povečevala. Načrtno smo vlagali v posodobitev strojnega parka. Tako smo že v prejšnjih letih kupili CNC-stružnico, stroj za lepanje, stroj za poliranje in zelo natančen stroj za okroglinsko brušenje.



Foto: Arhiv Nožev



Stanislav Vogel,
dipl. inž. str.,
menedžer za
proizvodnjo

Na karuselski stružnici bomo izdelovali predvsem večje nože, in sicer do premera 1350 mm. V zadnjem letu se je povečalo število naročil za te nože, povečanje pa načrtujemo tudi v prihodnje. Stružnica je opremljena tudi z agregatom za zunanje in notranje brušenje, kar bo omogočalo končno brušenje nožev.

Stanislav Vogel

Obisk sejma »Wire« v Düsseldorfu

V Düsseldorfu je bil od 1. do 5. aprila velik specializiran mednarodni sejem »Wire«. Sejem na žičarsko tematiko organizirajo v tem kraju vsaki dve leti. Letos je na njem razstavljalo 3000 proizvajalcev na 150.000 m² razstavne površine. Zabeležili so kar 123.000 obiskovalcev. Med njimi so bili tudi štirje sodelavci iz družbe Elektrode Jesenice.

Ta specializiran sejem daje presek ponudbe materialov, naprav in surovin, ki jih uporabljamo v naši proizvodnji. Na sejmu so bili predstavljeni izdelki proizvajalcev strojev, orodij, valjane in vlečene žice v nelegirani, malolegirani in močnolegirani kakovosti, pa tudi najrazličnejše žice barvnih kovin. Razstavljali so tudi proizvajalci maziv čistilnih sredstev in merilnih instrumentov. Z zanimanjem smo si ogledali sejem, ob tem pa smo izkoristili tudi priložnost za srečanja z našimi poslovnimi partnerji.

Največ pozornosti smo posvetili usklajevanju dobav in cen pri naših strateških partnerjih, ki so bili ob tej priložnosti vsi zbrani na enem mestu.

Tudi SUZ na sejmu v Düsseldorfu

Sodelavci družbe SUZ smo se udeležili letošnjih sejmskih dogodkov Wire 2008 in Tube 2008 v Düsseldorfu. Po komercialni plati smo opravili številna srečanja in razgovore z obstoječimi dobavitelji toplo valjane žice ter hkrati intenzivno iskali nove nabavne vire. Tehnični del ekipe pa je sejem izkoristil za zbiranje informacij o novostih na področju strojne in elektro opreme.

Andrej Pogačnik, SUZ

Splošen vtis je, da so jeklarji zelo zasedeni in je tako zelo težko popolniti dobavne kvote za drugo četrtletje. Še poseben problem je pri najbolj kakovostnih dobaviteljih za posebne sestave. Zasedenost zmogljivosti se odraža v cenah. Te se v drugem trimesečju močno dvigajo, napovedi za naprej so podobne. Kot dodaten razlog navajajo so podobne. Kot dodaten razlog navajajo dvig cen rene in ostalih stroškov.

S tehnološkega področja:

Dobavitelje smo seznanili s potrebo po posebnih malolegiranih kvalitetah. Želeli bi testne količine. Glede na to, da je skoraj nemogoče dobiti manjšo količino vzorca za te namene, bo treba vložiti še veliko napora in prošenj za dobavo malih zunaj-serijskih količin.

Proizvajalci maziv poskušajo pridobiti pozornost in povečati konkurenčnost z ekološko manj spornimi komponentami v svojih sestavah. Tem trendom sledijo tudi čistilna sredstva.

Ta dogodek smo tudi izrabili za konkretne razgovore z našim dobaviteljem opreme



Nerjavne elektrode v pločevinki

za proizvodnjo varilnih žic za dokončen zaključek tega dela projekta in potrditev tehnološke opreme.

Jožica Cankar, univ. dipl. inž. kem. tehnol., tehnolog za žice in varilne praške v Elektrodah Jesenice



Varilne žice na kolutih

IMH-novičke

Javni razpis

OAO »Tulachermet« je med dobavitelji ognjevzdržnih gradiv objavil javni razpis za obnovo glavnega livnega žleba št. 1 na plavžu št. 3, ki je načrtovana za oktober tega leta. Moskovska družba »Krealit«, katere predstavniki so obiskali OAO »Tulachermet«, se je že prijavila za sodelovanje na tem javnem razpisu. »Krealit« je eden od dobaviteljev ognjevzdržnega betona OAO »Tulachermet«. Ta material so dolga leta uporabljali na DP-3 za obzidavo transportnih žlebov. Tudi nekaj tujih družb je bilo povabljenih k sodelovanju v javnem razpisu, in sicer: »TRB«, »Beck u. Kaltheuner«, »Calderys« in »Magneco Metrel«, ki so specializirane za proizvodnjo ognjevzdržnih gradiv in izdelkov. Glavni pogoj za ponudnike na tem javnem razpisu je, da dosegajo upoštevanja vredne rezultate na tem področju. Z nekaterimi od teh družb OAO »Tulachermet« sodeluje že dolga leta.

Začetek izkopavanja

Kemerovo: Prvi industrijski premog iz premogovnika »Butovskaya« se pričakuje oktobra ali novembra leta 2010. V premogovniku »Butovskaya« so že začeli z glavnimi deli na dveh jaških – na jašku s tekočim trakom in potovalnem jašku. Prvi metri proti platoju Artelnij, do kamor je več kot 300 metrov blata in skalnatih slojev, so narejeni. Lahko rečemo, da je z začetkom kopanja pripravljala faza izgradnje premogovnika končana. Od površinskih objektov so za obratovanje pripravljene naslednje: dostopna cesta, visokonapetostno električno omrežje, kotlovnica, tehnična delavnica, skladišče; izgradnja podpostaje za električno napetost 35 kV je v zaključni fazi.

Proizvodnja na Tajvanu

Tula, OAO »Polema« je na Tajvanu odprla novo proizvodnjo: sestavljanje razpršilnih tarč, ki se uporabljajo za tehnologije tankih folij in tudi v proizvodnji LCD- prikazovalnikov in solarnih baterij. Na svečani otvoritvi centra za sestavljanje v Tajpeju so sodelovali: predsednik upravnega odbora OAO »Polema« Andrej Zubitsky, generalni direktor družbe Oleg Nechaev, vodja oddelka barvnih kovin v IMH-ju ter tudi predstavniki raznih tajvanskih podjetij, porabnikov izdelkov napredne tehnologije. Informacije o tem dogodku so se takoj pojavile na internetni strani znane agencije »Digitimes« s Tajvana. V centru bodo tarče sestavljali s pomočjo posebnega lotanja na bronaste plošče, tako imenovane »substrate« – je pojasnil Oleg Nechaev, to je torej velik korak na področju storitev, s katerim se približujemo svojim potrošnikom v Aziji. Še več, nova proizvodnja bo omogočila, da se bo število potrošnikov povečalo, ravno tako pa se bodo povečale možnosti skladiščenja večje količine materialov neposredno

v regiji, kjer je večina kupcev pulveriziranih tarč. Poleg tega je »Polema« zadnja leta pridobila veliko podjetij potrošnikov volframskih topilnikov in molibdenske opreme za rast kristalov. Sodelovanje OAO »Polema« na I. mednarodni razstavi sončne energije PV Expo 2008 je še en velik dogodek. Na forumu v Tokiu je družba predstavila svojo proizvodnjo, ki temelji na zmesi cinkovega oksida kot materialu, ki se uporablja v proizvodnji solarnih baterij. OAO »Polema« je na svetovnem trgu glavni proizvajalec in dobavitelj elektrolitsko očiščenega kroma čistoče 99,95–99,99 %. Družba v države Evrope, Azije in Amerike izvažata tudi očiščeni prah, izdelke iz kroma, molibdena in volframa. Najsodobnejša oprema in uporaba najnovjših tehnologij zagotavljata visoko kakovost izdelkov OAO »Polema«. OAO »Polema« je od leta 2004 v lasti IMH-ja.

Vir: spletna stran holding IMH;
www.metholding.ru/en/news



Foto: Arhiv IMH

Spoznavamo se

Anton Klasinc – eminenca standarda ISO 9001

Ko na Ravnah na Koroškem srečamo mag. Antona Klasinca, takoj vemo, da pri nas ali v bližnjih podjetjih poteka presoja, v kateri bomo morali (ponovno) dokazati, da je naš sistem vodenja kakovosti skladen s standardom ISO 9001. V Metalu Ravne je konec marca potekala recertifikacijska presoja sistema vodenja kakovosti ISO 9001:2000, in tako nas je gospod Klasinc spet obiskal.

Magister tehnične kibernetike Anton Klasinc se že več kot 30 let intenzivno ukvarja z vprašanji kakovosti, ki je doživela nepričakovano širok razvoj prav z izdajo serije standardov ISO 9000 in posebej standarda ISO 9001, po katerem se sistemi kakovosti tudi certificirajo. Deleval je kot razlagalec zahtev standarda in pridobil stopnjo vodilni presojevalec certifikacijske hiše BVC (Bureau Veritas Certification – prej BVQI). Pri IRCA (Mednarodni register certificiranih presojevalcev) v Londonu je kot edini v Sloveniji dosegel raven Principal Auditor in ima za seboj preko 1500 opravljenih presoj.

● **Kako se spominjate začetkov certificiranja po standardu ISO 9001 na Ravnah na Koroškem?**

Že 16 let je minilo od prve certifikacije Metala Ravne, ki je potekala skoraj v vojnih razmerah, vsaj po oceni tujih presojevalcev, ki so se morali po zahtevi BVQI v Londonu posebej zavarovati za to pot v Slovenijo. Prva prizadevanja za sistem kakovosti v Metalu Ravne so bila povezana z zahtevami avtomobilske industrije, ki jo je Metal Ravne oskrboval in je bila pomemben odjemalec Metalovih jekel. Strokovno je bila Železarna Ravne že tedaj na visoki ravni in porajalo se je vprašanje, kaj ji ISO 9001 lahko prinese. Bili so dvomi, ali certifikat po ISO-standardu sploh pomeni kaj več kot zgolj spričevalo, priznanje, potrdilo, da podjetje dela

Foto: Vesna Pevec Matijević



Mag. Anton Klasinc, vodilni presojevalec, certifikacijska hiša BVC: »Danes je videti vse večjo urejenost delovnih okolij. Videti je zavezanost zaposlenih za dobro delo, ki je na mnogo višji ravni. Strokovna znanja se vse bolj širijo iz oddelkov za razvoj do operaterjev, ki strežejo zahtevni opremi, vse bolj se zaposleni soočajo s cilji in si prizadevajo za doseganje teh ciljev. Standard vse to skupaj imenuje 'kompetentnost kadra', za katero lahko zanesljivo trdim, da je na precej višji ravni kakor pred leti. To je prav gotovo ena bistvenih posledic standarda.«

dobro. Razviti svet je standard že uporabljal, sprejemal njegove zahteve in bil z njim zadovoljen. Zato se je tudi tedanje vodstvo Metala Ravne odločilo zanj.

Seveda vse ni šlo gladko. Pisati predpise in navodila za delo je odgovorno delo. Porajala so se vprašanja, kdo naj to dela, kdo ve, kaj je prav in kaj ne, kaj sodobno, kaj zastarelo. Rojevala se je teza, da je treba pisati tako, kot delo teče sedaj. Vsako spreminjanje je tvegano. Vendar je kmalu sledilo spoznanje, da je kopiranje sedanjega stanja, brez kritične presoje, kaj je bolj prav in kaj lahko prinese nove ideje, pravzaprav že kar neumnost. Standard je vendar usmerjen v izboljševanje.

● **V Metalu Ravne kljub uspešni certifikaciji po standardu ISO 9001 v začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja rezultati niso bili takoj boljši ...**

Grenko razočaranje, ki ga je tedaj doživel Metal Ravne, je bilo, da certificiran sistem kakovosti po standardu ISO 9001 še sam po sebi ne zagotavlja solidnega poslovanja. Kritiki ISO 9001 so celo s prstom kazali na nesposobnost standarda, da zagotovi normalno poslovanje. Kaj je ob tem doživljala certifikacijska hiša BVQI (sedaj BVC), lahko izrazim kratko in jasno kot »zadrego«.

Metalu Ravne in certifikacijski hiši BVC

je bilo ves čas krize jasno, da morajo vsi napor in vse nove solidne proizvodne in poslovne rešitve pripeljati v razmere, ki bodo dale tudi solidne poslovne rezultate. In zgodilo se je, v vrtincu svetovnih gibanj so zmagali tudi Metal Ravne, njegovi ljudje, njegove ideje in rešitve, njegovo vztrajno delo ...

Certifikacijska hiša BVC ugotavlja, da je ISO 9001 zanesljivo eden od dejavnikov, ki so tudi prispevali k napredku Metala Ravne v zadnjih letih.

● **Ali se je standard ISO 9001 skozi leta kaj spreminjal?**

Standard ISO 9001 je v svetu najbolj razširjen standard sistemov vodenja, saj ga lahko za vzpostavitev sistema kakovosti uporablja katerokoli podjetje ne glede na to, kakšen izdelek proizvaja. Prvič je bil izdan leta 1987. Leta 1995 je bila izdana novela standarda, ki je poudarila »razvoj proizvodov in storitev«, kar je strokovno okolje v Metalu Ravne sprejelo z naklonjenostjo. Modificiran standard v letu 2000, to je ISO 9001:2000, je prinesel »procesni pristop«, ki je izpostavil zadovoljstvo odjemalcev kot gonilo partnerstva, terjal spoštovanje zakonodaje in zgradil most v »nenehno izboljševanje« podjetij, uporabnikov standarda.

Standard se spreminja in prilagaja splo-

Spoznavamo se

šnemu razvoju ter pri tem poskuša doseči, da bi bil podjetjem v pomoč in korist, ne pa v breme!

● Kje danes pri presoajah najdete največ napak?

V svetu in pri nas so najbolj šibke točke poslovni procesi, povezani z odjemalci – prodaja, marketing, iskanje partnerjev – vse to je nujno posodabljati zaradi vključitve v mednarodno delitev dela, zaradi izvoza na zahtevne trge, zaradi usmerjanja razvoja in proizvodnje v nove sodobnejše izdelke. Pred leti je bil problem izdelek narediti, ne prodati, danes je seveda obratno – izdelek mora biti vsak dan boljši, sodobnejši, celo lepši, da ga trg sprejme, in treba ga je znati prodati. Vse bolj se zahtevajo ažurno in strokovno reševanje reklamacij, podrobno servisiranje ključnih kupcev, merjenje zadovoljstva odjemalcev, pravilni dobavni roki, izpolnjene obljube kupcem. Vse to lahko dosežemo, če izpolnjujemo zahteve standarda, povezane z iskanjem vzrokov za težave in uvedbo korektivnih ukrepov, ki naj te težave odstranijo. Prav pri tem še vedno najdemo največ napak ali odkrijemo celo slabo razumevanjv standarda.

● Katere pozitivne spremembe so, po vašem mnenju, kot posledica uvedenih zahtev standarda, najbolj odmevne?

Če ocenjujem spremembe, lahko trdim, da je storjen velik napredek. Standard ISO 9001 je močno spremenil razmere v proizvodnji. Seveda je proizvodnja v veliki meri odvisna od sodobnosti opreme – ni pa to vse. Danes je videti vse večjo urejenost delovnih okolij. Videti je zavezanost zaposlenih za dobro delo, ki je na mnogo višji ravni. Strokovna znanja se vse bolj širijo iz oddelkov za razvoj do operaterjev, ki strežejo zahtevni opremi, vse bolj se zaposleni soočajo s cilji in si prizadevajo za doseganje teh ciljev. Standard vse to skupaj imenuje »kompetentnost kadra«, za katero lahko zanesljivo



Foto: Vesna Pevec Matijević

V Metalu Ravne so marca 2008 uspešno podaljšali veljavnost certifikata v skladu s standardom ISO 9001:2000

trdim, da je na precej višji ravni kakor pred leti. To je prav gotovo ena bistvenih posledic standarda.

● Kakšni pa so danes odzivi na standard ISO 9001 v svetu in kakšno vlogo naj bi ta imel v prihodnje?

Mineva 20 let od izdaje standarda, različne analize se vrstijo, današnje stanje je zelo različno od tistega pred leti. Dosežena je široka množičnost tega standarda, pravijo, da je postal »domač« in da ga danes moraš preprosto imeti.

Seveda so v svetu in pri nas kljub temu različna stališča, kaj standard daje in česa ne. Z njim je povezano certificiranje. In to je lahko zadetek v polno ali pa tudi ne.

Različni ljudje imajo do njega pač svoja stališča, ki izražajo dobre in slabe strani. Vsi pa so enotni v ugotovitvi, da če bi bil ISO 9001 res tako »velika neumnost«, kot so nekateri znani strokovnjaki trdili pred dvajsetimi leti, se v kruti borbi za dodano vrednost ne bi ohranil do danes. In ne le ohranil, kar naprej se širi iz naših tehničnih na druga neproizvodna področja, v zdravstvo, upravo, šolstvo, ban-

ke. In če sodim po tem, lahko zagotovem, da se bo standard razvijal naprej, da bo usmerjal nadaljnji razvoj sistemov vodenja na drugih področjih in da bo sprejet v vseh okoljih, ki bodo pripravljena na nenehno iskanje boljših in boljših rešitev v organizaciji in poslovanju nasploh.

● In za konec, kako bi najin pogovor zaključili vi?

Naj zaželim – ne veliko sreče, to so novoletne želje – ampak obilo nadaljnje produktivnosti in inovativnosti, ki ju vzpodbujata standard, o katerem sva govorila. Želim najprej Metalu Ravne in družbam na Ravnah, pa tudi drugim, povezanim v SIJ-u, da nadalje sprejemajo zahteve standarda kot dobronamerno vodilo in da vodstva vseh ravni zavzamejo še bolj odločna stališča in udeležijo svojo vlogo, ki jim jo določa standard. Modro vodenje naj bo zgled za nižje organizacijske ravni, ki se nato po takih smernicah tudi rade ravnajo.

Vesna Pevec Matijević, univ. dipl. ekon., strokovna sodelavka za odnose z javnostmi SIJ – Slovenska industrija jekla

Komuniciram, torej sem

Ste princ ali žaba?

Velikokrat se znajdemo v situacijah, ko sodelavci napačno razumejo naša navodila, nadrejenih ne moremo navdušiti za naše zamisli ali predloge, v pogajanjih s poslovnimi partnerji nismo uspešni, konfliktov ne znamo učinkovito razrešiti. Uspešnost poslovanja je danes v veliki meri odvisna od komunikacijskih veščin in spretnosti v odnosu do strank, v odnosu do sodelavcev in do nadrejenih.

V Metalu Ravne so marca organizirali praktične delavnice, kjer so se vodje in delovodje naučili uporabljati najbolj učinkovite komunikacijske veščine in praktične psihološke prijeme, ki jih bodo lahko takoj uporabili in njihovo vrednost preverili v realnih situacijah.

Delavnice je vodil Radovan Kragelj, univerzitetni diplomirani psiholog, strokovnjak na področju upravljanja s človeškimi viri in dolgoletni svetovalec najuglednejšim in največjim slovenskim finančnim ustanovam. Je priljubljen in odličen predavatelj, znan po svojih izvirnih prispevkih, sistematičnemu načinu podajanja znanja in združevanju teorije s številnimi praktičnimi primeri.

Udeleženci delavnic so bili nad njimi navdušeni. Za vse tiste, ki se delavnice niste udeležili, sva z gospodom Kragljem povzela glavne točke oz. najzanimivejša spoznanja, ki nam pomagajo pri uspešnem komuniciranju s sodelavci, z nadrejenimi, s podrejenimi in strankami.

- Pri vsakodnevem komuniciranju prihajamo v stik z različnimi ljudmi ...

Ljudi v najpreprostejšem pomenu besede lahko delimo glede na to, kakšen odnos oz. stališče imamo do sebe in kakšen odnos oz. stališče imamo do drugih ljudi. V življenju srečujemo štiri temeljne osebne tipe ljudi (oz. štiri glavne tipe ljudi):

1. **Princ (+ +):** to so ljudje, ki imajo pozitivno stališče do sebe in do drugih, so

največkrat samozavestni, optimistični, ljubeznivi, naravni, pošteni, uspešni, pripravljeni pomagati, dajati in sprejemati priznanja, znajo se dobro kontrolirati. S tem tipom ljudi imamo pri komunikaciji najmanj težav.

2. **Nastopač (+ -):** ta tip ljudi ima pozitivno stališče do sebe in negativno do drugih, ti ljudje radi nadzirajo druge ljudi in situacije, so vzvišeni, vzkipljivi, neiskreni, nezaupljivi, druge ponižujejo in prezirajo, ne priznajo svojih napak. Zmagajo le, če preprečijo zmago drugim.

3. **Mila jera (- +):** to so ljudje, ki imajo negativno stališče do sebe in pretirano pozitivno stališče do drugih. So osamljeni, vedno zamudijo svoj trenutek, počutijo se manjvredno, izogibajo se odgovornostim – so nemotivirani, neodločni, nagnjeni k samomoru, imajo močne občutke krivde. Predstavljajo si, kako nikoli ne bodo dobili tistega, kar si želijo, vse druge pa vidijo, kako doživljajo samo uspehe. Imajo izrazit manjvrednostni kompleks.

4. **Žaba (- -):** ti ljudje imajo negativno stališče tako do sebe kot do drugih, so brez energije, nezanesljivi, nezaupljivi, depresivni, trdoglavi, ne sodelujejo, bežijo od ljudi, ne sprejemajo obveznosti, velikokrat so odvisniki od alkohola, mamil. V življenju si predstavljajo, kako onemogočajo vse ostale, da bi dobili, kar si želijo, hkrati pa vidijo vse druge, kako onemogočajo njih. S tem tipom ljudi je v komunikaciji največ težav.

Seveda moramo vedeti, da ljudje redko nastopamo v tako čistih oblikah. Ponavadi gre pri vsakem človeku za kombinacijo posameznih lastnosti. Tudi od posameznih situacij, v katerih smo, je odvisno, na kakšen način se bomo vedli do drugih. Drži pa, da imamo enega od teh življenjskih položajev za osnovnega in se vanj tudi najpogosteje vračamo.



Foto: Vesna Pevec Matijevč

»Ljudem lahko berete misli. Samo dobro opazujte!« je poudaril predavatelj Radovan Kragelj, univ. dipl. psih.

- Idealno bi bilo, če bi bili vsi sodelavci in ljudje, s katerimi komuniciramo, princi. Pa ni tako. V življenju moramo sodelovati tudi z nastopači, milimi jerami, žabami. Kako lahko te ljudi motiviramo oz. kako jih »prisilimo«, da izpolnijo določeno nalogo?

Nastopači potrebujejo potrditev, da so pomembni. Dajmo jim občutek, da če njim zaupamo nalogo, jo bodo zagotovo naredili. »Krmimo« njihovo pomembnost.

Milim jeram moramo izgraditi samozavest. Potrebujejo pogoste vzpodbude in zelo kratkoročne cilje, da pridobijo občutek, da so tudi oni uspešni.

Pri žabah se kaj dosti ne da narediti. Pomaga nogometni sistem – sistem kartonov: dveh rumenih in enega rdečega. Sami od sebe niso pripravljeni narediti ničesar.

- Bistvo komuniciranja je proces, v katerem nekdo komu nekaj sporoča. Naše sporočilo velikokrat ne doseže svojega namena, ker ga sprejemnik sporočila sploh ne zazna oz. ga razume napačno. Kakšno naj bo sporočilo, da ga bo prejemnik prav razumel?

Če želite biti razumljivi, uporabljajte krajše stavke. Človekov spomin in sposob-

Komuniciram, torej sem

nost predelovanja informacij v možganih sta precej omejena. Raziskave so pokazale, da je 15–20 besed v stavku tista zgornja meja, ki jo ljudje v povprečju še lahko predelajo.

Nikoli ne posredujte sporočil človeku, ki se že z nekom pogovarja ali govori po telefonu. Kadar nam dva človeka hkrati sporočata dve različni informaciji, si ne bomo zapomnili nobene. Človekov kratkotrajni spomin enostavno ni prilagojen temu.

Govorite isti jezik kot vaš sogovornik. Ne uporabljajte pretirano strokovnih izrazov, neznanih pojmov, žargona ali slenga, večpomenskih besed, narečnih izrazov.

Temeljito se pripravite. Poskusite predvideti, kakšna vprašanja vam sogovornik ali občinstvo lahko pripravi – pri postavljanju teh vprašanj lahko prosite za pomoč znance ali prijatelje. Na ta način je mogoče predvideti 85 % vseh vprašanj, ki nam jih bo kdo v dejanski situaciji postavil. Ker imamo nanje že pripravljene odgovore, bomo lahko brez treme in zmedenosti odgovarjali. Naš nastop bo prepričljiv, tekoč in profesionalen.

Prepričajte se, da sporočilo nima dvojnega pomena. Paziti moramo, da bo sporočilo nedvoumno in se ne more tolmačiti na več različnih načinov.

Moramo pa seveda vedeti, da obstajajo nekatere motnje, zaradi katerih sporočilo ne doseže namena: to so psihološke motnje (če o nekom mislite najslabše, boste njegove informacije odklanjali, isto sporočilo bi sprejeli popolnoma drugače, če bi ga posredoval nekdo, ki vam je simpatičen; poseben primer psiholoških motenj se pojavi, kadar o sebi slišimo neprijetna dejstva in informacije, ki nas kažejo v slabi luči – v takšnih okoliščinah informacije hitreje pozabljamo in se jih kasneje zelo težko spomnimo) in motnje, na katere lahko vplivamo le v manjši meri (npr. motnje okolja (hrup, svetloba ipd.), organske motnje (okvare sluha, vida ...) ter motnje medija (napake in okvare na

napravah, ki skrbijo za prenos informacij – telefon ...).

- Vsako sporočilo ljudje sprejemamo tako razumsko kot tudi čustveno. Vsakdo si želi na sogovornika narediti čim boljši vtis. Sprejeti nas mora kot simpatičnega, prijetnega, toplega in odprtega človeka. V nasprotnem primeru bo naše sporočilo sprejel z odporom, dvomom in zavračanjem. Kako lahko pridobimo sogovornikovo naklonjenost?

Pri ljudeh boste samo enkrat v življenju imeli priložnost ustvariti prvi vtis. Ne zapravite je kar tako. Mnenja o tem, kako dolgo si nekdo ustvarja prvi vtis, so deljena, vsekakor je ta čas zelo kratek. Nekateri avtorji menijo, da ne traja več kot 25 sekund. V prvi fazi oblikovanja prvega vtisa človeka uvrstimo v pozitivno ali negativno skupino – človek nam je všeč ali ne. V drugi fazi mu začnemo pripisovati različne lastnosti. Če smo ga prej ocenili pozitivno, potem mu pripisujemo lastnosti kot npr. odprt, simpatičen, topel, vesel, vreden zaupanja ... Če smo ga ocenili negativno, je ta človek za nas neprijazen, vzvišen, hladen, len, nespособen ... Ta prvi vtis določa nadaljnji od-

nos do sogovornika. Če je vtis negativen, bomo morali vložiti veliko več truda in napora, da bomo sogovornika prepričali o nasprotnem.

Naj naštejemo nekaj prijemov, s katerimi naredimo dober vtis na sogovornika:

1. **Stisk roke** – stisk naj bo primerno močan.
2. **Nasmeh** – naš nasmeh pove sogovorniku, da nam je simpatičen in prijeten.
3. **Pogled** – pogled v oči mora sovpadati z rokovanjem in nasmehom. Ne sme trajati več kot 3 sekunde.
4. **Dotik** – rahel in kratek dotik po roki ali ramenu lahko pomeni, da želite biti osebni in prijateljski. Ta način je primeren ob rokovanju. Ne uporabljajte pa ga prepogosto, predvsem ne pri sogovorniku nasprotnega spola.

- Vsak človek je sam sebi vedno najpomembnejši. Kadar mu to priznamo, je to največ, kar lahko naredimo za vzpostavitve dobrih odnosov. Vsak od nas rad sliši iskren kompliment ali priznanje. Kako se ljudem najbolje približamo oz. kako jih pridobimo na svojo stran?

Obstajajo trije ključni, s katerimi bomo odprli večino vrat do ljudi:



Foto: Vesna Pevec Matijevč

Izobraževanje, ki je navdušilo, je organizirala Alenka Kotnik, strokovna sodelavka I v kadrovski službi Metala Ravne.

Komuniciram, torej sem

1. Zbrano poslušajte sogovornika – to bo zanj pomenilo, da vas njegovo pripovedovanje zanima, da je on za vas pomemben. Večina ljudi ima raje pazljive poslušalce kot pa klepetave sogovornike.

2. Čim večkrat uporabite imena in priimke vaših sogovornikov – ljudje zelo radi slišimo svoje ime ali ga vidimo napisane ga, seveda pravilno.

3. Uporabljajte iskreno pohvalo in komplimente, tudi ko morate koga grajati ali kritizirati (v tem primeru mu najprej povejte kaj dobrega, pozitivnega, šele nato mu povejte, s čim niste zadovoljni).

Komunikacija torej ni samo prenos vsebine, ampak pomeni gradnjo vzdušja, pristopa, odnosa. To so stvari, ki so neposredno povezane z vodenjem, motiviranjem in s celovitim upravljanjem

človeških potencialov. Z ustrezno komunikacijo lahko neposredno vplivamo na ustvarjanje pravega vzdušja, motiviramo svoje sodelavce ter prepričljivo in utemeljeno zagovarjamo predloge in odločitve pred podrejenimi in nadrejenimi.

Vesna Pevec Matijević, univ. dipl. ekon., strokovna sodelavka za odnose z javnostmi SIJ – Slovenska industrija jekla

Poglabljeno

Celovito upravljanje odnosov z odjemalci

Hiperkonkurenca, agresivna ponudba na trgu in čedalje zahtevnejši potrošniki ter različni trgi odjemalcev zahtevajo spremenjen način poslovnega razmišljanja podjetij. Del tega razmišljanja je tudi zahteva po vse bolj načrtnem in usmerjenem delovanju pri vzpostavljanju in ohranjanju odnosov s ključnimi odjemalci. Ti so namreč bistvenega pomena za podjetje, saj so vir prihodka.

Kaj je celovito upravljanje odnosov z odjemalci?

Upravljanje odnosov z odjemalci oziroma Customer Relationship Management (CRM) je že nekaj časa zelo »vroč«
pojem, a pogosto tudi napačno razumljen. Ker je nastal z razvojem informacijske tehnologije, ga mnogi pojmujejo le kot računalniško programsko orodje, ki je v pomoč prodaji in drugim poslovnim funkcijam v podjetju.

Upravljanje odnosov z odjemalci je seveda več kot to, je poslovna filozofija, celostna miselnost podjetja, ki jo morajo prevzeti vsi zaposleni.

Upravljanje odnosov z odjemalci lahko definiramo tudi kot usklajevanje poslovne strategije, kulture podjetja, organizacije, podatkov o strankah in podporne informacijske tehnologije, tako da inte-

rakcija med odjemalci (ter ostalimi deležniki) in podjetjem krepí razmerje med stranko in podjetjem v obojestransko dolgoročno zadovoljstvo. Gre torej za del poslovne strategije, ki jo omogočajo sodobne računalniške tehnologije, kot so: izkopavanje podatkov (data mining), sistemi za profiliranje odjemalcev, sistemi za računalniško podprto prodajo, avtomatizacijo tržnih procesov, personalizacijo spletnih strani, avtomatično odgovarjanje na elektronsko pošto, segmentiranje odjemalcev in še kopica drugih orodij. Ta del poslovne strategije podjetja je naravnán k razumevanju odjemalcev in vplivanju nanje s smiselno komunikacijo, s ciljem izboljšanja učinkovitosti pridobivanja novih in ohranjanja obstoječih odjemalcev, stopnjevanja njihove lojalnosti in s tem njihove donosnosti za podjetje.

Celovito upravljanje odnosov z odjemalci (CRM) ohranja in krepí odnose med odjemalci in podjetjem v obojestransko korist.

CRM je primarno usmerjen na naše kupce, vse več pozornosti pa moramo nameniti tudi drugim deležnikom podjetja, torej različnim javnostim, ki neposredno

ali posredno vplivajo na učinkovitost in uspešnost podjetja. Med temi imajo v številnih podjetjih pomembno mesto zlasti dobavitelji. V podjetjih, kjer so močno odvisni od dobaviteljev, se zato na strani dobaviteljev vse pogosteje odločajo za uvajanje podobne strategije, kot je CRM za kupce. Lahko jo poimenujemo kar SRM (Supplier Relationship Management) in je, podobno kot CRM pri kupcih, osredotočena na učinkovito upravljanje s strateškimi dobavitelji, s ciljem izgradnje dolgoročnih in profitabilnih odnosov z dobavitelji. Ti nam lahko predvsem v zaostrenih razmerah na nabavnih trgih odpravijo ali vsaj ublažijo morebitne izpade v proizvodnji zaradi pomanjkanja vhodnih surovin.

Čeprav je lahko SRM za mnoga podjetja prav tako pomemben kot CRM, se v nadaljevanju članka osredotočam na CRM, podobne lastnosti, kot so značilne za načrtno upravljanje s kupci, pa veljajo tudi za načrtno upravljanje z dobavitelji.

Kaj CRM ponuja podjetju?

Ob uvedbi celovitega upravljanja odnosov z odjemalci (CRM-ja) podjetje z računalniško tehnologijo vzpostavi potrebno infostrukturo (računalniška

Poglobljeno

programska orodja) za komuniciranje s strankami in njihovo poznavanje. Poudarek je na ohranjanju obstoječih odjemalcev, saj empirične ugotovitve kažejo, da je strošek pridobitve novega odjemalca kar šestkrat večji od stroška ohranjanja obstoječega. Podjetja morajo zato načrtno vplivati na zvestobo svojih odjemalcev, zvestih strank pa ne pridobimo le s tem, da je kupec zadovoljen z izdelkom. Stranka je resda zadovoljna, če izpolnimo obljube in z njo ustrezno komuniciramo, za pravo zvestobo pa je potrebno nekaj več – stranko moramo bolje spoznati, jo navdušiti in kar najbolj zmanjšati njeno tveganje pri vsakem nakupu. Izboljšano vzajemno sodelovanje s stranko omogoča boljše razumevanje, to pa učinkovitejše zadovoljevanje njenih želja in potreb. Dobra izkušnja, pri nakupu in komunikaciji, stranko pritegne k podjetju. Navdušenje pri stranki dosežemo s tem, ko presežemo njena pričakovanja, pri navdušenju pa se vzpostavi posebna »čustvena vez« med stranko in podjetjem. Ta močno vpliva na dolgoročno zvestobo stranke podjetju.

Celovito upravljanje odnosov z odjemalci (CRM) kot filozofija ponuja prav to; poslovno strategijo, ki bo učinkovito prispevala k vzpostavljanju dolgoročne zvestobe kupcev.

Ko je vzpostavljena potrebna infostruktura, CRM podjetju omogoča:

- želeno analizo odjemalcev,
 - njihovo razumevanje,
 - individualno komuniciranje z njimi,
 - zagotavlja, da odjemalci dobijo od podjetja to, kar od njega pričakujejo,
 - omogoča preverjanje, ali so želeno storitev dejansko prejeli,
 - omogoča kreiranje podatkovnih baz in segmentiranje odjemalcev,
 - omogoča kreiranje celotne zgodovine kontaktov z odjemalci
- s ciljem, da podjetje:

- ohranjanja kontinuirano dolgoročno poslovanje z njimi,
- zmanjša stopnjo nihanja odjemalcev tako, da se poveča njihova vpletenost,
- poveča zadovoljstvo odjemalcev,
- ustali odnose z odjemalci z utrjevanjem zaupanja strank in
- gradi lojalnost odjemalcev do podjetja,
- poveča učinkovitost prodajnega osebja.

Kaj zahteva uvajanje celovitega upravljanja odnosov z odjemalci?

Za uvajanje sistema celovitega upravljanja odnosov z odjemalci potrebujemo torej ustrezno računalniško tehnologijo, s katero se vzpostavi potrebno infostrukturo. Tudi v Sloveniji je veliko ponudnikov programske opreme za vzpostavitev sistema celovitega upravljanja odnosov z odjemalci. Pri izbiri ponudnika je pomembno, da se je ponudnik pripravil in sposoben poglobiti v obstoječo informacijsko tehnologijo podjetja in postaviti komplementarno infostrukturo. Jasno je, da infostruktura celovitega upravljanja odnosov z odjemalci sama po sebi ni zadosti – še vedno je ključen človeški stik.

Med pomembne vložke pri uvajanju celovitega upravljanja odnosov z odjemalci zato sodi ustrezno izobraževanje uporabnikov o rabi in koristih orodja. Ker mora biti celovito upravljanje odnosov z odjemalci del poslovne strategije, je za njegovo uspešnost pomembna tudi popolna podpora vodstva podjetja. Če tudi podjetje razpolaga z vrhunskimi tehnološkimi novostmi za podporo CRM-ja, mu te ne bodo dosti koristile, če za uresničitev nove poslovne filozofije ne bo pridobilo zaupanja zaposlenih, če se ti ne bodo poistovetili z novo poslovno filozofijo, če ne bodo pripravljeni sprejeti novega načina obravnave strank in če

se ne bodo naučili uporabljati tehnologije oziroma bodo nanjo gledali kot na potencialno grožnjo za svoje delovno mesto (»zakaj bi te podatke vnašal v računalnik, s to stranko delam že toliko let, dobro se poznamo in imam vse v glavi«). Ves trud in vse naložbe v tehnologijo so lahko zaman, če se ne zavedamo, da so ključ za uspešno uvajanje strategije CRM-ja zaposleni.

Marketing medsebojnih odnosov (relationship marketing) kot nova paradigma v marketingu

Koncept celovitega upravljanja odnosov z odjemalci (CRM) je nastal tudi pod vplivom sprememb in novih razvojnih smeri v marketingu. Marketing, ki se je razvil sredi prejšnjega stoletja v vse ostrejši konkurenci na trgih in neizprosnem boju za vsakega potrošnika, ne zadostuje več. V panogi se pojavljajo novi koncepti, ki prinašajo nove, učinkovitejše pristope.

Marketing medsebojnih odnosov (relationship marketing) predstavlja paradigmatični premik od upravljalškega kotlerjanskega marketinga, ki temelji na klasičnem McCarthyjevem modelu 4 P-jev (product, price, place, promotion), k marketingu vzajemnih dolgoročnih povezav organizacije s svojimi relevantnimi deležniki.

Leta 1948 je Ameriško združenje za marketing (AMA) trženje definiralo kot »izvajanje poslovne aktivnosti, usmerjene k pretoku proizvodov in storitev od proizvajalcev k potrošnikom oziroma uporabnikom«. Zaradi razvoja marketinške dejavnosti je združenje definicijo leta 1985 preoblikovalo in zapisalo, da je »marketing proces načrtovanja in snovanja izdelkov, storitev in idej, določanje cene, odločitev v zvezi s tržnim komuniciranjem in z distribucijo,

Poglabljeno

z namenom, da se s ciljnim skupinami ustvari taka menjava, ki bo zadovoljila pričakovanja potrošnikov in podjetja». V tej definiciji pa ne zasledimo pomena vzpostavitve dolgoročnih vzajemnih odnosov podjetja s potrošniki in z ostalimi deležniki. Ker pa je prav vzpostavljanje omenjenih odnosov postal integralni del marketinga in ima danes trženje v razvitih ekonomijah drugačen pomen, moramo njegovo definicijo ponovno dopolniti. Avtorji podajajo različne definicije marketinških odnosov, večina pa se jih osredotoča na proces vzpostavljanja in vzdrževanja vzajemnih odnosov organizacije z deležniki. Lahko bi dejali, da je marketing »proces vzpostavljanja in vzdrževanja vzajemnih menjalniških odnosov organizacije s potrošniki in z njenimi ostalimi deležniki« (Nickels, W. G., Burk Wood, M., 1997:4). Podobno definicijo ponuja tudi Jančič: »Marketinški odnosi so vzpostavljanje in ohranjanje povezanosti med partnerji v menjava« (Jančič, Z. 1994:18).

Marketing medsebojnih odnosov (relationship marketing) lahko torej pojmuje kot naslednjo stopnjo klasičnega

transakcijskega marketinga, koncepta pa sta si v osnovnih značilnostih diametralno nasprotna.

Osnovne značilnosti transakcijskega marketinga in Marketinga medsebojnih odnosov (relationship marketinga) v odnosu podjetja do potrošnika:

Transakcijski marketing

1. Poudarek je na enkratnem nakupu.
2. Kratkoročna orientacija do posameznih potrošnikov.
3. Poudarek je na iskanju in pridobivanju novih potrošnikov.
4. Omejen čut odgovornosti podjetja do potrošnikov.
5. Omejeni kontakti podjetja s potrošniki.
6. Uspeh za podjetje predstavlja opravljen nakup.
7. Kakovost je predvsem skrb proizvodnje.

VIRI:

Evert Gummesson (1999): TOTAL RELATIONSHIP MARKETING - Rethinking Marketing Management: From 4Ps to 30Rs, Butterworth-Heinemann, Oxford

Nickels G. William, Wood Burk Marian (1997): MARKETING RELATIONSHIP - Quality, Value, Worth Publishers, New York

Payne, Adrian, Christopher, Martin, Clark, Moira, Peck, Helen (1995): RELATIONSHIP MARKETING FOR COMPE-

Marketing medsebojnih odnosov (relationship marketing)

1. Težnja po večkratnih nakupih in trajnem odnosu s potrošniki.
2. Dolgoročna orientacija do potrošnikov.
3. Poudarek je na ohranitvi trenutnih potrošnikov in hkrati iskanje novih.
4. Izrazit čut odgovornosti do potrošnikov.
5. Nenehno ugotavljanje potrošnikovih potreb s ciljem stopnjevati odnose z njimi.
6. Uspeh predstavlja pripadnost potrošnikov podjetju.

TITIVE ADVANTAGES - Winning and keeping customers, Butterworth-Heinemann, Oxford

Jančič Zlatko (1999): CELOSTNI MARKETING. Fakulteta za družbene vede, Ljubljana

Mitja Kozjan, dipl. inž. les., spec. za menedžment, zunanji sodelavec

Ekologija

Neločevanje odpadkov si bodo lahko privoščili le še bogati

Ravnanje z odpadki zajema zbiranje, prevažanje, predelavo ali odstranjevanje odpadkov, vključno z nadzorom tega ravnanja in vsemi okoljevarstvenimi ukrepi pri samem ravnanju. Samo gospodarjenje z odpadki pa zajema preprečevanje in zmanjševanje nastajanja odpadkov ter njihovih škodljivih vplivov na okolje in ravnanje z odpadki.

Na področju odpadkov se vedno bolj izpostavlja odgovornost proizvajalcev za ravnanje s proizvodi, ko jim poteče življenjska doba, oziroma za ravnanje z izrabljenimi

oziroma odsluženimi izdelki. Tipična primera sta ravnanje z odpadno embalažo ter električno in elektronsko opremo.

Ko vzamemo kupljen izdelek iz embalaže ali jo izpraznimo, »ustvarimo« odpadno embalažo. Ker se povečujeta tako proizvodnja kot poraba, količina odpadne embalaže narašča in vse bolj obremenjuje okolje. Se bomo zadržali v odpadkih? Zavedati se moramo, da je odpadna embalaža, ki je za nas odpadek, za nekoga osnovna surovina v njegovem proizvodnem procesu. Tako iz embalaže PET v predelavi nastaja



Andreja Purkart, univ. dipl. inž. met., predstavnica vodstva za okolje, varnost in zdravje pri delu v Acroniju

plastificirano blago, ki ga uporabijo pri izdelavi dežnikov, nahrbtnikov, anorakov ipd. Les uporabijo pri izdelavi biomase, kovinske 200-litrse sode pa očistijo in ponovno uporabijo.

Ekologija

Odpadki niso nekaj grdega in umazanega, ampak surovina za proizvodnjo novih izdelkov. Sistem ločenega zbiranja odpadkov ne bo učinkovit, če se vanj ne bo vključil vsak občan, saj je od tega odvisno, ali bo nek odpadek končal na odlagališču ali v predelavi.

Smernice in strategije, ki obvezujejo države k zmanjševanju količine, prostornine in teže odpadkov, povečevanju in boljšemu izkoristku uporabe odpadkov in primernemu odstranjevanju le-teh, s težavo sledijo povečevanju količin odpadkov, ki vedno bolj obremenjujejo okolje. Tudi v Sloveniji žal vse preveč odpadkov, med njimi tudi odpadna embalaža, pristane na odlagališčih. Zato se obstoječa odlagališča vse prehitro polnijo, alternativnih rešitev pa še vedno ni. Učinkovitost ločenega zbiranja pa ni odvisna samo od dobre volje ljudi, ampak tudi od ustreznih zbiralnic in seveda od rednega obveščanja ter seznanjanja s pravilnim sortiranjem komunalnih odpadkov.

Predlani smo imeli v Sloveniji za desetino več odpadkov (za lani podatkov še ni); kar 85 odstotkov jih je končalo na odlagališčih, samo 15 odstotkov pa smo jih ločili. Najboljše države v EU imajo že manj kot polovico odloženih odpadkov. Tretjina se v povprečju reciklira (surovine) in kompostira (biološki odpadki), 18 odstotkov jetermične izrabe (sežig). Cilj je, da bi le 30 do 35 odstotkov komunalnih odpadkov končalo na odlagališčih. Dokler bo odlaganje poceni, se nič ne splača. Težave z odlaganjem se kopičijo. Tona odloženih mešanih

odpadkov bo kmalu stala okoli sto evrov, kar ni več malo.

Od 20 do 30 odstotkov vseh odpadkov povprečnega gospodinjstva je bioloških, torej večinoma ostankov hrane. Ti nikakor ne sodijo na odlagališča, zaradi organskega onesnaževanja pa jih tudi ne smemo odvreči kar v naravi. Če so gnijoči odpadki v vrečah z drugimi smetmi, so ene in druge smeti neuporabne. Mlinčki v kuhinjskih koritih, s katerimi se biološke odpadke odplakne v odtok, so pri nas že prepovedani, saj močno onesnažujejo okolje. Kam torej odvreči bananin olupek in ostanke kosila,



Foto: Arhiv Acronija

če pri hiši nimamo prostora za kompostiranje? V ta namen bodo oziroma so že zgrajene kompostarne, javne službe pa bodo te odpadke ločeno zbirale in odvažale. Kjer to že počnejo, uporabljajo rjave zabojnike za ločeno zbiranje bioloških odpadkov.



Foto: Arhiv Acronija

Zaradi premikov, ki so poškodovali skladišče maziv, ter dotrajanosti in delno neprehodnosti meteorne in zaoljene kanalizacije smo leta 2006 rekonstruirali celotno skladišče. Objekt je bil zgrajen za zmogljivosti bivše Železarne Jesenice in je bil predimenzioniran za sedanje potrebe. Zato smo prostor izrabili še za skladišče nevarnih odpadkov, preden jih oddamo pooblaščenim odstranjevalcem odpadkov. Sanacija objekta je bila nujna tako zaradi narave snovi, ki se v njem nahajajo, kot zaradi potencialne nevar-

nosti morebitnega razlivanja in tudi posodobitve z vidika vedno zahtevnejše okoljske in zdravstveno-varnostne zakonodaje.



Foto: Arhiv Acronija

Andreja Purkart

Investiramo

Največji viličar v Sloveniji je v Metalu Ravne

Notranji transport je premikanje materiala v proizvodnih prostorih, skladiščih, po gradbiščih, tovarniških dvoriščih, nakladalnih površinah in podobno. Notranji transport je treba pravilno vključiti v celotno zgradbo organiziranosti podjetja. Pri urejanju notranjega transporta mora podjetje tako upoštevati vse dejavnike, ki vplivajo na učinkovitost izvajanja njegovih nalog. S tem mislimo predvsem na razmestitev poslovnih objektov in teren, na katerem so le-ti postavljeni, na proizvodni program in s tem povezano uporabljeno tehnologijo in tehnološke postopke, oblikovanje pakirnih oz. tovarnih enot ter vrsto in stanje transportnih sredstev, ki jih bo uporabilo, ipd. Zagotovo ima v vsaki gospodarski dejavnosti notranji transport ključni položaj. Tega se zelo dobro zavedajo tudi v podjetju Metal Ravne, v oddelku Špedicija, kjer so se proti koncu leta 2007 odločili za nakup ta trenutek največjega viličarja v Sloveniji.

Viličar je dejansko osnovno delovno sredstvo v notranjem transportu, zaradi neomejene možnosti gibanja pa tudi zaradi sposobnosti, da delo opravlja v treh dimenzijah ter si tovor naloži sam. Viličarji so zelo sodobne in koristne transportne naprave, prilagojene težkim delovnim razmeram, saj združujejo tri komponente, kot so zanesljivost, ekonomičnost in ergonomija. Voznikom viličarjev je posebna skrb namenjena že v fazi načrtovanja in razvoja sodobnih viličarjev.

Viličar Linde H 460 se lahko pohvali z zelo dobro ergonomijo, ki vozniku zagotavlja večjo varnost pri upravljanju in udoben delovni prostor, ki ga motivira k večji produktivnosti. Nosilnost viličarja je 46 ton. Namenjen je nakladanju izdelkov v kontejnerje in prenašanju najtežjih

odkovkov, ki jih lahko sedaj zunaj dosega žerjavov preložijo z internih prevoznih sredstev na kamione ali vagone. V podjetju Metal Ravne, v oddelku Špedicija, s pomočjo viličarja zlagajo 4-6 m dolge kose v kontejnerje. Ti kosi so lahko valjani ali vlečeni profili, povezani v vezi, zaboji z vlečnim materialom ali posamezne kovane palice. Teža posamezne kosa je lahko od nekaj sto kg do okoli 20 t. Z novim viličarjem lahko s pomočjo nosilne traverze naložijo v kontejner tudi te najtežje odkovke. Do sedaj so lahko z 10-tonskim viličarjem nakladali le do 6 t težke odkovke, drugo so morali naložiti v kovačnici z manipulatorjem in zato prekiniti proizvodnjo.

Polne kontejnerje so v Špediciji prenašali z dvema 10-tonskima žerjavoma in jih nakladali na vagone oz. kamione. Ta postopek je bil s stališča zagotavljanja varnosti dokaj sporen. Zdaj je ta problem rešen, saj to kompleksno opravilo

varno in zanesljivo opravi nova pridobitev na dvorišču.

V prihodnosti si je podjetje Metal Ravne, oddelek Špedicija, zadalo nalogo povečati dvorišče, kjer bo potekala nemotena manipulacija. Največji viličar v Sloveniji, Linde H 460, zahteva pri svojih delovnih operacijah namreč tudi sorazmerno velik prostor.

mag. Sabina Kamnik Zebec, univ. dipl. inž. prom., BVD Ravne na Koroškem, sodelavci



Foto: Slavko Ferk



Foto: Slavko Ferk

Raziskave in razvoj

V vitalnem delu avtomobila je tudi Acronijevo jeklo

Razvili in izdelali smo novo vrsto feritnega nerjavnega močnolegiranega jekla iz skupine ognjeodpornih jekel – MKM CrAl6 (W.No. 1.4767). Jeklo se uporablja kot tanko valjana folija debeline 30 μm za navitje katalizatorjev bencinskih motorjev.

Povpraševanje po tovrstnem materialu zelo narašča. Obenem pa velja omeniti, da je tehnologija izdelave izjemno zahtevna, saj je delež aluminija (Al) v jeklu zelo visok (6 %). Zato ji marsikateri svetovni proizvajalec jekla ni kos.

11. septembra 2006 smo izdelali prvo vzorčno šaržo te vrste jekla. To je bila prva v nizu treh šarž, ki smo jih morali izdelati v okviru industrijsko-razvojnega projekta osvajanja končnega trga katalizatorske proizvodnje bencinskih motorjev.

Na podlagi obširnih analiz in raziskav prve šarže smo poleti 2007 uspešno izdelali drugo šaržo, v drugi polovici leta 2007 pa še zadnjo šaržo v tem prvem sklopu razvojno-tehnološkega projekta.

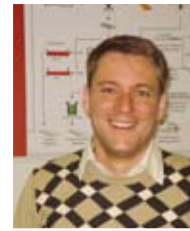
Jekla za navitje katalizatorjev bencinskih motorjev se razlikujejo od jekel za navitje katalizatorjev dizelskih motorjev. V obeh primerih gre za zlitino železa-kroma-aluminija z dodatki redkih zemelj (lantanidi), vendar je razmerje med posameznimi elementi bistveno za postavitve ustrezne

tehnološke poti izdelave in predelave jekla. V tem primeru gre za povečan delež kroma (Cr) in aluminija (Al). Prav visok delež Al v jeklu zahteva povsem nov in inovativen tehnološki pristop k izdelavi vrste jekla MKM CrAl6.

Za izdelavo jekla MKM CrAl 6 smo razvili in vpeljali lastno tehnološko pot izdelave ter predelave jekla.

Bistvene lastnosti jekla so: visoka toplotna prevodnost, odpornost proti visokotemperaturni oksidaciji pri temperaturi nad 1100 $^{\circ}\text{C}$ in dobra preoblikovalnost, saj je nosilna folija iz jekla debela le 30 μm ali 50 μm .

Visok delež Al v jeklu je za izdelavo in predelavo zelo neugoden, a obenem ključen za končno uporabnost in kakovost



Stane Jakelj, dipl. inž. met., raziskovalec za nerjavna jekla v Acroniju

materiala. Jeklo s tako sestavo je v fazi predelave izrazito podvrženo krhkosti, zato se na tehnološki poti ne sme ohladiti pod 200 $^{\circ}\text{C}$.

Največja tehnološka zahtevnost in obenem izziv pri izdelavi te vrste jekla sta se pokazala prav v fazi hladne predelave. Prehodna temperatura krhkega loma je dokaj visoka in se giblje med 110 $^{\circ}\text{C}$ in 150 $^{\circ}$

Žilavostni prelomi, izdelani na vrsti jekla MKM CrAl6 od 0 $^{\circ}\text{C}$ do 200 $^{\circ}\text{C}$:



20 $^{\circ}\text{C}$ → 80 $^{\circ}\text{C}$ → 120 $^{\circ}\text{C}$ → 140 $^{\circ}\text{C}$ → 160 $^{\circ}\text{C}$ → 190 $^{\circ}\text{C}$

Temperatura pločevine med prvim hladnim valjanjem na valjalnem ogrodju »Sendzimir« mora biti kar za 50 $^{\circ}\text{C}$ do 80 $^{\circ}\text{C}$ višja kot pri hladnem valjanju sorodne vrste jekla MKM CrAl4. Na podlagi meritev udarne žilavosti pri različnih temperaturah smo določili optimalno področje, ki še dopušča hladno predelavo materiala.

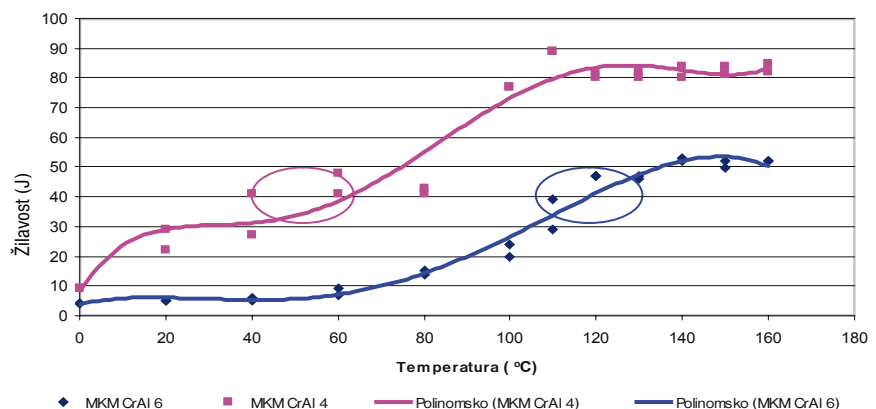


Diagram 1: Primerjava prehodnega krhkega loma za vrsti jekla MKM CrAl4 in MKM CrAl6



Katalizatorski konvektor

Raziskave in razvoj

S hitrim razvojem bencinskih motorjev v avtomobilski industriji, ki stremi k čim višji ekološki naravnosti in učinkovitosti, je povpraševanje po tovrstnem materialu na trgu iz dneva v dan večje. Ekološka osveščenost uporabnikov se močno povečuje, zato morajo biti danes vsi novoregistrirani avtomobili opremljeni s katalizatorskimi konvertorji, ki sprejmejo 90 % nečistoč. Od tega je v izpušnih plinih avtomobilov od 95 do 99 % ogljikovodikov. Visok delež očiščenih ogljikovodikov še vedno ne dosega zahtev standardov po dodatnem zmanjšanju emisij izpušnih plinov. Da bi lahko uveljavili zahteve, ki jih prinašajo novi standardi, se je začel razvoj novih katalizatorskih konvertorjev in posledično tudi razvoj novih materialov oziroma vrst jekel.

Velik del izpušnih plinov (70 %) se proizvede v začetni fazi vklopa motorja, ko motor in katalizator nista pregreta. Običajni katalizatorji iz keramičnih materialov v tej fazi ne opravijo svoje funkcije

čiščenja izpušnih plinov. Zato morajo biti katalizatorji izdelani iz materialov, ki v zelo kratkem času dosežejo visoko toplotno prevodnost in so obenem odporni proti visokotemperaturni oksidaciji, kar omogoča jeklo MKM CrAl 6.

Prav tako je tu velikega pomena ekološki vidik, saj z razvojem tega jekla posredno prispevamo k čistejšemu ozračju, zaradi vse večjega svetovnega porasta avtomobilske industrije. Pomemben neposreden vpliv na okolje pa je stoo odstotna možnost recikliranja, česar keramični katalizatorji ne omogočajo.

Prav iz vseh teh vidikov je celosten razvoj jekla MKM CrAl6 v Acroniju izjemnega pomena.

Z umestitvijo jekla v naš redni proizvodni program bosta dosežena velik korak in obenem cilj, ki nas bo v svetovnem merilu uvrščal in še bolje umestil med nižnje proizvajalce kakovostno izredno zahtevnih jekel z visoko dodano vrednostjo, tako na tehnološkem kot finančnem področju.

Razvoj jekla MKM CrAl6 je na razpisu inovacij za leto 2007 Gospodarske zbor-

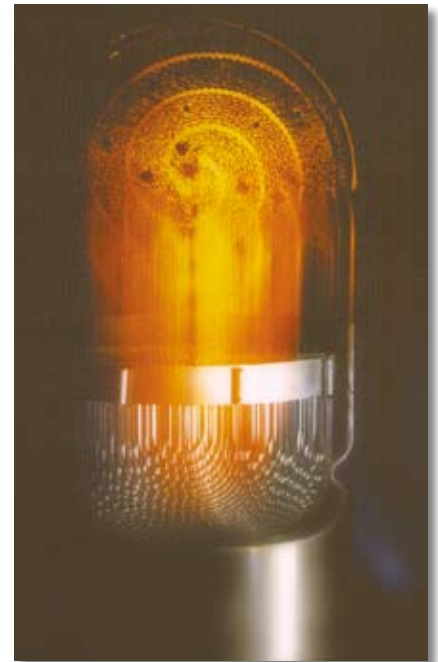


Foto: Arhiv Acronija

Katalizatorski konvektor med delovanjem

nice Slovenije, Območne zbornice za Gorenjsko prejel zlato priznanje.

Stane Jakelj



Foto: Arhiv Acronija

Hladno valjana pločevina MKM CrAl6

Motiviramo

Motivacija in ocenjevanje delovnih skupin EGO v Metalu Ravne

Urejeno delovno mesto dobro in spodbudno deluje tako na zaposlene kot na poslovne partnerje in druge zunanje obiskovalce. To je področje, ki ga je mogoče urediti z najmanj muke in z minimalnimi stroški, a vendar ga je najteže obvladovati.

Vodstvo Metala Ravne se je konec leta 2004 odločilo, da bomo izboljševanje delovnega okolja in delovne klime vzpodbudili na pozitiven način, z nagrajevanjem. Zadeva, ki je že dobro poznana in vpeljana v drugih podjetjih, je čisto preprosta. S primerjavo in z ocenjevanjem stanja je nagrajeno delo, katero bi v vsakem primeru opravili (mogoče malo bolj ohlapno) zaradi delovnih potreb. Poleg tega se s tem vzpodbuja tudi vzpostavljanje odnosov med člani skupine in njihovimi nadrejenimi, vključno z najvišjim vodstvenim kadrom. Dobre delovne klime ni brez ustrezne komunikacije ali preprosto: dobrih medsebojnih odnosov ni brez nenehnih dogovorov, sodelovanja in strpnosti.

Osnovna skupina za ocenjevanje je posamezna skupina EGO, v kateri sodeluje 20–30 zaposlenih. Pri ocenjevanju se daje poudarek na vzdrževanosti delovnih in pomožnih sredstev, redu in čistoči ter komunikaciji oz. ureditvi EGO-tabel za informiranje.

Ocenjevanje poteka četrtletno, izvaja ga posebna komisija. Nagrade so dvostopenjske, četrtletne po obratih in letna skupinska nagrada na ravni Metala Ravne.

Pri četrtletnem ocenjevanju poteka primerjava znotraj primerljivih skupin EGO, ki smo jih določili na podlagi kriterijev: delovne razmere, splošna urejenost delovnih mest, narava dela (skupine z najtežjimi razmerami za delo, skupine z vročo predelavo, skupine z mehansko

obdelavo, t. i. lažje delavnice in laboratoriji ...). V Metalu Ravne smo določili pet zbir, v katerih sodeluje po šest skupin. V vsakem četrtletju je nagrajena ena skupina v vsakem zbiru: vsak zaposleni v najboljši skupini dobi 33,38 EUR bruto denarnega dodatka pri osebnem dohodku.

Na podlagi seštevka vseh četrtletnih ocen se določijo tri najboljše skupine v celotnem Metalu Ravne, njim podelimo plakete in skupinske nagrade. Nagrada se ne izplača pri osebnem dohodku, temveč jo mora skupina uporabiti v družabne namene (izlet, piknik, kosilo ...) ali za praktične nagrade.

V obratih je bilo na podlagi tega projekta leta 2006 ugotovljeno vidno izboljšanje reda, čistoče in informiranja. Zaposleni imajo, po pričakovanjih, različen pogled na ocenjevanje, vsekakor pa jim nagrada veliko pomeni. Med ocenjevanjem in po njem je veliko pripomb in pohval.



Foto: arhiv Metala Ravne

Komuniciranje in informiranje je v podjetju tudi po povratnih informacijah zaposlenih zelo pomemben vidik. Del vsebin na oglasnih deskah pripravljamo centralno v sistemu vodenja kakovosti, del jih oblikujejo vodje EGO-skupin sami. Predvsem morajo biti na tablah rezultati doseganja ciljev oddelkov ter aktualne teme.



Bernarda Breznik, univ. dipl. inž. metal. in mater., strokovna sodelavka v oddelku Vodenje kakovosti v Metalu Ravne

Letno skupinsko nagrado za leto 2007 so dobile naslednje delovne skupine:

- 1. mesto: Proizvodnja svetlih profilov – 1125 EUR
- 2. mesto: Kemija – 425 EUR
- 3. mesto: Srednja proga – 375 EUR ter Elektrovzdrževanje jeklarne in kovačnice – 225 EUR

Prvo ocenjevanje v letu 2008 je bilo marca.



Foto: arhiv Metala Ravne

Tudi v proizvodnji in moškem kolektivu lahko rože lepo uspevajo. Slika je bila posneta v delavnici vzdrževalcev.



Foto: arhiv Metala Ravne

Pri projektu EGO poudarjamo tudi varnost pri delu. Varnostne ograje ter označene in prehodne transportne poti so ključnega pomena za varnost pri delu.

Bernarda Breznik

Marketing

Kratkoročna tržna napoved

Napovedi glede porabe jekla za leto 2008 ostajajo pozitivne. Kljub nižjim stopnjam gospodarske rasti v Evropi in ZDA, kot je bilo prvotno napovedano, je povpraševanje tu zdravo, prav tako je tudi v drugih delih sveta.

Proizvodnja jekla je bila februarja 107 milijonov ton, kar je nekoliko manj kot januarja, vendar je razlog le krajši mesec, saj je bila dnevna proizvodnja večja kot januarja. Februarska dnevna proizvodnja je bila nižja od januarske v EU, glavni padec se je zgodil v Španiji, Italiji in Nemčiji. Dnevna proizvodnja na Kitajskem se je povečala, vendar še ni dosegla rekordov iz oktobra 2007. V primerjavi s prvima dvema mesecema 2007. leta je svet proizvedel 5,8 % jekla več, brez Kitajske pa 5,2 % več.

Glavna značilnost zadnjega obdobje je rast cen. Najpomembnejši razlog je rast cen surovin in jeklenega odpadka. Cene jekla so močno rasle povsod po svetu. V Evropi je bilo povpraševanje stabilno,

zaradi nekaterih omejitev v ponudbi pa je bilo povpraševanje močnejše, zato so dvige cen kupci sprejeli. V drugem četrtletju bo verjetno ponudba večja, ker pa veliko kupcev kupuje le tisto, kar potrebuje, bo tudi povpraševanje verjetno močnejše. Jekla iz uvoza je manj na razpolago, saj so dvigi cen drugje po svetu povzročili, da so cene tudi v Aziji in na Srednjem vzhodu zelo podobne evropskim. Cene v južni Evropi rastejo hitreje kot v severni Evropi.

Cene pa v Evropi niso rasle pri vseh izdelkih z enako močjo. Najbolj se je rast cen odražala pri toplo valjanih proizvodih, manj pa pri hladno valjanih izdelkih. Povpraševanje po dolgem programu pa je bilo relativno slabo, zato naj bi do močnejše rasti cen tu šele prišlo.

Napovedi za naslednje obdobje za ZDA in Evropo so nekoliko slabše, kot je bilo dogajanje v prvem in drugem četrtletju tega leta.



Monika Štojs, univ. dipl. ekon., direktorica marketinga v skupini SIJ – Slovenska industrija jekla

Dvigi cen so posledica rasti cen surovin in ne povpraševanja, ki je v najboljšem primeru le stabilno. Prihajajo pa poletni meseci, ko bo povpraševanje padlo. Proizvajalci se bodo verjetno odločali za omejitve proizvodnje, da bodo zadržali cene na visoki ravni. Skladišča so sicer bolj prazna kot polna, vendar tudi če bo prišlo do večjih nakupov za dvig zalog v skladiščih, bo vsekakor to negativno vplivalo na četrto trimesečje, ko bodo kupci ponovno želeli zaloge znižati. Evropski proizvajalci imajo možnost del proizvodnje preusmeriti v Azijo, kjer so poraba in cenovni nivoji visoki.

Vir: Steel Business Briefing, Global Market Outlook

Monika Štojs

Mala šola jeklarstva

Kontinuirno ulivanje jekla

Kontinuirno ulivanje je povezovalni proces med proizvodnjo jekla in nadaljnjo predelavo. Na livni napravi je jeklo zadnjič v tekoči obliki, nato pa mu kokila določi obliko, ki je lahko kvadratna, okrogla, pravokotna, oblika profila I. Uliva se slabe do debeline 400 mm, širine do 3200 mm, na nasprotni strani pa nove tehnologije dopuščajo ulivanje do debeline 1 mm. Kontinuirno ulivanje jekla vedno bolj nadomešča klasično ulivanje v ingote,

kajti prednosti so izboljšana kakovost, veliko večji izpleni (20–25 %), manjša poraba energije in zmanjšanje potrebne delovne sile.

Zagon livne naprave na Jesenicah je bil leta 1987. Proizvajalec livne naprave je Mannesmann Demag iz Nemčije. Naprave je krožnoločna, enožilna z radiusom 10,5 m. Na livni napravi ulivamo slabe debeline 200 mm in 250 mm in širine od 800 do 1560 mm. Na-



Emil Šubelj, inž. metal., pomočnik direktorja za tehnologijo v Acroniju in vodja projekta Modernizacija livne naprave

živna zmogljivost je 450.000 ton.

Glavni sestavni deli livne naprave so: **vrtljivi stolp**, ki se uporablja za dostava

Mala šola jeklarstva

vo livnih ponovc v pozicijo nad vmesno ponovco; **voz za prevoz vmesnih ponovc z ogrevnimi mesti**, kjer vmesne ponovce ogrejemo na 1250 °C in jih nato pripeljemo nad kokilo; **vmesna ponovca**, ki se rabi kot rezervoar taline med menjavo livne ponovce pri sekvencnem ulivanju (ulivanje več šarž zaporedoma); **kokila**, kjer se začne strjevanje jekla; **livni lok**, ki je sestavljen iz segmentov, skozi katere vlečemo jekleno žilo med strjevanjem; **plamenski sekator**, s katerim razrežemo žilo v slabe želene dolžine.

Srce livne naprave je kokila. Sestavljena je iz štirih bakrenih plošč, dolgih 700 mm. Bakrene plošče so obdane z jeklenim plaščem, skozi katerega teče **6500 l vode v minuti** in se uporablja za odvajanje toplote med strjevanjem. Kokila je kompleksen reaktor, ki izvaja več različnih funkcij pri ekstremnih pogojih. Je učinkovit izmenjevalec toplote, ki upravlja s toplotnimi tokovi, ki so med večjimi v industrijskem okolju (1–1,5 MW/m²). Je tudi orodje, kjer



Livna ponovca, vmesna ponovca in kokila

se začne primarno strjevanje jekla, kjer strjeno jeklo ob izhodu iz kokile meri med **18 in 22 mm** pri hitrosti ulivanja 1 m/min. Kokila da obliko ulitemu produktu (slab, gredica ...), obenem pa je tudi **kemični reaktor**, kjer se ločujejo nekovinski vključki iz jekla in se vežejo v žilindro livnega prahu na površini taline. Kokila v primeru livne naprave na Jesenicah niha ± 2 mm s frekvenco 170 nihajev v minuti pri hitrosti ulivanja 1 m/min. Na kokili je nameščen sistem za avtomatsko ulivanje, ki drži višino taline v mejah $\pm 1,5$ mm.

Zelo **pomembna je priprava jekla** na oddelku sekundarne metalurgije, kajti kakovosti jekla po začetku ulivanja ne moremo več bistveno izboljšati, lahko pa jo hitro poslabšamo. Jeklo med ulivanjem **zaščitimo** pred škodljivim vplivom kisika iz zraka na celotni tehnološki poti ulivanja. Površino taline v kokili **pokrijemo z livnim prahom**, ki se tam raztopi, ob vsakem nihaju kokile pa del tekoče žilindre steče v vmesni prostor med bakrene stene in žilo ter preprečuje lepljenje jekla na bakrene stene. Tekoča žilindra v vmesnem prostoru med bakrenimi ploščami in žilo se uporablja za kontrolo pretoka toplote, na površini taline pa štiti jeklo pred toplotnimi izgubami in sprejema vključke, ki priplavajo na površino.

Ko žila zapusti kokilo, jo vodimo med valji segmentov livnega loka, ob izhodu jo izravnamo in nato razrežemo. Znotraj livnega loka, ki je v hladilni



Moderna livna naprava



Žila med razrezom



Žila zapušča livno napravo

komori, **žilo ohlajamo** z vodo preko hladilnih šob tako, da **kontroliramo temperaturni profil žile**.

Dandanes je vedno večji **poudarek na avtomatizaciji** livnega procesa, vpogleda v posamične pomembne faze ulivanja in sistemsko izpopolnjevanje le-teh. Obstoječa livna naprava je stara 20 let in tehnološko že nekoliko zastarela. Nova livna naprava bo **podprta z računalniškimi tehnološkimi paketi**, ki bodo koordinirali procesne parametre glede na zahtevano predvideno kvaliteto. Nudila bo tudi celovit vpogled v vse faze procesa. Z modernizacijo livne naprave na Jesenicah v letu 2009 bomo naredili velik korak k **zagotavljanju kakovosti ulitih slabov**.

Emil Šubej

Kadri

Kadrovska gibanja v marcu

SIJ – SLOVENSKA INDUSTRIJA JEKLA

Na področju splošnih in pravnih zadev se nam je pridružila Elena Bajc.

ACRONI

Novi sodelavci v Acroniju so postali: Mirko Dejanović, Dušan Teraž, Ciril Pazlar ter Jurij Slamnik v organizacijski enoti Hladna predelava, v Jeklarni Boško Penev, Vojko Zurc, Mahmut Čolić in Amel Pivač, v Predelavi debele pločevine Adnan Redžić, v Proizvodno tehničnih službah Ervin Ambrožič, v Vroči valjarni Ibro Redžić, Enes Zahirović, Andrej Bizjak, Primož Justin, Haris Nuhija ter Borut Novšak, na Prodaji Aljoša Reven, v Marketingu Dušan Bizjak, v oddelku Raziskave in razvoj pa Irena Šparovec.

Pet sodelavcev je šlo v pokoj: Mehmed Šećkanović iz Hladne predelave, Mesud Delić in Janez Podlipnik iz Jeklarne, Simo Jovičić iz Predelave debele pločevine ter Milan Vidic iz Tehnične kontrole. Za njihovo delo se jim zahvaljujemo in jim želimo vse najlepše.

Podjetje so zapustili štirje delavci.

METAL RAVNE

V Metalu Ravne so se nam pridružili naslednji sodelavci: Jože Hribernik, Milan Zajamšek, Blaž Kaker, Erik Lesnik, Elvis Georgijev, Boštjan Brdnik, Damijan Gortan, Zdenko Ajtnik in Damjan Jerič v Jeklarskem programu, v Kovaškem programu Ivan Krivec, Uroš Rapuc, Primož Štavdeker ter Rudolf Bosilj, v Valjarskem programu Jože Pečečnik in Rok Kričej, v Logistiki Aleksander Šumnik, v Kontroli in metalurškem razvoju pa Simona Golob, Peter Kobal, Goran Pavlović, Damir Kardoš ter Dejan Igerc.

Poslovili smo se od umrlega sodelavca Marjana Štehnika, ki je bil operater v Informatiki.

V pokoj je odšel Ivan Sagoničnik iz Kovaškega programa. Hvala za njegovo prizadevno delo z najlepšimi željami za prihodnost.

Z devetimi delavci smo prekinili delovno razmerje.

SERPA

Na novo smo zaposlili Dominiko Tominc v Brusilnici, Matica Podojstrška v Izdelavi konstrukcij ter Janka Razgorška v Tehnološkem oddelku.

Delovno razmerje smo prekinili z dvema delavcema.

NOŽI RAVNE

Zaposlili nismo nobenega delavca, zapustili so nas trije.

ELEKTRODE JESENICE

Pridružila se nam je Nastja Šmid v Skupnih službah.

ZIP CENTER

Zaposlili nismo nobenega delavca, zapustil nas je eden.

SUZ

Zaposlili nismo nobenega delavca. Sodelavec Hasan Hasanbegović je odšel v pokoj. Zahvaljujemo se za njegovo delo in mu želimo vse najlepše.

Čestitamo februarским jubilarantom:

ACRONI

Za 40 let delovne dobe čestitamo Francišku Golobu iz Jeklarne in Srečku Šmidu iz Hladne predelave.

Za 30 let delovne dobe čestitamo Muharemu Kadriću, Omerju Čuliću in Teufiku Sejdinoviću iz Hladne predelave, Hasanu Jakupoviću iz Predelave debele pločevine ter Marjanu Ermanu iz Tehničnih storitev in transporta.

Za 20 let delovne dobe čestitamo Arminu Bešiću iz Jeklarne in Enisi Bosnić iz Predelave debele pločevine.

Za 10 let delovne dobe čestitamo Admiru Smajiću iz Hladne predelave.

METAL RAVNE

Jožetu Apatu iz Vodenja kakovosti, Franju Merkaču iz Valjarskega programa, Jožetu Merkužiču iz Jeklarskega programa ter Vladimirju Perovniku iz Kontrole in metalurškega razvoja čestitamo za 20 let delovne dobe.

SERPA

Bojanu Kertu iz Strojne obdelave čestitamo za 30 let delovne dobe.

NOŽI RAVNE

Za 30 let delovne dobe čestitamo Maksimiljanu Klemenčiču.

Alešu Krištofu čestitamo za 10 let delovne dobe.

Šolanje so uspešno zaključili naslednji sodelavci:

V ACRONIJU:

Matija Nučič iz Tehničnih storitev in transporta, ki je pridobil naziv diplomirani upravni organizator;

Neđad Halilov iz Predelave debele pločevine, Jože Tomažin iz Proizvodno tehničnih služb, Matjaž Arh, Roman Vengar in Davorin Vengar iz Hladne

Kadri

predelave, ki so pridobili naziv strojni tehnik.

V METALU:

Kristijan Plesnik iz oddelka Projektno vodenje je pridobil naziv diplomirani in-

ženir strojništva.

V SERPI:

Marko Knez iz Prodaje, ki je pridobil naziv komercialist VI. stopnje; ter Irena Bezjak iz Logistike, ki je pridobila naziv

diplomirana organizatorica menedžerka.

ČESTITAMO!

Vesna Pevec Matijević

V spomin

Marjan Šteharik

Neka bol bila je v tebi,
a zamahnil si z roko,
češ, zmagal bom,
močnejši sem,
a vendar ni bilo tako.

Pred meseci smo se v lepem popoldnevu zbrali na službenem slavlju, na katerem še nismo slutili, da je to naše zadnje skupno srečanje z Marjanom. Kljub bolečinam v glavi, ki so že pritajeno nakazovale težko bolezen, se je skupaj z nami veselil ob upokojitvi sodelavca. Morda mu je misel na njegovo lepšo prihodnost dajala moč, da je bolečine skrival in trdno upal na podobno slavje, ki bi ga pripravil sam že čez dobri dve leti.

Zadnjih nekaj mesecev smo sodelavci tiho spremljali novice o njegovem zdravljenju in skupaj z njim upali, da se bomo še srečevali v delovnem okolju. Usoda je namenila drugače.

Že davnega leta 1969 se je Marjan zaposlil v takratni Železarni Ravne, v čistilnici livarne. Po odsluženem vojaškem roku se je ponovno vrnil v livarno.

Njegovo znanje mu je omogočilo, da se je spopadel z novimi izzivi in se leta 1973 priključil oddelku za AOP kot programer. Pri delu si je pridobival izkušnje in napredoval do glavnega operaterja na IBM-računalniku. Ob reorganizaciji



Železarne Ravne je napredoval na delovno mesto vodje operaterjev v podjetju Metal Ravne v oddelku Informatika. Na podlagi dolgoletnih izkušenj je svetoval sodelavcem pri vseh enostavnih in zapletenih operacijah in reševal težave, ki so se pojavljale ob raznih zahtevah uporabnikov informacijskega sistema. Z nami se je dobro razumel, svoje naloge je dosledno in vestno izpolnjeval. Dobro je poznal urnike raznih obdelav, vedno je vedel za njihov vrstni red in tudi druge operaterje je navajal na pravilno izvajanje nalog.

Vest o Marjanovem izgubljenem boju z boleznijo nas je presenetila sredi delovnega dne. Prekinili smo delo in nekaj minut obujali spomine na čase, ko smo skupaj z njim zavzeto opravljali delovne naloge. Ne bomo ga mogli več prositi za nasvete, njegovo znanje je odšlo z njim v prerani grob.

Pogrešali ga bomo.

Družini izrekamo iskreno sožalje.

Sodelavci iz informatike Metala Ravne

Zahvala

Ob boleči izgubi moža, očeta in dedka MARJANA ŠTEHARNIKA se iskreno zahvaljujemo vsem sorodnikom, prijateljem, sosedom in sodelavcem Metala Ravne, še posebej službe Informatika, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti, mu darovali cvetje in sveče, nam pa ustno ali pisno izrekli sožalje.

Žena Silva, sinova Tadej in Uroš z družinoma



V bolečini nebo in zemlja složno molčita ...

Ob izgubi mojega dragega moža se zahvaljujem sodelavcem jeklarne in drugim za izrečena sožalja, podarjene sveče in denarno pomoč.

Mateja Kobentar, Acroni



Ob smrti moje mame Martine Šašek se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem za izrečene sožalne besede in denarno pomoč.

Alojz Šašek, Acroni Jesenice

Obujamo spomine

Srečanja zaposlenih v kemijskih laboratorijih Metala Ravne

V petek, 28. marca, smo se v gostišču De-lalut na Ravnah na Koroškem srečali upo-kojenci in zaposleni v Kemiji Metala Ravne. Srečanja so vsako leto, letošnje je bilo že enajsto po vrsti. Službe so ljudi zanesle tudi v druge kraje, vendar vezi, ki so se stkale med skupnim delom v laboratoriju, ostajajo. Zaposleni vedno predstavimo spremembe, novosti, uspehe in življenje Kemije v prete-klem letu. Pogovorimo se o delovnem oko-lju v drugih podjetjih, obujamo spomine na prijetna doživetja, pa tudi na trud pri delu z analiznimi aparaturami in pri spoznavanju novih pripomočkov ter na potrpežljivo in truda polno delo pri spreminjanju in ustvar-yanju novih klasičnih analizišnih postopkov.

Pobudniki srečanj, Anica Šetina, Helena Pu-šnik in Franci Kamnik, so s sodelavci izdali tudi tri almanaha.

Ob prvem srečanju, leta 1998, je bila izda-na prva publikacija s kroniko laboratorija od leta 1940 do 1998, z utrinki iz razvoja procesne kontrole in literarnimi prispevki

več avtorjev.

Ob petem srečanju je nastal drugi zbornik s pesmimi sodelavcev Jerneja Krofa, Viktorja Levovnika, Lotarja Milemota in med drugim tudi s predstavitvijo vodij laboratorija vse od leta 1919.

Največ sodelavcev je odbor pridobil za izda-jo tretjega almanaha ob desetem srečanju v letu 2007. Ob bogatem slikovnem gradi-vu so v njem: kronologija nakupov opre-me za procesno analizo, veliko spominov predvsem na leta začetkov dela, prispevka prejšnjega direktorja Kontrole Mitje Šipka in sedanjega direktorja Vlada Perovnika; Jožko Kert je opisal razvoj Tehnološkega laboratorija Železarne Ravne v Eko-inžeri-ring, d. o. o., mag. Karla Oder je predstavila nastajanje Muzeja železarstva, Maksimiljan Večko pa je povzel Evropsko pot železa. Lanski udeleženci so si nastajajoči muzej in laboratorije v Kemiji Metala Ravne tudi ogledali.

Vsako leto se pred večerjo tudi fotografira-mo. Tako domov odnesemo poleg veselja



Titracija dušika

ob srečanju tudi tak zapis večera. Razide-mo se z željo, da se vidimo, če ne prej, pa naslednje leto.

Olga Aplinc, univ. dipl. kem.,
vodja oddelka Kemije v Metalu Ravne



Foto: Fotostudio Oceppek

Sponsoriramo

Hokejisti Acronija Jesenice šestič državni prvaki; že četrtrič zapored je ljubljanska Olimpija priznala premoč »železarjev«



Vsi za enega, eden za vse – zmagoslavna ekipa Acronija Jesenice



Je plošček v голу?



Smejalo se je, kaj se ne bi, tudi športnemu direktorju Matjažu Mahkovcu (levo) in predsedniku kluba Acroni Jesenice Dimitriju Picigi.



Vratar Robert Kristan - Liks zna pred gol »obesiti za pak ne-prebojno zastavo«.



Iz ognja rojeni, ustvarjeni za zmago.

Foto: BoF

Anja Potočnik

Sponsoriramo

Plavalni klub Fužinar Ravne – 35. mednarodni plavalni miting

Plavalni klub Fužinar Ravne je pred dvema letoma praznoval 60-letnico obstoja in delovanja. V tem času je vzgojil nekaj tisoč plavalcev, njegovi predstavniki in sodelavci pa so naučili plavati preko 10.000 občanov. Osnovni dejavnosti kluba sta vrhunski šport in učenje plavanja. Statusnopravno je klub organiziran kot civilnopravno društvo v javnem interesu. V klubu so zaposleni trije profesionalni trenerji, poleg njih v klubu honorarno delajo še štirje vaditelji plavanja. Svojo dejavnost izvajamo v leta 2005 zgrajenem olimpijskem bazenu in v zimskem 25-metrskem bazenu. Leta 2005 smo olimpijski bazen v zimskih mesecih pokrili s presostatično komoro (balonom). V klubu aktivno trenira 100 otrok v starosti od 6 do 20 let. Otroci so razdeljeni v 6 starostnih in kakovostnih skupin. Letni proračun kluba znaša 400.000,00 EUR, od tega polovico potrebujemo za pokritje bazenskih stroškov. Plavalni klub je v Občini Ravne na Koroškem edino športno društvo, ki samo upravlja s športnim objektom, v katerem vadi. Poleg javnih sredstev in prispevkov staršev ter plavalcev veliko sredstev pridobimo tudi s pomočjo hvaležnih sponzorjev in donatorjev. Med naše najzvestejše sponzorje že vrsto let spadajo Petrol Energetika in družbe nekdanje Železarne Ravne, med njimi še posebej družba Metal Ravne. Vsem sponzorjem, Občini Ravne na Koroškem in vsem staršem smo seveda nadvse hvaležni za plemenito pomoč.

Plavalni klub Fužinar je vzgojil tudi veliko dobrih plavalcev, ki so zastopali barve nekdanje Jugoslavije in sedaj Slovenije na največjih tekmovanjih, kot so evropska prvenstva vseh kategorij,

svetovna prvenstva, sredozemske igre, plavalci pa se že 40 let udeležujejo tudi različnih mednarodnih plavalnih mitingov povsod po Evropi. Redno nastopamo tudi na državnih prvenstvih, kjer vsako leto osvojimo v vseh kategorijah med 150 in 200 medalj. Naši plavalci so nosilci mnogih državnih rekordov v številnih kategorijah. Največji uspeh kluba do sedaj pomeni 2. mesto Damirja Dugonjiča na mladinskem evropskem

prvenstvu leta 2006. Naši plavalci večinoma slovijo tudi kot dobri učenci, dijaki in študentje.

Plavalni klub Fužinar je organizator številnih tekmovanj, od katerih sta najbolj prepoznavna mednarodni miting Ravne in plavalni miting Boberček. Mednarodni plavalni miting smo organizirali tudi letos – tokrat že 35. Tekmovanje je potekalo 29. in 30. marca 2008,



Foto: arhiv Plavalnega kluba Fužinar Ravne

Plavalni klub Fužinar Ravne ima dober podmladek.



Foto: arhiv Plavalnega kluba Fužinar Ravne

Mokri in zmagoviti!

Sponsoriramo

udeležilo se ga je 420 plavalcev iz 11 držav. Med njimi so bili številni odlični plavalci, naj omenimo samo Petra Mankoča in Saro Isakovič. Tekmovanje slovi kot eno najboljših v plavanju v Sloveniji, kar je zasluga odlične organi-

zacije, marljivih prijateljev ravenskega plavanja in seveda sponzorjev ter donatorjev. Letošnje tekmovanje so podprli Metal Ravne, Petrol Energetika, Kograd Igem, Mercator, Geoplin in Mehanizacija Miler. Zaradi odlične organizacije in

odličnih plavalcev je tekmovanje spodbudilo tudi zavidljiv medijski odziv.

Miran Kos,
predsednik upravnega odbora Plavalnega kluba Fužinar Ravne

Gore vabijo

Na snežnih poljanah smučišča Vogel

Tam na severozahodu naše domovine se dviga iznad sončnih planin in belih vršacev v nebesno sinjino veličastni Triglav, naš očak in najvišja gora. Prijazno pozdravlja svoje sinove in hčere ob Soči do Jadrana, v Posavju in Podravju, toda najlepše odseva njegova očarljiva podoba v Bohinju. Prekrasen je ta kotic naše zemlje, lepo zaokrožen z vencem gora, kjer je na jugozahodu tudi smučišče Vogel. Ta pestra slika, ki te vedno hvaležno spominja na ta nepozabni planinski raj in te vabi nazaj, v opevano »kraljestvo Zlatoroga«. Tako se tudi smučarji Društva metalurških inženirjev in tehnikov Jesenice že vrsto let dobivajo na Voglu, kjer je smuka v spomladanskem času še posebej prijetna.

Štirinajstega marca zjutraj so se zbrali na spodnji postaji gondolske postaje. Smučanje je bilo v prejšnjem tednu preloženo zaradi slabšega vremena. Čopov Tonček je razdelil smučarske vozovnice ter poskrbel za dobro vzdušje. Letošnja zima je na začetku skoparila s snegom in smučarska sezona se je začela pozneje. Letos se je zbralo manjše število smučarjev – 42. Podali so se v gondolo, ki je zmožna peljati 80 ljudi. Kmalu jih je pozdravilo jutranje sonce. Pod seboj so zagledali



Foto: Anton Ravnik

modri biser – Bohinjsko jezero, ki letos nima ledenega pokrivala. Minile so štiri minute vožnje in premagali so 960 m višinske razlike. Od zgoraj se je odprl pogled na ostalo Bohinjsko kotlino. Na severu so jih očarali sneženi dvatisočaki z mogočnim Triglavom in bohinjske planine. Sonce je prijetno sijalo, sneg je bil pomrznjen in urejena smučišča so jih vabila na smuko. Letos sta jih pozdravili novi štirisedežnici Brunarica in Orlove glave. Nadomestili sta prejšnje naprave, vlečnico Brunarica, dvosedežnico Križ in enosedežnico Orlove glave. Smuka je bila prijetna, vendar je iz jutranje sapice veter postajal močnejši, sonce pa se je začelo skrivati za oblake. Zaradi močnega vetra so bile ustavljene naprave za Križ, Orlo-

ve glave in Šijo. Smuko so nadaljevali na spodnjih napravah. Zaradi premalo snega v spodnjem delu je bila proga skozi Žagarjev graben zaprta. Kmalu se je dan prevesil v popoldne in podali so se nazaj v dolino.

Smučarski dan so zaključili z dobrim okrepcilom in s prijetnim pogovorom v hotelu Kristal v Ribčevem Lazu. Naslednje leto se smučarji ponovno dobijo na Voglu. Vogel in Bohinju nas ne vabita le pozimi na svoja smučišča, in sta zanimiva tudi, ko ni snega. Dragi bralci, zato ste vabljeni, da tudi vi obiščete ta raj pod Triglavom ter sami vidite, kje je prebival Zlatorog.

Marjan Mencinger, Acroni

Obnavljamo energijo

Gore vabijo

Današnji človek mora marsikje ponovno ozavestiti svojo povezanost z naravo. Kar je bilo našim prednikom pred tisočletji samoumevno in vir navdiha, se mora sodobni človek ponovno naučiti in spoznati. Ozavestiti naravo pomeni, da jo dojamemo z vsemi čutili, z razumom in intuicijo. Vse to skupaj je podlaga za preboj do globin lastne psihe in do odpravljanja starih travm, strahov in drugih ovir, ki nam zamegljujejo jasnost vidjenja govornice simbolov, skritih v naravi.

Gore so neizčrpen potencial za osebno rast, saj je planinstvo povezano z naporom, vztrajnostjo, pred nami je povsem konkreten cilj. Ti vidiki so povsem primerljivi z vsakdanjim delom na delovnem mestu. Lepota sončnega zahoda, gorskega cvetja, nepokošenih travnikov, vitkih dreves, viharikov itd. so enkratna hrana za dušo in vstopanje v prostor dožemanja lepote. Hoja po brezpotjih, plezanje nad prepadi, izkušnje ob nevihtah, vse to nas napolni z adrenalinom in občutkom, da zmoremo. Pred nami so lahko tudi trenutki odločitve, ko se moramo odreči cilju, kar je povezano s prevzemanjem odgovornosti. Če smo v gorah s skupino, se bomo slej ko prej srečali s skupinsko dinamiko, ko se bo treba podrediti ciljem skupine. Vodenje, odločanje, pripravljenost priskočiti na pomoč, motiviranje manj pripravljenih in občutek zadovoljstva ob skupnem uspehu so tipični elementi timskega dela, ki je v sodobni organizaciji nepogrešljiv. Prijateljstva, stkana v gorah, so običajno razbremenjena statusnih simbolov iz civiliziranega sveta.

Seveda so gore le potencial vseh teh vidikov, ki lahko človeka plemenitijo.



Foto: Jože Apat

Kako ravnamo s tem potencialom, je naša odgovornost. V gorah so nagrajeni zgolj tisti vidiki, ki človeka plemenitijo, ga delajo boljšega. Tekmovalnost, egocentričnost, nespoštovanje narave itd. se praviloma tragično končajo, pa ne zato, ker bi gore kaznovale, temveč zato, ker je gorski svet prostor rezerviran za tiste, ki ga spoštujejo.

Živimo v sodobnem svetu, ki ima to prednost, da so nam na voljo različne informacije, znanja in orodja, s pomočjo katerih se lažje seznanimo z zakonitostmi področja, ki nas zanima. Tokrat bomo malo podrobneje pogledali, kako se je mogoče čim bolje pripraviti na izlet v gore, da bo tura čim bolj varna in vsem v zadovoljstvo. Poudarek bo na zimsko-pomladanski sezoni, ki je trenutno najbolj aktualna.

Na razpolago imamo več možnosti:

- Pridružimo se pohodnikom na izletih, organiziranim v okviru planinskih društev (PD).
- Najdemo prijatelja, ki pot že pozna.
- Lotimo se je sami.

V okviru Planinske zveze Slovenije (PZS) poteka izobraževanje planinskih vodnikov, ki so odgovorni za organizacijo planinskih izletov v okviru PD. Šola vsebuje učni program, ki je nastajal skozi bogato zgodovino izkušenj vzgoje za

hojo v najbolj zahtevnih predelih naših gor. Za vzdrževanje licence se morajo vodniki vsaka tri leta vključiti v dodatna usposabljanja, kjer se seznanjajo z novimi doktrinami s področja vodenja, varovanja, prve pomoči itd., kar jim zagotavlja ustrezno raven usposobljenosti za vodenje skupin in posameznikov.

Za zahtevnejše ture bi bilo vsekakor priporočljivo pridružiti se organiziranemu izletu in si tako nabrati lastnih izkušenj, ki nam bodo vedno prav prišle.

Prednost načrtovanih izletov je dobra priprava na izlet, tako predvidimo vse potrebno za njegovo varno izpeljavo.

Izlet začnemo načrtovati že nekaj mesecev pred predvidenim datumom. Najprej zberemo ustrezne informacije, ki jih najdemo v vodnikih po planinskih poteh, na internetu, pa tudi kakovostnih zemljevidov z vrisanimi potmi je dovolj na razpolago. Dober vir podatkov so tudi znanci, ki so tam že bili, vendar je treba pri tem biti previden, saj eni pretiravajo pri opisu zahtevnosti poti, drugi pa jo podcenjujejo. Seveda moramo izbrati cilj, ki mora ustrezati našim sposobnostim, izkušnjam in pričakanjem. Pri načrtovanju so pomembna vsaj tri vprašanja:

- Kdaj?
- Kam?
- S kom?

Obnavljamo energijo

Kdaj? Pri tem mislimo na poletje, zimo, pomlad, jesen. Vsako od teh obdobji ima svoje zakonitosti.

Pozimi v gorah na zahtevnih poteh rabimo cepin, dereze, čelado, lopato in pa vedno bolj priporočljivo lavinsko žolno (elektronsko oddajno-sprejemno napravo za lažje iskanje izpod plazov). Zlato pravilo za varnost v gorah pozimi pred plazovi je: »Tri dni po sneženju ne hodimo na območja, kjer obstaja nevarnost plazov.« Nevarnost plazov je največja na območjih, ki so neporaščena in imajo naklon od 25 do 40°. Tudi na Uršlji gori, Peci posebno pa na Raduhi je nevarnost plazov velika. Spomnimo se lanskega decembra, ko je plaz v žlebu pod Šmohorco odnesel trinajst planincev in na srečo ni bilo najhujšega. Obstajajo testi za določitev nosilnosti snežne odeje, vendar so za izvajanje le-te potrebne precejšnje izkušnje.

Na poledenelih pobočjih brez derez in cepina ne gre. Seveda pa moramo oboje znati uporabljati in si dereze pravočasno namestiti; ko smo enkrat v težavah, se ob nameščanju derez lahko pojavi še dodatna nevarnost – zdrs, posebej še, če opazimo, da niso prilagojene našim čevljem. Od opreme so zelo pomembni tudi planinski čevlji, ki morajo biti prilagojeni zimskim razmeram, kar pomeni, da imajo trd podplat (vibram) in po možnosti nastavek za namestitev avtomatskih derez. Za dereze pridejo v poštev le 12-zobe, razne domače izvedbe so večinoma zelo vprašljive. Za cepin pa izbiramo klasično izvedbo z ravnim ratiščem.

Razmere spomladi so lahko povsem zimske, zato veljajo enaka pravila kot pozimi s tem, da je veliko večji vpliv obdobja dneva. Ljudski rek »Rana ura

slovenskih fantov grob« v tem primeru ne drži. Pravilo je, da moramo priti iz območja nevarnosti za plazove vsaj do 12. ure.

Pri načrtovanju planinskega izleta pozimi bomo iz opisov poti našli dovolj podatkov za ustrezno izbiro opreme. Prav tako je pomembno preveriti, ali je planinska kočja odprta ali pa je odprta vsaj zimska soba. Končno odločitev o izletu prepustimo vremenski napovedi; preverimo verjetnost padavin ter splošno nevarnost plazov na območju, kamor se odpravljamo. Nevarnost plazov opisujemo s stopnjami od 1 do 5. Trojka pomeni že takšno tveganje, da se na predele, ki so posebno izpostavljeni plazom, ne bomo odpravljali. Seveda pa tudi stopnja 2 ni povsem varna. Previdnost ni odveč, vendar niti pretirani strah ni upravičen.

Pozimi je pomembna tudi osebna oprema. Ponudba je velika, od raznih termoflisov do goreteksov itd. Pomembno je, da so oblačila lahka, da nas zaščitijo pred mrazom in vetrom. Bolje je imeti na sebi več slojev oblačil kot pa le en debel pulover. Zavedati se moramo, da se bomo med hojo ogreli, medtem ko bomo med počitki bolj izpostavljeni mrazu. Zato se je temu primerno treba tudi oblačiti, kar je pa seveda precej

subjektivno pogojeno in si moramo te izkušnje predvsem sami nabrati. Če bomo upoštevali večslojno oblačenje (čebulni princip), nam ne bo težko najti prave kombinacije. Kapa, rokavice, očala in zaščitna krema pred soncem so vedno v nahrbtniku, če so zraven še prva pomoč, alu folija, bivak vreča in sveča z vžigalicami, pa je to že veliko. Poudariti je treba, da lahko povzroči pomladansko sonce, v kombinaciji z nadmorsko višino in s snegom, opekline ter celo sončno slepoto.

S kom? Dobro je, da poznamo sposobnosti vseh udeležencev in jih med turo tudi opazujemo, da lahko pravočasno ukrepamo. Vedno se najde rešitev tudi za manj pripravljene, vendar v primeru, ko smo postavljeni pred dejstvo zmote, bo to močno vplivalo na dosego zadanega cilja, ki je v primeru težav posameznika drugotnega pomena. Delitev skupine na boljše in slabše se običajno ne obnese.

Za konec naj podam nekaj razmišljanj na temo organiziranega planinstva, ki ga danes predstavlja PZS. Vsekakor je ta organizacija v krizi in potrebna prenove, vendar bi njena ukinitve imela dolgoročne posledice za razvoj in varnost obiskovanja planinskih poti. Zavedati se moramo, da so primerno vzdrževane planinske poti, planinske postojanke,

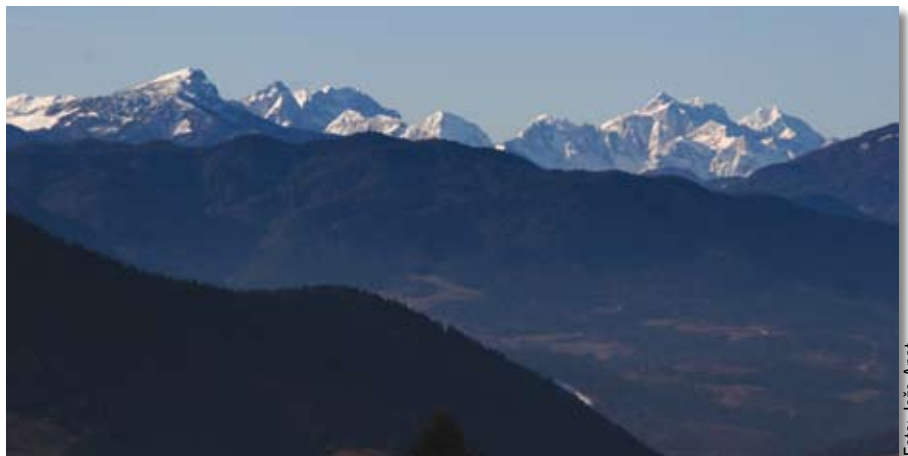


Foto: Jože Apat

Obnavljamo energijo



Foto: Jože Apat

gorska reševalna služba, izobraževanje vodnikov itd. tisti temelji, ki zagotavljajo, da bo obisk v gorah varen in bo dosežen namen njihovega obiskovanja. Danes ko vse to še imamo, je samoumevno, da so poti nadelane, da je po-

moč pri roki, ko jo potrebujemo, da so vse koče vzdrževane in odprte za vse itd. Vendar je ta samoumevnost le navidezna. Z nadaljnjim upadanjem članstva in organizacijskimi problemi PZS bo vedno težje zagotavljati doseženo

raven. Zato izrabljam to priložnost, da vas povabim k včlanitvi v PZS in tako k aktivnemu sooblikovanju dejavnosti na tem področju.

V organizirano obiskovanje gora spada tudi JEKLARSKI pohodi (prej železarski), že od leta 1968 se redno organizirajo z občasnimi padci in vzponi. Tudi v letu 2008 bomo nadaljevali to tradicijo, letos bo jubilejno – 40. leto obstoja teh pohodov, hkrati pa pričakujemo 120. pohod. Na teh pohodih pogrešamo večjo udeležbo zaposlenih iz podjetij v SIJ-u, katerim so ti pohodi tudi namenjeni. Pridružite se nam in osmislite nadaljevanje te tradicije. Letos organiziramo ravenški jeklarji maja 117. pohod, in sicer na Košenjak, naši kolegi z Jesenic pa 120. v gorenjske gore.

Lep planinski pozdrav!

Jože Apat, Metal Ravne

Skrbimo za zdravje

Klopni meningoencefalitis



Foto: arhiv ZZV Ravne

Klopni meningoencefalitis je virusna bolezen, ki jo prenašajo klopi. Virus napada živčevje in lahko povzroči blago ali hudo bolezen s trajnimi posledicami, kot so težave s koncentracijo, depresija in ohromitev. Umre približno vsak stoti bolnik.

Endemična območja boleznij v Sloveniji so omejena v glavnem na centralni predel, Gorenjsko, Štajersko in Koroško. Letno število prijav v Sloveniji se v zadnjih petih letih giblje od 260 do 297, povprečno je 261 prijav na leto.

Največje število prijav v zadnjih petih letih smo zabeležili leta 2005. Povprečna letna incidenca (število na novo zbolelih oseb v letu) klopnega meningoencefalitisa (KME) v Sloveniji v zadnjih petih letih je znašala 13,08 na 100.000 prebivalcev, kar nas med 13 evropskimi državami uvršča na tretje mesto. Ni vsak klop prenašalec nevarnega virusa KME, vendar pa je lahko odstotek okuženih klopov na nekaterih območjih velik. Koroška spada med območja z visoko stopnjo obolevnosti za klopni meningoencefalitis. V letih 2005 do

Skrbimo za zdravje

2007 so se prijave obolelih za klopnim meningoencefalitisom gibale od 13 do 21 obolelih na leto. Povprečna letna incidenca (število na novo zbolelih oseb v letu) klopnega meningoencefalitisa na Koroškem je bila v zadnjih petih letih 21,62 na 100.000 prebivalcev, kar kaže, da smo visoko nad slovenskim povprečjem.

Dejstvo je, da blage zime in vlažne pomladi spodbudijo pojavnost klopov, v zadnjih letih so takšne zime in pomladi pogoste. Tveganje okužbe se lahko pojavi že februarja in traja do novembra, to pa je vsekakor odvisno od območja, v katerem se nahajamo.

● Bolezen poteka običajno v dveh fazah

Prvi bolezenski znaki se pojavijo po šest- do štirinajstdnevni inkubaciji, to je, ko virus vstopi v krvi obtok. Bolniki imajo zvišano telesno temperaturo, so utrujeni in se slabo počutijo, boli jih glava, imajo bolečine v žrelu, skratka težave, ki ponavadi spremljajo virusne okužbe. Po nekaj dneh telesna temperatura pade in počutje se izboljša. Znaaki, ki kažejo na prizadetost osrednjega živčevja, se običajno pojavijo slab teden kasneje. Pride do ponovnega porasta telesne temperature, ki ga praviloma spremljajo hud glavobol, slabost, bruhanje in otrdelost vratu, razmeroma pogosto tresenje rok in jezika ter težave z mišljenjem in s koncentracijo, včasih hujše motnje zavesti.

Zdravljenje je simptomatsko, kar pomeni, da blažimo znake bolezni: zniževanje telesne temperature, lajšanje bolečin, kritje tekočinskih in elektrolitskih potreb.

● Preprečevanje vbodov klopov in pravilno odstranjevanje

Ustrezna oblačila in/ali repelenti nas lahko zaščitijo pred vbodom klopov. Če pa klopa že imamo prisenega, ga je

treba pravilno odstraniti čim prej po prisenanju. Ko se klop prisesa, v slini izloča najrazličnejše snovi, ki pri gostitelju zavirajo vnetni odgovor, snovi za preprečevanje strjevanja krvi, protibolečinske snovi. Vboda klopa zaradi protibolečinskih snovi ne čutimo.

- Po vsakem izletu, hoji po gozdu, igri v podrasti, grmičevju, pikniku ... temeljito pregledamo vse telo in obleko. Na telesu smo pazljivi na mehkih predelih kože: pod pazduho, pregibom kolena in komolca, na sramnem delu, na koži med prsti na nogah. Pregledamo tudi lasišče in okolico ušes – zlasti pogosti so tu klopi pri otrocih!

- Če opazimo prisenanega klopa, ga primemo s pinceto za odstranjevanje, nežno zavrtimo in odstranimo.

- Prisenanih klopov nikoli ne mažemo, polivamo z alkoholom, s terpentinom, z oljem, saj tako povečamo možnost, da bo klop bljuval, se "slinil" in vbrizgal povzročitelje nalezljivih bolezni v naše telo.

- Ko klopa odstranimo, vbodno mesto razkužimo.

- Vbodeno mesto opazujemo vsaj 14 dni.

● Cepljenje je najučinkovitejša zaščita proti klopnemu meningoencefalitisu.

Najprimernejši čas za osnovno cepljenje je zimsko-spomladanski čas, lahko pa se izvaja tekom celega leta.

Bazično cepljenje sestoji iz treh odmerkov cepiva:

1. odmerek: priporočljiv v zimsko/spomladanskih mesecih, lahko pa se prejme tekom celega leta,
2. odmerek: 1–3 mesece po prvi dozi,
3. odmerek: 9–12 mesecev po drugi dozi,
4. odmerek: čez tri leta.

Zaščito vzdržujemo z osvežitvenimi odmerki cepiva (vsakih pet let).

Za zelo izpostavljene osebe (gozdarji, lovci ...) in osebe, starejše od 60 let,

priporočamo cepljenje na tri leta!

Ne cepimo oseb, ki:

- imajo alergijo na jajca in/ali piščančje meso,

Ne cepimo oseb, ki:

- imajo alergijo na jajca in/ali piščančje meso,

- so imeli alergično reakcijo na predhodno dozo cepiva,

- prebolevajo akutno vročinsko obolenje,

- jemljejo antibiotike.

Varnost cepiva med nosečnostjo in dojenjem ni bila ugotovljena v kliničnih poizkusih, zato cepljenje v teh obdobjih odsvetujemo.

Po cepljenju se lahko na mestu vboda pojavijo bolečina, rdečina in otekline oziroma splošne reakcije.

Osveščenost in odločenost ljudi za cepljenje proti virusu klopnega meningoencefalitisa na Koroškem naraščata, saj se je število tistih, ki so se zanj prvič odločili, v primerjavi z zadnjimi leti podvojilo.

● Klopi prenašajo tudi druge bolezni

Borelijoza je bakterijska bolezen. Pomembno je, da jo hitro odkrijemo in zdravimo z antibiotiki. Bolezen poteka običajno v treh obdobjih. Prva faza bolezni je 3–32 dni po vbodu klopa, ko nastane neboleča rdečina, ki se počasi širi po koži, na sredini pa blede. Druga in tretja faza bolezni lahko nastaneta tudi več mesecev in let po okužbi, ko se pokažejo znaki prizadetosti številnih organov ali organskih sistemov – kože, živčevja, sklepov, mišic, tudi oči, srca. Zelo pomembno je opazovati nastale kožne spremembe.

Erlihioza je redka bolezen, ki prizadene več organov (jetra, ledvice ...).

Neda Hudopisk, dr. med., specializantka javnega zdravja,
Zavod za zdravstveno varstvo Ravne na Koroškem

Preživljamo prosti čas

Pes, človekov najboljši prijatelj

Prosti čas lahko preživljamo na različne načine. Nekateri se rekreirajo, drugi raje sedijo pred televizorjem. Naš sodelavec Anton Tuksar, ki je zaposlen v Nožih Ravne že 26 let, si je pred štiri leti kupil psa, da bi z njim hodil na sprehode in se sproščal.

Njegov Aron je kraški ovčar. Kraški ovčarji so edina slovenska avtohtona pasma, v Sloveniji jih je trenutno okrog 700. Anton poudarja, da si psa ni kupil zato, da bi z njim hodil na lepotne razstave, vseeno pa sta se zaradi dobrih ocen vzrejne komisije začela udeleževati tekmovanj. Na naslove ni bilo treba dolgo čakati. Po uspehih v Sloveniji sta se začela udeleževati mednarodnih tekmovanj. Aron je danes slovenski, mednarodni, evropski in svetovni prvak.

Najbolj je Antonu ostala v spominu pot v Helsinke leta 2006, kjer sta se z

Aronom v organizaciji Društva kraških ovčarjev Slovenije udeležila evropske razstave psov. Pot z avtobusom je trajala kar 42 ur. Na razstavi sta osvojila naslov evropskega prvaka. Isto leto je na Poljskem Aron postal tudi svetovni prvak.

Letos ju čaka 6-7 tekmovanj, 19. in 20. aprila sta se udeležila mednarodne razstave v Celju.

Sodelujeta tudi na različnih humanitarnih dogodkih - nazadnje sta bila na srečanju na Muti, ki ga je organiziralo Društvo za cerebralno paralizo.

Čeprav priprave in seveda obiskovanje razstav vzamejo Antonu veliko časa, pravi, da mu je to v veselje in da je to ena najlepših sprostitiv po napornem »šihu«.

Vesna Pevec Matijevič



Aron v vsej svoji lepoti



Prijazen pogled, ki polepša dan.



Nekaj Aronovih potomcev



Postanek ob Baltiškem morju na poti v Helsinke

Lokalno aktualno

Podelitev priznanj Občine Ravne na Koroškem za leto 2007

V petek, 11. aprila 2008, so na svečani seji Občinskega sveta Občine Ravne na Koroškem podelili priznanja Občine Ravne na Koroškem za leto 2007. Nagrado Občine je prejel Rudolf Blatnik za dolgoletno uspešno delo na gospodarskem, družbenem, političnem in kulturnem področju ter za prispevek k razvoju in ugledu Občine Ravne na Koroškem. Veliko plaketo Občine je prejela Gimnazija Ravne na Koroškem za preneseno znanje generacijam koroških maturantov, za doseganje vrhunskih izobraževalnih rezultatov in za vraščenost v družbene tokove v občini. Plaketo Občine sta prejela Jure in Katja Bricman – Porcelan Catbriyur – za uveljavljanje sodobnih umetniških tokov v slovenskem in evropskem prostoru, za njuno inovativnost in ustvarjalnost ter za prispevek k promociji občine. Veliko Prežihovo plaketo je prejel Stanko Arnold za neprecenljiv prispevek k slovenskemu glasbenemu utripu, za zvestobo koroškim koreninam, prenašanje bogatega znanja na mlajše rodove glasbenikov in za prispevek k ugledu občine doma in v tujini. Veliko Klančnikovo plaketo je prejel Ivan Cigale za dolgoletno

aktivno delo v Planinski zvezi Slovenije, za povezovalno vlogo pri delu vodnikov v Koroški krajini in za prispevek k ohranjanju naravne in kulturne dediščine v naših gorah. Klančnikovo plaketo je prejel Ciril Vezonik za izjemne dosežke v športnem

plezanju, ki so tudi pomemben prispevek k ugledu občine v slovenskem in svetovnem merilu.

Po gradivu Občine Ravne na Koroškem povzela Vesna Pevec Matijević



Foto: Stanko Mravljak

Lokalno aktualno

Prvo moto žegnanje na Ravnah

Ker se je začela motoristična sezona in je na Koroškem vedno več motoristov, se mi je porodila ideja, da bi bilo dobro, da pripravimo srečanje motoristov. Tako smo v nedeljo, 13. aprila 2008, imeli prvo moto žegnanje. Povabili smo župnika, ki je vse motoriste (motoristke) in motorje blagoslovil. Pred tem je bila kratka (res kratka) maša, prirejena prav za ta namen. Policisti so prikazali del svojih spretnosti na motorju ter pokramljali z udeleženci, predvsem z nasveti o varni vožnji. Ker so motorji lepi na pogled, imajo pa tudi svojo uporabno vrednost, jih je bilo treba na skupinski vožnji tudi preizkusiti. Vožnja po vseh cestnoprometnih predpisih je potekala na

relaciji Ravne-Prevalje-Pliberk, preko novega mostu na Dravi, po dolini reke Drave do Labota (Lavaminda), Dravograda in Slovenj Gradca. Po 80 km varne vožnje smo prispeli na Ravne. Vsi udeleženci so prejeli brezplačno malico in pijačo. Druženje je potekalo tudi v popoldanskih urah ob zvokih dobrega ansambla. Organizaciji so se pridružili Občina Ravne na Koroškem, Zavod za kulturo Ravne na Koroškem in gostišče Havana. Naštelimo smo okrog 150 motorjev, seveda pa je bilo obiskovalcev tega srečanja precej več. Prepričan sem, da bo to 1. Moto žegnanje postalo tradicionalno, saj menimo, da lahko tudi na tak način poskrbimo za



Foto: Milan Škafar

del varnosti, seveda ob zavedanju, da noben blagoslov ne more pomagati, če nimamo dovolj razuma in razsodnosti v svojih glavah.

Milan Škafar, Metal Ravne

Obveščamo

Počitnice v Moravskih Toplicah

Sindikata družbe ACRONI NEODVISNOST nudi možnost bivanja v kampu Moravske Toplice.

Cena 7-dnevnega bivanja v ogrevani počitniški prikolicici, predelani v bungalov, je:

- od januarja do sredine junija in od sredine septembra do decembra je **240,00 EUR**,
- od druge polovice junija do prve polovice septembra je **320,00 EUR**.

V ceno je vključeno neomejeno kopanje za štiri osebe. V primeru, da je oseb več,

so samoplačniki. Cena kopalne karte za otroke: do četrtega leta starosti je kopalna karta brezplačna, od 4 do 10 let imajo 50 % popusta, od 10 do 14 let pa 30 % popusta.

Počitniška prikolica ima električno ogrevanje, TV, klimatsko napravo in opremljeno kuhinjo.

V kompleksu Terme 3000 v Moravskih Toplicah je možnost kopanja v vseh letnih terminih.

Vodni kompleks zajema ogromno bazenov, toboganov, vodne in zračne masaže, gejzirje, slapove, vodno-zračne

ležalnike, največja posebnost pa je 22-metrski stolp s toboganoma dolžine 170 in 140 metrov.

Prijavite se lahko po telefonih 5841981 in 5841218.

Ob prijavi plačate akontacijo 50 EUR. Prednost prijave imajo člani sindikata Neodvisnost, v primeru nezasedenosti pa drugi zaposleni v družbah Acroni in SUZ ter upokojenci.

Klemen Drobič, predsednik sindikata družbe Acroni Neodvisnost-KNSS

Špikov kot

Zdaj lep je čas, ko vse cveti, dan je daljši, vse je čudovito in greje stare mi kosti, če sonce sije, vse je krasno.

Ni še dolgo, ko bil je mraz, mi revma zlezla je med sklepe, imel sem tih in hripav glas, mi kurjava praznila je žepe.

Že zaradi stroškov mi je všeč toplota, zvelči manj cunj je treba nase. Zato nisem hodil dlje od plota, gledal sem TV in basal hrano vase.

Za smuko imam krive noge in vsaka noga zase vleče. Da mučil bi mišice uboge? Sem pač prelen, kakor se reče.

Postal sem zapečarska lenoba, prav za vse tarnam, da ne morem. Oh, v sklepah, ta tegoba, pravim, a vem, da vse še zmorem.

Zdaj vem, da bo drugače. Toplota, sonce ven me vabi, srce živahneje mi skače, v naravi se skrbi pozabi.



Domače čaje že nabiram, vse leto kakšna zel mi zrasede, v prihodnjo zimo se oziram, že zdaj moram skrbeti zase.

Že spomladi zdravje si ohranjam, naužijem svežega se zraka. Zdravo življenje vsem oznanjam, mi ni žal nobenega koraka.



Zato le ven, med drevje in cvetlice, uzrem še ptiča tam na veji, plahe srne, gozda lepote, jato vrabcev v gozdni meji.

Tako človek živce si spočije, če le z naravo si ohranja stik, blaženega miru se tam naužije, po njegovih poteh, vam pravim!

Boter Špik

Smeh je pol jabolka

• HIŠNI OBISK

Zdravnik je bil sredi noči poklican k bolniku. Pregleda pacienta in ga vpraša:

“Ste že napisali oporoko?”

“Ne, doktor. Ali je tako hudo?”

“Pokličite vašega odvetnika ali tarjarja in vaše sorodnike!”

“Ali to pomeni, da je z menoj norec?”

“To ne, toda nočem biti edini, ki je bil zbujen sredi noči brez potrebe!”

• RAZISKOVANJE

“Kje pa je Tone, da ga že tri mesece nisem videl?”

“Raziskuje celice.”

“Kaj? Ali se je začel ukvarjati z biologijo?”

“Ne, v zaporu je!”

• NE MARA JE

“Mislim, da me moj inštruktor praktične vožnje sovražil!” je rekla Jana, ko se je vrnila domov.

“Po čem pa to sklepaš?” jo je vprašal oče.

“Če bi ti videl njegov strupeni pogled, ko so ga nalagali v reševalni avto!”

Možganski križkraž

AVTOR: DRAGO RONNER ACRONI	KUŽEK	REKA V KOLUMBIJI	HRVAŠKI PESNIK IN DRAMATIK (JURE)	COLA, PALEC	PRIPADNIK SKITOV	POHORSKI GRANIT	STAROGRŠKI PISEK TRAGEDIJ	NORINA RADOVAN		PREBIVALEC ČRNE CELINE	OBRTNIK ŽIVLSKE STROKE	REKA V MONGOLJI IN RUSIJI	GLAVNO MESTO JEMNA	TINE URNAUT	METEOR IZ KAMNA	MEJA TREH DRŽAV
ISLAMSKA REPUBLIKA V AZIJI									VERSKI ODPADNIK							
SLOVENSKI GEOLOG IN RUDARSKI STROKOVNI NJAK									GL. MESTO GANE							
IRSKI JEZIK								BREZREPA DVOŽIVKA						GR. ČRKA		
								OBRI						FRANCOŠKI ZBODOV (GUSTAVE)		
DENAR V MIJANMARU, KJAT				TURŠKO LJUDSTVO							DELEN ZLOM					
				BULDOŽER							ANNA KARINA					
TEKOČINA ZA NARKOZO					VLAČUGA							DELAVEC V TKALNICI	ANG. SVETLO PIVO			
					BERILO								SL. PEVEC (RAFKO)			
KVANTITETA									RADIOAKT. KEMIČNA PRVINA							
									VEK							
	DVA TURŠKA SULTANA	SOKRATOV TOŽNIK					REKA V Z. EVROPI				RAKEV					
		ZAJEDAV- SKA RASTLINA					DRŽAVA V AFRIKI				FRANCOŠKI SOCIOLOG (EDGAR)					
FRANCOŠKI SLIKAR (CLAUDE)						RAZJEDA NA KOŽI				KARTAŽANSKI VOJ- SKOVOJDA					TELIČEK	SLOVENSKI SLIKAR (MATIJA)
			URNA													
PAMET			PLESEN NA VINU				STAROGR. MATEMATIK									
				PEVKA UKRADEN			NEKOLJTI TURŠKI VELIKAŠ		VELIKA PTICA UJEDA						KALCIJ	
PREGOVOR				SLAVKO TIHEC					ANA ROJE						ZLATA RODOŠEK	
AMERIŠKA ZVEZNA DRŽAVA							ELEMENT FRANCOŠKI- NE V DRUGEM JEZIKU									
REDKA V KISLINAH NETOPNA KOVINA							MOJZESOV BRAT					PISMENKA				