

ADP Novosti

STUDENI 2019. | BROJ 36

Čestit Božić i
sretna Nova Godina!



TEMA BROJA

Ford Puma uskoro na
cestama |

	IZ PRVE RUKE	3
	Znanje i jasan put	
	TEMA BROJA	4
	Ford Puma uskoro na cestama	
	IZ NAŠE BRANŠE	6
	Hrvatska velika nagrada sigurnosti	
	Apex barkod sustav u Solinu	
	Treća nagrada u Rovinju	
	AD Plastik Tisza	
	Podizni regali	
	FIM - Proces modernog tržišta	
	Proširenje pogona	
	Automobilski gigant	
	BURZOVNI MEŠETAR	10
	Uloga market makera	
	ADP INFO KUTAK	11
	Korisno s ugodnim	
	Energetska učinkovitost	
	Product Safety and Conformity	
	Trodnevni seminar	
	Jurilice iz kućne radnosti	
	Razvoj upravljanja projektima	
	ADP Promocije	
	ADP SANDUČIĆ	13
	Pisali ste...	
	ADEPEOVCI	14
	U stalnoj kretnji naprijed - Sergej Jurjević Gospodarev	
	MOŽE NAM POMOĆI	15
	Zakonsko i oporučno nasljeđivanje	
	ZA SVE PRILIKE	16
	Manipulatori oko nas	
	ODGOVORNO U BUDUĆNOST	18
	Birajmo odgovorno	
	NAKON POSLA	19
	Recept: Škampi na buzaru	
	Novogodišnje odluke	

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, Ivan Jurčević, Denis Miletić, Dragan Planjanin, Toni Štambuk



KOLUMNA

Znanje i jasan put

Kraj godine je vrijeme kada vrijedi pogledati unatrag, vidjeti što smo napravili, jesmo li nešto propustili i što možemo ubuduće popraviti. Zbrajamo tada rezultate učinjenog i radimo planove za sljedeće razdoblje na osnovu iskustva i znanja koje smo stekli. Teško je to napisati u samo nekoliko rečenica, ali sukuš našeg rada ostvareni su rezultati.

Pri kraju još jedne intenzivne i vrlo zahtjevne poslovne godine, prije svega želim iskoristiti priliku svima vam se zahvaliti na doprinisu i energiji koju ste uložili. Vaše su znanje, predanost i rad temelji našeg razvoja i uspješnog ostvarenja planova.

Rezultati AD Plastik Grupe potvrđuju učinkovitost upravljanja kompanijom, a pritom ostvarujemo zadane strateške ciljeve i kontinuirano jačamo svoju tržišnu poziciju. Ovu su godinu poslovno obilježile pripreme za početak serijske proizvodnje ranije ugovorenih velikih projekata, što je zahtjevalo značajna razvojna ulaganja. U travnju je započela serijska proizvodnja redizajniranog Twinga, u lipnju novog Clia 5, a u listopadu redizajniranog Smarta i novog Forda Puma. Upravo početak serijske proizvodnje Forda Puma za nas je bio poseban izazov jer po prvi puta s ovim kupcem surađujemo u tehnologiji bojenja, čime smo napravili veliki iskorak u poslovnim odnosima. Intenzivno smo radili na integraciji mađarske tvornice u sustav AD Plastik Grupe tokom cijele godine pa je tako nedavno promijenila svoj naziv u AD Plastik Tisza.

Od početka godine ugovorili smo gotovo 215 milijuna eura vrijednosti novih poslova koji nam osiguravaju stabilnost poslovanja u budućnosti. Na europskom je tržištu ugovoreno 57 milijuna eura vrijednosti poslova za kupce PSA Grupu, FCA Grupu, Hellu, Suzuki, Audi i BMW. U Rusiji smo osigurali popunjavanje i proširenje kapaciteta u svojim tvornicama novougovorenim poslovima vrijednim 157,9 milijuna eura. Od toga je 147,4 milijuna ugovoreno s alijansom Renault-Nissan-AvtoVAZ za nove modele Lada

Granta, Renault Logan i Sandero. Potvrda su ispravnosti našeg poslovanja i strukovne nagrade koje smo primili tijekom godine poput Zlatnog ključa za Najboljeg velikog izvoznika, Hrvatske velike nagrade sigurnosti, nagrade za najbolje odnose s investitorima i Indeks DOP-a. Naš su trud i napredak prepoznati na tržištu, a to nam svima treba biti dodatna motivacija da ustrajemo i nastavimo putem kojim smo krenuli. Unaprjeđenja koja provodimo donose nam bolju i sigurniju budućnost, stoga je iznimno važno da svako od nas prepoznae njihovu važnost. S iskustvom i znanjem koje imamo, pratći pritom globalne trendove industrije u kojoj poslujemo, dobri rezultati ne mogu izostati. Sve što smo ostvarili do sada naš je zajednički rezultat i siguran sam kako će budućnost donijeti daljnju realizaciju naših dugoročnih planova.

Jedan od naših važnijih ciljeva za sljedeću godinu je ključne projekte započeti u ovoj godini dovesti u ciljane parametre efikasnosti. Nastaviti ćemo ulaganja u napredne tehnologije koje će nam omogućiti razvoj i proizvodnju komponenti s većom dodanom vrijednosti, što danas kupci očekuju od svojih dobavljača.

Ozbiljna ulaganja i pripreme očekuju nas sljedeće godine na našim ruskim lokacijama, a nastavljamo i aktivnosti koje će doprinijeti diversifikaciji kupaca unutar Grupe. Veliki ćemo dio svojih resursa i dalje usmjeravati ka poboljšanjima odjela istraživanja i razvoja jer oni moraju biti ključna poluga budućeg razvoja grupacije. Pred nama je još jedna dinamična godina, ali naša je industrija jedna od najbrže razvijajućih pa takav način poslovanja postaje naša svakodnevica.



Nastavljamo svoj zajednički put prema boljoj budućnosti.

Želim vama i vašim obiteljima sretne i blagoslovljene nadolazeće blagdane te puno sreće, smijeha, zdravlja i uspjeha u godini koja dolazi.

Sretan Božić i Nova godina!

Marinko Došen, predsjednik Uprave



Ford Puma uskoro na cestama

Već s prvim danima listopada započela je dugo očekivana serijska proizvodnja vozila Ford Puma. Ovaj važan projekt donio je značajne promjene u poslovanju i suradnji s ovim kupcem, a odnedavna možemo reći kako isporučujemo prve bojene proizvode za Ford u povijesti kompanije.

Nakon dugogodišnje suradnje s Fordom u području proizvodnje podvozja vozila i "nevidljivih" crnih proizvoda za Focus Active ugovoreni su prvi poslovi proizvodnje bočnih zaštitnih obloga blatoobraha i nogostupa. Oni su bili važan iskorak u proizvodnji vidljivih proizvoda eksterijera vozila i otvorili su mogućnost pregovaranja o novim proizvodima već u prvom krugu natječaja za novo Fordovo vozilo.

Među velikom konkurenjom dobavljača, tijekom pregovora koji su trajali šest mjeseci, trebalo je odgovoriti svim izazovima, zahtjevima i standardima ovog kupca. Biti konkurentan s cijenama, a istovremeno prevladati utjecaj geografske dislociranosti Fordove tvornice u Craiovu, nije bio nimalo lagan zadatak. Ponude su se razrađivale za tri varijante vozila i za obje proizvodne lokacije AD Plastik Grupe u Hrvatskoj. Zagrebačka tvornica pritom nije imala Q1 certifikat, koji je preduvjet za isporuke Fordovim tvornicama, no unatoč tome prihvaćena je i predložena za certificiranje. Trud se u konačnici isplatio i rezultat pregovora je ugovoreni cjeloviti program za vozilo Ford Puma.

U prodaju ovog vozila polažu se velike nade, a prema nekim procjenama trebao bi se proizvoditi u izuzetno velikim količinama za ovu kategoriju vozila. Puma se posebno ističe zavodljivim stilom, genijalnim stražnjim utovarnim prostorom i novim 48-voltnim hibridno-benzinskim pogonom. Proizvodit će se na postojećoj Fordovoj globalnoj B platformi za male automobile kao i Ford Fiesta, ali fleksibilnost platforme omogućuje Pumi značajna poboljšanja i iskorake. Iako je samo 30 mm viša od nove Fieste, koliko joj je podignut i prednji sjedeći položaj, ona je i dalje kompaktno vozilo. Duža i šira od Fieste, sa širim međuosovinskим razmakom, ima 456 litara prostora za prtljagu što je značajno više u odnosu na Focus. Najveći dobitak ovog crossovera spomenuti je novi 48-voltni blagi

hibridni pogon temeljen na ažuriranoj verziji Fordovog jednolitrenog Ecobost benzinskog motora koji zamjenjuje konvencionalni alternator s integriranim starterom/generatorom od 11,5 kW. Nova Puma zanimljiva je i popisom opcionske opreme pa će tako preuzimati lokalne informacije o opasnostima iz podatkovne mreže HERE, primajući primjerice ažurirane informacije prometnih gužvi, sudara, leda i upozorenja na rupe. Prilagodljivi tempomat, informacije o „mrtvom“ kutu, upozorenja na udar prije sudara i prednja sjedala s lumbalnom masažom, dio su poboljšanih paketa opreme. U ponudi će biti deset boja, a najveće narudžbe očekuju se za boje Desert Island Blue i Lucid Red.

U prodaju ovog vozila polažu se velike nade, a prema nekim procjenama trebao bi se proizvoditi u izuzetno velikim količinama za ovu kategoriju vozila. Puma se posebno ističe zavodljivim stilom, genijalnim stražnjim utovarnim prostorom i novim 48-voltnim hibridno-benzinskim pogonom.

S obzirom na veliki broj ugovorenih pozicija i izmjena, prilagodbi detalja i modifikacija, koje su se zahtijevale u fazi razvoja, pred timove AD Plastik Grupe postavljen je veliki izazov u svim segmentima poslovanja. Razvojna faza obuhvaćala je pozicije bočnih prednjih i zadnjih obloga za opcije BASE i ST Line koje se sastoje od prednjih obloga blatoobraha, prednjih i stražnjih letvica vrata s ukrasnom letvicom, obloga zadnjih vrata i blatoobraha. Kod ST Line Game varijante situacija je još složenija jer će proizvodi biti bojani u deset različitih boja, a svaka

pozicija sastoji se od dva dijela koji se međusobno zavaruju (unutarnja struktura i vanjski vidljivi dio).

Dodatni je izazov bilo koordiniranje projekta s četiri različite lokacije - Köln, Craiova, Zagreb i Solin. Suradnja se odvijala s tri zasebna Fordova tima iz Njemačke, Turske i Rumunjske, ali unatoč tome uspješno je riješen niz modifikacija u razvojnoj fazi.

Multikulturalnost i veliki broj učesnika u komunikaciji, ovu su suradnju činili još zanimljivijom što je doprinijelo ostvarenju značajnih postignuća. Dobar je primjer nekonvencionalno rješenje „dovođenja“ prednje oblage blatoobraha u željeno stanje na vozilima (varijabilni razmak unutarnje strukture u odnosu na vanjski vidljivi proizvod) čiji je rezultat odličan proizvod. Suradnja s razvojnim timom Forda podignuta je na zavidnu razinu i dobra je referenca za sve buduće poslove. Znanje i iskustvo AD Plastikovog tima na sličnim proizvodima, tijekom suradnje pokazalo se vrlo učinkovitim.

U Solinu će se proizvoditi komponente za Ford Puma Core i Titanium te dio poluproizvoda za zagrebačke pozicije. Sveukupno je osam alata za proizvodnju stiglo u Solin koji će se proizvoditi na strojevima od 200 do 2300 tona, a kapaciteti su potvrđeni s kupcem tijekom audita. Za ove je proizvode izrađena i specifična ambalaža, što je iziskivalo dodatnu obuku zaposlenika, pripremu načina skladištenja i definicije internog logističkog toka za upravljanje ambalažom. Brizganje i montaža, iz perspektive proizvodnog procesa, ne rade se u istom pogonu. Prednje i zadnje zaštitne letvice vrata montiraju se u za to pripremljenoj zoni ekstruzije, gdje se trenutno radi i montaža za Ford Focus Active vozila pa se oni modularno izmjenjuju. Prve isporuke za Pumu iz Solina već su krenule, a u planovima za sljedeću godinu prognoziraju se količine za oko 5000 vozila mjesečno.



U zagrebačkoj se tvornici po prvi puta proizvode komponente za Ford, a dnevno će se u Craiovu isporučivati dijelovi za 628 vozila u deset različitih boja. U Zagreb je stiglo pet alata za injekcijsko prešanje od kojih se dobije ukupno 18 poluproizvoda, a njih 14 dalje ide na liniju bojenja. Industrijalizacija ovog projekta vrlo je zahtjevna zbog velikog broja traženih modifikacija od kupca, svega nekoliko mjeseci prije početka serijske proizvodnje što nije uobičajena praksa u autoindustriji. Kratki rokovi implementacije, uvođenje složenih procesa te obuka više od 140 novih radnika, najbolje oslikavaju složenost same industrijalizacije.

Zbog količine proizvoda i brzine procesa, linija bojenja pripremljena je za dvostrano bojenje, što je značilo instalaciju i programiranje dodatnih pet robotova. Izzov je bila i posebna izvedba nosača za bojenje zbog specifičnosti Fordovih proizvoda, koja je zahtijevala implementaciju novih konstrukcijskih rješenja, slaganja i

skidanja nosača s linije bojenja. Programi bojenja napravljeni su ponajprije za jednu stranu linije, a zatim za drugu, kako bi se zadovoljile potrebe bojenja svih 14 proizvoda u 11 različitih boja.

Značaj dio proizvodnog procesa čine i procesi montaže ovog vozila pa je nekadašnje skladište od 2500 m² prenadjieno u novi pogon Ford montaže. Tako se sada u četiri hale odvijaju četiri različita procesa i to odlaganje bojenih proizvoda koji dolaze s linije bojenja, serijsko poliranje kao novi koncept za koji su razvijeni novi nosači za poliranje, montaža bojenih proizvoda i pohranjivanje pripremljenih proizvoda za isporuku kupcu. Proces praćenja narudžbi i organizacije isporuka prema novom modelu, nisu ništa manje zahtjevni od prethodno navedenih procesa. I to je zahtijevalo dodatne edukacije zaposlenika te potpuno ovladavanje standardima Forda. Isporuka koja je uspješno započela, potvrda je kvalitete, znanja i dragocjenog iskustva

timova AD Plastik Grupe. Uspješno je pri-veden kraju još jedan veliki i zahtjevan projekt i to u nimalo uobičajenim uvjetima. Hvala svima koji su sudjelovali u realizaciji i nastavljamo uspješnu plovidbu prema novim projektima, izazovima i iskustvima.

TIM PUMA

Tonći Jakaša, Zlata Brajičić, Hrvoje Jurišić, Stjepan Bukal, Tonći Dugeč, Srđan Trebotić, Damir Pavić, Petar Šimundža, David Marandai, Andjela Krišto, Boško Marinčić, Mate Rajčić, Uroš Pavlović, Tina Vukušić, Antonija Radanović, Jelena Lovrić, Jelena Bočkaj, Martina Ratković, Ivana Marčić, Jozo Kekez, Lana Carli, Goran Luketa, Ivan Borožan, Ivona Šapina, Arsen Tudor, Zoran Jović, Jadranka Rogošić, Lea Mandić, Neven Peter, Melita Lepur, Sekul Buljan, Ivica Jurić, Božidar Dumić, Helena Cvitković



Hrvatska velika nagrada sigurnosti

U sklopu 13. Konferencije hrvatskih menadžera sigurnosti, dodijeljene su Hrvatske velike nagrade sigurnosti 2019. AD Plastik dobio je nagradu u kategoriji Ostvarivanje i razvoj sigurnosti u korporacijama koja je dodijeljena za uspješno integriranje poslovnih procesa informacijske i kibernetičke sigurnosti. Predsjednik Hrvatske udruge menadžera sigurnosti Alen Ostojić nagradu je uručio predsjedniku Uprave AD Plastik Grupe **Marinku Došenu**.

„Ova nagrada nam je izuzetno važna. Potvrđuje kako su naši napor i ulaganja u podizanje razine korporativne sigurnosti prepoznati od stručne javnosti. Poslujemo na zahtjevnom globalnom automobilskom tržištu koje ima vrlo visoko postavljene korporativne i sigurnosne standarde, a rezultati koje ostvarujemo, ali i nagrade koje dobivamo, daju nam za pravo misliti kako smo u tome uspješni,“ istaknuo je **Marinko Došen**, zahvaljujući se stručnom ocjenjivačkom sudu i organizatorima što su prepoznali napore i rezultate AD Plastika.

Hrvatska velika nagrada sigurnosti dodjeljuje se u 12 kategorija i to pojedincima, tvrtkama, institucijama i lokalnoj zajednici za značajan doprinos ostvarivanju i razvoju sigurnosti Republike Hrvatske.

Krovna tema Trinaeste konferencije hrvatskih menadžera sigurnosti bila je

„Novi oblici sigurnosti u fokusu“, a predsjednik Uprave AD Plastika sudjelovao je i na panelu „Gospodarstvo i sigurnost“ u radnom dijelu konferencije. **Marinko Došen** ilustrirao je važnost sigurnosti primjerima u poslovanju AD Plastika: „Postoje dva ključna razloga zbog kojih kontinuirano ulažemo u sustave. Jedan je polje globalnosti proizvodnje jer iz svojih pet tvornica koje imamo u različitim zemljama, izvozimo u 24 zemlje diljem svijeta. Drugi važan razlog ulaganja u korporativnu sigurnost je činjenica kako imamo poseban odnos sa svojim kupcima s kojima smo kontinuirano povezani informatičkim sustavima. To od svake ozbiljne uprave traži da se ozbiljno bavi procjenama rizika. Nakon takvih procjena

donosimo čitav set procedura, a unutar kompanije imamo formiran tim koji se kontinuirano bavi takvim problemima.“

Došen je naglasio kako se razvojem tehnologija razvijaju i rizici te dodaо: „Srećom, razvijaju se i otpornosti, odnosno rješenja koja anuliraju posljedice takvih rizika. Kako bismo opstali u industriji, moramo posebnu pozornost posvetiti rizicima i jačanju korporativne sigurnosti.“

Konferenciju su pozdravnim izlaganjima otvorili Alen Ostojić, predsjednik Hrvatske udruge menadžera sigurnosti, Holger Halbach, voditelj ureda Zaklade Konrad Adenauer za Hrvatsku i Sloveniju te Damir Krstićević, potpredsjednik Vlade RH i ministar obrane.



Apex barkod sustav u Solinu

Nakon što je Apex barkod sustav zaživio u Zagrebu, započela je njegova implementacija i u Solinu. Da podsjetimo, Apex barkod sustav omogućava nam uvid u sljedivost materijala i praćenje učinka proizvodnje u realnom vremenu.

Njegova solinska implementacija započela je u skladištu materijala gdje se kroz Apex zaprimaju i izdaju u proizvodnju svi osnovni i pomoćni materijali. Materijal se prilikom zaprimanja etiketira Apex barkod etiketama koje bilježe podatke nužne za sljedivost koja je standard automobilske industrije. Barkod etiketa

omogućuje očitavanje pomoću PC početka na licu mjesa prilikom svih daljnjih procesa (međuskladišnica, zapisnika kvalitete, storno primki i sl.). Sustav je u fazi implementacije i u proizvodnom pogonu, a završetak se očekuje do kraja godine. Na radnim su centrima instalirani PC terminali i ostala potrebna oprema koju koriste poslovođe, operateri i radnici proizvodnje. U ovom dijelu procesa, Apex omogućava uvid u podatke o radniku, operateru i poslovođi kao korisnicima, učinak proizvodnje u realnom vremenu te istodobno evidentira utrošene šarže dobavljača osnovnog i pomoćnog mate-

rijalna po radnom nalogu. Zadnja je faza implementacije, koja je također već duboko zagazila u svoje pripreme, proces otpreme robe kupcima. Krajnji je cilj efikasna i cijelovita sljedivost od ulaza materijala do isporuke gotovog proizvoda, što će značajno smanjiti administraciju u svim procesima, a svi će podaci biti vidljivi korisnicima u realnom vremenu. Voditelj projekta uvođenja Apex barkod sustava AD Plastik Grupe **Tomislav Posezzi**, svoje je dragocjeno znanje i iskustvo iz Zagreba prenio nositelju implementacije za Solin **Toniju Hajderu**, voditelju interne logistike.



Treća nagrada u Rovinju

Već desetu godinu zaredom Poslovni dnevnik u suradnji sa Zagrebačkom burzom dodjeljuje nagrade kompanijama koje su ostvarile najbolje odnose s investitorima. I ove su godine nagrade dodijeljene u Rovinju, u sklopu osme po redu zajedničke konferencije Zagrebačke burze i fondovske industrije „Izazov promjene“. Treću nagradu dobio je AD Plastik, drugu Atlantic Grupa, a prva nagrada pripala je Valamar Rivieri.

„Nagrada nam je važna jer se radi o priznanju finansijske javnosti. Naše poslovanje na globalnom tržištu zahtjeva poštivanje i stalno unaprjeđenje visokih standarda korporativnog upravljanja. Trud koji ulažemo je prepoznat, a to nam samo može biti dodatni motiv da budeмо još bolji,“ izjavio je **Marinko Došen**,

predsjednik Uprave AD Plastika zahvaljujući se prilikom preuzimanja nagrade.

O nagrađenima se odlučuje temeljem statističkih kriterija koji se odnose na poštivanje Pravila Burze od strane iz-

davatelja te na osnovi ankete provedene među sudionicima tržišta kapitala. U konkurenциju ulaze društva iz sastava indeksa CROBEX te društva uvrštena u Vodeće i Službeno tržište Zagrebačke burze.



AD Plastik Tisza

U sklopu procesa integracije, Tisza Automotive Kft. službeno je promjenila naziv u AD Plastik Tisza Kft.. Pod novim imenom posluje od 4. studenog 2019. godine, a svi ostali podaci kompanije ostali su ne-promjenjeni. Svi ugovori i sporazumi potpisani s Tisza Automotive Kft. pravovaljani su te ostaju i dalje na snazi. Novi naziv kompanije treba koristiti u svim materijalima Grupe, a daljnjom integracijom AD Plastik Tisze u sustav grupacije nastavlja se njen razvoj i unaprjeđenje poslovanja u svim segmentima.



Podizni regali

Zbog početka serijske proizvodnje Clia 5, Forda i redizajniranih Smarta i Twinga, znatno se povećala kapacitiranost strojeva na brizganju pa je bilo potrebno povećati sigurnosne zalihe brizganih poluproizvoda u *shop stocku* lakirnice. Ujedno je i skladišni prostor u pojedinim smjenama bio nedostatan pa se razmišljalo o poboljšanju upravljanja njime. Promatranjem procesa u dnevnom radu, prepoznata je prilika za povećanjem iskoristivosti skladišnog prostora i podizanjem zaliha poluproizvoda u visinu. Odlučeno je primijeniti dobru praksu skladištenja bojnih proizvoda na skladištenje poluproizvoda, potaknuti pozitivnim učincima uvođenja podiznih dizala u projektu povećanja iskorištenja prostora za bojene gotove proizvode. Ovaj sistem skladište-

nja i originalni podizni regali omogućili su podizanje jednih internih kolica u zrak te parkiranje drugih kolica u prostor ispod njih bez dodatnog korištenja viličara. Kod razrade implementacije za poluproizvode, napravljen je i korak dalje te su testirani podizni regali za podizanje dva ju kolica u zrak, točnije podizanje na treću visinu. Detaljno se razradilo rješenje kako se ne bi ugrozila sigurnost, a nakon uspješnog testa implementirano je podizanje zalihe gotovih poluproizvoda na tri visine. Kapacitet sigurnosne zalihe brizganih poluproizvoda porastao je s do sadašnjih 70 internih kolica, na 132 što je povećanje od 88 posto iskoristivosti prostora. Olakšano je poštivanje FIFO-a i omogućen je pristup većem broju kolica što osigurava i eventualno povećavanje

broja različitih referenci u sigurnosnoj zalihi. Zbog uspješne realizacije projekta „podizni regali“, u tijeku su planovi njezine daljnje implementacije u svim skladištima gdje je ovo rješenje primjenjivo.





FIM – proces modernog tržišta

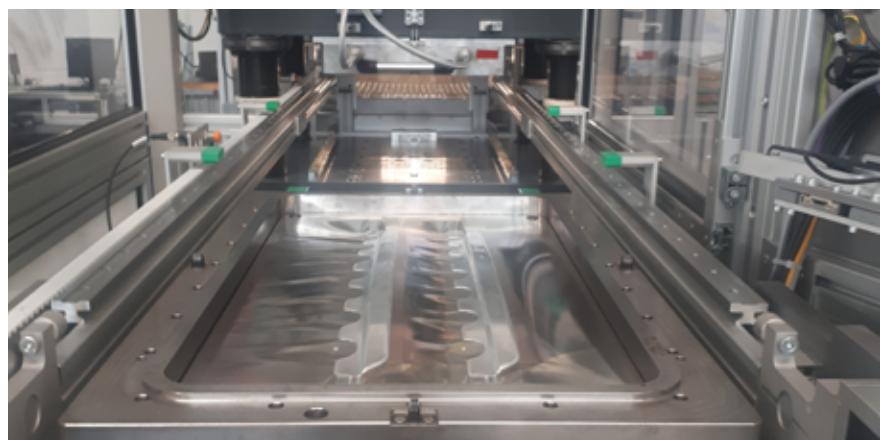
Ništa u životu, pa tako ni u poslu, ne može uspjeti bez strasti. U poslu ona podrazumijeva stalnu znatiželju i ustrajnost. K tome bih dodala i poštovanje prema sve-mu prije napravljenom, radu, zadacima i satima utrošenim u realizaciju nečeg.

Automobilska industrija nalazi se pred velikim promjenama i sljedeće će desetljeće biti veliki izazov. Teži se visokoj personalizaciji automobila, a jedna od tehnologija koja omogućava visoku diverzifikaciju oblika i boja oblaganje je proizvoda folijama unutar procesa brizganja. Ona je zadnjih godina bila namijenjena „visokom društvu“ automotiv svijeta, ili se barem tako mislilo, ali ona je danas realnost i za srednju klasu automobila. Na nedavnom predstavljanju Golfa 8 to je i službeno potvrđeno. Korištenje dekorativno-funkcionalnih folija, najčešće proizvedenih tehnologijom termoooblikovanja pod visokim tlakom s naknadnim inserteranjem u alatu za brizganje, vidljivo je na upravljačkoj ploči i centralnoj konzoli novog Golfa. Osim bezbroj mogućnosti vezanih za izgled same površine, folije u novije vrijeme imaju integrirane i funkcionalnosti poput taktilne regulacije svjetla.

Jedan od naših ciljeva je prepoznati tehnologije i/ili procese koji su povezani s našim tehnologijama, točnije daju proizvodima dodanu vrijednost. Korištenje folija povezano je upravo s brizganjem, jednom od naših ključnih tehnologija. Naš je zadatak bio istražiti njihovu potencijalnu primjenu, razmotriti potrebne investicije,

istražiti dobavljače sirovina, alata i strojeva za unaprijed definiranu grupu proizvoda. IML / FIM / IME / IMSE skraćenice su proizvodnih metoda, odnosno procesa u kojima se folija, prethodno oslikana ili isprintana, komad po komad termoformira, precizno odrezuje te insertira u alat za brizganje. Među navedenim tehnologijama prepoznali smo Film Insert Molding (FIM), proces koji smo odlučili pokrenuti

black-piano varijanti koristili smo usluge kompanije Serigrafija Pertoldi koja ih proizvodi koristeći polikarbonatne folije. Za tri mjeseca izradili su se proto alati za termoformiranje folije te alati za rezanje i brizganje, prije svega zahvaljujući izuzetnom profesionalizmu obje kompanije. Već su prve probe pokazale kvalitetne i reprezentativne uzorke.



za projekte dogovorene s Renaultom u Rusiji.

Pronašli smo partnera s velikim znanjem i iskustvom u ovom procesu. Prije svega treba naglasiti odličnu suradnju s tvrtkom Niebling iz okolice München-a koja je u posljednjih godinu dana isporučila osam proizvodnih linija za proizvodnju termoformiranih folija Continental Grupi, čije smo znanje u tom razdoblju upijali. Za proizvodnju uzorka folija u

odlučili smo prvo savladati osnove samog procesa, a sada ga možemo nadograđivati novim vrstama dekoracije ili integracijom led rasvjete. Integracija folija s elektronikom, za proizvode koji osim dekorativne uloge imaju i ulogu nositelja određenih funkcionalnosti, najviši je stupanj razvoja ovog procesa kojem zasigurno težimo.

Marijana Topić Domić

Proširenje pogona

Usljed novih projekata koji su planirani za 2020. godinu i priprema za početak proizvodnje za novog kupca PSA Grupu, u ADP Mladenovcu izrađen je plan prilagođavanja rasporeda budućim potrebama tvornice, vodeći pritom računa o što manjim troškovima izvedbe. Proizvodnja za novog kupca utjecat će na procese brizganja i automatske montaže pa se izmjenama i optimizacijom rasporeda obuhvatilo oba procesa. Pregradni zid između dosadašnjeg proizvodnog pogona i skladišta repromaterijala, izmješten je pa je dosadašnji skladišni prostor postao proizvodni pogon i time je dobiveno dodat-

nih tisuću metara četvornih proizvodnog pogona. U tijeku je produženje kranске staze za dizalicu, čime će se osigurati svi potrebni preduvjeti za prihvat novih brizgalica u sljedećoj godini.

Novi i funkcionalniji skladišni prostor uređen je u dijelu bivšeg prostora za proizvodnju netkanog tekstila, uz minimalne građevinske zahvate, a postignuta je optimizacija logističkih tokova. Novi projekti jako su važni za Mladenovac, a dolaskom novog kupca, PSA Grupe, povećao se portfelj kupaca same tvornice. Projekti donose i nove izazove kojima se veselimo, a

naši će zaposlenici kroz njih unaprijediti svoja znanja i vještine

Uglađeša Rosandić





Automobilski gigant

Krajem listopada službeno je najavljeno udruživanje dvaju velikih proizvođača vozila, francuske PSA Grupe i talijansko-američke FCA Grupe, kroz razmjenu dionica prema 50/50% modelu. Tako će dioničari svake tvrtke imati po 50 posto ujedinjene grupacije.

Ovo je za AD Plastik Grupu iznimno zanimljiva vijest s obzirom da surađuje s oba proizvođača automobila. Ugovor između PSA i FCA Grupe bit će potpisani u prosincu, a stupa na snagu godinu dana nakon potpisivanja. Ovim se spajanjem stvara kompanija vrijedna 50 milijardi dolara sa sjedištem u Nizozemskoj koja će biti izlistana na pariškoj, milanskoj i njujorškoj burzi.

Ove dvije grupacije imaju prodaju od 8,7 milijuna vozila godišnje, a procjenjuje se kako će udruživanjem ostvariti značajno povećanje vrijednosti od gotovo 3,7 milijardi eura godišnje, bez zatvaranja tvornica. Oko 80 posto ušteda trebalo bi se početi ostvarivati već nakon četvrte godine

postojanja nove grupacije. Spojena će kompanija ostvarivati prihode od gotovo 170 milijardi eura i godišnju operativnu dobit od 11 milijardi eura. Svjedočimo stvaranju četvrtog najvećeg svjetskog proizvođača automobila, nakon Volkswagen Grupe, Toyote i Renault-Nissan Grupe. Spajanjem FCA i PSA Grupe ozbiljno je ugrožena vodeća pozicija Volkswagen Grupe na europskom tržištu.

Na čelu nove grupacije biti će jedanaestčlana Uprava koju će voditi Carlos Tavares, sadašnji glavni izvršni direktor PSA Grupe, dok će predsjednik biti John Elkann iz FCA Grupe. Udrživanjem se osigurava proširenje proizvodnih kapaciteta i povećanje efikasnosti korištenjem zajedničkih platformi.

Ova će promjena pod zajedničkim imenom imati brojne poznate automobiličke brandove poput Peugeota, Citroena, Opele, Fiata, Jeepa, Alfa Romeo, Maseratija, Chryslera, Dodgea, Rama, Vauxhalla... FCA Grupa ovim će spajanjem dobiti

pristup modernijim Peugeotovim automobilskim platformama (CMP platforma u Zaragozi, Poissyju, Trnavi i Kenitri), a PSA Grupa će moći iskoristiti atraktivni američki dio poslovanja FCA Grupe, gdje ostvaruje najbolje rezultate zahvaljujući popularnosti brandova Ram i Jeep.

Razlozi ovog hrabrog i odlučnog poteza uvjerljivi su, poručili su iz obje kompanije, pri čemu naglašavaju kako će biti stvoren lider u sektoru automobiličke industrije s dovoljno širokim poslovanjem, kapacitetima i resursima koji će iskoristiti prilike i efikasno upraviti izazovima nove ere mobilnosti.

Spajanjem PSA i FCA Grupe, za AD Plastik Grupu otvaraju se nove poslovne prilike i mogućnosti širenja postojećeg proizvodnog asortimana. Vrijedi sačekati, ali i spremno dočekati nove prilike koje nam se pružaju.

Anita Banović, Bruna Lučić



Uloga market makera

Specijalisti (engl. market maker) obvezuju se održavati razinu ponude i potražnje vrijednosnog papira na taj način što su spremni istovremeno kupovati i prodavati propisane količine, u maksimalno dozvoljenoj razlici između kupovne i prodajne cijene. Osiguravaju likvidnost i razvoj tržišta pa je zato velika važnost tržišnog rizika kojeg preuzimaju na sebe.

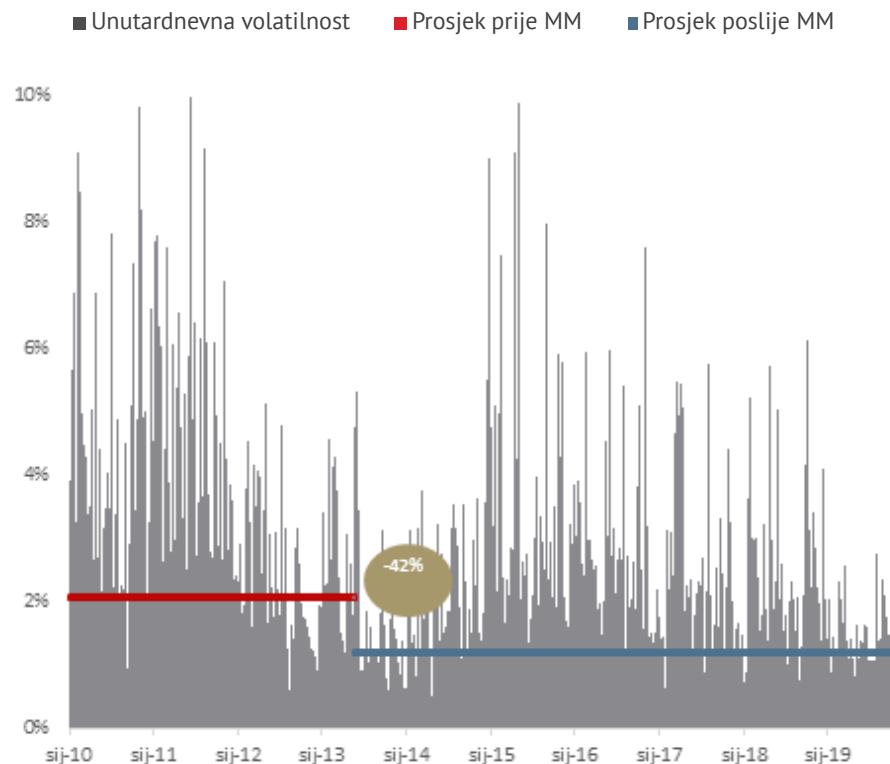
Market maker (hrv. održavatelj tržišta) član je Burze koji kreira tržište za dionice određene kompanije tako što kupuje sve dionice te kompanije koje se nude i prodaje sve dionice koje se potražuju. Svrha market makera istovremeno je kotirati na kupovnoj i prodajnoj strani određene dionice te time osigurati mogućnost kupnje ili prodaje za vrijeme trajanja kontinuirane trgovine. Tako market maker doslovce stvara tržište za pojedinu dionicu. Na razvijenim tržištima, poput tržišta Sjedinjenih Američkih Država, od market makera očekuje se kupovina i prodaja unutar uskog cjenovnog raspona kako bi se održavalo smirenje tržište. Nadalje, market maker zadužen je za povećanje likvidnosti pojedinih dionica, kako bi se investitori s više povjerenja mogli odlučiti na investiranje u te dionice.

Zašto koristiti usluge market makera?

Imenovanje market makera za pojedinu dionicu nije obavezno, osim u slučaju kad se dionice uvrštavaju na Vodeće tržište, a ne ispunjavaju uvjet minimalnog prosječnog dnevног prometa i prosječne dubine knjige ponuda koje odredi Burza. Međutim, postojanje market makinga olakšava trgovanje određenom dionicom jer transakcije market makera povećavaju likvidnost same dionice. Bez aktivnosti market makera neke dionice uopće ne bi imale dovoljno transakcija, a ukupan iznos trgovanja na burzi bio bi manji. Primjerice, u slučaju kada određeni investitor želi kupiti 1,000 dionica AD Plastika, istovremeno je potrebno pronaći postojećeg dioničara koji bi taj isti iznos bio spreman prodati. Pritom treba uzeti u obzir malu vjerojatnost kako će se uvjek naći netko zainteresiran za kupnju ili prodaju točnog broja dionica u isto vrijeme. U takvim situacijama nastupaju market makeri.

Kako market maker obavlja svoju funkciju?

Kad kupac izda nalog za kupnju određene dionice, market maker odmah prodaje svoju količinu te dionice koju drži u knjigama kako bi izvršio nalog. Ukratko, mar-



Postojanje market makinga olakšava trgovanje određenom dionicom jer transakcije market makera povećavaju likvidnost same dionice. Bez aktivnosti market makera neke dionice uopće ne bi imale dovoljno transakcija, a ukupan iznos trgovanja na burzi bio bi manji.

ket maker zadužen je za lakši protok na finansijskim tržištima, čime investitorima olakšava kupovne i prodajne transakcije. Obveza je market makera pridržavati se odluke o maksimalnoj razlici u cijeni između unaprijed dogovorene ponude za kupnju i prodaju. Market maker dužan je držati izloženu valjanu ponudu svakog trgovinskog dana minimalno 60 posto vremena za vrijeme trajanja kontinuirane trgovine. Značaj market makera dolazi

još više do izražaja na manje likvidnim tržištima, poput hrvatskog, gdje zbog nedostatka ponude i potražnje može doći do značajnih raspona između cijene po kojoj je netko spreman kupiti, odnosno prodati određenu dionicu.

Utjecaj market makinga na dionicu AD Plastika

InterCapital započeo je pružati usluge market makinga AD Plastiku u svibnju 2013. godine. Prije početka market makinga prosječni raspon između najviše i najniže prodajne cijene u danu iznosiо je 2.1 posto, međutim nakon uvođenja market makinga taj prospekt je snižen za čak 42 posto i to na 1.2 posto, čime je značajno stabilizirano trgovanje samom dionicom.

Filip Gracin

Interkapital

Korisno s ugodnim

U cilju izrade plana prodaje za rusko tržište, u Solinu se okupila radna skupina iz hrvatskog i ruskog odjela prodaje Grupe. **Dino Behmen, Toma Vojković, Mirko Perković i Marko Hajrić** ugostili su ruske kolege **Dmitriya Khozeeva, Romana Kadakina i Tatyanu Yuropovu.**

„Cilj našeg posjeta bila je priprema plana prodaje za Rusiju u sljedećoj godini. Kao i uvijek, suradnja s kolegama iz odjela prodaje bila je izvrsna. Razgovor je brzo pretvoren u tablice i brojeve, provjerili smo statuse svih projekata, razgovarali o potencijalnim rizicima te prikupili informacije za analizu. Rezultat našeg radnog tjedna je pripremljen Plan prodaje za rusko tržište. Vi-kend smo iskoristili za zajednički posjet najljepšem mjestu na svijetu – Plitvičkim jezerima. I kad cijeli dan hodate, iznova otkrivate umjetnost koju stvara priroda. Oduševili su nas prekrasni vodopadi, jezera, a posebno patke koje su slobodno hodale među nama dok smo ih hranili. Prilikom svakog putovanja u Hrvatsku iznova smo zadivljeni prirodnim ljepotama, ljudima i naravno kompanijom,“ podijelio je s nama svoje dojmove **Dmitriy Kozeev**. Ekipi se na izletu tradicionalno pridružio i Mirkov pas Trash kojem je ovo četvrti teambuilding.



Energetska učinkovitost

AD Plastik Grupa, kao društveno odgovorna kompanija, izrazito vodi računa o očuvanju okoliša, trošenju prirodnih izvora energije te proizvodnji otpada. Kako bismo unaprijedili postojeće standarde i bili u korak s novim izazovima, obnovili smo svoja znanja o Sustavu upravljanja energijom ISO 50001:2018.

„Edukacija je bila vrlo zanimljiva i poticajna te će doprinijeti podizanju svijesti i znanja pri upotrebi u svakodnevnom radu u cilju trajnog poboljšanja proizvodnih procesa s najbolje dostupnom i energetski učinkovitom opremom, tehnologijama i standardima. Na taj se način postiže smanjenje negativnog utjecaja na okoliš, racionalno korištenje prirodnih resursa te značajne finansijske i energetske uštede. Mi smo jedna od rijetkih

kompanija u Hrvatskoj, pa i u Europi, koja je svoj sistem certificirala prema normi ISO 50001 te ćemo u tom duhu nastaviti i dalje s edukacijama i aktivnostima.“ istaknula je **Marina Novak**.

Edukaciji su prisustvovali kolegice i kolege iz Solina, Zagreba i Mladenovca: **Marina Novak, Daniela Džidara, Željko Milun, Marko Petrović, Zdravko Šakorona, Emil Tomaš, Edo Bacci, Vedran Vuković, Ante Vučić, Ivan Burazin i Darko Kostadinović.**



Product Safety and Conformity

Svaka organizacija u lancu dobave automobilske industrije obavezna je osigurati sigurnost i usklađenost proizvoda s nužnim standardima. Kako bi produbili znanje o važnosti sigurnosti proizvoda i implementirali potrebne aktivnosti i mehanizme u našoj organizaciji, stručnjaci iz naših tvornica u Hrvatskoj, Srbiji i Mađarskoj sudjelovali su na dvodnevnoj radionici Product Safety and Conformity Representative. Poseban naglasak bio je na organizaciji integriteta proizvoda, integritetu proizvoda u njegovom životnom vijeku, uputama u slučaju neusklađenosti proizvoda te primjera alata i metoda pri provođenju aktivnosti vezanih za sigurnost i usklađenost proizvoda.

Na radionici su sudjelovali: **Daniela Džidara, Ivan Bartulović, Tomislav Barišin, Dragan Vuletin, Jelena Domić, Gordana Žižić, Željka Čupić, Melita Lepur, Nada Lončar, Jurica Politeo, Toma Vojković, Ivan Brzica, Lana Carli, kolegica iz Mladenovca Gordana Stojković i kolega iz Tisze Ger-gely Pongrácz.**



Trodnevni seminar

Kolege **Vedran Vuković, Ivan Bezina, Mateo Hrgović i Nikola Čulo** iz odjela tehničkih funkcija u Solinu, sudjelovali su na trodnevnom seminaru iz napredne elektrohidraulike i proporcionalne hidraulike. Svoja znanja i vještine usavršavali su vježbajući na proporcionalnim

i servo ventilima. „Praktični dio seminara odradili smo vježbajući kroz Easy port što nam je osiguralo pregled PLC funkcija,“ istaknuo nam je **Vedran Vuković**, naglašavajući kako stručni seminari poput ovog bitno olakšavaju svakodnevne zadatke.

Jurilice iz kućne radinosti

I ove se godine u Zagrebu održala Red Bull Soapbox utrka za najhrabrije, najmaštovitije i najotkačenije vozače. Među 60 sudionika bio je i naš kolega **Dominik Grgić** iz Zagreba sa svojom ekipom, a njegov mali žuti autić imao je i nekoliko ugrađenih plastičnih dijelova iz naše tvornice. Uz adrenalin i veselje prisutno tijekom cijele utrke, veliko zadovoljstvo

čini i sama izgradnja autića. "Jurnjava sa stavljenim automobilom niz Kaptol prema Trgu Bana Josipa Jelačića predstavlja nam pravi užitak, dok je najzabavniji dio prelijetanje šikane na polovini puta," izjavio je **Dominik**. Plasman na tridesetom mjestu osigurao im je sudjelovanje na još jednoj ludoj utrci u Poreču.

Sretno ekipa!



Razvoj upravljanja projektima

U sklopu proslave pedesete godišnjice postojanja najveće međunarodne udruge projektnih menadžera PMI, održan je 13. po redu PMI forum koji su pohodili vo-



ditelji projekata **Jakov Radunić i Dragan Planjanin**. PMI je globalni lider za postavljanje standarda vođenja projekata prihvaćenih diljem svijeta, a ujedno su najzaslužniji za razvoj i promociju projekt menadžmenta kao profesije.

"Rado sam se odazvao pozivu jer izmjena iskustava s kolegama iz drugih organizacija i branši uvijek podsjeti kako nismo sami u izazovima i uvjeri me kako smo na dobrom putu," rekao je **Dragan Planjanin**.

Sudjelovanje na konferenciji pokazatelj je kako se voditelji projekata u AD Plastik Grupi kontinuirano razvijaju i teže primjeni globalnih praksi u cilju postizanja novih razina vođenja projekata.

Voditelji projekata svakodnevno se unapređuju kroz standardizaciju i primjenu novih alata, a rezultati su povećan udio projekata zaključenih po terminskom planu te znatno bolja suradnja s radnim jedinicama. „Kroz projekte Twingo, Clio i Ford Puma do izražaja je došao sinergijski efekt cijelog projektnog tima kod početka proizvodnje. Ovi su projekti značajni po svom opsegu, kapitalnim investicijama koje su se istovremeno odvijale i terminskim rokovima koji su se preklapali. Postigli smo veliki napredak u odjelu, a za nove projekte koji nas čekaju u Rusiji, planiramo dodatno unaprijediti svoje poslovanje,“ izjavio je **Marko Cambj**, direktor projekata.

ADP PROMOCIJE

MILAKOVIĆ MIRAN	-Tehnolog proizvodnje	>Rukovoditelj proizvodnje Zagreb 1
LADAN VJEKO	-Radnik održavanja mehaničar-hidrauličar	>Poslovođa održavanja
SOKOLOVIĆ DOMINIK	-Operater-izmjenjivač	>Alatničar
ŠIROKI DARKO	-Radnik održavanja električar-elektroničar	>Poslovođa održavanja
BOŽIĆ VEDRAN	-Sistem inženjer	>Viši administrator mreže
RADMAN DANČI	-Razvojna projektantica	>Viša razvojna projektantica
GRGIĆ GORDANA	-Administratorica ljudskih resursa	>Koordinatorica zapošljavanja
MATOŠIĆ STJEPAN	-Operater-izmjenjivač	>Radnik održavanja električar-elektroničar
SAVIĆ TIHOMIR	-Radnik proizvodnje	>Radnik održavanja električar-elektroničar
MARKOLOVIĆ FILIP	-Radnik proizvodnje	>Radnik održavanja električar-elektroničar
PAVLINIĆ MARTIN	-Radnik proizvodnje	>Radnik održavanja električar-elektroničar
ČENGIĆ LUKA	-Radnik proizvodnje	>Radnik održavanja električar-elektroničar
HALIMI BERNARD	-Radnik proizvodnje	>Vozač viličara
KUFRIN DENIS	-Radnik proizvodnje	>Vozač viličara
ROB MARKO	-Radnik proizvodnje	>Vozač viličara
VUKADIN VUKADINOVIC	-Referent Općih poslova i zaštite na radu	>Rukovoditelj službe zaštite i općih poslova
PERVOVA MARINA	-Radnica proizvodnje	>Grupovođa u pogonima osnovne proizvodnje
FJODOROVNA		>Grupovođa u odjelu za analizu, planiranje i popravke
ŠARJUKOV DMITRIJ	-Radnik održavanja	
VLADIMIROVIĆ		



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!

Čuli smo kako radnici AD Plastika imaju popust za plaćanje računa HEP-a. Kako to možemo dobit? (Solin)

AD Plastik trenutno pregovara s distributerima električne energije o mogućim popustima. Po potpisivanju Ugovora o poslovnoj suradnji i mogućim popustima za zaposlenike, svi zaposlenici će biti informirani o tome. (Mira Pavić)

Postoji li pravilo ili odluka o darivanju poslovnih partnera povodom novogodišnjih blagdana?

Osnovna pravila razmjene poklona s poslovnim partnerima definirana su Kodeksom poslovnog ponašanja AD Plastik Grupe. Prilikom razmjene poklona važno je voditi računa da budu zakoniti i ne prelaze vrijednost veću od 200 eura. Treba paziti da pokloni budu u skladu sa zakonima i pravilima druge strane, kako ne bismo doveli osobu u neugodan položaj. Strogo su zabranjeni pokloni kojima se traži nešto zauzvrat i pokloni u novcu ili novčanom ekvivalentu. (Sanja Drobac)

Imamo li kao zaposlenici AD Plastika povoljnije uvjete kreditiranja kod nekih banaka i ako imamo kod kojih? (Solin)

Banke s kojima surađujemo zaposlenicima AD Plastika nude nešto povoljnije uvjete pojedinih usluga. Kako biste točno saznali o kojim je uslugama riječ i koji su uvjeti koji vam se nude, naglasite prili-



kom odlaska u banku kako ste zaposlenik AD Plastika i zatražite pojašnjenja. Akcije pojedinih banaka redovito objavljujemo na oglašnim pločama, a banke koje su do sada nudile neke povoljnije aktivno-

sti našim zaposlenicima su Zagrebačka banka, Privredna banka Zagreb, Raiffeisenbank Hrvatska i Sberbank Hrvatska. (Josip Divić)

Predložite, komentirajte, pitajte!

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



U stalnoj kretnji naprijed

Sergej Jurjevič Gospodarev

U svojim je studentskim danima bio veliki zaljubljenik u glazbu i član amaterskog benda Album koji je u to vrijeme svirao, poprilično rijetku, country glazbu. Sudjelovali su na regionalnim studentskim festivalima, među kojima je najzanimljiviji bio u Kijevu. Njihovi su se nastupi čak prenosili na radiju i televiziji. Ali ipak je glazba na kraju ostala samo mladenačka strast, a prioriteti su se promjenili.

Sergej je zamjenik direktora tvornice u Togliattiju koji je diplomirao s odlikovanjem na Politehničkom institutu, smjer Strojarske tehnologije - rezanje, strojevi i alati. Svoju drugu diplomu stekao je iz područja Patentiranje i autorska prava. Uz studij je uvijek pronalazio vremena za različite aktivnosti, uključujući glazbu, a utjecaj tog vremena i danas osjeća slušajući rado i često glazbu iz 70-ih i 80-ih godina. Po završetku studija zaposlio se u Volškoj tvornici automobila u metalurškoj proizvodnji, ponajprije kao inženjer, a zatim kao voditelj tehnološke službe.

„Nakon VAZ-a radio sam u različitim proizvodnim tvrtkama obnašajući dužnosti direktora proizvodnje, zamjenika tehničkog direktora, generalnog direktora, izvršnog i generalnog direktora. Jako mi je drago što sam dobio priliku raditi u našoj kompaniji jer smatram kako visoka profesionalnost zaposlenika, prijateljska poslovna atmosfera i ustrajnost u stalnom kretanju naprijed, u velikoj mjeri doprinose tome da je tim zajednički spreman riješiti gotovo sve zadatke s kojima se suoči. Osobno se trudim voditi principom stalnog kretanja naprijed jer samo tako se može prevladati put ispred sebe, ma koliko bio težak i dalek. Samo onaj koji traži ima priliku pronaći.“, priča nam Sergej.

Svoje slobodno vrijeme provodi najviše sa svojom obitelji, ali uvijek nađe vremena za dobru knjigu i ribolov. Za njega je ribolov najučinkovitiji način fizičkog i emocionalnog opuštanja, a ispričao nam je i kako je počela ta strast: „Još tijekom ranog djetinjstva bio sam s roditeljima u posjeti rodbini na selu, čija je kuća bila pored male rijeke. Iskoristio sam tu priliku da okušam ribarsku sreću na toj vodenoj površini i uzeo jednostavnu opremu



Osobno se trudim voditi principom stalnog kretanja naprijed jer samo tako se može prevladati put ispred sebe, ma koliko bio težak i dalek. Samo onaj koji traži ima priliku pronaći.

za ribolov. Na svoje veliko iznenađenje, već nakon nepuna dva sata ulovio sam i donio kući cijelu kantu ribe. Uslijedile su pohvale i ohrabrenje od odraslih. Potaknut takvim razvojem događaja, vratio sam se do rijeke i dva sata kasnije donio još jednu kantu ribe. Pohvale su ovog puta već bile znatno suzdržanije. Ali ribarski ushit nije jenjavao pa kad sam donio i treću kantu ribe, u tišini su mi uzeli nju i pribor za pecanje te me poslali sakupljati višnje. Otada je ribolov za mene proces dobivanja emocionalnog užitka, a ne samog ulova. Preferiram odmah pustiti ribu samo da ne moram ponovno sakupljati višnje.“, govori nam Sergej s osmijehom.

Voli čitati fikciju, a posebice povijesne romane. Omiljen mu je ruski romanopisac V.S. Pikul čija je gotovo sva djela pročitao nekoliko puta. „Toplo preporučujem djela

tog autora svim ljubiteljima knjige. Osim dobre knjige, volim putovati automobilom. Trudim se često negdje otpotovati sa svojom obitelji, a auto turizam nam omogućuje vidjeti i proučiti puno zanimljivosti te se zaustaviti u svakom trenutku. Obično smo različite dijelove naše države, a želja nam je otpotovati do Bajkalског jezera.“, govori Sergej.

U AD Plastiku je od 2016. godine i kaže kako je dinamika kojom se razvija poslovanje kompanije i grupacije fascinantna. Svakodnevno susretanje sa zanimljivim zadacima i novim izazovima te fokusiranost i profesionalnost tima u njihovom rješavanju, u njemu izazivaju ponos i poštovanje te stvaraju osjećaj sigurne budućnosti.

„Iskoristio bih ovu priliku i zahvalio se svim kolegicama i kolegama u Grupi na zajedničkom radu, a svim srcem želim svakom zaposleniku našega velikog multinacionalnog tima velike uspjehe na profesionalnom polju, nove zanimljive zadatke na kojima ćemo raditi, osobni i kolektivni razvoj te dugo, kreativno i produktivno poslovanje.“, za kraj poručuje Sergej.



Zakonsko i oporučno nasljeđivanje

Pravo je neizostavan dio života, čak i ako imate sreću da niste sudionik neke parnice, jednog dana ćete zasigurno primiti poziv za ostavinsku raspravu. U tom će razdoblju glavni pojmovi s kojima ćete se susretati biti zakonski nasljednik, oporuka, nužni nasljedni dio, nasljedni redovi i slično. Kako biste što bolje razumeli te pojmove i što spremnije ušli u ostavinsku raspravu, donosimo kratki presjek zakonskog i oporučnog nasljeđivanja u Hrvatskoj.

Kada osoba umre, ona u terminologiji nasljednog prava stječe naziv ostavitelja. U tom trenutku sve osobe koje nasljeđuju ostavitelja postaju nasljednici, a sve ono što je bilo ostaviteljevo postaje ostavina. Radnje koje prethode ostavinskom postupku su prijava smrti koju obavljuju javna tijela ako je osoba umrla u bolnici, sastavljanje smrtovnice od strane matičara uz pomoć osoba koje mu mogu dati informacije o imovini te dostava iste smrtovnice sudu koji potom određuje bilježnika koji će provesti ostavinski postupak.

Javni bilježnik prvo će utvrditi tko su nasljednici na način da će provjeriti postoje li oporuka. Ako ne postoji, primijenit će odredbe Zakona o nasljeđivanju koji se odnose na nasljedne redove. Ukoliko postoje djeca i bračni drug ostavitelja, oni imaju prioritet nasljeđivanja cjelokupne imovine jer su u prvom nasljednom redu. Ako ostavitelj nije imao djecu, bračni drug prelazi u drugi nasljedni red i nasljeđuje polovicu ostavine, dok drugu polovicu zajednički nasljeđuju roditelji. Postoji cijeli niz situacija koje se mogu dogoditi na ostavinskoj raspravi u vidu određivanja zakonskih nasljednika, no sve što je potrebno jest uzeti Zakon o nasljeđivanju i primijeniti „formulu“ nasljednih redova na konkretnu situaciju.

Ostavinska će rasprava pak krenuti drugim smjerom kada se utvrdi kako postoji oporuka ostavitelja. Pod pretpostavkom da je valjana, bilježnik će uzeti u obzir je li ostavitelj raspologao cijelom svojom imovinom u oporuci ili samo jednim njezinim dijelom, a Zakon tu postavlja određena ograničenja koja idu u korist nužnih nasljednika. Ako ste nužni nasljednik (potomak, bračni/izvanbračni drug ili roditelj koji je trajno nesposoban i nema dovoljno sredstava za život), ostavitelj vam je dužan ostaviti određeni dio svoje imovine. Taj dio je duplo manji od zakonskog dijela, no institut nužnog nasljeđivanja

ipak sprječava da najbliže osobe ostavitelja ostanu bez nasljednog dijela uslijed njegove odluke da svu ili pretežiti dio imovine da trećoj osobi, odnosno jednom ili više nasljednika.

Važno je napomenuti kako se pravo na nužni nasljedni dio ostvaruje samo na zahtjev nužnog nasljednika. Ako u ostavinskom postupku nužni nasljednici ne zatraže nužni dio, sud, odnosno javni bilježnik, nisu dužni utvrditi to njihovo pravo. Dakle, ako se pojavi oporuka za koju jedan od zakonskih nasljednika nije znao, a vodeći se mišlu kako neće biti i ne pojavi se na ostavinskoj raspravi, postoji opasnost da ostane bez nasljednog dijela. Stoga je važno imati svijest o postojanju tog prava te ga u pravom trenutku i iskoristiti.

Ugovori o doživotnom i dosmrtnom uzdržavanju

Riječ je o dvostranim pravnim poslovima koji utječu na nasljeđivanje na način da onemogućavaju nasljednike da dobiju imovinu kojom se u njima raspolaze. Dru-

gim riječima, imovina koja je predmet tih ugovora ne ulazi u sastav ostavine. Razlika između ugovora o doživotnom i ugovora o dosmrtnom uzdržavanju trenutak je prelaska imovine s primatelja uzdržavanja na davatelja uzdržavanja. Ako ste u svojstvu davatelja uzdržavanja, kod prvog ćete ugovora imovinu naslijediti u trenutku smrti suugovaratelja, dok se kod ugovora o dosmrtnom uzdržavanju imovina prenosi u trenutku sklapanja ugovora.

U Srbiji je situacija nešto drugačija pa se ostavinski postupak pokreće na inicijativu nasljednika kada se radi samo o pokretnoj imovini, dok je u Hrvatskoj uvek po službenoj dužnosti, bez obzira na vrstu imovine. U Hrvatskoj javni bilježnici kao povjerenici suda provode ostavinski postupak i donose odluke, a samo iznimno sud oduzima predmet bilježniku i postupak provodi sam. U Srbiji je pravilo da sud provodi ostavinski postupak, a pojedine radnje povjerava javnom bilježniku, koji mu nakon obavljenih radnji vraća predmet na donošenje odluke.

Tea Lokas, Veselin Zokić





Manipulatori oko nas

Jeste li se ponekad u životu ili poslu osjećali manipulirano? Zasigurno jeste i nije nimalo ugodan osjećaj, zar ne?! Postoje različite definicije manipulacije, kao i različite vrste i razine manipulatora. Zajedničko im je kako je to u konačnici oblik ponašanja u kojem neka osoba teži postizanju osobne koristi na različite načine, neovisno o tome koliko time može našteti nekom drugom.

Svako od nas je nekad bio manipuliran, a vjerojatno ste i sami ponekad manipulirali. Koliko god to bilo teško priznati, nekad ste sigurno koristili manipulaciju kako biste neku blisku osobu nagovorili da napravi nešto što je vama u tom trenutku važno. Bilo kako bilo, takvi „bezazleni“ načini manipulacije najčešće nisu štetni za okruženje, ali kada prihvativi i trpimo ponašanja koja prelaze naše granice, nikome ne činimo dobro. U životu ćemo se susresti s puno situacija koje će od nas tražiti određene žrtve na koje pristajemo svojom voljom, iz posve različitih razloga. I to nije pogrešno, ali biti manipuliran sigurno ne spada u tu kategoriju.

Tijekom svog života upoznajemo jako puno različitih ljudi i osobnosti, a upravo nas te različnosti obogaćuju i osiguravaju nam zanimljiva iskustava iz kojih učimo i razvijamo se. Ali postoje oblici ponašanja, poput manipulacije, koje nije jednostavno prepoznati, a još teže se s njima suočiti i ispravno nositi. Psiholozi tvrde kako se najteže nositi sa suradnicima koji su manipulatori jer oni na najrazličitije moguće načine naprave sve kako bi vam poljuljali samopouzdanje i načinili vas nesigurnim. Nekad su takva ponašanja toliko česta da ih niste uopće svjesni, jer postanu uobičajeni model koji je teško prepoznati.

Jedan od najopasnijih aspekata manipulatora kontrola je koju postižu nad vama kako bi podigli svoje samopouzdanje i spriječili da ih ugrozite ili nadmašite. Najgora je zabluda u koju možete upasti ako pomislite kako je njima stalo do vas ili vaših interesa. To često zvuči tako, ali manipulatori brinu samo o sebi i onome što je njima važno.

Oni sade sjemenke sumnje kako bi vas zadržali u fokusu i uzeli od vas ono što žele, a pritom vas navedu da vjerujete kako su samo njihova mišljenja objektivne činjenice. Ako ne slušate njihove savjete i ne mijenjate se na način na koji oni žele, nažalost najčešće ste osuđeni na neuspjeh. Manipulatori stalno pomicu granice i isprobavaju koliko daleko mogu ići sa svojim metodama. Obično je to na početku suptilna manipulacija koja je najčešće vrlo inteligentna, može biti duhovita i šarmantna, ali se lukavo podiže na način da druga strana nije ni svjesna što joj se događa.

Psiholozi tvrde kako se najteže nositi sa suradnicima koji su manipulatori jer oni na najrazličitije moguće načine naprave sve kako bi vam poljuljali samopouzdanje i načinili vas nesigurnim.

Oni sebe nikada ne vide kao problem i ne preuzimaju odgovornost za svoje ponašanje jer ga smatraju opravdanim, razumnim i čak štoviše nužnim. Često koriste zbuđenost ili slabosti svojih kolega i u svojim su ponašanjima vrlo beščutni i nemilosrdni. Isto tako nerijetko koriste i tišinu kao jedan od oblika manipulacije jer ne razgovarajući o nečemu, preuzimaju kontrolu nad tim i upravljaju situacijom.

Manipulatori su najčešće ti kojima je potrebna pomoć, ali pristati biti njihova žrtva ne pomaže ni njima, ni vama, niti okruženju u kojem poslujete. Stoga je jako korisno ovakve oblike ponašanja na vrijeme prepoznati i othrvati im se.

Prema mišljenju psihoterapeutkinje Isabelle Nazare-Aga, autorice knjige o manipulaciji, manipulator obično čini nešto ili sve od niže navedenoga:

- Svoju odgovornost prebacuje na druge ili je ne priznaje.
- Svoje zahtjeve, potrebe, osjećaje i stavove ne iznosi jasno.
- Vrlo često odgovara sasvim nedređeno.
- Mijenja stavove, način ponašanja i osjećaje, ovisno o tome u kakvoj se situaciji nalazi.
- Pozivajući se na opravdane razloge, prikriva činjenicu da se zapravo radi o njegovim zahtjevima.
- Poruke šalje putem drugih osoba ili nekim drugim posredstvom, umjesto direktnog kontakta.
- Sije razdor i potpiruje sumnju kako bi lakše vladao.
- Zapostavlja vaše zahtjeve.
- Koristi vaša razvijena moralna načela.
- Ne podnosi kritiku
- Preko neistina želi doći do istine, iskriviljava i glumi.
- Često koristi posljednji trenutak kako bi nešto zatražio, naredio ili delegirao zadatak.
- Kad vam se želi svidjeti, laska vam, daje darove i pažljiv je prema vama.
- Učinkovito postiže svoje ciljeve
- Ne vodi računa o vašim pravima, potrebama i željama.

Ukazivanje povjerenja vrlo je važno za uklanjanje neželjenih ponašanja, zato kada prepoznate manipulatore unutar svog poslovnog okruženja jasno morate



poslati poruku kako se njihova toksična manipulacija neće tolerirati. Manipulativno ponašanje nekog iz svog okruženja možete onemogućiti prije svega promjenom unutar sebe – svaka važnija promjena počinje upravo s nama samima. Prepoznajte i ne prihvaćajte takav način ponašanja.

Niže je nekoliko savjeta psihologa kako stati na kraj manipulativnom ponašanju pojedinaca.

Lijera povratka

Manipulator će obično pokušati preuzeti kontrolu kako biste reagirali obrambeno, bilo ljutnjom, strahom, tugom ili bilo kojom drugom emocijom. Ako im odredite jasno liniju povratka, zaustaviti ćete ih barem na trenutak u njihovim nakanama. Ne dozvolite da izazovu vaše emocionalne reakcije, recite jasno kako odbijate procjenu svog emocionalnog stanja. Time šaljete poruku kako vas se ne može kontrolirati na takav način.

Manipulatori su najčešće ti kojima je potrebna pomoć, ali pristati biti njihova žrtva ne pomaže ni njima, ni vama, ni okruženju u kojem poslujete. Stoga je jako korisno ovakve oblike ponašanja na vrijeme prepoznati i othrvati im se.

Ostanite mirni

Na njihove pritiske i uvjerenjavanja, ostanite mirni. Ne dopustite da vas se gazi. Budite miran sporedan lik u njihovojo patetičnoj drami. To je njihova drama, ne vaša. Ona vama ne treba kako biste dokazali koliko vrijedite.

Ignorirajte ih

Kada manipulator želi da nešto odradiće za njega, prionut će svim metodama među kojima je najčešća povećana količina druženja. Oduprite se i ignorirajte takve pozive, kad shvati da ne upravlja brzo će prijeći na drugu metu.

Odbacite njihovo laskanje

Manipulatori su iznimno slatkoređčivi i laskaju na sve načine kako bi se domogli



svoje mete. U poslu je to često dijeljenje „povjerljivih“ informacija ili „čuvanje tajne“ kako bi vas pridobili i hranili sitnicama s kojima stječete dojam kako ste vi osoba koja ima pravu perspektivu i diskreciju shvatiti što je važno. Budite pažljivi, pitajte ih da vam pojasne zašto vam to govore, što žele od vas ili naprosto kažite kako ne razumijete.

Vi niste problem

Ako ste već dio plana nekog manipulatora, može vas preplaviti osjećaj samooporuživanja i nesigurnosti. Zapamtite, cilj manipulacije je da se u konačnici osjećate loše prema sebi. Budite realni prema sebi, svojim obvezama, odgovornostima, vlastitim očekivanjima i očekivanjima drugih.

Jedan istraživački tim istaknuo je kao najbolji način eliminacije manipulatora na poslu, stvaranje pravednog poslovnog okruženja u kojem vlada jednakost i jasne smjernice i procedure. Najbolji je lijek prema nekim stručnjacima čuvanje distance od takvih osoba i biti suzdržan na izljeve laskanja i komplimenata te usmjerenost na svoj djelokrug odgovornosti i specijalnosti. Ne budite uvredljivi, ali odmak od manipulatora možete zadržati i rečenicom: „Rado bih ti pomogao, ali u tom si području puno bolji od mene i ne osjećam da to mogu napraviti tako kvalitetno.“

Složit ćete se kako i ovo može biti pomoć manipulativna rečenica, ali to je ona s početka priče koja ne šteti nikome u okruženju.



Birajmo odgovorno

Kada bi samo svaki peti građanin Hrvatske prestao koristiti plastične vrećice, sljedeća bi generacija u prirodi zatekla 199.588.400.000 vrećica manje. Oko 80 posto plastike koja završi u oceanima i morima dolazi s kopna, a nastavimo li onečišćavanje tog plavetnila istom dinamikom, procjenjuje se kako će do 2050. u svjetskim morima biti plastike koliko su teške sve ribe.

Tema o kojoj se u posljednje vrijeme jako puno razgovara, plastični je otpad i njegov utjecaj na okoliš. Zbog niza prednosti i dobrih tehničkih svojstava te primjenjivosti u gotovo svim djelatnostima, sve više se upotrebljava u proizvodnji, ali i u svakodnevnom životu. Posljeđično raste i količina plastičnog otpada koji zagađuje planet na kojem živimo. Ambalažni otpad u najvećem postotku završi u prirodi, a slijedi ga plastika proizvedena u području elektronike i građevinarstva.

Posebno velik problem stvara količina plastičnog otpada koja završi u morima i oceanima. Procjenjuje se kako svake godine putem riječnih tokova, u mora i oceane dospije 1,25 do 2,41 milijuna tona plastike. Taj je otpad iznimno opasan za organizme koji žive u vodama te uzrokuje zaplitanje, gušenje, davljenje, pothranjenost i u konačnici njihovu smrt. Najčešća vrsta plastičnog otpada u moru su omoti i spremnici za hranu, boce, čepovi, vrećice, slamke i oprema za ribolov.

Prije gotovo pedeset godina otkriven je problem koji stvara mikroplastika, čestice plastike manje od 5 mm koje na sebe vežu patogene mikroorganizme. Sve više i češće se pronađaju u želucima riba, ali i u školjkašima koji se hrane filtriranjem mora. Kod nekih organizama velika količina mikroplastike izaziva smrt, a putem hranidbenog lanca naposljetku dolaze i do čovjeka.

Vrijeme potrebno za razgradnju:

- Plastične strune za ribolov **600** godina
- Plastične boce **450** godina
- Jednokratne pelene **450** godina
- Plastični čepovi **400** godina
- Spremnici za hranu i čaše od stiropora **50** godina
- Plastične vrećice **20** godina

Oko sedam posto otpada u morima čine plastične vrećice, a u svijetu se, prema nekim istraživanjima, koristi milijun plastičnih vrećica u minuti. Spaljivanje samo četiri vrećice potroši kisika koliko je čovjeku potrebno za jedan dan, a prosječan građanin troši oko tisuću plastičnih vrećica godišnje.

Kako riješiti problem?

Dio se može riješiti sprječavanjem nastanka plastičnog otpada, ali ključno je pravilno odlaganje, odvajanje, recikliranje, ponovna uporaba i energetska uporaba. Trenutno se u EU plastični otpad zbrinjava na sljedeće načine: odlaganjem (25%), recikliranjem (32%) i energetskom uporabom (43%), ali u Hrvatskoj je situacija nešto nepovoljnija. Europa provodi hitne mјere koje su u prvom redu usmjerene na onu vrstu plastičnog otpada koji najviše onečišćuje okoliš, poput ambalaže za jednokratnu upotrebu.

Što mi kao pojedinci možemo napraviti?

Kupnjom proizvoda u većim pakiranjima posredno smanjujemo količinu ambalaže, a korištenjem alternativnih proizvoda koji se mogu višestruko koristiti, znatno pomažemo svom okolišu. Oko sedam posto otpada u morima čine plastične vrećice, a u svijetu se, prema nekim istraživanjima, koristi milijun plastičnih vrećica u minuti. Spaljivanje samo četiri vrećice potroši kisika koliko je čovjeku potrebno za jedan dan, a prosječan građanin troši oko tisuću plastičnih vrećica godišnje. Promijenimo svoje navike i birajmo odgovorno, toliko sigurno možemo napraviti.

„...I moja kaplja pomaže ga tkati...“

(Dobriša Cesarić, Slap)





Recept: Škampi na buzaru

Sastojci

- 1 do 1,5 kg škampi
- 2 zrele rajčice (cca. 200 g)
- 2 žlice nasjeckanog peršina
- 200 do 300 ml „dobrog“ bijelog vina
- 100 do 150ml maslinovog ulja
- 5 do 6 režnjeva domaćeg češnjaka (cca. 20 g)
- 2 žlice krušnih mrvica
- 2 g soli po kilogramu namirnica (po želji)
- papar bijeli po potrebi i želji

Tradicionalni dalmatinski recept s nama je podijelio kolega **Duro Matulić**. Škampi na buzaru pripremaju se uglavnom kao predjelo ili glavno jelo uz prilog skuhane i kasnije zapečene pure.

Priprema:

U dubljoj posudi nakratko popeći škampe na malo maslinova ulja zbog bogati-jeg okusa ili ih popržiti na cijeloj količini ulja (100 - 150 ml) par minuta zajedno s prezлом. Nasjeckati češnjak na listiće i polovinu peršina na sitno, a rajčice zarezati na križ te uroniti u vrelu vodu i potom nasjeckati na što manje kockice. U lonac sa škampima ubaciti ostale sastojke (rajčice, češnjak i polovinu peršina) te pustiti da se sastojci sljube. Podlije se vinom, poklopi i kuha još barem 10 do 15 minuta. Poslužuje se toplo uz prethodno dosipanje ostalog nasjeckanog ili još bolje natrganog cvijeta peršina. U nedostatku svježih, mogu se koristiti i smrznuti škampi.

Dobar tek!



Novogodišnje odluke

Jeste i vi jedni od onih koji ambiciozno donose novogodišnje odluke od kojih već s prvim danima siječnja počinju lagano odustajati?

Uobičajeno je i razumljivo napraviti „pospremanje“ godine na njezinom izmaku, osvrnuti se na učinjeno, riješiti se stvari koje nam smetaju i skinuti prašinu s onih koje smo zanemarili. To je ujedno razdoblje kada se rade veliki planovi i donose odluke za nadolazeću godinu. Te odluke nerijetko zvuče banalno, ali donošenje novogodišnjih odluka u svojoj je srži vrlo pozitivno. Zar nije sjajno započeti novu godinu s boljim pogledom na život i svijet oko sebe?!

Nažalost, najčešće te odluke žive dok se ne skinu ukrasi s novogodišnjeg drvca i onda nestanu poput čarolije. Kako bi ipak ustrajali i ostvarili svoje odluke, prije svega budite realni u očekivanjima prema sebi i drugima. Neka odluke koje donosite budu konkretnе i ostvarive, tako je vjerojatnost da ćete od njih odustati znatno manja. Naravno, nemojte pretje-



rivati ni s količinom odluka jer neće biti poticajno razmišljati o tako dugačkom popisu. Postavite manje ciljeva, napravite plan kako i kada ćete ih ostvariti te ne mojte odustajati na prvoj prepreći. Svaka je promjena proces koji traje, ma koliko izgledala beznačajna. Budite sretni sa so-

bom i slavite sve svoje uspjehe na putu ka ostvarenju svojih ciljeva. Nagradite se za svaki napravljen korak prema cilju. Prijedjelite svoje odluke s bliskim osobama i tako će one živjeti među vama. Oni kojima je stalo, poticat će vas i podržavati u njihovu ostvarivanju.

Your needs. Our drive.

