

# ŽELJEZARA „ILIJAS“ JE SVIJETLI PRIMJER BH. PRIVATIZACIJE



Tekst Rašid Hakić  
Fotografije Željezara „Ilijaš“

Ilijaš je, zahvaljujući uspješnom poslovanju Željezare „Ilijaš“, decenijama bio prepoznatljiv kao značajan centar metalske industrije i takav status zadržao je sve do početka devedesetih godina prošloga stoljeća.

U poslijeratnim godinama poslovanje je obilježilo puko preživljavanje, do promjene vlasničkih odnosa.

Šta je za ovaj privredni kolektiv značio završetak privatizacijskog postupka, koliko sredstava je uloženo u revitalizaciju proizvodnih kapaciteta i šta danas predstavlja u makro okruženju predstavio je prvi čovjek menadžmenta Željezare „Ilijaš“, magistar Zlatan Šehić.

## SIMBOL ILIJAŠA

### BUSINESS MAGAZINE:

Gospodine Šehić, predstavite nam u kratkim crtama, privredni subjekt na čijem ste čelu, od njegovog osnivanja do prelaska u vlasništvo Prevent Grupacije.

### Mr. ZLATAN ŠEHIĆ:

Prva proizvodnja čelika u Ilijašu seže u period prije Drugog svjetskog rata, a u ratnom periodu okupacije



Objekat Uprave

proizvodnja je bila preusmjerena na izradu topovskih cijevi.

Na tada raspoloživoj zemljišnoj površini 1952. godine nastalo je državno preduzeće pod nazivom Livnica „Ilijaš“, a pravi procvat i ekspanziju razvoja doživljava 1954. godine, kada mijenja naziv u Željezaru „Ilijaš“.

Tada počinje proizvodnja kanalskog programa, radijatora i ostalih pozicija, po čemu je postala poznata kao jedan od najvećih i najuspješnijih privrednih kolektiv na prostoru ex Jugoslavije i Balkana, sa proizvodnjom oko stotinu hiljada tona proizvoda na godišnjem nivou. Modernizacija Željezara „Ilijaš“ počela je 1975. godine i završila početkom osamdesetih godina, a ogledala se u investicijama u nove elektrolučne i indukcijske peći koje su služile u poboljšanju kvaliteta proizvodnje i povećanju kapaciteta.

Uspješno poslovanje odvijalo se sve do početka devedesetih

godina i početka agresije na Bosnu i Hercegovinu. Tokom ratnih godina došlo je do devastacije velikog dijela postrojenja, a restauracija proizvodnje je počela 1999. godine.

Naime, radilo se u sačuvanom pogonu za ručno kalupovanje i livenje teških odlivaka, sa dvije elektrolučne peći kapaciteta petnaest tona, što je predstavljalo svojevrsno poslovno životarenje, bez jasne vizije razvoja.

#### VIŠEMILIONSKA INVESTICIJA

**BH BUSINESS MAGAZINE:**

*Koji su benefiti provedenog privatizacijskog postupka?*

**Mr. ZLATAN ŠEHIĆ:**

Ponovni procvat Željezara „Ilijaš“ doživljava privatizacijom od strane Prevent Grupacije, koja je realizovana 2015. godine.

To je podrazumijevalo regulisanje prava prema penzionom fondu, penzionisanje određenog broja radnika, saniranjem dugova, investiranje u automatizaciju novog postojenja u liniju za vertikalno livenje, čija inicijalna namjena je bila proizvodnja diskova, a koja je trebala da posluje sa sestrinskom firmom Prevent FAD u Jelahu za obradu diskova do finalnog proizvoda i isporuke krajnjem kupcu.

U tu svrhu je investirano oko

pet miliona KM. Prevent je ukupno investirao preko 20. miliona eura u postrojenja i opremu

Na osnovu svega do sada urađenog smatram da je privatizacije Željezara „Ilijaš“ svijetao primjer promjene vlasničkih odnosa na bh. prostoru.

**BH BUSINESS MAGAZINE:**

*Šta čini proizvodni program Željezara „Ilijaš“ i na koji način ste odgovorili poremećajima tržišta u periodu covid pandemije?*

**Mr. ZLATAN ŠEHIĆ:**

U proizvodnoj paleti imamo više od pet stotina proizvoda od sivog i nodularnog liva.

U periodu od 2015. go 2019. godine proizvodni kapacitet na godišnjem nivou iznosio je oko devet stotina tona.

Prevent Grupacija se 2019. godine odlučila na nove investicije i proširenje kapaciteta u stopostotnom procentu, međutim, nastupio je period svjetske covid pandemije, pri čemu se dešavaju veliki poremećaji u svjetskoj ekonomiji i globalnom tržištu.

Bez obzira na to zadržali smo dostignuti nivo, međutim, sada se ponovo otvara tržište i ekonomske prilike u metalnoj oblasti normalizuju.

Proizodnu liniju instaliranu nakon okončanja privatizacije mijenjamo

najnovijom opremom iz Njemačke za vertikalno livenje, koja je trenutno najbolja na tržištu, kompjuterizovana i sa mogućnostima da proizvodi sve vrste nodularnog i sivog liva, što predstavlja veliku ekspanziju u razvoju.

Mogu konstatovati da pored svega što je pandemija donijela kao izazove u poslovanju, sada donosi određene benefite, odnosno pogodnosti za BiH, zato što je stao uvoz iz Kine, Indije i nekih drugih zemalja zbog poremećaja u tržišnoj ekonomiji i zato što Kina nije više cjenovno konkurentna, jer su transporti drastično poskupjeli i mnogi privredni subjekti upućeni su ka Željezari „Ilijaš“, te zbog toga vidimo našu priliku da postanemo lider u regionu i šire.

**BH BUSINESS MAGAZINE:**

Kojim prostornim i tehničko-tehnološkim kapacitetima raspolazete?

**Mr. ZLATAN ŠEHIĆ:**

Prevent Grupacija je zadržala naziv Željezara „Ilijaš“, iako je ovo što danas imamo u stvari Livnica, pri čemu Željezara podrazumijeva jednu sasvim drugu proizvodnju, ali smo željeli da nastavimo dišedecenijsku tradiciju i zadržimo prepoznatljivost na tržištu koja je godinama stvarana.

Površina kojom raspolazemo je 270 hektara zemljišta, gdje imamo instalirano 54 megavatsati struje, što nam omogućava da na ovom prostoru možemo otvoriti još pet Livnica.

Naša trenutna godišnja proizvodnja je oko deset hiljada tona odlivaka nodularnog i sivog liva. Već ove godine u planu je porast na 15 hiljada tona, a sljedeće godine na oko 20 hiljada tona.

Trenutno su nam na raspolaganju tri aktivne linije, od čega dvije vertikalne i jedna horizontalna linija, koja je nešto većeg obima.

Koliko radnika upošljavate i na koji način obezbjeđujete potreban kadar?

**Mr. ZLATAN ŠEHIĆ:**

Ovo je vrlo specifična branša koja se znatno više suočava sa izazovima obezbjeđenja potrebnih kadrova, u odnosu na druge branše.

Po mom mišljenju, sve djelatnosti u BiH su u problemu po pitanju kadrova zbog otvorenosti granica, a specifičnost naših problema je što ne postoji niti jedna druga Livnica ovakvog kapaciteta u BiH i generalno nema dovoljno potrebno školovanog kadra, odnosno kadra sa iskustvom.

Dakle, mi moramo potreban kadar da obučavamo i usavršavamo i da se trudimo da ga zadržimo. To nije branša koja je atraktivna jer se radi o teškoj industriji koja danas nije tako popularna.

Omladina većinom teži nekim lakšim, kancelarijskim poslovima, za što ih ne mogu kriviti, ali ipak neša djelatnost je okosnica privrede. Stoga, a s ciljem obezbjeđenja potrebnog kadra, nastojat ćemo u saradnji sa srednjim školama, odnosno univerzitetima da omogućimo izvođenje prakse u Željezari „Ilijaš“, a što Fondacija „Hastor“ već radi u smislu stipendiranja i ljetnih praksi.



Modernizacija svih segmenata proizvodnog procesa

**BH BUSINESS MAGAZINE:**



Višemilionsko investiranje u proizvodne kapacitete

Trenutno imamo 135 zaposlenih i oko tridesetak radnika koje iznajmljujemo preko eksterne firme radi potreba finalizacije, a to je završni proces u Livnici, gdje nam je ponekad izraženo usko grlo. To nas uslovljava da angažujemo dodatnu radnu snagu da bismo dostigli proizvodni proces koji je automatizovan.

Što se tiče trenutno raspoloživih kadrova imali smo sreću da je Cimos nekada radio u Zenici, pa su metalurzi i inženjeri drugih profila, kao i inženjeri u Željezari "Ilijaš" imali priliku da steknu određena znanja koja su nama kao Prevent Grupaciji dobro došla.

To zadovoljava naše trenutne potrebe, ali smo vrlo limitirani u doglednoj budućnosti, obzirom na planove širenja proizvodnih kapaciteta u narednom periodu.

#### ORJENTISANOST POSLOVANJA KA INO PARTNERIMA

**BH BUSINESS MAGAZINE:**

Šta predstavlja vašu stratešku poslovnu orijentaciju?

**Mr. ZLATAN ŠEHIĆ:**

Prevent Grupacija je generalno orjentisana na izvoz, pa tako i Željezara "Ilijaš", pri čemu su 98 posto naših kupaca inozemni.

Veoma malo radimo za potrebe domaćeg tržišta, a naša glavna tržišta su Njemačka i Italija.

To čini preko 65 posto naših kupaca, a ostala tržišta na koja izvozimo su Španija, Slovačka, Slovenija, Srbija i Hrvatska.

Najviše radimo kanalizacioni program za potrebe najvećih grupacija u svijetu, a ostali dijelovi su različiti proizvodi od nodularnog i sivog liva i sve je vezano za automotiv branšu.

U proizvodnom programu imamo od pet do deset posto automotiv dijelova koje radimo za italijansko tržište, te jedan dio proizvoda u segmentu traktora, a radi se o tegovima i kontrategovima.

**Mr. ZLATAN ŠEHIĆ:**

Smatram da šira bh. javnost nedovoljno zna o Željezari „Ilijaš“, promjenama koje su se desile u proteklih nekoliko godina i našim mogućnostima.

Razlog tome je što nismo medijski mnogo eksponirani i zbog činjenice da smo usmjereni na izvoz, jer je za nas bh. tržište relativno malo.

Ovakav vid prezentacije pomoći će da se bh. javnost upozna sa našim kapacitetima i elementima poslovanja.

Od poznatih kupaca su Gorenje i Elektrolux, čiji proizvodi imaju naše odlivke i nalaze se širom svijeta.

**BH BUSINESS MAGAZINE:**

Na koji način ste odgovorili izazovima poremećaja na tržištu izazvanom corona pandemijom i ratom u Ukrajini?

**Mr. ZLATAN ŠEHIĆ:**

Poremećaje u poslovanju imali smo u toku trajanja corona pandemije, koja je, na sreću iza nas, i uspjeli smo da poslovnim kombinatorikom negativne posljedice svedemo na što manji nivo.

I kada smo smatrali da je teški period iza nas i da se okrećemo normalnom poslovanju desio se rat u Ukrajini, koji trenutno nema negativne posljedice po poslovanje zato što naši nabavni lanci nisu vezani za ukrajinsko-ruske dobavljače.

Evidentno je da se radi o velikoj nestašici sirovina na tržištu i usljed toga imamo značajno povećanje cijena.

Trenutno se radi o nivou inflacije koji je sto posto veći u odnosu na prethodnu godinu.

Primjera radi, nabavna cijena sirovog željeza je skuplja nego što je bio naš proizvod prije dvije godine, s tim da smo mi uspjeli, putem pregovora i partnerskih odnosa koje imamo sa kupcima, da to transferišemo na krajnjeg kupca, a zahvaljujući kvalitetno izgrađenim poslovnim odnosima kupci imaju razumijevanja i manje-više to prihvataju.

Ovo je problem kompletnog evropskog tržišta, a ono gdje mi

imamo nešto manje izazova jeste da nemamo internacionalnu kupovinu električne energije i gasa, jer ga ne koristimo mnogo u proizvodnji, ali električna energija je mnogo više poskupila u Evropi nego kod nas.

**BH BUSINESS MAGAZINE:**

Šta predstavlja strateške planske aktivnosti u narednom periodu?

**Mr. ZLATAN ŠEHIĆ:**

Željezara „Ilijaš“ trenutno ide u proširenje kapaciteta u Topionici u smislu kupovine novih i modernijih peći, koje će nam omogućiti da pokrijemo maksimalan rad na svim linijama koje imamo u proizvodnji, zajedno sa dodatnom modernizacijom proizvodnog pogona linije koju nabavljamo iz Njemačke.

Isto tako, naš cilj je da se



Savremena oprema

BH BUSINESS MAGAZINE:

Na koji način je na poslovanje uticalo povećanje električne energije?

MR. ZLATAN ŠEHIĆ:

Anticipirao sam povećanje električne energije u skladu sa svjetskim kretanjima. Bio sam svjestan da električna energija neće ostati na istom nivou na kojem je bila kod nas, zato što sam na vrijeme uočio šta se dešava u Evropi i svijetu i najmanje tri runde razgovora sam obavio sa našim kupcima, najavljujući promjene na tržištu, prije konačnog stava Vlade FBiH i Elektroprivrede BiH.

Zajedno sa Udruženjem poslodavaca FBiH obavili smo razgovore i organizovali čak i proteste u Željezari „Ilijaš“ jer povećanje od 300 posto, o kojem je bilo riječi, bi nas definitivno ugušilo. Naša faktura za električnu energiju na mjesečnom nivou iznosi više od 250 hiljada maraka i mi ne bismo mogli da nađemo količinu radnog kapitala da bi finansirali taj nivo povećanja struje.

U konačnici je odlučeno da maksimum povećanja može biti do 20 posto, što je i ispoštovano. Bilo je još dosta rasprave oko penala i odstupanja koja znaju biti u energetski intezivnim industrijama vrlo opasna, pa smo i po tom pitanju nedavno postigli kompromis, čime smo relaksirali situaciju koja je u jednom momentu bila vrlo napeta i mogla je imati katastrofalne posljedice po privredu.



preorjentišemo na automatizaciju proizvodnih procesa, posebno po pitanju finalizacije posljednjeg proizvodnog dijela u Livnici i ono što

ćemo sigurno strateški raditi jeste da se pozabavimo ekologijom.

U tom smislu idemo u dva smjera i to instaliranja dodatnih filtera koji će omogućiti bolje uvjete, kako radnicima u proizvodnji, tako i stanovnicima u blizini Željezare i idemo u smjeru instaliranja solarne Elektrane.

Zahvaljujući zemljišnoj površini kojom raspolažemo možemo da instaliramo Elektranu koja će pokrivati sva naše potrebe, a bit će čista energija.

To su strateška opredjeljenja koja će nam zauzvrat donijeti dodatnu kompetitivnost na tržištu.



Zlatan Šehić rođen je 15. maja 1986. godine u Hadžićima.

Diplomirao je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu, gdje je stekao i zvanje magistra.

Prvo zaposlenje, prije deset godina, imao je u Asa Prevent Grupaciji, a uža su mu specijalnost finansije i kontroling.

Radio je i u drugim branšama unutar Grupacije, gdje je, pored ostalog, vodio i kontroling segment za firme iz Njemačke i Austrije.

U Željezari „Ilijaš“ je od 2019. godine, gdje je radio na poziciji finansijskog direktora, a potom je imenovan na mjesto generalnog direktora.

U profesionalnom angažmanu, od početka 2022. godine, zadužen je za metal i automotiv diviziju kao direktor divizije sa nadležnošću u Željezari „Ilijaš“, te privrednim subjektima Prevent FAD Jelah i Atabaska Investment u Tomislav Gradu. Oženjen je i otac jednog sina i dvije kćerke.