

Metalurg

Časopis skupine Impol | september - oktober 2012 | 5



Fly with us on aluminium wings
Impol, aluminium industry

V Impol Sevalu zagnali
novo linijo za barvanje ▶▶▶

10 let uspešne
privatizacije ▶▶▶

Z Impolovim znanjem
in zlitinami v vesolje ▶▶▶



ALUMINIUM
2012

Vsebina

3

Impol je tudi letos sodeloval na sejmu aluminija v Düsseldorfu. Obisk razstavnega prostora je bil letos za Impol rekorden.

7

Pričakuje se, da se bo rast cen aluminija v prihodnje nadaljevala. Največja težava ta trenutek je precej nižja poraba aluminija od njegove proizvodnje, zaloge po svetu pa so ogromne in znašajo več kot deset milijonov ton.

12

Konec septembra je skupina Impol naredila nov korak na področju raziskav in razvoja, ki so ga v Slovenski Bistrici obeležili s slavnostnim prejemom satelita Mock up LEOS 50 v trajno last skupine.

14

Za nekdanj paradnega konja srbske kovinsko-predelovalne industrije so se zanimala številna podjetja, tudi ruski Rusal in korejski proizvajalec avtomobilov. Posel je na koncu sklenil Impol.

18

Od januarja do oktobra letos se je na delovnem mestu zgodilo manj delovnih nezgod kot lani.



Koliko je vreden skok?

Oktober 2012 se bo zapisal v zgodovino kot mesec, v katerem je človeku uspelo skočiti iz najvišje višine doslej in postaviti nove meje ekstremnemu. Avstrijec Felix Baumgartner je na Zemljo padel dobesedno iz vesolja, njegova pot je bila dolga nepredstavljenih 39 kilometrov, premostil pa jo je v nekaj več kot devetih minutah, od česar je več kot štiri minute prosto padal. Neverjeten podvig, kajne? Si predstavljate, koliko načrtovanja, preizkušanja opreme, kalkulacij in analiz je bilo potrebnih, da je tako neverjeten eksperiment uspel? Se zavedate, koliko denarja je bilo temu namenjenega? Ocen je več, vse pa se gibljejo nad 20 milijonov evrov.

Pri tovrstnih projektih je zanimivo predvsem to, kaj zmorejo doseči svetovne korporacije, če projekt prinaša jasno finančno korist. Zbrali so se strokovnjaki številnih odličnih organizacij (med njimi nam najbolj poznana Nasa), glavni sponzor – Red Bull – je brez težav odštél milijone, saj je dobro predvideval, da se mu bodo v obliki pozitivne publicitete kmalu vrnili nazaj. A roko na srce, ali bo uspešna realizacija skoka pripomogla k dobiti človeštva? Bo rešila kakšno življenje? Bo ljudem omogočila lepši jutri? Če pozabimo na peščico tistih, ki so na ta račun obogateli, je odgovor na žalost negativen.

Ko človek tako razmišlja, postane kar malo nejevoljen. Če samo pogledamo, v kakšnih razmerah se nahajamo. V svetu se vedno bolj povečujejo razlike med bogatimi in revnimi, ljudje v državah tretjega sveta in tudi mnogi v t. i. razvitih državah živijo na robu bede. Tudi pri nas ni rožnato. V Sloveniji še vedno raste število brezposelnih, napovedujejo se tudi dodatna velika odpustanja, tokrat naj bi bil najbolj prizadet finančni sektor. Navsezadnje se tudi skupina Impol srečuje s pomanjkanjem naročil, zaradi česar že nekaj časa ne zaposluje novih kandidatov. Morda bodo prihodnji meseci prinesli več lepих novic, vendar je težko biti optimističen.

In potem se lahko zamislimo. Korporacije zapravljajo milijone evrov, da se lahko nek Avstrijec vrže iz vesolja, veleumi sveta se zbirajo, da preučijo vse možnosti in do potankosti načrtujejo projekt, ki ima na družbo precej nerelevanten vpliv. Kje pa so potem tisti veleumi, ki je treba reševati težave malih ljudi, kot so pomanjkanje, lakota, finančna nesposobnost? So njihove težave prepogoste, da bi pritegnile pozornost javnosti? Jih je preveč, da bi jih lahko rešili? Ali pa se odgovor morda skriva v tem, da bi reševanje težav revežev pomenilo izumrtje bogatašev?

A najbolj žalostno je to, da niso bogataši edini, ki se vedejo ignorantsko. Denimo, mnogi izmed nas gledamo skok in se mu čudimo, le redki pa razmišljajo o tem, da bi tudi sami lahko kdaj pa kdaj skočili, sicer ne iz vesolja, temveč na pomoč tistim, ki jo potrebujejo.

Nina Juhart Potočnik,
urednica



Aluminium 2012

Letošnji sejem aluminija je potekal v Düsseldorfu. Sodelovalo je 961 razstavljalcev iz 51 držav. Sejem je trajal tri dni, od 9. do 11. oktobra.

Impolova stojnica

Stojnico je ponovno zasnovalo podjetje Serpentes, ki z Impolom sodeluje že vrsto let. Tokratni koncept stojnice je bil trg v dobesednem in prenesenem pomenu. Vizualno je tako stojnica spominjala na prostor, kjer se prepletajo in tkejo niti poslovnih srečanj in priložnosti. Sredinski del stojnice je torej bil namenjen zbiranju ljudi, tam so bile tudi postavljene mize in stoli, na subtilen način sta bila tudi razmejena navaden in VIP prostor. Skelet

oziroma stene stojnice pa so bile oblikovane kot neke vrste razstavna galerija, kjer so bili zasnovani štirje tematski sklopi: tradicija in izročilo, usmerjenost v prihodnost, trajnostni razvoj in izdelki. Stojnico sta dodatno popestrila tudi razstavljen satelit in pa formula študentov.

Vrvež

Sejem je zaznamoval zelo živahen vrvež, saj so bile razstavne hale polne ljudi, ki so iskali nove poslovne priložnosti, utrjevali

vezi s poslovnimi partnerji, ugotavljali, kakšne so novosti na trgu, in iskali nove potencialne dobavitelje. Že ob pogledu na samo dogajanje je vsa komur jasno, da je aluminijev svet še vedno pretežno moški svet, saj so med obiskovalci občutno prevladovali moški.





Vzdušje na sejmju kljub temu, da je poslovanje z aluminijem resen posel, v katerem so v igri visoke vrednosti, ni bilo tako strogo. Mnogi obiskovalci so bili sproščeni in dobro razpoloženi, kar je sejemskega vrvežu dodalo pozitivno noto. Impolova stojnica se je nahajala v hali 11 in bila obkrožena s številnimi močnimi podjetji, kot so Sapa, HAL, Rusall ... Kljub temu, da so nas obkrožali giganti, ob pogledu na našo stojnico ni bilo zaznati občutka majhnosti, saj je bilo samo dogajanje zelo živahno. Stojnico so obiskovali obstoječi in potencialni kupci, prav tako je bila tudi nabavna ekipa vseskozi oblegana s strani dobaviteljev.

Čeprav se je sejma udeležila precej številčna Impolova ekipa, so vsi bili polno zasedeni, včasih se je celo pripetilo, da je kak poslovni partner moral malo počakati. V najbolj aktivnem času v dnevu celo ni bilo več na voljo stola, kamor bi lahko obiskovalce posedli, zato se je kar nekaj pogovorov odvijalo kar stoje. Glede na pestrost aktivnosti na stojnici bi lahko zaključili, da je Impol precej pomemben igralec v aluminijemskem svetu.

Izkupiček

Nihče ne more zanikati, da udeležba na sejmu za podjetje pomeni precej visoke stroške. V pogovorih z razstavljalci smo med drugim tudi želeli izvedeti, kakšen je finančni izkupiček udeležbe na sejmu. Mnogi so bili v razlagah precej previdni, saj je finančni učinek tovrstne aktivnosti pravzaprav nemogoče izmeriti. Sejmsko trženje namreč v mnogih primerih, predvsem pa v aluminijemskem svetu, ne prinaša takojšnjih naročil in pridobivanja novih kupcev. Vendar pa je odlična priložnost za predstavitev potencialnim dobaviteljem, predstavljanje blagovne znamke in ustvarjanje ugleda v svetu aluminija. Prav tako sejem omogoča ohranjanje in poglobljanje poslovnih vezi v svetu aluminija. Poslovni učinki morda niso vidni takoj, vendar se postopoma akumulirajo. Kot je rekel eden izmed razstavljalcev: »Čeprav ne vemo, koliko nam udeležba prinese, si ne upamo privoščiti, da ne bi bili prisotni.« In če sodimo po aktivnostih na Impolovi stojnici in zanimanju, ki so ga obiskovalci pokazali za Impolovo znamko, je nemogoče trditi, da sta bila čas in denar nesmotrno porabljeni.

Sejem INFO:

- Lokacija: Exhibition Center Düsseldorf, Nemčija;
- 961 razstavljalcev iz 51 držav;
- 21.300 obiskovalcev;
- skupni razstavni prostor v velikosti 78.000 m².



Aktivni pogovori s potencialnimi in obstoječimi kupci so potekali ves čas sejma.



Na razstavnem prostoru so si obiskovalci lahko ogledali tudi naše izdelke.



VIP prostor za najpomembnejše poslovne partnerje.



Berthold Gassen in Klaus Dohmesen, Duisburg

Z Impolom poslujemo že deset let. Kupujemo zelo širok program

izdelkov – pločevine, trakove, folije, profile in palice. Izdelke nato skladiščimo in prodajamo končnim kupcem, katerih izdelki so namenjeni uporabi v gradbeništvu. Z Impolom smo zelo zadovoljni. Velika prednost podjetja je, da lahko trgu ponudi zelo širok spekter izdelkov, kar je danes redkost. Prav tako smo zelo zadovoljni s kakovostjo njihovih izdelkov, saj dosegajo zelo visoke standarde, zato so njihovi izdelki na trgu zelo iskani, kljub temu da cenovno niso ravno najbolj ugodni. Pomemben razlog za dolgo tradicijo poslovanja pa so tudi trdne poslovne vezi z vodstvom, pri čemer imata največ zaslug g. Žerjav in g. Brodnjak, ki se dobro zavedata vodila, da se posel dela z ljudmi.

Jean Verschueren, Verschueren Aluminium

Bil sem pravzaprav prvi Impolov agent, tako da naše sodelovanje traja že 21 let. Takrat sem namreč iskal nove dobavitelje aluminijevih izdelkov in stopil v stik z Jankom Žerjavom in s Tanjo Brkljačič. Za sodelovanje sem se odločil, ker je Impol že takrat dosegal visoke standarde kakovosti, bil je najboljši proizvajalec na področju Jugoslavije. Najprej smo prodajali pločevine in trakove, nato pa se je asortiman izdelkov precej povečal. Danes z Impolom sodelujem delno kot kupec in delno kot agent, saj prodajam kupcem, ki si pogosto želijo zelo kratke dobavne roke. Da tem potrebam lahko zadostim, imam svoje skladišče. Letno prodam približno 4.000 ton Impolovih izdelkov, kar pomeni, da je povpraševanje belgijskega tržišča precejšnje. Kupci so z Impolovimi izdelki zadovoljni, saj dosegajo visoko kakovost ob primerni ceni.



Calvin Hussey, Righton

Že 20 let kupujemo Impolove izdelke in jih nato prodajamo končnim kupcem, ki se ukvarjajo z elektro industrijo, s strojogradnjo in delno tudi z avtomobilsko industrijo. Razlog za dolgotrno tradicijo poslovanja je predvsem kakovost Impolovih izdelkov, četudi niso najbolj poceni. Impol je v preteklih dveh desetletjih naredil velik napredek, kar kupci cenijo.

Roman Lelič, agent v Angliji

Z Impolom sodelujem že 23 let, vse od leta 1989, torej še pred privatizacijo. Sodelovanje se je začelo s preprodajo gospodinjskih folij, nato pa smo počasi širili prodajni asortiman. Danes pretežno (v 80 odstotkih) prodajam palice in tudi valjani program. Sem povezava med Impolom in angleškimi trgovci. Impolova tržna prednost je širok asortiman izdelkov, dobra kakovost, medtem ko cenovno niti niso najbolj ugodni, saj na trg vstopajo proizvajalci iz drugih kontinentov, katerim lahko konkuriramo samo še z dobavnimi roki.



Ralph Janssen, Bayens Aluminium



Na nizozemski trg prodajam izdelke Impola in Impol Sevala. Izdelke v večji meri prodajam končnim kupcem, saj je zvestoba kupcev na tem področju bistveno večja. S končnimi kupci lahko proizvajalec vzpostavi bolj osebni odnos. Pri izbiri ponudnika tako poleg cene in kakovosti štejejo tudi ustrežljivost in zanesljivost. Impolova tržna prednost je zagotovo tudi širok asortiman izdelkov. Veselim se že nove ponudbe barvanih trakov Impol Sevala, saj se na trgu kaže precej veliko zanimanje zanje. Ponudnikov barvanih trakov je trenutno kar nekaj, a je Impol Seval vseeno poseben, saj obvladuje celoten proizvodni proces – od litja aluminija do izdelave traku, kar mu omogoča, da proizvede barvani trak z nižjimi stroški.



Valter Svenšek, agent v Nemčiji

Z Impolom poslujem že od leta 1993 in pokrivam tržišče Nemčije. Rojen sem v Mariboru in svojo profesionalno kariero sem pričel kot teniški igralec, vendar sem hitro ugotovil, da ta poklic ni najbolj primeren za družinsko življenje. Iskal sem drugo možnost in stopil v stik z Jankom Žerjavom. Tako se je začela moja nova karierna pot. Ker živim v Nemčiji in sem tudi poročen z Nemko, sem veliko lažje stopil v stik z nemškimi odjemalci aluminijevih izdelkov. Danes imam dobro razširjeno prodajno mrežo, prodajam profile po načrtih ter palice in profile za kovanje. Letno realiziram prodajo 20.000 ton Impolovih izdelkov.

Stephan Schneider, Umformtechnik



Naše podjetje se ukvarja s kovanjem aluminijevih izdelkov. Smo prvi končni kupec Impolovih izdelkov in Impol je še danes naš največji dobavitelj. Kupujemo palice, narejene iz različnih aluminijevih zlitin. Prednost Impola je velika prilagodljivost in ustrežljivost, saj so dober poslovni partner in z njihovo pomočjo lažje zadostimo vsem potrebam trga. Impol zaposluje številne prijetne in pametne ljudi, s katerimi smo stkali tesne poslovne vezi. V zameno se tudi mi zavzemamo za pošten odnos, pri čemer izstopa predvsem naša plačilna disciplina, saj vse izdelke plačamo takoj po prejeti dobavi, medtem ko večji delež odjemalcev plača račune šele v roku 60 dni.



Evropsko združenje za aluminij

Intervju: Maarten Labberton,
European Aluminium Association (EAA)

Kaj je poslanstvo EAA?

Poslanstvo organizacije EAA je aktivno povezovanje z evropskimi institucijami in odgovornimi osebami z namenom, da promoviramo izjemne lastnosti aluminija in optimiziramo prispevek aluminija k doseganju evropskih ciljev trajnostnega razvoja. Ukvarjamo se z različnimi področji: proizvodna politika, podnebne spremembe, energija, recikliranje in politika izdelkov.

Zakaj se podjetja včlanijo v EAA?

Članstvo je zanimivo za vse proizvajalce aluminijevih izdelkov, saj s pomočjo organizacije postanejo del evropske mreže, lažje promovirajo svojo dejavnost, imajo možnost lobiranja v vladnih institucijah in vzpostavljajo stik s kupci.

Kakšna je vaša vloga znotraj organizacije EAA?

Ukvarjam se s promocijo pakiranja aluminijevih izdelkov in promoviranjem recikliranja aluminija. Tako se pogovarjam z različnimi organizacijami in jim pomagam pri vzpostavitvi sistema recikliranja. Naš cilj je, da preprečimo, da bi uporabljene kovine ostale zavržene v naravi, kjer obremenjujejo okolje. Želimo si, da bi se čim večji odstotek kovin vrnil nazaj k proizvajalcem. Naše delovanje podpirajo številni veliki proizvajalci aluminija, kot so Alcoa, Constellium, Novelis in Hydro ter EAFA (European Aluminium Foil Association).

Sodelujete tudi s slovenskimi organizacijami?

V Sloveniji še ni vzpostavljenega posebnega programa za promocijo recikliranja aluminija. Pravzaprav ima Slovenija najnižji odstotek recikliranja pločevink v Evropi, saj se samo 26 odstotkov uporabljenih pločevink vrne nazaj v predelavo. Za primerjavo, v Evropi reci-

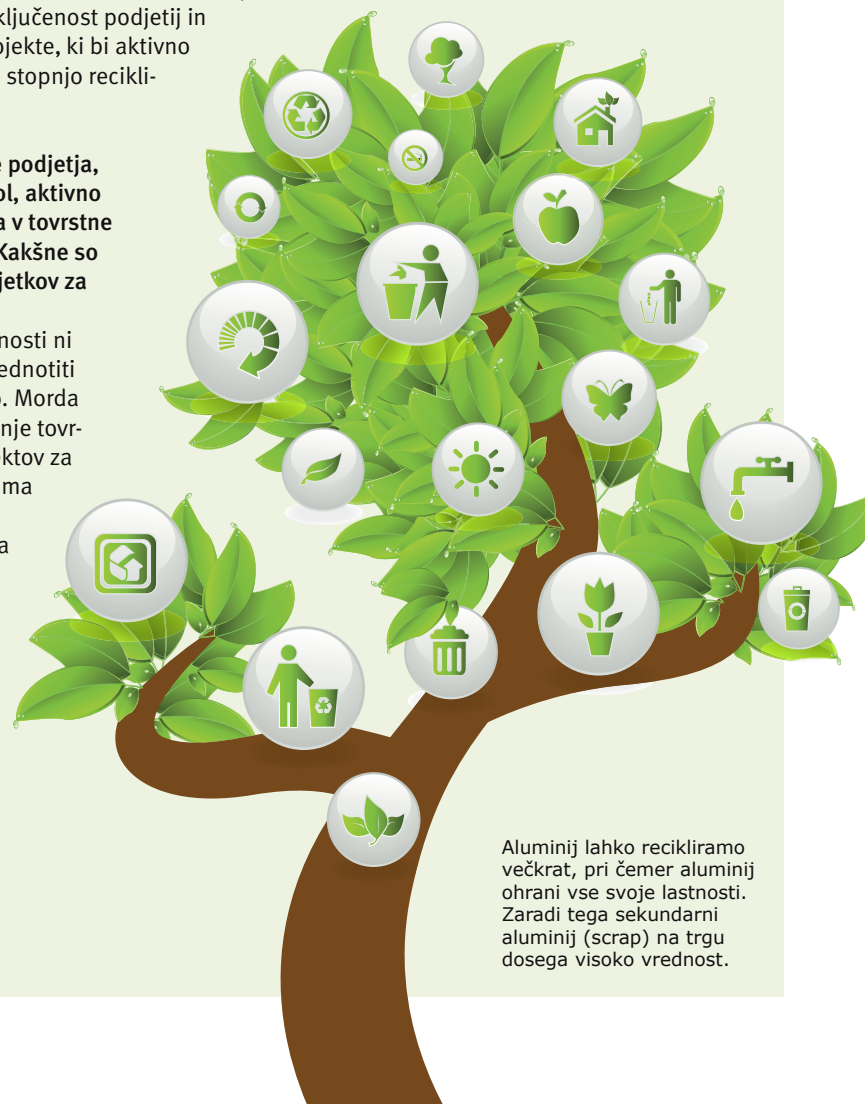
klirajo kar 63 odstotkov pločevink in kar 90 odstotkov aluminijevih izdelkov iz gradbeništva, avtomobilske industrije in transporta.

Naša želja je, da se odstotek recikliranja bistveno poveča. V ta namen sem že obiskal Slovenijo, si ogledal odlagališča smeti, kjer smo ugotovili, da mnogo kovin dejansko gre v nadaljnjo obdelavo, vendar v večini na črnem trgu. Vzpostavil sem tudi kontakt z družbo Slopak, ki prevzema odpadno embalažo. Želim si, da bi v Sloveniji povečali vključenost podjetij in zagnali projekte, ki bi aktivno povečevali stopnjo recikliranja.

Zakaj bi se podjetja, kot je Impol, aktivno vključevala v tovrstne projekte? Kakšne so koristi projektov za podjetja?

Vseh aktivnosti ni mogoče vrednotiti materialno. Morda sponzoriranje tovrstnih projektov za podjetje nima jasnega in takojšnjega

finančnega učinka, vsekakor pa pozitivno vpliva na ugled podjetja. V sodobnih časih se okoljska ozaveščenost vse bolj dviguje in podjetja se vse bolj aktivno zavzemajo za okolje, kar povečuje njihov ugled v lokalni in nacionalni javnosti, prav tako so tudi kupci vse bolj pozorni na ta vidik delovanja pri odločitvah o poslovnem sodelovanju.



Aluminij lahko recikliramo večkrat, pri čemer aluminij ohrani vse svoje lastnosti. Zaradi tega sekundarni aluminij (scrap) na trgu dosega visoko vrednost.

Poslovanje otežuje vse dražji aluminij

»Povsod po svetu premije za aluminij rastejo,« razlaga Tanja Brkljačič, izvršna direktorica za nabavo in terminsko trgovanje. Višjih cen aluminija zaradi stanja na trgu ni mogoče pretvoriti v višje končne cene za kupce.

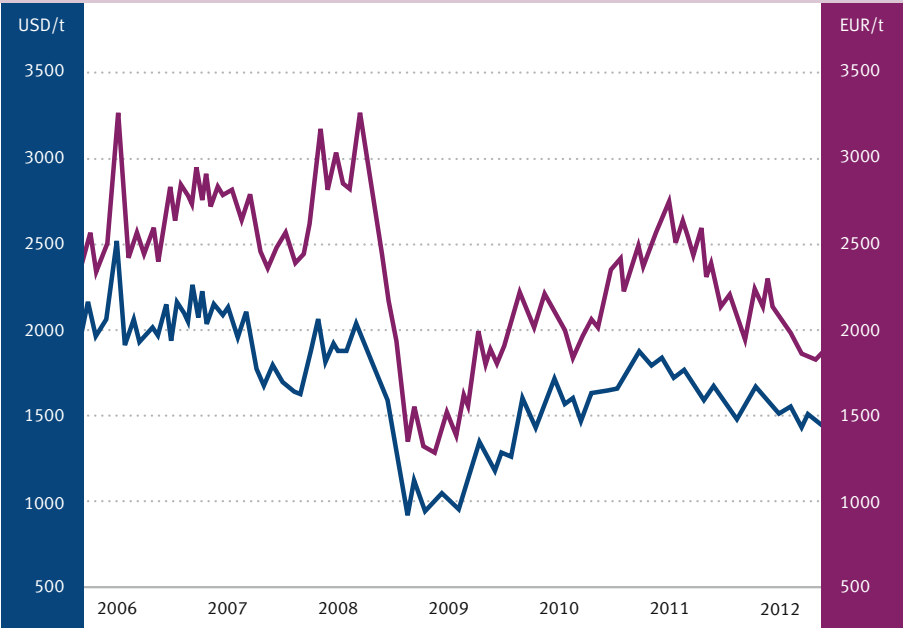
»Zadnje čase so premije za primarni aluminij zelo transparentne in kalkulacije zelo enostavne. Problem je seveda konstantna rast, ki traja že od marca letošnjega leta,« dodaja.

Pričakuje se, da se bo rast cen v prihodnje nadaljevala. Največja težava ta trenutek je precej nižja poraba aluminija od njegove proizvodnje, zaloge po svetu pa so ogromne in znašajo več kot deset milijonov ton. Vezane so predvsem na finančne posle – naložbe bank in skladov – ter podjetjem niso dosegljive. »Realno povpraševanje na trgu pa upada, posledica je nizek nivo naročil in upad predelovalnih marž, tudi v Impolu. Ta nesorazmerja peljejo v velike težave vso evropsko predelovalno industrijo, zato bo EAA (Evropsko združenje za aluminij) v kratkem organiziralo sestanek v Bruslju, kjer bo težava predstavljena evropski javnosti,« pravi Tanja Brkljačič, ki je prav tako povabljen na ta sestanek.



Impol nabavlja tudi na Kitajskem Do konca leta je veljavna tudi pogodba za dobavo približno 400 ton valjanega traku mesečno iz kitajskega podjetja Nanshan Group. Sklenitev pogodbe aprila lani, ki zagotavlja cenovno ugodnejšo nabavo, je bila plod večmesečnega dela Impolove nabavne ekipe.

Od 270 do 290 evrov na tono (odvisno od izvora oziroma kakovosti) Impol stanejo ocarinjeni ingoti.



Otežena nabava v Evropi Težavo pri nabavi materiala predstavlja tudi dejstvo, da primarnega aluminija v obliki ingotov ali T-komadov, ki se še proizvaja v Evropi, praktično ni na prostem trgu. Stroški nabave iz držav drugih celin pa zaradi večjih transportnih stroškov naraščajo. »Letos smo enkrat uspeli urgentno kupiti ingote podjetja Alcoa Portovesme iz Italije, vendar se tudi ta elektroliza letos zapira,« pojasni sogovornica in doda: »Vse ingote, ki jih skupina Impol potrebuje (najmanj 70.000 ton na leto), moramo zagotoviti od drugod, v glavnem iz Rusije in Afrike.« Prav tako že tečejo pogovori za nabavo kanadskih ingotov. Prednost dobave iz Kanade bi bilo predvsem dejstvo, da je solastnik te elektrolize s kapaciteto 250 tisoč ton družba Hydro, ki v prihodnjem letu načrtuje ladijske dobave v Jadransko morje. Sicer kanadski aluminij za Impol zelo verjetno ne bi bil dosegljiv. Nabava aluminija iz Venezuele ali Brazilije pa je za Impol zelo težko dosegljiva, saj terja organizacijo prevoza v čezoceanskih ladjah, v kar bi morali vložiti vsaj 15 milijonov evrov. Poleg tega tamkajšnje korporacije zaradi velikega povpraševanja aluminij dobavljajo podjetjem, ki so jim bistveno bliže od evropskih.

Zapiranje elektroliz Pri nabavi aluminija je velika težava zapiranje elektroliz v Evropi. »Največje elektrolize v Evropi so v glavnem v lasti velikih korporacij, kot so Alcan, Rio Tinto, Alcoa in Hydro, nekaj manjših je v lasti zasebnikov ali države (Alro, Talum, Aluminium

Essen, Mostar ...),« pojasni Tanja Brkljačič in doda, da glavno težavo predstavljajo naraščajoče cene električne energije. Ta hkrati predstavlja velik delež končne cene izdelkov. »Velike korporacije zapirajo svoje elektrolize po Evropi, ker je proizvodnja drugod po svetu bistveno cenejša.« Evropa je po njenih besedah pri proizvodnji aluminija dejansko konkurenčna le še na severu (v Islandiji in na Norveškem), kjer zadostne količine elektrike pridobivajo iz hidroelektrarn. »Druge lokacije, kamor sodi tudi Talum, imajo v tem pogledu bistveno slabšo situacijo,« doda. Ne glede na to, proizvodnja aluminija za Slovenijo predstavlja veliko dodano vrednost, zelo pomembna so tudi ustvarjena delovna mesta v državi, opozarja. Razmere nikoli niso črno-bele, ampak terjajo celostno obravnavo. »Zato resnično upam, da bomo ob vprašanju obstoja slovenske proizvodnje aluminija uspeli tudi v Sloveniji preseči poglede in interese posameznih lobijev,« pravi sogovornica.

Ključno prilagajanje borznim cenam Zelo pomembno orodje za zniževanje nabavnih cen in doseganje maksimalnega dobička pri prodaji predstavlja dobro poznavanje prodajnih cen na osrednji borzi z aluminijem – London Metal Exchange (LME). Z dobrimi strateškimi (srednjeročnimi) pogodbami in nenehnim prilagajanjem cen (nabavnih in prodajnih) trenutnim gibanjem na borzi, kar počno v oddelku nabave in terminskega trgovanja, skupina Impol pomembno optimizira poslovanje. »Obvladovanje borznih (LME) cen, ki

Graf: Gibanje »cash« cene aluminija od 2006 do septembra 2012

Kljub porastu borznih cen aluminija so te trenutno relativno nizke, zato je v prihodnje pričakovati dodatno rast cen, kar lahko neugodno vpliva na poslovanje. Zaradi stanja na trgu je dvig cene surovine namreč vse težje pretvoriti v višje končne cene za kupce.

so sestavni del naših prodajnih cen (približno 60 odstotkov) in nabavnih cen (približno 85 odstotkov), se nam je še pred petimi leti zdelo nerešljiv problem. Takrat nismo imeli niti podatkov o naših prodajnih maržah in spraševali smo se, ali so sploh dovolj visoke, da lahko z njimi preživimo,« pove sogovornica. »Danes lahko mirno trdim, da se je vsa energija, ki sem jo vložila v ta projekt, več kot obrestovala. Ne le, da z LME cenami na nivoju skupine dobičkonosno posluje, pokrijemo tudi vse izgube, ki nam jih prinašajo zamude v proizvodnji, preveč ali premalo izdelane količine ...«.

Uspešno pri terminskem trgovanju Težava v zadnjem času je, da skupina ne dobiva dovolj naročil s strani kupcev, zato je toliko bolj pomembna pravočasna prodaja prevelikih zalog. »Do julija 2012 smo zgolj na terminskem trgu ustvarili 660.000 evrov dobička in ti prilivi z borze so pozitivno vplivali na likvidnost Impola, tudi poslovanje na fizičnem trgu je z vidika LME cen pozitivno. Če do konca tega leta ne bo prišlo do hitrega in velikega padca borznih cen, predvidevamo, da bomo letošnje trgovanje z LME cenami zaključili zelo uspešno; enako kot v zadnjih dveh letih,« za zaključek pove sogovornica.

»Realno povpraševanje na trgu upada, posledica je nizek nivo naročil in upad predelovalnih marž, tudi v Impolu,« razlaga Tanja Brkljačič, izvršna direktorica za nabavo in terminsko trgovanje.



Izmed sedemnajsterice največjih evropskih porabnikov je Poljska edina, ki beleži rast povpraševanja aluminija na letni ravni.



Velik padec porabe aluminija v Evropi

Dolgoročne napovedi kljub temu kažejo na rast povpraševanja po aluminiju

Povpraševanje po aluminiju v Evropi je upadlo, tudi največji ameriški proizvajalec aluminija Alcoa je znižal ocene povpraševanja po tej kovini.

Razmere na trgu aluminija V svetovnih skladiščih aluminija je razmerje med zalogami in industrijsko porabo letos padlo na devet in pol tednov, kar je najnižje od sredine lanskega leta. Še bolj zanimivo je, da je na terminskih trgih prisoten relativno visok contango. Contango pomeni pozitivno razliko med cenami za dobave aluminija v prihodnjih mesecih in cenami na spot trgih. Trenutno znaša 15-mesečni contango kar 150 USD/tono, kar pomeni, da prihaja ob relativno zdravem povpraševanju do racionalizacije na strani ponudbe (zaloge pri proizvajalcih so se znižale kar za 12 odstotkov). V strmi krivulji terminskih cen se hkrati skriva odgovor na vprašanje, zakaj se kljub nizkim cenam aluminija povečujejo zaloge te kovine v skladiščih blagovnih borz.

Velik padec porabe aluminija v Evropi Zaradi zaprtosti kitajskega trga aluminija, ki nima velikega vpliva na oblikovanje svetovnih cen, je za aluminijsko industrijo toliko bolj pomembno dogajanje v Evropi. Ta še vedno predstavlja trg s polovico vse svetovne porabe aluminija izven Azije. Letos je tako povpraševanje po aluminiju v Evropi upadlo kar za 9,6 odstotka. V nekaterih državah

beležimo prave proste padce (Španija: -13,1 odstotka, Francija: -16,7 odstotka, Italija: -22,9 odstotka, na Nizozemskem pa neverjetnih -64,4 odstotka). Izmed sedemnajsterice največjih evropskih porabnikov je Poljska edina, ki beleži rast povpraševanja na letni ravni.

Napoved srednje- in dolgoročnih gibanj Ameriški aluminijski gigant Alcoa je v tretjem četrtletju posloval z minimalnim dobičkom ob najnižjih povprečnih cenah aluminija od leta 2009, ki so znašale le 1.900 USD/tono. Te cene so za 25 odstotkov nižje od dolgoročno pričakovanih povprečnih cen okoli 2.600 USD/tono. Alcoa je istočasno znižala napovedane stopnje rasti povpraševanja po aluminiju, in sicer s 7 na 6 odstotkov v letu 2012. Globalni trg aluminija je sicer v letih 2010 in 2011 zrasel za 13 oziroma 10 odstotkov, kar pomeni, da je dinamika rasti hitrejša od 6,5-odstotne stopnje srednjeročne rasti, ki jih v svojih srednjeročnih projekcijah predvideva Alcoa. Najpomembnejši globalni igralec še vedno pričakuje, da se bo v svetu do leta 2020 povpraševanje po aluminiju skoraj podvojilo. Posebej visoke trende rasti pa si lahko proizvajalci in predelovalci obetajo od naročnikov v letalski industriji, kjer se pričakujejo od 13- do 14-odstotne letne stopnje rasti.

Damjan Kovačič, upravitelj – analitik, KBM Infond, družba za upravljanje, d. o. o. – Skupina Nove KBM

9,6 odstotka; za toliko je letos upadlo povpraševanje po aluminiju v Evropi.

V Impol Sevalu zagnali novo linijo za barvanje

Z naložbo vstopajo med proizvajalce izdelkov z večjo dodano vrednostjo

»Res smo se borili, da bi bila linija narejena, saj smo v tem videli pravo tržno priložnost,« pravi direktor Impol Sevala Ninko Tesić.

Odločitev za naložbo

V Impol Sevalu že obratuje linija za barvanje trakov, vendar je tehnologija zastarela in ne omogoča izdelave zahtevnejših izdelkov, s katerimi bi lahko osvajali kupce, ki iščejo večjo kakovost. Ideja o zamenjavi linije s sodobnejšo se je porodila že pred leti, vendar je bila uprava skupine Impol pri odločitvi za tovrstno naložbo zelo preudarna, skrbel jo je namreč velik finančen izdatek. V prvih dogovorih s potencialnimi dobavitelji bi vrednost naložbe znašala več kot 30 milijonov evrov, za kar bi bilo potrebnega veliko časa, da bi se denar pozitivno obnil. Nato je v stik z Impol Sevalom stopilo podjetje Globus iz Torina (Italija), ki se ukvarja s projektiranjem proizvodnih linij. Podjetje je poznalo obstoječo linijo za barvanje, saj so zaposleni oziroma nekdanji zaposleni sodelovali pri njenem projektiranju. Podali so ugodno ponudbo, v kateri so vrednost naložbe ocenili na 17 milijonov evrov. Impol Seval je tako zagnal nov projekt.

Iskanje lokacije

Pred podpisom pogodbe so morali razmisliti o tem, kam umestiti novo linijo. Težava je bila, da bi po standardih za linijo potrebovali halo, ki bi bila dolga kar 140 metrov, a takšnega prostora niso imeli. Razmišljali so o nakupu ali izgradnji nove hale, a bi bilo to predrago. V sodelovanju s podjetjem Globus so našli skupno rešitev in linijo skrajšali na 95 metrov ter v ta namen izpraznili skladiščne prostore. Pogodbo z italijanskim podjetjem so podpisali v začetku leta 2011 in pričeli z delom.

Razdelitev dela

Podjetje Globus se ukvarja s projektiranjem, medtem ko za sama izvedbena dela najema podizvajalce. V Impol Sevalu so se odločili, da bodo sami prevzeli velik delež izvedbenih del pri sestavi linije. Tako so po načrtih izdelali dele linije in jo sami v celoti tudi zmontirali. Za ta podvig

so se odločili iz dveh razlogov. Prvič, ker so v podjetju zaposleni številni strokovnjaki s tehničnega področja, ki so se že v preteklosti ukvarjali z montažo strojev. Linija za barvanje je unikatna, zato tudi drugi izvajalci s tovrstno montažo nimajo izkušenj, kar pomeni, da outsourcing ne bi bil smiselna. Drugič, tako so zaposleni z delovanjem linije dobro seznanjeni, kar jim bo koristilo tudi pri vzdrževalnih in obnovitvenih delih.

Vodenje projekta

Projekt je bil zasnovan zelo ambiciozno in zaposleni Impol Sevala so na svoja pleča prevzeli veliko odgovornosti za sam zagon linije. Za vodenje projekta je bil zadolžen Ljubo Jevtič, ki je zaposlen v Impol Seval Tehniki. V dosednji karieri je že vodil pomembne projekte, med drugimi tudi postavitve tople valjarne in izgradnjo peči v livarni. Njegova naloga je bila predvsem koordinacija izvajanja del, kar ni bilo enostavno, saj so istočasno imeli odprta kar tri gradbišča: postavitve Streacherja (stroja za ravnanje pločevin), postavljanje linije za barvanje in izgradnja naprave za izparevanje izpušnih plinov. Prav tako je bil ves čas vključen v iskanje ustreznih tehnoloških rešitev, pri čemer se je držal načela, da naj bo delo na liniji čim bolj avtomatizirano, da sama kakovost izdelkov ne bo odvisna od človeškega faktorja. Sama montaža je potekala v nenehnem sodelovanju z italijanskimi projektanti. Pri tem so se srečevali tudi z logističnimi izzivi, saj je v tovarno v kratkem obdobju prispelo kar 300 ton materiala za izdelavo linije, ki so ga morali sistematično sestavljati. Proces izdelave linije so razdelili na posamezne segmente, tako da so vsako stopnjo v procesu dobro premislili in nadgradili ustrezno potrebam linije.

Zagon linije

Trdo delo se je izplačalo. Konec septembra letos so izdelali prvi obarvani trak, v prvem tednu oktobra pa so postopek ponovili, tokrat samostojno, brez nadzora projektantov. V naslednjih dveh tednih so se zaključila še preostala gradbena dela, tako da so 15. oktobra izvedli primopredajni

test in proizvedli prve izdelke za potrebe trga. V naslednjih mesecih bodo še optimizirali delovne postopke in osvajali zahtevnejše izdelke, tako da bo linija v začetku leta 2013 v popolnem zagonu, kar pomeni, da bodo sposobni zadostiti vsem zahtevam kupcev.

S čistočo do večje dodane vrednosti

Barvani trakovi se uporabljajo za izdelavo številnih izdelkov, vsem pa je skupno, da mora biti zunanji videz izdelka brezhiben. Da bi to zagotovili, si ne smejo privoščiti vizualnih napak, zato prah in druga umazanija v samem proizvodnem procesu ne smeta biti prisotna. Slednje bodo zagotovili z naslednjimi ukrepi: proizvodna hala bo hermetično zaprta in opremljena z ventilacijo, kar bo tudi pripomoglo k ohranjanju enakomerne temperature v hali, prav tako bo pritisk izpodrinjal prah iz hale. Izdelke bodo namesto z viličarji transportirali s posebnimi vozički po tračnicah. Tla bodo bela, k ohranjanju visokih standardov čistoče pa bodo prispevala prav tako bela zaščitna oblačila zaposlenih.

Nova linija v številkah:

17 milijonov evrov vredna naložba;

7 let za povrnitev naložbe;

50 zaposlenih dela na liniji; od tega 25 na novo zaposlenih;

300 ton jekla za postavitve konstrukcije;

45 metrov krajša linija od standardnih zaradi inovativne rešitve.

POPOLNA ČISTOČA
Modre halje so zamenjali z belimi; da pri barvanju traku ne bo prahu, bodo halo hermetično zaprli. Barvan trak bo tako na trgu dosegel večjo dodano vrednost.



Del ekipe, ki je poskrbela, da je linija danes že v pogonu.



Linija bo omogočala obarvanje traku na obeh straneh, kar bo izdelkom ustvarjalo višjo vrednost.



Prvi izdelan barvani trak so obarvali v rjavo.

Z Impolovim znanjem in zlitinami v vesolje

»V Impolu so skupaj s partnerji izdelali strukturo novega modela za satelit Mock up LEOS 50, ki bo v prihodnosti pokazal, kaj z mikro sateliti zmoremo pri opazovanju Zemlje. Gre za izjemno zmogljiv satelit,« je ob slavnostni predaji satelita v trajno last skupine Impol povedal dr. Tomaž Rodič, direktor Centra odličnosti Vesolje-SI.

Konec septembra je skupina Impol naredila nov korak na področju raziskav in razvoja, ki so ga v Slovenski Bistrici obeležili s slavnostnim prejemom satelita Mock up LEOS 50 v trajno last skupine. »Z naložbami in znanjem smo resen konkurent v evropskem prostoru. Sedaj pa smo stopili celo korak pred konkurenco, saj se lahko pohvalimo s projektom, ki nas je popeljal v vesolje,« je ob tej priložnosti poudaril predsednik uprave Jernej Čokl.

Uspešno sodelovanje v Centru odličnosti
Impolovo sodelovanje s Centrom odličnosti (CO) Vesolje-SI, v okviru katerega je potekal razvoj satelita, se je začelo že pri prijavi na razpis za financiranje centrov odličnosti v začetku leta 2009, kasneje pa je Impol postal soustanovitelj tega Centra odličnosti. Zaradi ambicioznih ciljev Centra odličnosti je tudi Impol del zgodbe o prvem slovenskem mikrosatelitu, ki ga razvijajo skupaj s kanadskim partnerjem Space Flight Laboratory (SFL) Inštituta za vesoljske študije Univerze v Torontu.

Elektromagnetno litje
Za izdelavo satelita Mock up LEOS 50 so združili znanje o materialih, strojni obdelavi in površinski obdelavi zlitin slovenjebistriških podjetij (poleg skupine Impol še pod-

jetij Rajh plus in Aha Emmi) z inženirskim znanjem nemškega podjetja Berlin Space Technologies. Ekipo Impolovih strokovnjakov je vodil dr. Peter Cvahte, direktor tehnološkega razvoja. »Gre za elektromagnetno litje pri nizkih frekvencah. Ta tehnologija bo v naslednjih letih naredila prodor tudi v tržni segment in za Impol je pomembno, da je zraven na začetku, ko se tehnologija še razvija. V kratkem jo lahko osvojimo in nadgradimo, kar bo naša tržna prednost pred ostalimi podjetji. Elektromagnetno litje pri nizkih frekvencah ima širok spekter uporabe – tudi v segmentih, kjer je Impol danes že prisoten, denimo v avtomobilski industriji, kjer smo že sedaj zelo močni, saj več kot 16 tisoč ton naših izdelkov konča v vseh avtomobilskih znamkah po svetu ...« je dejal na slovesnosti.

S sateliti do koristnih informacij
Podatki, pridobljeni s takšnimi sateliti, se lahko uporabijo v kmetijstvu, gozdarstvu, ekologiji, urbanizmu, pomorstvu ... Letos so obdelali satelitske posnetke požarov, opazujejo sušo ... Vse to omogoča globalni vpogled v lokalne spremembe v našem okolju in omogoča načrtovanje akcij v prihodnosti.

Nov projekt
Poleg tega v Centru odličnosti skupaj s kanadskim Space Flight Laboratorijem (SFL) Inštituta za vesoljske študije Univerze v Torontu razvijajo mikrosatelit za opazovanje Zemlje, ki bo z višine 600 kilometrov dosegel izjemno prostorsko ločljivost 2,5 metra na Zemlji. Naš mikrosatelit bo drugi satelit, ki bo temeljil na visoko zmogljivi NEMO platformi. Kadar bo v vidnem polju zemeljske postaje, bo sposoben prenosa posnetkov in videa v realnem času. Vse posnetke, ki jih bo naredil kasneje, pa je mogoče prenesti, ko satelit preleti postajo, delovanje opišejo v Centru odličnosti.

impol
Aluminium Industry

VESOLJE-SI
CENTER ODLIČNOSTI VESOLJE, ZNANOST IN TEHNOLOGIJE

Naložba v vašo prihodnost
OPERACIJO DEJNO FINANCIRA EVROPSKA UNIJA
Evropski sklad za regionalni razvoj
Evropski sklad
Evropski socialni sklad



Vesolje ni več rezervirano za velike države

»Vesolje ni več rezervirano le za velike države in industrijske konglomerate, ampak se je z občutnim znižanjem stroškov razvoja, izstrelitve in uporabe mikro in nano satelitov demokratiziralo tako v geopolitičnem kot tudi finančnem pogledu.« Tako pravijo v Centru odličnosti Vesolje-SI, ki so ga, kot pravijo, ustanovili zato, da bi združili akademske, znanstvene in tehnološke potenciale na področju Slovenije in slovenskim znanstvenikom in inženirjem ponudili možnost konkurenčnega sodelovanja pri vesoljskih raziskavah in misijah in slovensko javnost povezali s temi, za celotno družbo izredno pomembnimi procesi.

CO združuje pet raziskovalnih inštitucij:

- Naravoslovnotehniška fakulteta Univerze v Ljubljani,
- Fakulteta za elektrotehniko Univerze v Ljubljani,
- Fakulteta za matematiko in fiziko Univerze v Ljubljani,
- Znanstvenoraziskovalni center SAZU,
- Institut Jožef Stefan;

in pet visokotehnoloških podjetij:

- DEWESoft,
- Sinergise,
- TIC – LENS,
- Impol,
- Iskra TELA;

ter končnega uporabnika:

- Zavarovalnica Maribor.

50 kilogramov;
manj kot toliko tehta satelit Mock up LEOS 50, zato je pomembno, da je zgrajen iz aluminijevih zlitin, ki so lažje od nekaterih drugih.



10 LET USPEŠNE PRIVATIZACIJE

Impol Seval postal ugledno srbsko podjetje

»Bolje poznamo delavce in jih razumemo. Lažje sprejemamo odločitve, ki jih bodo zaposleni sprejeli. Prav tako smo patrioti, na podjetje smo čustveno navezani, zato nam izredno veliko pomeni, da dobro delamo,« pravi Ninko Tesić, direktor Impol Sevala.

V sedemdesetih in osemdesetih letih prejšnjega stoletja je Seval veljal za enega izmed petih velikanov proizvodnje aluminija v Jugoslaviji, ki je imel za takratne čase zelo napredno tehnologijo. Vezi z Impolom so se skale že takrat, saj so zaposleni med seboj izmenjevali znanja in poslovne obiske. Podjetje je kasneje postalo žrtev politike in nestabilnih ekonomskih ter gospodarskih razmer. Zaradi vojne v devetdesetih letih je v Srbiji vladala prepoved vsakršnega uvoza

ali izvoza izdelkov na evropske in ameriške trge. To je močno vplivalo na upad naročil in izpad tržne mreže. Seval je tako v 21. stoletje vstopil s staro opremo, z zanemarljivo tovarno in preveč zaposlenimi.

Privatizacija

Srbska vlada se je po koncu vojne in stabilizaciji razmer, natančneje leta 2002, odločila privatizirati podjetja in je tako želela prodati tudi lastniški delež v Sevalu. Za nekdanj paradnega konja srbske kovinsko-predelovalne industrije so se zanimala številna podjetja, tudi ruski Rusal in korejski proizvajalec avtomobilov. Posel je na koncu sklenil Impol. Ponudba Impola je bila v teh okoliščinah zelo dobrodošla, saj so zaposleni podjetje dobro poznali. Pozitivna stran nakupa je bila tudi ta, da se Impol ukvarja z enako dejavnostjo, zato razume zakonitosti panoge in lahko pozitivno vpliva na razvoj podjetja. Z odkupom Sevala se je pravo delo šele začelo, saj se je v nekaj mesecih po privatizaciji pokazalo, da bo za obstanek podjetja treba izvesti korenite spremembe. Za nov

zagon so nastavili nov vodstveni tim, na čelo družbe pa je stopil Ninko Tesić, ki podjetje vodi še danes. Impol Seval je tako eno redkih srbskih podjetij s tujim lastništvom, v katerem vsi člani uprave prihajajo iz Srbije. Odločitev Impola, da v vodstvu ohrani domačino, je bila ključnega pomena za uspeh podjetja, je prepričan Tesić.

Optimalna zaposlenost

Število zaposlenih v Impol Sevalu se je od privatizacije do danes zmanjšalo za 40 odstotkov. Vzrok tiči v osnovnih zakonitostih poslovanja. Ob privatizaciji je podjetje glede na obseg dela zaposlovalo preveč ljudi, kar je bila posledica socialistične ureditve v preteklosti. Zmanjševanje števila zaposlenih je bil po besedah direktorice za kadre Gordane Savić zelo zahteven postopek, ki so se ga lotili previdno in postopoma. Velik delež zaposlenih so zmanjšali na račun predčasnih upokojitev, nekaj pa jih je odšlo zaradi ponujenih odpravnin. Opuščanja je bilo izredno malo, odpustili so le tiste, ki se niso želeli držati novih pravil. Med te je denimo sodila prepoved uživanja

alkohola na delovnem mestu. Postopoma se je število zaposlenih zmanjševalo, Impol Seval pa tako danes zaposluje 725 ljudi.

Razvoj kadrov

S kadri so se ves čas ukvarjali in jih razvijali. V prvih dveh letih po privatizaciji so veliko vlagali v izboljšanje znanja tujih jezikov in osvajanje dela z računalnikom. Kasneje, ko so se pričele obsežnejše naložbe, so v tehnična usposabljanja vključili kar 80 odstotkov zaposlenih in tako povečevali kompetentnost kadra. V zadnjih desetih letih so hkrati bistveno zmanjšali število nezgod pri delu in število zaposlenih, ki imajo zaradi posledic dela zdravstvene težave. Zaradi pametnih odločitev vodstva se je Impol Seval prebil med najuspešnejša srbska podjetja in postal eden najboljših srbskih zaposlovalcev. Povprečna plača danes znaša 740 evrov bruto (530 evrov neto), kar je krepko nad srbskim povprečjem. V zadnjih desetih letih se je plača zaposlenih podvojila.

Tržišče

Zaradi političnih razmer so imeli v devetdesetih letih kar nekaj let prepoved poslovanja na tujih trgih, tako so zaradi neprisotnosti izgubili kontakte s poslovnimi partnerji. Zaradi prepovedi poslovanja na tujih trgih v času vojne so v Impol Sevalu izgubili pomembne stike s poslovnimi partnerji, zato jim je k izgradnji poslovne mreže po odkupu bistveno pomagal Impol. Del prodaje izdelkov je prevzela družba Impol 2000. Danes Impol Seval veliko izvažata tudi na ruski trg, kjer lažje posluje zaradi sporazuma med Srbijo in Rusijo, zaradi česar so oproščeni carine. Na rastoči ruski trg izvažajo približno 800 ton izdelkov na mesec, načrtujejo pa povečanje izvoza na tisoč ton izdelkov mesečno.

Naložbe

V obdobju od 2003 do 2012 so v Impol Sevalu izpeljali več kot 100 različnih naložbenih projektov, katerih skupna vrednost je okoli 70 milijonov evrov. Rezultati naložb so:

- Povečanje livnih kapacitet na 100.000 ton na leto.
- Povečanje proizvodnje hladno valjanih izdelkov in reševanje ozkih grl v proizvodnji.
- Povečanje tehnološke opremljenosti in približevanje standardom kakovosti svetovnih proizvajalcev aluminija.
- Povečanje asortimana izdelkov.
- Občutno povečanje kakovosti izdelkov.
- Zmanjšanje pretočnega faktorja iz 2,21 iz začetka leta 2004 na 1,60 v zaključku leta 2011.
- Reševanje infrastrukturnih težav.
- Zmanjšanje porabe električne energije iz 10.000 kWh/t na 3.000 kWh/t.
- Zmanjšanje stroškov proizvodnje po izdelku iz 726 evrov na 648 evrov.
- Izboljšanje sistema poklicne varnosti zaposlenih in priprava za pridobitev okoljskega dovoljenja.
- Pridobitev certifikata ISO 9001:2000.
- Vzpostavitev ugleda Impol Sevala, ki je danes prepoznan kot organizirano in uspešno podjetje.

Povečevanje kapacitet

Pričeli z gradnjo pokritega skladišča

V sklopu projekta povečevanja livnih kapacitet so pričeli z gradnjo prvega pokritega skladišča, ki bo postavljeno kot podaljšek hale livarne. Skladišče bo namenjeno shranjevanju vhodne surovine Impola LLT, torej ingotov in sekundarnega aluminija (scrapa). Posebnost skladišča je, da se bo material shranjeval v boksih, izdelanih iz jeklene konstrukcije, katerih dimenzije bo možno prilagajati velikosti posamezne surovine. To bo omogočilo optimalen izkoristek prostora, ki bo znašal 3.500 ton. Gradnja konstrukcije bo zaključena do konca oktobra, nato pa morajo halo še zapreti in ustrezno protihrupno zaščititi. Skladišče bo pripravljeno za uporabo marca naslednje leto. Podaljšek hale bodo izkoristili tudi za povečanje livnih kapacitet, saj bodo tam postavili še novo multikomorno peč. V okviru projekta nameravajo zgraditi dve pokriti skladišči, vendar so se odločili, da zaradi velikih težav s pomanjkanjem skladiščne prostora gradnja obeh skladišč ne bo potekala naenkrat. Ko bodo zaključili z izgradnjo podaljška hale, bodo začeli postavljati novo pokrito skladišče, ki bo stalo nasproti hale, v kateri se nahaja proizvodni proces Aluminobil.



V pripravljene temelje so namestili podporne stebre

Kaj pomenijo številke aluminijevih zlitin?

Ste se kdaj vprašali, kaj pomenijo številke, s katerimi označujemo različne aluminijeve zlitine? Oznake morda izgledajo zapletene, a stvar je vendarle zelo preprosta. Poglejmo!

Klasifikacijo aluminijevih zlitin je razvila Zveza proizvajalcev aluminija iz Združenih držav Amerike. Zaradi preglednosti in smiselnosti je klasifikacijo sprejela večina držav.

Gnetne aluminijeve zlitine
Vsaka zlitina je označena s štirimestno številko. Prva številka označuje zlitino glede na prevladujočo sestavino:

številka	prevladujoč element
1xxx	Aluminij (minimalno 99 %)
2xxx	Baker (od 1,9 % do 6,8 %)
3xxx	Mangan (od 0,3 % do 1,5 %)
4xxx	Silicij (od 3,6 % do 13,5 %)
5xxx	Magnezij (od 0,5 % do 5,5 %)
6xxx	Magnezij in silicij (magnezij od 0,4 % do 1,5 % in silicij od 0,2 % do 1,7 %)
7xxx	Cink (od 1 % do 8,2 %)
8xxx	Drug element

Druga številka označuje vsebnost nečistoč v zlitini. Če je zlitina čista, je druga številka 0. Številke od 1 do 9 pa se uporabljajo za označevanje zlitin, ki vsebujejo različne nečistoče. Zadnji dve številki označujeta čistost aluminijeve zlitine. Če se oznaka zlitine začne s številko 1, konča pa na primer s številko 70, to pomeni, da zlitina vsebuje 99,70 odstotka aluminija. Če se oznaka začne s številko 1, konča pa s številko 50, vsebuje zlitina 99,50 odstotka aluminija in tako dalje.

Livne aluminijeve zlitine
Tudi livne aluminijeve zlitine so označene s štirimestno številko, pri čemer sta tretja in četrta številka ločeni z decimalno piko. Prva številka označuje zlitino glede na prevladujočo sestavino:

številka	prevladujoč element
1xx.x	Aluminij (minimalno 99 %)
2xx.x	Baker (od 4 % do 4,6 %)
3xx.x	Silicij (od 5 % do 17 %) z dodatnim bakrom in/ali magnezijem
4xx.x	Silicij (od 5 % do 12 %)
5xx.x	Magnezij (od 4 % do 10 %)
7xx.x	Cink (od 6,2 % do 7,5 %)
8xx.x	Kositer
9xx.x	Drug element

Naslednji dve številki označujeta vsebnost čistega aluminija v zlitini. Če ima zlitina oznako 150.0, pomeni, da je v njej minimalno 99,50 odstotka aluminija. Če ima oznako 120.1, vsebuje minimalno 99,20 odstotka aluminija in tako dalje. Zadnja številka pa nam pove, ali gre za litino (številka 1) ali za ingot (številka 2). Spremembe osnovne zlitine so označene s črkami, ki stojijo pred številko zlitine, pri čemer se črke I, O in Q ne uporabljajo, črka X pa pomeni, da gre za eksperimentalno zlitino.

Nov sistem registracije že deluje

Koristne informacije za uporabo

S1. oktobrom so družbe skupine Impol prešle na nov sistem registracije delovnega časa in malic. O razlogih za menjavo smo obširneje poročali že v prejšnji številki Metalurga, v tej številki pa opozarjamo, na kaj morate biti uporabniki pri registraciji še posebej pozorni in kako lahko svoje stanje ur preverite v spletni aplikaciji.

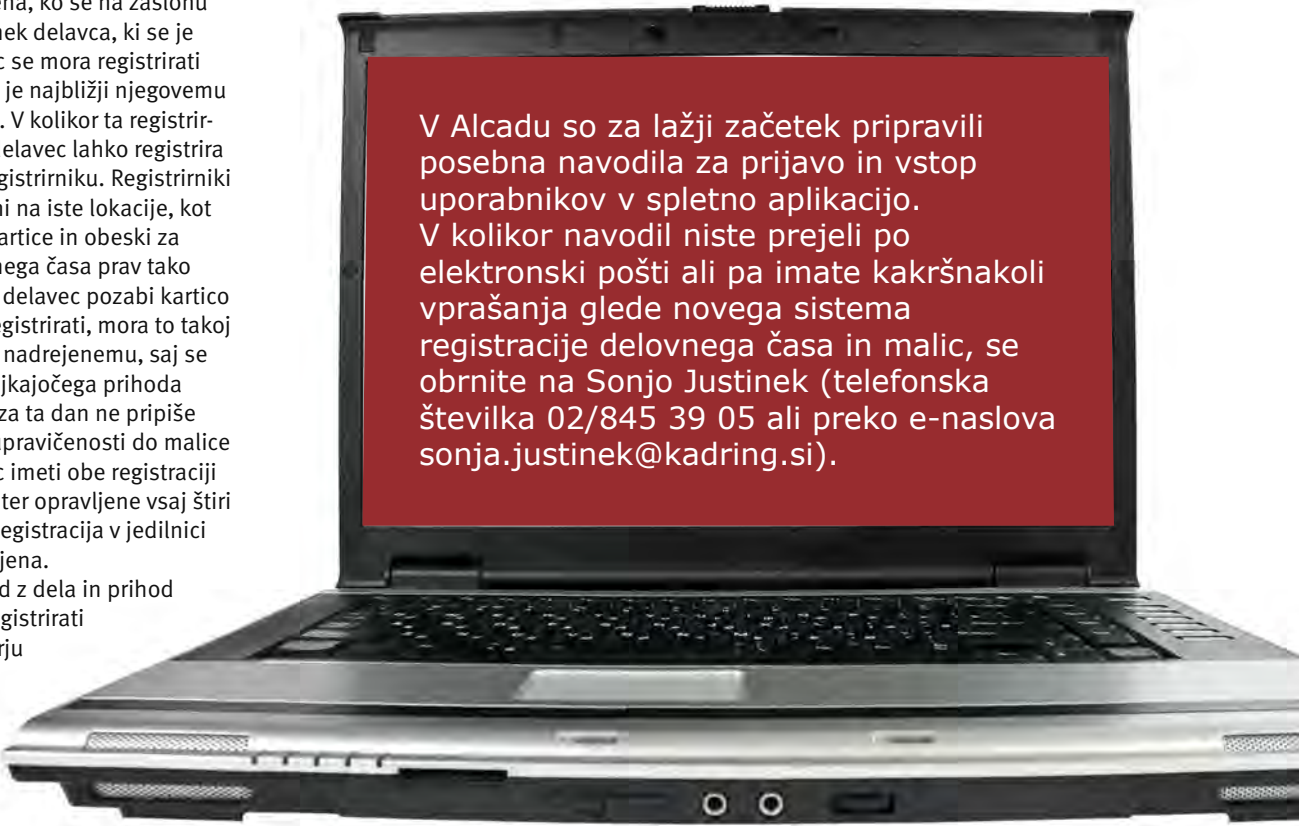
Pravila
Tako kot stari registrirniki so tudi novi brezkontaktni, kar pomeni, da je treba kartico le približati čitalnemu mestu, ki je na spodnji strani registrirnika. Registracija je opravljena, ko se na zaslonu izpiše ime in priimek delavca, ki se je registriral. Delavec se mora registrirati na registrirniku, ki je najbližji njegovemu delovnemu mestu. V kolikor ta registrirnik ne deluje, se delavec lahko registrira tudi na drugem registrirniku. Registrirniki so sicer nameščeni na iste lokacije, kot so bili do sedaj. Kartice in obeski za registracijo delovnega časa prav tako ostajajo enaki. Če delavec pozabi kartico ali pa se pozabi registrirati, mora to takoj sporočiti svojemu nadrejenemu, saj se mu v primeru manjkajočega prihoda ali odhoda z dela za ta dan ne pripiše malica. Za pripis upravičenosti do malice mora torej delavec imeti obe registraciji (prihod in odhod) ter opravljene vsaj štiri ure dela na dan. Registracija v jedilnici ostaja nespremenjena. Vsak izredni odhod z dela in prihod na delo je treba registrirati izključno pri vratarju z uporabo tipke »Izredno«,

kar seveda opravi varnostnik na podlagi priložene prepustnice. Prav tako se morajo predčasni odhodi (službeni ali privatni) registrirati pri varnostniku na recepciji, kot so se tudi do sedaj.

Kako do podatkov?
Vsi, ki imate dostop do računalnika, si lahko preko Alcada uredite geslo za dostop do aplikacije, kjer lahko spremljate svoje podatke o rednem delovnem času in malicah. Do podatkov vstopate preko spletne aplikacije KADRI 4. Aplikacija je namenjena spremljanju in urejanju

evidence delovnega časa in malic ter posredovanju zbranih in urejenih podatkov v obračun plač. V aplikacijo se vstopa preko poljubnega spletnega brskalnika (Mozilla Firefox, Internet Explorer, Chrome) in iz kateregakoli osebne računalnika. Za vstop potrebujete uporabniško ime in geslo. Po vpisu uporabniškega imena in gesla lahko uporabniki spremljate podatke o svojih prihodih in odhodih, stanju ur, dopusta in porabo malice. Dostop imate tudi do uporabe elektronske dovolilnice.

V Alcadu so za lažji začetek pripravili posebna navodila za prijavo in vstop uporabnikov v spletno aplikacijo. V kolikor navodil niste prejeli po elektronski pošti ali pa imate kakršnakoli vprašanja glede novega sistema registracije delovnega časa in malic, se obrnite na Sonjo Justinek (telefonska številka 02/845 39 05 ali preko e-naslova sonja.justinek@kadrin.si).



Manj nezgod kot lani

Od januarja do oktobra letos se je na delovnem mestu zgodilo manj nezgod kot v enakem obdobju lani. Kljub temu cilji preprečevanja nezgod in incidentov še niso v celoti doseženi.

V 13 družbah skupine Impol se je v prvih devetih mesecih letos zgodilo 74 incidentov, to je šest manj kot v enakem obdobju lani (tabela 1).

Cilji še niso v celoti doseženi
Izboljšalo se je tudi stanje na področju delovnih nezgod: v enakem obdobju sta se zgodili dve manj kot lani (tabela 2). A zadani cilj, 10-odstotno znižanje števila nezgod v primerjavi z letom 2011, kljub temu ni dosežen, opozarja avtorica poročila o nezgodah in incidentih Željka Kutija. Da bi cilj izpolnili, bi se število nezgod letos moralo zmanjšati vsaj za tri.
V septembru so po številu delovnih nezgod izstopale predvsem družbe Impol LLT (dve nezgodi), Rondal (1) in Impol PCP (1), natančneje proizvodni proces Alumobil. Prijavljenih pa je bilo skupaj osem incidentov na delu.

Vzroka hitrost in neobveščanje nadrejenih
»Delovnim nezgodam je botrovala predvsem hitrost pri delu in neupoštevanje zahtev varnega dela. Prav tako smo pri raziskavi delovne nezgode v proizvodnem procesu Alumobil ugotovili, da bi se nezgoda dala preprečiti, če bi zaposleni o težavah na liniji že ob prvi incidentni situaciji obvestili delodajalca,« pravi Željka Kutija.

Ukrepi
Poostren nadzor nad izvajanjem dela s strani neposredno nadrejene osebe in preverjanje usposobljenosti zaposlenih na delovnem mestu sta glavna ukrepa za izboljšanje stanja v družbi. Zaposlene je poleg tega treba spodbuditi k še doslednejšemu prijavljanju incidentov na delovnem mestu, je o ukrepih v prihodnje pristavila avtorica poročila.



Graf: Na 600 dogodkov, ki bi se lahko končali kot incident ali nezgoda, se zgodi 30 poškodb lastnine, deset lažjih nezgod in ena težja nezgoda pri delu. Zato je treba veliko pozornosti posvečati spodnjemu delu piramide »skoraj dogodkom«, iskanju vzrokov za nezgode in njihovu preprečevanju.

Pri raziskavah delovnih nezgod je bilo ugotovljeno, da bi bilo marsikatero mogoče preprečiti. Zato zaposlene pozivamo, da redno prijavljate incidente pri delu, saj lahko tako veliko prispevate k varnejšemu delovnemu okolju.

Impol doniral ves aluminij za formulo

Sodelovanje se obeta tudi v naslednji sezoni

Študentje mariborske Fakultete za strojništvo in Fakultete za elektrotehniko, računalništvo in informatiko se ponovno pripravljajo na izdelavo formule, s katero se bodo udeleževali dirk, ki so namenjene študentom. Da bi izboljšali rezultate preteklega leta, bodo letos podaljšali čas testiranja, s čimer bodo zmanjšali verjetnost tehničnih težav, ki so se jim lani pripetile na dveh dirkah. Potrditev, da so sposobni narediti dober izdelek, so prejeli na tretji dirki, ki je potekala v Avstriji, kjer so se v hudi konkurenci uvrstili na odlično 10. mesto, kar je ob tesnem finančnem proračunu velik dosežek. Pri izdelavi lanske formule so bili zelo zadovoljni s sodelovanjem z Impolom, ki je doniral ves aluminij, potreben za izdelavo bolida. V Impolu so prav tako po meri izdelali cevi, ki so jih študentje potrebovali pri izdelavi. Ob tem se je Impol tudi strogo držal dobavnih rokov, kar so zelo cenili. Upajo, da se bo sodelovanje nadaljevalo tudi v

prihodnjem šolskem letu. Za Impol so tovrstni projekti dobra promocija, zato so letošnjo formulo peljali s sabo tudi na sejem v Düsseldorf, kjer je formula pritegnila ogromno pogledov. Glede na obojestransko koristi sodelovanja lahko predvidevamo, da se bo Impolov aluminij nahajal tudi v novi formuli.

Ali ste vedeli?
V projektu Formula Student sodeluje povprečno kar 450 ekip iz celega sveta, dirke pa so organizirane na pravih dirkališčih za Formulo 1, pri čemer so proge krajše, hitrost pa je omejena.



Zmogljivost formule iz leta 2011/2012:
Teža: 211 kg
Moč motorja: 85 konjskih moči
Pospešek (0-100 km/h): 3,5 s
Maksimalna hitrost: 150 km/h

Nova telefonska centrala Impola

Sodobna in racionalna IP telefonija

Skupina Impol stopa v korak z najsodobnejšimi poslovnimi storitvami na področju telefonije. Z uvedbo IP ali internetne telefonije se telefonska povezava vzpostavlja prek interneta z uporabo internetnega protokola ali na kratko IP. Prek internetnega omrežja se prenašajo tudi drugi podatki iz faksa, prav tako sistem integrira komunikacijo, ki poteka preko različnih kanalov (mobilni telefon, e-pošta, telefonska centrala). Bistvene prednosti novega telefonskega sistema so zniževanje stroškov telefonije, večja dostopnost do podatkov in fleksibilnost sistema.

Temeljita analiza in izbira ponudnika

Odločitev za prenovno komunikacijskih storitev je sprožila zunanja revizija v letu 2011, ki je opozorila na zastarelost telekomunikacijskega omrežja v skupini Impol. »Na podlagi pogovorov in številnih analiz obstoječega stanja smo za ponudnika izbrali

Skupina Impol je septembra zaključila prehod na IP telefonijo – sodobno in hkrati stroškovno učinkovitejšo ureditev telekomunikacijskega omrežja. Pomembna prednost so brezplačni klici med vsemi podjetji znotraj skupine, tako s stacionarnih kot z mobilnih telefonov.

skupino Telekom Slovenija. Ker smo se pogovarjali o celoviti rešitvi, so nam ponudili ugodno ceno in tako bomo pridobili novo opremo in še zraven celo nekaj privarčevali,« razlaga Leonard Polanec, ki je za Metalurga pripravil temeljito oceno stanja pred in po vpeljavi novega sistema.

Uspešno uvajanje novega sistema

Po podpisu pogodbe v juniju so julija izvedli spremembe na področju mobilne telefonije in dostopa do interneta, septembra pa fizično zamenjavo telefonske centrale in tistih aparatov, ki jih ni bilo mogoče priključiti na novo omrežje. »Mesec dni po pričetku menjave lahko rečemo, da so priključeni vsi uporabniki iz naše evidence,« pojasni Polanec.

Ker je telefonija živa stvar, moramo rešiti še nekaj težav, razlaga Polanec. Izboljšati morajo proces pošiljanja faks sporočil na priključkih preko nove telefonske centrale. Rešitev bo verjetno predstavitev teh števil izven IP centrale. Ker so nekateri proizvodni stroji uporabljali stare modem povezave tudi za določene servisne posege, bo potrebna še uskladitev z vsemi vzdrževalci.

Nova pravila klicanja

»Verjamem, da so se uporabniki hitro navadili na nov način klicanja, saj imamo po novem štirimestne interne številke, pri katerih je spredaj številka 3 in stara interna številka. Za uporabnike v Stampalu SB in Rondalu pa je spredaj številka 5 in stara interna.« Za klice zunaj internega omrežja najprej izberite številko 0, nato vtiskajte celotno telefonsko številko. Prednost novega sistema je tudi klicanje zgolj prek internih števil, ob čemer se

avtomatično izpiše ime kličočega. »Ta podatek se jemlje iz telefonske centrale in na osnovi te evidence bomo izdelali novi interni telefonski imenik,« pravi in doda: »Telefonisti v centrali so dostopni ob klicu številke 8, naši notranji gasilci pa ostanejo na številki 112.«

Naslednji korak: analiza prihranka in pregled priključkov

»V naslednjih mesecih bodo sledile analize prihranka in dodatna optimizacija stroškov, kar nam nova pogodba omogoča. Tako bomo lahko vedno plačevali storitve po konkurenčnih tržnih cenah. Prav tako bomo pregledali še vse ostale priključke v družbah skupine Impol, ki so izven IC Impol. Tudi tem bomo omogočili ugodnejšo komuniciranje in optimizacijo ostalih telekomunikacijskih stroškov,« pojasni Polanec. Prihodnost je zagotovo v uvajanju IP telefonov povsod, kjer bo to možno in smiselno, pristavi. Vendar tega ne moramo narediti brez nadgradnje računalniškega omrežja, ki je na določenih mestih dotrajano. »V kratkem bo sprejet še dogovor, kaj narediti s starimi aparati in kakšen bo postopek prijave napak,« še pove o naslednjih korakih uvajanja novega sistema.

Stanje pred prenovno:

- Bosch ISDN centrala s 150 ISDN in 400 analognimi priključki (en del star 13, drugi del 6 let);
- lastna telefonska rešitev v Rondalu, Stampalu SB, Unidelu, Kadringu, Impol Stanovanjih in Alcadu;
- vsaj 5 različnih dobaviteljev in vzdrževalcev;
- okoli 320 različnih GSM naročnin;
- ena optična internet povezava.

KONTAKT:

Vaša vprašanja/pripombe glede nove telefonije lahko naslovite na: leonard.polanec@impol.si.

Stanje po prenovi:

- Nova Avaya IP telefonska centrala, 233 novih IP in 256 analognih telefonov z vključenimi vsemi družbami na lokaciji IC Impol;
- možnost vključitve vseh dislociranih lokacij;
- brezplačni klici med podjetji znotraj skupine (tudi Impol Seval in IAC);
- možnost uporabe programskih telefonov (aplikacije na računalniku, mobilnem telefonu, tablici);
- možnost integracije telefonske centrale z informacijskim sistemom (kartica kupca, CRM, elektronska pošta);
- možnost vzpostavitve klicnega centra;
- možnost snemanja klicev in glasovne pošte;
- natančni podatki o mesečnih stroških posameznega priključka;
- 2 dobavitelja in vzdrževalca;
- vsi uporabniki se vodijo v centralnem registru (prikaz imena naziva na telefonu ...);
- možnost prehoda videokonference na IP omrežje in zmanjševanja stroškov;
- enoten paket za vse GSM uporabnike z ugodno mesečno naročnino brez priključnine;
- ugodna cena za pogovore v Sloveniji in popust na cene v tujini;
- brezplačen prenos mobilnih podatkov v Sloveniji za vse službene GSM številke;
- brezplačni pogovori med službenimi GSM številkami v skupini Impol (vključno z nekaj zunanjimi podjetji);
- možnost dosegljivosti pod isto številko povsod (na mobilnem in stacionarnem telefonu);
- prihaja dodatna zunanja povezava preko optičnega kabla.

razno

Kamera teče ... In akcija!

Snemanje korporativnega filma o skupini Impol

V zadnjem mesecu ste lahko za-
posleni znotraj družb skupine
Impol opazili snemalno ekipo.
Pravo »holivudsko«
filmsko
snemanje se je odvijalo predvsem
v proizvodnem procesu Alumobil
(Impol PCP) in na pakirni liniji v
proizvodnem procesu FTT (Impol FT),
kjer so s svojimi vložki nastopili tudi
judoisti slovenjebistriškega Judo kluba
Impol. Prav tako se je snemalna ekipa
odpravila na snemanje v srbski Impol
Seval in na sejem Aluminium 2012 v
Düsseldorf.
Film bo predstavljala skupino Impol
in bo v veliko pomoč pri predstavitvi
proizvodnih procesov, prodajnega pro-
grama ter predvsem utripa delovnega
procesa.
Film o Impolu in Impol Sevalu si bomo
zaposleni lahko ogledali po prvem
novembru. O dostopu do filma vas
bomo obvestili.



Dva nova promotorja zdravja

Zdrav način življenja je naša lastna izbira

Skupini promotorjev zdravja sta se pridružila dva nova člana: Zoran Perič iz Impola FT, član sindikata SKEI, in Boris Motaln, zaposlen v družbi Stampal SB, sicer član sindikata KNSS-Neodvisnost. Skupaj je v skupini Impol aktivnih že 19 promotorjev zdravja. Njihova glavna naloga do konca leta bo zaključek revizije ocene tveganja in priprava ukrepov za izboljšanje promocije zdravja na delovnem mestu. To želijo s skupnimi prizadevanji doseči s kombinacijo ukrepov: izboljšanja organizacije dela in delovnega okolja, spodbujanja zaposlenih, da se udeležujejo dejavnosti za promocijo zdravja, omogočanja izbire zdravega načina življenja in spodbujanja osebnostnega razvoja.

Družba	Promotorji
Impol 2000	Andrej Pristovnik
Impol, d. o. o.	Željka Kutija
Impol FT	Branko Ačko, Vili Rup
Impol PCP	Matjaž Sternad, Boštjan Tomažič, Franc Janžič, Stanka Kamenik
Impol LLT	Jure Čretnik
Impol Infrastruktura	Jože Brglez
Impol R in R	Darja Volšak
Kadring	Željka Kutija, Urša Zidanšek
Unidel	Miran Tolar, Liljana Šparakl
Impol Servis	Silva Hohnec
Stampal SB	Peter Mlakar
Rondal	Tadej Pliberšek
Sindikat	Promotorja
SKEI	Zoran Perič (zaposlen v družbi Impol FT)
KNSS-Neodvisnost	Boris Motaln (zaposlen v družbi Stampal SB)

Ali ste vedeli?
Pločevinke iz aluminija so na Himalaji v Nepalju edina dovoljena embalaža za hrano in pijačo, saj so lahke in jih je mogoče brez težav stisniti. Domačini tako zbirajo pločevinke in zaslužijo nekaj denarja z recikliranjem aluminija.



Uspešno obvladovanje bolniških

... in 31 dodatnih ukrepov za izboljšanje zdravja na delovnem mestu

Odstotek izgube delovnih ur zaradi bolniške se zmanjšuje, kljub temu so načrtovani dodatni ukrepi za izboljšanje zdravja na delovnem mestu.

V skupini Impol vse od junija potekajo pogovori z zaposlenimi, ki so bili v prejšnjem letu štiri- ali večkrat (za manj kot 30 dni) odsotni zaradi bolniške. Namen pogovorov, ki se bodo izvajali še ta mesec, je predvsem preveriti, ali bi lahko s prilagoditvami delovnega mesta zmanjšali bolniške odsotnosti. Tako je na osnovi junijskih pogovorov že v teku 31 ukrepov, ki bodo pomagali do boljšega zdravja na delovnem mestu. Odstotek izgube delovnih ur zaradi bolniške pa se v skupini Impol zaradi uspešnega uvajanja ukrepov izboljšanja zdravja na delovnem metu iz leta v leto manjša (glej tabelo).

Impol FT
V Impolu FT, kjer delavci na pakirni liniji opravljajo delo v neposredni bližini dviznih vrat in so zato izpostavljeni prepihu, se iščejo možnosti za zmanjševanje prepiha z doslednim zapiranjem dviznih vrat. Poleg tega bodo preverili, ali je možna namestitev dodatne stene. Delavci v bližini valjarne so izpostavljeni visokim temperaturam, v poletnih mesecih pa so zaradi prepiha možni pogostejši prehladi in vnetja. Do konca decembra bo vodstvo zato preučilo možnost namestitve odsevalnih kupol, v poletnih mesecih bo po potrebi prerazporejalo delo. Do maja prihodnje leto se prav tako načrtuje nova ureditev prezračevanja v hali proizvodnega

procesa FTT. Zaposleni so v razgovorih izpostavili tudi stres na delovnem mestu zaradi zahtevnosti dela in časovnih pritiskov, zato je v načrtu izvedba delavnic o obvladovanju stresa.

Impol PCP
V Impolu PCP prav tako zaradi prepiha na stiskalnicah in v proizvodnem procesu profili ter betonskih tla na pakirni liniji, ki so hladna, zaposleni pa zato navajajo pogostejše prehlade, izvajajo številne ukrepe: do decembra 2013 bo izvedena namestitev kabine na 20-MN stiskalnico, v teku je nameščanje industrijskih tekačev na betonska tla ob pakirnih enotah, v strategiji družbe do leta 2017 je prav tako predvidena širitev skladišča proizvodnega procesa profili, kar bi preprečilo delo v bližini dviznih vrat in s tem izpostavljenost prepihu. V proizvodnem procesu cevarna bodo prav tako preučili možnost drugačne namestitve klime. Prav tako se iščejo individualne rešitve (možnost premetitve, obravnava invalidske komisije, prilagoditev delovnega mesta ...) za štiri zaposlene. Dodatni ukrepi za zaposlene so še: preučitev možnosti ločenega vhoda v kabino na pakirni liniji, ustrežnejšega prezračevanja hale (cevarna) in namestitve klimatske naprave v prostorih orodjarjev.

Unidel, Impol R in R
V Unidelu se zaradi visokih temperatur

v pralnici v poletnih mesecih, prepiha v pisarni s telefonsko centralo in vročine v prostoru za pošto v poletnih mesecih izvajajo naslednji ukrepi: izolirana je bila cev za dovod toplega zraka v pralnici, preučili bodo možnost dodatnega okna v prostoru s sušilnimi stroji in namestitve ventilatorja za odsesavanje toplega zraka. V pisarni s telefonsko centralo je v postopku menjava starega okna, prav tako menjava delovnega pulta za zaposlene v prostoru, kjer se nahaja pošta. Za izboljšanje delovnih pogojev bodo nabavljeni tudi novi stoli za sedenje z nastavljivim sedalom. Poleg tega bo vodstvo preučilo možnost izposoje kontejnerja s stiskalnico za stiskanje kovinskih lik. Zaradi navajanja stresa na delovnem mestu in slabih odnosov se bo za zaposlene v podjetjih Unidel ter Impol R in R do septembra 2013 izvedel »Team-building«.

Tabela: Bolniška odsotnost po letih

LETO	% bolniškega staleža*
2008	7,36
2009	6,32
2010	5,95
2011	5,71
1-8/2012	5,24

*Op.: Odstotek vseh delovnih ur, izgubljenih zaradi bolniške odsotnosti.



Razlika med knjigovodsko in tržno vrednostjo delnice

Delnica je lastniški vrednostni papir in ima lahko več različnih vrednosti.

Nominalna vrednost

Osnovni delniški kapital se ob ustanovitvi delniške družbe razdeli na določeno število delnic, od katerih ima vsaka svojo nominalno vrednost. Seštevek vseh teh vrednosti predstavlja osnovni kapital družbe (osnovni kapital = nominalna vrednost delnice x število izdanih delnic). Nominalna vrednost ne odraža poslovanja podjetja, zato ni pravo vodilo za oceno ekonomske upravičenosti tržne cene delnic.

Knjigovodska (bilančna) vrednost

Izračunamo jo iz podatkov izkaza stanja delniške družbe kot razmerje med velikostjo kapitala družbe in številom izdanih delnic. Po navadi je večja od nominalne

vrednosti. Najpogosteje se zamenjuje z notranjo vrednostjo in posledično se napačno sklepa, da je delnica podcenjena, če je njena knjigovodska vrednost višja od njenega tečaja.

Tržna vrednost

Določa se na trgu vrednostnih papirjev na osnovi ponudbe in povpraševanja in se dnevno spreminja. Na to vrednost med drugim vplivajo pričakovani dobiček družbe, izplačila dividend, uspešnost poslovanja, državna regulativa ipd. Vsekakor je tržna vrednost bistveno boljši pokazatelj prave vrednosti delnice kot pa njena knjigovodska vrednost.

Viri:
<http://www.finport.si/dokument.aspx?id=19&mid=24>
<http://www.ilirika.si/delnice.aspx>

Zahvala

Rada bi se zahvalila celotnemu kolektivu podjetja Stampal SB, d. o. o., za izkazano finančno pomoč in podporo v žalostnih trenutkih ob izgubi mojega dragega očeta.

Iskrena hvala vsem.

Barbara Jošt

Obvestilo

Pogostejše meritve alkoholiziranosti

V prihodnjih mesecih se bodo tudi v skupini Impol izvajale meritve alkoholiziranosti na delovnem mestu ter poostren nadzor upoštevanja prepovedi kajenja na delovnem mestu. Namen nadzora je zagotavljanje varnega delovnega okolja ter preprečevanje nezgod na delovnem mestu.

PRVE AKTIVNOSTI DRUŠTVA

2012

Prvi rekreacijski pohod članov društva
 Kdaj: sobota, 20. oktober, ob 13.00
 Kje: dvorec Štatenberg
 Kontakt: Stanka Kamenik, 041 296 931

Pohod po čebelarški poti
 Kdaj: nedelja, 28. oktober, ob 14.00
 Kje: zbor pri trgovini Alumix
 Kontakt: Simona Smolar, 041 962 450

Dvoransko kolesarjenje
 Kdaj: torek, 30. oktober, dopoldan ob 11.00 in popoldan ob 17.00
 Kje: atletska dvorana Slovenska Bistrica
 Kontakt: Janez Motaln, 041 871 973

Predavanje o zdravih zeliščih (priprava, shranjevanje, učinki)
 Kdaj: konec novembra
 Kje: predavalnica Kadrin, Trg svobode 26, Slovenska Bistrica
 Kontakt: Jože Fajs, 051 683 132

Tečaj smučarskega teka
 Teoretični del tečaja
 Kdaj: petek, 30. november, od 15.00 do 17.00
 Kje: Izobraževalni center Kadrin v IC Impol
 Praktični del tečaja
 Kdaj: začetni – sobota, 1. december, od 8.00 do 13.00; nadaljevalni – sobota, 8. december, od 8.00 do 13.00
 Kje: tekaško središče Rogla
 Kontakt: Jože Fajs, 051 683 132

Skupinske dvoranske športne aktivnosti
 Kdaj: torek, 6. november, od 17.00 do 19.00
 Kje: telovadnica 2. Osnovne šole Slovenska Bistrica
 Kontakt: Urša Zidanšek, 040 462 032

2013

Zimska liga oziroma turnir v malem nogometu
 Kdaj: januar 2013

Predavanje o zdravi prehrani in zdravem načinu življenja
 Kdaj: februar 2013

TRI, ŠTIRI ... Z aktivnostmi pričnemo ... ZDAJ!

Skupaj do zdravega življenja

Da je zdravje naše največje bogastvo, čivkajo že vrabčki na strehi, pa vendar se tega pogosto še premalo zavedamo. Eden izmed pomembnih korakov, ki smo ga v industrijski coni Impol naredili v tej smeri, je ustanovitev Društva za promocijo zdravja Impol (DPZ Impol). Kot obljubljeno, vam v tokratni številki Metalurga predstavljamo nekaj podrobnosti same organiziranosti in delovanja društva, ki izhajajo iz statuta društva. Predvsem pa vas želimo seznaniti s prvimi aktivnostmi, ki jih bomo v društvu izvedli.

Svoje cilje bo društvo uresničevalo z izvedbo naslednjih aktivnosti:

- najem športnih prostorov za izvajanje raznih oblik športno rekreativnih aktivnosti;
- organiziranje športno rekreativnih aktivnosti s poudarkom na krepitvi mišične hrbtnice;
- zakup določenega števila vstopnic za različne gledališke predstave;
- organiziranje planinskih pohodov in drugih prireditev;
- organiziranje dogodkov na temo zdravega življenjskega sloga;
- organiziranje dogodkov za otroke zaposlenih v industrijski coni Impol na temo zdravega življenjskega sloga;
- organiziranje raznih cepljenj;
- prirejanje predavanj in razprav o zdravem življenjskem slogu;
- spodbujanje članov in drugih zaposlenih v industrijski coni Impol za aktivno sodelovanje na organiziranih dogodkih društva;
- izdelovanje zloženek in drugega promocijskega gradiva za promocijo zdravja;
- širjenje in promocija zdravega življenjskega sloga med zaposlenimi v industrijski coni Impol;
- sodelovanje s podobnimi društvi doma in po svetu.

Podrobnejšo vsebino statuta društva lahko vsak izmed članov dobi preko elektronske pošte sporno.drustvo@impol.si, prav tako se lahko na nas obrnete z morebitnimi vprašanji in predlogi.

Društvo sestavljajo:	
Zbor članov	Vsi člani
Upravni odbor	
Predsednik	Jože Fajs
Podpredsednica	Urša Zidanšek
Članica	Stanka Kamenik
Članica	Simona Smolar
Član	Janez Motaln
Nadzorni odbor	
Predsednik	Mladen Tramšek
Član	Milan Mesarič
Član	Bojan Gril
Častno razsodišče	
Predsednica	Rebeka Tramšek
Član	Branko Ačko
Član	Dejan Košir
Blagajničarka	Mateja Fajs

Organi društva bomo skrbeli za organizacijsko, strokovno, tehnično in administrativno podporo društva in ga prostovoljno vodili v mandatu štirih let. Zadali smo si nalogo, da za naše člane pripravimo in izpeljemo kar največ aktivnosti, ki bodo prispevale k uresničevanju naših ciljev. Vse to bomo dosegli s skupnimi močmi in tudi z aktivnim sodelovanjem naših članov.

Vse, ki bi želeli postati del našega društva, vabimo, da se nam pridružite. To lahko storite pri Sonji Justinek v Izobraževalnem centru Kadrin v IC Impol.

10 nasvetov za boj proti prehladu in gripi

3. Privoščimo si dovolj spanja

Za boljšo odpornost si privoščimo dovolj počitka. Vsaj osem ur dnevno, če pa smo utrujeni, si privoščimo še več. Ko smo utrujeni, naše telo namreč nima dovolj energije, da bi se učinkovito bo-

7. Bodimo v tišini

Ob hitrem tempu življenja si ne vzame-

10. Uživajmo veliko tekočine

Ni treba posebej opozarjati, da moramo uživati dovolj tekočine. Poskrbimo, da bomo ostali dovolj hidrirani, in se razvajajmo z različnimi naravnimi sadnimi sokovi ali zeliščnimi čaji.

Iz juhe poberemo kokoške meso, ga nekoliko ohladimo in mu odstranimo kožo in kosti. Meso razrežemo na manjše kose. Iz juhe lahko po želji poberemo tudi česen in čebulo ter peteršiljeve vejice. Meso vrnemo v juho. Preostali peteršilj na grobo sesekljamo. Juho serviramo na krožnike in potresemo s peteršiljem.

[illegible]

1. nagrada: **Letna premija za zavarovanje Vzajemna**
Diagnoza
2. nagrada: **Filtrični vrč zavarovalnice Triglav**
3. nagrada: **Nahrbtnik zavarovalnice AdriaticSlovenica**

2. nagrada (knjiga Adija Žunca: Pod haloškim soncem):
Marija Špes, Impol PCP

3. nagrada (zavitek kuhinjske folije):
Branko Strnad, Impol LLT

Nagrade lahko prevzamete v tajništvu Kadrinja.



Urednica: Nina Juhart Potočnik.
Priprava člankov: Nina Juhart Potočnik,
Urša Zidanšek, Nadja Bezenšek, Urška Kukovič Rajšp.
Avtorji fotografij: Nino Verdnik, Urša Zidanšek, Serpentes in ostali.
Vir fotografij: www.sxc.hu, www.freegreatpicture.com.
Grafična zasnova in prelom: Kadrिंग.
Lektoriranje: Nadja Bezenšek.
Tisk: www.grafis.si.
Naklada: 1000 izvodov.
Naslov uredništva: Metalurg, Trg svobode 26, 2310 Slovenska Bistrica.
Elektronska pošta: nina.juhart@kadring.si.
Telefon: 02/80 55 205, telefaks: 02/80 55 202.

