

KAIKANJ CEMENT

HEIDELBERG CEMENT Group

Info silos

Godina VII, broj 23 / juni - lipanj 2009.





Poštovane kolegice i kolege,

Već smo prepolovili i ovu godinu, godinu svjetske recesije i krize koja nije zaobišla ni našu zemlju. Kompletna privreda manje-više stagnira, dok su se u građevinskom sektoru aktivnosti i promet prepolovili, velikim dijelom zbog ekonomske krize koja je uzrokovala smanjenje investicija, ali također i zbog nepovoljnih vremenskih uslova.

Plan proizvodnje i prodaje za 2009. godinu je već dvaput revidiran ove godine, sa namjerom da bude realističan i usklađen sa prognozama potreba tržišta za ovu godinu, a evidentno je da će se očekivani pad prodaje od 10-15% odraziti na rezultat. Već u prethodnoj godini izvršili smo određene pripreme za ovogodišnje izazove koji su povezani s globalnom ekonomskom recesijom. Napravljen je detaljan plan ušteda koje je moguće ostvariti efikasnim upravljanjem troškovima.

Međutim, cement je proizvod koji ima svoje predvidive sezonske oscilacije pa mi tako očekujemo i nadamo se poboljšanju privrednih okolnosti u narednim mjesecima iako je evidentno da će ova godina u odnosu na proteklu, rekordnu, biti nedostižna, ali i dalje uspješna u mjeri da uspješno i stabilno radimo. Isplata regresa za ovu godinu ostala je na prošlogodišnjem visokom nivou, što pokazuje da nam je i dalje na prvom mjestu svaki pojedinačni zaposlenik.

Nastavljamo i sa investicijama: sistem recirkulacije tehnološke vode ovih dana će biti pušten u pogon, što je investicija vrijedna milion KM. Ove smo godine započeli i finansijski i ekološki značajnu investiciju: izgradnju silosa klinkera u vrijednosti od 14 miliona KM

Pored toga, pokušavamo lokalnoj zajednici olakšati teret ovogodišnje teške situacije, pa smo se ove godine odlučili da provedemo veoma značajan projekat podrške mladim ljudima s područja općine Kakanj. Zaposlili smo 21 pripravnika koji će godinu dana provesti sa nama i steći tako neophodan pripravnčki staž, koji je obično glavni „krivac“ kod traženja zaposlenja.

I na kraju, želim vam svima uspješan rad i ugodne godišnje odmore.

Uprava Društva

Intervju sa dr. Berndom Scheifeleom vezano za prvi kvartal 2009.



U prvom kvartalu ove godine, promet, prodaja i rezultati imali su značajan pad. Je li to isključivo zbog ekonomske krize?

Dr. Bernd Scheifele: Prva tri mjeseca su sigurno bila veoma teška, ali ne samo zbog finansijske i ekonomske krize, koja se pojačala u posljednjih nekoliko mjeseci. Duga zima u Evropi Sjevernoj Americi imala je veliki uticaj na građevinske aktivnosti pa tako i na volumen prodaje naših građevinskih materijala. U Aziji, Australiji i Africi, pad je bio dosta manji. U Kini smo čak bili u mogućnosti i povećati prodaju cementa za više od 50% što je rezultat puštanja u pogon dvije nove proizvodne linije krajem 2008. U Africi smo također imali pozitivan trend u volumenu

Krajem marta, HeidelbergCement prikazuje gubitak u finansijskoj godini od 54 miliona EUR-a; nije li to značajno veliki pad nakon pozitivnog rezultata od skoro 1,3 milijarde EUR-a u prethodnoj godini?

Zapravo, rezultat u prvom kvartalu 2008. bio je izvanredno visok. To prije svega uključuje sredstva od prodaje maxita u martu prošle godine. Prvi kvartal je obično slabiji u našoj Grupaciji zbog sezonskih uticaja. Međutim, ovogodišnja zima bila je posebno duga i jaka, a tu su i efekti ekonomske krize, koje smo već spomenuli, što je dovelo do velikog pada operativnih aktivnosti. Visoki troškovi finansiranja akvizicije Hansona dodatno su opterećenje za profit.

Šta HeidelbergCement može učiniti kako bi ublažio pad?

Na tešku ekonomsku situaciju odgovaramo sveobuhvatnim mjerama smanjenja troškova. Opet navodim program „Fitness 2009“, smanjenje investicija i značajne prilagodbe proizvodnih kapaciteta u SAD-u i Ujedinjenom Kraljevstvu. Također nastavljamo sa strategijom dosljednog upravljanja troškovima u našim svakodnevnim aktivnostima. Tako smo značajnim uštedama bili u mogućnosti djelimično umanjiti pad volumena.

Treba li HeidelbergCement dodatno pojačati mjere smanjenja troškova?

Već smo postigli uspjeh na tom polju. Mjere optimizacije u proizvodnji i održavanju dovele su do značajnog smanjenja fiksnih troškova. Prognoziramo da će se prvobitno planirane uštede od oko 250 miliona EUR-a povećati na 380 miliona EUR-a.

U centru naše pažnje je da osiguramo likvidnost. Inicijativa na ovom polju počela je veoma dobro. Na primjer, investicije su drastično ograničene ove godine. Smanjenje dividende sa 1,30 EUR-a na 0,12 EUR-a također je usmjereno prema istom cilju.

HeidelbergCement je još uvijek značajno zadužen. Kako će Grupacija osigurati dalje finansiranje?

Prije svega, želim istaći da smo u prošloj godini smanjili naš neto dug za 3 milijarde EUR-a na 11,6 milijardi. Trenutno intenzivno radimo na sveobuhvatnoj reorganizaciji finansijske strukture. Još uvijek istražujemo sve opcije na strani dioničarskog kapitala i dugovnog kapitala. Fokus je trenutno na refinansiranju duga. Konstruktivno diskutiramo sa našim zajmo-

davcima kako bi refinansirali postojeće obaveze prema bankama i uskladili ugovorne uslove. Predstavili smo sveobuhvatni koncept refinansiranja koji naše glavne banke podržavaju. Pored toga, nekoliko anticipativnih odluka je donešeno na posljednjoj skupštini dioničara, što nam omogućava da povećamo dioničarski kapital.

Očekujete li dodatna sredstva od prodaje dijelova Grupacije?

Već smo najavili da ćemo prodavati ne-strateške poslovne jedinice. Na primjer, prodali smo liniju za proizvodnju asfalta u Australiji krajem aprila. Ali, s obzirom da su tržišni uslovi i dalje teški, suočavamo se sa žestokim uslovima za ostale planirane prodaje. Ove mjere, koje će nam pomoći da smanjimo dug, su iz tog razloga odgođene, ali ćemo intenzivno raditi na njihovom nastavku.

Kakva su Vaša očekivanja vezano za napredak HeidelbergCementa do kraja ove godine?

Zbog svjetske recesije mi ćemo se i dalje suočavati sa teškim izazovima tokom narednih nekoliko mjeseci. Još uvijek nema naznaka o obrnutom trendu. Međutim, očekujemo pozitivan zamah od svjetskih ekonomskih programa, koji uključuju planirane investicije u građevinskom sektoru kao što su infrastruktura, škole, bolnice itd. Ipak, predviđamo sveukupni pad u prometu i operativnoj dobiti za 2009. finansijsku godinu. Međutim, zahvaljujući našim dalekosežnim programima uštede, koje smo inicirali dosta rano, i zahvaljujući našoj međunarodnoj tržišnoj poziciji, HeidelbergCement je dobro pripremljen da se nosi sa krizom.

Kad očekujete bolji razvoj situacije?

Industrija građevinskih materijala je ciklična i na nju je uticala kriza u svojoj ranoj fazi. Prva poboljšanja od ekonomskih programa mogu se očekivati u drugoj polovici ove godine. U ovom trenutku ne možemo precizno prognozirati obrnuti trend. Međutim, mega-trendovi kao što je promjena klime, povećanje stanovništva i urbanizacija i dalje su čvrsti pokretači uspješnog razvoja industrije građevinskih materijala na srednjoročnoj osnovi. Oni će potaknuti potražnju za proizvodima HeidelbergCementa.



HeidelbergCement prodao operativnu liniju za proizvodnju asfalta u Australiji

U okviru najavljenog programa prodaje poslovnih jedinica, HeidelbergCement je prodao svoju operativnu liniju za proizvodnju asfalta u Australiji. Udio od 50% u Pioneer Road Service (PRS) i kompletan kupio je Fulton Hogan, australijska kompanija koja se bavi eksploatacijom kamena i proizvodnjom asfalta. Fulton Hogan je dugi niz godina imao poslovne odnose sa PRS-om. HeidelbergCement će nastaviti sa isporukom agregata PRS-u.

Australijske konkurencijske vlasti odobrile su prodaju.

Prodaja se odvijala u okviru reorganizacije finansijske strukture HeidelbergCementa. Grupacija planira prodati odabrane poslovne jedinice koje nisu vezane za glavnu djelatnost kako bi umanjila svoje finansijske obaveze. To su jedinice koje ne spadaju u kategoriju proizvodnje cementa, agregata i betona. HeidelbergCement također razmatra mogućnosti prodaje poslovnih jedinica u područjima gdje nema mogućnosti za vertikalnu integraciju.



HeidelbergCement uspješno nastavlja sa smanjenjem duga



Nastavljajući dalje s programom disponiranja, HeidelbergCement je prodao 520,5 miliona dionica, što predstavlja 14,1% od 65,1% udjela koji ima u indonezijskom proizvođaču cementa PT Indocement Tunggal Prakarsa. 220 miliona EUR-a od prodaje omogućavaju HeidelbergCementu da otplati dio postojećeg duga.

Indocement, jedan od vodećih proizvođača cementa u Indoneziji sa proizvodnim kapacitetom od 17,1 miliona tona, čini osnovu strategije HeidelbergCementa u Aziji. "Sa 51% zadržavamo kontrolirajući udio u Indocementu, dok smo u isto vrijeme u mogućnosti dalje smanjiti dug matične kompanije," kaže dr Bernd Scheifele, predsjedavajući Upravnog odbora HeidelbergCementa. HeidelbergCement radi na sveobuhvatnom refinansiranju postojećih obaveza uz program disponiranja odabranih ne-strateških poslovnih jedinica u naredne dvije godine. HeidelbergCement će također nastaviti sa dosljednim upravljanjem troškovima i dalje se fokusirati primarno na stvaranje najvećeg mogućeg protoka novca.

Heidelberg, 10. juni 2009.



Podrška lokalnoj zajednici

Izvrсна prilika za 21 pripravnika

Tvornica cementa Kakanj je odlučna da svoju lokalnu zajednicu podrži na svaki mogući način, pa tako učestvuje u svim ekološkim, kulturnim i sportskim aktivnostima na području općine Kakanj. Svake godine Tvornica dodjeljuje donacije lokalnim udruženjima i mjesnim zajednicama za različite projekte unapređenja života.



Program zapošljavanja pripravnika još jedan je u nizu brojnih vidova podrške mladim ljudima sa područja općine Kakanj. U maju 2009. godine Tvornica cementa Kakanj primila je 21 pripravnika koji će godinu dana provesti u našoj kompaniji. Tim povodom razgovarali smo sa direktorom Tvornice cementa Kakanj, Branimirom Muidžom.

Koji su razlozi zapošljavanja pripravnika?

Glavni cilj ovog projekta je da omogućimo mladim ljudima da steknu pripravnički staž, koji je obično glavni kamen spoticanja kod traženja zaposlenja i ostvarivanja karijere.



Također smatramo da će pripravnici u našem kolektivu steći prave radne navike obzirom da se trebaju prilagoditi radu u organiziranom i uspješnom kolektivu, kao i da će steći određena nova korisna znanja potrebna za njihov pravilan daljnji razvoj. Na ovaj način Tvornica cementa Kakanj daje svoj dodatni doprinos i pomoć lokalnoj zajednici kako bi i u vremenu u kojem se bilježi rast nezaposlenosti te pad privrednih aktivnosti, dala svoj afirmativni doprinos kako zapošljavanju tako i kvalitetnoj edukaciji mladih u Općini.

Koliko pripravnika je primljeno u sklopu ovog programa i ko se mogao prijaviti na konkurs?

U okviru ovogodišnjeg programa osigurali smo sredstva za 21 pripravnika, a na konkurs su se mogli prijaviti svi mladi sa područja općine Kakanj koji imaju završen VI ili VII stepen obrazovanja na pravnom, ekonomskom ili fakultetu tehničkih nauka. Želim ovom prilikom iznijeti i jedno svoje zapažanje, a to je da nam se prijavilo neočekivano malo pripravnika tehničke struke, inženjera, iz čega izvlačim zaključak da postoji određena percepcija zbog koje mladi ne vjeruju da mogu naći adekvatno zaposlenje po završenom pa biraju put školovanja koje pruža percepciju sigurnijeg zaposlenja. Ipak, uzevši u obzir potrebe poslovne zajednice u Općini Kakanj, pa i u Ze-Do kantonu, evidentno je da postoje kompanije koje imaju potrebe za tim profilom mladih ljudi, pa želim ohrabriti mlade da ne odustaju od svojih preferencija.

Koliko ste prijava imali i koliko će ukupno koštati ovaj program zapošljavanja pripravnika?

Naravno, očekivano se javilo znatno više interesanata nego koliko objektivno možemo primiti pripravnika a da im obezbijedimo potrebnu infrastrukturu i adekvatan program; zaista je veliki napor potreban da se za 21 pripravnika (što je otprilike veličina jednog razreda), obezbijedi dovoljan broj kancelarija odnosno uredskih mjesta, računara, stručnjaka i svega ostalog što je potrebno za obuku i stručno usavršavanje tolikog broja ljudi. Svi zavisni troškovi, u koje spadaju npr. određene naknade koju će primiti pripravnici, porezi i doprinosa po tom osnovu, potrebna infrastruktura itd, procjenjena je na otprilike 300.000 KM.

S obzirom na trenutnu finansijsku krizu koja vlada u cijelom svijetu, da li je, i koliko ona uticala na poslo-



vanje vaše kompanije, i otkud snaga da se pored toga, još izdvoje sredstva za ovoliki broj pripravnika, koji je skoro za 50% veći od Općinskog programa zapošljavanja?

Mi smo, kao i svi drugi privredni subjekti iz naše branše, osjetili posljedice recesije jer u prvim mjesecima ove godine bilježimo značajan pad prodaje, čemu je osim recesije doprinijela i duga zima, jer, kao što je poznato, građevinski radovi se mnogo teže izvode u hladnim vremenskim uslovima. Međutim, cement je proizvod koji ima svoje predvidive sezonske oscilacije pa mi tako očekujemo i nadamo se poboljšanju privrednih okolnosti u narednim mjesecima iako je evidentno da će ova godina u odnosu na proteklu, rekordnu, biti nedostižna, ali i dalje uspješna u mjeri da uspješno i stabilno radimo, obezbjeđujemo uposlenost naših kapaciteta, radnika i partnera, kao i kontinuitet investicija koje smo planirali uz konstantnu brigu za okoliš.

Smatram da bude li ispravnog načina razmišljanja i konkretnog djelovanja od strane vlasti, onda će se prepoznati da je povećanje obima javnih radova i javne potrošnje usmjerene u izgradnju infrastrukture šansa za revitalizaciju proizvodnje u realnom sektoru što obezbjeđuje radna mjesta ali i punjenje budžeta za ostale potrebe, namjene i korisnike.

Mi, kao društveno odgovorna kompanija želimo pomoći lokalnoj zajednici čak i u ovim teškim vremenima i ohrabriti mlade ljude da ostanu u svojoj zemlji, da im se otvore perspektive ovdje pa da svoje znanje, nadarenost, entuzijazam i vještine iskoriste za svoju i dobrobit društva.

Da li će neko od ovih pripravnika koje ste zaposlili, poslije isteka pripravničkog staža imati priliku za stalno zaposlenje u vašoj kompaniji?

Tvornica cementa Kakanj ovim projektom prije svega želi pomoći mladim ljudima sa područja općine Kakanj da steknu nova znanja i da teoriju koju su stekli na fakultetima što prije primijene u praksi. Od pripravnika očekujemo ambiciju i motiviranost da doprinesu našem uspješnom poslovanju, a zauzvrat mogu očekivati maksimalno unapređenje svog znanja i vještina, sticanje dragocjenog iskustva, reference rada u uspješnom kolektivu, što će im otvoriti višestruke mogućnosti daljeg napretka i zaposlenja u struci i biti dobra odskočna dasku za nastavak svoje karijere.

Na osnovu pozitivnog vlastitog iskustva u velikom koncernu kakav je HeidelbergCement, čvrsto sam ubijeđen da mladima samo treba dati šansu, a oni će je uz pravilan način razmišljanja, uloženi veliki trud i razvijenu etičnost, sigurno znati iskoristiti.

Flash news

Gradnja i obnova 2009

Od 19. – 22.05. u Centru Skenderija održan je sajam Gradnja i obnova 2009.

Učešće na ovom sajmu, sad već tradicionalno, uzela je i naša kompanija. Moramo napomenuti da posebnu pažnju svih prisutnih kako posjetilaca, a tako i izlagača, kao i na sajmu u Banja Luci, privukao je vrlo zanimljiv i atraktivan štand Tvornice cementa Kakanj.



BIH IT Service Desk - 555

Čemu služi ovaj letak?

- Da Vam objasni kako i kada da kontaktirate Vaš IT Service Desk
- Da Vas uputi koje sve informacije da pripremite prije nego pozovete Vaš IT Service Desk
- Da pomogne IT Service Desku da bude efikasniji u rješavanju Vaših IT problema i zahtjeva.



Kada kontaktirati IT Service Desk?

- Kada Vaša računarska oprema na poslu ne radi
- Kada ne rade operativni sistem ili poslovni softver na Vašem računaru na poslu
- Kada trebate pomoć u radu sa Vašim računarom ili operativnim sistemom na poslu
- Kada Vam treba informacija o statusu zahtjeva ili problema koji ste već prijavili

Kada ne kontaktirati IT Service Desk?

- Kada Vaš računarska oprema **kod kuće** ne radi
- Kada ne radi Vaša kancelarijska oprema

Kako da kontaktiram IT Service Desk?

Pozvati kratki kod 555. (Iz Banja Luke: 032 557 555)
(Radno vrijeme 7,00 - 15:30, ponedjeljak-petak)

Koga da pozovem ako nisam zadovoljan?

Ako smatrate da Vaš problem ili zahtjev ne dobiva odgovarajući tretman od strane IT Service Deska i da je potrebna urgencija zbog važnih poslovnih razloga, pozovite ponovo IT Service Desk i objasnite situaciju. Ako i nakon toga ne budete zadovoljni molim Vas obratite se sljedećim rukovodiocima i to navedenim redom:

1. Emir Bilalović (rukovodilac IT odjela)
061 783 574
2. Tony Wright (Director Country Operations - Europe)
00 44 7966 499285

Šta treba da kažem IT Service Desku?

- Ime računara / IP adresu
- Naziv softvera / sistema na koji se problem / zahtjev odnosi
- Korisničko ime koje koristite za softver
- Jasan opis problema
- Kako želite da Vas IT Service Desk kontaktira
- Broj incidenta / zahtjeva (za već prijavljeni problem / zahtjev)

Kada će moj problem biti riješen?

IT Service Desk rješava preko 60% IT problema odmah po prijemu poziva. 75% bude riješeno u toku 1 dana (24 sata).

Problemi koje IT Service Desk ne može riješiti daljinski, bivaju dodijeljeni odgovarajućoj grupi IT specijalista. Rješavanje kompleksnijih problema može potrajati. Ciljna vremena rješavanja problema su data u tabeli prioriteta na drugoj strani.

Kako mogu pomoći sebi?

- Za urgentne IT probleme pozovite IT Service Desk, ne šaljite e-mail
- Kada pokrećete zahtjev pripremite što više detalja
- Uvijek čitajte e-maileve primljene od Vašeg IT Service Deska
Uvijek isključujte računar na kraju radnog dana (osim ako niste dobili drugačije upute od Vašeg IT Service Desk)

Važne informacije o Vašim podacima/datotekama

- Sve važne podatke/datoteke uvijek spremajte na mrežnom disku jer se ti podaci redovno arhiviraju
- Podaci/datoteke spremljeni na vašem računaru (a ne na mrežnom disku) se ne arhiviraju
- **Vaša lična muzika, video i ostali podaci koji nemaju veze sa poslom ne smiju biti spremljeni na vašem računaru na poslu niti mrežnom disku i mogu biti obrisani.**

Kako se određuje prioritet mog problema?

Prioritet svakog pojedinačnog incidenta određuje kombinacija parametara „uticaj“ i „hitnost“. Ova dva parametra se postavljaju na osnovu informacija primljenih od korisnika prilikom prijavljivanja problema. Prioritet je vezan za SLA i biće riješen unutar definisanog roka.

Sljedeća tabela definiše prioritet na osnovu parametara „uticaj“ i „hitnost“:

Prioritet		Uticaj		
		Visok	Srednji	Nizak
Hitnost	Visoka	kritično krizni tim	visok < 8 h	srednji < 16 h
	Srednja	visok < 8 h	srednji < 16 h	nizak < sedmice
	Niska	srednji < 16 h	nizak < sedmice	planira se po planu

Napomena: vrijeme je izraženo u radnim satima, bazirano na 8 sati dnevno; 16 sati znači 2 radna dana.

Uticaj (na korisnikove poslovne procese):

Visok = jedna ili više zemalja su pogođene ili je ugrožena: isporuka proizvoda ili proizvodnja proizvoda ili isplata plata za zaposlene ili su ugroženi rokovi za dostavu poslovnih izvještaja za grupaciju ili državu

Srednji = 10 ili više korisnika je pogođeno ili su ugrožene pravne obaveze preduzeća ili je ugroženo fakturisanje kupcima ili plaćanje dobavljačima

Low = manje od 10 korisnika je pogođeno

Hitnost (zajednički određuju korisnik i IT Service Desk):

Visoka = Korisnik ne može obavljati poslovnu funkciju neophodnu odmah

Srednja = Korisnik ne može obavljati poslovnu funkciju potrebnu u narednih 2 do 5 dana ili korisnik može obavljati poslovnu funkciju ali djelomično i uz ograničenja

Niska = Korisnik ne može obavljati poslovnu funkciju potrebnu za 6 ili više dana ili korisnik može obavljati poslovnu funkciju

Kako pokrećem zahtjev?

- Zahtjev za računarsku opremu, softver, dodjelu / izmjenu korisničkih prava, kao i ostale IT usluge pošaljite e-mailom na BIH.ServiceDesk@heidelbergcement.com. U e-mailu detaljno opišite poslovni razlog zbog kojeg podnosite zahtjev!
- Zahtjev možete pokrenuti i tako što pozovete Vaš IT Service Desk telefonom, ali preporuka je da se koristi e-mail.

Zašto da kontaktiram IT Service Desk?

- Da budete sigurni da je Vaš problem ili zahtjev **evidentan**
- Da dobijete **jedinstveni broj** kojim možete pratiti napredak u rješavanju Vašeg problema/zahtjeva (<http://sdoselfservice>)
- Da **Vam pomognemo** i da **Vi nama pomognete** da pozitivno riješimo Vaš problem/zahtjev u svakom pojedinačnom slučaju

Više informacija?

Za više svježih informacija o HeidelbergCement grupaciji posjetite grupacijsku ili BIH intranet stranicu na <http://hc.hzunate.com/> ili <http://hc.hzunate.com/bih>

Informacije o gripu A(H1N1)

Sve je veći broj oboljelih od gripe A(H1N1), popularno nazvanoj „svinjska gripa“, a 11. juna ove godine Svjetska zdravstvena organizacija (WHO) proglasila je pandemiju. Šesta faza pandemije nove gripe A (H1N1) isključivo se



odnosi na globalno geografsko širenje virusa, odnosno pojave oboljelih u više svjetskih regiona, a ne odražava pojačanu virulentnost, to jest opasnost virusa.

Koordinaciono stručno tijelo pri Federalnom ministarstvu zdravstva aktivno prati epidemiološku situaciju vezano za novu gripu A (H1N1) te poduzima potrebne mjere kako bi zdravstveni sistem što bolje reagovao u slučaju pojave oboljelih na području Federacije BiH. Do sada u BiH nije registrovan ni jedan slučaj oboljevanja od nove gripe A (H1N1), Prvi zabilježeni slučajevi ove gripe dolaze iz Meksika u aprilu ove godine, a s obzirom na veliku fluktuaciju putnika, virus se ubrzano širi po cijelom svijetu. U vrijeme pisanja ovog teksta zabilježeno je preko 70.000 potvrđenih slučajeva zaraze širom svijeta.

Kakva je ovo gripa?

Svinjska gripa je respiratorna bolest svinja koju uzrokuje gripa tipa A, i obično se ne prenosi na ljude osim u slučajevima svakodnevne izloženosti zaraženim svinjama. Do sada je bilo zabilježeno nekoliko takvih slučajeva, a u jednom je zaraza kasnije prešla s čovjeka na čovjeka, tj.

liječnika koji se brinuo o pacijentu.

No, ova gripa koja sada hara ima gene koji su potpuno izmješani - sjevernoamerička svinjska i ptičja gripa, svinjska gripa koja se normalno otkriva u Aziji i Evropi i ljudska gripa zajedno daju kombinaciju koja za sada nema lijeka i u pojedinim slučajevima ubija ljude.

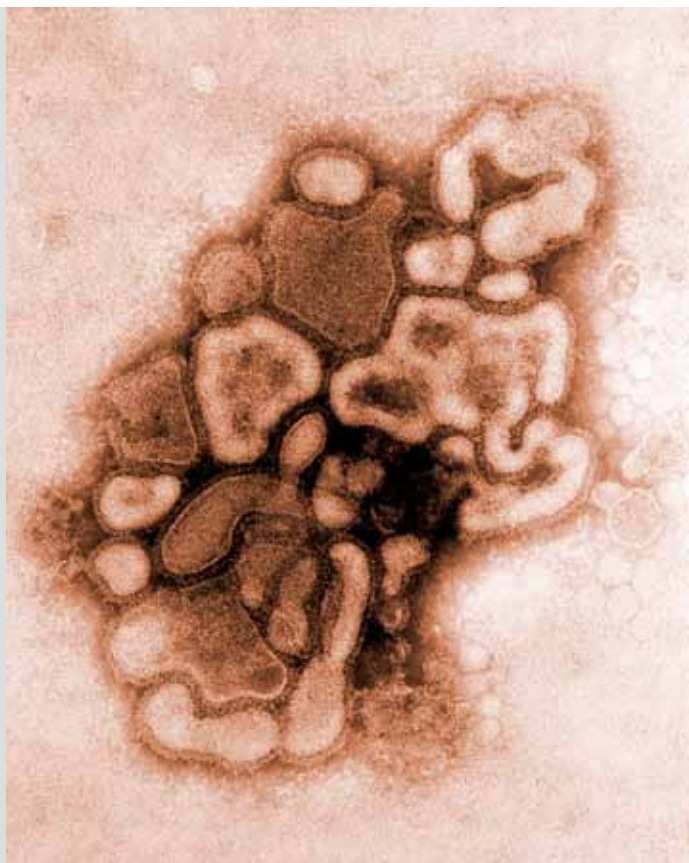
Vjeruje se da se prenosi na uobičajen način kako se inače širi virus gripe, putem kihanja i kašljanja zaraženih kapljice koje sadrže virus gripe izlaze na zrak i mogu zaraziti druge ljude u okolici. Simptomi bi trebali biti jednaki običnoj ljudskoj gripu: **temperatura, umor, manjak apetita, kašalj, curenje nosa, suho grlo, povraćanje i proljev.**

Kako se zaštititi

Ovo je preporuka Federalnog ministarstva zdravstva i preporuka HeidelbergCement grupacije. Molim vas da je pažljivo pročitate i postupite u skladu s njom! Najvažnije je preduzeti sve mjere da se izbjegne zaraza:

- Održavajte dobru ličnu higijenu. Često perite ruke. Koristite papirne ubruse umjesto platnenih. Izbjegavajte se dirati po licu.
- Izbjegavajte ljude koji su očigledno bolesni.
- Izbjegavajte gužve
- Pokrijte usta i nos maskom ili maramicom kada kašljete i kišete.
- Kontaktirajte svog doktora ukoliko kod sebe ili svoje djece primijetite simptome slične gripu.





indikacija za dalju medicinsku obradu i epidemiološki nadzor nad oboljelim.

Kontakt telefon – Ambulanta Tvornice: 557 - 544

Za sve detaljnije informacije obratite se Službi za epidemiologiju Zavoda za javno zdravstvo FBiH na telefone:

- u Sarajevu 033 / 716 - 590
- u Mostaru 036 / 347 - 139

Osoblje (putnici) koji se vraćaju iz zemalja u kojima je registrovana gripa i ostalo osoblje Tvornice cementa, ako nemaju znakova respiratorne bolesti (**povišena tjelesna temperatura, kašalj, otežano disanje, grlobolja, bolovi u mišićima i kostima, glavobolja, umor**) ne trebaju se pdvrgavati preventivnom zdravstvenom pregledu niti stavlјati pod zdravstveni nadzor u ovom trenutku.

Preporuka je putnicima da prate svoje zdravstveno stanje najmanje sedam dana po povratku sa putovanja iz ovih zemalja.

Ako se u roku od sedam dana pojave simptomi respiratorne bolesti slične gripi (**povišena tjelesna temperatura, kašalj, otežano disanje, grlobolja, bolovi u mišićima i kostima, glavobolja, umor**), morate se obratiti najbližoj zdravstvenoj ustanovi.

Da bi ljekaru olakšali postavljanje dijagnoze navedite sve detalje oko vašeg posljednjeg putovanja i navedite sve eventualne kontakte sa osobama koje su imale navedene simptome.

Ljekar će na osnovu subjektivnih i objektivnih simptoma bolesti i epidemioloških podataka odmah telefonom obavijestiti nadležni Kantonalni zavod za javno zdravstvo radi dobivanja detaljnih instrukcija odnosno postavljanja



Radna grupa općine Kakanj posjetila Tvornicu cementa Kakanj

Članovi Radne grupe za izradu, ocjenu i implementaciju Akcionog plana za poboljšanje stanja okoliša u općini Kakanj posjetili su Tvornicu cementa Kakanj 29. aprila 2009. godine i susreli se sa članovima Uprave TCK. Radnoj grupi prezentirani su rezultati koje je Tvornica cementa Kakanj ostvarila na polju zaštite okoliša u proteklom periodu sa posebnim osvrtom na investicije koje će se provesti u naredne tri godine. Članovi Radne grupe pohvalili su napredak Tvornice cementa Kakanj uz napomenu da je TCK već ispunila određene stavke Akcionog plana, na zadovoljstvo svih zainteresiranih strana, posebno građana općine Kakanj.



Dan njemačke i bosanskohercegovačke saradnje

Udrženje KULT u saradnji sa Njemačkom ambasadom u BiH organizovalo je manifestaciju pod nazivom Dan njemačke i bh. saradnje, koja je se održala 23. aprila 2009. godine, na Svjetski dan knjige, u obrazovnom centru za mlade SPAJALICA na Ilidži. Manifestacija je organizovana za sva odjeljenja srednjih škola Kantona Sarajevo koji u svom nastavnom programu imaju predmet Njemački jezik.



Umjetnik Timur Trako, uz pomoć učenika/ca 4. gimnazije, na zidu stubišta Centra izradio je grafit koji nosi poruku prijateljstva i sretne mladosti. Srednjoškolci su u sklopu manifestacije imali priliku pogledati film „Trči, Lola, trči“. Svečano otvaranje, kojem je prisustvovao veliki broj uglednih gostiju, obogatio je jedan poseban sadržaj – recitiranje poezije na njemačkom i bosanskom jeziku, a recitali su je Muamer Logo i Anel Brkić, učenici 4. gimnazije s Ilidže. Više od 250 učenika/ca koji su danas posjetili manifestaciju te preko 50 učesnika/ca dokaz tu uspješnosti obilježavanja Dana njemačke i bh. saradnje.



Prilikom predstave svoje djelatnosti imale su sve kompanije i organizacije koje dolaze iz Njemačke. Predstavnici Tvornice cementa Kakanj ovom su prilikom upoznali srednjoškolce sa radom i poslovanjem naše tvornice kao i sa procesom proizvodnje cementa.



3. Career Day Ekonomskog Fakulteta u Sarajevu

Pronađi svoj put

Centar za razvoj karijere studenata Ekonomskog fakulteta u Sarajevu, organizovao je 23. aprila treću berzu rada EFSA Career Days 2009, sa motom „Pronađi svoj put“, sa ciljem omogućavanja lakšeg pronalaska zaposlenja i unapređenja karijere za studente Ekonomskog fakulteta. Projekt je ove godine podržala i Tvornica cementa Kakanj, a osoblje naše firme je svim zainteresiranim studentima predstavilo kompaniju i HeidelbergCement grupaciju.



Osnovna svrha EFSA Career Days-a je povezati kompanije koje posluju u Bosni i Hercegovini i studente Ekonomskog fakulteta, te na taj način pružiti priliku studentima da steknu uvid u rad i organizaciju prestižnih domaćih kompanija i da se informišu o mogućnostima zapošljavanja u budućnosti. Kompanije su imale priliku predstaviti se zainteresovanim studentima, prezentovati svoj promotivni materijal, informisati studente o otvorenim pozicijama i mogućnostima zaposlenja i izgradnje karijere. Istovremeno studenti su imali priliku predati svoje biografije predstavnicima prisutnih kompanija.

Nove Internet stranice

U mjesecu junu objavili smo nove internet stranice naše kompanije. Nove stranice su dizajnerski harmonizovane sa stranicama HeidelbergCement grupacije i sada se nalaze na zajedničkoj internetskoj platformi što umnogome olakšava administraciju, navigaciju i dodavanje novog sadržaja. Također se smanjuju i troškovi održavanja s obzirom da se kompletno održavanje oslanja na interne resurse. Sadržaj sada također uključuje i aktivnosti kćerke kompanije TBG BH. Novi izgled i sadržaj stranica možete pogledati na www.heidelbergcement.ba



Redovna skupština dioničara Tvornice cementa Kakanj

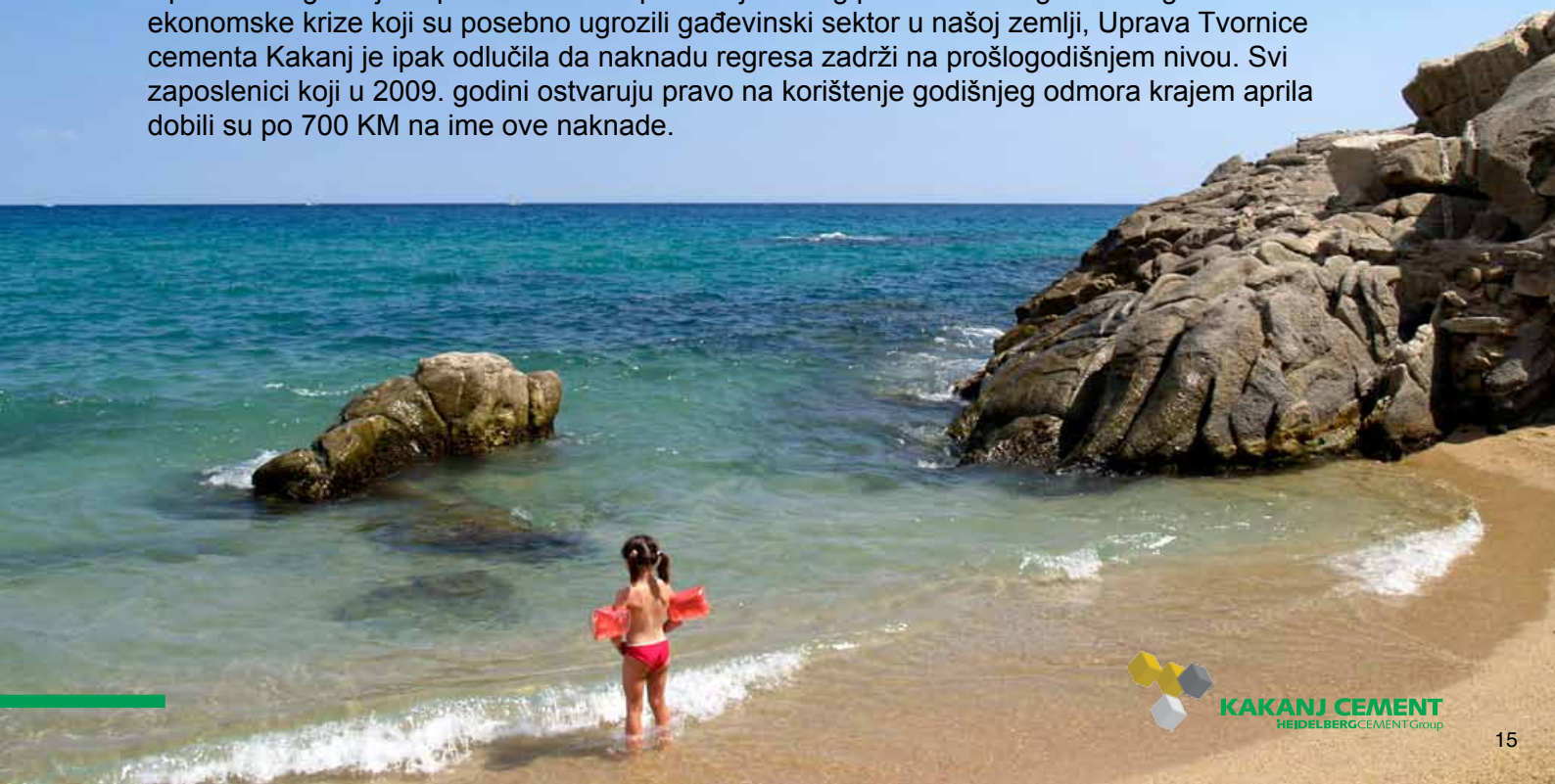
Dana 28. aprila/travanja 2009. godine održana je redovna skupština dioničara Tvornice cementa Kakanj. Na skupštini je bilo zastupljeno 97,1916 % ukupnog broja dioničara. Skupština je jednoglasno usvojila finansijski izvještaj o poslovanju za 2008. godinu sa izvještajima revizora, Nadzornog odbora i Odbora za reviziju. Direktor Tvornice, Branimir Muidža, dioničare je detaljno izvijestio o poslovanju naše tvornice u prethodnoj godini te istakao da je prošla godina po svim poslovnim pokazateljima bila rekordno pozitivna. Dioničari su također usvojili i odluke o raspodjeli dobiti, izboru vanjskog revizora, te izmjenama i dopunama Statuta.




Flash news

Regres na prošlogodišnjem nivou

Uprkos mnogobrojnim poteškoćama u plasiranju našeg proizvoda zbog efekata globalne ekonomske krize koji su posebno ugrozili građevinski sektor u našoj zemlji, Uprava Tvornice cementa Kakanj je ipak odlučila da naknadu regresa zadrži na prošlogodišnjem nivou. Svi zaposlenici koji u 2009. godini ostvaruju pravo na korištenje godišnjeg odmora krajem aprila dobili su po 700 KM na ime ove naknade.





Impresum

Info silos – interno glasilo Tvornice
cementa Kakanj
Broj: 23-2009.

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

Za izdavača:
Branimir Muidža, generalni direktor
e-mail:
branimir.muidža@heidelbergcement.com

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

DTP:
Emir Škaljić
dtp@arka.ba

Štampa: "Arka Press" d.o.o. Sarajevo

Foto: Emina Dedić, Tvornica cementa
Kakanj, HeidelbergCement Group

Broj strana: 16

Tiraž:
300 primjeraka