

# Livarji galopirajo

**Slovenski livarji rastejo, investirajo in pomlajujejo ekipe.**

Maja Kalan

»Vse, kar proizvedemo, gre v izvoz, kupec je evropska avtomobilska industrija.«

LTH Castings

»Pojavljajo se nove tehnologije, ki nam omogočajo izpolnjevanje vedno novih kakovostnih zahtev.«  
Skupina Impol

Prek 250 milijonov evrov bo v letu 2016 po napovedih znašala konsolidirana prodaja LTH Castingsa.

## LTH Castings: Rast se ne bo ustavila

LTH Castings, s proizvodnima obratoma v Škofji Loki in Ljubljani, je z naskokom največji livar v Sloveniji, tako po prihodkih kot številu zaposlenih, ki jih je bilo lani okoli 1.500. Skupina LTH Castings ima tovarni tudi na Hrvaškem in v Makedoniji in zadnjih nekaj let dosega zavidljivo rast: lani skoraj 20-odstotno, pri čemer so ustvarili dobrih 205 milijonov evrov prihodkov in 25 milijonov čistega dobička.

Ob zavidljivih lanskih rezultatih tudi za leto 2016 napovedujejo približno 10-odstotno rast. Kako jim to uspeva? »Predvsem sta v avtomobilski industriji predpogoja kakovost in točnost dobav, za kar smo prejeli kar nekaj prestižnih nagrad kupcev. Ko je to izpolnjeno, so odločilni komunikacija in usmerjenost h kupcem, odlična razvojna podpora, inovativnost s pravnimi proizvodnimi koncepti, finančna stabilnost z možnostjo investiranja ter ne nazadnje, vsaj do zdaj pravilne strateške usmeritve,« pravijo v LTH Castingsu.

## Impol: Lastna livarna je konkurenčna prednost

V Skupini Impol, katere del je tudi Impol livarna in liti trakovi, pravijo, da se obdobje intenzivnega vlaganja meseca maja zaključuje in prihaja čas, ko bo treba vloženi denar vračati. »Najpomembneje je, da nam uspe zagotoviti popolno izkoriščenost proizvodnih kapacitet ob primerni produktivnosti. Seveda bomo ob tem še dalje spremljali nove zahteve trga oziroma naših kupcev. Kakovostne zahteve se višajo, pritiski na nižanje cen posameznih izdelkov prav tako,« so nam



Foto: Depositphotos

pojasnili pri Impolu. Ob tem že pripravljajo študijo izvedljivosti povsem nove livne linije, namenjene avtomobilski industriji.

Impol livarna in liti trakovi je primarno namenjena surovinskemu oskrbovanju družb znotraj skupine, zato dobiček livarne ni ena od ključnih števil. V Skupini so si namreč že pred leti zastavili za strateško prioriteto razvoj livarne, saj se je izkazalo, da je dobra lastna livarna pomembna konkurenčna prednost na trgu pred ostalimi proizvajalci aluminij- skih polizdelkov.

## Kovis: na obzorju nove naložbe

Maksimalno možno kapaciteto livarne že dve leti izkoriščajo tudi v Kovis livarni. »S stalnim optimiziranjem proizvodnega procesa in optimalno izbiro proizvodnega programa planiramo v letu 2016 približno petodstotno rast tako na prihodkih, kakor tudi pri dobičku glede na leto 2015,« nam je pojasnila direktorica Jerica Vranc.

Kovis livarna je najbolj prisotna v Italiji, kjer pokrivajo kmetijsko, strojno in gradbeno mehanizacijo, izdelujejo izdelke, ki so podvrženi visokim tlačnim preizkusom, in izdelke, ki so v uporabi v ladjedelništvu. Njihov glavni domači kupec, Kovis d.o.o., je izvoznik, specializiran za železniški program, tako skoraj vsi proizvodi Kovis livarne končajo zunaj Slovenije.

»Zaradi maksimalne zasedenosti livarne načrtujemo v naslednjem obdobju večje investicije, ki bodo povečale kapaciteto livarne, investicije bodo sledile okoljevarstveni zakonodaji in zahtevam iz standardov naših kupcev,« o nadaljnjih korakih pove Vrančeva.

## Recept: pomladili so ekipo

Da v livarstvu ne gre govoriti le o tehnologiji in številkah, dokazujejo v Impolu. Pravijo, da pot do izgradnje vrhunske tovarne ne bi bila mogoča, če ne bi ogromno energije namenili razvoju zaposlenih in vzdrževanju medsebojnih odnosov. »Pomladili smo celotno ekipo, ki je izjemno motivirana. Omogočamo jim dodatna izobraževanja in spodbujamo njihovo inovativno razmišljanje,« so še dodali. gg