

ADP Novosti

VELJAČA 2019. | BROJ 32



TEMA BROJA

*Apex barkod
sustav*



	IZ PRVE RUKE	3
	Preuzimanje odgovornosti	
	TEMA BROJA	4
	Apex barkod sustav	
	IZ NAŠE BRANŠE	6
	Poboljšanja u skladištu opasnih materijala	
	Novi ES 3200	
	Ženski prvak u vožnji viličara	
	Renault 5	
	BURZOVNI MEŠETAR	9
	Prednosti ulaska na Vodeće tržište	
	ADP INFO KUTAK	10
	Prikupljanje znanja	
	AD5 i u Mladenovcu	
	Nagrada za građenje povjerenja javnosti	
	Najuspješnija velika županijska tvrtka	
	ADP promocije	
	ADP SANDUČIĆ	12
	Pisali ste...	
	ADEPEOVCI	13
	Odrastao s mirisom polimera - Mario Barunica	
	MOŽE NAM POMOĆI	14
	Kupoprodaja rabljenog vozila	
	ODGOVORNO U BUDUĆNOST	15
	Zlatna medalja	
	Nagrada Indeks DOP-a	
	ZA SVE PRILIKE	16
	Osmijeh kao lijek	
	NAKON POSLA	18
	Tabata trening	
	Solinski grdelin	
	ADP recept	

Šaljite nam zanimljivosti, prijedloge, savjete, fotografije, recepte, pjesme, ili ono čega se nismo sjetili, na e-adresu sanducic@adplastik.hr ili jednostavno ubacite u ADP Sandučić. Zajedno možemo bolje!

Urednica:
Lori Vitaljić

Uređivački odbor:
Zoja Crnečki, Sanja Drobac, Mate Gojsalić, Denis Miletić, Dragan Planjanin, Karmen Terze, Toni Štambuk



KOLUMNA

Preuzimanje odgovornosti

Načela upravljanja našim odlukama jasna su i dosljedna. Usmjerena su na kupce, kao glavne dionike našeg poslovanja, a posljedično imaju pozitivan učinak i na sve ostale zainteresirane skupine. Naši kupci žele surađivati s dobavljačima koji im nude kontinuiranu izvrsnost kvaliteće, sigurnost i uslužnost, a istovremeno smanjuju troškove.

Upravo smo objavili privremene nerezvidirane rezultata za 2018. godinu koji nam pokazuju nastavak uspješnog poslovanja. Ostvarili smo poslovne prihode iznad 1,3 milijarde kuna što je rekordna brojka AD Plastik Grupe. Iznimno smo zadovoljni ostvarenim i koristim ovu priliku da se svakom od vas još jednom zahvalim na doprinisu.

Za ovakve je rezultate prije svega zasluga upravnog odbora i naših projekata, ostvarena zahvaljujući znanju koje imamo i trudu svakog pojedinca. Prošle smo godine imali više od sedamdeset projekata od čega je za njih dvadeset pokrenuta serijska proizvodnja. Za sve nas koji pozajemo automobilsku industriju, navedene brojke dovoljno govore o zahtjevnosti i izazovima ovog poslovnog razdoblja. Iako su to uobičajeni ciklusi u našoj industriji, svaki novi projekt donosi nove spoznaje, učenja i izazove. Ali svaki je novi izazov za nas dodatni motiv da budemo bolji i ravnopravno stanemo uz bok najboljim dobavljačima autoindustrije.

Unatoč dobrim rezultatima, povećanim prihodima i ostvarenom dobiti, došlo je i do značajnijeg povećanja troškova. Kako bismo bili konkurentni, stalna ulaganja u tehnološki razvoj i poboljšanja uvjeta rada su nužnost. Isto tako, očekivano je povećanje troškova u projektnom razdoblju proizvodnog ciklusa automobilske industrije zbog uhodavanja proizvodnje, ali ovim se putem želim posebno osvrnuti na značaj upravljanja troškovima.

O značaju kvalitetne izrade planova već sam govorio, ali isto tako kako je važna njihova realizacija u skladu s predviđenim. Prije svega troškovi poslovanja koji ne smiju premašiti iznose predviđene planom. Tu nema prostora za pregovaranje. Radimo na poboljšanju unutarnjih procesa i uspostavi procedura koje se disciplinirano moraju provoditi. Svako od nas ponaosob

može doprinijeti rastu i razvoju kompanije u poslovnim podjelama i u poboljšanju infrastrukturnih rješenja. Iako su ostvareni rezultati jako dobri, ima još puno prostora za poboljšanje koji ćemo iskoristiti zbog naše zajedničke budućnosti.

Brze promjene tržišta na kojem poslujemo nose i određene rizike, a mi smo spremni suočiti se s njima. Preuzimamo odgovornost prema svojim kupcima, ali isto tako prema svojim zaposlenicima, zajednici, okruženju i dioničarima. Sigurno ćemo biti bolji i jači u ostvarenju svoje misije i vizije.

Načela upravljanja našim odlukama jasna su i dosljedna. Usmjerena su na kupce, kao glavne dionike našeg poslovanja, a posljedično imaju pozitivan učinak i na sve ostale zainteresirane skupine. Naši kupci žele surađivati s dobavljačima koji im nude kontinuiranu izvrsnost kvaliteće, sigurnost i uslužnost, a istovremeno smanjuju troškove. Imam potpuno povjerenje kako zajednički kao tim takvim izazovima možemo odgovoriti. Kupac je u centru naših zbivanja. Zato je potrebna kreativnost i najbolji način razmišljanja svakog pojedinca.

Brze promjene tržišta na kojem poslujemo nose i određene rizike, a mi smo spremni suočiti se s njima. Preuzimamo odgovornost prema svojim kupcima, ali isto tako prema svojim zaposlenicima, zajednici, okruženju i dioničarima. Sigurno ćemo biti bolji i jači u ostvarenju svoje misije i vizije.

U ovoj je godini planirana i potpuna integracija naše nove lokacije u Mađarskoj



unutar sustava Grupe, a naši će stručnjaci intenzivno na tome raditi sljedećih nekoliko mjeseci. Razvijamo i brojne programe koji će nam pomoći postići ciljeve privlačenja, razvoja i zadržavanja najboljih talenta za postizanje najboljih rezultata.

Izazove trebamo savladati, a uvidi, iskustva, alati, tehnologije i inovacije trebaju nam pomoći da postanemo još bolji. Dugoročna opstojnost, razvoj i sigurnost naša su zajednički cilj.

„Ako uistinu pažljivo pogledate, većina uspjeha „preko noći“ trajala je vrlo dugo.“, rekao je Steve Jobs. Uspjeh koji ostvarujemo rezultat je našeg zajedništva i odgovornosti koju svakodnevno preuzimamo.

Marinko Došen, predsjednik Uprave



Apex barkod sustav

Glavne su prednosti sustava što više nema kašnjenja između poslovnog događaja i njegove transakcije u sustavu. Sustav se spustio na sam izvor odvijanja poslovnog procesa i bilježi sve podatke o sljedivosti materijala ili proizvoda.

Danas već gotovo svi znaju kako izgleda crticični kod ili barkod, onaj niz tamnijih, svjetlijih, debljih i tanjih linija na proizvodima. Barkod u suštini omogućuje brži i točniji prihvatanje podataka i sprječava, odnosno smanjuje, mogućnosti ljudske pogreške.

Barkod sustav praćenja ima iznimno velik utjecaj i u automobilskoj industriji pa tako značajno utječe na zadovoljstvo kupaca i dogovaranje novih poslova. Evaluacijski upitnici i auditi kupaca navode ovaj sustav kao nešto što kvalitetan dobavljač mora imati. Uz niz operativnih

ba materijala, kapaciteta, proizvodnje i isporuke kupcima, a u ovom se dijelu sustav ponaša kao MES (*Manufacturing Execution Software*). Pojednostavljeni rečeno, evidentira se učinak proizvodnje u realnom vremenu. Drugi važan cilj bio je kroz čitav tijek materijala zabilježiti njegove podatke o sljedivosti. Točnije, na prijemu materijala sustav zabilježi podatak o šarži dobavljača, broj narudžbe po kojoj je zaprimljen i slično, pa se ti podaci čuvaju unutar QR koda - unikatnog serijskog broja. Sve kasnije transakcije (mađusklađnice, zapisnici kvalitete, storno primke i slično) na samom materijalu mogu se raditi očitanjem barkoda putem mobilnih PC-Pocket stanica. Tako korisnik više nije primoran raditi transakcije u Promisu ispred računala već ih obavlja na licu mesta gdje se i manipulira materijalom. U proizvodnji se tome još dodaju podaci o radniku, operateru i/ili poslovodi koji su odgovorni za proizvodnju nekog proizvoda, liste zastojia i grešaka u slučajevima „NOK“ proizvoda te serijski brojevi materijala korištenih u radnom nalogu. Iz toga je razvidno kako je jedan od ciljeva izbjegći tiskane dokumente, odnosno zapise u proizvodnji.“, pojašnjava nam **Tomislav Posezi**.

Apex barkod projekt visoko je prilagođeno softversko rješenje, punog naziva **AD Plastik Production Execution software**, povezano s poslovnim ERP sustavom AD Plastika, odnosno Promisom.

Apex sustav prilagođen je svim posebnostima procesa AD Plastik Grupe i osigurana je efikasna razmjena podataka s Promisom, što je bila glavna zadaća razvojnog projektanta informatike **Jurice Vukovića**. „Uloga projektnog odjela i informatičke podrške presudna je u ovom projektu. Cilj je bio nadopuniti Promis funkcionalnostima koje do sada nije imao. Vrlo je važna bila i podrška in-

formatičkih operacija na čelu sa **Sašom Juginovićem** jer bez osigurane informatičke infrastrukture ni najbolji sustav nije moguće realizirati,“ priča **Jurica Vuković**.

Krajem prošle godine uspješno je završena implementacija barkod sustava praćenja u skladištima radne jedinice Zagreb pa se kroz njega zaprimaju i izdaju u proizvodnju svi osnovni i pomoćni materijali. U tijeku je implementacija u pogon Zagreb2 gdje je instalirana oprema na radnim centrima i kroz povratne informacije korisnika ergonomski i funkcionalno radi se na poboljšanjima. Do kraja veljače planirana je implementacija sustava u Zagreb1, zatim u radnu jedinicu Solin, a potom i na sve ostale lokacije AD Plastik Grupe.



„Glavne su prednosti sustava što više nemamo kašnjenja između poslovnog događaja i njegove transakcije u sustavu. Sustav se spustio na sam izvor odvijanja poslovnog procesa i bilježi sve podatke o sljedivosti materijala ili proizvoda. Positivni su učinci vidljivi na točnosti stanja, a samim time na MRP-u (nabava) i planiranju proizvodnje,“ govori nam Posezi.



prednosti koje sustav nudi, upravo je bio jedan od ključnih razloga pokretanja njegove implementacije unutar AD Plastik Grupe. **Apex** barkod projekt visoko je prilagođeno softversko rješenje, punog naziva **AD Plastik Production Execution software**, povezano s poslovnim ERP sustavom AD Plastika, odnosno Promisom. Voditelj je ovog projekta pomoćnik izvršnog direktora logistike **Tomislav Posezi** koji je bio najbolji sugovornik za upoznavanje značaja i učinka implementacije ovog projekta.

„Prilikom dizajniranja barkod sustava praćenja imali smo dva primarna cilja. Prvi je bio poslovne procese, odnosno događaje, čim prije zabilježiti te njihov utjecaj na stanja materijala i proizvoda evidentirati u Promisu, poslovnom ERP sustavu AD Plastika. Kroz Promis se planira i realizira nabava i planiranje potre-



Unutar projekta barkod sustava praćenja, postoji i manji projekt koji uključuje BJA (novi Clio 5) informatičku liniju montaže na kojoj će sustav u realnom vremenu bilježiti parametre pod kojima su proizvodi na pojedinim radnim stanicama proizvedeni uz „e-PKY“ rješenje. Tako će svaka radna stanica linije montaže instrument table novog Clia, prije kretanja u daljnji rad, slati upit na koji će dobiti odgovor od Apexa o ispravnosti proizvoda iz ranije faze, odnosno informaciju je li proizведен unutar graničnih vrijednosti procesnih parametara. Na nekima od radnih stanica sustav će pratiti i broj dorada, sprječavati ponovno korištenje pojedinih sastavnih dijelova nakon određenog broja pokušaja i zabilježiti na kojim su elementima ili dijelovima rađene dorade.

„Ovo je prva Industry 4.0 inicijativa u Plastik Grupi i iznimno mi je dragو što je Uprava prepoznaла značaj projekta. Industry 4.0 znači transparentnost informacija uz mogućnost komunikacije ljudi i opreme u realnom vremenu, tehničku pomoć u kojoj sustav prikuplja i prikazuje podatke koji pomažu u donošenju odluka i decentralizirane odluke u kojima sam sustav donosi odluke na temelju zabilježenih parametara je li proizvod u redu ili nije te ne dopušta njegovo daljnje procesuiranje. Vjerujem kako ћemo i nadalje raditi na modernizaciji monitoringa naših pogona, posebice u dijelu povezivanja PLC-ova strojeva i naprava na sustav, prateći pritom potrošnju električne energije, status strojeva i bilježеći procesne parametre,“ dodao je **Tomislav Posezi**.

Unutar projekta barkod sustava praćenja, postoji i manji projekt koji uključuje BJA (novi Clio 5) informatičku liniju montaže na kojoj će sustav u realnom vremenu bilježiti parametre pod kojima su proizvodi na pojedinim radnim stanicama proizvedeni uz „e-PKY“ rješenje.

Auditi pojedinih kupaca, posebice Renaulta, temelje se na praktičnoj vježbi dokazivanja sljedivosti koja je vremenski ograničena. Ovim će se sustavom taj proces značajno unaprijediti i samim time osigurati bolji rezultati ne samo auditu, nego i serijske proizvodnje, logistike te post prodajnih aktivnosti.

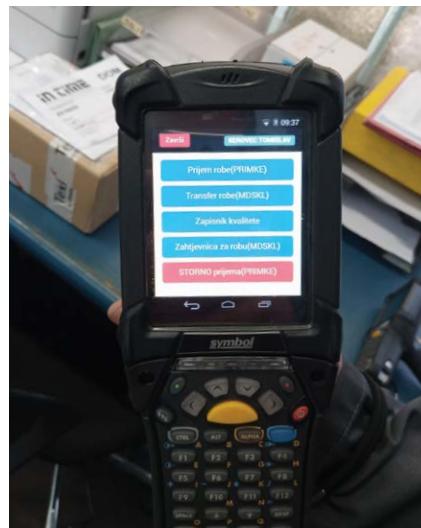


ŠTO JE SLJEDIVOST I ZAŠTO JE VAŽNA?

Sljedivost je mogućnost saznanja što se točno događa sa svakim proizvodom u određenom vremenu. Ona je uzastopna veza između fizičkog protoka proizvoda i informacija vezanih za same proizvode. Ulazne komponente, parametri proizvodnje, elementi osiguranja kontrole kvalitete, skladištenja i otpreme u cijelom lancu opskrbe, osnova su za praćenje sljedivosti proizvoda. Barkodovi predstavljaju serijske brojeve proizvoda te pomažu u saznanjima gdje pojedini proizvodi idu i kako su putovali. Pojam sljedivosti važan je element u proizvodnjici jer se povezuje s identificiranjem proizvoda, praćenjem porijekla materijala i sirovina, te povijesnim praćenjem procesa proizvodnje, prerade, distribucije i prodaje. Sustavi sljedivosti postaju neizostavni dio mehanizama za upravljanje sigurnošću i kvalitetom proizvoda.

Sljedivost proizvoda ima veliki značaj prilikom ulaženja u trag reklamiranom nekvalitetnom proizvodu. Informiranje krajnjeg kupca o mogućim posljedicama nekvalitetnog proizvoda te brza reakcija u slučaju kriznih situacija, najvažnija je prednost dobro definirane sljedivosti. O njoj ovisi reputacija tvrtke, kvaliteta korektivnih aktivnosti i njihova efikasnost, nastanak i potvrda stvarnog troška nedovoljne kvalitete. Učinkoviti sustavi osiguravaju prednosti po pitanju sljedivosti kod incidentnih situacija ili proizvoda koji nemaju zadovoljavajuću kvalitetu omogućujući brz pristup podacima i pro-

Sljedivost je mogućnost saznanja što se točno događa sa svakim proizvodom u određenom vremenu. Ona je uzastopna veza između fizičkog protoka proizvoda i informacija vezanih za same proizvode.



izvodima, manji gubitak vremena pri prikupljanju informacija, ograničeno blokiranje isporuka robe, ciljan i brz povrat robe od kupca ili akcije povlačenja, jasniju internu i vanjsku komunikaciju, brze informacije potrošačima, potpunu jasnoću pitanja podrijetla, konkretnie kaznene mјere za dobavljače i rješavanje pitanja odgovornosti.



Poboljšanja u skladištu opasnih materijala

Jedna od vrlo važnih zadaća svake kompanije, kontinuirano je poboljšanje radne okoline u proizvodnom pogonu koje je usmjereni na zadovoljavanje ekoloških standarda i ispunjavanje ekoloških zahtjeva. U tom su smislu osiguravanje uvjeta skladištenja opasnih i zapaljivih tvari, važna komponenta odgovornog poslovanja kompanije u cilju zaštite okoliša. Rukovodstvo AD Plastika Togliatti tijekom prošle godine provedlo je niz mjer usmjerenih na modernizaciju prostora skladišta opasnih tvari. Napravljena je izolacija fasade koja je utjecala ne samo



na skladište opasnih materijala, nego i na sve uredske prostore, instaliran je sustav grijanja s dvije ventilatorske grijalice i ispušnom ventilacijom i postavljeni su stropni paneli tako da je smanjena površina grijanih prostorija, povećana učinkovitost rada sustava grijanja i smanjeni troškovi održavanja skladišta. Ova poboljšanja omogućuju održavanje optimalne temperature skladištenja kemijskih i osiguravaju usklađenost sa svim standardima.

Antonova Olga

Novi ES 3200

Pogon injekcijskog prešanja (629) na lokaciji Zagreb donedavna je sadržavao de-set strojeva (brizgalica), čiji se raspon sila zatvaranja kreće od 5000 do 32000 kN. Zbog povećanja opsega posla dolaskom novih projekata, postojeći kapaciteti nisu bili dovoljni pa je kupljen novi stroj Engel sa silom zatvaranja od 32000 kN. U aktivnostima oko implementacije stroja sudjelovali su djelatnici radne jedinice Zagreb: Neven Peter, Ivica Jurić, Božidar Dumić,

Zdravko Šakoronja, Igor Lončar, Miran Milaković i služba održavanja pogona injekcijskog prešanja. Zbog dimenzija stroja, njegovo je postavljanje u pogonu bilo poprilično izazovno. Stroj se postavlja u dijelovima te je njegova ukupna instalacija trajala oko mjesec dana. Serijski je opremljen magnetnim pločama za efikasniju izmjenu alata te sadrži naprednije upravljanje s *IQ weight control softverom*. To je dodatni tehnički iskorak u odnosu



na postojeće strojeve za injekcijsko prešanje. Uz novi je stroj kao dodatna oprema nabavljen i konvejer (traka) sa senzorima koji imaju više načina rada. Konvejer ima mogućnosti suženja i proširenja razmaka, ovisno o širini proizvoda (odbojnika) koji se trenutno radi na stroju. Radi preciznijeg i sigurnijeg otklanjanja proizvoda iz šupljine kalupa, stroj je dodatno opremljen i šestoosnim ABB robotom koji uvelike olakšava programiranje i pozicioniranje samog robota unutar kalupa prilikom hvatanja proizvoda i iznad konvejera prilikom otpuštanja proizvoda. To pridonosi smanjenju ciklusa stroja i smanjuje mogućnosti pojave mehaničkih oštećenja.

Novi ES 3200 predviđen je najvećim dijelom za izradu odbojnika iz programa novog Clia 5.

Miran Milaković





Ženski prvak u vožnji viličara

Barnóczki Regina, zaposlenica AD Plastik Grupe u Mađarskoj, prvakinja je Nacionalnog prvenstva viličara za žene 2018. godine. Nakon samo sedam mjeseci iskustva u vožnji viličara, postala je najbolja vozačica u Mađarskoj. Još kao dijete htjela je jednog dana kad poraste naučiti voziti viličar. Prije tri godine završila je tečaj za vozača viličara, a tek prije godinu dana prvi puta ga je počela voziti.

Regina je zbog materijalne situacije i nedostatka motivacije napustila srednju ekonomsku školu i odlučila potražiti posao. Bez adekvatnog obrazovanja, to nije bilo jednostavno. Kako je uvijek bila zainteresirana za sve vrste vozila, odlučila je ispuniti svoju želju iz djetinjstva koja joj je osigurala i posao.

„Prijavila sam se za posao u Tisza Automotivu nakon što sam nenađano ostala bez posla. Trebao mi je bilo kakav posao i samo sam poslala životopis. U odjelu ljudskih resursa primijetili su kako imam licencu za vozačicu viličara, a lako nisam imala iskustva u vožnji, voditelj proizvodnje iskazao mi je povjerenje. Tri sam mjeseca radila u odjelu montaže s električnim viličarom, a kasnije sam počela raditi u skladištu s viličarom na plin. U početku sam svjesno radila sporije kako bi usavršila potrebne vještine poput osjećaja za prostor i orientaciju.“, priča Regina

„Da sam imala mogućnost voziti viličar koji svakodnevno koristim u poslu, mislim kako bih natjecateljske zadatke završila u znatno kraćem roku. I ovako sam ostvarila odličan rezultat. Neki od kolega moj su natjecateljski uspjeh doživjeli gotovo kao svoj, što je na neki način i istina. Kad sam počela raditi u kompaniji oni su mi uistinu bili od velike pomoći i naučili su me mnogo toga.“, govori Regina.

Kolege su jako brzo prepoznali njen talent za vožnju i već su je nakon šest mjeseci iskustva počeli nagovaratati da se prijavi za natjecanje. Iako se u početku dvoumila, na kraju je ipak pristala. „Ko-



lege su me hrabrike govoreći kako se ne moram brinuti. Cijelo su me vrijeme zadirkivali kako će na prvenstvu biti cijeli dan besplatne hrane jer znaju kako jako volim jesti.“, dodaje uz smijeh Regina.

Na prvenstvu je sudjelovalo oko 220 natjecatelja, od čega se natjecalo svega 15 žena. Regina je bila prva u ženskoj konkurenciji, a u sveukupnom rezultatu nadmašila je i većinu muških kolega, njih čak 130. Kako je organizator natjecanja tvrtka Linde, na natjecanju se očekivano voze njihovi viličari. To je tip viličara s kojim se Regina ranije nije susretala. „Da sam imala mogućnost voziti viličar koji svakodnevno koristim u poslu, mislim kako bih natjecateljske zadatke završila u znatno kraćem roku. I ovako sam ostvarila odličan rezultat. Neki od kolega moj su natjecateljski uspjeh doživjeli gotovo kao svoj, što je na neki način i istina. Kad sam počela raditi u kompaniji oni su mi uistinu bili od velike pomoći i naučili su me mnogo toga.“, govori Regina.

Iako inače ne voli biti u centru pozornosti, čak za sebe kaže kako je introvert, na osobno iznenađenje na natjecanju nije bila nemirna niti uzbudjena. Potpuno se usredotočila na zadatke koji su bili pred njom. Takva je kaže i tijekom rada

pa je nerijetko pitaju zašto je toliko ozbiljna. Potpuno se usredotoči na ono što radi pa sve ostalo izbaci iz svojih misli. U proljeće se održava novo natjecanje, a Regina planira braniti svoju titulu prvakinje. „Vježbam svakodnevno, a budući da nemamo Linde viličare u kompaniji pripremam se mentalno.“, dodaje nam uz smijeh. Tijekom godina, Reginini su se životni ciljevi razvijali i razjasnili pa je uz posao odlučila nastaviti svoje obrazovanje. Trenutno pohađa gimnaziju u sklopu novog, digitalnog obrazovanja, a cilj joj je nakon toga upisati studij. Želi se baviti psihologijom i to specijalizirano kriminalnom psihologijom. „Možda je iznenađujuće, ali planiram dugo ostati u kompaniji. Moram raditi kako bih se hranila i zato neću biti u mogućnosti pohađati redovan studij. Iako u obitelji imam dosta ljudi s diplomom, financijski nisu u mogućnosti podržati moje obrazovanje. A ja volim raditi i želim steći iskustvo u što više područja“, kazuje Regina.

Iako gotovo nema slobodnog vremena jer se školuje uz rad, kad uhvati vremena rado čita knjige i to posebno one o psihologiji ili pak kriminalističke priče. Voli putovati, a njena je razbibriga i PlayStation kad uhvati vremena.



Renault 5

U ovom vam broju predstavljamo još jedan kulturni automobil za koji je AD Plastik svojevremeno radio dijelove. Viši inženjer razvoja procesa u AD Plastiku Zoran Bulić podučio nas je za koja su se sve vozila radili termooblikovani krovovi pa se na tom dugom popisu našao i čuveni Renault 5. To nas je ponukalo da ga se ozbiljnije prisjetimo.



Pojavio se na tržištu 1972. godine i prema nekim istraživanjima najčešće je susretani automobil u Francuskoj do današnjih dana.

Iako se Renault 4 vrlo dobro prodavao, Francuzi su krajem 60-tih godina počeli sa stvaranjem još jednog malog i pristupačnog automobila. Zanimljivo je kako je Renault 5 nastao iz fotografije Renaulta 4 koju je dizajner Michel Boue doslovno išarao. Tako je petica dobila svoj konačni izgled nakon samo dva dana, a Michelovi šefovi bili su nešto konvencionalniji pa su promijenili njegovu ideju stražnjih svjetala koja su se protezala kroz nosač od braniča do krova. Reakcija publike na predstavljanju novog vozila pokazala je kako se i nije trebalo puno toga mijenjati. Zbog teške bolesti Michel Boue nije dočekao predstavljanje svog projekta, a dugačka stražnja svjetla koja je nacrtao pojavila su se na tržištu tek dvadeset godina kasnije.

Renault 5 bio je pravo osvježenje, a originalan izgled detalja i njegova šarmanost očarali su mnoge. Na cesti je bio vrlo upravlјiv i bio je po svemu klasičan francuski gradski automobil. Ovjes mu je bio mekan, bio je udoban i sklon osjetnim naginjanjima u zavojima, ali nije ugrožavao sigurnost. Mjenjač se u početku nalazio pored volana, kao kod „četvorke“, ali već se nakon godinu dana premjestio na uobičajenu poziciju između prednjih sjedala. Već do 1977. godine „petica“ je našla put do pet milijuna kupaca, a izvozila se i u Ameriku gdje se prodavala pod imenom Renault Le Car. Nakon uspješne prodaje, specijalist za obradu Renault vozila Gordini preradio je „peticu“ i pripremio je za sportski svijet. Tako je 1977. godine predstavljena Alpina, a dorađeni model ove „petice“ osvojio je drugo mjesto na reliju u Monte Carlu. Francuzi su već sljedeće godine stvorili jedan od najmonstruoznijih cestovnih automobila svih vremena - Renault 5 Turbo. Već na prvom nastupu pobijedio je u Monte Carlu i bio najbrži bolid na asfaltu.

Kada su se početkom osamdesetih poosvratile igre s homologacijom, Renault je ci-jelu tu priču dočekao spreman. Dok su se ostali proizvođači itekako mučili sa svojim modelima, Renault je imao slavnu „peticu“ u rukavu i to u četiri verzije koje su iz godine u godinu evoluirale jedna u drugu.

Za početak tu je Renault 5 Turbo, zatim Renault 5 Turbo II, te Renault 5 Gordini Turbo. Bili su to modeli striktno napravljeni zbog pravila homologacije tadašnjeg prvenstva u Rallyju. Za Renault GT Turbo govore kako je bio potencijalno samoubilački model malog i brzog automobila, koji je svima bio dostupan za relativno prihvatljivu cijenu. Neki govore

kako je to bio sve samo ne normalan automobil za normalnog čovjeka.

Moderno izvedeni detalji, poput tada posebnih stražnjih svjetala, predstavljeni su 1985. godine kod novog modela „normalne petice“. Naslijednik je dizajnom vjerno pratio linije super uspješnog prethodnika, a druga generacija „petice“ nije dobila svoju reli cestovnu izvedbu kao prethodna. Mada se, gotovo od samog početka, radilo na sportskoj top izvedbi.

Već do 1977. godine „petica“ je našla put do pet milijuna kupaca, a izvozila se i u Ameriku gdje se prodavala pod imenom Renault Le Car. Nakon uspješne prodaje, specijalist za obradu Renault vozila Gordini, preradio je „peticu“ i pripremio je za sportski svijet.

Renault 5 sve se do devedesetih dobro nosio s konkurencijom, a onda se na zapadu Europe osjetno smanjila zainteresiranost tržišta. Francuzi nisu bili nespremni pa ga je 1991. godine naslijedio Renault Clio. Zbog istočnoeuropskog tržišta, Renault 5 (Campus) nastavio se proizvoditi u slovenskom Revozu sve do 1996. godine. Sada je „petica“ dio povijesti, ali mnogi će se tog modela uvijek sa sjetom sjećati. Kažu kako je Renault 5 posebice bio miljenik žena, a žene šarmu teško odolijevaju čak i kad je zahrdao.



Prednosti ulaska na Vodeće tržište

Samim time što se AD Plastik obvezuje na još veću razinu transparentnosti, otvara se mogućnost povećanja broja analitičara koji pokrivaju poslovanje poduzeća, a time će se povećati i vidljivost poduzeća pred investitorima.

Krajem prosinca prošle godine AD Plastik primljen je na Vodeće tržište Zagrebačke burze čime je nagrađen za svoj kvalitetan rad u pogledu odnosa s investitorima te visoku razinu transparentnosti. No, što to znači za samo poduzeće i njegove dionice možete pročitati u nastavku.

Odabir dionice u koju će neka osoba ili investicijsko društvo ulagati često je dugotrajan proces koji uključuje mnoga pitanja i pretpostavke, a ključnu ulogu u cijelom procesu imaju informacije. Informacije o budućim aktivnostima i detaljne informacije o trenutnom stanju poduzeća, ključne su za prognoziranje budućih rezultata na temelju kojih se određuje vrijednost neke dionice. Međutim, nisu sva poduzeća jednakom otvorena za dijeljenje tih informacija s investicijskom javnosti. Upravo zbog toga, prvi problem s kojim se mnogi investitori susreću je pronalazak poduzeća koje dostavlja adekvatnu razinu informacija na temelju kojih se može donijeti odluka o ulaganju.

Kako bi priskočili rješavanju tog problema, Zagrebačka burza svrstava sve dionice u tri različita segmenta, ovisno o tome

koliko informacija dijele s javnošću. Prema tome, uređeno tržište Zagrebačke burze podijeljeno je na sljedeće segmente:

- Vodeće tržište
- Službeno tržište
- Redovito tržište

Dok redovito tržište izdavatelja obvezuje na dostavu samo minimalnih informacija propisanih Zakonom o tržištu kapitala, Službeno i Vodeće tržište zahtijevaju više od izdavatelja uključenih u te segmente. Vodeće tržište najzahtjevniji je tržišni segment u smislu zahtjeva koje postavlja pred izdavatelja, osobito glede transparentnosti. Sukladno tome, od izdavatelja uvrštenih na Vodeće tržište Zagrebačke burze zahtijeva se izdavanje kalendara događanja s popisom datuma objavljivanja finansijskih izvještaja, glavne skupštine, isplate dividende i drugih aktivnosti vezanih uz odnose s ulagateljima. Uz to, izdavatelji su dužni svoje godišnje izvještaje predstaviti na konferencijama zainteresiranim finansijskim analitičarima te objaviti politiku dividendi. Ovim zahtjevima burza nastoji postaviti primjer

najbolje tržišne prakse, koji bi izdavateljima i cijelokupnom tržištu omogućio veću prepoznatljivost kod ulagatelja te potencijalno pozitivno utjecao na cijenu dionica i likvidnost temeljem više razine informacija potrebnih za donošenje investicijskih odluka.

No, što to znači za AD Plastik?

Samim time što se AD Plastik obvezuje na još veću razinu transparentnosti, otvara se mogućnost povećanja broja analitičara koji pokrivaju poslovanje poduzeća, a time će se povećati i vidljivost poduzeća pred investitorima. Ulaskom na Vodeće tržište AD Plastik uvršten je i u novi indeks Zagrebačke burze zvan CROBEXprime čije su sastavnice isključivo članovi Vodećeg tržišta. CROBEXprime predstavlja dobrodošlu novinu na hrvatskom tržištu te bi u budućnosti trebao predstavljati tržišni indeks koji uključuje samo najlikvidnije dionice. Sukladno tome, trebao bi realnije pokazivati kretanja na tržištu te sugerirati investitorima koju investicijsku odluku donijeti. Također, u posljednje vrijeme dolazi do porasta ulaganja pasivnih investicijskih fondova koji ulažu u sve komponente određenog indeksa kako bi se izložili kretanjima gospodarstva određenog područja (država, regija itd.). Poduzeća koja se nalaze unutar indeksa koji je predmet ulaganja fonda s pasivnom strategijom ulaganja, mogu ostvariti koristi u obliku povećanja prometa i izloženosti investitorima u cjelini.

Međutim, iako je uvođenje Vodećeg tržišta, kao i pratećeg indeksa, pozitivan pomak, važno je naglasiti kako se tamo trenutno nalazi premali broj poduzeća kako bi pozitivni učinci bili odmah vidljivi. U ovom trenutku članovi Vodećeg tržišta su: AD Plastik, Atlantic Grupa, Arena Hospitality i Podravka. Stoga ulazak na Vodeće tržište ne treba gledati kao okidač kratkoročnog uspjeha na tržištu kapitala, već kao ulaganje u dugoročnu izgradnju odnosa s ulagačima što će u konačnici doprinijeti formiranju pravedne cijene dionice AD Plastika.

Filip Gracin
InterCapital



Prikupljanje znanja

Danas se kompanije ponavljaju po razlikuju po znanju, a posjedovanje specifičnih znanja stvara komparativnu prednost na tržištu. Ukoliko se konkurenca ne razlikuje po cijeni i kvaliteti, kompanija bogata znanjem istovremeno postiže novu razinu kvalitete, kreativnosti i efikasnosti. AD Plastik Grupa koja posluje na više lokacija i u nekoliko različitih zemalja, prepoznaće važnost prenošenja i zadržavanja pojedinačnih i organizacijskih

znanja. Stoga je izrađena nova platforma i softversko rješenje koje, osim naučenih lekcija, uključuje ideje za poboljšanja - *Quick Wins (QW)* i dobru praksu - *Best Practices (BP)*.

Korištenje modernog softverskog rješenja pomoći će pri čuvanju organizacijskih znanja i dijeljenja unutar AD Plastik Grupe.

Na temelju svih objavljenih i implementiranih znanja između lokacija Grupe,

uvodi se pozitivna konkurenca u broju objavljenih i implementiranih znanja te se donosi odluka o definiciji standarda na razini grupacije.

Unos, praćenje i ažuriranje prikupljenog znanja te njihovo prenošenje među lokacijama, od ove se godine prati na novoj platformi „Naučene lekcije“.

Daniela Džidara i Sanja Drobac



AD5 i u Mladenovcu



AD Petica ili skraćeno AD5 model nagradivanja, koji se provodi u Hrvatskoj, od sredine 2018. godine pokrenut je i na lokaciji Mladenovac. Ovim se modelom prepoznaju i nagrađuju izvrsni zaposlenici. Menadžeri unutar svojih poslovnih područja, prema kriterijima kvalitete i kvantitete rada, inicijative, proaktivnosti, prilagodljivosti, kooperativnosti, komunikacije, usmjerenoosti prema zadacima, znanju, vještinama i timskom radu, nagrađuju zaposlenike.

Prve AD5 nagrade u Mladenovcu dodijeljene su na novogodišnjem domjeniku, a za zadnja dva tromjesečja nagrađena su ukupno 43 radnika. Pomicanjem granica kvalitete i kvantitete u radu, uz nove inicijative i težnju izvrsnosti, ostvarujemo svoje ciljeve i osiguravamo zajedničku budućnost. Dobri rezultati pojedinaca nikada neće proći nezapaženo. Čestitamo nagrađenima!



Snežana Perišić, Milica Gašević, Vukadin Vukadinović, Biljana Simeunović, Aleksandar Đukić, Mirko Veselinov, Darko Radosavljević, Zoran Radojčić, Dejan Mišićević, Aleksandar Kačarević, Zoran Gajić, Mile Đorđević, Snežana Timotijević, Branka Žunić, Suzana Krsmanović, Srđan Janićijević, Srđan Stanković, Darko Tomašević, Ivan Jovanović, Milena Ivković, Ivan Joksimović, Aleksandar Janković, Slobodan Vukadinović, Miloš Milićević, Dragan Mijaljica, Valentina Pejićić, Marko Pavlović, Jasmina Marković, Marko Tošković, Mirjana Terzić, Milena Popović, Darko Milićević, Nemanja Tanasković, Dragana Imbrić, Sladjana Janićijević, Jelena Ilić, Željka Antonijević, Predrag Milojević, Željko Mihajlović, Vladimir Arambašić, Igor Milošević, Daliborka Janković i Gordana Stojković

Nagrada za građenje povjerenja javnosti

U sklopu dodjele Nagrada Zagrebačke burze, ove je godine po prvi puta dodijeljena i nagrada revizorske kuće PricewaterhouseCoopers (PwC) za građenje povjerenja javnosti kojoj je cilj prepoznati i nagraditi tvrtke koje se ističu kroz jasnoću i transparentnost. AD Plastik je po kriterijima ove poznate revizorske tvrtke kroz proces selekcije odabran kao najbolji.

Zahvaljujući se na nagradi, predsjednik Uprave AD Plastika Marinko Došen kazao je kako mu je iznimno zadovoljstvo primiti nagradu koja potvrđuje kako su trud, rad i unaprijeđenja koja su napravljena prepoznata i od stručne javnosti.

„Posljednjih nekoliko godina uložili smo uistinu velike napore i postigli iznimski napredak u izvještavanju i informiranju investicijske javnosti o poslovanju AD Plastik Grupe. Naš primarni cilj je transparentna komunikacija prema dioničarima i ostalim dionicima, kako bi pravovremeno i točno bili upoznati s ključnim aktivnostima kompanije i rezultatima koji iz tih aktivnosti proizlaze. Svim našim dioničarima želimo osigurati transparentno, stabilno i odgovorno poslovanje. Ova nagrada nam je potvrda, ali i dodatni motiv da se nastavimo razvijati u tom pravcu,“ rekao je **Marinko Došen**.



S ciljem jačanja prepoznatljivosti tržišta kapitala i njegovih aktivnih sudionika među finansijskom i općom javnosti, Zagrebačka burza 2012. godine utemeljila je Nagrade Zagrebačke burze koje se tradicionalno dodjeljuju svake godine sredinom prosinca.

Plastik najuspješnija velika županijska tvrtka za 2017. godinu.

Zahvaljujući se na dodijeljenom priznanju, predsjednik Uprave Marinko Došen kazao je kako je rast kompanije ostvaren zahvaljujući prije svega njenim zaposlenicima kojih ima gotovo tri tisuće. „Kako poslujemo na zahtjevnom svjetskom tržištu i s obzirom na industriju kojoj pripadamo, često nas pitaju hoćemo li promijeniti sjedište tvrtke. Naš odgovor je uvijek isti - AD Plastik je osnovan u Solinu i tu će ostati njegovo sjedište,“ kazao je Marinko Došen.

Nagrada Zlatna kuna najviše je priznanja Hrvatske gospodarske komore koje se najboljim tvrtkama dodjeljuje za uspješnost u poslovanju na županijskoj razini.

Najuspješnija velika županijska tvrtka



Na svečanoj sjednici Gospodarskog vijeća HGK Županijske komore Split, u načelo brojnih gospodarstvenika, predstavnika lokalne i regionalne vlasti, te gospodarskih i drugih institucija, AD Plastiku je dodijeljena plaketa Zlatna kuna u kategoriji velikih tvrtki. U završni izbor ove kategorije, pored AD Plastika, ušle su još tvrtke Tommy i Bobis. Tako je prema strogo propisanim kriterijima kojima HGK ocjenjuje uspješnost poslovanja, AD

ADP PROMOCIJE

SREĆKO STANIĆ

- Operater proizvodnje

> Poslovoda proizvodnje

GORDANA ERCEG SINDIK

- Voditeljica programa Renault

> Voditeljica grupe programa

KATIA ZELIĆ

- Savjetnica u odjelu financija

> Voditeljica odnosa s investitorima

TONČEK MANDIĆ

- Referent operativne nabave

> Koordinator operativne nabave

MARICA JURIĆ

- Radnica proizvodnje

> Referentica proizvodnje

FARHOD RAHATKULOV

- Tehnolog održavanja

> Voditelj industrijalizacije

MARINA VUCIĆ

- Referentica planiranja

> Pomoćnica rukovoditelja logistike

JOSIP JEŽ

- Radnik proizvodnje

> Operater proizvodnje

DRAGO DEBAK

- Radnik proizvodnje

> Operater proizvodnje

SAŠA BENZON

- Inženjer razvoja procesa

> Voditelj projekata



Pisali ste...

Ovo je rubrika koju zajednički uređujemo i sadrži ideje, komentare, prijedloge i pitanja adepeovaca iz cijele grupacije. Tražimo za Vas adekvatna pojašnjenja i odgovore unutar kompanije. Predlažite, komentirajte, pitajte!

Zaposlenici Tommyja svako se jutro parkiraju na našem parkiralištu. Kako riješiti navedeni problem jer zaposlenici AD Plastika nemaju mjesta za parkiranje svojih automobila? (Solin)

Svjesni smo navedenog problema na lokaciji Solin i u tijeku su pripremne radnje za sanaciju terena i proširenje parkirnog prostora. Trenutno prikupljamo ponude i molimo zaposlenike za strpljenje. U sklopu uređenja parkirališnog prostora, on će se označiti kao privatni posjed AD Plastika, čime će se i riješiti neželjeno parkiranje vozila iz drugih tvrtki. Do tada vas molimo za uredno parkiranje svojih vozila kako bismo olakšali funkcioniranje postojećeg parkirališnog prostora do početka sanacije. (Denis Miletić)

Može li se u MultiSport program ubaciti splitski bazen? (Solin)

MultiSport program redovito nadopunjuje svoju listu partnera koju možete pratiti na njihovim internetskim stranicama. Svakako ćemo im proslijediti vaš prijedlog i vjerujemo kako će on biti razmotren u najboljoj maniri. (Sanja Drobac)



Na nekim lokacijama dostupna je voda iz aparata. Može li se za sve lokacije nabaviti aparate s vodom jer negdje se voda može natočiti samo u nužnicima, a i često je voda kontaminirana nakon kiše? (Solin)

Nabava aparata za vodu realizira se sukladno internim pravilima nabave materijala i svaki odjel nabavu takvih aparata može staviti u svoj godišnji plan. Ukoliko smatrate potrebnim nabavu aparata na pojedinim mjestima, obratite se nadređenoj osobi unutar svog odjela. (Jadranka Konta)

Zašto se nekim radnicima plaća prekovremeni rad, a drugima ne? (Solin)

Svi evidentirani sati prekovremenog rada u evidenciji rada i izostanaka su plaćeni. Za precizniji odgovor i razjašnjavanje navedene situacije potrebni su nam konkretnih podaci i primjeri. Stoga vas molimo da se za sve nejasnoće, pitanja ili eventualne nepravilnosti, obratite službi ljudskih resursa kako bismo ih riješili na višestruko zadovoljstvo. (Mira Pavić)

Predložite, komentirajte, pitajte!

Svoje komentare, prijedloge i pitanja ubacite u ADP Sandučić ili pošaljite na e-adresu:
sanducic@adplastik.hr



Odrastao s mirisom polimera

Mario Barunica

Tek sam u završnom krugu razgovora za posao, kad su me poveli u obilazak pogona, shvatio što je uistinu AD Plastik. Bio sam potpuno impresioniran. Nisam mogao vjerovati da takvu proizvodnju imamo u Hrvatskoj. To je bilo upravo ono što sam gledao u dokumentarnom serijalu „Megatvornice“.

Koliko je uistinu onih sretnika kojima je pošlo za rukom ostvariti svoje dječaće snove?! Mario Barunica jedan je od njih. Zahvaljujući svom ocu i djedu, još kao dječak mogao je nadaleko prepoznati miris otopljene plastike. Oboje su se bavili izradom alata za brizganje i prerađom polimera pa je tako u vrlo ranom djetinjstvu Mario sanjao kako će jednog dana i on biti inženjer. Iako ga je put zamalo odvukao u profesionalni sport, obrazovanje je kod mladog tinejdžera prevagnulo.

„S petnaest sam godina trebao odlučiti između profesionalnog tenisa i edukacije. Bilo je nemoguće kvalitetno se posvetiti jednom i drugom. Odabrao sam matematičku gimnaziju (MIOC) i odlučio postati inženjer. Geni su ipak prevladali.“, priča nam Mario.

Mario se od svoje sedme godine ozbiljno bavio tenisom i to onim natjecateljskim. „Moj se život do petnaeste godine vrtio oko tenisa. Volio sam tenis, stalno sam se natjecao i bio vrlo uspješan u tome. U svojoj sam generaciji bio među prvih osam u Hrvatskoj, a to je bila generacija Marina Čilića, Nikole Mektića, Franke Škugore i Antonija Šančića. S njima sam odrastao po turnirima, a oni mahom i danas profesionalno igraju. S petnaest sam godina trebao odlučiti između profesionalnog tenisa i edukacije. Bilo je nemoguće kvalitetno se posvetiti jednom i drugom. Odabrao sam matematičku gimnaziju (MIOC) i odlučio postati inženjer. Geni su ipak prevladali.“, priča nam Mario.

I danas je tenis njegova najveća ljubav, a iako nema puno slobodnog vremena uvijek ga provodi aktivno. Povremeno se susretne na terenu s danas proslavljenim tenisačima iz svoje generacije i to mu je poseban užitak, ali njegov se profesionalni put razvija u potpuno drugom pravcu.

Završio je studij strojarstva, smjer proizvodno inženjerstvo, a kada točno znate što želite onda vam je i sreća suputnik na putu prema željenom cilju. Mario se na zadnjoj godini studija upoznao s AD Plastikom na Danima karijera koji su se održavali na njegovom fakultetu. Popunio je prijavni upitnik i nastavio privoditi kraju svoj studij. Na samoj obrani magistarskog rada, mentor ga je uputio na otvoreni natječaj u AD Plastiku. Prijavio se i dobio posao. Bio je to njegov prvi natječaj za posao na koji se javio. Mladi magistar inženjer strojarstva zaposlio se kao tehnolog proizvodnje u pogonu brizganja na zagrebačkom Jankomiru. „Tek sam u završnom krugu razgovora za posao, kad su me poveli u obilazak pogona, shvatio što je uistinu AD Plastik. Bio sam potpuno impresioniran. Nisam mogao vjerovati da takvu proizvodnju imamo u Hrvatskoj. To je bilo upravo ono što sam gledao u dokumentarnom serijalu „Megatvornice“. Moj je studij time dobio dodatni smisao. Za puno stvari koje smo učili mislio sam kako su samo puka teorija, a u AD Plastiku sam shvatio kako ih uistinu koristiti“, kazuje Mario.

Vrijedan, ambiciozan, ugodan, susretljiv, pristojan i nasmijan, Mario je nakon dvije godine postao voditelj industrijalizacije, vrlo zahtjevne pozicije u proizvodnji. „Ako se ovime želite baviti, ovo je idealna pozicija za učenje i napredovanje. Savladate sve faze i aspekte životnog ciklusa proizvoda, od dizajna do serijske proizvodnje. Trenutno vodim industrijalizaciju četiri projekta čiji je početak serijske proizvodnje u razmaku od dva mjeseca. Riječ je o velikim projektima koji ukupno sadrže 35 alata za brizganje, osam hot stamping alata, 35 bojenih referenci, implementaciju dvije nove tehnologije - hot stamping i oslabljivanje glodanjem, veoma izazovnu tehnologiju 2K lijepljenja bojenih proizvoda, projektiranje i izgradnju CNC prostora i potpunu uspostavu proizvodnje u novom pogonu za montažu Clio 5 interjeira. Veliki je to izazov u kratkom razdoblju i ponekad je uistinu dan prekratak za sve



obveze. Ali zato je svaki dan zanimljiv. Na ovoj funkciji još puno trebam naučiti jer moji su ciljevi za budućnost daljnje razvijanje i preuzimanje veće odgovornosti.“, dodaje nam Mario.

Osim posla, upisao je i vrlo zahtjevan MBA u Beču, koji je 45. u svijetu prema Financial Timesu, i to specijalizaciju projekt menadžment. Uspješno ga privodi kraju uz veliku podršku i razumijevanje svoje supruge i obitelji. „U Beču sam upoznao kolege iz raznih industrija i krajeva svijeta, ali i vrhunske profesore s najboljih svjetskih univerziteta poput Harvarda i INSEAD-a. Učim kako korisne stvari koje kao inženjer nisam imao prilike upoznati, od financija, upravljanja organizacijom, marketinga i slično. To mi uzima dosta vremena i energije pa sam malo produžio tečaj Lean six sigma black belt koji također pohađam. Do ljeta ću vjerujem imati i taj certifikat. On je potvrda odličnog poznавanja metodologija upravljanja i unaprjeđenja procesa te ostvarenja poslovnih ciljeva, a sve je značajniji poslodavcima u autoindustriji.“, priča nam Mario.

Kad mu obaveze dopuste, ovaj se tridesetogodišnjak bavi planinarenjem, trčanjem i snowboardingom, a sudjeluje i u većini aktivnosti kompanije koje su organizirane izvan posla. Kaže kako mu je to jako važno jer upoznaje svoje kolege u drugačijem okruženju što mu kasniju suradnju čini ugodnijom.

Njegova osobnost i iskrena želja za znanjem, napredovanjem i razvojem naprosto inspiriraju.



Kupoprodaja rabljenog vozila

U stanici za tehnički pregled, kupcu se obračunava upravna pristojba na način da se u obzir uzimaju kilovati (KW) kod osobnih automobila i ostalih motornih vozila, a kubični centimetri (cm³) za motocikle i starost motornog vozila. Godina starosti motornog vozila utvrđuje se prema godini njegove proizvodnje.

Oni koji su tijekom prošle godine sudjelovali u kupoprodaji rabljenog automobila u Hrvatskoj, svjedočili su promjenama Zakona o posebnom porezu na motorna vozila. Izmjene vezane za plaćanje posebnog poreza na motorna vozila, od prošle su godine mahom povoljnije za stjecatelja rabljenog automobila.

U stanici za tehnički pregled, kupcu se obračunava upravna pristojba na način da se u obzir uzimaju kilovati (KW) kod osobnih automobila i ostalih motornih vozila, a kubični centimetri (cm³) za motocikle i starost motornog vozila. Godina starosti motornog vozila utvrđuje se prema godini njegove proizvodnje. Ako

lako nije potrebno ići na policiju, MUP na svojim službenim stranicama upozorava na što trebamo paziti pri kupnji vozila od neovlaštenog prodavatelja kako bismo se zaštitili od potencijalne kupnje ukrađenog vozila.

Znakovi za alarm su kada osoba koja prodaje vozilo nema originalan ključ, odnosno potreban broj ključeva, kada identifikacijski podaci vozila ne odgovaraju onima koji su upisani u dokumentima vozila, kada ime vlasnika prometne dozvole ne odgovara imenu na osobnoj iskaznici prodavatelja ili kada osoba koja prodaje vozilo nema pravovaljanu punomoć za prodaju tog vozila.

Ovim je promjenama administracija procedure stjecanja i registracije rabljenih motornih vozila znatno pojednostavljena i cijeli se postupak može obaviti na jednom mjestu.



Pri sklapanju ugovora o kupoprodaji rabljenog motornog vozila više nije potrebno ovjeravati potpis prodavatelja kod javnog bilježnika. Dovoljno je da kupac s kupoprodajnim ugovorom potpisanim od strane prodavatelja i kupca, otiđe u stanicu za tehnički pregled vozila, odašte obavlja sav posao vezan za stjecanje i registraciju vozila.

Još jedna bitna promjena je kako se umjesto posebnog poreza na stjecanje rabljenih motornih vozila plaća upravna pristojba. Visina pristojbe određuje se prema Uredbi o dopunama Uredbe o tarifi upravnih pristojbi, koja je popratiла izmjene zakona. Upravnu su pristojbu na stjecanje rabljenih motornih vozila u Hrvatskoj, na koja se plaća posebni porez na motorna vozila, dužne plaćati pravne i fizičke osobe sa sjedištem ili prebivalištem u Hrvatskoj.

je tekuća godina jednaka godini proizvodnje, smatra se kako je vozilo staro jednu godinu.

Primjerice, iznos upravne pristojbe za automobil starosti 10 godina sa snagom 100 KW bit će 1.500,00 kuna. Na internetu se mogu pronaći brojni kalkulatori koji izračunavaju pristojbu na temelju kilovata/kubičnih centimetara i starosti vozila. Upravnu pristojbu stjecatelj može platiti na nekoliko načina: državnim biljezima, putem internet bankarstva, uplatom u pošti, FINA-i ili banci, na temelju upute za plaćanje dane od strane stanice za tehnički pregled te izravnom uplatom u stanici za tehnički pregled. Ako vlasnik vozila upravnu pristojbu plati izvan stanice, prilikom registracije mora priložiti dokaz o plaćenoj pristojbi. Bez dokaza o uplati, vlasnik ne može registrirati vozilo.

Također, treba usmjeriti pažnju na eventualna mehanička oštećenja koja mogu ukazivati kako je vozilo ukradeno (npr. oštećenje brave, oštećenja u predjelu broja šasije i sl.). Prije obavljanja (sada skraćene) procedure, od iznimne je važnosti na Financijskoj agenciji provjeriti postoje li tereti ili zabilježbe na vozilu koje je predmet kupnje.

Sami postupak promjene vlasništva nad rabljenim vozilom, do trenutka stupanja na snagu novog zakona, obuhvaćao je fizički odlazak na minimalno četiri adrese. Ovim je promjenama administracija procedure stjecanja i registracije rabljenih motornih vozila znatno pojednostavljena i cijeli se postupak može obaviti na jednom mjestu. Prema brojnim izračunima, trgovanje rabljenim automobilima pojeftinilo je u pogledu državnih davanja.

Tea Lokas



Zlatna medalja

AD Plastik Grupa i ove je godine dobila zlatnu medalju EcoVadisa prema njihovom ocjenjivanju društveno odgovornog poslovanja. Od ukupno maksimalnih sto bodova, ovogodišnjom evaluacijom ostvareno je 79 bodova i tako postignut napredak od gotovo deset posto u odnosu na godinu ranije.

Neki od najpriznatijih proizvođača automobila i kupaca AD Plastik Grupe, poput Renault Grupe i PSA Grupe, koriste usluge nezavisne platforme EcoVadis za ocjenjivanje društvene odgovornosti svojih dobavljača.

EcoVadis razvio je vrlo naprednu metodologiju procjene društvene odgovornosti kompanija u četiri područja i to okoliš, zaposlenici i ljudska prava, poslovna etika i održiva nabava. Prema navedenim područjima jednom godišnje provodi se evaluacija na temelju koje se daje konačna ocjena kompanije.

„Kupci sve više promoviraju svoje strategije društvene odgovornog poslovanja i u skladu s tim prate i razvoj svojih dobavljača u tom području. S obzirom kako je Renault Grupa naš veliki kupac, dobra ocjena EcoVadisa iznimno je značajna za naš rejting dobavljača,“ ističe **Gordana Erceg Sindik**, voditeljica prodaje za Renault Grupu.

AD Plastik Grupa učvrstila je status zlatnog dobavljača pa i dalje ostaje među pet posto najboljih kompanija koje EcoVadis ocjenjuje te među jedan posto najboljih u proizvodnji plastike. Najveći je napredak od dvadeset posto postignut u područjima poslovne etike.

„EcoVadis rezultat jedan je od parametara koji kupac uzima u obzir kod ocjene dobavljača i na taj se način diferenciramo od konkurenčkih kompanija,“ ističe voditelj programa PSA Grupe **Almir Mahmutović**.



Osim redovitih finansijskih izvještaja, cjelovitu sliku poslovanja AD Plastik Grupe svim zainteresiranim dionicima pruža nefinansijski godišnji izvještaj te audit i upitnici kojima se ocjenjuje društvena odgovornost.

Nagrada Indeks DOP-a

AD Plastik je krajem prošle godine dobio nagradu Indeks DOP-a u kategoriji velikih poduzeća koje zajednički dodjeljuju Hrvatska gospodarska komora i Hrvatski poslovni savjet za održivi razvoj za uspješno provođenje društveno odgovornog poslovanja.

Nagradu je u ime kompanije preuzeo predsjednik Uprave Marinko Došen koji tom prigodom nije krio svoje iznimno

zadovoljstvo što su rad i napredak u području društveno odgovornog poslovanja prepoznati od strane stručne javnosti. „Društveno odgovorno poslovanje dio je naše korporativne kulture i upravljanja, a standardi koje smo postavili na visokim su razinama. Odgovorno poslovanje nije samo pitanje izbora, ono je obveza modernog i uspješnog poslovanja,“ istaknuo je **Marinko Došen**.

Indeks DOP-a jedna je od najprestižnijih nagrada u Hrvatskoj u domeni društvene odgovornosti i dodjeljuje se jednom godišnje u kategorijama malih, srednjih, velikih i javnih tvrtki. Nagrade su dodjeljene u sklopu jubilarne 10. Konferencije o društveno odgovornom poslovanju koja je održana u Zagrebu. Indeks DOP-a metoda je procjene društvene odgovornosti poduzeća u Hrvatskoj koja se temelji na sustavu rangiranja, a omogućuje objektivnu procjenu društveno odgovornih praksi poduzeća i usporedbu s praksama drugih.

„Društveno odgovorno poslovanje dio je naše korporativne kulture i upravljanja, a standardi koje smo postavili na visokim su razinama. Odgovorno poslovanje nije samo pitanje izbora, ono je obveza modernog i uspješnog poslovanja,“ istaknuo je Marinko Došen.





Osmijeh kao lijek

Nasmiješite se strancu bez razloga, blagajnici u dućanu, djeci na ulici, kolegama na poslu, nasmiješite se naprsto vedrom danu i s vremenom će osmijeh prijeći u naviku, a vaš će život poprimiti drugačiji smisao.

Dan bez osmijeha izgubljen je dan, mudrost je s kojom bi se iz različitih perspektiva mogli složiti. Smijeh je uistinu univerzalni lijek - ne košta ništa, a daje nam puno. Sjetite se koliko vam je puta nečiji slučajan osmijeh uljepšao dan.

Smijeh pogoduje zdravlju i sreći, a svaki put kad se iskreno nasmijemo mijenjamo sebe i svijet oko nas. Prije svega, znanstvenici kažu kako smijeh oslobađa neuropeptide koji djeluju u borbi protiv stresa. Svi neurotransmitteri reagiraju na osmijeh pa to, osim što opušta cijelo tijelo, podiže raspoloženje. Oni tvrde kako smijeh osim što poboljšava kvalitetu življjenja, značajno produžava život.

Smijeh je jedan od prvih zvukova koje dijete proizvede i ono se prosječno nasmije 300 do 400 puta dnevno, za razliku od odraslih koji se nasmiju svega 15 do 20 puta dnevno. Ali ne zaboravite kako iskren osmijeh možemo vježbati. Osmijeh je način izražavanja pozitivnih emocija koje utječu na naše zdravlje, a mi možemo utjecati na njega. Zato darujemo ljudi osmijehom i učinimo svijet ljepšim.

Djeca se tako slatko smiju u snu, smijeh ih čini sretnima i veselima te je odraz njihovog zdravog odrastanja i zadovoljstva. Oscar Wilde rekao je kako se mladost smije bez ikakvog razloga i to je jedna od njezinih draži. A zašto se svi mi barem ponekad ne bismo smijali bez razloga?! Zašto smo tako naprasno prestali biti „mladi“?! Svijet je naprsto ljepši kad smo nasmijani.

nju imati osobe koje imaju smisla za šalu i koje su nasmiješene, jer svi volimo boraviti tamo gdje često odzvana smijeh.

Oscar Wilde rekao je kako se mladost smije bez ikakvog razloga i to je jedna od njezinih draži. A zašto se svi mi barem ponekad ne bismo smijali bez razloga?! Zašto smo tako naprasno prestali biti „mladi“?! Svijet je naprasto ljepši kad smo nasmijani.



Ne oklijevajte, nasmiješite se! Nije jednostavno mijenjati navike preko noći, ali smijanje se može naučiti primjenjivati. Potrebna je samo volja i upornost, a time pomažemo svom zdravstvenom stanju i kvaliteti življjenja. Nasmiješite se strancu bez razloga, blagajnici u dućanu, djeci na ulici, kolegama na poslu, nasmiješite se naprsto vedrom danu i s vremenom će osmijeh prijeći u naviku, a vaš će život poprimiti drugačiji smisao.

ponekad ne bismo smijali bez razloga?! Zašto smo tako naprasno prestali biti „mladi“?! Svijet je naprasto ljepši kad smo nasmijani. Osmijeh pomlađuje, opušta, popravlja raspoloženje, uklanja umor, ublažuje stres pa zar to nije dovoljno da se osmjehnemo?! Jeste nabacili osmijeh?

Smijeh je čudotvoran i zarazan pa ponekad i onima najsmrkutnjim promijeni izraz lica. Velika je sreća u svom okruženju

TJEDNA VJEŽBA OSMIJEHA

Pokušajte napraviti tjedni eksperiment, koji za cilj ima više korištenja vlastitog osmijeha, pa vidite kako to utječe na vas i vašu okolinu. Sigurno ćete se iznenaditi rezultatima. Znanstvenici tvrde da osmijeh, makar svjesno izazvan, potiče smijanje, a samim time i osjećaj sreće. Ako ste nasmijani, pokazuju istraživanja, vaše će raspoloženje to popratiti. Aktiviraju se



mišići na vašem licu koji su povezani s emocijama sreće i užitka. Osmijehom šaljete poruku emotivnom centru vašeg mozga kako je sve u redu. Kada i nije uistinu tako, puno brže i lakše ćete se s osmijehom bolje osjećati.

Jeste spremni za putovanje kroz tjedan osmijeha?! Je li osmijeh na licu? Krećemo!

Vježbajte osmijeh, onaj prav, iskreni i nepatvoren osmijeh. Prisjetite se trenutaka ili osoba koje s lakoćom izmame osmijeh na vaše lice. Nasmiješite se. Pokušajte zadržati osmijeh i privući neku negativnu misao i viđet ćete kako neće biti jednostavno.

Ljudi koji se smiju ostavljaju bolji dojam i nemojte razmišljati o tome kako sebi izgledate čudno. Čak i najmanji smiješak utječe na raspoloženje pa se svaki put sebi osmjejhnite kad se sjetite svog tjednog eksperimenta.

Kad usavršite prvu vježbu i shvatite koliko osmijeh može biti djelotvoran i koristan za vaše raspoloženje, treba pronaći najbolji način za redovito podsjećanje na „navlačenje“ tog istog osmijeha na vlastito lice tijekom dana. U početku će vam zasigurno trebati dodatni podsjetnici pa pronađite nešto što će vas redovito upozoravati kako je „vrijeme za osmijeh“. Djelotvorno je recimo zvuk telefona ili poruke iskoristiti kao podsjetnik ili odlučite kako ćete se nasmiješiti svakom koga sretnete ovaj tjedan. Odredite svoje „znakove za osmijeh“ i ne dozvolite da vas nešto ili netko ometu u tome. Budite odgovorni prema samima sebi jer ovo radite za svoje zdravlje i bolje raspoloženje.

Ljudi koji se smiju ostavljaju bolji dojam i nemojte razmišljati o tome kako sebi izgledate čudno. Čak i najmanji smiješak utječe na raspoloženje pa se svaki put sebi osmjejhnite kad se sjetite svog tjednog eksperimenta.

Duboki udah tijekom osmijeha dodatno će pomoći riješiti vas stresa barem kratko i moći ćete uživati u trenutku svog osmijeha i prepustiti mu se. Nekoliko dubokih udaha dodatno opušta i vašem osmijehu daje još veću moć.

Stavite niz podsjetnika za češće korištenje osmijeha i ako budete dovoljno strpljivi i uporni to će postati jedna od vaših najljepših životnih navika.



Kako biste sebi pomogli u ovom eksperimentu, pronađite što više članaka, knjiga filmova, stripova, video isječaka ili šala koje vas nasmijavaju. Prisjetite se smiješnih priča ili viceva pa ih pokušajte prepričati makar i sebi u ogledalu. Možda će vas nasmijati baš vaš osobni nedostatak talenta za prepričavanje smiješnih situacija.

Ne okljevajte, počnite čim prije. Ova vam vježba zasigurno neće riješiti probleme kojima ste okruženi, ali može vam puno pomoći u svakodnevnom životu. Posebice na poslu na kojem tijekom svog života u prosjeku provedemo 90.000 sati.

Nažalost, većina ljudi rijetko će u istoj rečenici upotrijebiti posao i sreću, kao da posao i sreća nikako ne idu ruku pod ruku. U tome grijěšimo. Sreća je najvećim dijelom pitanje naše osobne odluke i najčešće je pitanje našeg osobnog izbora. Naravno, nije sve tako jednostavno i nismo uvijek isto raspoloženi, ali prije svega sami moramo odlučiti želimo li biti sretni.

Ako ste odlučili biti sretni na poslu, nasmiješite se, svaki dan učinite nešto što volite, budite zahvalni na svim dobrim stvarima kojima ste okruženi i pronađite način kako učiti, napredovati i pomoći drugima. Ponekad i šalica kave, kockica čokolade ili jedno obično „hvala“ mogu imati fantastičan učinak. Vodite brigu o svom osobnom i profesionalnom razvoju, nitko to ne može napraviti umjesto vas.

„Ništa tako moćno i tako snažno ne otkriva čovjekovu narav kao smijeh.“ - Goethe

POZITIVNI UČINCI ISKRENOG SMIJEHA:

- povećava lučenje dopamina, endorfina, proteina gamma-interferona, imunoglobulina A...
- unosi više kisika u organizam, smanjuje krvni tlak, jača imunološki sustav
- 15 minuta smijanja dnevno sagorijeva pedesetak kalorija
- 80 mišića od kojih 17 na licu aktiviraju se smijanjem – prirodnji facelift
- mišići tijela ostaju opušteni i do 45 minuta nakon što smo se prestali smijati
- daleko je zarazniji i od zijevanja, mozak na njega automatski reagira
- povezuje i zbližava ljude



Tabata trening

Tabata trening izumio je japanski doktor znanosti i istraživač Izumi Tabata, a zapravo se radi o HIIT treningu koji se sastoji od nekoliko četverominutnih vježbi. Izumi Tabata htio je vidjeti hoće li njegov Tabata protokol imati ikakvog učinka na sportaše u vidu aerobne i anaerobne izdržljivosti. Sastavio je dvije skupine koje su provodile trening u razdoblju od šest tjedana. Prva skupina je provodila standardnu intervalnu aktivnost kroz sat vremena, dok je druga skupina provodila Tabata protokol. Radilo se o osam intervala vježbi od 20 sekundi maksimalnog intenziteta rada, praćenih s deset sekundi odmora između svakog intervala u sveukupnom trajanju od četiri minute. Rezultati Tabata protokola bili su 28 posto bolji.

Tabata je odličan vremenski interval koji ne zahtjeva previše vremena i posebno mjesto za izvedbu, a daje maksimalne rezultate. Intervali odmora kod Tabata treninga kraći su nego setovi vježbanja, intenzitet se podiže kako se korištenje kisika povećava, čineći vas vrlo aktivnim u samo četiri minute vježbanja. Kod Tabate se, kao i kod ostalih vježbi, trebate zagrijati prije treninga. Idealna je za one koji nemaju dovoljno vremena.

Donosimo vam jedan Tabata trening koji možete napraviti u svom dnevnom boravku. Prvo se zagrijte tri minute. Dakle, 20

sekundi vježbanja i 10 sekundi odmora, a vježbe izmenjujemo kroz osam serija.

Odaberite vježbanje zbog svog zdravlja, ono vas oslobađa stresa i bez obzira koju vrstu vježbanja preferirate, važno je da se pokrenete. U našem je mentalitetu usmjereni kako smo s vremenom sporiji i sla-

biji, ali stalnim vježbanjem dokazat ćete sebi kako su to samo predrasude. Ako i ne volite vježbanje, sjetite se koliko nam tjelovježba može produžiti život i učiniti ga kvalitetnijim. Izaberite tjelovježbu kao svoj životni stil. Svaka je vježba bolja i zdravija od sjedenja u svojoj komfornoj zoni, samo to trebamo odlučiti.



TRENING PLAN

- Penjači (maksimalan broj ponavljanja u tijeku 20 sekundi, 10 sekundi pauze)
- Podizanje nogu u visinu (maksimalan broj ponavljanja u tijeku 20 sekundi, 10 sekundi pauze)
- Sklekovи (maksimalan broj ponavljanja u tijeku 20 sekundi, 10 sekundi pauze)
- Klasični čučnjevi s rukama iza glave (maksimalan broj ponavljanja u tijeku 20 sekundi, 10 sekundi pauze)
- Penjači (maksimalan broj ponavljanja u tijeku 20 sekundi, 10 sekundi pauze)
- Podizanje nogu u visinu (maksimalan broj ponavljanja u tijeku 20 sekundi, 10 sekundi pauze)
- Sklekovи (maksimalan broj ponavljanja u tijeku 20 sekundi, 10 sekundi pauze)
- Klasični čučnjevi s rukama iza glave (maksimalan broj ponavljanja u tijeku 20 sekundi, 10 sekundi pauze)



Solinski grdelin

Voditelj projekata **Jakov Radunić** član je splitske klape Mriža već duže od deset godina. Njegovi su se prijatelji davne 2008. godine odlučili izdvojiti iz zbora Gospe od Zdravlja i osnovati mušku klapu. Od tada nastupaju zajedno uz manje promjene sastava. „U početku me klapskom pjevanju privukla isključivo ekipa. S vremenom me, uz mijenjanje i sazrijevanje glazbenog ukusa, ne zanemarivši gene i odgoj koji

su tome išli u prilog, klapsko pjevanje u glazbenom smislu potpuno 'obuzelo'. Imao sam nekoliko izleta u zborskog pjevanju (Gradski zbor Brodosplit, zbor HNK Split), ali klapskom sam se pjevanju stalno vraćao. I otac mi je dugogodišnji klapski pjevač pa ova glazba za mene, osim što predstavlja veliku strast, stvara svojevrsni ponos očuvanja iskonske baštine i kulture Dalmacije,“ govori Jakov.



Klapa Mriža njeguje izvorni 'a capella' oblik dalmatinskog pjevanja i to specifični splitski serenadni stil. Sudjelovali su na brojnim festivalima i smotrama u Hrvatskoj i inozemstvu te su se svojim aktivnim radom doveli u sam vrh klapske scene u Hrvatskoj (FDK Omiš, Akapelja u Dubrovniku, gostovanje u Hong Kongu, Macauu i Tajvanu, FDK revijalni koncert u Lisinskom, Bašćinski glasi u Rijeci i brojni humanitarni koncerti). „Prkosimo konstantnoj komercijalizaciji i kompromitiranju klapske pjesme koja se, na žalost iskonskih klapskih ljubitelja, u zadnjih nekoliko godina intenzivala. Stvaraju se nejasnoće u percepciji i stoga više ljudi nisu sigurni kako stvarno izvorno klapsko pjevanje treba zvučati. Bavljenje pjevanjem za mene je psihički odmor i 'ispušni ventil' nakon svakodnevnih briga. Smatram kako je svakome potrebno ostvariti ravnotežu između poslovnog samoostvarivanja i odmora u obliku određene vrste umjetnosti ili rekreativne.“, završava Jakov.

ADP recept

Sanja Drobac, rukovoditeljica razvoja ljudskih resursa, podijelila je s nama recept za Rolice koji nije tradicionalni dalmatinski recept koji uobičajeno spremaju. „Ovaj recept ima karakteristike složenog procesa, ali ako spremate u društvu odlična zabava je zagarantirana. Preporučam ga za kišne nedjeljne dane,“ kaže nam Sanja. Originalan recept našla je na internetu i prilagodila ga sastojcima koje je uspjela nabaviti. Nije koristila sirove kozice i losos već ih je prije korištenja ipak malo „okrenula“ na maslinovom ulju.

ROLICE

Sastojci:

- japanska ljepljiva basmati riza
- sol
- rižin ocat
- šećer

Nadjev:

- 1 avokado
- 2-3 kozice

- 1 manji file lososa
- nekoliko mrkvi
- 2-3 žličice wasabi umaka
- 1/2 krastavca

Ostalo:

- 100 ml soja umaka
- 1 komad đumbira
- 50 ml rižinog octa
- 4 nori lista - list osušene alge
- 2-3 žlice ukiseljenog đumbira

Priprema:

U 440 ml vode kuhati 400 g riže na srednjoj temperaturi i obavezno poklopiti. Pomiješati 50 ml rižinog octa s 20 g šećera i 1,5 žličicom soli. Zatim prelijti preko vruće riže i pažljivo promiješati kako se riža ne bi raspala. Staviti rižu na jedan nori list. U sredinu riže staviti ribu i isjeckano povrće te zamotati uz pomoć bambusovog podmetača. Dio nori lista na koji niste stavili rižu malo se smoći i preklopi, odnosno zalijepi za glavni dio.



Još se malo zarola s bambusovim podmetačem da se riža pritisne. Rezati rolice na debljinu od 3 cm i servirati uz wasabi, ukiseljeni đumbir i sojin umak. Uz rolice je pripremila i rezance od riže s povrćem, kozicama i lososom u woku. „Bilo je to preukusno i zabavno iskustvo. Probajte i vi! Ako među adepeovcima ima neki *sushi* majstor, neka se javi i podjeli pokoj i savjet. Svakako ću nastaviti usavršavati tehniku i nove recepte.“, dodaje Sanja.

Your needs. Our drive.

