

Istovremena proizvodnja agregata i
rehabilitacija kamenoloma smanjuju
učinak na okoliš

Vjenčanje kupaca i dobavljača

Fleksibilnost i partnerski odnos jamče uspjeh

Slavonci s jedinom jedrilicom u Senju

Magazin o stvaranju i stvarateljima

Broj 5 / proljeće 2006.

ISSN 1334-997X

MagazinPlus





Nenad Juretić
direktor prodaje cementa
i logistike

tel 052 876960
fax 052 876250
nenad.juretic@holcim.com



Siniša Dimitrijević
direktor transportnih
betona

tel 01 6554 033
fax 01 6554 022
sinisa.dimitrijevic@holcim.com



Siniša Koščak
direktor agregata

tel 042 791870
fax 042 791118
sinisa.koscak@holcim.com

Dragi čitatelji,

Još je jedna duga zima za nama i nadamo se da Vam je proljetno sunce i toplije vrijeme donijelo puno energije za novu građevinsku sezonu koja je u punom jeku.

Kao što znate, Holcim je od veljače ove godine u novu građevinsku sezonu krenuo kupnjom kamenoloma Očura pa osim cementa i betona, proizvodimo i prodajemo mineralne agregate. Tema broja je stoga upravo segment agregata, a naglasak je na promjenama naročito kad je u pitanju utjecaj na okoliš i način doprinosa održivom razvoju.

Sve je teže pratiti tako brze promjene oko nas, a još teže je i neprestano prilagođavanje tim promjenama. Nažalost, malo vremena nam ostaje za razmišljanja o tome kako naš posao, koliko god ga uspješno obavljali, utječe na okoliš, ljude, ali

i buduće generacije. Svjesni smo da građevinska industrija ima izraziti utjecaj na okoliš, što samo znači da još više trebamo brinuti jer stvari itekako mogu biti bolje i to već danas.

Tako je na primjer utjecaj kamenoloma na okoliš prisutan kroz više elemenata, tu su emisija prašine, buka... ali možda najvažniji od svih utjecaja je preoblikovanje prostora tijekom eksploatacije. Želimo Vas upoznati s Holcimovim pristupom radu kamenoloma, koji je bitno drugačiji, jer se paralelno s eksploatacijom obavljaju i radovi na njihovoj sanaciji. Primjer uspješne sanacije iz koje možemo puno naučiti je kamenolom naših kolega u Holcimu Španjolska i to u blizini turističkog mjesta.

Nadamo se da su različita iskustva koja Vam donosimo u svakom broju MagazinPlusa i Vama od koristi i da

možete pronaći nešto novo, zanimljivo i prihvatljivo za Vaše poslovanje.

Dio smo Holcim Grupe i time je naša prednost u neograničenom pristupu različitim tehničkim dostignućima, novim aplikacijama i inovativnim rješenjima. Slobodno nam se obratite ukoliko trebate neki tehnički savjet ili jednostavno želite znati kako to drugi rade.

Mi smo tu za Vas!

Vaš Holcim



Tema broja**Ivana Peršin**

Mlada studentica i perspektivna novinarka osmislila je pitanja i od Siniše Koščaka, direktora agregata u Holcimu, tražila odgovore na temu: po čemu se Holcimov način poslovanja u segmentu mineralnih agregata razlikuje od onog sveprisutnog? Odgovore i primjere pročitajte na duplerici.

**Radenko Vadanjel**

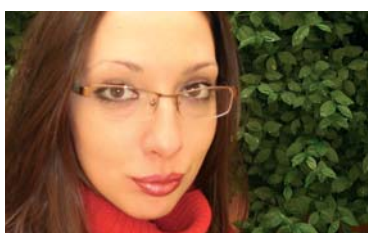
1:100 - ili - kako od više od stotinu gostiju kupiti doživljaje i iskustva? Tim se pitanjem u veljači, u Umagu, na 8. Danu kupaca cementa bavio Radenko. Na četiri stranice njegove reportaže provjerite da li je uspio... iako ... uz reportažu stavili smo i tablicu, nek' bude za arhivu! Nadalje, pročitajte tko su jedini Slavonci s jadrilicom u Senju - a to nije našem kupcu ni jedini hobi ...

**Milica Vučković**

Mislite da dovoljno znate o provođenju mjera zaštite na radu?! pita Vas u ovom broju Milica. Naravno, ona zna odgovore, jer, za ovaj je broj MagazinPlusa razgovarala s gospodom Fahirom Prister, diplomiranim inženjerom sigurnosti. Dakle, sve što vas je ikad zanimalo o zaštiti na radu, saznajte u stalnoj rubrici Zaštite na radu!



Julija Škoro
voditeljica marketinga i komunikacija
tel 01 6554 033
fax 01 6554 022
julija.skoro@holcim.com
www.holcim.hr

**Dora Zoričić**

Dora se zaputila na istočnu stranu Zagreba s pitanjem: što je to što neku tvrtku čini uspješnom? Jedan od odgovora na to pitanje Dori je u rubrici Portret kupca otkrio duo iz Krešimir Trgovine. I odmah nakon razgovora odjurio u Slovačku - naravno, na sajam graditeljstva. Čovjek uči dok je živ! Nadalje, u rubrici Predstavljamo interno, pročitajte tko je to dio tima transportnih betona.

**Jurica Vuković**

www.gradimkucu.com - ova internet stranica zanimljivo zvuči! To je zaintrigiralo Juricu, te se bacio u istraživanje: Što kupcima donosi ova internet stranica? Da li je to korisno? Koji su zanimljivi podaci? Odgovore pročitajte na stranici 17.

**Žarko Horvat**

Holcimov filozof, potaknut raspravama o brojnim pravilnicima o otpadu, razmišlja korak dalje: što je to građevinski otpad? Kako se prema njemu ponašamo? Da li uopće brinemo o njemu, ili jednostavno izaberemo prvu grabu, polje, rupu? Kaže se da jedna fotografija kaže više od 1.000 riječi. Pogledajte na stranicama 18 i 19.

Sadržaj

Holcim širom svijeta: Vječni mir - bez fuga i struktura	4
Dan kupaca cementa: Vjenčanje kupaca i dobavljača	6
Zaštita na radu: Mislite da dovoljno znate o provođenju mjera zaštite na radu?!	10
Tema broja: Istovremena proizvodnja agregata i rehabilitacija kamenoloma smanjuju učinak na okoliš	12
Portret kupca: Fleksibilnost i partnerski odnosi jamče uspjeh	14
Hobi: Slavonci s jedinom jadrilicom u Senju	16
Graditeljstvo na Internetu: gradimkucu.com	17
Održivi razvoj: Brinemo li?	18
Aktivnosti 2006.: Nadamo se - za svakog ponešto!	20
Predstavljamo interno	22

**Holcim****Impressum:**

MagazinPlus
Tromjesečni magazin o stvaranju i stvarateljima

Glavna urednica:

Julija Škoro

Uredništvo:

Valentina Stanojević
Nina Šuljak

Nakladnik:

Holcim (Hrvatska) d.o.o.
Koromačno bb
HR - 52222 Koromačno

Tel: 052 876 970, 01 6554 033

Fax: 052 876 250, 01 6554 022

E-mail: cement-hrv@holcim.com

beton-hrv@holcim.com

agregati-hrv@holcim.com

info-hrv@holcim.com

www.holcim.hr

Vječni mir - bez fuga i struktura

U ovom broju predstavljamo Vam zanimljiv građevinski projekt naših kolega iz Holcim Grupe. Riječ je o projektu Holcima Švicarska, izgradnji dvorane na groblju Cham u Švicarskoj, kod koje je trebalo voditi računa o postojećoj crkvi s grobljem koja je zaštićena kao spomenik.

Početno stanje

Dosadašnja dvorana za polaganje na odar je općini Cham, koja se intenzivno širi, bila premala i neprimjerena današnjim zahtjevima za obavljanje pogreba. Zbog toga je općinsko vijeće, da bi poboljšalo tu situaciju, raspisalo natječaj za izradu studije.

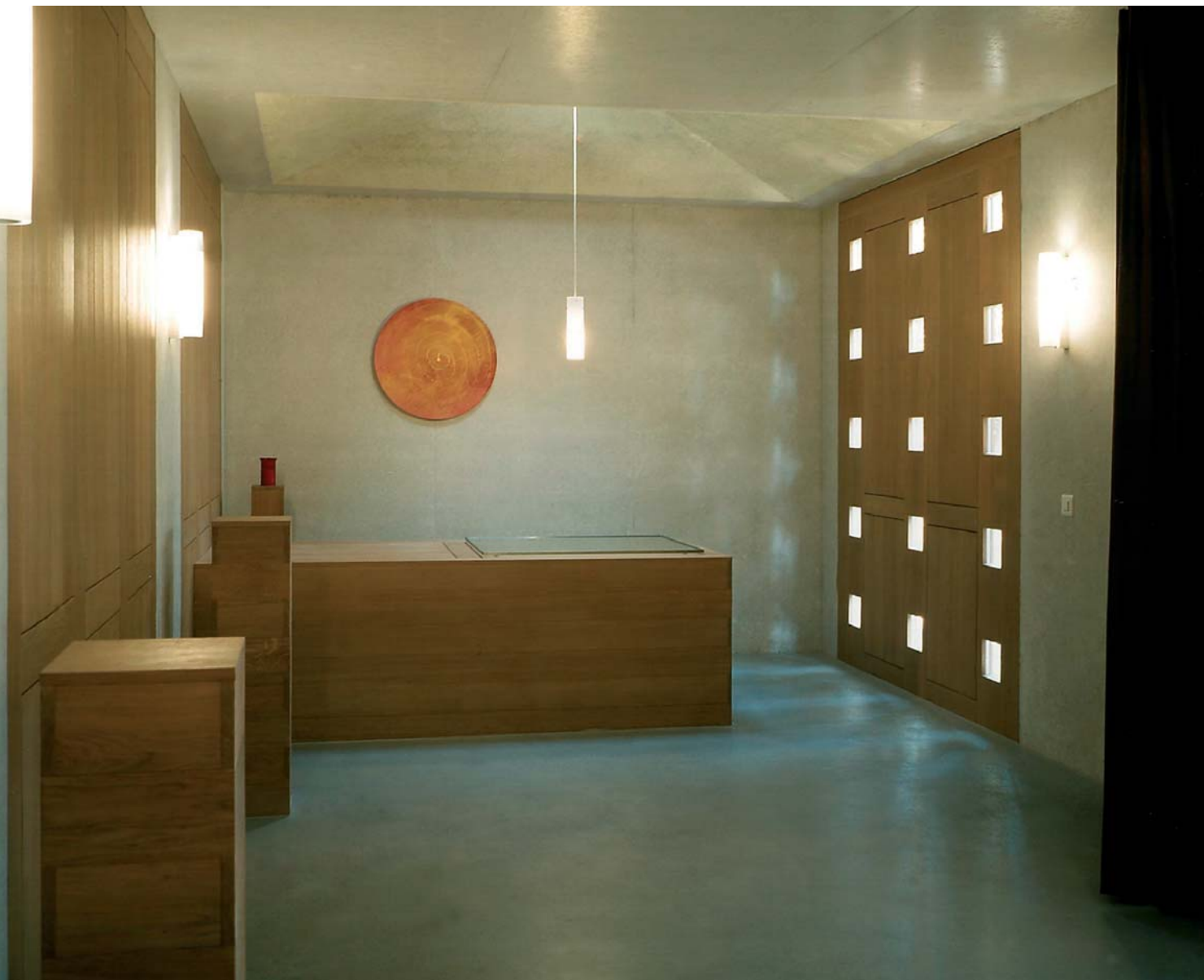
Za rješenje zadatka trebalo je uzeti u obzir zadano stanje mjesta i crkvu s grobljem koja je zaštićena kao spomenik. Daljnja obveza odnosila se na staru zgradu za polaganje na odar, koju je trebalo zadržati.

Minimalni zahtjev

Iz tih je zahtjeva nastao izvedbeni projekt, kojim se stara dvorana za polaganje na odar prenamijenila u otvoreni prostor za okupljanje i odavanje sućuti, za što je njen središnji položaj najpovoljniji. Novi prostori za polaganje na odar u području postamenta crkve izgrađeni su tako da graniče sa starom prenamijenjenom dvoranom i donekle su zaklonjeni od posjetitelja. Time građevinski zahvati vanjski prostor zahvaćaju samo u neznatnoj mjeri i gotovo ne dodiruju groblje.

Pogled u jednu od prostorija za polaganje na odar

Autorska prava: Alfons Ottiger, Zug





Autorska prava: Alfons Ottiger, Zug

Autorska prava: Alfons Ottiger, Zug

Autorska prava: Alfons Ottiger, Zug

Sudionici u gradnji

Investitor	Općina Cham
Arhitekt	Zumbühl + Heggli, Zug
Građevinski inženjer	Scepan AG, Baar
Građevinsko poduzeće	Bretenstein, Zug
Beton	Holcim (Cham) AG

Materijalizacija

Novi prostori za polaganje na odar ožalošćenima bi trebali pružiti željenu intimnost te se to nastojalo postići govorom materijala. Iz takvog je razmišljanja nastala jednostavna i jasna struktura glatkog i svijetlog neožbukanoog betona poput položenog kamenog bloka, simbolizirajući mir i vječnost. Rešetkaste ispune od hrastovine uvučene u zidove čine organsku sraslost i stvaraju topli kontrast. Nadsvijetla iznad postolja za ljesove dopuštaju prodiranje vanjskog svijetla, dok mali kvadratni otvori u drvenim stjenkama dopuštaju padanje zraka svjetlosti kao simbolički odnos s vanjskim svijetom. Žlijeb s vodom premošćen drvenim brvnima fizički ograničava prostor stvarajući kontemplativan pristup.

Neožbukani beton bez strukture

Nosive stjenke, oslonci i stropovi izvode se na licu mjesta neožbukanim betonom glatke površine. Da bi se ostvarila arhitektonska zamisao umirujućeg kamenog bloka, moralo se primijeniti sustav oplata bez vezivnih rupa. Osim toga, da bi se postigla željena glatka površina, opladne površine su obložene šperpločama. Kako je beton pri tome morao biti još i svijetao, proizveden je s bijelim Holcim cementom Albaro. Da bi se vidljive površine dodatno posvijetlile dodao se titan oksid.

Radi optimalnog usklađenja oplata, koja djeluje kao da je bez fuga i strukture, pripremni pokušaji, recepture betona i postavljanje betona izvodili su se na susjednom gradilištu. Pažljiva dorada, kod koje se je beton tijekom prvih deset dana klimatizirao, jamčila je da se zamišljena slika neće narušiti nikakvim pukotinama koje nastaju pri stezanju.

Receptura betona

Isporučitelj:	Holcim (Cham) AG a ³ betonpumpen, Affoltern a.A.		
Kvaliteta:	B 45/35 pumpani beton; W/Z = 0,48 C 35/45; XC4, XF1; D _{max} 32; Cl 0,10; C3	po normi SIA 162 otprilike odgovora SEN EN 206-1	
Sastav:	Albero 5 (CEM I 52,5 N)	330 kg/m ³	Holcim (Schweiz) AG
	Granulacija kamenja	0/32	Holcim (Cham) AG
	Sika ViscoCrete 3012	0,6 %	Sika Schweiz AG
	Sika-Retarder	0,2 %	Sika Schweiz AG
	Titan oksid Tronox A	10 kg/m ³	Scholz Farbpigmente, Dietikon
Karakteristike betona:	Masa zgušnjavanja (Walz)	1,08	
	Sadržaj uvučenog zraka	1,0 %	
	Gustoća	2442 kg/m ³	

Vjenčanje kupaca i dobavljača



Polako se dovlačimo na jutarnji "gabclec". Doručak je melem za upaljene glasnice i glavobolju koja unatoč provjerenim kvalitetama i etiketama plemenitih sorti istarskih vina, sve snažnije pritišće naše "otežale" glave.

Poput razuzdane maturalne zabave druženje Holcimovih kupaca trajalo je sve do ranih juturnjih sati. A danas, 26.

veljače, drugog dana Dana kupaca, usporeno se krećemo mekanim tepisima hotela "Sol Koralj" u Umagu, tiskajući se oko "švedskog stola", nabadajući svježe kuhane hrenovke, mažući još vruću čokoladu na palačinke, dvojeći između jaja na oko i manje kaloričnih mliječnih proizvoda. Neki skloniji kavi i juturnjim cigaretama samo umaču kekse u bijelu

kavu, odsutna pogleda, dolazeći polako u "normalu".

Pred nama je još jedan dan druženja - prijepodnevna degustacija maslinovog ulja i vina obitelji Visintin iz Brtonigle, posjet malo ali raskošnoj jami Baredine kraj Poreča i ručak na seoskom imanju, geno parku istarskih boškarina u selu Brežac pokraj Višnjana.

Ipak, krenimo redom. Podsjetimo se što se sve izdogađalo proteklog dana koji nas je unatoč vidnom umoru i glavobolji, barem nakratko udaljio od poslovnih problema, čineći nas opuštenijima i zadovoljnijima.

Osmi Dan kupaca započeo je prezentacijom dugo očekivane, prve domaće vreće cementa od 25 kilograma i pomalo futurističkog Cementomata koji pruža uslugu 24satne prodaje cementa.

- Jako puno ljudi, ako nisu pravi profesionalci - građevinari, traže 25-kilske vreće - iznio je svoje iskustvo Ivica Šakić iz Malinske na Krku, koji prvi put sudjeluje na Holcimovom Danu kupaca. (Zanimljivo, Ivica je samo dan ranije poslovno posjetio Umag prvi put u životu. - Ali ne i posljednji - dodala je, smijeći se, njegova supruga Klaudia).

- Čak veći dio građevinara koji nemaju dizalicu, preferiraju 25-kilske vreće - zaključuje gospodin Šakić.

Program Dana kupaca već je tradicionalno vrvio sportskim aktivnostima i nakon obilnog ručka, punih želudaca,



jedva smo navukli trenirke jureći na sportske susrete. Vrijeme nam baš nije bilo naklonjeno, tako da su zbog kiše neki sportovi otkazani, a drugi premješteni u natkrivene prostore. Mali nogomet igrao se na parketu u dvorani rukometnih dimenzija, veliki tenis ispod velikog bijelog balona, a najzastupljeniji sportovi: pikado i kartanje, odlično su se uklopili u hotelsku atmosferu i druženje koje je predhodilo svečanoj večeri.

Sala za pikado premda najnapučenija natjecateljima odisala je komornom atmosferom. Čuli su se jedino elektronski signali koji su signalizirali pogodak u metu. Igrači su u pauzama preusmjevali pažnju prema velikom TV ekranu s kojega se izravno prenosio muški slalom sa zimskih olimpijskih igri u Torinu. Svi smo navijali za Ivicu.

A na suprotnoj strani sale u pikadu pobijedio je Ozren Hodanić, suvlasnik firme Jadran Impex iz Rijeke.

- Konkurencija je bila jaka. Najveći odaziv od svih sportova. Na kraju je presudila koncentracija. U finalu sam izbacio baš kolegu iz posla. Borili smo se do kraja, bez milosti - ozarena lica zaključio je majstor pikada gospodin Ozren.

Nad ogromnim, razapetim balonom u idealnim uvjetima održan je možda najneobičniji finalni susret umaških Dana kupaca. Meč između Slovenije i Hrvatske završio je s 3:0 za Sloveniju, odnosno Srđan Očepek iz Alpo, Kranj do nogu je potukao gospodina Luku Čorka

iz Lakusa, Rijeka. Put do finala obojici finalistima bio je "trnovit" i "težak":

- Mi smo direktno ušli u finale - smije se gospodin Luka. Nitko se nije prijavio za tenis i evo, odigrali smo direktno finale. A ja sam "namjerno" izgubio da ne bi došlo do međudržavnog spora. Ipak je gospodin Očepek iz Slovenije naš gost -

Blago rivalstvo između Soptinih izabranika (Eksperta) i igrača protivničke ekipe (Majstora) nastavilo se i na ovom susretu kupaca. (Prisjetimo se samo spornog suđenja i dramatične završnice na prošloj nogometnoj utakmici u dvorani hotela Dijamant u Poreču.) Ovog puta pobijedila je ekipa Majstora. Rezultat 3:3 prije produžetaka govori o dramatičnoj završnici i izjednačenoj kvaliteti.

- U prosjeku smo bile dobro izbalansirane ekipe. Mogli su pobijediti i jedni i drugi. Nije bilo rezervi. Igralo se bez zamjena dva puta po 20 minuta i dva puta po 5 minuta produžeci. Povreda nije bilo - izjavio je veoma sabrano u ime pobjedničke ekipe "Majstora" Igor Buratović iz firme Konstruktor, Rijeka.

Nekima noćno jahanje, drugima relaksacija uz Tai Chi, a trećima razgovor uz kavu, upotpunili su vrijeme prije centralnog događaja - svečane večere. Sudionice Dana kupaca "iskočivši" iz vrećastih trenirki u svečane haljine, a sudionici u eleganta odijela, odjednom su postali markantniji i svečaniji.



Dražen Turina - Šajeta ovoga puta "pojačan" odličnom svirkom sastava "Duo nos" iz Zagreba koji su nižući evergreen-e iz 50-tih, 60-tih privukli pažnju i znatizeljnih talijanskih gostiju, bio je na razini svoga zadatka, ovog puta možda čak nadmašivši i samoga sebe. Večera je bila odlična, svirka fenomenalna, animatori nepokolebljivi u animiranju, Šajeta u svom elementu i naravno svi mi, sudionici ove fešte budni do ranih jutarnjih sati.

Vrlo upečatljiva predstava bila je ona podizanja vreće od 25 kilograma uz pomoć končastih niti koje su svi sudionici susreta držali s dva prsta. Nezabora-



Tablica rezultata

Nogomet		Stolni tenis	
1. ekipa "Majstora"		1. Mladen Cvjetković	
Igor Buratović		2. Danijela Varga	
Ivan Damjanović		3. Jadranka Dadasović	
Domagoj Jurica		Pikado	
Robert Lončar		1. Ozren Hodanić	
Alan Šišinački		2. Željko Kukec	
Damir Tadić		3. Megi Brezac	
Eduard Varga		Briškula i trešeta	
2. ekipa "Eksperta":		1. Valter Knapić + Megi Brezac	
Andrija Đudarić		2. Andrija Đudarić + Renato Jelčić	
Nenad Juretić		Bela	
Damir Klasić		1. Domagoj Jurica + Robert Lončar	
Ivan Klasić		2. Željko Kukec + Petar Šimunović	
Gordan Kuljak		Remi	
Tomislav Persen		1. Željka Bogdanović	
Branimir Sopta		2. Danijela Varga	
Tenis		Sudac u nogometu - nagrada za fair play	
1. Srdan Ocepek		Nenad Crnković	
2. Luka Čorak			



van je bio i oproštajni nastup Alana Šišinačkog kojega je vižljasti Šajeta "natjerao" da otpjevaju zajedno remek velikog hita Novih fosila "Košulja plava".

A kad je zabava dosegla vrhunac Alan Šišinački i Nenad Juretić, bivši i novi direktor marketinga i prodaje u Holcimu, simbolično su zamijenili uloge. Kao prvu akciju u novoj ulozi, Nenad Juretić je, nakon dramatičnog kviza domišljatih pitanja vezanih uz brojku 25, svakog od šest finalista nagradio s jednom paletom Holcim Majstor cementa 25 kg!



Sve što se kasnije događalo nakon službenog dijela programa možemo svesti pod zajednički nazivnik "ludo i nezaboravno". O tome svjedoči i naslov reportaže: 'Vjenčanje kupaca i dobavljača', kojeg je osmislio Igor Buratović iz firme Konstruktor, Rijeka, Ekspert u duši!

I evo nas danas ujutro u restoranu gdje ispijamo toplu kavu ili u hotelskoj sobi panično peremo zube i pospremamo prtljagu.

Ali nije sve još gotovo. Još nas očekuju prave "avanture". U to se ubrzo i uvjeravamo u vinariji i uljari obitelji Visin-

tin. Mlada gospođična Ketki objašnjava nam proces proizvodnje maslinovog ulja. Ponosna mama Visintin pohvalila se kako je sin Luciano trenutno u Parizu na promociji njihovog vina i ulja koje su počeli izvoziti u Francusku, a kojoj će prisustvovati i ministar Čobanković. Također od srpnja počinje izvoz u Njemačku, a sudjeluju i na ovogodišnjoj Vinoviti, sajmu vina. Nakon toga, kao dio pomno razrađenog plana prijednevnog izleta istarskim turističkim izletištim, spuštamo se niz strme, klaustrofobične gabarite jame Baredine.



Spuštajući se niz 60-tak metara duboko grotlo jame mimoilazimo se s grupama koje su u povratku. Njihova zapašena, oznojena lica govore nam da "ugodnih 40 minuta šetnje" opisanih u prospektu jame i nisu tako ugodni i bezazleni.

- Ovaj je sigasti oblik poput tanko narezanoga pršuta, ovi stalaktiti sličje šampinjoniima, a ovi opet stalagmiti špagetima... - gurmansko-maštovitim usporedbama naš vodič pokušava što plastičnije dočarati neobičnost oblika koje je priroda kroz tisućljeća stvorila u jami, što nam još više otežava već prisut-

nu glad i potiče razmišljanja o ručku koji slijedi u geno parku istarskoga boškarina.

A u restoranu geno parka "Stancija Boškarin" sve je spremno za obilati ručak tradicionalnih, ruralnih istarskih specijaliteta. Pored restorana, okružena "divljom" prirodom, velikim pojilištem i rikom magaraca iz susjedne šumice, nalazi se velika farma autohtonog istarskog goveda boškarina.

Gospodin Hodanić iz Rijeke i gospodin Ferenac iz Vodnjana pristali su da ih "uslikam" pored ogromnih rogova pitomih Boškarina.

- To će biti prava slika - hrabrim Ozrenom i Zorana. Ali velika gužva, galama i blicevi koji su obasjali dugačku štalu učinili su svoje, i boškarini nikako ne dopuštaju da im se dovoljno približimo. Kao da nas žele upozoriti da smo malo pretjerali.

Spremam foto aparat u futrolu u rukav i zajedno s Ozrenom i Zoranom krećem prema restoranu gdje se već iz dubokih tanjura puši domaća maneštra - prava okrijepa prije rastanka i odlaska Holcimovih kupaca putem Zadra, Pule, Zagreba, Rijeke ... (R.V.)



Mislite da dovoljno znate o provođenju mjera zaštite

U ovom broju MagazinPlus-a u rubrici "Zaštita na radu" razgovarali smo s gospođom Fahirom Prister, diplomiranim inženjerom sigurnosti. Gospođa Prister je direktorica Kontrol biro - Prister-a, tvrtke koja pruža usluge iz područja zaštite na radu, zaštite od požara, zaštite okoliša i kontrole kvalitete tehničkih proizvoda. Sve što Vas je ikad zanimalo o potpunoj zaštiti na radu, Zakonu o zaštiti na radu, kaznama zbog nepoštivanja zakona, o tome kako navesti radnika da se služi osobnim zaštitnim sredstvima i mnogo drugih stvari, saznat ćete, ako pročitate ovaj intervju!



Fahira Prister
direktorica
Kontrol biro - Prister
Društvo za osiguranje
kvalitete d.o.o.
Zagreb
tel 01 2308 458
fax 01 2308 488
fprister@kontrolbiro-
prister.hr
www.kontrolbiro-prister.hr

Što je sve potrebno da bi se osigurala što bolja zaštita na radu? Mnogi, i radnici i poslodavci, misle da su za potpunu zaštitu i sigurnost dovoljna osobna zaštitna sredstva.

Istina je da mnogi poslodavci i mnogi radnici misle da su sigurnost i zaštita na radu samo osobna zaštitna sredstva i da ćemo biti sigurni, te da nećemo imati rizika na radnom mjestu, ako imamo samo zaštitna sredstva i opremu. Međutim, osobna zaštitna sredstva dolaze na samom kraju. Prvo pravilo zaštite na radu je opskrbljenost sredstava rada sa zaštitnim napravama, što znači ispravnost svih strojeva, uređaja i alata s kojima se radi, drugo, ispravnost svih instalacija u objektima i prostorima u kojima se radi, treće je osiguranje radnih površina i radnih prostora u kojima se obavlja rad, što znači da površine moraju biti ravne, neklizave, rad koji se obavlja s povišenih mjesta mora biti zaštićen s adekvatnim čvrstim zaštitnim ogradama, a sve je to propisano naravno u određenim pravilnicima. Sljedeće je osiguranje klimatskih uvjeta za rad, a to je temperatura, relativna vlažnost zraka, brzina strujanja zraka, osvjetljenost, buka, koncentracije opasnih ili štetnih stvari. Zatim tu je zdravstvena sposobnost radnika i stručna osposobljenost radnika za pojedine poslove koje obavljaju, što znači na određenim poslovima ne mogu i ne bi smjeli raditi radnici koji nemaju adekvatnu stručnu spremu za te poslove. Potom trebaju biti postavljene određene upute za rad na siguran način i pridržavanje pravila

struke, oznake upozorenja na određene vrste opasnosti i oznake obavijesti. Tek pred kraj dolazimo do korištenja osobnih zaštitnih sredstava i opreme. Postotak rizika od ozljede će se smanjiti, ako su poduzete sve navedene mjere, po osnovnim pravilima i po posebnim pravilima zaštite na radu.

Tko snosi odgovornost za ozljede na radnom mjestu?

Zaštita na radu je sastavni dio tehnološkog procesa rada, znači provoditi mjere su dužni i radnici i poslodavci u skladu sa zakonom. Poslodavac je u skladu sa zakonom dužan osigurati i skrbiti da radnici koriste propisana zaštitna sredstva i opremu. Poslodavac je uvijek odgovoran, on može jednim dijelom prenijeti tu odgovornost na svoje predstavnike i ovlaštenike, ali odgovornost je i na radniku da se pridržava pravila o zaštiti na radu i pravila struke.

Rekli ste da poslodavac mora skrbiti da radnik nosi osobna zaštitna sredstva koja mu je osigurao. Na koji način on može odrasle ljude navesti da se služe nečim što smatraju nepotrebnim ili neudobnim?

Po mojem mišljenju poslodavac bi svaki dan prije početka rada trebao izdvojiti desetak minuta za razgovor s radnicima o zaštiti i sigurnosti. Poslodavac ili njegov ovlaštenik ne smije dozvoliti da radnik radi bez zaštitne opreme niti jednu minutu, a sam mora pružiti primjer. Kad idem na gradilište u kontrolu provođenja mjera zaštite na radu,



koristim propisana osobna zaštitna sredstva, znači na meni je i zaštitna kaciga i reflektirajući prsluk, jakna i cipele, zaštitne naočale, ja trebam biti primjerm svima. Moja kontrola nije samo kontrola radnika, ja nastupam jednako i prema radniku i prema rukovoditelju i prema šefu, što znači da svi u trenutku kad se nalaze na gradilištu moraju imati kompletnu zaštitnu opremu.

S kojim problemima se najčešće susrećete kad idete u kontrolu zaštite na radu?

Najčešći problem na koji se nailazi su zakrčeni prilazi do radnih mjesta (materijalima koji se koriste u tom trenut-

na radu?!



ku na gradilištu), neadekvatne zaštitne ograde na povišenim radnim mjestima, nenošenje zaštitnih sredstava (kaciga, prsluk...), iako moram naglasiti da se povećava korištenje propisanih osobnih zaštitnih sredstava i opreme.

U Hrvatskoj se godišnje registrira oko 20.000 ozljeda na radu. Što je po Vašem mišljenju uzrok ovoj zastrašujućoj statistici i mislite li da bi se ova brojka smanjila kad bi se svi pridržavali propisanih zakona o zaštiti na radu?

Broj ozljeda na radu bi se sigurno smanjio kad bi se u potpunosti provodile mjere propisane u Zakonu o zaštiti

na radu. Nesreće na radu najčešće se događaju jer se nisu osigurale sve potrebne zaštitne mjere, najčešće su to padovi s određenih visina. Često se događaju i manje površinske ozljede, koje bi se mogle umanjiti korištenjem osobnih zaštitnih sredstava.

Jeste li primijetili pomak u osviještenosti poslodavaca, u smislu da je potraženja za Vašim uslugama porasla?

Potraženja za našim uslugama je sve veća. Jedan dio poslodavaca je osviješten i želi svojim radnicima priskrbiti maksimalnu zaštitu, dok se neki još uvijek boje zakona i kazni.

Kakve su po Vašem mišljenju kazne za poslodavce? Mislite li da su dovoljno visoke?

Kazne za poslodavce koji krše zakon o zaštiti na radu su vrlo visoke. Svaki poslodavac bi trebao znati da je mnogo isplativije osigurati sve potrebne mjere zaštite na radu, nego platiti dvije ili tri kazne, koje iznose 10 do 40 000 kuna, sukladno odredbama Zakona o zaštiti na radu. Mnogi poslodavci, također, ne znaju da Ministarstvo gospodarstva subvencionira poslodavcima prekvalificiranje radnika.

Gospođo Prister, hvala Vam što ste izdvojili vremena da podijelite s nama svoja iskustva i znanje. (M.V.)

Da li radnici na visini rade na siguran način? Na fotografiji radnik je naslonjen samo na jednu dasku - da li je to dovoljno sigurno?

Istovremena proizvodnja agregata i rehabilitacija kamenoloma

Holcim je od veljače ove godine, kupnjom kamenoloma u Očuri, ušao u poslovni segment agregata. O tome što se očekuje nakon preuzimanja i da li su prvi dojmovi zadovoljili očekivanja istražili smo u razgovoru sa Sinišom Koščakom, direktorom agregata.



Siniša Koščak
direktor agregata
Holcim mineralni agregati d.o.o.
Lepoglava
tel 042 791 870
fax 042 791 118
siniša.koscak@holcim.com
www.holcim.hr

Koje promjene očekujete s dolaskom Holcima?

Prije svega očekujem organizacijske promjene, u smislu poboljšanja efikasnosti. Zatim, komercijalne promjene gledane kroz dugoročna načela poslovanja, narednih pet godina. Ali svakako i promjene u sustavu brige za okoliš i zaštite na radu.

Na koji način kamenolom utječe na okolinu?

Utjecaj kamenoloma na okoliš prisutan je kroz emisiju prašine, buku, seizmičke efekte miniranja, to su neki od direktnih utjecaja. Indirektni utjecaji, kao što su transport, te preoblikovanje prostora i krajobraz, također utječu na život ljudi. Bez obzira koliko se djelatnici kamenoloma trudili da aktivnostima budu u granicama preporučenih vrijednosti, buka kod miniranja, transport, ali i sam pogled na kamenolom stvara nelagodu i svojevrsno nezadovoljstvo.

U čemu se Holcimov način poslovanja razlikuje od dosadašnjih u koje ste bili uključeni?

Holcimov način rada je bitno drugačiji od drugih poduzeća. U svim našim materijalima i projektnim dokumentacijama uz eksploataciju neizostavno je uključena i sanacija prostora. Dakle radi se na tome da istovremeno, s eksploatacijom i proizvodnjom agregata Holcim počinje sa sanacijom oštećena prostora. Naime, s druge strane postoje situacije gdje kamenolomi rade po trideset godina, a da nitko ne ulaže u sanaciju. Na taj način se stvaraju "rane" u prirodi, a poduzeća stvaraju vrlo lošu sliku o sebi. Tome je uglavnom razlog neznanje i nebriga.

Na koji se način sanira oštećeni prirodni prostor?

Holcim to rješava na način da paralelno s eksploatacijom obavlja radove na sanaciji, jer zašto čekati deset, petnaest godina, kad se problem može riješiti danas. Prostor se mora uklopiti u postojeći krajobraz. Ta odgovornost prema prirodi jedna je od tri najbitnije sastavnice koncepta održivog razvoja.

Konkretnije, kod sanacije prvo dolazi tehnička sanacija, gdje se određenim aktivnostima smanjuje rizik ugroženosti ljudi i životinja od mogućih odrona ili klizišta. Zatim se etaže koje su nastale eksploatacijom pokriju zemljom i humusom, gdje će se posaditi odgovarajuće biljke. Važna je i činjenica da Holcim smatra kako nije dovoljno sanirati prostor, već u suradnji sa zainteresiranim dionicima iz lokalne zajednice i pronaći njegovu novu namjenu koja može biti, na primjer, turistička ili pak rekreacijska.

Kako bi se što bolje upoznali s radom Holcima otputovali ste u Španjolsku. Kakav je bio dojam?

U Španjolskoj sam bio šest dana, te obišao osam kamenoloma i tehnički ured koji se bavi projektiranjem postrojenja za preradu kamena i istraživanjem mineralnih sirovina za potrebe Holcimovih kamenoloma u Španjolskoj. Bilo mi je zanimljivo jer sam vidio nekoliko načina eksploatacije, ovisno o tipu kamenoloma. Postoji dubinski način, gdje je razina eksploatacije ispod razine okolnog terena, te alpski način, koji i mi koristimo, gdje su radne etaže iznad razine okolnih terena.

Ono što me najviše fasciniralo je spoznaja da je moguća, ali i izvediva, te prijeko potrebna istovremena eksploatacija i sanacija. Ovakva odgovornost pokazuje da im nije najbitnije izvaditi sirovinu, već da kao jednakovrijedan dio poslovanja ulažu u sanaciju i korisno upravljanje otkopanim i saniranim prostorom.

Holcim dakle ne ostaje dužan prirodi, no što je s ljudima koji žive u okoliču?

Naravno da Holcim puno ulaže i u odnos s lokalnom zajednicom. U to spada suradnja s lokalnim izvođačima radova, nevladinim udrugama, suradnja sa školama. Lokalna zajednica je tako

Prilagodba zakonske regulative

PROMINS je gospodarsko interesno udruženje za proizvodnju, preradu i promet mineralnih sirovina s preko 60 članica. Jedan od glavnih naših zadataka je zaštita interesa članica, a jedan od tih interesa je zaštita rudarske djelatnosti, upravo iz razloga da se napravi red na eksploataciji i tržištu mineralne sirovine, te da se utvrde načini postupanja prema zakonskoj regulativi.

Svijest o tome da su kamenolomi, eksploatacija mineralne sirovine od strateškog značaja za svaku državu, još nije dovoljno zaživjela. Bez mineralne sirovine nema kuća, puteva, cesta, željeznica, metroa, kompletne prometne infrastrukture. Stoga, svakako treba i dalje raditi na stvaranju pozitivnog okruženja kako za domaće, tako i za strane ulagače koji žele ulagati u ovu djelatnost.

Nacionalna strategija gospodarenja mineralnim sirovinama, koja je trenutno u izradi i očekuje se da će biti gotova u toku ove godine, trebala bi poslužiti kao temeljni dokument za sve daljnje aktivnosti vezano na struku odnosno odrediti važnost mineralne sirovine i njeno mjesto u društvu, a sukladno tome, prilagoditi zakonsku regulativu.

Gordan Šredl
direktor
GIU PROMINS
Zagreb
tel 01 4921 886
fax 01 4921 876
gordan.sredl@promins.hr
www.promins.hr

smanjuju učinak na okoliš

uključena u sve segmente rada kamenoloma, praćenje i nadzor emisija, ostvarenje kvalitetne logistike. Želja nam je da susjedi dožive kamenolom kao dio svoje lokalne zajednice.

Kroz koje sve industrije prolaze Vaši proizvodi?

Ovo nije klasičan kamenolom kojem je svojstvo proizvodnja kamena za potrebe cestogradnje i graditeljstva. Točno je da se mineralna sirovina koja se vadi (dolomit, vrlo kvalitetan tip koji se pojavljuje i u geološkoj literaturi kao tip dolomita očura), gotovo šezdeset posto koristi u graditeljstvu, cestogradnji i visokogradnji. Namjera kamenoloma, još prije dvadeset godina, bila je da aplikaciju proizvoda proširi na drugu

vrstu industrije. Taj kamen se krajem osamdesetih godina koristi kao industrijska mineralna sirovina u proizvodnji stakla, kemijskoj industriji, industriji mineralnih gnojiva, te farmaceutskoj, ali i građevinskoj (boje i lakovi).

Gdje vidite Holcim u budućnosti s obzirom na kamenolom Očura?

S obzirom na dinamiku i količinu proizvodnje, kamenolom može raditi idućih dvadeset godina. Trenutno se radi na izmjeni poslovnog plana grada Lepoglave koju su inicirali gospodarstvenici grada Lepoglave, uključujući kamenolom. Cilj je da se ostvare zakonski preduvjeti da se u naredne dvije godine zatraži dopuštenje za proširenje eksploatacijskog polja radi kvalitetnijeg gospo-

darenja prostorom i eksploataciju uz istovremenu sanaciju.

Što Vas je najviše fasciniralo u Holcimu?

Najviše me oduševilo saznanje koliko se posvećuju svojim zaposlenicima, njihovim potrebama i voljom za usavršavanje. U proteklih dva mjeseca bio sam na mnogim putovanjima, tečajevima, seminarima koji su me informirali o novim unaprjeđenjima u ovoj djelatnosti, a vjerujte to mnogo znači kada sve to možete primjeniti i u našem kamenolomu u Očuri. Upravo ta razmjena znanja i iskustava između Holcimovih tvrtki širom svijeta, veliko je bogatstvo koje nam pomaže da bolje zadovoljimo potrebe naših kupaca. (I.P.)



Pogled na kamenolom u početnoj fazi i plan rehabilitacije

Primjer uspješne rehabilitacije kamenoloma

Kao jedan od primjera da je uspješan proces rehabilitacije kamenoloma dugotrajan i skup ali ostvariv, može poslužiti kamenolom Isabel u Španjolskoj, u vlasništvu Holcima. Kamenolom se nalazi u regiji Malaga, Andaluzija, 15 km od poznatog turističkog mjesta Marbella, Costa del Sol.



Faza I / 2001. (označeno zeleno)



Faza II / 2002. (označeno crveno)



Faza III / 2003. (označeno plavo)



Faza IV / 2004. (označeno crno)

Holcim Španjolska je rehabilitaciju započeo 1998. godine i provedena je u četiri faze, a rezultate možete vidjeti na fotografijama.

U Španjolskoj je svaki kamenolom zakonski obavezan provoditi rehabilitaciju, koja se sastoji od višegodišnjeg makroplana i godišnjeg mikroplana. Izvješće o obavljenim aktivnostima podnosi se svake godine. Najčešći oblik rehabilitacije je da se glavnina posla ostavlja za kraj radnog vijeka kamenoloma. Holcim se odlučio za kvalitetniji pristup, jasno određivši krajnji cilj. Za takav pristup potrebno je precizno planiranje po fazama, koje nisu same sebi svrha, nego ostvaruju određeni krajnji vizualni cilj.

Zbog načina na koji je proveden projekt rehabilitacije, Holcim Španjolska je za kamenolom Isabel 6. svibnja 2005. godine dobio nagradu ANEFA (španjolska okolišna nagrada za rehabilitaciju), a 24. svibnja 2005. nagradu UEPG Sustainable Development Awards (okolišna nagrada za izvrsnost rehabilitacije od strane Udruge europskih proizvođača agregata).

Fleksibilnost i partnerski

U ovom broju posjetili smo Krešimir Trgovinu d.o.o. u Zagrebu, gdje nas je dočekaio susretljiv duo koji uključuje direktora Krešimira Markovinovića i jednog od osnivača, Mladena Cvjetkovića, te smo ih uhvatili tik prije odlaska u Slovačku na sajam graditeljstva.

Krešimir Trgovina d.o.o.
Zagreb, Belejska 3
tel 01 2989150
fax 01 2989151

Ova mala, ali snažna tvrtka otvorila je svoja vrata kupcima 1992. godine. Izvorno su počeli raditi kao trgovina na veliko za proizvode crne metalurgije, te su se postepeno proširili i na prodaju cementa, vapna i materijala za izolaciju. Kad smo ih upitali kako bi opisali svoju tvrtku, jednostavno su nam odgovorili: „Naša firma je kao prekopirani odjel Ferimporta“. Ispod te kratke definicije se krije duža priča rasta firme na obiteljsko-prijateljskoj osnovi. „Osnivači firme su moj otac koji je radio u Ferimportu kao direktor crne metalurgije i Mladen, koji je također tamo radio kao šef odjela građevinskih materijala“, objasnio nam je Krešimir. Tako je počela priča o dugogodišnjoj poslovnoj suradnji, ali i prijateljstvu.

Ti elementi prijateljstva i partnerstva ukomponirani su u cjelokupno poslovanje Krešimir Trgovine i osjećaju se samim dolaskom u njihov ured, ali i na skladištu, što se onda prenosi i na svakog kupca koji tamo dođe. Krešimir Trgovina nije samo tvrtka koja uvozi i prodaje materijal, nego ugodno okruženje u kojem osim što cvate posao, stvaraju se i prijateljstva. Sa



svojim poslovnim partnerima imaju drugačiju dimenziju poslovanja, odnosno, individualnim i prijateljskim pristupom udovoljavaju svim njihovim željama i potrebama. „Postoje velike firme koje su puno veće od nas, ali naša prednost je naša fleksibilnost te odnos s partnerima koji je izrazito korektan, ali i dugoročan. Baš zbog tih kvalitetnih poslovnih odnosa imamo stalne kupce“ istaknuo je Krešimir.

Za sve one koji se namjeravaju upustiti u sličan posao, pitali smo ih za prednosti i nedostatke komercijalnog posla: „Ono



odnosi jamče uspjeh

dobro u poslu su partnerski odnosi i komunikacija te upoznavanje puno ljudi, dok bi mana bila rizik koji pretežno proizlazi iz neplaćanja što onda donosi i najviše stresa. Morate znati da, radno vrijeme komercijaliste ne postoji, on mora biti dostupan od 0 do 24“, istaknuo je Mladen, te dodao: „puno više čari ovaj posao svakako ima dok je čovjek mlađi“. Zbog njihovog dugogodišnjeg komercijalnog iskustva pitali smo ih i za mišljenje koliko su se stvari na tržištu promijenile u zadnje vrijeme: „prije je nekako bilo mirnije“, napomenuo je Mladen, dok je Krešimir dodao: „konkurencija je sve veća“.

Trenutno su na tržištu jedni od vodećih trgovaca žicom i žičanim materijalima. Posluju u svim regijama, i svojim proizvodima pokrivaju cijelu Hrvatsku od Osijeka do Dubrovnika, rekao nam je Krešimir. Skladište i maloprodaja Krešimir Trgovine nalazi se u Zagrebu u produžetku Osječke ulice u I. Trnavi (Borongaj). Asortiman proizvoda na skladištu uključuje: žice i žičane proizvode, betonsko željezo, cijevi, armaturne mreže, limove, čavle, te materijale za izolaciju, vapno i Holcim Majstor® i Ekspert® cement. Krešimir Trgovinu čini tim od 12 ljudi od kojih četvero radi na skladištu.

Suradnja s Holcimom, tadašnjom Tvornicom cementa Koromačno, prvi put je počela davne 1989. dok su osnivači Krešimir Trgovine još radili u Ferimportu. Holcim je vodeći dobavljač cementa Krešimir Trgovine više od 10 godina. „Dobar partnerski odnos se mora izgraditi, ali iza toga stoji puno

vremena da bi se zaslužilo takvo povjerenje“, komentirao je Mladen.

Na tržištu se u zadnjih nekoliko godina otvorilo mnoštvo trgovina, koje su i veće, no Krešimir Trgovina se zasigurno ne mora bojati konkurencije jer se prema svojim kupcima i partnerima prvenstveno odnose kao prijatelji te se tako ističu kvalitetom rada. Dobro će se nositi s konkurencijom i zato jer su, po vlastitim riječima, fleksibilni, žilavi i snažni. (D.Z.)



Slavonci s jedinom jedrilicom u Senju

Petar Šimunović idealan je čovjek za hobi rubriku u Magazin-Plus-u. Poput hrvatskog Indiana Jonesa ili Jacka Londona njegov život satkan je od bezbroj neobičnih situacija, oprečnih hobija i zanimanja prošaranih svakojakim avanturama.

Obitelj Šimunović doselila se 1988. godine iz Slavonije u Senj. Kad je devedesetih firma u kojoj su radili propala, obitelj Šimunović otvara vlastitu trgovinu građevinskim materijalom. '92. godine sele u Bugarsku, a u jeku rata vraćaju se ponovo u Senj i ponovno otvaraju građevinsku firmu.

- Senj ima 3 tisuće stanovnika - sliježe ramenima Petar. - Tu se naprave 2 kuće godišnje. - Obitelj Šimunović, odnosno Petar, njegova starija sestra i roditelji, rade sve poslove u firmi od prodaje, prijevoza i nabave robe. Ali ono po čemu je ova obitelj neobična u svojoj sredini, a i šire, zapravo je njihova dokolica i način na koji je upražnjavaju.

- Imam preko 150 padova u životu i dosta prijeloma - kao da se radi o sakupljaču sličica Životinjskog carstva, hvali se Petar. - Imao sam prijelome skoro svih prstiju lijeve ruke, podlaktice, obje potkoljenice i lubanja mi je pukla od uha do uha kad sam bio klinac, smije se Petar od uha do uha.

Petar je dvije godine hrvao u Bugarskoj, u Montani - gradu sjeverozapadno od Sofije. Bavio se i plivanjem i svirao trubu. - Svirao sam tu u Senju kasnije u limenoj glazbi trubu - i po pogrebima i na zabavama - sliježe ramenima Petar.

Kad se obitelj vratila iz Bugarske, Petar se opredijelio za boks i boksao 3 godine. Dogurao je do reprezentacije Hrvatske, srednja kategorija.

- Pogledao sam dva boksačka meča u životu, a imao sam u karijeri 11 pobjeda i jedan poraz, i to na europskom prvenstvu - kaže Petar.

U međuvremenu je vozio i motore. Kupio je motor od 125 kubika, a otac je u to vrijeme vozio motor od tisuću kubika.

- Padao sam normalno s motora, a boksački trener je normalno bio ljut. Sav u ranama i krastama nisam mogao ni boksat - priznaje Petar.

Ipak uz sve poteškoće Petar je bio i viceprvak Hrvatske u motorima u klasi SP do 125 kubika.

- Mnogo ljudi zna za mene - priznaje Petar.
- Priča čovjek da me pozna a ja ga prvi puta vidim -.

Osim motociklizmom, Petar sa sestrom i ocem jedri na vlastitoj, osam metarskoj jedrilici koju je Petrov otac sam napravio od šperploče 1992. godine. Tad je Petar imao devet godina. Sad ima 23 godine. Vitrine obitelji Šimunović pune su raznih pehara i medalja.

Za sljedeću godinu Šimunovići kuju nove planove:

- Otac i ja namjeravamo naći sponzore i otići s kamionom na Pariz-Dakar - odaje nam svoju "poslovnu" tajnu Petar.

- Mi vozimo Renault-ove kamione, pa planiramo uzeti jedan novi, ako bi našli sponzore pojačali bi ga i opremili za vožnju pustinjom. To bi bio izazov - odsutna pogleda, smiješeci se dvosmislenim osmjehom mačka Garfielda, zaključuje Petar. (R.V.)

Petar Šimunović
komercijalist

Gramex - Comm d.o.o.
Senj
tel 053 882 555
fax 053 882 211



gradimkucu.com

hrvatski Internet servis/portal s velikim brojem savjeta, zanimljivosti i ideja za graditeljstvo



Tražeci za Vas zanimljive Internet lokacije, ovaj put smo se bacili na potragu za pravim hrvatskim portalima za graditeljstvo. U Hrvatskoj je relativno mali broj stranica koje spominju gradnju, a da ne govorimo o pravim portalima, koji su izvan granica naše države već standard.



www.gradimkucu.com

U zadnje vrijeme pojavilo se nekoliko zanimljivih projekata, od kojih ćemo izdvojiti GRADIMKUCU.COM Web portal, namijenjen krajnjim korisnicima (kupcima građevinskog materijala, osobama koji se bave gradnjom ili adaptacijom). Gradimkucu.com sadrži veliki broj informacija i nije samo jedan od site-ova koji „drži vodu“, dok klikom na navigaciju dobijate prazne stranice.

Uz katalog proizvođača, koji je nažalost relativno slabo ispunjen, prava snaga ovog portala je njegova jasna okrenutost k „običnim“ ljudima koji ulaze u svijet gradnje. Tako ćete primjerice u izborniku „Zanimljivosti“ pronaći:

- Adaptacija potkrovlja (vrlo zanimljiv članak za/protiv adaptacije)
- Podno grijanje
- Suha gradnja
- Podne obloge i njihovo polaganje
- te čak... Gromobrani i kako se zaštititi od groma

Dakle veliki izbor zanimljivih tema, stukturiranih u pregledne i jasne izbornike.

Veliki problem prilikom svake gradnje su zahtjevi za lokacijsku/građevinsku dozvolu: što je zakonom propisano, a što nije, zašto etažirati, koja je cijena i sl. Sve ove informacije možete pronaći u izborniku „Korisni linkovi“, kao i niz MS WORD dokumenta, primjerice: Obrazac zahtjeva za izdavanje lokacijske dozvole.

Praktično i dobro stukturirano sučelje prati Vas na svakom koraku Web portala Gradimkucu.com. Također njegovu kvalitetu prepoznalo je i niz tvrtki koje se bave proizvodnjom građevinskog materijala, te su njihovi proizvodi detaljno prikazani i specificirani na Gradimkucu.com.

Ukratko, odvojite si 30 minuta cyberspace prostora za pregled i surfanje portalom Gradimkucu.com, jer ćete na njemu zasigurno naći niz zanimljivih savjeta i ideja vezano uz bilo koji tip gradnje.

(J.V.)

EuroArt93 d.o.o.

tel 044 543 944
fax 044 533 931
euroart93@euroart93.hr
www.euroart93.hr

Brinemo li?

Vozeći se nedavno prema jugu autocestom A1, uživao sam u prekrasnom danu i pitoresknom krajoliku. Iz zvučnika dopirali su zvukovi pjesme "Wish you were here...", evergreena grupe Pink Floyd... I nehotice, počeh razmišljati kako bih mogao ovu poruku podijeliti s prijateljima širom Europe, tek toliko da ih mrvicu učinim zavidnim, pričom - volio bih da ste ovdje, pa da zajedno sa mnom uživete u ovim hrvatskim ljepotama... volio bih da ste ovdje, da se ne mučim tražeći riječi i odbacujući ih jer nisu dovoljno lijepe da vjerno oslikaju ono što vidim...



Žarko Horvat
direktor industrijske ekologije
Holcim (Hrvatska) d.o.o.
tel 01 6554 033
fax 01 6554 022
zarko.horvat@holcim.com
www.holcim.hr

Međutim, onda se zapitah da li uistinu imam pravo govoriti tako, budući da sam u potpunosti svjestan da je ova ljepota najmanje zasluga nas, stanovnika ove države, jer malo detaljniji pogled iza površine otkrit će nam svu našu nebrigu, pravi odraz našeg odnosa prema održivom razvoju i budućnosti naše djece: nesanirani kamenolomi, nekvalitetna rješenja otpadnih voda, divlja odlagališta svakojakog otpada, rasipanje pitke vode... Smijem li onda reći - volio bih da ste ovdje?

Naravno, s jedne strane svjedoci smo značajnog napretka u posljednjih nekoliko godina. Prometna infrastruktura,

gospodarski objekti, stambeni prostor... U velikim gradovima nestaju stare i zapuštene građevine, ustupajući mjesto suvremenim objektima, međutim... ne događa li se to malo prebrzo? Jesmo li spremni odgovoriti na svaki izazov koji održivi razvoj može staviti pred nas?

Otprilike jedna četvrtina ukupno nastalog otpada u Republici Hrvatskoj - milijun tona - je građevinski otpad. Što se događa s njime? Sudeći prema sadašnjoj situaciji - ništa posebno. Završava na deponijama otpada. Negdje je ovaj postupak skup, negdje nije toliko, ali primjeren - nije nigdje. Istovremeno, dok gledamo nove građevine kako rastu pokraj nas, da li

razmišljamo o tome kako će netko - bilo mi ili naša djeca - rušeći jednog dana i te objekte ustupajući mjesta novima, postupati s građevinskim otpadom tada?

Najvjerojatnije - ne. A upravo sada je potrebno razmišljati što će biti s našim proizvodima kad jednog dana dođe do kraja svog životnog vijeka. Bez obzira što je naš proizvod. I ma kako god se to komplicirano danas činilo.

Danas ne postoji legislativa koja bi nas na to prisilila. Ali, ne zavaravajmo se. Vrlo skoro bit će potrebno proizvesti zakone koji trebaju regulirati i to područje. I što će se onda dogoditi? Poučeni iskustvom dosadašnje prakse naših ministarstava, za





očekivati je da ćemo dobiti dokument koji će svim silama upeti da riješi posljedice, bez diranja uzroka. Dokument koji će rješavati problem jednostrano, bez sagledavanja svih mogućih događanja koji će - poput rušenja pločica domina - biti pokrenuti implementacijom takvih zakonskih akata.

Svakodnevno u tisku naći ćete poneki članak o kamenolomima. U negativnom kontekstu, naravno. Jednako tako, manje svakodnevno, osim u predizborno vrijeme, ali dovoljno često, naći ćete članke o novoizgrađenim cestama, mostovima, tunelima, zgradama. U pozitivnom kon-

tekstu, dakako. Međutim, da su ove dvije teme itekako povezane, pročitat ćete ri-

Otprilike jedna četvrtina ukupno nastalog otpada u Republici Hrvatskoj - milijun tona - je građevinski otpad.

jetko. Vjerojatno urednici ne prepoznaju potrebu da djeluju edukativno na ljude... Nije dovoljno profitabilno.

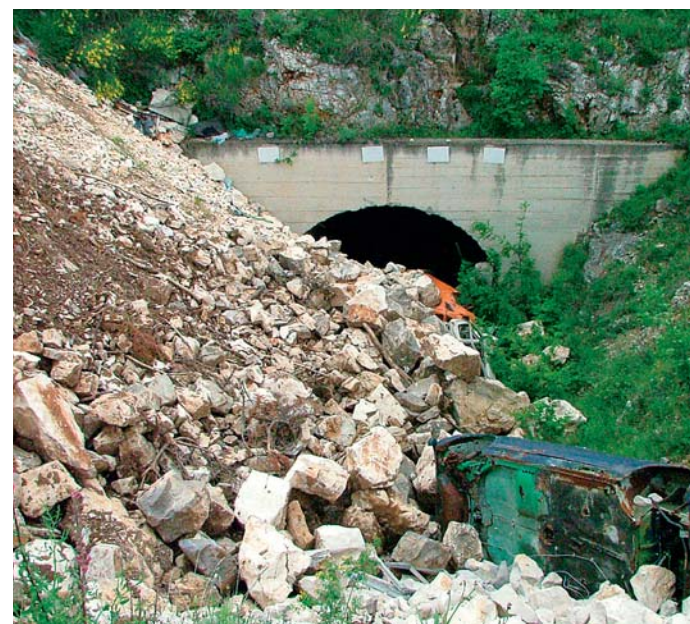
Dok god je odlaganje na deponije - legalne, o ilegalnim, bespravnim u ovom kontekstu ne želim ni govoriti - isplativo, do tada ispravno, strateško i dugoročno ("što nakon") razmišljanje o postupan-

ju s građevinskim otpadom, a samim time i o održivom građenju neće posto-

jati. I dok struka sumnjičavo gleda na uporabu recikliranog građevinskog materijala u novogradnji skrivajući se iza normi i birokracije, promjene neće ni biti. No jednog dana će

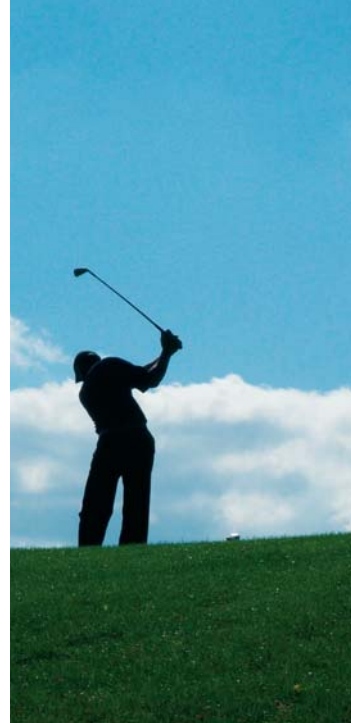
uslijediti politička odluka, donijet će se propis, uglavnom svi će biti nezadovoljni, a na kraju će ceh platiti - kupci!

Iz radija se još uvijek čuju Floyd. Međutim, moje raspoloženje je dramatično drukčije. Mijenjam glazbu. Pustit ću Steppenwolfa i "Born to be wild"... Vama prepuštam da zamislite zašto baš to... (Ž.H.)



Nadamo se - za svakog ponešto!

Na prvu loptu - kad vidi ove dvije stranice MagazinPlusa - čovjek bi pomislio da je to oglas za neku turističku agenciju. Ne, ne - nego za team building agenciju. Programi u Istri, Rijeci, Gorskom kotaru, Zagrebu, Zadru ... prilagođeni različitim ukusima i potrebama. Ali zapravo, sve to Holcim organizira za Vas, naše kupce! I uživamo u tome, i uživamo u druženju s Vama. Iskreno se nadamo da se i Vi radujete nekom od događanja i da ćete uhvatiti rokovnik i olovku u ruke i rezervirati si neki od termina.



Za kupce cementa

Na 8. Danu kupaca cementa bilo je akcije, kvizova i plesa... no, druženjima nije kraj. Ove godine organizirat ćemo još četiri druženja s Vama. Slobodno razmislite što Vas najviše veseli i rezervirajte si datume!

3.6.2006.

Otkrijte ljepote Risnjaka

Svatko od nas uvijek od ponedjeljka ide na dijetu, ili baš od sljedećeg ponedjeljka ide u teretanu. A isto tako svi znamo da je kretanje zdravo. I zbog toga smo se odlučili za Risnjak, hrvatski park prirode. Dodate, prošetimo zajedno, udahnimo svježeg zraka, u društvu će nam biti zabavnije! Ako budemo ubrali još koju šumsku jagodu, doživljaj će biti upotpunjen. Vjerojatno će tu pasti i turnir u kartama, čisto da se um kontinuirano bistr.



30.9.2006.

Igrajte se detektiva i pronađite - tartuf

Crna ili bijela kuglica. Mala, a čuda vrijedi. Tartuf je naširoko poznat. Čak kažu da doprinosi - reći ćemo - ljubavnom životu. Osim što ćemo ih (a to se samo po sebi podrazumijeva) na ovom druženju probati, stručnjaci će Vam otkriti kako ih tražiti. Iskoristite priliku i sami se iskušajte - možda pronađete jednog kapitalca...



14.10.2006.

Eksperti izazivaju Majstore na dvboj

Dva puta za redom pobijedili su Majstori. Opet se traži akcija! Naravno, govorimo o nogometu. Eksperti, pozivamo Vas da vježbate: visinske priprema na Risnjaku bi Vam mogle pomoći, zatim svjetsko prvenstvo bit će tad iza nas, a nadamo se da ćemo na prvenstvu moći vidjeti brojne dobre poteze i golove. Izazovite ekipu Majstora... Samo jednom se nemojte nadati: sudac ostaje isti!

11.11.2006.

Prikupljaju se ideje

Datum događanja je fiksna. Mjesto događanja bit će Zadar ili bliža okolica. Za nezaboravan doživljaj još se traži onaj pravi prijedlog. Ukoliko imate kakvu ideju, slobodno nam javite... po principu: tražili ste - uživajte!





Za kupce betona

Veselimo se ovogodišnjim druženjima s Vama! Datumi su određeni. Ako nas sve bude poslužilo lijepo vrijeme. Vidjet ćete iz priloženog da su ideje još u razradi. Iskreno se nadamo da ćete rezervirati termine. Na kraju ovog haiku uvoda još nekoliko detalja:

3.6.2006. 3. Dan šefova gradilišta

Mjesto događanja: Zagreb ili bliža okolica

Tema: varijanta 1 je turnir u nogometu, a u varijanti 2 razmišljamo o odmjeravanju snaga u beli i biljaru.

Iz brojnih razgovora s glavnim glumcima - šefovima gradilišta - primijetili smo da je taj dan za Vas izazov. Budite radosni, bliži se turnir na kojem ćemo zajedno odmjeriti spretnost, znanje... Snaga. Stvaranje. Strast.

16.9.2006. Dan kupaca betona

Mjesto događanja: Rijeka

Tema: Nova tvornica betona, nova lokacija, nova ideja za uzbuđenja ... Čovjek uči dok je živ ... Čime ćemo se zajedno baviti nek još ostane iznenađenje!

Za kupce agregata

Početak ove godine Holcim je kupio kamenolom u Očuri i drago nam je što ste izabrali poslovati s Holcim mineralnim agregatima. Za kupce agregata ove ćemo godine organizirati:

23.9.2006. Dan kupaca agregata

Mjesto događanja: još smo u potrazi za pravim mjestom

Tema: Škola golfa

Srdačno Vas pozivamo da se uz provjerene stručnjake u golfu opustite i iskusite zašto sve veći broj ljudi obožava malu bijelu lopticu bacati nekoliko stotina metara unaokolo.



Dolaskom Nenada Juretića kompletirano je vodstvo prodaje u Holcimu Hrvatska, kojeg čine još Siniša Dimitrijević, direktor transportnih betona i Siniša Koščak, direktor agregata. Njihov je zajednički zadatak ostvariti sinergiju ta tri segmenta i ojačati poziciju Holcima u Hrvatskoj.



Siniša Dimitrijević

direktor transportnih betona

Siniša Dimitrijević, direktor transportnih betona Holcima Hrvatska, započeo je svoju karijeru u tvrtki Termomont, a zatim u tvrtki Alfa Adria i to na poslovima voditelja gradilišta, glavnog inženjera gradilišta, te voditelja građevinske operative. 2001. godine prelazi u Parting, najprije kao voditelj projekata za domaće i strane investitore, a 2003. godine postaje tehnički direktor. Dimitrijević se Holcimu pridružio 2004. godine kao regionalni direktor prodaje transportnih betona za šire područje Zagreba, a od 1. veljače 2006. godine promoviran je na mjesto direktora transportnih betona.

Izazovi koje Holcim ove godine postavlja pred Dimitrijevića su prilagodba europskim normama za beton i betonske konstrukcije, te potpora kupcima tijekom te prilagodbe.



Nenad Juretić

direktor prodaje i logistike cementa

U Holcimu Hrvatska od 1. ožujka 2006. godine, Nenad Juretić je novi direktor prodaje i logistike cementa. Počeo je raditi u Holcimu 1997. godine, na poslovima prodaje i marketinga. U 2003. postaje direktor TransPlusa, tada novoosnovane tvrtke u suvlasništvu Holcima koja se bavi prijevozom. Uspješno je izgradio vozni park i dobar tim, te unaprijedio sustav precizne dostave kupcima. Početkom 2005. godine Juretić prelazi iz Hrvatske u regiju Istočne Europe sa zadatkom da takav sustav prijevoza organizira za cijelo područje Istočne Europe.

Od 1. ožujka Nenad Juretić se vratio u Hrvatsku. Izazovi na novoj poziciji, direktora prodaje i logistike cementa, bit će vezani za daljnji fokus na potrebe tržišta, te unapređenje proizvoda i usluga.



Siniša Koščak

direktor agregata

Siniša Koščak se timu Holcima Hrvatska pridružio početkom veljače, nakon što je Holcim početkom veljače ove godine preuzeo tvrtku IGM Kamenolom Očura. Karijeru je započeo 1991. godine u tvrtki IGM d.d. koja se bavi proizvodnjom agregata, kvarcnog pijeska, cigle i crijepa. Najprije je u tehničkoj službi bio glavni inženjer za razvoj i eksploataciju, 1996. prelazi na funkciju direktora razvojnog sektora, a 1997. na funkciju tehničkog direktora kamenoloma i pješčare Jerovec. Od 1999. do kraja 2005. bio je i član Uprave.

Od veljače ove godine prelazi na funkciju direktora Holcima mineralni agregati d.o.o., a njegovi strateški zadaci su osnažiti poziciju Holcima u široj zagrebačkoj regiji, uspješno sanirati postojeće kopove, te potaknuti razvoj novih proizvoda. U tome će mu zasigurno pomoći bogato iskustvo i znanje Holcim Grupe, koja trenutno u svijetu vodi oko 400 kamenoloma i šljunčara. Posebno s aspekta ekološke eksploatacije kamena, te održivog razvoja, kojem Holcim kontinuirano teži.

Holcimov tim transportnih betona (1.dio): pristupačniji kupcima

Željko Martin Kurtanjek

voditelj tvornice betona u Bistri i Zaboku

Željko se kroz godinu dana rada u Holcimu predano brine o zahtjevima kupaca i svojim radnicima. Posao mu je kombinacija uredskog i terenskog rada. S lakoćom komunicira s kupcima, pa isporuke betona i transport prolaze uvijek u najboljem redu, a i nakon obavljena posla uvijek im je spreman pomoći savjetima oko betona. "Kupci koji s nama rade su zadovoljni i to se u neobaveznom druženju osjeti", kaže Željko.

Večeri provodi u druženju s prijateljima, a slobodne vikende ga se najčešće može pronaći na imanju, gdje se bavi poljoprivredom.



U ovom broju predstavljamo Vam Holcimovce iz odjela transportnih betona. Oni brinu da sve želje kupaca budu ispunjene na vrijeme te da su svi radovi obavljani u skladu s normama. Zato radno vrijeme uglavnom provode na terenu.

Tomislav Tomljanović

voditelj tvornice betona Karlovac

Tomislav je dio Holcimovog tima od 2002. godine te nema posla koji nije spreman učiniti. Pouzdan je poslovni partner koji je spreman u svim prilikama ispuniti sve zahtjeve svojih kupaca. "Posla uvijek ima, zato znam da su kupci zadovoljni našim radom" konstatira Tomislav, koji nakon kvalitetnog rada voli i kvalitetan odmor, "tako da odmoran mogu riješiti sve probleme koje preda mnom život stavlja" objašnjava Tomislav.



Silvio Ugrin

voditelj tvornice betona Kukljanovo

Silvio je već tri godine član Holcimovog tima, a svoj posao obavlja u uredu i na terenu između Zagreba i Rijeke te u komunikaciji sa svojim poslovnim partnerima ima dobar uzajamni odnos. U kratkom razgovoru otkrio nam je tajnu svog uspjeha: "Jako je bitan stalni kontakt i prijateljski odnos s kupcima. Mi smo im uvijek dostupni pa se tako i oni uvijek obračaju nama", zaključuje Silvio.

Zbog prirode svog posla više slobodnog vremena za hobije ima tijekom zime, pa tad voli otići na skijanje ili bilo koju aktivnost vezanu uz zdravo življenje.



Valentina Stanojević

voditeljica tvornice betona Lučko

"Holcim pruža svojim radnicima da u svim poslovnim aktivnostima istaknu svoju osobnost, primjenjuje visoke kriterije kvalitete proizvoda, zaštite na radu i provodi mjere za očuvanje okoliša, potiče suradnju s lokalnom zajednicom, odvaja znatna sredstva za sponzorstva.", objašnjava Valentina koja tri godine radi u Holcimu. "Nadam se da u ove tri godine naši kupci vide u nama partnere od kojih kupuju i beton, to je bila moja želja nakon višegodišnjeg rada u građevinskoj operativi.", istaknula je Valentina.

Zbog prirode posla kojim se bavi najviše slobodnog vremena ima u zimskom periodu te slobodno vrijeme provodi na snijegu i na putovanjima u ugodnom društvu svog sina.



Andrija Kesić

tehnički voditelj

Andrija, 5 godina koje radi u Holcimu zadužen je za kontrolu sustava zaštite na radu i rješavanje reklamacija. Osim toga, zaslužan je za unaprjeđenje kvalitete rada, ali i za implementaciju nove europske norme za beton EN 206-1. Radni dan uglavnom provodi u pokretu jureći od mjesta izvora problema do mjesta pronalaska rješenja istog. lako nema neposredni kontakt s kupcima, on je jedan od Holcimovaca koji radi na tome da svaki njihov zahtjev bude ispunjen. "Slobodnih trenutaka, jel' mi vjerujete, nemam puno", kaže Andrija.

Zbog velike povezanosti s prirodom svaki slobodni trenutak koji ima koristi za izlet na more ili Plitvička jezera.

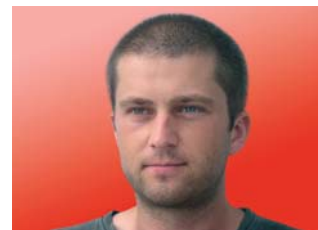


Ivica Seretin

voditelj održavanja

Ivica je skoro tri godine voditelj održavanja, a prije toga je također bio dio pouzdanog Holcimovog tima. Za hobije nema vremena jer je stalno na raspolaganju firmi i kupcima, te spreman na intervencije u bilo koje doba dana. Uvijek ga se može naći na terenu gdje budnim okom nadgleda radove. "Neki problemi se ne mogu predvidjeti zato uvijek treba biti spreman na intervenciju, nekad nema pauze 3 dana i noći, no poslovi ne smiju stati", kaže Ivica i napominje: "Dan može početi idealno, a popodne se sve može promijeniti. Ja ništa ne prepuštam slučaju."

Ivica je sretan otac dvogodišnje kćeri i četverogodišnjeg sina s kojim provodi svaki slobodni trenutak te uživa promatrajući ih kako rastu.



Igor Bobić

voditelj laboratorija

U Igorovim sigurnim rukama je kontrola kvalitete Holcimovih proizvoda. Svaki radni dan mu je drugačiji jer tijekom dana obilazi betonare u Rijeci, Karlovcu, Zagrebu, Bistri i Zaboku gdje se brine za ispravnost i kvalitetu betona. Nema direktni kontakt s kupcima, ali uvijek uspješno ispunjava njihove uvjete, "a i spreman sam za posebne zahtjeve", dodaje Igor.

Osim što je predan radnik već 15 godina se bavi baseball-om i softball-om te je igrao i u Hrvatskoj ligi, no zadnjih 4 godine, ti sportovi su mu postali hobi za koji ima vremena samo vikendom.

(D.Z.)



Jeste li znali da izborom dobavljača izravno utječete na okoliš?

Kvaliteta proizvoda i usluga u Holcimu zajamčena je prema svjetskim standardima. **Dodatno tome**, briga o okolišu sastavni je dio svih naših investicija i cjelokupnog Holcimova poslovanja.

cement ■ beton ■ agregat

Donja Bistra Jastrebarsko Karlovac Koromačno Lučko Očura Rijeka Zabok Zadar Zagreb

