



Janja Petkovšek
direktorica Združenja kovinske
industrije pri GZS

INTERVJU

Vsi, ki danes poslujemo, smo zmagovalci mnogih kriz

Za podjetja iz panoge kovinske industrije je bilo v letu 2021 najpomembneje, da so imela naročila, pa da jim je z ukrepi uspelo zavarovati zaposlene pred množičnimi okužbami s covidom-19.

Darja Kocbek, foto: Barbara Reya

Leto 2021 je bilo zelo dobro leto za podjetja v panogi kovinske industrije. Bilo je boljše od pričakovanj na začetku leta. To so ocene, ker podatkov še ni, saj morajo podjetja do konca aprila oddati poslovna poročila. Najpomembneje je, da so podjetja imela naročila, pa da jim je z ukrepi uspelo zavarovati zaposlene pred množičnimi okužbami s covidom-19. »Delali smo,« pravi **Janja Petkovšek, direktorica GZS - Združenja kovinske industrije**.

Naročila so torej bila ključna?

Naročila so se skozi leto razvila lepše, kot je kazalo na začetku.

Doma, v tujini, oboje?

Smo 75-odstotni izvoznik. To pomeni, da nas bolj kot domači trg zanimajo potrebe na največjih izvoznih trgih. To so Nemčija, Francija, Italija, Avstrija, Hrvaška. Tradicionalno je Nemčija naša največja zunanjetrgovinska partnerica.

Kakšna pa je moč slovenske kovinske industrije?

Imamo sicer tri panoge, ki so kovinski izdelki, stroji in avtomobilska industrija. V celotni industriji kovinska industrija predstavlja slabo tretjino vseh predelovalnih dejavnosti. Mi smo najmočnejša industrijska panoga. Predstavljamo 42 odstotkov

vseh družb, 30 odstotkov prihodkov, 30 odstotkov izvoza, 34 odstotkov zaposlenih in 30 odstotkov dodane vrednosti, ki jo ustvarijo predelovalne dejavnosti. Naša panoga je nosilna.

V času covida-19 se je klub direktorjev v okviru Združenja kovinske industrije okrepil in postal stičišče izmenjave informacij, mnenj in občutkov.

V kakšni kondiciji je panoga kovinske industrije v Sloveniji zdaj po krizi, ki jo je povzročil covid-19?

Ko se je zgodil covid-19, smo postavili zdravje zaposlenih na prvo mesto. To pomeni, da smo prilagodili protokole. Hitra antigenska testiranja smo na dvo-riščih podjetij uvedli mesece preden jih je uvedla vlada. Uvedli smo razkuževanje, informiranje in osveščanje zaposlenih. V podjetja smo pripeljali strokovnjake s področja medicine dela, ki so zaposlenim pojasnjevali, zakaj so ukrepi, ki smo jih uvedli, potrebni. Kajti če ni dobre komunikacije, se zaposleni upirajo, nočejo nositi mask, na skrivaj jih snemajo. Omejili smo poslovna potovanja, poslovne obiske. Uvedli smo varnostno razdaljo ob registraciji zaposlenih pri registrirni

uri ob prihodu v službo. Prilagodili smo tudi delovne procese, omejili smo število ljudi v garderobah, v sanitarijah, ponekod smo ukinili kavne koticke, da se zaposleni ne bi brez varnostne razdalje družili brez mask. V proizvodnji smo postavili ograde iz pleksi stekla ali povečali razmik med delavci v halah. Klub direktorjev je služil temu, da smo se pogovarjali, si izmenjevali mnenja, nasvete, ideje ter privzemali dobre prakse in zavračali tiste, ki niso bile izvedljive ali niso bile uspešne.

To je klub direktorjev v okviru Združenja kovinske industrije?

Ja, v okviru Združenja kovinske industrije.

Ta klub ste najbrž imeli že pred covidom-19?

Klub je že obstajal in se v času covida-19 bistveno okrepil in razvil. Naši direktorji se morajo odločati. Njihove odločitve imajo posledice na uspešnost, včasih tudi na obstoj podjetja. Ker hočejo takšne odločitve odgovorno sprejemati, poskušajo že zelo zgodaj pridobiti čim več informacij in mnenj, in ne šele takrat, ko jih lahko preberemo v časopisu. Tako se lahko na spremembe v okolju pripravijo. Kljub direktorjev je postal stičišče, kjer si te zgodnje informacije, misli, mnenja, občutke, slutnje nesebično odkrito izmenjujejo.

To ste v covidnih razmerah takoj uporabili?
Srečevanje je bilo prek spleta precej pogosto.

Je ta klub specifičen za vaše združenje?

Klub direktorjev Združenja kovinske industrije je ena od specializiranih skupin, ki združujejo kompetentne osebe specifičnih področij.

Kateri so glavni razlogi, da ste ga ustanovili v vašem združenju?

V našem združenju smo se zanj odločili, ker se je metoda odkritega izmenjevanja idej, mnenj, izkušenj, napak in dobrih praks izkazala za tako dobro, da smo želeli to delati v širšem krogu, poskrbeti, da te izmenjave koristijo širšemu krogu kovinskih podjetij.

Direktorji so to z odprtimi rokami sprejeli?
Tako je.

Torej je to prakso priporočljivo širiti?

Ta klubska srečanja so se rodila na osnovi potreb naših članov, njihovo delovanje naslavlja aktualne probleme našega članstva. Verjamem, da je to zelo dobra oblika sodelovanja in da ta način izboljšuje člansko izkušnjo. Nimamo namreč samo kluba direktorjev, imamo tudi krog kadrovikov, forum nabavnikov, digi obroč

- za tiste, ki so odgovorni za digitalno transformacijo v podjetjih. Člani klubskih srečanj so vedno iz naših podjetij, to so kompetentne osebe, ki se z določenim področjem ukvarjajo.

Podjetja rabijo zgodnje informacije o dogajanju, trendih, predvidevanjih. Na srečanja kluba smo vabili ugledne goste s področja dobaviteljev električne energije in plina.

Kako velik problem je za podjetja iz panoge kovinske industrije podražitev energentov?

Cene energentov so poletele v nebo. Pri tem se spet kaže odličnost našega sodelovanja tako v okviru kluba direktorjev kot foruma nabavnikov. Na srečanja kluba in foruma smo povabili ugledne goste s področja dobaviteljev električne energije in plina, da z direktorji naših podjetij odkrito izmenjajo mnenja in iščejo rešitve v teh negotovih časih. Podjetja se morajo odločiti, kdaj zakupiti energijo, za koliko časa jo bodo zakupila. Zgodnje informacije, kaj se dogaja, kam gredo trendi, kaj se predvideva, ter misli vrhunskih menedžerjev dobaviteljev so jim pri odločanju lahko v oporo. Stroški za električno energijo so se dvignili za nekaj krat. To so veliki skoki, ki

jih je nemogoče prevaliti v cene izdelkov, se pravi, da kupec ni pripravljen plačati toliko več.

Torej so ukrepi države potrebni?

Pomoč države podjetjem, ki imajo velik del energije v svojih stroških poslovanja, je bila po našem mnenju pozna in ni bila dovolj obširna. Pogoji za naša podjetja, ki poslujejo na globalnem trgu, morajo biti primerljivi s konkurenco, da ohranjajo svoj položaj. A temu žal ni tako, saj imamo v tem trenutku celo primere, ko sta sestrski podjetji iz mednarodnega koncerna v Italiji in Franciji za zakup energije v istem obdobju dobili ponudbi, ki sta bili 2-krat nižji od te, ki jo je dobilo naše podjetje. To je nekaj, kar močno nagrizne konkurenčni položaj našega podjetja.

To se sliši že samo po sebi zelo hudo, če pa upoštevamo še podražitve in pomanjkanje vhodnih materialov in surovin, najbrž lahko govorimo o katastrofi?

Seveda je podvojitev stroškov za energente alarmantna, ampak energija predstavlja samo nekaj odstotkov naših stroškov. Stanje na trgu vhodnih materialov in komponent je daleč bolj skrb zbujajoče. Ti stroški imajo v stroških poslovanja podjetij večji delež. Če imamo stroškov 100 milijonov evrov, znašajo od tega stroški za električno energijo samo 2,5 odstotka oziroma 2,5 milijona evrov. Stroški za material pa znašajo do 50 ali več milijonov evrov. Se pravi, da nas podražitev materiala mnogo bolj prizadene. Tudi odgovore, razlage, rešitve za ta problem smo iskali z uglednimi gosti v okviru foruma nabavnikov in kluba direktorjev. Želeli smo razumeti, kaj se dogaja. V februarju so v Španiji zaradi visokih cen nekateri jeklarji začeli prilagajati proizvodnjo tako, da so uporabljali električno energijo takrat, ko je cenejša. Nekaj podjetij so nato še zaprli.

Potem se je zgodila še vojna v Ukrajini?

Izkazalo se je, da je energetska odvisnost EU od Rusije in Ukrajine mnogo večja, kot smo ocenjevali. EU uvozi 90 odstotkov plina, samo 10 odstotkov ga pridobi sama. Surove nafte uvozi 97 odstotkov in





70 odstotkov črnega premoga. Plina je Rusija lani v EU dobavila za približno 40 odstotkov potreb, od vsega uvoza pa 45 odstotkov. Več kot tretjina črnega premoga, ki ga EU porabi, pride iz Rusije. Spremljamo tudi sankcije EU proti Rusiji, tudi te nas skrbijo. Jeklarski centri bodo seveda poskušali napolniti skladišča in bodo grodelj vozili od drugod. Takoj, ko ga je treba pripeljati od drugod, se ve, da se bo cena dvignila.

Najbolj skrb vzbujajoče je stanje na trgu vhodnih materialov in komponent, saj ti stroški predstavljajo večji delež stroškov podjetij.

Pa podaljšujejo se dobavni roki?

Dobavni roki so se podaljšali. Imamo podjetja, katerih razvojni cikel je 6,8 tudi 12 mesecev. Potrebujemo okrog 6 mesecev, da spišejo specifikacije, 6 mesecev za razvoj, potem nakupijo material, gradnja hidroelektrarne recimo traja leta. Kako naj kovinska podjetja kot dobavitelji opreme zdaj podpišejo pogodbo, ki vsebuje tudi material, če sploh ne vedo, ali ga bodo dobili, če ga bodo dobili, ne vedo, po kakšnih cenah bo. To so res velike negotovosti. V našem krogu nabavnikov se je tako celo oblikovala ideja, da so v podjetjih pogledali

po skladiščih, če imajo kakšen kos česa, kar bi nekomu lahko pomagalo. Tako so si pomagali na bilateralni ravni, ne v okviru združenja, saj gre za komercialno zadevo.

Kaj za rešitev te krize lahko naredi oziroma bi morala narediti EU, kaj slovenska država, če sploh lahko kaj?

V Sloveniji mora biti zaradi ekonomije obsega večina industrije izvozno usmerjena. Zato je toliko bolj pomembno, da imajo naši odločevalci v EU, kjer ima Slovenija kot članica glas, občutek in posluš za gospodarstvo, za njegove želje, potrebe. To je tudi ena od nalog, ki jih moramo mi kot zbornica zagotavljati. Mislim, da je GZS pri tem zelo učinkovita.

Kaj pa za stroške dela podjetij v panogi kovinske industrije pomeni minimalna plača?

Tak problem imajo kot v drugih panogah. Problem je, ker je nepredvidljiva. V podjetjih delajo letne poslovne načrte septembra, oktobra preteklo leto; lastniki, procesi v korporacijah zahtevajo, da načrtujejo realno. Strošek dela je v naši panogi precejšen, pa do januarja ne vemo, kakšen bo oziroma kakšna bo spodnja meja, ker minister za delo šele takrat skupaj z inflacijo za prejšnje leto objavi minimalno plačo za tekoče leto. To tako ni podatek, s katerim bi lahko načrtovali. Zaradi tega v podjetjih ugibajo, sklepajo.

Vse se draži, ta denar morajo podjetja zaslužiti?

Ker morajo plačati več za elektriko, za stroške dela ..., bi morali svoj proizvod prodati po ustrezno višji ceni. A pri kupcih za dvig cene ni prav veliko posluha. Zaradi tega se utegne zgoditi, da bomo imeli naročila, ne bomo pa imeli materiala, da bi naročeno lahko proizvedli. Včasih je bil problem, da ni bilo naročil, materiala je bilo dovolj in ga ni bilo problem dobiti. Zato je to, da ga ni, novo. Ampak kovinarji smo vedno našli pot. Vsi, ki danes poslujemo, smo zmagovalci velikega števila kriz. Tudi čez te čeri bomo našli pot.

Enako kot v drugih panogah imate zagotovno problem s kadri?

Kadri so že nekaj let tak problem, da smo v okviru združenja vzpostavili klub kadrovikov. Včasih smo se spraševali, kje so kompetentni kadri, zdaj se sliši, kje so kadri. Veliko napora podjetja vlagajo v pridobivanje in razvoj ustreznega kadra. Sodelujemo celo z osnovnimi šolami. Imamo dan odprtih vrat, kjer gospodarstvo odpre svoja vrata en dan za starše, da skupaj s svojimi osnovnošolci pridejo pogledat, kaj delamo in se lahko prepričajo, da kovinska industrija že dolgo ni več umazana, siva, ampak je delo v veliko podjetjih celo podobno delu v laboratoriju. Težava, ki se pojavlja po vsej Evropi, ne le pri nas, je neugodno demografsko gibanje.

Če je bil včasih problem, da ni bilo naročil, je zdaj problem, da ni dovolj materiala, da bi naročeno lahko proizvedli.

Katere kompetence so odločilne pri izbiri kandidata za zaposlitev?

Ugotavljamo, da je veliko povpraševanje po ljudeh, ki so usmerjeni v reševanje problemov, so kreativni in samoiniciativni, znajo delati z ekipo in so pripravljeni na nenehno nadgrajevanje svojih kompetenc. Vsi delodajalci, ne samo kovinarji, iščejo take lastnosti, kar pomeni, da za te ljudi nismo v borbi samo mi, ampak vse panoge.

Kakšen problem pa je za panogo kovinske industrije izbira študija?

Tudi to je težava, ker smo v družbi uvedli kulturo, da bo vsak študiral in se ukvarjal

s tem, kar ga veseli, ne pa s tem, kar ga bo preživelo v prihodnjih 40 letih do upokojitve. To ima pluse in minuse. Opazni minus je v tem, da nam primanjkuje strokovnih

kadrov tam, kjer bi jih potrebovali. Ta problem je evropski, generacijski, imamo ga zdaj, v tem prostoru. Pri nas v Sloveniji pa je še posebej pereč, ker imamo mnogo manjši pritok migrantov kot za hodonoevropske države. Ti naša podjetja velikokrat uporabijo kot začasno zaposlitev. To pomeni, da pridejo v Slovenijo, se priučijo, da lahko začnejo delati, podjetje jim zagotovi mentorja, ko imajo eno leto za seboj in so priučeni, pridobijo delovno dovoljenje za tujce, ki velja v vsej EU. Tako z njim odidejo v Nemčijo, na Švedsko, tja, kjer jim je bolj zanimivo. Podjetja v Sloveniji so zanje odskočna deska. Migrantski priliv omejujejo zapleteni in dolgotrajni postopki za pridobitev ustreznih dokumentov. Zato vidimo rešitve tudi v poenostavitvi pridobivanja delovnih dovoljenj za tujce. Poleg tega je tudi naš tradicionalni bazen za kadre, zlasti Bosna in Hercegovina ter Srbija, že precej prazen. Tam ni več veliko kadrov, ki bi nam ustrezali in bi želeli priti k nam. ■



KOVINSKA INDUSTRIJA

Na spremembe so se hitro prilagodili

Creina je največjo rast prodaje dosegla v poslovni enoti Komunalna oprema, v Adria Tehniki so s poslovanjem v letu 2021 lahko zadovoljni, v Gostolu TST so dosegli in celo nekoliko presegle načrte.

Darja Kocbek

Iznajdljivost in sposobnost za hitro prilagajanje na spremembe, pa seveda tudi inovativnost so med glavnimi razlogi za večinoma uspešno poslovanje podjetij iz panoge kovinske industrije v letu 2021. Družbi Creina je z inovativnimi pristopi na področju prodaje uspelo zagotoviti visoko raven naročil v vseh poslovnih enotah. Podjetje Adria Tehnika je v letu 2021 podpisalo dve dolgoročni pogodbi z vodilnima nizkocenovnima letalskima prevoznikoma. V družbi Gostol TST izpostavljajo, da uspešno posluje tudi podružnica v Indiji, s katero so izvedli že nekaj večjih skupnih projektov. Leto 2021 je bilo leto polprevodnikov, pravijo v GKN Driveline, uspešno leto pa je tudi za podjetjem Nafta strojna.

Kovinsko industrijo sestavlja več dejavnosti, med katerimi so največji, 40-odstotni delež dodane vrednosti ustvarili proizvajalci kovinskih izdelkov (SKD 25), 24-odstotnega proizvajalci drugih strojev in naprav (del SKD 28), 21-odstotnega proizvajalci motornih vozil, prikolic in polprikolic (del SKD 29), 12,9-odstotnega podjetja iz sektorja popravil in montaže strojev in naprav (del SKD 33) in 1,8-odstotnega ostale dejavnosti (leto 2020).

Analitika GZS

Prodaja je zrasla za 64 odstotkov

»Poslovno leto 2021 ocenjujemo kot uspešno leto,« nam je povedal **glavni direktor družbe Creina Ivan Rupnik**. Čeprav so se v spomladanskem delu leta še vedno soočali z izzivi, povezanimi z epidemijo covida-19, ki so se odražali z motnjami v dobavni verigi ter občasnim zaprtjem poslovnih enot Trgovina, jim je z inovativnimi pristopi na področju prodaje uspelo zagotoviti visoko raven naročil v vseh poslovnih enotah. To se je na koncu odrazilo

tudi v visoki rasti prodaje, ki je na ravni podjetja Creina v primerjavi z letom 2020 dosegla 64 odstotkov.

Inovativni pristopi na področju prodaje so se podjetju Creina dobro obrestovali.

Največjo rast prodaje so s 142 odstotki zabeležili v poslovni enoti Komunalna oprema, najmanjšo, vendar s 25 odstotki še vedno visoko, pa v poslovni enoti



Leto 2021 je bilo za Creino investicijsko intenzivno leto, velik napredek pa so dosegli tudi na področju razvoja novih izdelkov.

Foto: Creina

Kmetijska mehanizacija. »Seveda pa moramo upoštevati dejstvo, da smo zaradi epidemije v letu 2020 v primerjavi z letom 2019 imeli padec prodaje za 12 odstotkov,« nam je pojasnil Rupnik.

V Creini so lani imeli tudi investicijsko intenzivno leto. Vlagali so v tehnološko posodobitev, v informatiko in v objekte. »Bruto dodana vrednost na zaposlenega je porasla za 42 odstotkov, kar je tudi odraz uspešne izvedbe načrtovane optimizacije proizvodnih procesov, ki so bistveno prispevale k tej rasti,« razlaga Rupnik. Tudi z vidika razvoja novih izdelkov so naredili velik napredek in na trgu ponudili povsem nove tehnološke rešitve na področju zbiranja in obdelave organskih odpadkov ter na področju peči.

V prvih dveh mesecih 2022 so v kovinski industriji beležili za 5 % višje prihodke od prodaje kot v prvih dveh mesecih 2021. Prihodek pri proizvajalcih kovinskih izdelkov je v prvih dveh mesecih najbolj porasel, in sicer za 34,8 %. Pri proizvajalci drugih strojev je bil višji za 13,8 %, medtem ko je bil v proizvodnji motornih vozil, prikolic in polprikolic nižji za 2,6 % ter pri popravilih in montaži strojev in naprav nižji za 0,1 %.

Analistika GZS

Brez dolgoročnih partnerskih dogovorov ne gre

Podjetje Adria Tehnika je v letu 2021 podpisalo dve dolgoročni pogodbi z vodilnima nizkocenovnima letalskima prevoznikoma (easyJet in Wizz Air). Ravno dolgoročni partnerski dogovori so se že ob začetku epidemije covida-19 izkazali kot eden glavnih dejavnikov uspešnega spopadanja s spremenjenimi okoliščinami poslovanja. Ob upoštevanju razmer za delovanje v času covida-19 in posledic teh razmer se je podjetje uspešno prilagodilo. Tako so s poslovnim letom 2021 lahko zadovoljni, nam je povedala **namestnica glavnega izvršnega direktorja podjetja Adria Tehnika Barbara Perko Brvar**.



Foto: Gostol

V podjetju Gostol TST so razvili sm@rt turbino, ki je ena izmed najbolj učinkovitih na trgu.

Večino proizvodov še vedno izvozijo

Zelo zadovoljni so s poslovanjem v letu 2021 tudi v podjetju Gostol TST, saj so dosegli in celo nekoliko presegle načrte. »Slovenski trg ostaja za nas pomemben, saj smo na njem dosegli prek 30 odstotkov realizacije, kar je več kot v preteklih letih,« nam je pojasnil **direktor Matej Koglot**. Večino proizvodov še vedno izvozijo, največ na trge EU. Pomembna trga sta bila za Gostol TST tudi Rusija in Ukrajina, a nanju bodo v letošnjem letu težko računali. »Uspešno posluje tudi naša podružnica v Indiji, s katero smo izvedli tudi že nekaj večjih skupnih projektov,« je še povedal Koglot.

Proizvodnja v kovinski industriji je bila v prvih dveh mesecih 2022 višja za 1 % medletno. Med pomembnejšimi dejavnostmi (po dodani vrednosti) je bila proizvodnja pri proizvajalcih kovinskih izdelkov višja za 11,7 %, pri proizvajalci drugih strojev za 3,7 % višja, medtem ko je bila v proizvodnji motornih vozil, prikolic in polprikolic nižja za 7,2 %. V popravilih in montaži strojev in naprav je bila nižja za 5,5 %.

Analistika GZS

Leto 2021 je bilo leto polprevodnikov

Leto 2021 je bilo že drugo leto zapored, ko so zunanji vplivi bistveno krojili poslovanje podjetja GKN Driveline. »Po covidnem letu 2020 je bilo leto 2021 leto polprevodnikov. Za nas, ki 100-odstotno posluje samo v avtomobilski industriji, je bilo poslovanje v glavnem odvisno od dobavljalnosti polprevodnikov pri naših kupcih,« pojasnjuje **direktor Andrej Poklič**. Obseg poslovanja so v GKN Driveline lani glede na leto 2020 povečali za okoli 30 odstotkov na 112 milijonov evrov. Obseg so povečali predvsem zaradi enkratnega projekta reorganizacije na ravni grupacije, ki pa se je z letošnjim letom končal. Realna rast prodaje je bila minimalno večja.

Gostol TST na slovenskem trgu dosega več kot 30 odstotkov realizacije.

EBITDA so povečali za 20 odstotkov

Nafta Strojna je leto 2021 zaključila uspešno. Realizacija je bila v primerjavi z letom prej višja za 5 odstotkov, EBITDA se je povečal za 20 odstotkov, nam je povedal **direktor Drago Franko**. ■

KOVINSKA INDUSTRIJA

Temelj razvoja je zeleno in digitalno

Razvoj in inovativne tehnološke rešitve so ključne za ohranjanje konkurenčnosti podjetij iz panoge kovinske industrije. Med glavnimi izzivi sta zeleni prehod in digitalizacija.

Darja Kocbek

Optimizacija omogoča pomemben prihranek surovine

Podjetje Nafta Strojna inovira na področju tehnologij v lastni proizvodnji, kakor tudi pri končnih izdelkih. Na področju tehnologij so zadnje inovacije izvedli pri dvigu produktivnosti pri izvajanju montažnih del na prostem. Pri tem je šlo prvenstveno za izključevanje negativnih vremenskih vplivov tako z vidika varnosti kot kvalitete. »Slednje je pomembno pri dobavah velikih rezervoarjev, ki se montirajo na prostem, praviloma pri končnih uporabnikih,« nam je razložil **razvojni tehnolog Boštjan Lutar**.

Pri izdelkih so izdelali optimizacijo konstrukcijskih rešitev mobilnega kontejnerja, ki se uporablja za kratka skladiščenja nevarnih tekočin. Uporabljati ga je mogoče za prečrpavanje goriva pri nesrečah, čiščenje in vzdrževalna dela, kot so petrokemijska in naftna industrija, kakor tudi v elektrarnah. »Izvedena optimizacija konstrukcije pomeni pomemben prihranek surovine - konstrukcijskega jekla. Sam izdelek bistveno pripomore k zmanjšanju količin nevarnih odpadkov, ki končajo na čistilni napravi ali na uničenju,« razlaga Lutar. Sicer pa Nafta Strojna sodeluje s Fakulteto za gradbeništvo v Ljubljani, kakor tudi s strojnima fakultetama v Ljubljani in Mariboru. »Omenjene organizacije se vključujejo neposredno v reševanje konkretnih aplikativnih razvojnih nalog,« pravi Lutar.

Vizija podjetja GKN Driveline je, da bo delavec v prihodnje samo nadzornik procesa.

Nafta Strojna vlaga v posodobitve in razvoj tehnologij. Slednje so ključne pri kosovni proizvodnji, kakršna je značilna za podjetje. Pomembnejša vlaganja so v zadnjem času izvedli v obdelavo in hladno preoblikovanje pločevin. Skupaj z novimi tehnologijami postopoma v proizvodni proces uvajajo tudi digitalizacijo. Letos nadaljujejo z naložbami po programu in projektu, ki se je začel lani in ga delno so financira gospodarsko ministrstvo.

Zavedajo se vpliva, ki ga imajo na okolje
V družbi Adria Tehnika se po besedah **namestnice glavnega izvršnega direktorja Barbare Perko Brvar** zavedajo pomena okolja in vpliva, ki ga imajo nanj. Okoljska zakonodaja ter nenehen razvoj sistema ravnanja z okoljem skladno s standardom ISO 14001 jih zavezuje k stalnemu prepoznavanju tveganj ter ukrepov za preprečevanje in zmanjševanje vplivov na okolje in ljudi. »Ker se zavedamo, da bodo digitalizacija, brezpapirna in okoljska ozaveščenost izziv v prihodnje, se pripravljamo tudi na nove tehnologije,« pravi Barbara Perko Brvar.

V času pandemije so razširili svoj poslovni model s storitvami, ki se nanašajo na parkiranje in hrambo letal za širok spekter strank, vključno z najpopularnejšimi nizkocenovnimi letalskimi prevozniki in nacionalnimi letalskimi prevozniki. »Adria Tehnika je del mednarodne skupine Avia Prime in s svojimi zmoglostmi sodeluje tudi s sestrskimi podjetji v Srbiji in na Poljskem,« je pojasnila Perko Brvar.

Razvili eno najučinkovitejših turbin

Razvoj peskalnih strojev in večina inovacij, ki jih razvijajo v družbi Gostol TST, gre v smeri prihrankov, pojasnjuje **direktor Matej Koglot**. »Najpomembnejši del vsakega peskalnega stroja je turbina, zato smo razvili sm@rt turbino, ki je ena izmed najbolj učinkovitih na trgu. Prav tako smo se osredotočili na sm@rt sistem



Foto: Nafta Strojna

Po besedah razvojnega tehnologa Boštjana Lutarja so posodobitve in razvoj tehnologij ključne pri kosovni proizvodnji

doziranja peskalnega sredstva za bolj optimalno delovanje peskalnega stroja,« našteva direktor.

Skupaj s številnimi drugimi opcijami, ki jih je mogoče namestiti na stroj, je v platformi sm@rt cloud mogoče spremljati določene parametre delovanja stroja, analizirati podatke, dostopati do zgodovine stroja in enostavno naročati rezervne dele. Kupci tako prihranijo pri energiji, abrazi-
vu in vzdrževanju.

Gostol TST sodeluje z različnimi ustanovami. Na Fakulteti za strojništvo sodelujejo z različnimi laboratoriji na področju računalniških simulacij, prenosa znanja in izvedbe na praktičnih primerih, meritev izletnih hitrosti na turbinah, izboljšanju izkoristka. Z Institutom Jožef Stefan sodelujejo na področju vibracij in algoritmov za napovedovanje okvare. Inštitut za materiale jim pomaga pri preiskavah materiala, drsne prevleke, toplotne obdelave. Raziskovalni laboratorij iz tujine pa na področju mikrokovanja in peskanja površin s keramiko.

Pri investicijah Gostol TST največ sredstev namenja za posodobitev strojev v proizvodnji, da bi tako povečali produktivnost in znižali stroške. »Pri načrtovanju prihodnjih investicij smo usmerjeni k zmanjšanju emisij na plazma razrezu, kar vključuje posodobitev odsesovanja in filtra. V lakirnici bomo uredili odsesovalno – rekuperativno napravo za čiščenje zraka in vračanje toplega zraka nazaj v prostor. Nabavili bomo tudi novi stroj CNC za uvijanje pločevine ter ročno plazmo, ki bo nadomestila razrez z acetilenom. Slednje nam bo omogočilo, da bomo imeli v delovnem prostoru čistejši zrak,« nam je naštel Matej Koglot.

Nova tehnologija za zbiranje in obdelavo organskih odpadkov

V družbi Creina so v poslovni enoti Komunalna oprema skupaj s francoskim partnerjem razvili povsem novo tehnologijo za zbiranje in obdelavo organskih odpadkov, ki je opremljena z avtomatskim tehtalnim sistemom in video nadzorom. Projekt se imenuje Biotank. »Vsak 610- oziroma 660-litrski zabojnik se pred praznjenjem stehta, sama vsebina se



V GKN Driveline že imajo nekaj popolnoma avtomatiziranih celic za obdelavo.

posname z dvema kamerama, prav tako se stehta prazen zabojnik, da dobimo podatek o neto teži vsebine, ki se potem potisne v fermentatorski del Biotanka. Vsi podatki se zbirajo v procesni enoti in jih je mogoče daljinsko nadzirati v operacijskem centru našega kupca,« nam je razložil **glavni direktor Ivan Rupnik**.

V poslovni enoti Peči razvijajo nove različice peči na drva. »To dogajanje je posebej dinamično na trgih celotne Skandinavije, Italije in Nemčije, kjer imamo strateške kupce,« pravi Rupnik. V posameznih državah se na tem področju vedno bolj zaostčuje tudi zakonodaja, okoljske zahteve in standardi. »Dvigujejo se zahteve po izkoristkih in nižanju emisij trdih delcev. Vsemu temu z novimi tehničnimi rešitvami uspešno pariramo. Vse rešitve so tudi testirane in certificirane v nemškem inštitutu RRF, s katerim že dolgoročno sodelujemo,« se lahko pohvali Rupnik.

V Creini uspešno sledijo ostrejši zakonodaji, okoljskim zahtevam in višjim standardom.

Letos bodo naredili velik korak naprej na področju digitalizacije poslovnih

in proizvodnih procesov, uvedli bodo sistem MES (Manufacturing Execution System) in sistem za upravljanje skladišč WMS (Warehouse Management System). Prav tako bodo razvili spletni konfigurator za hiter in za kupce povsem razumljiv postopek izbora prave peči za njihovo uporabo. »Pripravljamo se na večje tehnološke investicije, ki jih nameravamo izvesti v letih 2023-2024,« napoveduje Ivan Rupnik.

Delavec bo samo nadzornik procesa

V podjetju GKN Driveline se po besedah **direktorja Andreja Pokliča** raziskovalnih inštitucij v Sloveniji ne poslužujejo toliko, kot bi se lahko. »Sodelujemo z univerzami in visokimi strokovnimi šolami, največji delež inovacij pa seže v prostor avtomatizacije posluževanja, merjenja, avtomatizacije zapisov in obdelave podatkov,« je pojasnil. Vizija podjetja je, da se delavec z rokami ne bo več dotaknil kosa, ki ga obdeluje, ampak bo samo nadzornik procesa. V ta namen že imajo nekaj celic za obdelavo, ki so popolnoma avtomatizirane, vključujoč merjenje in zajemanje podatkov iz strojev. Prav tako imajo vso delovno in drugo dokumentacijo na delovnem mestu samo v digitalni obliki.

V GKN Driveline so večino naložb v zadnjih letih izvedli za dopolnitev ali zamenjavo opreme, povezane z novimi projekti. Pomemben delež imajo tudi naložbe v avtomatizacijo poslovanja. »V podjetju sledimo tudi zeleni agendi, kjer vlagamo sredstva predvsem v zmanjšanje porabe energentov in ponovno uporabo virov toplote,« pravi Poklič. V podjetju imajo preko 250 strojev in velika večina je prek spleta povezana z merilci in analizatorji porabe energije. »Tako imamo energetski diagram v vsakem trenutku, ki nam omogoča pravočasno in ustrezno ukrepanje pri odmikih in pri načrtovanju dolgoročnejših aktivnosti. V naslednjem obdobju nameravamo zgraditi tudi lastno sončno elektrarno, ki bo z maksimalno možno instalirano močjo (999 kW) prinesla okoli 6-odstotno samozadostnost pri električni energiji,« napoveduje Andrej Poklič. ■

KOVINSKA INDUSTRIJA

Če cene ne bodo padle, bodo potrebni ukrepi države

V kovinski industriji od države pričakujejo stabilnost pri zagotavljanju pogojev za dobavo surovin in energentov. Sami si pomagajo s pospešitvijo avtomatizacije in robotizacije.

Darja Kocbek

Panoga kovinske industrije je med tistimi, katerih podjetja najbolj skrbi rast cen energentov in surovin, veliko iznajdljivosti potrebujejo tudi, da surovine in materiale sploh dobijo. Teh podražitev v celoti ne morejo prenesti na svoje kupce, kar vpliva na rezultate poslovanja in konkurenčnost. Od države pričakujejo ukrepe, ki jim bodo omogočili, da bodo imeli enake pogoje za poslovanje, kot jih ima konkurenca.

Pri gibanju cen energentov so previdni

V družbi Adria Tehnika so posebej previdni pri gibanju cen energentov, ostale surovine v srednjeročnem obdobju ne bodo vplivale na njihovo delo, nam je pojasnila **namestnica glavnega izvršnega direktorja podjetja Barbara Perko Brvar**. »Poudarek v letu 2022 bo še vedno na dolgoročnih odnosih s poslovnimi partnerji. Od države pričakujemo stabilnost pri zagotavljanju pogojev za dobavo surovin in energentov ter cenovna prilagajanja na še vzdržne ravni,« je dodala.

Od države pričakujejo predvsem regulacijo cen energentov

Pločevina je ena glavnih komponent pri proizvodnji peskalnih strojev. Njene cene se zvišujejo že od pandemije, največji skok pa so dosegle po začetku vojne v Ukrajini, saj sta tako Ukrajina kot Rusija največji izvoznici surovega železa, o

izzivih za poslovanje v letošnjem letu pravi **Matej Koglot, direktor družbe Gostol TST**. Poleg tega so se podaljšali tudi dobavni roki za električne komponente, ki jih vgrajujejo na stroje. Zaradi tega morajo bolj skrbno načrtovati celoten proces od naročila do dobave stroja kupcu. Od države v Gostolu TST pričakujejo predvsem regulacijo cen energentov, saj bi to pomenilo prihranek v proizvodnem procesu in pri transportu strojev ter tako bolj konkurenčne cene.

Kovinska industrija je ustvarila približno 30 % dodane vrednosti predelovalnih dejavnosti in je predstavljal 29,2-odstotni delež po celotnih prihodkih in 33,9-odstotnega po številu zaposlenih.

Analitika GZS

Nujen pameten poseg v ceno energentov

Če je bilo leto 2021 v znamenju covida in polprevodnikov, potem v letu 2022 dodajamo še leto energentov, vojne, podražitev surovin, razlaga **Andrej Poklič, direktor GKN Driveline**. »Vse skupaj kreira precej kompleksno poslovno okolje, kjer je predvidljivost skoraj ničelna in kjer iz dneva v dan spremljamo spremembe naročil, ki v principu padajo in so nižja, kot smo predvideli v letnem planu,« pojasnjuje Poklič.

Od države težko pričakujejo odgovore na vse probleme, nujno pa bi bilo doseči dogovor o ceni energentov, ki na nek način povzročajo spiralo podražitev in tudi špekulacij. Glede na to, da je Slovenija v normalnem poslovanju (izvzete so konice) skoraj 90-odstotno energetska samozadostna, bi lahko s pametnim posegom v ceno energentov zagotavljali nemotenost oskrbe, vzdržnost sistema in konkurenčnost gospodarstva, je prepričan.

Meni, da bi bilo prav nadaljevati z razbremenitvijo plač in tako doprinesiti k boljšemu netu dohodu zaposlenih, pri isti bruto obremenitvi za podjetje. S sistemskega vidika pa zagotovo potrebujemo konsenz in predvsem spremembo definicije minimalne plače, je povedal Poklič.

Prvi šok je bil dvig cen energentov, drugi pločevine

Poslovno leto 2022 so pričeli s šokom na področju energentov, saj so cene za električno energijo porasle za faktor 3 in cene za zemeljski plin za faktor 4, izpostavlja **Ivan Rupnik, glavni direktor družbe Creina**. Drugi cenovni šok so doživeli v drugi polovici marca, ko so se preko noči dvignile cene vseh vrst pločevin, ki jih potrebujejo v proizvodnji. Podražitve dosega med 30 in 40 %, povrh vsega so vprašljive še dobave. Posledično morajo v Creini dvigovati raven zaloga, kar slabi likvidnost. »Na strani nabave je začetek leta

zelo turbulenten. Intenzivno se pogajamo z našimi kupci, vendar že sedaj vidimo, da bo nemogoče v celoti prenesti vso to rast stroškov nanje,« opozarja Rupnik.

Ker glede na razmere ne pričakujejo bistvenih sprememb na bolje, se bodo še bolj posvetili avtomatizaciji in robotizaciji tehnoloških operacij, kjer bo to tehnično izvedljivo in ekonomično. Od države pričakujejo rešitve, ki bodo slovenski industriji omogočale vsaj enake pogoje, kot jih ima konkurenca v drugih državah. Rupnik meni, da bo, v primeru, da se razmere na trgu energentov v drugi polovici leta ne bodo umirile, potrebna intervencija s strani vlade. »Določiti bo treba limite cen, ki bodo še vzdržne za poslovanje,« pojasnjuje Ivan Rupnik.

V aprilu 2022 so v kovinski industriji kot glavni omejitveni dejavnik navedli negotove gospodarske razmere in pomankanje surovin (44 % podjetij). Kot tretji dejavnik so navedli pomankanje usposobljenih delavcev (42 % podjetij). Sledil je pomen nezadostnega tujega (13 % podjetij), in domačega povpraševanja (10 % podjetij) in pomankanje polizdelkov (9 %). Predelovalne dejavnosti kot celota so rahlo bolj optimistične pri navedenih omejitvenih dejavnikih, predvsem jih manjši delež občuti pomankanje usposobljenih delavcev.

Analitika GZS

Izvajajo tako optimizacijo produktov kot delovnih procesov

Blaženje nenadnih vplivov velikega povečanja cen repromaterialov in energije so po besedah **direktorja Draga Franka** ključni izzivi za Nafto Strojno v tekočem letu. V ta namen izvajajo optimizacijo produktov, kakor tudi delovnih procesov, saj podražitev na vходу ne bo mogoče v celoti prenesti na končne kupce. »Od države pričakujemo, da zagotovi konkurenčno poslovno okolje, brez nepotrebnih in stalnih nihanj na področjih, ki jih regulira,« pravi Franko. ■

KOVINSKA INDUSTRIJA

Predstavljajo se že osnovnošolcem

Da bi mlade čim prej usmerili v poklice v svoji panogi, podjetja krepijo stike že z osnovnošolci in srednješolci. Ne pozabljajo niti na obstoječe zaposlene.

Darja Kocbek

Z zaposlenimi se je treba ukvarjati

Matej Koglot, direktor družbe Gostol TST, nam je povedal, da kadre poskušajo pridobiti z aktivnim oglaševanjem ter sodelovanjem z agencijami za pridobivanje kadrov. Že obstoječe kadre pa skušajo zadržati. »Zavedamo se, da bo na področju pridobivanja kadrov potrebna aktivna promocija podjetja ter aktivnosti v podjetju – motivacija in ukvarjanje z zaposlenimi na vseh ravneh,« nam je povedal.

V kovinski industriji je bilo januarja 2022 67.695 delovno aktivnih oseb, kar je bilo za 3.628 oz. za 5,3 % delovno aktivnih več medletno. V kovinski industriji je bilo 34,5 % vseh delovno aktivnih oseb v predelovalni dejavnosti. Največji porast delovno aktivnih oseb je bil v enem letu zabeležen pri proizvajalcih kovinskih izdelkov (+2.573 oseb), kar je bil oddelek v kovinski industriji z največ zaposlenimi (44,8 % vseh oz. 32.151 oseb). Po rasti je sledila rast delovno aktivnih pri proizvajalcih drugih strojev in naprav (+751 oseb), pri popravilih in montaži strojev in naprav (+586 oseb), manj pa jih je bilo v proizvodnji motornih vozil in prikolic (-386 oseb).

Analitika GZS

Bazen kadrov v severnoprimerški regiji je okrnjen. Primanjkuje predvsem tehničnega kadra. Najbolj prav jim pride tehnični kader in ekonomisti. V Gostolu TST v povezavi s Posoškim razvojnim centrom trenutno sodelujejo z osnovnimi šolami zgornjega Posočja v projektu Partnerstvo za kadre – organiziranje tehniških dni za osnovnošolce. »V prihodnje načrtujemo tesnejše sodelovanje s TŠC Nova Gorica,« nam je povedal Koglot.

Delavca za kakršno koli delo na stroju ni mogoče dobiti

»Kadrovski bazen na našem področju je prazen,« razlaga Andrej Poklič, direktor GKN Driveline. Dejansko ni mogoče dobiti delavca za kakršno koli delo na stroju. V zadnjem obdobju jih deloma »rešuje« recesija v avtomobilski industriji, deloma pa si kader poiščejo zunaj Slovenije. »Trenutno imamo nekaj sodelavcev iz Bosne, ki pa so na dolgi rok manj zanesljivi kot drugi sodelavci iz našega okolja. Znano je, da je Slovenija za delavce iz Bosne po obdobju enega leta, ki ga opravijo pri nas, predvsem odskočna deska za delo v drugih državah EU,« pravi Poklič.



Težave s pomanjkanjem kadra po besedah Andreja Pokliča iz GKN Driveline trenutno lajša recesija v avtomobilski industriji.

Vsako leto organizirajo dan odprtih vrat

V podjetju Adria Tehnika sodelujejo s srednjimi šolami tehničnih smeri, kjer aktivno predstavljajo podjetje, pravi **Barbara Perko Brvar, namestnica glavnega izvršnega direktorja**. Vsako leto samostojno organizirajo tudi Dan odprtih vrat podjetja Adria Tehnika, kjer lahko mladi поблиžje spoznajo svet letalstva. V letošnjem letu se je dneva odprtih vrat ob epidemioloških omejitvah udeležilo več kot 150 obiskovalcev.

V podjetju se sicer kaže potreba predvsem po poklicih strojne in elektro smeri in po poklicih, kot so kleparji, ličarji. »Vsi kadri z omenjenimi poklici se za delo na letalih obvezno dodatno šolajo v našem oddelku za Tehnično izobraževanje, saj to zahteva letalska regulativa,« nam je pojasnila Barbara Perko Brvar. Tako usposobljeni kadri pridobijo mednarodno veljavno licenco za letalskega mehanika, saj slovenski šolski sistem takega kadra ne zagotavlja. Glede prihodnosti se osredotočajo predvsem na ohranjanje in nadgradnjo kompetenc zaposlenih znotraj skupine Avia Prime v oddelku Tehničnega izobraževanja Adria Tehnika.

Poklici s področja tehnike so posebej deficitarni

Izzivi pri reševanju kadrovskih vrzeli so vse bolj kompleksni, pravi direktor Naftne Strojne Drago Franko. Pri iskanju bodočih kadrov podjetje, ki ga vodi, sodeluje s srednjimi šolami. Dijakom ponujajo štipendiranje, pripravljajo predstavitve zanje, bodoče diplomante vključujejo v delovne procese v podjetju. »Domačih interesentov ni dovolj. Zaposlujeemo tudi tujce. Posebej deficitarni so poklici s področja tehnike oziroma predelave kovinskih materialov,« ugotavlja Franko.

Najtežje je pridobiti ključavničarje in varilce

S kadri imajo težave tudi v družbi Creina, vendar jih po besedah **glavnega direktorja Ivana Rupnika** dokaj uspešno rešujejo. »Najtežje je pridobiti ključavničarje in varilce. Slovenija nima vzpostavljenega sistema izobraževanja teh kadrov. Enako je na področju gradbeništva in tudi v drugih industrijskih panogah,« opozarja. Podjetja se morajo zato sama znajti in v Creini to rešujejo z dobrimi povezavami s kadrovskimi agencijami iz regije Zahodnega Balkana.



Za delo na letalih je obvezno dodatno šolanje v oddelku za Tehnično izobraževanje znotraj podjetja Adria Tehnik, pojasnjuje Barbara Perko Brvar.

Povprečna bruto plača je v prvih dveh mesecih 2022 medletno porasla za 3,8 % pri proizvajalcih kovinskih izdelkov in za 3,7 % pri proizvajalcih drugih strojev in naprav, medtem ko je bila v proizvodnji motornih vozil ter popravilih in montaži strojev in naprav nižja za okoli 1 %.

Analitika GZS

»Konec leta 2021 smo uspešno zaključili 4-mesečni proces pridobitve potrebnega števila ključavničarjev in varilcev iz Srbije in BiH,« pravi Rupnik. Creina zelo dobro sodeluje s ŠC Škofja Loka. Dijaki in študenti v podjetju opravljajo obvezno prakso in pozneje se mnogi od njih tam tudi zaposlijo. »Z inženirji je podobno. Smo locirani v središču gorenjske regije, ki je industrijsko visoko razvita in za njihovo pridobitev je potrebno vložiti kar precej truda in tudi na področju plač moramo poskrbeti, da smo konkurenčni,« nam je razložil Rupnik. ■

Kovinska podjetja so v aprilski anketi pričakovala v naslednjih treh mesecih rast proizvodnje, ki pa bo nižja kot januarja letos (za 9,9 odstotnih točk). Izvozna naročila in skupna naročila so se aprila letos zvišala glede na letošnji januar, pričakovan izvoz za naslednje tri mesece pa nakazuje nižje rasti. Ob sedanjem proizvodnem ritmu je bila proizvodnja v kovinski industriji zagotovljena za 4,9 mesecev (januarja 5 mesecev). V naslednjih treh mesecih polovica več podjetij kovinske industrije pričakuje povečanje kot pa znižanje cen. Dinamika zaposlovanja v naslednjih 3 mesecih naj bi se umirila, a kljub vsemu petina podjetij več pričakuje porast kot pa zmanjšanje zaposlenih.

Analitika GZS