

Info silos

Godina V, broj 14 i 15 / juni 2007



KAKANJ CEMENT
HEIDELBERGCEMENT Group

Poštovane kolege!

Evo stiže i prvi ovogodišnji broj našeg internog magazina, i ovaj put u duplom izdanju. Kažu da se uspjeh mjeri postignutim rezultatima, a mi smo prošlogodišnjim rezultatima još jednom oborili rekorde i pokazali da možemo više. Koliko smo bili uspješni pročitajte u izvještaju koji je za vas pripremila naša služba za finansijske poslove.

U prvoj polovini ove godine nižu se novi poslovni uspjesi naše kompanije. Zahvaljujući neprekidnoj sezoni potražnja za našim proizvodima je sve veća. Ovimski remont je obavljen u rekordnom periodu! Za samo 30 dana postrojenja su bila spremna za nastavak proizvodnje, najviše zahvaljujući izvrsnom planu našeg menadžmenta i inženjera, i naravno, zahvaljujući predanosti svih radnika. U isto vrijeme, u prvoj polovici godine proizvodnja i prodaja su u porastu, pa se očekuju dobri poslovni rezultati i do kraja godine.

Ono što je također značajno istaći za prvu polovicu ove godine je projekat alternativnih goriva, u sklopu kojeg je delegacija sastavljena od načelnika, kakanjskih vijećnika i lokalnih medija posjetila dvije tvornice u Njemačkoj koje koriste alternativna goriva, kako bi se na licu mjesta upoznali sa ovim ekološkim rješenjem. Prva saznanja i utisci su izuzetno pozitivni, što bi trebalo rezultirati daljnjim unapređenjem ekoloških standarda i rezultata, kao i podići razinu svijesti o potrebi korištenja alternativnih izvora energije.

A kada govorimo o ekološkim rješenjima, treba spomenuti i jednodnevni seminar koji je organizovala kompanija Ceteor, a koji se održao u Kaknju 08. maja, pod nazivom „Uspostava lokalnog monitoringa zraka“. Naša dostignuća na ovom polju predstavili su kolegića Senada Avdispahić i kolega Almir Bajtarević.

Obilježili smo i 08. mart, Dan žena, kupcima poželjeli sretan ulazak u novu godinu, bili prisutni na sajmovima u Banjoj Luci i Sarajevu, a u aprilu su nas posjetile mađarske kolegice iz Duna-Drava Cementa. Od važnijih događaja kojima smo prisustvovali ističemo i jubilarnu trku koja je ove godine održana u Poljskoj, a nas je predstavljala ekipa od pet kolega.

HeidelbergCement porodica se i dalje širi i raste. Svjedoci smo istinske prekretnice naše grupacije i jedne od najvećih transakcija u historiji industrije građevinskih materijala. Kupovinom kompanije Hanson, HeidelbergCement će postati globalni tržišni lider u proizvodnji agregata, a drugi na svijetu po proizvodnji betona, sa 70.000 zaposlenih.

Za kraj, želimo vam da što bolje provedete svoj godišnji ljetnji odmor, i da se vratite čili i odmorni, i spremni za nove uspjehe!

Uredništvo

Pozitivan trend u prvih šest mjeseci



Nakon po proizvodnji i prodaji cementa rekordne 2006. godine, dobar trend prodaje se nastavio i u 2007. godini. U prvoj polovici ove godine prodato je 83.000 tona cementa više nego u istom periodu protekle godine. Trenutne zalihe klinkera su svedene na minimum.

U proteklom periodu povećana je potražnja za cementom, ali i za svim ostalim građevinskim materijalima, ne samo u Bosni i Hercegovini, već i u čitavoj Evropi, a čemu su pogodovale i vremenske prilike odnosno bla-

ga zima koja je omogućila dužu građevinsku sezonu. Potražnja cementa u Bosni i Hercegovini trenutno premašuje postojeće kapacitete domaćih proizvođača. Uvoz je smanjen s obzirom da cementare iz susjednih zemalja nastoje podmiriti tržišta svojih zemalja. Ovakva situacija ne vlada samo na tržištu cementa nego i na tržištu svih ostalih građevinskih materijala.

Tvornica cementa Kakanj naručila je veću količinu klinkera, glavnog sastojka cementa, iz prekomor-

skih zemalja, i pošiljka bi trebala biti tu već krajem ljeta. To bi trebalo dovesti do veće proizvodnje i ponude, a samim tim i veće stabilnosti na tržištu cementa, što nam je svakako cilj kako se ne bi demotivisala gradnja u BiH. U interesu nam je da našim kupcima obezbijedimo dovoljne količine cementa jer to smatramo svojom obavezom kako prema našim kupcima tako i prema državi u čijim okvirima egzistiramo i djelujemo.

Usklađenje cijena cementa

Nakon gotovo dvije godine Tvornica cementa Kakanj uskladila je cijene svojih proizvoda sa kretanjem troškova, pa je tako ovisno o tipu cementa, od početka godine do danas, cijena porasla prosječno 30%. U istom periodu TCK je imala značajno povećanje troškova i to u najvećoj mjeri pogonskog goriva i električne energije koji ujedno predstavljaju i najveće stavke u strukturi troškova.

U isto vrijeme cijena uglja, kao glavnog pogonskog goriva je također imala značajan porast na svjetskom tržištu. Samo u 2005. godini je povećana za 36,4%, a u periodu od 2004. godine do maja 2007. godine kumulativno je povećana čak za 49,5%. Slična je situacija i sa električnom energijom čija je cijena samo u prošloj

Aktuelnosti

godini porasla za 25-30%. Osim toga, zbog inflacije uslovljene uvođenjem PDV u 2006. godini, zatim povećanja troškova zaposlenih u cilju usklađivanja plata sa rastom cijena, fiksni troškovi su samo u 2006. godini povećani u odnosu na 2005. godinu za 14%. U 2007. godini fiksni troškovi imaju daljnji trend rasta. Na povećanje fiksnih troškova veliki uticaj ima i povećanje troškova održavanja postrojenja zbog povećanog obima proizvodnje.

Odnos ponude i potražnje utječe i na maloprodajnu cijenu koju ne formira Tvornica cementa.

Investiranje i saradnja sa lokalnim firmama

Tvornica cementa Kakanj, provodi i značajne investicione projekte, čiji je cilj poboljšanje i zaštita čovjekovog okoliša te unapređenje proizvodnog procesa. Na investicije i opremu utječe i poskupljenje cijene željeza na svjetskom tržištu, što dodatno značajno poskupljuje cijenu koštanja naših proizvoda.

Investicioni i ostali projekti koji se realizuju u TC Kakanj značajno su utjecali na obim poslovne saradnje sa kompanijama iz Kaknja, s kojima se u ovoj godini znatno

povećao i intenzivirao promet. Promet sa dobavljačima iz Kaknja se u prvih pet mjeseci ove godine povećao za 25 % poredeći sa istim periodom prošle godine.

Osim što kakanjske kompanije ostvaruju značajan promet kao dobavljači, kakanjske firme učestvuju i kao značajni kupci čiji se promet u prvih pet mjeseci povećao za čak 61% u odnosu na isti period prošle godine.

Intenzivnijom suradnjom zajedno doprinosimo osnaživanju lokalne privrede.



Izveštaj o poslovanju

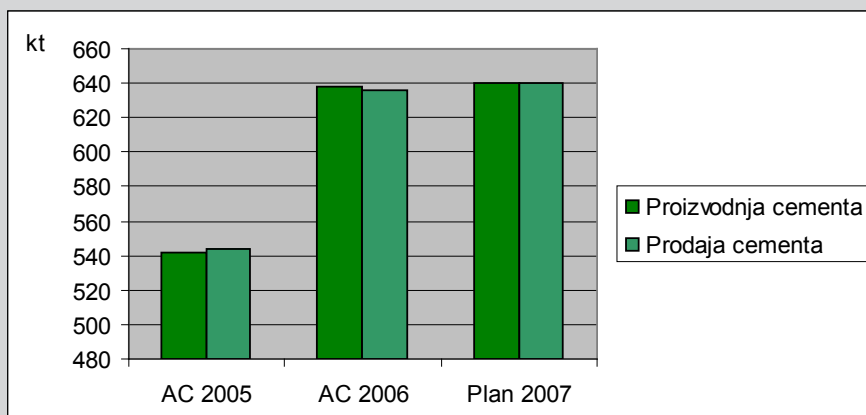
Tvornice cementa Kakanj u 2006. godini planovi za 2007.

I. PROIZVODNJA

Proizvodnja cementa u 2006. godini je povećana u odnosu na 2005. za 17,7%, a proizvodnja klinkera za 11,73%, što predstavlja rekordnu proizvodnju u poslovanju Tvornice cementa Kakanj. Budući da proizvodnja sama sebi nije cilj, nego se proizvodi radi prodaje, to je volumen proizvodnje umnogome ovisan o volumenu prodaje. Prodaja je u 2006. godini imala veliko povećanje i, kao što je bila za proizvodnju, isto tako je i za prodaju 2006. godina bila rekordna godina, a svakako treba istaći da je proizvodnja u potpunosti pratila zahtjeve tržišta i prodaje te ni u jednom momentu kontinuirana prodaja nije bila dovedena u pitanje.

Podaci o proizvodnji dati su u sljedećoj tabeli:

		AC 2005	AC 2006	Plan 2007	Razlike %	
					AC06/AC05	PL07/06
Proizvodnja cementa	Kt	542	638	640	17,69%	0,31
Prodaja cementa	Kt	544	636	640	16,91%	0,63



II. TRŽIŠTE I PRODAJA

- Aktualna situacija u 2006. godini

Ukupna potrošnja cementa u BiH u 2006. godini je povećana za otprilike 3% u odnosu na 2005. godinu. Tržište BiH u 2006. godini je karakterisala oštra konkurencija koja se realizovala kroz politiku cijena i otvaranje novih prodajnih terminala. I pored ovako oštre konkurencije Tvornica cementa Kakanj je uspjela zadržati vodeću poziciju na BH tržištu, povećanjem volumena prodaje za 58 kt, odnosno 11%. Time je po našoj procjeni povećan i tržišni udio za između 2 i 3%.

Ukupna prodaja cementa u 2006. godini iznosila je 636 kt što u odnosu na prethodnu godinu predstavlja povećanje od 92 kt ili 17%. U odnosu na plan prodaja cementa je veća za 9%. Pored povećanja volumena prodaje na domaćem tržištu u 2006. godini izvoz u Hrvatsku je iznosio 59 kt što predstavlja 9% ukupne prodaje Tvornice cementa Kakanj. U odnosu na prethodnu godinu izvoz je bio veći za 34 kt ili za 136%. Dodatno, u septembru i oktobru 2006. godine realizovana je prodaja klinkera Duna-Drava Cementu od 14 kt, što nije bilo planirano.

- Ciljevi u 2006. godini

1. Zadržavanje postojećeg tržišnog udjela na BH tržištu
2. Zadržavanje nivoa izvoza iz 2006. godine
3. Povećanje obima transportnih usluga i direktne isporuke krajnjim potrošačima
4. Završetak već započetog investiranja u izgradnju silosa za rinfuzni cement u Banjoj Luci, čime bi poslovna jedinica Banja Luka, koja je registrovana i počela sa radom u 2006. godini znatno poboljšala poslovanje.

III. PRIHODI, TROŠKOVI, FINANSIJSKI REZULTAT

Povećanje volumena prodaje rezultiralo je povećanjem neto prihoda od prodaje u odnosu na prethodnu

godinu. S druge strane porast fiksnih troškova imao je negativan uticaj na finansijski rezultat. Krajnji rezultat je povećanje dobiti prije oporezivanja i neto dobit u odnosu na prethodnu godinu za 32%.

Prikaz prihoda, rashoda i finansijskog rezultata dat je u sljedećoj tabeli i grafikonu:

IV. Razvojni planovi

U proteklih pet godina razvoj se odvijao u četiri pravca:

- Ulaganja u projekte zaštite životne okoline sa ciljem dostizanja standarda Evropske unije u oblasti zaštite okoline
- Ulaganja u projekte poboljšanja sa ciljem smanjenja troškova, povećanja produktivnosti, povećanja sigurnosti radnika

- Ulaganja u strateški projekat otvaranja novog kamenoloma u cilju dugoročnog obezbjeđenja vlastite sirovine
- Paralelno sa ulaganjima u obnovu i modernizaciju proizvodnih pogona vršena su i ulaganja u povezane poslove, prije svega razvoj betonara

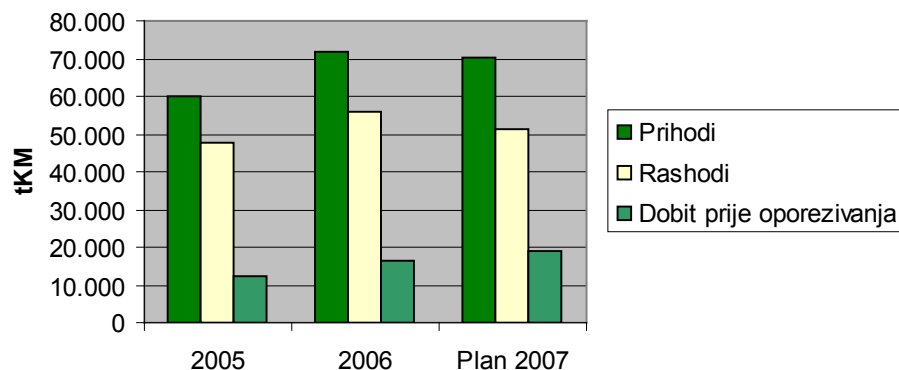
Ukupna ulaganja u projekte obnove i modernizacije proizvodnih pogona te projekat otvaranja kamenoloma u periodu od 2000. do kraja 2005. godine su iznosila 69,5 miliona KM, a ulaganja u razvoj povezanih poslova 10,3 miliona KM što je ukupno 79,8 miliona KM.

Razvojni planovi za naredni period su sljedeći:

- Razvoj betonara na cijelom području Bosne i Hercegovine
- Kontinuirano ulaganje u modernizaciju proizvodnih pogona

	TC Kakanj			Razlike u %	
	2005	2006	Plan 2007	2006/2005	Pl.2007/2006
Prihodi	59.946	72.020	70.254	20%	-2%
Rashodi	47.606	55.724	51.263	17%	-8%
Dobit prije oporezivanja	12.340	16.296	18.991	32%	17%

Finansijski rezultat



V. PRIMANJA ZAPOSLENIH I OSTALE POGODNOSTI KOJE IMAJU ZAPOSLENI

- Povećanje plata i ostalih primanja zaposlenih u 2006. godini je izvršeno po sljedećim osnovama:
 - povećanje vrijednosti boda za platu od 01. marta 2006. godine za 5%
 - povećanje naknade za topli obrok zbog PDV-a
 - povećanje naknade za prevoz zbog PDV-a

Uporedni pregled plata i ostalih ličnih primanja za 2005. i 2006. godinu dat je u sljedećoj tabeli:

Opis	2005 godina KM	2006 godina KM
Plate i ostala primanja		
Bruto plate	7.645.330	8.206.501
Topli obrok	581.054	757.283
Prevoz	153.973	166.466
Regres	230.400	240.260
Jubilarna nagrada	204.109	216.975
Total primanja zaposlenih	8.814.866	9.587.485
Prosječan broj zaposlenih-total	383	378
Prosječan broj zaposlenih-bez bol.preko42 dana	375	372
Prosječna neto plata po zaposlenom godišnje	12.064	13.054
Prosječna neto plata po zaposlenom mjesečno	1.005	1.088
Prosječna bruto plata po zaposlenom	20.388	22.060
Prosječna bruto ukupna primanja	23.506	25.773
Prosječna bruto primanja mjesečno	1.959	2.148

• Ostale pogodnosti za zaposlene

1. Obezbjedenje osnovne zdravstvene zaštite

- ambulantom u krugu Tvornice znatno je olakšana osnovna zdravstvena zaštita zaposlenih i penzionera
- plaćanje lijekova za zaposlene na osnovu receptata izdatih od strane doktora ambulante (oko 50.000 godišnje)

2. Pomoći u slučaju teže bolesti

- Uprava društva na osnovu zahtjeva i odgovarajuće dokumentacije dodjeljuje novčanu pomoć za slučaj teže bolesti ili smrti zaposlenih i članova njihove uže porodice (za slučajeve teže bolesti godišnje se izdvaja 30.000 KM)

3. Osiguranje zaposlenih za slučaj nezgode - 2 police

a/ Po polici Sarajevo- osiguranja osigurani su sljedeći slučajevi :

- smrt od nezgode – osigurana suma 17.000 KM

- smrt usljed bolesti – osigurana suma 2.500 KM

- trajni invaliditet – osigurana suma 34.000 KM

b/ Po polici Triglav osiguranja osigurani su sljedeći slučajevi:

- smrt od nezgode – osigurana suma 15.000 KM

- smrt usljed bolesti – osigurana suma 3.000 KM

- trajni invaliditet – osigurana suma 30.000 KM

- dnevna naknada za bolničko liječenje usljed nezgode – 5 KM dnevno

- troškovi liječenja do iznosa od 1.500 KM

Za osigurane slučajeve svaki zaposlenik ima pravo na osiguranu sumu po obje police.

Poboljšanja u 2007. godini

U decembru 2006. godine potpisan je protokol o povećanju plata i ostalih ličnih primanja između Uprave Društva s jedne strane i Vijeća zaposlenika i Izvršnog odbora sindikata s druge strane, kojim je regulisano sljedeće:

- u cilju ispunjenja svih odredbi Opšteg kolektivnog ugovora povećanje dodatka na minuli rad sa 0,5 na 0,6% za svaku godinu staža u TCK, (što u totalu procijenjeno iznosi više od 1,32% na ukupan budžet),

- povećanje toplog obroka sa 7 na 9 KM, što predstavlja povećanje od 28,57%, uz povećanje cijene obroka za 10%,

- povećanje boda za platu od 4,05%, to jest. povećanje boda sa 0,173 na 0,18 KM,

U totalu, ovo predstavlja prosječno povećanje ličnih primanja i budžeta u 2007 godini izmedju 6 i 7% u odnosu na 2006. godinu.

Osim povećanja navedenih elemenata plate i drugih ličnih primanja, Uprava Društva je također ponudila i alternativu koja je prihvaćena da umjesto plaćanja autobuskih karata, zaposleni mogu dobiti gotovinsku isplatu naknade za prijevoz na posao i sa posla u visini od 70% cijene mjesečne karte. Gotovinske isplate ove naknade su počele od 01.marta 2007. godine.

Remont u rekordnom vremenu

Svake godine u zimskom periodu radimo remont i pripremamo postrojenja za nastavak građevinske sezone. Minimalno trajanje remonta je 6 sedmica, i u tom periodu radi se „genaralka“ tvornice. Ove godine zahvaljujući izvrsnom planu, pogodnim vremenskim prilikama i velikom entuzijazmu zaposlenika remont je završen u rekordnih 30 dana.



U toku jednomjesečne pauze urađeni su standardni zahvati što uključuje izmijenu oko 20 metara ozida u rotacionoj peći, zamjenu određenog broja vreća na vrećastom filteru, remont zračnih instalacija na vrećastom filteru, te remont sekundarne drobilice na mlinu sirovine. „Pored standardnih radova, glavni zahvat ove godine obavljen je na transportu klinkera.

Tom prilikom stare transportne trake zamijenjene su novim metalnim trakama, te je zamijenjen pogon kofičastog transporta. Rezultat ovog zahvata ogleda se u prednosti kao što je lakše skladištenje i izuzimanje klinkera iz silosa, što donosi i određene ekološke prednosti kao i efikasniji rad,“ kaže Izudin Neimarlija, izvršni direktor za tehnička pitanja.



„Zahvljujem se svim radnicima koji su predano i danonoćno radili na ovogodišnjem remontu i dali svoj doprinos brzom stavljanju tvornice u pogon, što je ove godine bilo više neophodno kako bi proizvodnja mogla pratiti prodaju i zahtjeve tržišta, jer je evidentno da je naš cement, naše „sivo zlato“ sve traženije i cijenjenije na tržištu što pred nas stavlja nove zahtjeve

i potrebu brzog prilagođavanja potrebama tržišta i naših kupaca. Svi trebamo biti svjesni da svaki dan, svaki sat, svaki minut rada naše tvornice cementa predstavlja stvaranje nove vrijednosti za tržište BiH, za naše kupce, naše zaposlene i lokalnu zajednicu. Stoga je afirmacija našeg cementa i imidža na tržištu kao i odgovornog pristupa svakog našeg radnika u svim radnim jedinicama od presudne važnosti za naš rad i razvoj,“ rekao je Branimir Muidža, direktor Tvornice cementa Kakanj

CETEOR jednodnevni seminar u Kaknju na temu „Uspostava lokalnog monitoringa zraka“

Centar za ekonomski, tehnološki i okolinski razvoj CETEOR d.o.o. Sarajevo, u cilju podizanja svijesti javnosti BiH i širenja informacija po pitanju zaštite okoliša i upravljanja kvalitetom zraka, organizovao je 08. maja 2007. godine jednodnevni seminar u Kaknju na temu „Uspostava lokalnog monitoringa kvalitetom zraka“. Osnovni cilj seminara je pružanje stručne pomoći i upoznavanje sa principima upravljanja kvalitetom zraka, metodologijom uspostavljanja monitoringa na lokalnom nivou, upoznavanje sa savremenom opremom za mjerenje kvaliteta zraka. Pored navedenih ciljeva, bitno je istaknuti i razvijanje i jačanje partnerskih odnosa između lokalne zajednice i privrednih subjekata u cilju unapređenja aktivnosti u oblasti okolinskog upravljanja. Predavači na seminaru su bili eksperti CETEOR-a: prof.dr. Aleksandar Knežević, Martin Tais dipl.fiz, Merima Karabegović dipl.ing i Azrudin Husika dipl.ing, dok su učešće u seminaru uzeli i eksperti za okoliš privrednih subjekata sa područja kakanjske općine i eksperti Općine Kakanj.

Prof.dr. Knežević je u svojoj prezentaciji pokazao kakav bi to bio opšti pristup upravljanju kvalitetom zraka u lokalnoj zajednici. Istakao je neophodnost učešća svih relevant-

nih subjekata u lokalnoj zajednici od samog monitoringa do unapređenja kvalitete zraka. Gdin

„Kakanj po svom karakteru ima zagađivačku industriju koja ima uticaja na sam zrak. Međutim, posljednjih desetak godina postignut je veliki tehnološki napredak. Provedenim mjerama i Tvornica cementa Kakanj i Termoelektrana Kakanj su postigle značajne rezultate, ali ima još prostora za poboljšanja. Ono što je bitno napomenuti je to da je osnovni uzrok zagađenosti zraka u Kaknju sumpor-dioksid. Glavni

krivci su kotlovnice i kućna ložišta, jer imaju male dimnjake. To pokazuje i naš nalaz kojim smo na bazi mjerenja, tematskog modeliranja meteoroloških podataka nedvosmi sleno došli do ovakvog zaključka. Termoelektrana sa dimnjakom od 300 metara izbacuje iznad inverzionog sloja, tako da zimi uopšte nema uticaja, a ljeti vrlo malo, dok Tvornica cementa po svom karakteru nije proizvođač sumpor-dioksida. Ona ima problem sa čvrstim česticama i to sa više mjesta, odnosno pogona, uključujući kamionski prevoz,“ istaknuo je predsjednik naučno



Zaštita okoline

stručnog odbora CETEOR-a prof.dr. Aleksandar Knežević.

Martin Tais je dao pregled moderne opreme za praćenje kvalitete zraka, ali isto tako istakao da se određeni paramateri kvalitete zraka mogu pratiti i sa veoma jeftinom i dostupnom tehnologijom.

„Mislim da građani Kaknja imaju u određenim vremenskim situacijama velikih problema sa kvalitetom zraka, udišu loš zrak. Veliki problem je

sumpor-dioksid, a najveći uzročnik su naši ugljevi. No, mi moramo živjeti, energetske se razvijati, graditi, ali isto tako zaštititi zdravlje ljudi. Mora se ulagati u modernu tehnologiju. Treba tražiti odsumporavanje. Sa svih strana treba pomoć, a posebno međunarodne zajednice, jer su to velika sredstva,“ kazao je Martin Tais, ekspert za zrak i klimatske promjene u BiH.

Gđa Senada Avdispahić i gđin Almir Bajtarević, ispred Tvornice cementa

Kakanj, prezentirali su dostignuća naše kompanije u posljednjih nekoliko godina. Prikazano je značajno smanjenje emisije čvrstih čestica, te su predstavljeni načini monitoringa koji se rade u TCK. Istaknuto je da TCK ima tri međunarodna standarda za upravljanje kvalitetom, upravljanje zaštitom okoliša i upravljanje zaštitom na radu.



Principi rukovođenja



U ovom broju vam predstavljamo peti i šesti princip rukovođenja sa komentarima Zehre Obralija, izvršne direktorice za ekonomska i finansijska pitanja i Azre Uzunović, koordinatorice za kadrove.

5. Uzor

„Budite primjer“

Međusobno povjerenje je preduslov za odanost i uspjeh. Naši rukovodioci služe kao uzor sa svojim sposobnostima rukovođenja i upravljanja kao i svojim ličnim ponašanjem.

- Služimo kao primjer po pitanju vrijednosti i principa kompanije. Kako govorimo tako i radimo. Uvijek djelujemo na razborit i autentičan način, čak i u teškim okolnostima.

- Ne dajemo sebi nikakve privilegije. Na sebe postavljamo veće zahtjeve nego na naše zaposlene. Druge inspiriše naša lična posvećenost i angažovanost.

- Postupamo sa našim zaposlenicima pravično, i nikome ne dajemo prednost zasnovanu na ličnim sklonostima.

- Promjene posmatramo kao prirodno stanje poslovanja i učimo iz grešaka i iskustva. Rezultati ličnog ocjenjivanja koriste se za dalje lično usavršavanje. Smatramo da su nova radna okruženja i geografske promjene šansa za naš profesionalni i lični razvoj.

HeidelbergCement Korporacijska misija:

„[Naši menadžeri] trebaju služiti kao primjer svojim stručnim kvalifikacijama i međuljudskim odnosima. Treba da se ističu po svojim sposobnostima timskog rada i svojom lojalnošću.“

„Naš cilj je dobra strategija, kvalitetan tim rukovodećih ljudi i pozitivna klima u kompaniji. Realizacija ovih ciljeva moguća je izborom kvalite-

tnog rukovodećeg tima, jer su ljudi i njihova reputacija najveća vrijednost kompanije.

Naši rukovodioci trebaju biti kreativni i sposobni da mijenjaju ciljeve i sisteme pomoću kojih se oni ostvaruju, da imaju visok nivo stručnog znanja iz oblasti rada kojim rukovode, ali i dovoljan nivo znanja iz ostalih procesa, te da svoja znanja i vizije prikažu drugima i da ih svojim profesionalnim odnosom prema poslu motivišu na veću angažovanost.

Naši rukovodioci treba da posjeduju inicijativu, energičnost, komunikativnost, objektivnost, moraju biti sposobni da razmišljaju globalno, a u konkretnim situacijama da reaguju razborito i brzo.

Pored ličnih osobina i radnog iskustva za rukovodioce je potrebno stalno educiranje posebno u oblasti rukovođenja, organizacije i komunikacije kako interne sa zaposlenim tako i eksterne.

Rukovodioci treba da ocjenjuju sebe prema rezultatima onih kojima rukovode i po tome koliko su oni učestvovali u ostvarenju tog rezultata. U slučaju da rezultati izostanu dužni su da pruže timu podršku ali i da traže rezultate.“

Leadership Principles



Zehra Obralija
Izvršna direktorica za ekonomska i
finansijska pitanja

“Stvaranje transparentnosti”

Uspješno, aktivno i pouzdano partnerstvo zasniva se na pravovremenoj i opsežnoj komunikaciji i informacijama.

- Podstičemo otvoren tok komunikacije unutar čitave organizacije, npr. kroz prenos znanja, usporedbu performansi i razmjenu iskustava i najbolju praksu.
- Komunikaciju obavljamo na jasan, objektivan i razumljiv način, i, kad je neophodno, u pismenom obliku.
- Komunikacija zahtijeva jednaku obavezu da se informacija traži i pruži na vrijeme.
- Organizujemo redovne sastanke sa zaposlenicima radi razmjene informacija i koordinacije aktivnosti i procesa. Ističemo doprinos pojed-

naca sveukupnom postizanju ciljeva kompanije.

- Opsežno i redovno saopštavamo ciljeve kompanije. Naše zaposlene na vrijeme informišemo o organizacijskim i kadrovskim promjenama koje utiču na njihov rad.
HeidelbergCement Korporacijska misija

“Naša politika informisanja je da omogućimo otvorenu komunikaciju i koristimo najnovije tehnologije. Mi pružamo istinite i pouzdane informacije.”

„Interna komunikacija je od esencijalne važnosti za svaku kompaniju i principi koju tretiraju ovaj segment rada i života bilo koje kompanije koja se želi nazivati uspješnom, to izuzetno jasno prepoznaju i potvrđuju. Smatram da bi komunikacija trebala biti kompleksan dio svih aktivnosti jedne kompanije jer sama predstavlja vitalno oružje u procesu identifikacije zajedničkih interesa svih zaposlenih. Razvoj strategije i strukture komunikacije i razmjene informacija kroz razmjenu znanja, iskustva, performansi i najbolje prakse podrazumijeva razvoj komunikacione mreže na svim nivoima – vertikalnim i horizontalnim. Razvoj teče u dva pravca: silazno i uzlazno od upravljačke linije. Rezultati poštovanja i svako-dnevne primjene navedenih principa su višestruki ali izdvojila bih, po mom mišljenju, slijedeće: pravilna i pravovremena komunikacija i razmjena informacija utiče na osjećaj pripadnosti zaposlenika svojoj kompaniji te podiže motivaciju zaposlenika jer uz

pravilnu i pravovremenu informaciju utiče na efikasnost obavljanja poslova i zadataka. Dobra struktura komunikacijske mreže, uz poštovanje principa, povećava nivo transparentnosti unutar kompanije, što se nesumnjivo odražava i na eksterni imidž kompanije.

Navedene principe smatram izuzetno vrijednim vodičem u mom svakodnevnom obavljanju poslova te ih shvaćam kao dobrodošlu pomoć u davanju maksimalnog doprinosa zajedničkim ciljevima naše Tvornice i HC Group, kojoj pripadamo.“



Azra Uzunović
Kordinatorica za kadrove



Sajmovi u Banjoj Luci i Sarajevu

I ove godine posjetitelji građevinskih sajmova „Grames“ Banja Luka i „Gradnja i obnova“ Sarajevo, imali su priliku posjetiti naš štand gdje su od osoblja odjela za marketing i prodaju mogli saznati više o radu i poslovanju naše tvornice i betonara, i dobiti raznolike informativne i promotivne materijale.

Posjeta kakanjske delegacije Njemačkoj u sklopu projekta uvođenja starih guma kao alternativnog goriva u Tvornici cementa Kakanj

Posjeta kakanjske delegacije Njemačkoj u sklopu projekta uvođenja starih guma kao alternativnog goriva u Tvornici cementa Kakanj



U decembru 2006. godine Tvornica cementa Kakanj uputila je informativni dopis vijećnicima Općine Kakanj i kakanjskom načelniku u kojem je iznijela svoj plan za uvođenje guma kao alternativnog goriva u proces proizvodnju cementa. Cilj ovog projekta, kako je navedeno u informaciji Tvornice cementa Kakanj, je da se uz što veći udio kakanjskog uglja koristi i određeni udio alternativnih goriva, u ovom slučaju starih, odnosno polovnih guma. Gume su prema Bazelskoj konvenciji klasificirane kao bezopasni otpad i nisu prisutne ni na kakvoj listi opasnih ma-

terija pod EU legislativom. Istim dopisom Tvornica cementa Kakanj predložila je vijećnicima da se oformi grupa predstavnika općinskih vlasti, lokalne zajednice i lokalnih medija koja bi posjetila neke od tvornica cementa u Njemačkoj gdje su gume kao alternativno gorivo prisutne već više od dvadeset godina, a sve u cilju suzbijanja svih negativnih i pogrešnih percepcija o ovoj problematici.

Posjeta je organizovana u periodu od 23. do 26. aprila 2007 godine, i tom prilikom delegacija sastavljena od dvadeset tri predstavnika Općine Kakanj, mjesne zajednice Doboje, lokalnih medija i Tvornice cementa Kakanj posjetila je sjedište HeidelbergCement grupacije u Heidelbergu, tvornicu cementa u Leimenu i tvornicu cementa u Karlstatu.

Po dolasku u Heidelberg, delegacija je posjetila sjedište Grupacije gdje ih je dočekao Andreas Kern, član Upravnog odbora HeidelbergCement Grupacije i dr. Brigitte Fickel, direktor komunikacija. Andreas Kern je pozdravio kakanjsku delegaciju i poželio im dobrodošlicu. Kern je istakao



da je HeidelbergCement veoma zadovoljan dosadašnjom saradnjom sa lokalnim vlastima. „Uvjeren sam da smo za prethodnih šest godina opravdali povjerenje lokalnih vlasti kroz ispunjenje svih preuzetih obaveza. Nadam se da će se naša uspješna saradnja nastaviti i na svim budućim projektima,“ poručio je Kern kakanjskim predstavnicima.

Dr. Brigitte Fickel je predstavila HeidelbergCement kompaniju, od njenog nastanka do danas, kao i njene aktivnosti širom svi-

jeta. „Poslovanje HeidelbergCementa zasniva se na održivom razvoju, koji se oslanja na tri principa: ekološki balans, ekonomski napredak i društvena dobrobit. HeidelbergCement predano radi u svim svojim podružnicama na smanjenju emisija štetnih gasova kroz upotrebu alternativnih goriva i alternativnih sirovina.“

Branimir Muidža, generalni direktor Tvornice cementa Kakanj, prezentirao je aktivnosti HeidelbergCementa u Bosni i Hercegovini, uz poseban osvrt na dosadašnje investicije u Tvornici cementa Kakanj. „Velika pažnja u proteklih 7 godina posvećena je zaštiti okoliša i kreiranju što boljeg ambijenta u okolini Tvornice cementa Kakanj. Našim novim projektom uvođenja starih guma kao alternativnog goriva nastavljamo s našim aktivnostima na zaštiti okoliša, jer korištenjem alternativnih goriva čuvamo prirodna bogatstva, prije svega neobnovljive izvore fosilnih goriva, a također i rijeke i zelene površine na kojima stare gume u BiH završe,“ rekao je Muidža obraćajući se kakanjcima. „Posjeta ove ‘Koalicije za istinu’,“ kako je direktor Muidža nazvao mnogobrojnu kakanjsku delegaciju, „sigurno će doprinijeti boljoj percepciji naših napora koja ulažemo u ekologiju i poboljšanje životnih i radnih uvjeta.“

Kakanjci su također imali priliku i čuti riječi stručnjaka ing. Bernd Haegermanna i ing.



Sussan Pasuki. Ovo dvoje stručnjaka HTC-a (Heidelberg Technology Center) objasnili su detaljno prednosti upotrebe alternativnih goriva u procesu proizvodnje cementa. „Proces proizvodnje cementa zahtijeva veoma visoke temperature materijala i duže zadržavanje unutar peći, što su idealni uslovi za sagorijevanje alternativnih goriva. Temperatura materijala u peći je oko 1500 stepeni celzija, a temperatura gasa oko 2000 stepeni celzija, što je više nego dovoljno za sagorijevanje svih organskih sastojaka,“ objasnila je Pasuki. Kakanjce je interesovalo sve vezano za sam proces sagorjevanja, a posebno uticaj na zdravlje ljudi u okruženju. Ing. Passuki je odgovorila na sva postavljena pitanja, s posebni osvrtom na činjenicu da upotreba alternativnih goriva apsolutno nije štetna po zdravlje ljudi.

Nakon što su saznali teoretske de-

talje, kakanjska delegacija je imala priliku posjetiti dvije tvornice koje već dugi niz godina kriste alternativna goriva. Prva je na redu bila tvornica cementa u Leimenu, koja posluje u okviru HeidelbergCement grupacije. Rukovodilac tvornice, dr. Ulrich Schneider, predstavio je tvornicu i istakao da se u Leimenu alternativna goriva koriste već 27 godina, a potom je delegaciju poveo u obilazak postrojenja.

Pored posjete tvornici cementa u Leimenu, kakanjsku delegaciju ugostio je i gradonačelnik grada Leimena, Wolfgang Ernst. Tom prilikom je istakao da je saradnja sa cementarom uvijek bila veoma korektna po svim pitanjima, pa tako i po pitanju upotrebe alternativnih goriva. Načelnik općine Kakanj, Mensur Jašarspahić, zahvalio se na toploj dobrodošlici i predložio bratimljenje ova dva grada s ciljem što bolje razmijene pozitivnih iskustava na ekonomskom, kulturnom i sportskom planu.

Druga tvornica koju je delegacija iz Kaknja posjetila je tvornica cementa u Karlstadu, koja posluje u okviru grupacije Schwenk. Prema riječima rukovodioca tvornice, Johanna Trenkwaldera, u ovoj tvornici se alternativna goriva koriste već više od 25 godina.

Ovom prilikom prenosimo komentare predstavnika delegacije, koje su dali lokalnim medijima.

Mensur Jašarspahić Suri, načelnik općine: „Sama inicijativa o odlasku u Njemačku je potekla od mene kada sam razgovarao sa direktorom Muidžom o budućoj upotrebi goriva u Tvornici cementa Kakanj. Tada sam predložio da se ide u jedan obilazak cementarama



koje već to koriste i koje imaju u tome tradiciju. Evo, delegacija je bila, i vidjeli smo kako i na koji način i u kojim količinama ove dvije cementare spaljuju razne vrste goriva, pa i gume. Ono što smo vidjeli samo po sebi govori da to nije novina, da se to radi već duži vremenski period, i da su to velika tehnička unapređenja. Sve što smo vidjeli, mi ćemo pre-

zentovati kakanjskoj javnosti, i u smislu konačne odluke, kada sve to razmotrimo, predložiti određena rješenja koja će imati prije svega zastupljene interese naše općine, Općinskog vijeća, načelnika, mještana i TC Kakanj. Vrlo je bitno napomenuti da ćemo to sve prezentovati kroz javne rasprave. Svu dokumentaciju koju imamo i snimke koje smo tamo napravili i onim što su oni postigli u smislu zaštite zraka od svega onoga što može proizvesti zagađenost i biti opasno po zdravlje ljudi, i da sve to prezentujemo i donesemo konačnu odluku koja će biti za proizvodnju, mještane i za organe vlasti koji će donijeti konačnu odluku. Pored svega ovoga, vrlo su bitni federalni zakoni koji su na snazi. Ukoliko se desi da ćemo morati prilagoditi određeni dio naših odluka zakonima aktivnim koje imamo u našoj državi, odnosno Federaciji i Kantonu, onda smo spremni da idemo i dotle da inicijativno pokrenemo izmjene i dopune zakona da bi što više zaštitili ljude u Kaknju i da omogućimo da Tvornica cementa radi u dijelu koji je podnošljiv i interesno opravdan sa aspekta proizvodnje i interesa samih građana naše općine. Posebno mislim na mjesne zajednice u okruženju tvornice i da konačno postignemo cilj koji se zove zajednički napredak i prosperitet.“

Tomislav Đondraš, vijećnik SDP-a u OV Kakanj: „Kao vijećnik ja sma-

tram da su se domaćini izuzetno pripremili. Na svim stranama su nam ukazali odličnu dobrodošlicu, gdje god smo nastupili dobro smo primljeni. Za vrijeme posjete čuli smo mnoštvo informacija, sadržaja i sve smo vidjeli što smo trebali vidjeti. Sve smo mogli pitati ono što nas je interesiralo, međutim radi kakanjske javnosti ja smatram, onoga trenutka kada izučimo materijale koje smo sa sobom ponijeli i koje smo dobili za vrijeme silnih, valjanih i urednih prezentacija, smatram da ćemo tek tada biti spremni govoriti o našoj posjeti TC u Njemačkoj.“

Rahman Dželo, predsjednik kluba vijećnika SBiH Kakanj: „Što se tiče primjene alternativnih goriva koja se zagovaraju u kakanjskoj cementari, radi se samo o jednoj sirovini, a to su stare gume. Moje lično mišljenje je da nemamo potrebe da imamo straha od primjene tog alternativnog goriva, zbog toga što primjenom ovog goriva dolazi do smanjenja ispuštanja CO₂ u zrak. U Njemačkoj tvornica cementa gdje primjenjuju gume kao alternativno gorivo, kod primjene od 50% alternativnog goriva, dolazi do smanjenja oko 80 tona CO₂ za godinu dana, dok u ovoj drugoj cementari od 85% primjene alternativnog goriva, dolazi do uštede i zabrane puštanja u zrak oko 130 tona CO₂. Prema tome uvjerali smo se da kod primjene alternativnih goriva dolazi do veće zaštite čovjekove okoline, što znači da

ugalj kao jedino gorivo koje koristi naša cementara je daleko više opasniji od samih guma.“

Kemal Šišić, nezavisni vijećnik OV Kakanj: „Zahvalio bih se upravi TC Kakanj što nam je omogućila da ispred zakonodavne vlasti, OV Kakanj, posjetimo jednu cementaru u sastavu njihove korporacije i drugu privatnu u kojoj smo vidjeli sve načine spaljivanja alternativnih goriva, počev od guma, starog ulja, papira, otpadnog NUS proizvoda i sl. Također bih se zahvalio ovoj rugoj cementari koju smo posjetili i vidjeli kamenolom kako i na koji način radi, kako je doprema materijala unutar kamenoloma itd. Sve što smo vidjeli možemo sa pravom da prenesemo našima u Kaknju, da se u narednom periodu izuzetno radi na spaljivanju alternativnih goriva, jer time se smanjuje emisija zagađenosti zraka. Također smo vidjeli u okolini tamošnjih cementara da su izuzetno uređeni parkovi, nema zagađenosti.“

Stjepan Tomić, vijećnik HDZ u OV Kakanj: „Mislim da smo impresionirani sa ovom posjetom i da smo vidjeli neke stvari koje su evo za nas Kakanjce i slične, ali možda u radnim navikama i različite. Sve od samih sekundarnih sirovina koje koriste ove tvornice, mislim da mi kao građani Kaknja smatramo nepojmljivim, ali po prezentaciji stručnih lica koje smo vidjeli tamo ne bi trebali imati bolazni kad se

tiče korištenja alternativnih goriva kao što su gume i plastika.“

Ađul Salihbegović, predstavnik SPU OV Kakanj: „Obzirom da sam se jednim dijelom bavio kroz svoj radni vijek tehnologijom i tehnikom, smatram da je ovo što sam vidio u redu. Što se tiče zagađenosti grada, može se samo konstatovati da smo bili u centru Karlstadta, gdje imamo cementaru od milion tona proizvodnje, prema tome što je najinteresantnije 123 radnika. Znači, automatizacijom su postigli smanjenje radne snage. Kod nas u Kaknju je to obrnut slučaj, mi imamo na 700 hiljada tona proizvodnje 400 zaposlenih. Duboko sam uvjeren da ćemo na OV imati detaljnije informacije i donijeti kvalitetne odluke. Što se lično mog dojma tiče, mislim da je pozitivno u svakom slučaju.“

Dženan Kubat, predstavnik kluba SDA u OV Kakanj: „Otišli smo tamo, obišli i vidjeli na licu mjesta kako Heidelberg kompanija primjenjuje visoku tehnologiju u procesu proizvodnje cementa. Kada je u pitanju primjena alternativnih goriva u TC Kakanj trenutno smo skeptični, odnosno postavlja se pitanje primjene evropskih standarda ovdje kod nas u Kaknju, tako da ćemo svoj konačan stav zauzeti u narednom periodu, odnosno kada se sve detaljno razradi.“

Vehbija Begić, predsjednik MZ Doboj-Kakanj: „Članovi kakanjske delegacije imali su priliku da vide dvije fabrike cementa sa duplim kapacitetima u odnosu na našu. U obje se vrši spaljivanje alternativnih goriva. Imali smo tri prezentacije i njihovi prezentatori su nas razuvjerali u naše strahove. Mislili smo da su alternativna goriva bauk, ali sada kada smo vidjeli u našim glavama su mnoge stvari jasnije.“

Hajrija Goga, predstavnica MZ Doboj-Kakanj: „Ono što je nama pokazano ja mogu iznijeti svoj lični stav. Prezadovoljna sam stanjem koje smo tamo zatekli. Ono što smo kod nas čuli da te cementare nisu u blizini naseljenih mjesta nije tačno. Nalaze se u blizini naseljenih mjesta, ali ne baš tako blizu kao u našoj mjesnoj zajednici. Vidjela sam da nema aerozagađenosti i vidjela sam tvornice koje koriste alternativna goriva i na moje veliko zaprepaštenje mi svojim očima i ostalim čulima nismo mogli osjetiti neki negativni uticaj. Zastupala sam interese svojih ljudi i postavljala im čak neugodna pitanja. Sve ono što su mi odgovorili, čak i najveći stručnjaci, pokazuje da nema uticaja ni na zdravlje ljudi ni na zagađenost okoliša. Daj Bože da oni budu primjenjivali one evropske standarde koje smo vidjeli u Njemačkoj, onda bi bilo dobro.“

Počela modernizacija cementare u Beremendu



Kompanija Duna-Dráva Cement Ltd. uz zvaničnu ceremoniju potpisala projektni ugovor 23. maja 2007. godine uz prisustvo vlasnika kompanije. Nakon potpisivanja počinje rekonstrukcija linije za proizvodnju klinkera stare 35 godina. Korporacija namjerava zadržati konkurentnost primjenom inovativnih tehnologija, uz preuzimanje izazova na tržištu energije i na polju zaštite okoliša.

Pored menadžmenta korporacije Duna-Dráva Cement Ltd,

ceremoniji potpisivanja ugovora prisustvovali su i vlasnici korporacije, predstavnici kompanija HeidelbergCement AG i SCHWENK Zement KG, što pokazuje da je ovaj projekat privukao izrazitu pažnju i na Grupacijskom nivou. „Cilj naše Grupacije je postizanje efikasnosti i stabilne konkurentnosti kroz stalni razvoj naših tvornica.” – izjavio je Andreas Kern, član upravnog odbora HeidelbergCement Grupacije, tokom programa koji je uključivao i obilazak tvornice. „Jedinstvene metode koje će se primijeniti tokom ovog investiranja uklapaju se u dugoročnu strategiju tehničkog razvoja koja odražava interese SCHWENK-a.” – dodao je Eduard Schleicher, vlasnik grupacije SCHWENK Zement KG.

DDC uprava se odlučila za modernizaciju peći na kraju dvogodišnje pripreme faze nakon što su provedena tehnološka, tržišna i ekonomska istraživanja. Prije odabira izvođača radova održan je tender zatvorenog tipa na kojem je kompanija DDC između nekoliko prijavljenih odabrala kompaniju Polysius AG, članicu ThyssenKrupp Technologies Grupacije, koja ima 145 godina dugo iskustvo u projektovanju za cementnu industriju, i posjeduje brojne reference.

U okviru rekonstrukcije koja počinje u julu 2007. godine, postojeće dvije peći zamijenit će se jednom proizvodnom linijom koja će imati veći kapacitet sa automatskom kontrolom procesa i specijalnim mehaničkim rješenjima urađenim prema lokalnim zahtjevima. Završetak investicije planiran je za maj 2009. godine.

Tvornica koja zapošljava skoro 200 radnika broji skoro 100 godina, i jedno je od glavnih preduzeća u regionu. „Naša korporacija je ponosna na tradiciju cementne industrije u Beremendu, i možemo vidjeti garanciju održavanja konkurentnosti stalnim obnavljanjem.” – izjavio je János Szarkándi, predsjedavajući i generalni direktor Duna-Dráva Cementa Ltd., te dodao: „Zahvaljujući napretku tehnologije, tvornica cementa može i ubuduće živjeti u harmoniji sa svojim okolišem.”

Tekst ustupila kompanija Duna-Dráva Cement.

Prevod: Emina Dedić.

Preporučena keš ponuda HeidelbergCementa AG za Hanson PLC



Heidelberg/London, 15. maj 2007. godine – HeidelbergCement AG, sa sjedištem u Heidelbergu/Njemačka, postigao je dogovor sa odborom direktora kompanije Hanson PLC vezano za akviziciju ukupnog dioničkog kapitala Hansonsa po cijeni od 1100 penija u kešu za svaku dionicu Hansona, vrijednujući Hanson na otprilike 8 milijardi britanskih funti. Odbor direktora Hansona namjerava preporučiti dioničarima da prihvate ovu ponudu.

HeidelbergCement jedan je od vodećih proizvođača građevinskih materijala na svijetu, a glavni proizvodi ove kompanije su cement, beton, betonski elementi, agregati, građevinski materijali i povezane

aktivnosti. HeidelbergCement grupacija zapošljava oko 46.000 ljudi u više od 50 država i ostvarila je prihod od preko 9 milijardi eura u 2006. godini. Operacije u Sjevernoj Americi imaju vodeću ulogu u prihodu HeidelbergCement grupacije, uz dodatni uvoz kako bi se zadovoljila potražnja. HeidelbergCement ima vodeće pozicije na tržištu cementa širom Evrope i Centralne Azije. Također je aktivan na tržištima građevinskih materijala u Indiji, Kini, Indoneziji i Africi.

Hanson je jedan od na svijetu najvećih dobavljača teških materijala za građevinsku industriju sa prometom u 2006. godini od 4,1 milijardi britanskih funti. Proizvodi ove kompa-

nije spadaju u dvije kategorije: „agregati“ (frakcije, pijesak i šljunak, ready-mixed beton, asfalt, i cementni proizvodi) i „građevinske proizvode“ (betonske cijevi, prefabrikati, betonski pločnici, blokovi, crijep i glinene cigle). Hanson zapošljava oko 26.000 ljudi, djeluje primarno u Sjevernoj Americi, UK-u i Australiji uz dodatne podružnice u regionima Azija Pacifik i Kontinentalna Evropa.

Kombinirana grupacija bila bi druga najveća na svijetu u domenu svoje industrije, po proforma tržišnoj kapitalizaciji. Kombinacija HeidelbergCementa i Hansona je strateški nesavladiva, i stvara jaku, na tržištu vodeću, globalnu grupaciju građevinskih materijala, uz sljedeće dobrobiti:

- vodeće svjetske pozicije u ključnim proizvodnim područjima, uključujući i poziciju najvećeg proizvođača agregata, drugog najvećeg proizvođača ready-mixed betona, i četvrtog najvećeg proizvođača cementa;
- kombinirane proforma prihode od otprilike 15 milijardi eura i preko 70.000 zaposlenih;
- raznolikost po proizvodima i geografskim pozicijama;
- povećanu vertikalnu integraciju na mnogim tržištima na svijetu; i
- jako poslovanje građevinskim proizvodima, naročito u Sjevernoj Americi i UK-u.

Vijesti iz grupacije

Cijena od 1100 penija po Hanson dionici predstavlja premiju od oko 34 procenta na prosječnu cijenu zatvaranja berze od 820 penija po Hanson dionici za tri mjeseca završno sa 02. majom 2007. godine; i premiju od oko 29 procenata na cijenu zatvaranja berze of 852 penija po Hanson dionici na dan 02. maja 2007. godine.

Akviziciju će provesti kompanija Lehigh, u stoprocentnom vlasništvu HeidelbergCementa. HeidelbergCement trenutno očekuje da će se transakcija završiti u trećem kvartalu 2007. godine.

Sredstva neophodna za akviziciju će inicijalno biti obezbjeđena kroz novi kredit obezbjeđen od Deutsche Bank i The Royal Bank of Scotland. Kredit će djelomično biti refinansiran kroz kombinaciju hibridnog kapitala u iznosu od oko 2 milijarde eura, emisijom mjenica i divestiranjem sporednih poslovnih djelatnosti. Namjera HeidelbergCementa je da održi rejting stepen investiranja za uvećanu grupaciju, i da bi podržao ovaj cilj namjerava, pored povećanja sredstava neophodnih za finansiranje akvizicije, provesti povećanje kapitala u iznosu od oko 500 miliona eura.

Komentirajući današnju najavu, dr. Bernd Scheifele, CEO HeidelbergCementa, je rekao: „Oduševljeni smo što je Hanson pristao da preporuča našu ponudu. Ovo je odlučujući momenat za HeidelbergCement i njegove dioničare, i u skladu je sa našim fokusom na strateško širenje na komple-



mentarna geografska područja, kroz različite proizvode i tržišta.

HeidelbergCement i Hanson se savršeno uklapaju, dijeleći isti entuzijazam za operativnu efikasnost i fokus na dodavanje dugoročne vrijednosti; odražavajući izuzetnu posvećenost i mogućnosti svojih zaposlenika i menadžment timova.

Vjerujemo da će se kombiniranim poslovanje moći bolje odgovoriti na sve veće potrebe naših kupaca u konkurentnoj i brzo-konsolidirajućoj globalnoj industriji građevinskih materijala. Također nam je zadovoljstvo objaviti da smo pitali Alana Murraya, CEO Hansona, da se pridruži top menadžmentu HeidelbergCementa. Njegova sadašnja uloga će vjerovatno uključiti i odgovornost za poslovanje u SAD-u i Australiji.”

Izvršni direktor, Mike Welton, predsjedavajući Hansona, kaže:

„Keš ponuda of 1100 penija po dionici je više od 12 puta veća od Hansonovog EBITDA (zarada prije poreza i amortizacije) za 2006. i predstavlja jako dobru vrijednost za Hansonove dioničare. Hanson i HeidelbergCement su veoma komplementarne kompanije i zajedno će postati jedan od vodećih dobavljača građevinskih materijala na svijetu. Vjerujem da će kombinirana grupacija pružiti izvrsne mogućnosti za mnoge Hansonove ljude širom svijeta.”

Deutsche Bank ima ulogu finansijskog savjetnika i brokera HeidelbergCementa.

Fokus na sirovinama

Intervju sa Dr. Berndom Scheifeleom (Bernd Šajfele), Predsjednikom Uprave HeidelbergCementa, povodom gotovinske ponude za kompaniju Hanson

TheGroup online: 15. maja iznenadili ste svoje zaposlenike i javnost viješću da HeidelbergCement namjerava preuzeti britansku kompaniju Hanson, jednog od najvećih proizvođača agregata na svijetu. Zašto se Upravni odbor odlučio za ovu kompaniju i zašto baš sada?



Dr. Bernd Scheifele: Talas konsolidacije u industriji građevinskim materijalima traje već neko vrijeme, i naši konkurenti ojačali su svoje pozicije značajnim akvizicijama tokom posljednjih nekoliko godina. Uvijek smo isticali da je uspješan proces restrukturiranja u HeidelbergCementu osnova za daljnji rast. Upravni odbor je uočio mnogobrojne opcije i intenzivno ih analizirao. Hanson je bio među onima koje smo posebno detaljno

istražili. Krajem prošle godine bilo je jasno da se Hansonovo i naše poslovanje najbolje podudara. Do sada smo se fokusirali na cement, ali Hanson je veoma jak na polju agregata. Također se dobro prožimamo i geografski. Odluku smo donijeli sada jer velike transakcije traže pravovremenost, a mi smo bili u dobroj poziciji i imali mogućnost da sačekamo pravi momenat. Za nas, Hanson je jedinstvena prilika, istinska prekretnica u historiji HeidelbergCementa. Ovo preuzimanje nas direktno diže u ligu globalnih igrača.

Nakon akvizicija u Kini, Gruziji, Kazahstanu i Indiji mnogi su očekivali daljnje širenje aktivnosti na polju poslovanja cementom. Zašto HeidelbergCement sada investira tako mnogo u agregate?

Kako bi rastao, HeidelbergCement se pridržava dvostruke strategije sa fokusom na cementu na tržištima u razvoju i fokusom na agregatima na razvijenim tržištima i Sjevernoj Americi. Vertikalna integracija cementa i agregata je značajan trend u našoj industriji i ključna strategija za povećanje volumena prodaje u obje grane. Na razvijenim tržištima postaje sve teže dobiti nove dozvole za ot-

kopavanje. Poslovanje agregatima je dugoročno orijentirano, visoko profitabilno i stvara uporedivo stabilne prihode. Ovaj korak značajno jača našu kompaniju.

Šta je to što čini Hanson tako atraktivnim HeidelbergCementu?

Hanson je jedan od najvećih proizvođača agregata na svijetu. Integracija Hansona je za obje strane jedinstvena prilika uz ubjedljivu industrijsku logiku. Stvorili bismo potpuno integriranu kompaniju građevinskih materijala uz lanac vrijednosti cementa i jasno poboljšali našu konkurentnost u pojedinačnim regionima i tržištima. Zajedno bi HeidelbergCement i Hanson postali vodeći proizvođač agregata na svjetskom tržištu. Hanson ima značajne mineralne zalihe.

Hanson je također aktivan u regionima gdje HeidelbergCement još nije bio zastupljen. Kako se uklapa geografski razmještaj?

Hanson se geografski fokusira na SAD i UK. Na oba ova tržišta HeidelbergCement je već jak, ali u UK samo u poslovanju cementom. Proširenje naših cementnih aktivnosti u UK na područja agre-

gata, betona i drugih građevinskih materijala bio bi izvrstan strateški potez ka vertikalnoj integraciji. U SAD značajno bismo proširili postojeće aktivnosti na svim navedenim operativnim linijama. Hanson također ima jake tržišne pozicije u proizvodnji betonskih cijevi i proizvodnje asfalta. Bitne komplementarnosti također postoje i u Evropi, npr. U Beneluxu i Češkoj Republici. Australija i Španija su atraktivna tržišta za koja smo oduvijek bili zainteresirani i, uz akviziciju Hansona, dobili bi izvrsnu priliku za ulazak na ta tržišta. Uz Maleziju i Singapur značajno bi ojačali našu poziciju u jugoistočnoj Aziji.

Koje dodatne prednosti očekujete od ovog preuzimanja?

Hanson ne samo da ima izvrstan operativni menadžment, nego također ima izvrsno upravljanje kad su u pitanju finansije i porezi. Nema potrebe isticati da mi želimo učiti i iskoristiti ovaj međunarodni know-how. Efekti sinergije bi proizašli iz administracije, ali prije svega iz integriranog tržišnog razvoja.

Već više od dvije godine upravljate HeidelbergCementom uz lake organizacijske strukture, jasne smjernice, i jasno definirane odgovornosti. Očekujete li ikakve promjene povodom akvizicije?

Organizacijska struktura HeidelbergCementa dugo je već fokusirana na međunarodne aktivnosti. Od početka mi je bilo bitno da se struktura naše kompanije i organizacija procesa postave tako da smo laki, brzi, transparentni i visoko efikasni. Ne vidim da bi ova akvizicija bilo šta promijenila – upravo suprotno. Veoma bih se fokusirao da se tako nastavi.

Kako bi se integracijom Hansona promijenila tržišna pozicija HeidelbergCementa?

Zajedno sa Hansonom, HeidelbergCement bi imao 70.000 zaposlenih i postao bi globalni tržišni lider u agregatima i zauzeo poziciju broj dva u proizvodnji betona. U poslovanju s cementom dodali bismo još jednu tvornicu u Californiji, te trgovanje šljakom podružnice Civil & Marine. Naši kupci bi imali koristi jer bi radili sa dobavljačem građevinskih materijala koji pokriva velike prostore i ima bolju integraciju. Zajedno, HeidelbergCement i Hanson bi bili na trećem mjestu od svih uporedivih kompanija građevinskih materijala, uz promet, zasnovano na brojkama iz 2006. godine, od 15,3 milijardi EUR-a.

Da li će se sjedište Grupacije izmjestiti iz Heidelberga?

Naravno da neće. Sjedište Grupacije ostaće u Heidelbergu. Gledano dugoročno, ova transakcija

bi ojačala i administrativne i Grupacijske funkcije. Naše bi područje odgovornosti postalo veće, što podrazumijeva stvaranje novih, visoko-kvalifikovanih radnih mjesta u Heidelbergu. Naš glavni cilj nije da smanjimo broj zaposlenih, nego da nastavimo svoj geografski razvoj na polju proizvoda.

Ima li ikakvih konkretnih razmatranja o promjenama u menadžmentu?

Računamo na kontinuitet u menadžmentu. Pitali smo Alana Murraya, glavnog izvršnog direktora Hansona, da se pridruži Upravnom odboru HeidelbergCementa. Još uvijek ne možemo dati konačnu ocjenu da li treba da povećamo Upravni odbor kao rezultat povećanja Grupacije.

Preuzimanje Hansona bila bi jedna od najvećih transakcija u historiji industrije građevinskih materijala. Može li to HeidelbergCement podnijeti finansijski?

Finansiranje koje smo dobili uz prvoklasne uslove od banaka potpuno je sigurno i potpisano. To je istinski znak povjerenja tržišta kapitalom prema našoj kompaniji. Refinansiranje je također jasno strukturirano. Naš glavni dioničar stoji iza nas i investirat će značajan iznos u HeidelbergCement kao dio povećanja kapitala. To je još jedan istinski znak povjerenja u

našu kompaniju i industriju. Pored emisije mjenica, prodaja našeg udjela u francuskoj grupaciji Vicat doprinijet će finansiranju.

Preuzimanje bi trebalo biti kompletirano u ranu jesen. To je veoma kratak rok za projekat ove veličine. Kako možete obaviti sve u tako kratkom vremenskom roku?

Samo uz krajnju odlučnost svih učesnika da budu uspješni. Duboko sam impresioniran osobnom posvećenošću i profesionalizmom naših zaposlenika i zaposlenika Hansona koji su radili na projektu sedmicama dugo u noć. Ubijedjeni smo da uz otvorenu i poštenu saradnju možemo pobijediti sve izazove u narednih nekoliko sedmica, i da se ova transakcija može uspješno izvesti. U ime Upravnog odbora izričito želim zahvaliti svim zaposlenicima koji su doprinijeli ovom uspjehu. Dokazali smo da ne radimo samo najave nego također implementiramo naše planove. Mnogo je toga promijenjeno i postignuto u HeidelbergCementu u prethodne dvije godine. Možemo biti ponosni.

Tekst i fotografije preuzeti iz specijalnog izdanja Group Online, internog magazina Grupacije HeidelbergCement, objavljenog u maju 2007. godine.

Prevod: Emina Dedić

Slika uspjeha HeidelbergCementa

- Promet (+18,3%), operativna dobit prije amortizacije (OIBD) (+31,1%) i operativna dobit (+44,6%) dostigli rekordne nivoe
- Dosljedna implementacija „win“ programa značajno doprinosi rezultatima
- Udio neto dobiti nakon oporezivanja u ukupnom prometu narastao na 11,1%
- Povećanje dividendi na 1,25 EURa po dionici
- Prospekti: primjetan rast kao rezultat pojačane prisutnosti i ciljanih akvizicija

Rekordni iznosi za promet i rezultate

HeidelbergCement je postigao rast profita u svim područjima Grupacije tokom 2006. godine. Promet je porastao na 9,2 milijarde EURa (prethodna godina: 7,8) i operativna dobit na 1,5 milijardi EURa (prethodna godina: 1,0). Primjetno poboljšanje u rezultatima može se pripisati kako povoljnom razvoju tržišta tako i značajnom povećanju troškovne efikasnosti. Profit za finansijsku godinu se je više no uduplao, i prelazi 1 milijardu EURa (prethodna godina: 0,5), a udio neto dobiti u ukupnom prometu je narastao na 11,1%. Još jedan značajan ključni pokazatelj – prihod po dionici – porastao sa 3,74 EURa na 8,22

EURa. „Ovime smo postigli cilj koji smo postavili na početku godine, a to je postaviti naš odnos povrata na nivo na kojem su ostali u našoj branši“, izjavio je dr. Bernd Scheifele, predsjedavajući Upravnog odbora HeidelbergCementa.

Profitabilni rast u svim Grupacijskim područjima

Ukupna prodaja cementa i klinkera porasla je na skoro 80 miliona tona (prethodna godina: 68). Značajan porast također je postignut i u drugim poslovnim linijama: prodaja betona porasla je na 31 milion kubnih metara (prethodna godina: 28) a prodaja agregata na 104 miliona tona (prethodna godina: 92). Sva Grupacijska područja doprinijela su dinamičnom razvoju.

U području Evropa-Centralna Azija, promet se povećao za 22,7% na 4,2 milijarde EURa (prethodna godina: 3,4). Značajna povećanja su postignuta u području Istočna Evropa i, po prvi put nakon mnogo godina, dvocifreni postotak rasta zabilježen je u Njemačkoj. Još jače poboljšanje postignuto je u operativnoj dobiti, koja je porasla za 6,7% na 648 miliona EURa (prethodna godina: 385). Značajno poboljšanje u kvaliteti rezultata primarno se odnosi na dosljednu implementaciju našeg „win“ programa za povećanje efikasnosti.

U Sjevernoj Americi, promet je porastao za 14,2% na 2,4 milijarde

EURa (prethodna godina: 2,1). Kao rezultat značajnih ušteda, još veće poboljšanje postignuto je u operativnoj dobiti koja se povećala za 29,5% na 477 miliona EURa (prethodna godina: 369).

Kombinirano Grupacijsko područje Azija-Afrika-Mediterranski bazen bilježi solidan ukupni porast, koji je dalje ojačan akvizicijama. Iznosom od 1,3 milijarde EURa (prethodna godina: 1,1) promet je premašio vrijednost iz prethodne godine za 23,2%. Operativna dobit porasla je uz sličan procenat na 194 miliona EURa (prethodna godina: 158).

Uz veliko povećanje potražnje, maxit Grupacija je bila u mogućnosti poboljšati svoj promet za 10,6% na 1,2 milijarde EURa (prethodna godina: 1,1). Kao rezultat poboljšane troškovne efikasnosti i uspješnog restrukturiranja u Njemačkoj, operativna dobit je porasla za 42,2% na 125 miliona EURa (prethodna godina: 88).

Promet i operativna dobit Grupacijskih usluga (Group Services) porasli su za 11,1% na 642 miliona EURa (prethodna godina: 578) i za 47,4% na 15 miliona EURa (prethodna godina: 10).

Investicije ostaju stabilne

U 2006. godini investicije u materijalna i finansijska stalna sredstva ostale su na nivou iz prethodne godine, u ukupnom iznosu od 933

miliona EURa (prethodna godina: 934). Najveće investicije u materijalna stalna sredstva odnose se na intenzivne mjere modernizacije u našim cementarama u Estoniji, Rumuniji, Ukrajini i Leeds (Lids) tvornici u SAD-u, konstrukciju nove tvornice u Kini i povećanje kapaciteta u Indoneziji i Turskoj. Investicije u finansijska stalna sredstva primarno uključuju naše aktivnosti u Indiji, proširenje u Ukrajini i akviziciju danske kompanije Dansk Leca.

Održivi razvoj

HeidelbergCement je definirao održivi razvoj Grupacije kao svoj strateški cilj. Zaštita klime je centralno ekološko pitanje uz našu obavezu da smanjimo specifične neto emisije CO₂ za 15% do 2010. godine u odnosu na 1990. godinu. U 2006. godini već smo postigli smanjenje od 13%. Upotreba alternativnih goriva umjesto fosilnih goriva je fokusno područje naših napora da demonstriramo svoju ekološku osvještenost. Širom Grupacije, nivo zamjene je porastao na 17%; u Evropi, više od trećine termalne energije proizvodi se od alternativnih goriva kao što su rabljene gume, plastika i, sve više, biomasa. „Na ovom području, koje je bitno za smanjenje energetske troškova i CO₂ emisija, mi smo vodeća kompanija u našoj branši“, objašnjava dr. Scheifele. „Energetska efikasnost je odlučujuća za održivi razvoj naše kompanije.“

Prospekti: primjetan rast u 2007.

HeidelbergCement očekuje nastavak aktivnog rasta građevinske industrije na tržištima istočne Evrope, centralne Azije i Afrike. Nakon zadovoljavajućeg ulaska u 2007. godinu, očekujemo pozitivan trend tokom čitave godine, čak i na razvijenim tržištima Evrope. U sjevernoj Americi, Grupacija očekuje stabilan razvoj na visokom nivou. Dr. Scheifele sumira situaciju: „U 2007. godini računamo na interni razvoj, strateške akvizicije, vodstvo u smanjenju troškova i jačanje našeg fokusa na kupce. S obzirom na ove prospekte, postavili smo sebi ambiciozne ciljeve i želimo ponovo postići značajna povećanja u prometu i rezultatima.“

Heidelberg, 22. mart 2007.



Obilježen Dan žena

Kad ne bi bilo žena

„Kad ne bi bilo žena, dijamant bi bio običan kamenčić,“ primijetio je Victor Hugo. „Žene raznježe srca, izgrade jezik duševnosti, profine načine, i dignu ljubav i ljepotu do religije i mudrosti,“ kaže Jovan Dučić i tvrdi da su „žene unijele više blagosti i uglađenosti među ljude, nego svi moralisti ovog svijeta.“ Oduvijek su inspiracija za umjetnost, a najljepša djela su posvećena upravo ženama. Danas žene rade i djeluju rame uz rame sa muškarcima. Otvorene su im mnogobrojne mogućnosti i izbori. A svi znamo da ta borba za ravnopravnost nije bila laka, i

da se i danas nastavlja u mnogim krajevima naše planete.

Međunarodni dan žena slavi se 8. marta u mnogim zemljama širom svijeta od 1975. kada je tu tradiciju ustanovio UN. Nakon više stoljeća potlačivanja, žene su tada napokon dobile svoj dan na koji im društvo odaje priznanje za njihova postignuća, bez obzira na vjerske, etničke, kulturološke, ekonomske, političke ili druge različitosti. Osim prilike da se osvrnemo na njihove prijašnje borbe i ostvarenja, dan žena nam daje priliku da osvijestimo probleme s

kojima se žene danas susreću, kao i dosad neostvoreni potencijal i mnogobrojne prilike koje čekaju sljedeće naraštaje žena u našem društvu.

Praznik žena se i ove, kao i svake druge godine svečano obilježio u našem kolektivu uz podjelu novčanih poklona. Organizovana je i zakuska, ali ovaj put van tvorničkog kruga, u restoranu hotela Tiron, u Kaknju. Bogata trpeza bila je upotpunjena dobrim izborom muzike, pa se ova mala proslava odvijala u atmosferi punoj veselja i plesa.

I za kraj ću citirati stihove našeg poznatog kanautora Kemala Montena:

*Žene, žene vama pjevam sad,
za vas je taj nježni stih.
Svaka žena jedan divan cvijet
koji raste u srcu svih.*



Maratonci trče poljski krug 7. Jubilarna utrka, Gorazdze Poljska



U povodu proslave tridesetogodišnjice postojanja Góraždze tvornice u Poljskoj, organizovana je 7. Jubilarna utrka zaposlenika HeidelbergCementa, koja se održala u subotu 23. juna 2007. godine. Oko 120 trkača iz deset evropskih zemalja (28 ekipa, uključujući i tri ženske ekipe, i 14 pojedinačnih učesnika) došlo je u Poljsku da se takmiči za ovogodišnji trofej. Bile su zastupljene sljedeće zemlje: Njemačka (32 trkača), Holandija (21), Belgija (10), Engleska (9), Švedska (1), Bosna i Hercegovina (5), Republika Češka (5), Mađarska (8), Rumunija (6) i Poljska (19).

Našu kakanjsku ekipu sačinjavali su Enver Čišija, Fahrudin Kusić, Almir Bajtarević, Viktor Grgić i

Almir Bjelopoljak. Ovako nam je rezultate saopštio Almir Bajtarević, koji je predvodio našu ekipu: „Zadovoljstvo mi je izvijestiti vas da je tim Tvornice cementa Kakanj dostojno prezentovao Tvornicu i Bosnu i Hercegovinu na 7. Jubilarnoj utrci u Poljskoj, postigavši do sada najbolje rezultate.

Ekipno, od 23 prijavljena muška tima, tim TCK zauzeo je 12. mjesto. Pojedinačno, od ukupno 120 prijavljenih učesnika, postignuti su sljedeći rezultati:

Čišija Enver 48. mjesto sa vremenom 00:48:21
Kusić Fahrudin 55. mjesto sa vremenom 00:50:02
Bajtarević Almir 60. mjesto sa vremenom 00:50:59 (lični rekord)
Grgić Viktor 77. mjesto sa vremenom 00:54:06
Bjelopoljak Almir 91. mjesto sa vremenom 00:56:50

Pobjedila je Ohrn Malin iz Švedske sa vremenom 00:34:50. Pobjednik od prije dvije godine iz Pule, poljak Krzysztof Filucz (inače prvak Poljske na 1500m i 5000m iz 1991.



godine kada se profesionalno bavio atletikom) zauzeo je drugo mjesto sa rezultatom 00:35:11.

Čast da nosi startni broj 1 ove godine imao je gospodin Klaus Schwind, direktor za izvještavanje i kontroling u regiji Evropa-Centralna Azija. Istrčao je u vremenu 00:55:06. što je bilo dovoljno za 83. mjesto.

Od ukupno 120 takmičara na startu, bilo je 17 žena.“

Čestitamo našim „maratoncima“ te im i ubuduće želimo uspjeh u reprezentovanju tvornice kako na poslovnom, tako i na sportskom planu.

Večer s kupcima

Jubilarno večer s kupcima ove godine održano je u hotelu „Radon Plaza“ u Sarajevu 23. februara 2007. godine. Svečanost je pred oko 300 gostiju prigodnim obraćanjem otvorio direktor Branimir Muidža. U sklopu ovog događaja organizovana je tombola za kupce, koji su mogli kupovati tikete za tombolu po cijeni od 10 KM. Na iznos koji je uplaćen za tombolu Tvornica cementa Kakanj je uplatila dodatno isti iznos, a prikupljena sredstva od oko 3.500 KM uplaćena su Zavodu za zbrinjavanje mentalno-invalidnih lica u Fojnici. Goste je zabavljala popularna Selma Bajrami, a voditelj programa bio je Emir Cocalić.



Kolegice iz Mađarske u posjeti Kaknju

U organizaciji HR odjela Tvornice cementa Kakanj i Duna-Drava Cementa, jedanaest kolegica kompanije Duna-Drava Cement iz Beremenda i Vaca boravilo je u Kaknju od 31. maja do 01. juna 2007. godine. Cilj posjete je bio da se razmijene iskustva u oblasti HR i administrativnog poslovanja. Osim obilaska kruga tvornice i kamenoloma „Ribnica“, kolegice iz Mađarske su imale priliku da posjete i značajnije historijske spomenike u okolini Kaknja, kao što su džamija i samostan u Kraljevoj Sutjesci, a drugi dan posjete organizovan je i izlet na sarajevsku Bašćaršiju.

Impresum

Info silos – interno glasilo Tvornice cementa Kakanj
Broj: 14 i 15 / 2007.

Izdavač:

Tvornica cementa Kakanj d.d. Kakanj
Selima ef. Merdanovića 146
72240 Kakanj
Tel: 032 557 500
Fax: 032 557 600

Za izdavača:

Branimir Muidža, generalni direktor
e-mail: branimir.muidza@heidelbergcement.com

Uredništvo:

Emina Dedić emina.dedic@heidelbergcement.com
Mahira Softić mahira.softic@heidelbergcement.com

Štampa i DTP:

WELING Studio d.o.o. Zenica

Foto:

Tvornica cementa Kakanj d.d. Kakanj
HeidelbergCement AG
Hanson PLC

Broj strana:

28

Tiraž:

400 primjeraka

