

številk 9, marec 2003

METAL

interni informativni časopis



SLOVENSKE ŽELEZARNE
METAL RAVNE



d.o.o.

številka 9, marec 2003

METAL

interni informativni časopis

Uvodnik

Stran 3

S seminarji hidravlike Serpa pridobiva nove kupce

Stran 6

Bežne predstavitve dela naključnih sogovornikov

Služba so ljudje

Stran 10

Predstavništvo Metala v Düsseldorfu

Za uspešno prodajo je pomemben stalen stik s kupci

Stran 13

Kadri

Stran 17

Metalovi in Serpini jubilentje dela so praznovali

Stran 19

O poslovanju v letu 2002 in predvidenih ciljih za letos

Stran 4

Služba Kontrola in metalurški razvoj Servis za hitro, učinkovito, kakovostno in cenejše delo

Stran 7

Jekla za turbinske lopatice

Stran 12

Carinske poenostavitve

Stran 14

Ekološki kotiček

Vode

Stran 16

Aktualni jeklarski kotiček

Sejem Forma Tool

Na sejmu Metal - Expo v Rusiji

Stran 18

Snežna pravljica v Podpeci

Stran 24

NAGRADNA KRIŽANKA

OBJAVLJENA V OSMI ŠTEVILKI INTERNEGA INFORMATIVNEGA ČASOPISA METAL
REŠITEV VODORAVNO:

ALMANAH, BERGAMO, OSA, KIT, PRAZNIKE, VRT, STOL, ATLETIKA, KLAS, VIR, TANEC, TA, EK, LESAR, RAKE, IRAN, OBALA, OBOL, OSMOZA, SVILE, STAŽ, KOMET, EA, IRNA, LENA, KRAČMAN, ETIK, AKANA, TITANI, ALEN, IDOL

Žreb je določil, da nagrade prejmejo:

1. nagrado **10.000 SIT** - Darja Kac, SŽ - Metal Ravne (Kontroling)
2. nagrado **5.000 SIT** - Jožica Altenbaher, SŽ - Metal Ravne (Kontrola in metalurški razvoj - Kemija)
3. nagrado **2.500 SIT** - Jelica Pesjak, Prežihova 4, 2390 Ravne na Koroškem

Vsem izžrebancem čestitamo!

METAL

interni informativni časopis

Izdajatelj in založnik:

SŽ-Metal Ravne d.o.o.

Koroška cesta 14

2390 Ravne na Koroškem

Uredniški odbor:

Andreja Čibron-Kodrin

Andrej Gradišnik

Borut Urnaut

Gabrijela Urnaut

Andreja Krajnc

Jezikovni pregled:

Andreja Čibron-Kodrin

Oblikovna rešitev:

Uroš Grabner

Produkcija:

crashgroup

agencija za trženje in vizualne komunikacije

Tisk:

ZIP center d.o.o.

Naklada:

1100 izvodov

Fotografije:

avtorji prispevkov

arhiv podjetja SŽ-Metal Ravne d.o.o.

Tomo Jeseničnik

Andreja Čibron-Kodrin

**VAŠE PREDLOGE, POBUDE
IN VPRAŠANJA POŠLJITE
NA NASLOV:**

SŽ-Metal Ravne d.o.o.

ga. Andreja Krajnc

Koroška cesta 14

2390 Ravne na Koroškem

Interna telefonska številka: **7236**

**ČASOPIS DOBIJO ZAPOSLENI
V PODJETJU METAL RAVNE
BREZPLAČNO.**

UVODNIK

Poslovno leto 2002 smo uspešno zaključili. Zadovoljiv rezultat smo uspeli ujeti z nadpovprečnim četrtem kvartalom, čeprav smo proizvedli za 8 % in prodali za 7 % manj, kot smo načrtovali.

Za leto 2002 je bila značilna močna recesija, zato smo dosegli nižje rezultate kot v letu 2001.

Recesija je prisotna še zdaj, in že v januarju smo opazili, da plan za leto 2003 ni stvaren. Velik pritisk je na prodajne cene, nekontrolirano se je znižala vrednost dolarja ob neprestanem močnem naraščanju cen starega železa in skoraj vseh za naš proizvodni program potrebnih ferolegur.

Takoj smo spoznali, da moramo nekaj storiti, da moramo najti možnost zniževanja fiksnih stroškov ob proizvodnji izdelkov, ki niso v našem osnovnem programu, ter ob nenehnem iskanju vseh rezerv za zniževanje stroškov. V prodaji moramo zavezati pritisk na zniževanje prodajnih cen in ob pravem miksu naročil po proizvodnih skupinah doseči primerno povprečno prodajno ceno. Do tega rezultata bomo prišli tudi s prestrukturiranjem prodaje na nova tržišča, kar se že kaže z naročili na Daljnem vzhodu.

Tudi nenehno naraščanje cen starega železa in ferolegur zahteva od nas racionalno porabo in iskanje alternativnih dobaviteljev. Na rezultat pa vplivajo seveda tudi dobavni in plačilni roki, optimalne zaloge in nabave, vezane na operativni plan proizvodnje in prodaje.

Vsi skupaj pa lahko pomembno vplivamo na zmanjševanje stroškov, ki niso nujno potrebni za proizvodnjo.

V prvem polletju 2003 ne pričakujemo sprememb na svetovnem trgu. Še vedno bomo pod pritiskom neprimerne vrednosti dolarja, možne vojne z Irakom, zato pa tudi nenehnega naraščanja cen nafte, zemeljskega plina in električne energije.

Na novo izdelan plan za leto 2003 in nov srednjeročni plan do leta 2007 bosta, kar se le da, upoštevala naša predvidevanja.

Pred nami je še privatizacija in želimo si, da bi po zaključku te faze lahko ugotovili, da se nam obeta svetla prihodnost.



Glavni direktor
PETER PRIKERŽNIK
univ. dipl. ekon.

A stylized, handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Prikeržnik'.

O poslovanju v letu 2002 in predvidenih ciljih za letos

Besedilo: ANDREJ GRADIŠNIK, univ. dipl. inž. metal. in mater., spec. za menedž.

Poslovanje v letu 2002

Neugodna globalna tržna dogajanja, padanje vrednosti dolarja in poslovne težave nekaterih podjetij na lokaciji Ravne so zaostriili možnosti poslovanja Metala. Še posebno slabe rezultate smo beležili v poletnih mesecih, ko obseg prodaje dodatno upade zaradi poletnih dopustov in letnih remontov proizvodnih strojev in naprav.

Dosledno izvajanje ukrepov za izboljšanje uspešnosti poslovanja in povečan obseg proizvodnje ter prodaje od septembra sta omogočila kompenzacijo negativnih vplivov padajočih prodajnih cen jedrnih programov podjetja in rastočih nabavnih cen. V jesenskih mesecih smo dosegali dobre poslovne rezultate in kumulativno leto 2002 zaključili brez izgube.

PRODAJA

Prodali smo 53.839 ton izdelkov, kar je 7 odstotkov manj, kot smo predvideli v gospodarskem načrtu.

Za prodane izdelke smo iztržili 69.092 milijona EUR, kar je 9 odstotkov manj od predvidevanj v gospodarskem načrtu. Dosežena prodajna cena 1.231 EUR/t je bila 3,5 odstotka nižja od planirane (1.276 EUR/t).

NABAVA

V primerjavi z enakim obdobjem lani so bile razmere na nabavnem trgu strateških surovin nekoliko slabše, saj so se podražili nekatere ferozlitine in staro železo (nabavna cena starega eleza v letu 2002 je bila 119 EUR/t, v enakem obdobju leta 2001 pa je znašala 110 EUR/t, torej je višja za 8,2 odstotka).

PROIZVODNJA

Proizvedenega je bilo 83.663 ton tekočega jekla. Blagovna proizvodnja (gotovi proizvodi za odpremo) je znašala 55.451 ton, kar je 8 odstotkov manj, kot smo predvideli v gospodarskem načrtu.

INVESTICIJE

V letu 2002 smo za naložbe porabili 3.724.200 EUR. Med pomembnejše zaključene investicije lahko štejemo čiščenje kokil in hladilno jamo v jeklarni, prvo fazo posodobitve srednje proge v valjarni profilov, odpraševalno napravo v kovačnici, robkalni stroj v proizvodnji svetlih profilov ter optični emisijski kvantometer v kontroli kakovosti.

KADRI IN ORGANIZACIJA

31. 12. 2002 je bilo v Metalu zaposlenih 1.017 delavcev, povprečno pa je Metal v tem letu zaposloval 1.026 oseb, kar je manj od predvidevanj v Gospodarskem načrtu za leto 2002.

PROJEKTI IN UKREPI

V letu 2002 smo zaradi izvajanja projektov in ukrepov prihranili 1,98 milijona EUR.

Glede na neugodna gibanja na trgu in s tem povezano odstopanje rezultatov poslovanja od planiranih smo v juniju sprejeli dodatne ukrepe za izboljšanje poslovanja Metala, ki so v jesenskih mesecih dali dobre rezultate.

FINANCE

Manjša realizacija iz naslova prodaje za leto 2002, kot je bila planirana, močan padec vrednosti dolarja in povečanje cen vhodnih materialov so močno vplivali na likvidnost poslovanja, ki je bila slaba.

Zaradi fiksnih stroškov poslovanja, nemotene dobave repromaterialov, izvajanja investicij in odpravnin, pa tudi zaradi prisilne poravnave SŽ-STO in stečaja UDC Ravne, smo se morali v primerjavi z letom 2001 dodatno zadolžiti za 834 milijonov SIT.

EKONOMIKA

Rezultat v poslovnem delu je bil pozitiven v višini 454,5 milijona SIT, čisti dobiček pa je znašal 22 milijonov SIT. Dodana vrednost na zaposlenega v letu 2002 znaša 22.226 EUR, kar je manj, kot smo predvideli v gospodarskem načrtu (24.700 EUR).



Gospodarski načrt za leto 2003

Zadovoljstvo ob izboljšanih poslovnih rezultatih v jesenskih mesecih leta 2002 je bilo kratko. Izrazit porast nabavnih cen in padec dolarja ter nadaljevanje recesije na trgu orodnih in hitroreznih jekel na prehodu v leto 2003 zahtevata dodatne varčevalne ukrepe in korekcijo Metalove tržno-proizvodne strategije v smeri povečanja obsega prodaje z nejedrnim programom.

PRODAJA

Prvotno smo v gospodarskem načrtu za leto 2003 predvideli prodajo 57.590 ton izdelkov po povprečni prodajni ceni 1.245 EUR/t, kar bi skupaj s storitvami omogočilo prodajo, vredno 73,8 milijona EUR. Zaradi novih tržnih in stroškovnih razmerij smo si zadali usmeritev, da poleg 57.790 ton izdelkov, ki smo jih predvideli v gospodarskem načrtu (4.799 t/mesec), prodamo na mesec dodatnih 1.000 ton dopolnilnega programa, kar bo omogočilo znižanje fiksnih stroškov na enoto proizvoda.

NABAVA

Za leto 2003 so napovedi glede gibanja nabavnih cen in razpoložljivih količin strateških surovin neugodne, zato bo treba veliko naporov za doseganje predvidenih nabavnih stroškov. Višje stroške zaradi visokih cen strateških surovin in nekaterih materialov pa bo potrebno delno kompenzirati z iztržkom tudi na prodajni strani.

PROIZVODNJA

Prvotno smo glede na prodajne potrebe predvideli proizvodnjo 85.300 ton tekočega jekla. Blagovna proizvodnja bi znašala 58.860 ton (skupaj s storitvami). V skladu z dopolnjeno tržno-proizvodno strategijo pa bo treba blagovno proizvodnjo povečati približno za 12.000 ton (1.000 t/mesec).

INVESTICIJE

Zaradi finančno omejenih možnosti investiranja bomo v letu 2003 izvedli le najnujnejše naložbe. Planirana je poraba sredstev v višini 50 odstotkov letne amortizacije. Če bodo v 1. polletju 2003 poslovni rezultati opazno boljši od zastavljenih, bomo v skladu z možnostmi povečali obseg investicij (največ do 100 odstotkov letne amortizacije). Za investicije, ki so že v izgradnji, in planirane nove naložbe bo potrebno v letu 2003 zagotoviti vire za 492 milijonov SIT.

KADRI IN ORGANIZACIJA

Število zaposlenih bo 31. 12. 2003 znašalo 990, kar v primerjavi s stanjem 1. 12. 2002 pomeni zmanjšanje za 3 odstotke. Poudarek bo na zmanjšanju števila zaposlenih na neproizvodnih delih.

V proizvodno-prodajne procese je treba optimalno vključiti hčerinsko podjetje Serpa, d. o. o. (področje vzdrževanja ter proizvodnje delov in naprav), hčerinski podjetji Kopo New York in luenna v Avstriji ter predstavništvo v Düsseldorfu v Nemčiji (področje

prodaje), ravno tako pa bo Metal organiziral lastno mehansko obdelavo odkovkov.

PROJEKTI IN UKREPI

Z internimi projekti in ukrepi bomo poskušali maksimirati učinke investicij in znižati potroške in stroške na različnih področjih. Predviden je letni prihranek 1,5 milijona EUR. Dodatno smo si v januarju 2003, kot odgovor na zunanje negativne vplive, zastavili ukrepe za izboljšanje uspešnosti poslovanja, ki bodo omogočili 145 milijonov SIT dodatnih prihrankov.

FINANCE

Skupni stroški financiranja ne smejo preseči 4 odstotke glede na prodajo (brez tečajnih razlik in preračuna kreditov).

EKONOMIKA

Na osnovi ciljev, zastavljenih po posameznih poslovnih funkcijah, in če se bomo uspeli primerno prilagoditi neugodnim vplivom iz okolja, bo v letu 2003 dobiček iz poslovanja znašal 794 milijonov SIT, kar je 4,6 odstotka planirane prodaje. Upošteva se finančne stroške in izredni rezultat bo čisti dobiček znašal 40 milijonov SIT.

Planirana dodana vrednost na zaposlenega za leto 2003 je 24.730 EUR.

Kljub omenjenim neugodnim razmeram poslovanja prvotno postavljenih ekonomskih ciljev poslovanja nismo spremenili, vendar bo za uresničitev le-teh potrebno proizvesti in prodati večjo količino izdelkov ter dosledno izvajati ukrepe za znižanje stroškov poslovanja. Povišane stroške zaradi višjih tržnih cen strateških surovin in materialov pa bo treba podeliti tudi s kupci naših proizvodov.



S seminarji hidravlike Serpa pridobiva nove kupce

Besedilo: IVANA ČRESLOVNIK, univ. dipl. org.

V Društvu vzdrževalcev Slovenije deluje devetčlanski odbor za izobraževanje, ki mu predseduje Ivana Čreslovnik iz Serpe Ravne. V odboru organiziramo enodnevne in dvodnevne strokovne seminarje, predstavitvene seminarje in strokovne ekskurzije. Vse tematike pretežno pokrivajo vsebine, ki jih vzdrževalci pri svojem delu potrebujejo, a tega znanja niso pridobili pri rednem šolanju. V predstavitvenih seminarjih predstavimo podjetja z za vzdrževalce zanimivimi proizvodi. Pred dvema letoma je bil predstavljen tudi Metal Ravne, in sicer kot ekskluzivni proizvajalec jekel, ki jih vzdrževalci uporabljajo za obrabne in nadomestne dele. Vsako leto organiziramo tudi dvodnevno tehnično posvetovanje z razstavo proizvodov in novih rešitev pri postopkih vzdrževanja. Lani se je posvetovanja udeležilo preko 700 vzdrževalcev, razstavljal pa je 86 podjetij.

Na Ravnah organiziramo že sedmo leto dvodnevne strokovne seminarje s področja hidravlike. Letos smo ponovno začeli z osnovami, načrtujemo pa še šest nadaljevanj. Za 1. seminar smo prejeli preko 70 prijav. Izvedli smo ga v dveh delih, ker omejujemo število udeležencev v eni skupini na 30, da je omogočen maksimalen dialog v skupini.

Letos bomo torej na Ravnah poslušali naslednja nadaljevanja:

1. seminar	ČRPALKE IN HIDRAVLICNI MOTORJI s konstantno iztislino ter ČISTOČA HIDRAVLICNIH FLUIDOV
2. seminar	HIDRAVLICNI VENTILI - 1. del
3. seminar	HIDRAVLICNI VENTILI - 2. del
4. seminar	HIDRAVLICNI AKUMULATORJI, ELEMENTI IN SKLOPI CEVNEGA RAZVODA V HIDRAVLICNIH NAPRAVAH ter OSTALE PASIVNE SESTAVINE
5. seminar	ČRPALKE IN HIDRAVLICNI MOTORJI s spremenljivo iztislino(KRMILJENE ČRPALKE IN HIDRAVLICNI MOTORJI) ter HIDRAVLICNI-HIDROSTATIČNI POGONI
6. seminar	PROPORCIONALNI IN SERVOVENTILI (zvezno delujoči ventili) v pogonsko-krmilni hidravliki

Vsak posamezen seminar traja dva dneva in pri določenih vsebinah se s predavateljem doc. dr. Jožefom Pezdirnikom dogovorimo za praktičen del v Serpi na Rexrothovem preskuševališču, kjer posamezne komponente merimo, in udeležencem predlagamo, da v prihodnje, ko bodo imeli težave s hidravliko, pokličejo nas. Ponujamo jim tudi storitve inženiringa in diagnosticiranja za hidravlično opremo. Ta pristop je že nekajkrat obrodil sadove, saj smo že v nekaj večjih slovenskih podjetjih reševali težave s hidravličnimi pogoni.

V zadnjih štirih letih se je seminarjev udeležilo preko 2000 slušateljev.

Družba	Štev. udeležencev	Družba	Štev. udeležencev
CINKARNA CELJE, d. d.	67	JOHNSONS CONTROLS - NTU, d. o. o.	20
UNIOR, d. d.	62	KLINIČNI CENTER LJUBLJANA - TVS	20
TALUM, d. d., KIDRIČEVO	48	SŽ - METAL RAVNE, d. o. o.	20
GORENJE, d. d.	31	COMET, d. d.	19
ISKRA VZDRŽEVANJE, d. d.	29	ALPLES, d. d.	16
KRKA, d. d., NOVO MESTO	29	DANFOSS COMPRESSORS, d. o. o.	16
REVOZ, d. d.	29	PREMOGOVNIK VELENJE, d. d.	16
CANKARJEV DOM	28	SVILANIT, d. d.	16
VIPAP VIDEM KRŠKO, d. d.	26	PSIHIATRIČNA KLINIKA LJUBLJANA	15
GORIČANE, d. d.	24	SERPA, d. o. o.	12
SATURNUS - AVTO OPREMA, d. d.	24		

Preglednica 1: Družbe, iz katerih se je za naša izobraževanja prijavilo največ udeležencev

Udeleženci, ki bodo sodelovali na vseh šestih delih predavanj iz hidravlike, bodo zagotovo pridobili veliko koristnega znanja.

Z učenjem nemščine se pripravljamo za vstop v EU

V Serpi smo že pred leti ugotovili, da premalo ljudi zmore pogovor v nemškem jeziku. Že večkrat smo poskušali poleg izdelkov prodajati na nemško govoreči trg tudi storitve, vendar zaradi meddržavnih pravil to ni bilo mogoče. Ob vstopu v EU pričakujemo odprt trg za storitve. Zato smo že pred letom in pol začeli z intenzivnim učenjem nemščine. Vanj so vključeni zaposleni v komerciali, konstrukciji, tehnologiji in mojstri v delavnici. Prognoze kažejo, da bodo pravočasno spregovorili in da bomo ob vstopu v EU pripravljeni.

Na fotografiji je skupina, ki se pridno in zavzeto izobražuje, s svojo potrpežljivo učiteljico Betino Jamšek, direktorico podjetja Stella.



Služba Kontrola in metalurški razvoj Servis za hitro, učinkovito, kakovostno in cenejše delo

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

Pogovor z direktorjem Vladom Perovnikom,
univ. dipl. inž. metal. in mater.



"Služba Kontrola in metalurški razvoj, kot se imenuje zdaj, ima v železarni že dolgo tradicijo. Za osvežitev spomina mogoče nekaj najpomembnejših prelomnic v njenem razvoju."

"Če posežemo samo dobrih dvajset let v preteklost, ko so v

tovarni ustanavljali tozde, med njimi zasledimo tudi tozda Kontrola in Razvoj proizvodnje in trga. Njene storitve so bile namenjeni celotni železarni. Ob reorganizaciji Železarne Ravne pa so zaposlene, ki so opravljali delo za metalurški del oziroma PE Metalurgija, razporedili v Razvoj, raziskave in kontrolo (RRK). Ob ustanovitvi je v tej službi delalo 217 zaposlenih. Pozneje se je nekaj oddelkov izločilo, najprej Avtomatska obdelava podatkov (APP), pozneje še oddelek iz Kemije, ki se je oblikoval v zasebno podjetje EKO - Ekoinženiring, in Sistem kakovosti, lani pa še Planiranje kakovosti. Zaradi teh organizacijskih sprememb je iz naše službe odšlo 22 sodelavcev. Število zaposlenih pa se je pri nas zmanjševalo tudi zaradi drugih vzrokov, tako da nas je zdaj 84. Obseg dela pa je ostal enak oziroma se je ponekod še povečal, zato mora vsak toliko več narediti."

"Službo Kontrola in metalurški razvoj sestavljajo štirje oddelki: Kemija, Kontrola kakovosti, Metalurški laboratorij ter Metalurške raziskave in razvoj. Kako se vključujejo v dejavnosti v podjetju?"

"Vpetost naše službe v delo Metala se najbolje vidi,

če sledimo poti izdelka od naročila do prodaje. Naši raziskovalci so v pomoč prodaji, ko se rešuje povpraševanje kupcev po posebnih kakovostnih zahtevah oziroma posebnih izvedbah izdelkov. Sem spada tudi osvajanje novih jekel. Vse zahteve, ki presegajo standardne, je treba preveriti - najprej v oddelku Planiranje kakovosti. Če tam ni mogoče ugotoviti, kako je z njihovo dosegljivostjo, se preverjanja lotijo v Metalurških raziskavah in razvoju. Raziskovalci s pomočjo strokovne literature in z zbiranjem informacij dajo strokoven odgovor, ali v Metalu zmoremo narediti zahtevani izdelek.

Smo tudi servis nabavi. Vhodna kontrola namreč preverja skoraj vse dospelje pošiljke. V Kontroli kakovosti opredelijo tudi kvalitetne prevzemne pogoje za ferolegure, ki jih po določenem planu v kemijskem laboratoriju analizirajo in preverjajo, ali ustrezajo certifikatom. V tem oddelku določijo prevzemne pogoje, ki jim mora ustrezati vsak od nabavljenih materialov za potrebe nadaljnje predelave.

Naša naslednja naloga je kontrola lastnosti izdelkov v obratih in kontrola doseganja končnih lastnosti, za katere jamčimo kupcem. V kemijskem laboratoriju se tako določi kemična analiza šarže, in sicer že med procesom proizvodnje, da se lahko izdela talina s predpisano vsebnostjo legirnih elementov. Izdela se tudi končna analiza šarže, ki jo potem vpišemo v certifikat in izročimo kupcu. V kontrolah po obratih kontrolirajo lastnosti izdelkov, to je ustreznost oblike, trdoto, z ultrazvokom se ugotavlja ustreznost notranjosti in morebitne površinske napake. Po predpisanem planu vzorčenja vzamejo probe ali vzorce za kontrolo dosegljivih oziroma dejanskih lastnosti materiala. Vzorce v metalurških laboratorijih mehansko in toplotno obdelamo tako, da lahko preverimo dosegljive lastnosti, ki jih bo jeklo imelo v končnem izdelku, kot so npr.: trdota, žilavost in mikrostruktura, oziroma lastnosti v zahtevanem stanju dobave. Rezultate teh preiskav primerjamo s predpisi kupcev. Če se ujemajo in če so ustrezni tudi rezultati kontrole po obratih, je možna odprema materiala. Na osnovi teh rezultatov izpišemo še certifikat o kvaliteti materiala ter ga v špediciji dodamo izdelkom in oboje pošljemo kupcem.

Raziskovalci se vključujejo v vseh fazah; pomagajo pri reševanju problemov zaradi neustreznih rezultatov, pri spreminjanju tehnologije izdelave, sodelujejo tudi pri ocenjevanju rezultatov kontrole, so pomoč prodaji in marketingu z izobraževanjem kupcev oziroma z izdajo katalogov o lastnostih jekel, vključujejo se v reševanje reklamacij,

prizadevajo si za zmanjševanje neuspele proizvodnje z ugotavljanjem vzrokov zanjo itd. Po končani prodaji pa smo v primeru reklamacij naših izdelkov zadolženi za njihovo reševanje.

Če povzamem, odgovorni smo za izdelek od začetka do konca: za pravilno obdelavo informacij kupcev, za pravilno obdelavo nabavljenega materiala, za kontrolo izdelkov, za reševanje problematike, delno tudi za komunikacijo s kupci."

"Glede na pomen opisane dejavnosti bi bilo pričakovati, da imate v službi vrhunsko opremo."

"Pri opremi se pozna, da smo servisna dejavnost. Predvsem za proizvodnjo, deloma pa tudi za prodajo in nabavo. Z našimi napravami ne moremo veliko vplivati na zniževanje stroškov izdelave jekla. Zato je vsako naložbo, ki jo ocenjujemo le glede na čas vračanja vloženih sredstev, veliko težje izvesti. V zadnjih desetih letih v naši službi skoraj ni bilo vlaganj. To potrjuje tudi podatek o letni amortizaciji, ki znaša za vso opremo, nabavljeno v zadnjih desetih letih, le 1,2 milijona tolarjev. V glavnem smo le nadomeščali staro in izrabljeno opremo, s katero ni bilo mogoče več delati. Tako smo od pomembnejše opreme dobili: tračno žago v Delavnici vzorcev, tri mikroskope v Metalografiji, tri ultrazvočne aparate v Kontroli kovačnice in Kontroli valjarne, aparat za določevanje vodika, aparat za določevanje kisika in dušika ter kvantometer v Kemiji.

Tudi v načrtih je predvideno le nadomeščanje starih aparatov v Kemiji, upamo pa, da bomo lahko nabavili nekaj strojev za Delavnico vzorcev in posodobili kontrolo v obratih, predvsem v kovačnici, kjer še zdaj vse profile obračajo ročno – tako kot pred sto leti! Letos pričakujemo nov cirkograf v Proizvodnji svetlih profilov."

"Čeprav je služba Kontrola in metalurški razvoj servis ostalim poslovnim funkcijam v podjetju, kot ste poudarili, in se njeno delo vrednoti posredno, pa Vas vseeno prosim, da izpostavite najpomembnejše dosežke."

"Naš osnovni cilj je biti dober servis, torej prispevati, da je delo opravljeno hitro, učinkovito, kakovostno in tudi ceneje. Vse, kar delamo, je v funkciji proizvodnje in predvsem prodaje naših osnovnih izdelkov.

Poudaril bi, da smo med prvimi v Metalu začeli uvajati projektni način reševanja problematike oziroma zmanjševanja stroškov v proizvodnji.

Kvantometer v jeklarni, ki je bil namenjen za kemično analizo nizkolegiranih jekel, smo uspeli

preurediti tako, da zdaj z njim lahko kontroliramo večino jekel, ki jih izdelamo v Metalu. To je pomembno skrajšalo čas, potreben za izdelavo taline, in s tem tudi stroške.

V primerjavi z letom 1998 smo z optimizacijo končne kontrole in organizacijo dela v metalurških laboratorijih do leta 2002 uspeli zmanjšati stroške preizkušanja lastnosti za približno tretjino, čas kontrole pa smo skrajšali za 40 odstotkov, čeprav se je število zaposlenih znižalo za 30 odstotkov. S tem smo pripomogli k hitrejši odpremi. Ker smo na koncu proizvodnega procesa, nam vedno zmanjkuje časa za naše delo, še zlasti, če si ga tisti pred nami vzamejo preveč.

Uspešni smo tudi pri uvajanju novih tehnoloških postopkov v proizvodnji, s katerimi se izboljšuje kvaliteta jekla in se poceni proizvodnja, kot npr. TMO. Skupaj s sodelavci iz obratov si prizadevamo za povečanje dimenzijskega asortimenta, kot so npr. široki ploščati profili na blumingu in orodna jekla do širine tisoč milimetrov, slednja v sodelovanju z Acronijem Jesenice.

Naj opozorim tudi na osvojitve plastične predelave jekel RAVNE23 in 30. Tehnološke parametre tu opredeljujejo zelo ozka odstopanja od predpisanih, in le stroga disciplina vseh omogoča izdelavo teh zelo kvalitetnih jekel.

V zadnjih desetih letih smo v laboratorijskem merilu osvojili 101 jeklo, 55 od njih pa izdelujemo v rednem proizvodnem programu. To pomeni širitev našega proizvodnega programa in utrjevanje položaja na trgu.

Z izdelavo katalogov o lastnostih jekel in primerjalnih tabel pomagamo prodaji pri seznanjanju kupcev z našimi izdelki. V komunikacijo s kupci smo pravzaprav vpeti vseskozi, saj jim svetujemo glede izbire jekel in reševanja problemov. Sodelujemo na sejnih, na srečanjih s kupci itd.

Omenim naj tudi uvajanje interneta in intraneta v komuniciranje v Metalu in s tujino.

V okviru skupnih raziskovalnih nalog sodelujemo tudi z Inštitutom za kovinske materiale in tehnologije ter z Oddelkom za metalurgijo pri Naravoslovnotehniški fakulteti v Ljubljani."

"Ali ste glede na vpetost v delo v podjetju, zlasti v proizvodnjo, zadovoljni z njenim sodelovanjem?"

S proizvodnjo tesno sodelujemo, saj eni brez drugih ne moremo dosegati dobrih rezultatov. V okviru sestankov timov za neuspelo proizvodnjo se tedensko srečujemo in obravnavamo najbolj pereče probleme ter poskušamo skupaj s tehnologiji in raziskovalnimi inženirji poiskati rešitve. Opažamo

pa, da je še premalo sodelovanja med samimi obrati in da šepa medsebojno razumevanje. Glede na doseganje planov proizvodnje se dogovarjamo o pospešeni kontroli najbolj nujnih pozicij. V primeru slabih rezultatov kontrole podajamo navodila za nadaljnje delo. Na žalost pa imamo premalo natančnih podatkov o dejansko izvedeni tehnologiji, kar otežuje sprejemanje odločitev za nadaljnje ukrepanje. Najbolj tesno sodelujejo s proizvodnjo kontrolorji, ki so zaposleni v kontroli po obratih. Kot povsod so tudi tu odnosi enkrat boljši, drugič slabši, pač odvisno od napetosti glede doseganja plana. Praviloma pa nesoglasij med zaposlenimi ni in si medsebojno pomagajo."

"Kaj je po vašem mnenju največji problem, ki ga zaznavate v službi Kontrola in metalurški razvoj?"

"Dejstvo je, da prihaja do napak v proizvodnji in tudi pri obdelavi ter prenašanju informacij med zaposlenimi, kar praviloma ugotovimo na koncu pri ocenjevanju ustreznosti materiala, torej tik pred odpremo. Potem mrzlično iščemo rešitve, kako neustrezen material popraviti. Tisti pa, ki je napako naredil in povzročil toliko težav, je sam ne popravlja, ker je ne more ali pa nima dovolj znanja. Zato tudi nima predstave, kaj njegova napaka pomeni. Če bi jo moral sam popravljati, bi naslednjič verjetno bolj pazil, da do nje ne bi prišlo. Velikokrat se tudi zgodi, da nekdo, ki je napako naredil ali jo ugotovil, tega ne pove tistemu, ki bi jo lahko še pravočasno ali dovolj zgodaj popravil. Ko iščemo vzroke za napake, večinoma nihče ni pripravljen povedati, kaj je naredil drugače, kot bi smel. Potem se v službi 'gremo detektive' in iščemo vzroke tu in tam ter zapravljamo čas, ki bi ga lahko koristneje porabili v dobro vseh. V tem vidim naš velik problem, ker nekaj dela opravimo površno, potem pa obremenimo druge, da naše napake popravljajo, s tem pa zapravljamo njihov čas, da ne naredijo dovolj tistega, za kar so v osnovi zaposleni. Na ta način se enim količina dela nenormalno povečuje, drugi pa napake le ponavljajo.

Tudi če odkrijemo krivca za napako, ta ni sankcioniran. Res je, da se napake lahko zgodijo, saj, 'kdor dela, greši'. Vseeno pa moramo biti pri delu bolj pazljivi, da jih naredimo vedno manj."

"Trditev o ključnosti kadrov verjetno velja tudi v vaši službi."

"Število zaposlenih v naši službi se manjša, obseg dela pa se zaradi novih zadolžitve povečuje, zato je njihova obremenjenost večja. Ampak podobno je verjetno povsod v Metalu. Prizadevamo si, da so

zaposleni sposobni opravljati več del, da lahko nadomestijo sodelavce v primeru njihove odsotnosti in tako zagotovijo nemoten potek dela.

Med sodelavci službe jih je največ razporejenih na strokovna dela (41), 30 pa jih opravlja proizvodna dela. Med nami je tudi 17 invalidov, od tega jih pet dela krajši delovni čas. Lahko bi rekel, da se med seboj dobro razumemo, kar se nenazadnje kaže tudi v tem, da so vse družabne prireditve, ki si jih organiziramo v popoldanskem času, dobro obiskane.

Vsak zaposleni mora nenehno nadgrajevati svoje znanje, saj so pri našem delu pravilne odločitve še kako pomembne. Medtem ko je med iskalci del še nekaj zanimanja za proizvodna dela, pa se v službi sprašujemo, ali je še kje kakšen študent metalurgije. Preden npr. lahko raziskovalec 'daje polne rezultate', je potrebnih več let učenja in izkušenj. Res je, da mnogi od raziskovalcev tudi odidejo, kar je škoda, vendar pa to ne preseneča. Raziskovalci imajo namreč dober vpogled v delo podjetja, spoznavajo celoten Metal, poznajo opremo, tehnologijo, jasne so jim povezave, zato potrebujejo tudi manj časa, da lahko prevzamejo drugo delo. Pri tem jim pomagajo tudi način razmišljanja in pogledi, ki jih osvojijo kot raziskovalci. Ti namreč rešujejo probleme in pri tem raziskujejo vzroke in posledice. Omeniti pa je treba tudi plače, saj so zaposleni ocenjeni nižje, kot bi bili, če bi delali v obratih. Samo za ponazoritev: nekateri raziskovalci s fakultetno izobrazbo tudi po desetih letih dela še ne zaslužijo povprečne plače v Sloveniji, čeprav so pri svojem delu uspešni. Z znanjem, ki je nujno za dobro delo podjetja, moramo ravnati zelo previdno. Ne smemo ga zanemariti. Stroje je možno kupiti, znanja pa ne, saj traja dolgo časa, da ga človek pridobi."

"Bo privatizacija podjetja za to službo pomenila korenito spremembo?"

"Mislim, da se bo kontrola lastnosti jekel opravljala tudi v prihodnje - ne glede na privatizacijo. Podobno velja za razvoj. Če se ta opusti, je podjetje prej ali slej obsojeno na propad. Podjetja, ki so se odpovedala razvoju, so zaostala v tekmi s konkurenti in izginila."

BEŽNE PREDSTAVITVE DELA NAKLJUČNIH SOGOVORNIKOV

Služba so ljudje

Priprava: ANDREJA ČIBRON-KODRIN, Fužinar Ravne, d.o.o.



HUBERT PAVŠER, skoblar, Delavnica vzorcev v Metalurškem laboratoriju:

"V tej delavnici delam že od leta 1984. Moje glavno delo je izdelava prob. Delo se je v vsem tem času nekoliko spremenilo; malo manj ga je, povečalo pa se je število določenih prob. Delovne rezmere niso najboljše, najbolj moti hrup. Tudi število zaposlenih v delavnici se je zmanjšalo. Nekdaj nas je bilo 28, zdaj nas je ostalo le še osem.

Tudi stroji za rezkanje in brušenje so že zastareli. Žalostno je, da ni naložb. Sicer pa je delo zanimivo. Kovino imam rad. Tudi s sodelavci se dobro razumem; drug drugemu moramo pomagati. Družimo se tudi v prostem času. Do upokojitve imam še pet let. Nasploh sem zadovoljen; upam, da mi bo tudi zdravje dobro služilo. Če je zdravje, je vse ..."

IVAN GAČNIK, kalilec, Laboratorijska kalilnica v Metalurškem laboratoriju:

"Delam pri vakuumski peči. Tu poteka kaljenje v zaščitni atmosferi, kjer ni zraka. Zato se izdelki ne razogljčijo, pa tudi spremembe dimenzij so neznatne. Na tem delovnem mestu sem že dve leti, do upokojitve pa imam največ še štiri leta. Delo mi je všeč, je lepo, čisto in niti preveč glasno. Hrupa ni mogoče zmanjšati. V delovnem prostoru sem sam, občasno pa pomagam tudi pri obdelavi vzorcev in sodelujem z drugimi laboratorijskimi kalilci. Dobro se razumemo. Tudi če je kdo na bolniški in moramo opraviti njegovo delo, se zaradi obremenitve ne skregamo. Izboljšalo pa bi se lahko nagajevanje. Nisem zadovoljen s plačo. Strokovno delo je razvrednoteno."



MIRKO GLAVICA, vodja Kontrole Proizvodnje svetlih profilov v Kontroli kakovosti:

"V oddelku smo štirje zaposleni, ki opravljamo kontrolo končnih izdelkov, proizvodnjo pa spremljamo tudi v medfazi, pri odpremi vložka. Pri vlečenih izdelkih kontroliramo trdoto in mehanske lastnosti, odvisno pač od obratnega naloga oziroma zahtev. S cirkografom, ki si ga želimo

novega, odkrivamo morebitne površinske napake, predvsem vzdolžne razpoke. Opravljamo tudi končno kontrolo dimenzij, ravnosti izdelkov in površin. Tu z vizualno kontrolo preverimo, ali je izdelek luščen, brušen, brušen in poliran, merimo tudi njegovo hrapavost ipd. Skrbim tudi za to, da so vsi kontrolni predpisi v skladu z zahtevami kupca. Kontrolo opravljamo v skladu s standardi. Trdoto izdelkov merimo sami, ugotavljanje njihovih mehanskih lastnosti, kot so trdnost, žilavost in raztezek, pa prevzame OTK. Pri nas evidentiramo tudi neuspelo proizvodnjo, pri čemer preverjamo vložek in lastno neuspelo proizvodnjo. Največ neuspele proizvodnje se zdaj pojavlja na kontu valjarne. Malo je t. i. direktnega izmečka, saj ga lahko uporabimo za druge obratne naloge. V delovnem okolju sem zadovoljen, dobro sodelujem s proizvodnjo, pripravo dela in z vodstvom."

ANDREJ VREČIČ, univ. dipl. inž. metal. in mater., raziskovalni inženir v Metalurških raziskavah in razvoju:

"V MRR sem zaposlen od leta 1991. Odgovoren sem za orodna jekla za delo v vročem in za orodna jekla za plastiko. Tako kot ostali raziskovalci pa se ukvarjam tudi s težavami, ki se pojavljajo dnevno, pa z reklamacijami, s tehničnim svetovanjem kupcem naših jekel in drugim. Dandanes namreč ni dovolj le prodati jeklo, kupca je treba 'servisirati' z informacijami, da lahko izdelava orodja, ki bodo dajala optimalne rezultate. V zadnjih letih uvajamo nov način dela, in sicer s projekti, kjer s sodelavci iz vseh obratov poskušamo izboljšati kvaliteto jekla in optimirati tehnologije. Tako si prizadevamo za zmanjšanje lastne cene izdelka, kar povečuje naše konkurenčne sposobnosti na trgu. Z delom sem zadovoljen. Odnosi v oddelku so dobri, velikokrat lahko probleme rešujemo skupaj neformalno, čeprav ne zadevajo vseh. Težavnejše pa je tako sodelovanje z obrati, kjer se zaradi narave in obilice dela tem težavam ne morejo toliko posvetiti."



MIRKO BRLOŽNIK, univ. dipl. inž., vodja Procesne kontrole v Kemiji:

"Oddelke Kemijo sestavljata Centralni laboratorij in Procesna kontrola, ki dela predvsem za potrebe jeklarne, saj analiziramo oziroma kontroliramo sestavo jekla med proizvodnim procesom. S spektrometrijo lahko v kratkem času dobimo množico rezultatov, kar je prednost te metode. Tako npr. lahko v jeklu v par minutah ugotovimo

koncentracije za 30 (ali več) elementov. Ker se talina v peči jeklarne hitro spreminja, so takojšnji podatki o njej zelo pomembni. Ni pa to zelo natančna metoda, zato potrebujemo tudi Centralni laboratorij, ki je pomembna podpora Procesni kontroli. Tam analizirajo vzorce, ki jih

uporabljamo za umerjanje spektrometrov. Brez Centralnega laboratorija bi bilo nemogoče uvajati novitete in biti v koraku z razvojem. V njem analizirajo tudi vzorce iz drugih podjetij, mnogo pa je tudi ekoloških raziskav. Ob tem naj omenim, da bodo prav za analize s področja varstva okolja že v kratkem (leta 2004) potrebne akreditacije, samo vprašanje časa pa je, kdaj jih bodo zahtevali tudi kupci naših jekel. Pri odločanju za pridobitev akreditacij v podjetju v ospredju ne bi smel biti le ekonomski vidik. Treba je slediti razvoju in zahtevam trga. Sicer pa je bilo za Kemijo vedno značilno, da je bila usmerjena v prihodnost.

V obeh delih Kemije je zdaj zaposlenih 21 ljudi, včasih pa nas je bilo preko 80. V kolektivu se v redu razumemo. Ker jeklarna dela v štirizmenskem ciklu, v Procesni kontroli pa - glede na število zaposlenih - lahko pokrivamo le tri izmene, morajo delavke iz Centralnega laboratorija nadomeščati manjkajoče kadre tudi pri delih na Procesni kontroli. Delamo namreč tudi za druga podjetja (Croning), ki imajo drugačen delovni urnik kot jeklarna. Te storitve pomenijo za naš oddelke pomemben dodaten vir zaslužka in večjo izkoriščenost kapacitet."



IVAN JURKOVIČ, vodja Potrjevanja kakovosti v Kontroli kakovosti:

"V našem oddelku, kjer smo zdaj zaposleni trije, na osnovi pogodb, obratnih nalogov in rezultatov kontrol izdamo spričevalo oziroma certifikat o izdelku, ki ga izročimo kupcu.

Tako mu zagotavljamo, da je kvaliteta izdelka, ki jo je naročil in plačal, v skladu z njegovimi zahtevami. Najbolje je, da so zahteve jasno določene že v pogodbi, da kasneje ni težav. Naši certifikati so med kupci dobro ocenjeni, kar je pozitivno tudi za ugled našega podjetja. Certifikat je kot nekakšen rojstni list izdelka, v njem so vsi pomembni podatki za kupca. Je osnova za nadaljnjo obdelavo materiala.

Na tem področju delam že več kot 25 let. To delo je pravo zame. Je zanimivo, imam vpogled v materiale, standarde, ceno, kvalitete, zahteve kupcev, zmožnosti naše proizvodnje ipd. Ukvarjam se tudi s prevzemi. Koristno je tudi spremljanje reklamacij, ki jih sicer obdelujejo v drugem oddelku. Pomembno je tudi dobro sodelovanje z vsemi našimi službami in laboratoriji. Pri delu pa je treba biti zbran in zelo pazljiv, zlasti če kupec zahteva kaj specifičnega. Največji pritisk na oddelke je konec meseca, ko se vsem mudi. Ponavadi pripravimo okrog sto certifikatov na dan, smo jih pa tudi že tristo."

Jekla za turbinske lopatice

Besedilo: dr. FERDINAND GREŠOVNIK

Lopaticice za parne in plinske turbine so zelo obremenjeni konstrukcijski deli; hkrati so podvržene visoki temperaturi in visokim mehanskim napetostim. Temperatura pogosto presega 600 °C, zato morajo imeti materiali za turbinske lopatice zadostno oksidacijsko odpornost. Mehanske napetosti so posledica centrifugalnih sil zaradi vrtenja turbine z veliko kotno hitrostjo, hkrati pa so lopatice obremenjene na upogib.

Turbine so podvržene različnim časovnim režimom obremenitev; nekatere delujejo s časovnimi presledki nekaj ur, druge pa neprekinjeno več let. Zaradi tega se materiali za lopatice preizkušajo na različne načine:

- z običajnim nateznim preizkusom pri sobni temperaturi,
- z žilavostnim preizkusom pri sobni temperaturi in pri temperaturah do 100 °C nad in pod sobno temperaturo,
- s preizkusom lezenja pri temperaturah med 350 in 650 °C.

Preizkus lezenja je pogosto zelo dolgotrajen, tudi do 10 let. V osnovi je preprost; natezni preizkušaneč segrejemo na temperaturo preizkušanja in ga nato obremenimo z določeno silo, navadno kar z utežjo preko vzvoda, nato pa merimo samo raztezanje preizkušanca v odvisnosti od časa. V praksi pa je tak preizkus zahteven, ker je treba zelo dolgo vzdrževati konstantno temperaturo. Tipično odvisnost med relativnim raztežkom preizkušanca, to je deformacijo ϵ , in časom obremenitve z določeno silo ali napetostjo pri določeni temperaturi kaže krivulja na spodnji sliki. Krivulje lezenja, ki jo dobimo pri določenih pogojih obremenitve, ni mogoče preprosto prilagoditi za druge pogoje, zato je za pridobitev potrebnih podatkov za optimalno načrtovanje turbin potrebno ogromno meritev na posameznih materialih. Na tem področju je v zadnjih 50 letih prišlo do sodelovanja med mnogimi laboratoriji. Iz gornjih razlogov preizkus lezenja ne more biti osnova za prevzem materiala, ki pripada določeni šarži.

Izmed jekel, to je zlitin na osnovi železa, pridejo v poštev za izdelavo turbinskih lopatic le tista, ki vsebujejo nad 10 % kroma. Samo taka jekla imajo zadostno odpornost proti oksidiranju površine pri delovnih pogojih. Jekla imajo zadostno odpornost proti lezenju pri povišanih temperaturah, če vsebujejo strukturne faze, ki preprečujejo gibanje dislokacij, kar je povezano s plastično deformacijo. To je pogojeno z zmerno vsebnostjo ogljika ali elementov, ki tvorijo intermetalne spojine v obliki zelo drobnih izločkov. Prvi primer imamo pri martenzitnih nerjavnih jeklih, drugega pa pri jeklih, ki jih je mogoče izločevalno utrditi. Oba tipa jekel za turbinske lopatice imamo v našem proizvodnem programu.

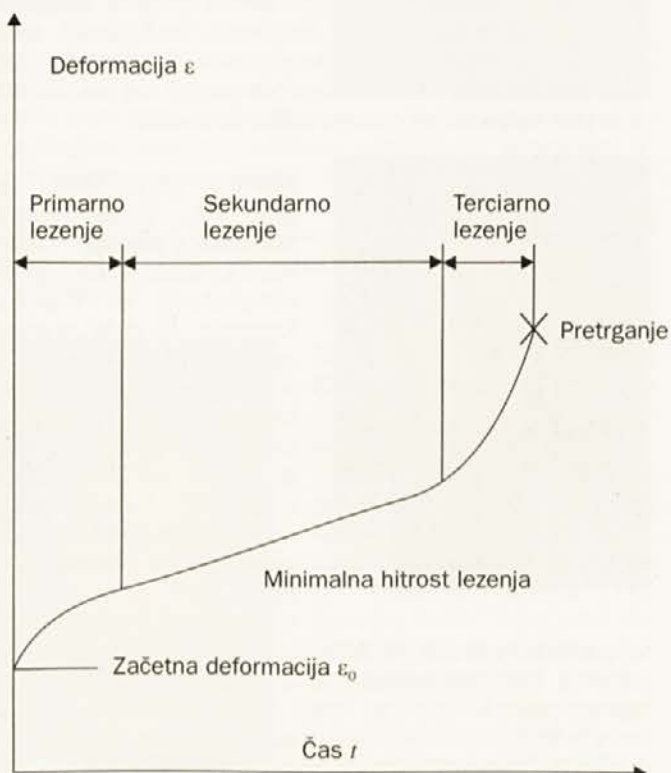
Tipični predstavniki prve skupine so: PK2, PK3, PT929 in PK942.

Tipični predstavnik druge skupine pa je PK346.

Vsa našeta jekla lahko sami ali v kooperaciji z zunanjim dobaviteljem izdelamo v klasični ali pa v EPŽ (električno pretaljevanje pod žlindo) izvedbi. V drugem primeru se zmanjšajo notranje napake, predvsem poroznost in nekovinski vključki. Oboje oslabi trdnost jekla pri dolgotrajni obremenitvi pri povišanih temperaturah.

Še en pojav močno poslabša kakovost jekla za lopatice, in sicer prisotnost mehke strukturne sestavine, ki jo imenujemo ferit δ . Ob prisotnosti te faze se poslabšata trdnost in žilavost jekla. Ker pa se pojavlja v razpoteženi obliki, to je v trakovih, ima zelo slabe posledice tudi za možnost kontrole kompaktnosti površine lopatic z magnetno metodo, ki je eden izmed ustaljenih postopkov na tem področju. Ferit δ ima namreč drugačne magnetne lastnosti kot martenzit, ki je osnovna faza v teh jeklih, zato na njem dobimo podobne indikacije kot na razpokah ali makro nekovinskih vključkih.

Izdelava turbinskih lopatic teče po dveh tehnologijah. Manjše lopatice oblikujejo samo z mehansko obdelavo, pri čemer se kot vložni material uporabljajo ploščati profili. Večje lopatice z dolžino nad 0,5 m najprej utopno kujejo in nato mehansko obdelujejo na končne dimenzije. V tem primeru se kot vložni material uporabljajo gredice.



Za uspešno prodajo je pomemben stalen stik s kupci

Pogovor z **Alainom Lipušem**, univ. dipl. inž. metal. in mater., predstavnikom Metala Ravne v Nemčiji

Pripravila: ANDREJA ČIBRON-KODRIN, Fužinar Ravne, d.o.o.



"Predstavništvo Metala Ravne v Düsseldorfu je del lani razširjenega zunanjetrgovinskega omrežja podjetja. Zakaj je prišlo do njegove vzpostavitve?"

"Bolj kot vzpostavitev je to samostojno predstavništvo nadgradnja dela dr. Inga Piorka, ki je bil v Metalu sredi devetdesetih let in ki je najprej v zunanjetrgovinskem podjetju Kopo West in nato (po njegovem preimenovanju) v podjetju Acroni Deutschland pravzaprav pokrival del nemškega tržišča. Ko je bilo jasno, da bo pogodba z njim prej ali slej prekinjena, kar se je v oktobru 2002 tudi zgodilo, smo se v Metalu odločili, da odidem v Düsseldorf. Na tem področju je velika koncentracija jeklarske industrije in trgovine, stalen kontakt z odjemalci pa je za uspešno prodajo bistvenega pomena. Ker smo želeli večjo transparentnost blagovne znamke Ravne, se nismo odločili še naprej delovati v okviru podjetja Acroni Deutschland, kar bi bila še lažja varianta."

"V svoji sedemletni delovni karieri ste opravljali različna dela v Valjarni profilov: bili ste obratni inženir, ukvarjali ste se s prodajo, nazadnje ste bili vodja adjustaže. Kakšen je bil Vaš motiv, da ste sprejeli mesto predstavnika v Nemčiji?"

"Osnovni motiv je vsekakor v izzivu - opraviti nalogo. O mojem odhodu v Düsseldorf smo se v Metalu pogovarjali že v letu 2000 in predlani bi moral pravzaprav že nastopiti službo pri takratnem Kopo Westu, vendar so privatizacijske dileme odložile moj odhod za dobro leto. V drugo smo se tako precej hitro dogovorili. Nekdo bi moral iti na pot in glede na to, da sem bil enkrat že pripravljen, sem bil najbolj logična izbira."

"Nemčija je za Metal Ravne zelo pomemben trg, saj podjetje kar 23 odstotkov od prodaje ustvari z izvozom v to državo. Ali lahko opišete značilnosti tega trga: kateri so

največji kupci, po katerih izdelkih najbolj povprašujejo, kako je s konkurenco ...?"

"Največji kupci naših izdelkov so seveda veletrgovci z jeklom, ki jih nato iz svojih skladišč (kot je npr. Steel Center pri nas) naprej prodajajo končnim porabnikom. Večji končni porabniki orodnih in specialnih jekel so namreč le specialne kovačnice in valjarne, ki pa so po obsegu precej manjše kot naša železarna."

Med temi trgovci so najbolj poznani Eschmann, Stappert, Schmolz + Bickenbach in Dörrenberg (s slednjima tudi intenzivno sodelujemo). Izredno močni trgovski mreži imata tudi konkurenčna proizvajalca Böhler Uddeholm in Thyssen EWK.

Poleg omenjenih dveh so na tržišče prodrli predvsem vzhodnoevropski proizvajalci (Dneprospetstal iz Ukrajine in Poldi iz Češke), ki nas po kakovosti izdelanega materiala hitro dohajajo. Problem je v tem, da so praviloma cenovno toliko ugodnejši od nas, da v primeru, ko za kupca rok dobave ni zelo pomemben (dopolnitve skladišča), proti njim nimamo konkurenčnih možnosti.

Zaradi njihovega prodora na trg so vedno večje težnje po predobdelanem materialu (luščen oziroma stružen pri okroglih profilih) oziroma po čim ožjih tolerancah (1/2 DIN) na širino in debelino pri ploščatih profilih. Slednje je predvsem pomembno pri valjarskih profilih in upam, da bodo moji sodelavci iz Valjarne izkoristili možne potenciale novega ogrođa v čim krajšem času."

"Zanima me, kakšne so Vaše naloge kot predstavnika podjetja na tujem. Kako poteka Vaš tipičen delovni dan? Ste si (seveda skupaj z vodstvom) ob odhodu v Düsseldorf postavili določene cilje in kako Vam jih uspeva uresničevati?"

"Moja naloga je najti nove kupce in servisirati obstoječe. Prav servis je tista stvar, pri kateri moramo še več narediti kot v preteklosti, saj bo to

poleg novih kvalitete jekel počasi naša edina prednost pred konkurenco z vzhoda. Vsakdo ima rad občutek, da se prodajalec zavzame zanj, da mu svetuje, če je s stvarjo, ki jo je kupil, kaj narobe, da ni naš prijatelj samo takrat, ko našteva tolarje iz denarnice.

Moj tipičen delovni dan se ne razlikuje bistveno od dneva prodajnikov pri nas, le da imajo oni veliko več opravka s papirji (ponudbe, naročila in ostala dokumentacija), sam sem pa precej več na poti. Telefoni pa nam vsem že tako kar neprestano zvonijo.

Osnovni cilj, ki smo si ga zastavili z upravo ob mojem odhodu, je bil nadomestiti minimalno 50 odstotkov količin, ki smo jih lani izgubili na nemškem tržišču zaradi krize. Ker se kriza v nemškem gospodarstvu nadaljuje, ciljev ne izpolnjujem tako hitro, kot sem si to želel. Vendar sem prepričan, da bom konec leta lahko potrdil vsaj dosego dogovora, predvidoma pa še kaj več."

"Ali se soočate s kakšnimi težavami pri svojem delu? Ste zadovoljni s sodelovanjem s komercialno in proizvodnjo na Ravnah, ali imate dovolj informacij ...?"

"Nad sodelavci na Ravnah se ne smem pritoževati. Informacij imam dovolj, če mi kaj slučajno manjka, pa poskrbijo, da jih dobim v najkrajšem možnem času. Tudi v proizvodnji se potrudijo in če je le mogoče, ustrezajo kupčevim in s tem tudi mojim željam."

"Končali ste univerzitetni študij metalurgije, delali ste v proizvodnji in prodaji, kar Vam gotovo koristi pri sedanjem delu. V anketi pred letom dni ste povedali, da pripravljate magistrsko nalogo iz proizvodnega managementa. Delo v predstavnštvu je delen odmik od te usmeritve, ali ne?"

"Vse zgoraj povedano drži. Je pa to del tistega, čemur radi rečemo multidisciplinarno izobraževanje in ki je zelo pomembno za to, da si pri svojem delu suveren. Dobro je poznati čim več plati svojega posla.

Res je tudi, da je moja magistrska naloga zaradi novega delovnega mesta zastala. Delo bo treba čimprej dokončati."

"Za Vami je že nekaj mesecev 'zdomskega' življenja. So se Vaša pričakovanja izpolnila? Kako se počutite v tujini in ali imate domotožje? Boste ostali ali razmišljate o vrnitvi?"

"Pričakoval sem takšno situacijo, tako da nisem ne preveč presenečen ne razočaran. V tujini si pač tujec in to se čuti na vsakem koraku, še posebej tu, kjer je tujcev iz raznih dežel ogromno. Zaradi vsega naštetega se kot tujec ne počutim ravno najbolje, vendar gre. Domotožje pa vedno ostaja.

Zaenkrat ne razmišljam ne o ostajanju ne o vrnitvi. Najbolj pomembno je, da Metal ostane na trgu in da bomo vsi skupaj tudi v prihodnje imeli delo. Ko bomo konec leta ocenili rezultat mojega dela in pomoči mojih sodelavcev, bo na vrsto prišel tudi čas za te razmisleke."

Carinske poenostavitve

Besedilo: mag. IRENA ZAKRAJŠAK

"Carinske poenostavitve" (ali po domače "hišna carina") pomenijo, da podjetje prevzame nalogo carinjenja, Carinski urad (v nadaljevanju: Carina) opravi le nadzor in kontrolo pravilnosti dela. V bistvu postane podjetje "podaljšana roka carine".

Glavna prednost teh poenostavitev je hitrejša opravljanje carinskih formalnosti na domačem dvorišču neodvisno od delovnega časa Carine (možno 24 ur dnevno) ter s tem prihranek na času in denarju. Šoferji prijavijo blago samo na meji in se odpeljejo direktno v podjetje, kjer se opravijo carinske formalnosti v roku 30 minut. Pri izvozu dobijo vso potrebno izvozno dokumentacijo kar v podjetju in lahko gredo direktno na mejo. Pri klasičnem carinjenju morajo tako uvozne kot izvozne carinske formalnosti opraviti na notranji carinski izpostavi, kjer pa lahko to uredijo v povprečnem času dveh ur, in to le v delovnem času carinarnice.

Žal pa poenostavitve ne pomenijo lažjega in enostavnejšega dela, kot bi si bilo iz besede "poenostavitve" mogoče razlagati. Za podjetje to pomeni veliko večjo odgovornost, več evidenc in več znanja. Tako lahko podjetje imenuje odgovorne osebe za izvedbo posameznih poenostavitev le po predhodnem preverjanju znanja, ki ga opravi Carina. Za napake in nepravilnosti so odgovorne osebe tudi kazensko odgovorne; v bistvu so to cariniki.

Dovoljenje za carinske poenostavitve izda Glavni carinski urad v Ljubljani na osnovi zahtevka. Za pridobitev dovoljenja za te poenostavitve je poleg velikega zaupanja v podjetje potrebno poznavanje delovanja podjetja od vseh papirnih in blagovnih pretokov do poznavanja zakonodaje ter komercialnega znanja. Zgraditi je potrebno tudi sistem, ki omogoča nadzor in kontrolo celotnega procesa. Podjetje se mora dobro pripraviti in organizirati. Potrebno je tudi spremljanje zakonodaje in sprotno ustrezno nadgrajevati sistem poslovanja.

Poenostavitve, ki jih Metal ima:

- **pooblaščen izvoznik** – izda potrdilo, da je blago, ki ga izvažamo, slovenskega porekla; dovoljenje smo pridobili junija 2000 (po šestih mesecih trdega dela) kot 120. podjetje v Sloveniji (do sedaj ima to dovoljenje le 190 podjetij)
- **pooblaščen prejemnik** – KV uvoz –

uvozno carinimo blago na naši Vhodni kontroli; dovoljenje od julija 2000

- **priznani izvoznik** – KV izvoz – izvozno carinimo blago v naši Špediciji; dovoljenje od decembra 2000
- **brezpapirno poslovanje** RIP – dovoljenje za elektronsko izmenjavo podatkov s Carino; dovoljenje od junija 2002

Carina nam je izdala dovoljenje, da lahko vse podatke na Carinski urad pošiljamo elektronsko (računalniška izmenjava podatkov – RIP). To pomeni, da smo direktno povezani z njihovim računalniškim sistemom. Zadnjo spremembo dovoljenja za RIP smo dobili letos januarja – najava kamionov direktno na mejni prehod.

S tem je dosežena maksimalna stopnja zaupanja Carinskega urada, rešili pa smo se pisanja skoraj vseh carinskih dokumentov, prav tako pa tudi fotokopiranja nešteti dokumentov, ki jih je bilo treba prilagati k carinskim deklaracijam. Podjetij s tovrstno poenostavitvijo je v Sloveniji še zelo malo, le okoli deset, kar je zgovoren podatek, da je za pridobitev potrebno veliko truda in kakovostnega dela. Na Koroškem pa smo edini, ki to dovoljenje imamo.

Uspešno smo prestali tudi že kar nekaj carinskih kontrol, tudi z republiškega nivoja.

Ker mora biti delo opravljeno točno po predpisih, se kdaj komu zdijo odgovorne osebe tečne in preveč pikolovske. Ampak žal narava dela zahteva izredno natančnost. Prekrški se kaznujejo; najnižja kazen za odgovorno osebo je glede na naravo prekrška od 75.000 do 10 milijonov SIT (prekršek lahko pomeni tudi prepoved opravljanja dela), za podjetje pa je kazen od 300.000 do 20 milijonov SIT. Z internim pravilnikom pa je predpisano, da kazensko odgovarja tudi oseba, ki v procesu dela stori napako. Odgovorne osebe ne morejo kontrolirati dela vsakega posameznika. Sistem temelji na dejstvu, da se vsakdo trudi delati najbolje po svojih močeh. Vsak udeleženec v procesu dela je zato moralno in kazensko odgovoren, da svoje delo opravi vestno in natančno v skladu s predpisi in z navodili.

Še nekaj statističnih podatkov:

- 110 uvozov na mesec
- 200 izvozov na mesec
- povprečen prihranek: 1,5 milijona SIT na mesec (računani samo obrazci in koleki)

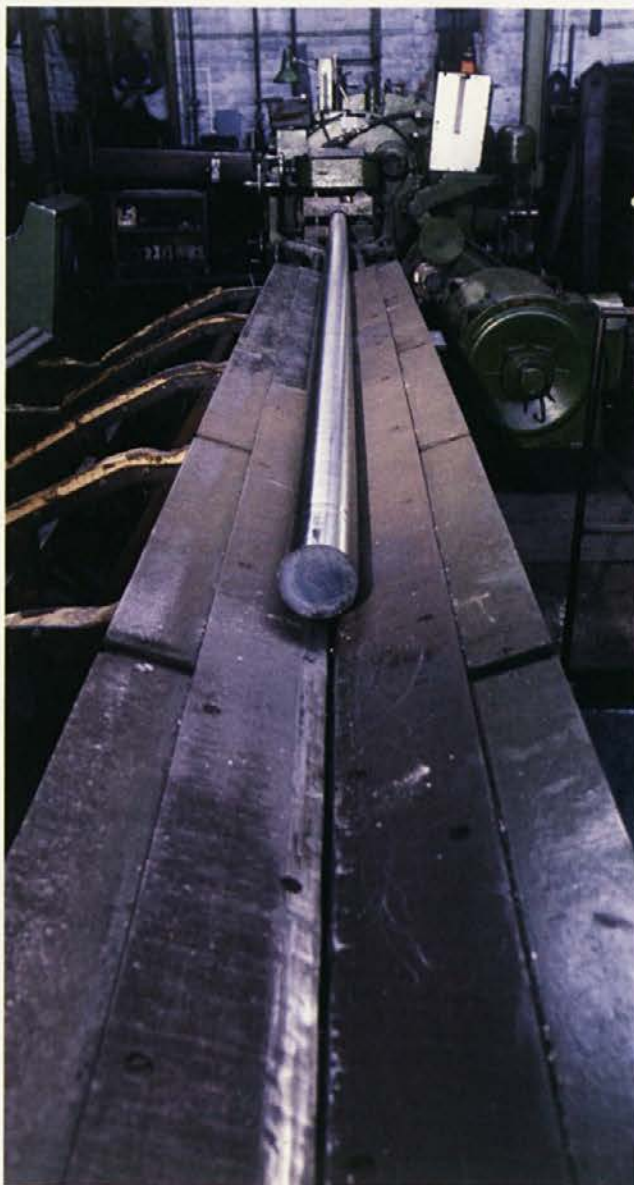
Po vstopu Slovenije v EU te poenostavitve ne bodo odpadle, temveč jih bo še potrebno nadgraditi za evidentiranje prometa in statistična poročanja, ki bodo v skladu z evropsko zakonodajo takrat potrebna za promet na notranjem trgu EU. Izvoz v "tretje države" pa bo ostal nespremenjen.

Žal se po vstopu v EU tudi ne bo zmanjšal obseg dela ali pa količina "papirja" – dodatno bo potrebno mesečno poročanje še v Bruselj o blagovni in finančni menjavi. Vsa poročanja bodo vezana na carinsko tarifo. Obrazec bo po vsebini in izgledu podoben carinski deklaraciji. Do vstopa v EU se za vir teh podatkov uporablja podatke iz carinskih deklaracij.

Po vstopu v EU članice ostanejo brez carinskega vira podatkov za tisti del blagovne menjave, ki se odvija znotraj Skupnosti, zato se ti podatki zbirajo s statističnim raziskovanjem INTRASTAT ali statistika blagovne menjave med državami članicami (notranji trg). Drugi del statistike zunanje trgovine v EU pa je EXTRASTAT - statistika blagovne menjave s tretjimi državami (klasičen izvoz), ki kot vir podatkov uporablja carinske deklaracije.

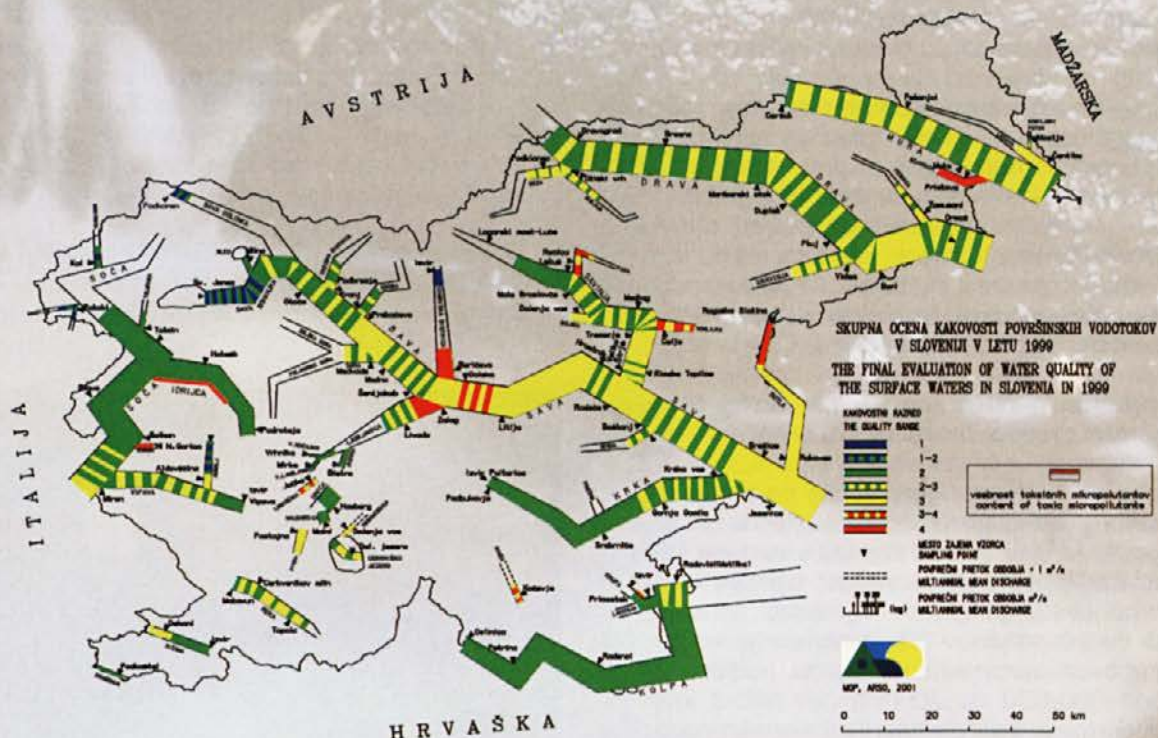
Letos poteka pilotni projekt statistike raziskovanja INTRASTAT, v katerem sodeluje tudi Metal. Poročali bomo o obsegu blagovne menjave z EU po tarifnih številkah za januar, februar in marec 2003. Poročanje bo v elektronski obliki. Sodelovanje v projektu ni obvezno, je pa dobra predpriprava, ker bo po vstopu v EU to poročanje obvezno. S sodelovanjem v tem projektu pa lahko že sedaj ustrezno nadgradimo naš sistem poslovanja oziroma evidenc. Tako bomo na vstop v EU bolj pripravljeni.

Z izvedbo pilotnega projekta bodo postavljeni temelji statističnega sistema, ki bo do vstopa v EU usposobljen za redno mesečno raziskovanje.



Onesnaženje vod

Stavek "voda je vir življenja" je že zelo star, ampak zmeraj bolj aktualen. Če pobrsamo po statističnih podatkih, vidimo, da kar sedmina prebivalcev v Evropi nima dostopa do varne, zdravju neškodljive pitne vode. Tudi v Sloveniji se pojavljajo problemi s pitno vodo, predvsem v nižinskih območjih. Stopnja ekološke osveščenosti je razvidna v naših rekah, saj se vsa nesnaga nazadnje spere v vode.



Slika 1: Skupna ocena kakovosti površinskih vodotokov v Sloveniji v letu 1999

Na sliki vidimo onesnaženost rek v Sloveniji. Ocena kakovosti površinskih vodotokov v letu 1999 se izraža v številu kvalitetnih razredov od 1 (najboljši) do 4 (najslabši). Meža spada v 1. kvalitetni razred le v zgornjem toku, nato pade v 2. – 3. razred. Slaba kakovost rek je skupek onesnaženja iz gospodinjstev, kmetijstva ter industrije.

Kako pa upravljamo z vodo v Metalu?

Poraba vode je zelo velika, nad povprečjem, tako pri vodi, ki jo uporabljamo v sanitarne namene, kot pri vodi, ki jo uporabljamo v proizvodnem procesu. Čeprav je vode na Koroškem trenutno še dovolj, nas v njeno smotnejšo rabo sili poleg ekologije tudi ekonomija. Stroški vode so že visoki in se še povečujejo. V Metalu teče projekt zmanjšanja porabe vode. Prvi pogoj za boljše upravljanje z vodami je, da natančno veš, koliko porabiš, zato bomo najprej vgradili števce. Naslednja faza bo optimiranje porabe vode pri večjih porabnikih.

Drugi problem je onesnaženje voda. Polovica vode, porabljena v proizvodnem procesu, je hladilna voda. Ta voda se v procesu ne onesnaži, ker imamo velike pretoke, pa tudi ogreje se ne pretirano, le za 4 – 5 °C. Druga polovica vode, porabljena v proizvodnem procesu, so tehnološke vode, ki pridejo v stik z jeklom, ogrodji in se onesnažijo. Večina te vode se pojavlja v Valjarni; v vodah so delci škaje, prahu, masti in olj. Za čiščenje teh voda smo v preteklosti izvedli več aktivnosti. Sedaj se vode čistijo v škajnih jamah, kjer se delci prahu posedejo, olja in masti pa odstranijo z oljnimi lovci. Zaradi prilagajanja evropskim normam bomo morali planirati zaprte krožne sisteme za te vode.

Sanitarne vode predstavljajo le en odstotek vseh vod v Metalu, zaradi onesnaženosti pa jim moramo posvečati precej pozornosti. V prihodnosti bomo vse te vode speljali na čistilno napravo mesta Ravne. Da bomo lahko to uresničili, moramo sanirati komunalno omrežje in ločeno odvajati posamezne odpadne vode.

Za čisto in zdravo okolje našega kraja se moramo potruditi predvsem sami. Metalurška branža močno obremenjuje okolje, vendar je te vplive možno obvladovati. Tudi pri ohranjanju voda lahko prispevamo zaposleni svoj del s smotno rabo in preprečevanjem incidentov, s katerimi bi lahko onesnažili vode.

Zaposlovanje

DECEMBER 2002			
	ŠTEVILO ZAPOSLENIH 31. 12. 2002	SKLENILI DELOVNO RAZMERJE	PREKINILI DELOVNO RAZMERJE
JEKLARNA IN VALJARNA GREDIC	219	/	1
VALJARNA PROFILOV	194	/	2
KOVAČNICA	146	15	2
PROIZVODNJA SVETLIH PROFILOV	57	/	/
VZDRŽEVANJE	124	/	/
SKUPNE SLUŽBE	277	1	/
SKUPAJ	1017	16	5
JANUAR 2003			
	ŠTEVILO ZAPOSLENIH 31. 1. 2003	SKLENILI DELOVNO RAZMERJE	PREKINILI DELOVNO RAZMERJE
JEKLARNA IN VALJARNA GREDIC	217	/	2
VALJARNA PROFILOV	194	3	3
KOVAČNICA	147	1	/
PROIZVODNJA SVETLIH PROFILOV	57	/	/
VZDRŽEVANJE	124	1	1
SKUPNE SLUŽBE	277	/	/
SKUPAJ	1016	5	6
FEBRUAR 2003			
	ŠTEVILO ZAPOSLENIH 28. 2. 2003	SKLENILI DELOVNO RAZMERJE	PREKINILI DELOVNO RAZMERJE
JEKLARNA IN VALJARNA GREDIC	217	1	1
VALJARNA PROFILOV	194	1	1
KOVAČNICA	147	/	/
PROIZVODNJA SVETLIH PROFILOV	57	/	/
VZDRŽEVANJE	123	/	1
SKUPNE SLUŽBE	277	/	/
SKUPAJ	1015	2	3

Jubilanti

V decembru 2002 ter januarju in februarju 2003 so bili naši jubilarji:

- **za 10 let** 6 sodelavcev, in sicer: Danijel Vitrih iz Jeklarne in valjarne gredic, Matjaž Zih in Albert Kadiš iz Valjarne profilov, Roman Štifter iz Kovačnice, Silvo Poročnik in Srečko Uršej iz Vzdrževanja;
- **za 20 let** 2 sodelavca: Avgust Hribnik iz Jeklarne in valjarne gredic in Melita Jurc iz Sekretariata;
- **za 30 let** 6 sodelavcev:

Vinko Mori in Jovan Tešič iz Jeklarne in valjarne gredic, Štefan Škratek iz Proizvodnje svetlih profilov, Romana Škrubej in Stevan Prole iz Vzdrževanja ter Karel Vaserfal iz Kakovosti.

BOLNIŠKE ODSOTNOSTI – ODSOTNOST V % (URE BOLNIŠKE NA ŠTEVILO OPRAVLJENIH UR)			
	NOVEMBER 2002	DECEMBER 2002	JANUAR 2003
JEKLARNA IN VALJARNA GREDIC	5,67	5,91	5,36
VALJARNA PROFILOV	6,91	7,03	7,05
KOVAČNICA	5,32	2,65	3,31
PROIZVODNJA SVETLIH PROFILOV	5,63	2,77	3,20
SKUPNE SLUŽBE	2,92	1,67	3,17
SKUPAJ	5,09	4,21	4,67

AKTUALNI JEKLARSKI KOTIČEK

Sejem FORMA TOOL

Besedilo: oddelek MARKETING

Od 8. do 11. aprila se bomo v Celju, skupaj s podjetjem Noži, udeležili 7. mednarodnega sejma FORMA TOOL (sejem orodij, orodjarstva in orodnih strojev).

Na sejmu bo tudi podjetje Metaling iz Ljubljane, ki je naš partner s področja toplotne obdelave orodij. Skupaj z njimi nudimo na slovenskem trgu celoten servis orodjarjem - od materiala do toplotne obdelave izdelanega orodja. Poleg tega so naše storitve tudi svetovanje in metalurške preiskave.

Na sejmu Metal - Expo v Rusiji

Besedilo: MARKO PAVŠE, univ. dipl. inž. metal. in mater.

Začetek poti ni bil najbolj obetaven, vsaj zaradi opozoril nekaterih znancev. Letalo je bilo TU 164 ruske letalske družbe, ki menda pogosto strmoglavi, namesto da bi pristalo. Vendar so se dvomi takoj razpršili po vstopu v letalo, ki je delovalo urejeno in primerljivo z drugimi letalskimi družbami. Po treh urah poleta smo pristali v Moskvi, kjer je bilo treba urne kazalce premakniti za dve uri naprej. Bival sem v hotelu Rossia, za katerega pravijo, da je največji evropski hotel, in ima zmogljivost okrog 5000 gostov. Da je hotel dejansko ogromen, sem imel kaj kmalu priložnost preizkusiti tudi sam. Zgrajen je v obliki kvadrata, katerega stranice sledijo stranem neba. Vsako krilo ima svojo recepcijo, vendar so kljub temu povezana s hodniki.

Dolžino enega sem premeril in ugotovil, da je dolg 300 m. Tri hotelska krila imajo po 12 nadstropij, eno pa 21 nadstropij. Vsi hodniki so si na las podobni in sem seveda izgubil orientacijo, zato mi ni preostalo drugega, kot da se spustim do recepcije in grem iz hotela, da vidim, na kateri strani sem, nato pa od zunaj okrog do "svojega" vhoda, ki je bil v zahodnem krilu.

Sejem Metal-expo je specializiran sejem za metalurško in kovinsko industrijo, kjer predstavljajo svoje izdelke tuji in domači proizvajalci ter zastopniki podjetij. Bil je osmi po vrsti. Naše podjetje je nastopilo skupaj s predstavništvom Kovintrade Celja v Moskvi. Nudil sem tehnično pomoč in dajal konkretne informacije o naših tehničnih in tehnoloških možnostih izdelave jekel, o njihovih lastnostih in namenu uporabe.

Največ zanimanja na našem razstavnem prostoru je bilo za nerjavno pločevino in cevi, torej za program Acronija Jesenice in cevi iz Italije, ki jih Kovintrade dobavlja v Rusijo. Manj zanimanja je bilo za naša jekla. Tisti obiskovalci, ki so se zanimali za naš proizvodni program, so postavljali zelo natančna vprašanja in so hoteli čimveč informacij kar na sejmu. Potrebno bo veliko posejmskih aktivnosti predstavništva Kovintrade iz Moskve.

Na sejmu so imeli svoje predstavnike tudi znani evropski proizvajalci jekla, kot so Thyssen, Avesta, Acerinox in Timken. Nisem pa zasledil Boehlerja, Kind&co in drugih, ki so jih potencialni kupci, s katerimi sem se pogovarjal, zelo dobro poznali. Ocenjujem, da so ob primerni obdelavi potencialnih kupcev možnosti za povečanje prodaje naših jekel na ruskem trgu zelo velike.



Metalovi in Serpini jubilantje dela so praznovali

Pripravila: MILENA GARTNER-DELOPST, univ. dipl. psih.

Lep predzadnji januarski petek smo ponovno, saj so takšna druženja kar tradicionalna, v Druženem domu na Prevaljah sedli skupaj in se s priložnostnim programom zahvalili za zvestobo delu oziroma podjetju sodelavcem, ki so v preteklih dveh letih dosegli **10, 20, 30 in več let delovne dobe**.

Smo veliki in redke so priložnosti, ko poklepetata v sproščenem vzdušju sodelavca npr. iz Kovačnice in Kakovosti, in lepo je, ko se kasneje srečamo ter nam steče beseda lažje in s tem hitreje in uspešneje rešujemo vsakdanjo problematiko. Druženje, kot je bilo 24. 1. 2003, kjer so praznovali jubilarji iz let 2001 in 2002, je priložnost, da se bolje spoznamo, in ko se bolje spoznamo, si lažje zaupamo, zaupanje pa je tista vrednota, ki jo v Metalu negujemo in cenimo.

Ob tej misli bi želela poudariti prijateljevanje s podjetjema Metal Ravne, d. o. o. in Serpa, d. o. o. Nekateri s podjetjem prijateljujejo 10 let in so si že ustvarili temelje za svoje delo, nekateri že 20 let in se vidijo že rezultati njihovega dela, tisti pa, ki v podjetju delajo že 30 ali celo več let, ali celo samo v tej firmi, so že pravi mojstri, in so s svojo bogato zakladnico znanja mentorji mlajšim sodelavcem.

V letih 2001 in 2002 je 49 sodelavcev izpolnilo 10 let v delovni karieri, 77 jih je doseglo 20 let delovne dobe, 98 delavcev pa je praznovalo 30 let dela.

Posebej smo obdarili tiste zaposlene, ki imajo več delovne dobe, kot jo zahteva zakon. To so bili tiste sodelavke in tisti sodelavci, ki so običajno premladi, da bi se lahko upokojili: Jožica HOČEVAR ter Silva ŠTEHARNIK in Franc HERGA iz Metala in Danica BARIČ ter Marija PRINČIČ-ANTIČ iz hčerinskega podjetja Serpa.



Pa se sprehodimo med jubilarji, ki so praznovali 30 let delovne dobe:

ARNOLD ANA
AŽNOH IVAN
BELAJ SILVO
BERLOŽNIK MIROSLAV
BOŠNIK ANTON
BOŠTJAN JOŽEF
BOŽIČ IVAN
BRAČUN NADA
BRODNIK VERA
BURJA SAVO
ČEBUL MIROSLAV
ČEKON IVAN
ČEKON LUCIJA
ČERU MARJAN
FERK MILAN
FUČEC SLAVO
GAVRIČ DANILO
GLASEČNIK FRANC
GMAJNAR MARJAN
GRABNER SILVESTER
GRACELJ DUŠAN
GREŠOVNIK MARIJA MAGDALENA
GRUBER PETER
HERGA STANISLAV
HIŽAK FRANC
HLADNIK ADOLF
HOMAN VLADIMIR
JEVŠNIKAR MARJETA
JEVŠNIKAR RAJKO
JUH OTMAR
KAC MARJANA
KOLEŽNIK VERA
KONEČNIK FRANC
KONEČNIK JANEZ
KONEČNIK METOD
KOS ANDREJ
KRAŠEVEC BARBARA
KRAUTBERGER MARIJA
KRET DANIJEL
KRZNAR LOVRENC
KUMER FRANC
KUŠAR MARJAN
LEŠNIK DRAGO
LEVER JOŽE

LIPOVNIK STANISLAV
 LUKIČ DRAGAN
 MARSEL MIRKO
 MATIČ MIRKO
 MATJAŠEC IVAN
 MELANŠEK ETBIN
 MERKAČ BRANKO
 MIKLAVC MILAN
 MLAČNIK DANICA
 MLINAR MARIJA
 MORI VINKO
 MULALIČ SAFIT
 NABERNIK VINCENC
 OBLAK MARIJA
 ODERLAP CIRILA
 PEČNIK HINKO
 PEČNIK ŠTEFAN
 PENEK OLGA
 PLANŠAK FRANC
 PLEMEN ALOJZ
 PLIMEN MILAN
 PRAZNIC ALOJZ
 PRIKERŽNIK LUDVIK
 PROŠT IVAN
 PŠENIČNIK RUDOLF
 PŠENIČNIK STANKO
 RUS STANISLAV
 SEDOVŠEK ANTON
 SKITEK ŠTEFAN
 SMOLNIKAR BORIS
 SPANŽEL ALOJZ
 STRMČNIK PAVEL
 ŠKRATEK JURIJ
 ŠKRUBEJ ROMANA
 ŠPEGU MIRAN
 ŠPILER ANTON
 ŠROT IVAN
 ŠTAUDEKER MARIJA
 TEŠIČ JOVAN
 TRATNIK FRANC
 TROST BRANKO
 VALIŠER VLADIMIR
 VALTL PAVEL
 VASERFAL KAREL
 VERNEKER DAMIJAN
 VIDERMAN JOŽE
 VODOPIVEC DRAGO
 ZORMAN METKA
 ŽAŽE ALOJZ
 ČRESLOVNIK IVANA
 ČURČ DANILO
 FINK BERNARD
 PETRIČ FELIKS
 ŠIMENC MARJAN
 VEČKO FRANJO
 VIDRIH BRANKO



V podjetju delajo že kar cele družine in neredko se zgodi, da praznujeta skupaj mož in žena ali oče in sin, kar je znak, da je podjetje naklonjeno reševanju zelo občutljivega vprašanja – zaposlovanja.

Glavni direktor Peter Prikežnik je s svojim pretanjenim občutkom za človeka povedal, da je pomembno, da kolektiv "drži skupaj", Andrej Gradišnik, njegov namestnik in direktor Serpe, pa je vzpodbudno menil, da so ljudje tisti, ki so konkurenčna prednost sodobnih podjetij. Oba sta se širokosrčno zahvalila za pripadnost vseh slavljencev podjetju in podelila sodelavcem, ki imajo 30-letni jubilej, svečane listine.

Praznično popoldne so nam popestrile naše dobre glasbenice iz ŽPZ Karantanija, Duo PAN-PAN je poskrbel za odlično glasbo za ples, zelo dobro organizirani kuharji in natakarji ter natakariče Eureka pa so nam za lepo pripravljenimi mizami v modro-rumeni barvi postregli s hrano in pijačo. Ob tej priložnosti se jim v imenu organizatorja še enkrat zahvaljujem. Vsi ste se zelo potrudili.

Vsem jubilantom, ob vašem jubileju v imenu organizatorja še enkrat, iskreno čestitam in vem, da nam bo beseda drugače tekla, ko se bomo ponovno srečali.

Voščim še veliko delovnih uspehov.









Snežna pravljica v Podpeci

Besedilo: JANKO VUČKO, ekon.



Le kdo ne pozna legende o kralju Matjažu, katerega brada se je že "bogve" kolikokrat ovila okoli mize v skrivnostnem domovanju neke globoko pod Peco, kjer prebiva s svojo Alenčico. Lepo, a sila mrzlo zadnjo januarsko soboto je bilo v Podpeci nad Črno nenavadno živahno, saj se je kar 562 "zidarjev" in "umetnikov" z vseh koncev Slovenije (in celo iz tujine) odločilo, da bo ta dan preživelo nekoliko drugače kot sicer in, mrazu navkljub, delovno. Organizirani v 84 ekip so ves dan pridno ustvarjali gradove v čast slavnemu vojskovođji Matjažu in njegovi Alenčici. Ko se je dan prevesil v večer, je bila snežna ravnina spremenjena v pravo pravljico snežno mesto, osvetljeno s sijem bakel, ki so zažarele s stolpov, obzidij in skulptur. Množice obiskovalcev, ki so se popoldne in zvečer zgrinjale v ta pravljčni svet pod Peco, so bile očarane, saj je bila ustvarjalna domišljija graditeljev brezmejna. Celodnevni vrvež v Podpeci je pod večer na plano privabil celo njihovo visokost kralja Matjaža, ki si je v spremstvu Alenčice in podanikov z zanimanjem ogledal mojstrovine sneženega mesta. Njegove oči so imele kaj videti: številni gradovi navadnih, pa tudi nenavadnih oblik ("gobji" grad, grad "harmonika", grad "glava kralja Matjaža", "rimska arena", "džamija", ...), ob njih pa mnoge ledene skulpture: "gmajtna graščak in grofica", ladja "Mežica", skulptura kralja Matjaža s konjem, pa z zmajem, morski pes, ogromna sova, ledeni šahi, ledena fontana, kralj Matjaž na ogromni nogometni žogi (resnici na ljubo je bil kralj podoben "vragcu"), speči pusek, ženski akti, ledena postelja, na kateri sta se (množici zijal navkljub) ledena Matjaž in Alenčica predajala užitkom ustvarjanja potomcev, ... Prava umetniška mojstrovina, ki je bila deležna velike pozornosti obiskovalcev, je bila velika snežna stena z reliefnim portretom Matjaža in Alenčice. Resnično: domišljija graditeljev je bila brezmejna. Nekaj tisoč obiskovalcev, ki so si v soboto ogledali nastale mojstrovine, je z glasovanjem določilo tri najboljše; konkurenca je bila huda, na koncu pa so bili za najboljše po mnenju "ljudstva" izbrani izdelki ekip: "Štrudlni", "Joggy&Sumo" ter "Sijaj". Zadovoljen z delom svojih tlačanov se je kralj Matjaž pozno zvečer vrnil v ledeni objem svojih soban globoko pod Peco, kjer bo počival do naslednjega leta. Prireditel "Gradovi kralja Matjaža" je tradicionalna, letos je bila že enajstič, v gradnji pa je sodelovalo rekordnih 84 ekip. Prizadevni organizatorji so poskrbeli za celodnevno zabavo z zanimivim programom tako v soboto kot tudi nedeljo, in si vsekakor zaslužijo vse pohvale, saj so v dveh dneh v ta "koroški kot" z edinstveno prireditvijo uspeli privabiti več tisoč obiskovalcev iz vseh koncev Slovenije, pa tudi iz tujine, ki so navdušeni nad videnim zapuščali kraljestvo kralja Matjaža. Nedvomno se bodo vrnil spet prihodnje leto, ko bodo tu nastajale nove ledene mojstrovine.

