

TALUM, d.d., KIDRIČEVO
2325 KIDRIČEVO



POŠTA SLOVENIJA
05600

ŠTUDIJSKA IN LJUDSKA
KNJIŽNICA
Trg svobode 1
2250 PTUJ

Intervju s predsednikom Uprave Taluma

Zagon zadnje elektrolizne peči

Rišemo in pišemo - razstava otroških risbic na temo zdravje

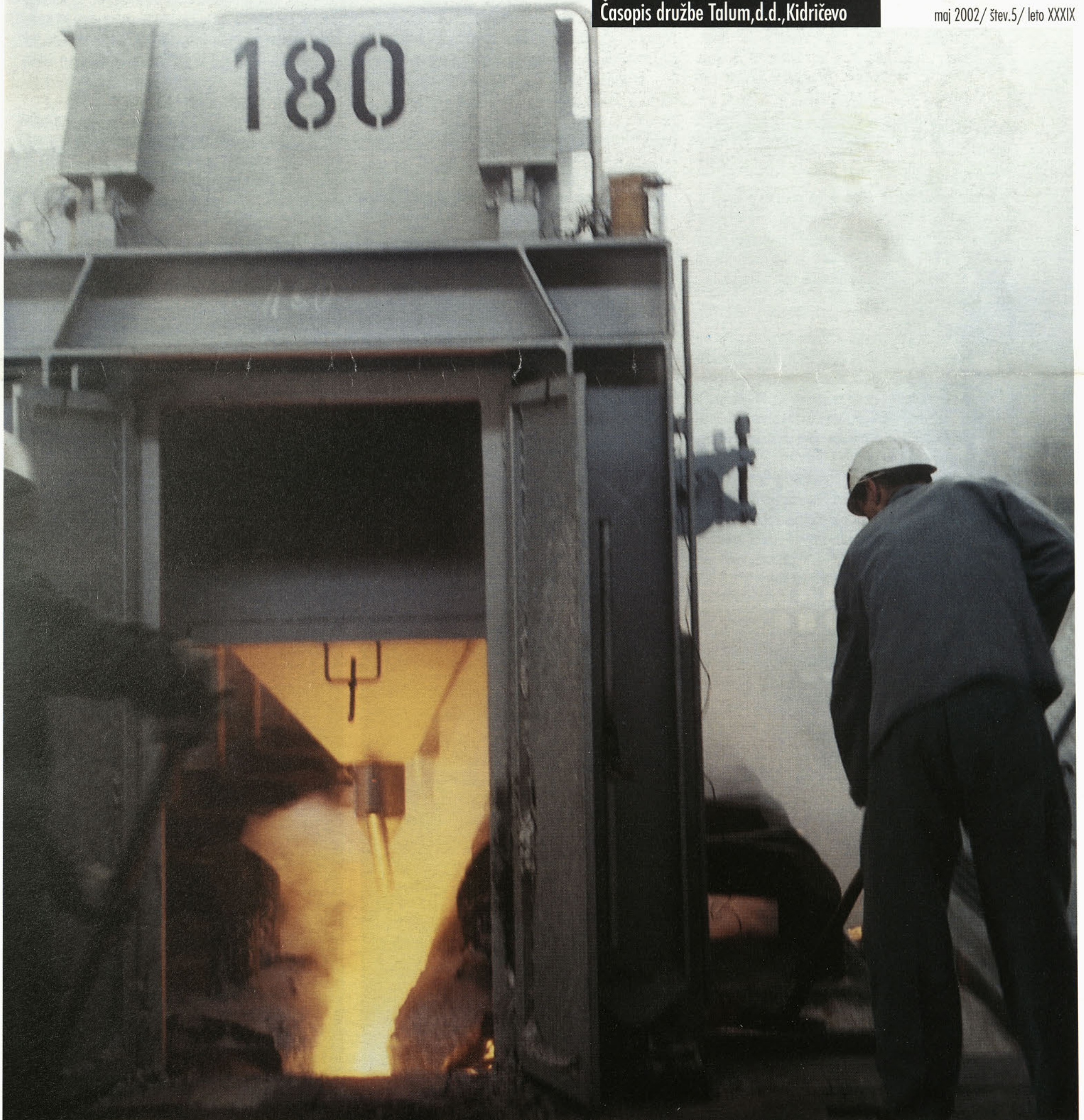
Zlata plaketa Pihalnemu orkestru Talum

Aluminij

Časopis družbe Talum, d.d., Kidričevo

maj 2002/ številka 5/ leto XXXIX

180



Treba se je naučiti živeti v vsakih razmerah

Sredi maja smo v TALUM-u zaključili najpomembnejši del projekta modernizacije proizvodnje aluminija, sredi maja zacvetijo rdeči maki, sredi maja prvi ptiči odletijo iz gnezd, sredi maja, v mesecu ljubezni, je predsednik uprave mag. Danilo Toplek napolnil 50 let. Že osemnajsto leto vodi to "fabriko skrito v gozdu nekje na Štajerskem". V njo je vložil največji del svoje življenjske energije in znanja. Ker vzgled prihaja od zgoraj, se njegov način dela in obnašanja pozna pri vseh nas. Zato ima TALUM danes razvito proizvodnjo in vso ostalo nadgradnjo sodobnega podjetja. Toda naše največje bogastvo vendarle predstavlja ustvarjalni duh in doseženi nivo medčloveških odnosov, kar zagotavlja varno prihodnost. V pogovoru z gospodom Toplekom smo hoteli prikazati njegov osebni pogled na TALUM in svet okrog nas.

V ponedeljek zjutraj, 13. maja 2002, ste doživeli nevsakdanjo budnico. Skupina letal je nizko preletavala vašo hišo in s tem opozorila na vaše srečanje z Abrahamom. To je bil le začetek. Eno najlepših presenečenj ob vašem prazniku so pripravili predstavniki društva za cerebralno paralizo iz Ptuja, ko so nenapovedano potrkali na vrata in stopili v vašo pisarno. Ali lahko na kratko opišete to srečanje?

To je bilo presenečenje, ki so mi ga priredili prijatelji iz Aerokluba Ptuj. Predstavniki društva za cerebralno paralizo Sonček iz Ptuja, pa so mi na najbolj neposreden način pokazali, da se z denarjem, ki sem ga sicer namenil za "fešto", da narediti kaj bolj pametnega, npr. pomagati ljudem, ki so pomoči res potrebni.

Ko ste denar nakazali v dobrodelne namene ste vsem dali vedeti, da se proslavljanju na vsak način hočete izogniti. Ni pomagalo. Presenečenja sodelavcev in prijateljev so se kar vrstila. Prevladovala je iskrenost. Vsak za sebe ve, zakaj vam je hotel zaželeli srečo. Zanima nas, kako si sami razlagate izkazano spoštovanje?

Nikdar nisem maral masovnih prireditev in bolj kot sem razmišljal o tem, koga vse bi rad (ne moral!) povabiti na to praznovanje, bolj je vse skupaj postajalo podobno precej masovnemu zborovanju. Zato sem se odločil kot sem se in vem, da so moji pravi prijatelji to gesto sprejeli več

kot pozitivno.

"Velika fešta" pa se je kljub temu spremenila v vrsto majhnih, nekaterih čisto naključnih srečanj s prijatelji, znanci, ... Presenečenj je bilo kar nekaj, najlepša so pač tista, ki ti jih pripravijo ljudje, s katerimi preživiš največ časa. In sodelavci so vsekakor tisti!

Ob takih trenutkih se šele prav zaveš, koliko ljudi v življenju ti pomeni več kot to, da so le bežni znanci!

Nedvoumno imate veliki ugled tudi tam, kjer ga najbolj potrebujete, v TALUM. TALUM je glavni razlog našega pogovora, zato začnimo s podatki lanskoletne ankete v kateri je sodelovalo 20 odstotkov delavcev in je pokazala, da se 90 odstotkov istoveti s TALUM-om. Ponosni so na TALUM, priznajo kvaliteto, razvoj, uspešnost in v veliki večini zaupajo Upravi. Strah zaradi odpuščanja se je zmanjšal, pripombe so bile na višino plače in nagrajevanje. Kaj menite, kako bi letos reagirali delavci, ko že teče nova sodobna proizvodnja in je urejeno dodatno pokojninsko zavarovanje?

Upam da enako, saj boljše skorajda ne gre! V vsaki sredi ni se najde del ljudi, ki nočejo ali ne morejo razumeti nujnosti dolgoročnega planiranja in razvoja in da je le to garancija za dolgoročen obstoj podjetja in delovnih mest. Imajo pač druge, ne na TALUM vezane življenjske cilje in pričakovanja. To je normalno in me ne moti, dokler takšni individumi ne pričnejo svoje filozofije prodajati kot edino

zveličavne resnice svojim sodelavcem. Moje reakcije na to pa so znane!

Pred leti smo z vami razpravljali o tem, da je TALUM "otoček", svet v malem. Ali za današnjo generacijo lahko rečemo, da je ohranila duh prejšnjih generacij. Kaj je v resnici tisto kar nas dela drugačne, morda boljše od drugih?

Vsako podjetje je podoba ljudi, ki so v njem zaposleni, pa tudi odraz širšega in ožjega okolja, v katerem to podjetje posluje. Kljub temu, da je TALUM že dolgo vrsto let podjetje, ki si svoj obstoj in razvoj zagotavlja na širokem evropskem tržišču (ki s svojimi načini in pravili povratno vpliva na način razmišljanja vrste v TALUM-u zaposlenih), pa ne gre zanemariti vpliva ožje okolice. Slovenci smo znani kot ljudje, ki neradi menjamo življenjsko okolje in smo tako hočeš nočeš primorani vezati se na delovno mesto v bližini doma.

Nekateri to srečo še imajo, mnogi so jo v zadnjih letih izgubili. To je zame racionalna razlaga vezanosti mnogih na TALUM, prepričan pa sem, da je med nami mnogo takih, katerih vezanost na podjetje bi kateri od zunanjih opazovalcev lahko označil kot rahlo neracionalno.

Nikoli si nismo pustili soliti pameti od tistih, ki vedo in delajo manj od nas, še manj pa od birokratov, ki tako ali tako živijo na naš račun.

Z naštevanjem uspehov in novih rekordov v TALUM-u smo malo razvajeni. Naj omenimo le, da je sredi maja, skoraj pet mesece pred rokom, kljub nepredvidnim tehničnim težavam, zagnana zadnja elektrolizna peč. O poteku celotne investicije smo v Aluminiju izčrpno obveščali, pa vendar, kaj je še treba reči o tem uspehu?

To kar se uresničuje danes, bi lahko bilo uresničeno že zdavnaj, če nas ne bi v razvojnem ciklusu zaustavila država s svojo neumno energetske politiko v letih 1991-1998. Po dokončanju 1. faze MPPAI v letu 1988 smo preživeli



eksperimente Markovičeve vlade, "južnoameriško" inflacijo, razpad slovenskega bančnega sistema, razpad države, ... slovenska energetska politika pa nas je skorajda uničila. Cene električne energije so bile nerazumno visoke, trg z energijo pa hermetično zaprt. Naša reakcija - neplačevanje, oz. plačevanje računov le do višine cene, ki so jo imeli najneugodnejši evropski proizvajalci - je akterje te politike presenetila in niso bili sposobni narediti tistega koraka, ki so si ga zamislili: odklopiti TALUM in na ta način zmanjšati slovensko potrebo po električni energiji, s tem pa ponovno obuditi vprašanje zapiranja NEK Krško.

Posledice te politike čutimo še danes, ne le zaradi kasnitve uresničevanja razvojnih načrtov, temveč tudi zaradi lastniške strukture, ki bi bila danes definitivno drugačna, kot je.

Investicija, ki je v zaključni fazi izvajanja vsekakor pomeni osnovo za nadaljnji razvoj TALUM-a, saj bodo povečane kapacitete elektroliz in livarn omogočile ne le večjo, temveč racionalnejšo proizvodnjo, ob upoštevanju vseh standardov, ki v svetu veljajo za aluminijsko industrijo.

Enako - če ne še bolj, kot tehnika, ki jo uvajamo - pa je pomemben naš pristop k izvedbi projekta! Vodenje posameznih podprojektov s strani tistih, ki bodo jutri morali vgrajeno tehnologijo in tehniko tudi obvladovati, jamči za maksimalno odgovoren pristop vseh izvajalcev. To, da smo na ta način pocenili celoten projekt za 10-15% je pomembno, še bolj pomembno pa je to, da skozi uresničevanje projekta najboljšo spoznamo prednosti in pasti novih tehnologij in naprav.

Roki izvedbe so bili tako kratki, da skorajda ni bilo nikogar od poznavalcev aluminijske industrije, ki ne bi podvomil v njihovo uresničljivost! Danes dvomljivcev ni več!

Ali bodo zadostovala predvidena sredstva 110 milijonov dolarjev za dokončanje investicije?

Sredstva za dokončanje projekta so zagotovljena, kljub temu, da so se pojavili nekateri novi projekti (npr. nujnost sofinanciranja modernizacije energetske infrastrukture: zamenjava vodnikov na daljnovodu T1 Cirkovci - Kidričevo in modernizacija RTP Kidričevo) oz. so nekateri projekti občutno večji, kot smo predvidevali (livarna livarskih zlitin na novi lokaciji in v večjem obsegu in zaprti sistem tehnološke vode). Vse skupaj bo stalo nekaj več, kot je bila predvidena predračunska vrednost, vendar ob večjem obsegu izvedenih del.

Ob zaključku prve faze modernizacije leta 1988 je bila cena aluminija na svetovnem tržišču, preko 2.000 dolarjev po toni. Lani je v povprečju znašala 1.550, sedaj pa je krepko pod kritičnih 1.400 dolarjev po toni aluminija. Preko časopisov in radia ste jasno povedali, kako bo to vplivalo na poslovanje TALUM-a. Ali lahko pojasnite našim delavcem vzroke krize in predvidevanja?

Situacija leta 1988 ni bila normalna, pa tudi trajala ni posebno dolgo. Takšne cene aluminija so vsekakor dolgoročno v škodo, ne pa v prid aluminijski industriji. Uporabniki se zaradi previsokih cen odločajo za substitute, kar sicer zaradi zmanjšanja povpraševanja vpliva na znižanje cen, vendar so nekateri porabniki izgubljeni za daljše obdobje.

Aluminijska industrija doživlja v tem času podobno usodo kot večina industrijskih panog. Določene znake stagnacije nekaterih velikih gospodarstev je bilo zaznati že pred lanskim 11. septembrom, po tem pa se je vse skupaj le še intenziviralo. Avtomobilska industrija, ki je največji porab-

nik aluminija je v precejšnjih težavah in to se direktno odraža na aluminijsko industrijo.

Napovedi so tvegane, saj je vse preveč dejavnikov, ki vplivajo na obnašanje svetovnega trga. Med napovedmi priznanih svetovnih analitikov lahko najdete vse: od skrajnega pesimizma, do pretiranega optimizma!

Velja le eno: treba se je naučiti živeti v vsakih razmerah! Jasno pa je, da gre trend v smer nenehnih pritiskov na zniževanje cen, ki zahteva nenehen pritisk na zniževanje stroškov!

Energija! Po letih in desetletjih negotovosti je videti, kot da je končno nastopilo zatišje in problemov z energijo ni. Ali je temu tako?

Obratno! Kljub t.im. delno odprtemu trgu z električno energijo, se monopolne pozicije nekaterih akterjev na tem malem slovenskem trgu še krepijo. Poizkušajo narediti vse, da bi ohranili svoje v preteklosti pridobljene pozicije, ne da bi se spopadali z nujnostjo zniževanja stroškov, racionalizacijo poslovanja, primerjavo s konkurenco, itn.

Iz dneva v dan si izmišljujejo nove načine, kako preprečiti tisto, kar je bistvo novega energetskega zakona: liberalizacijo trga!

Ali država Slovenija s svojimi organi (Agencija za energijo in upravitelj prenosnega omrežja Eles), ter z zakonodajo dela v prid TALUM-u in industriji nasploh?

Kdo v tej državi pa dela kaj, kar bi bilo v prid industriji? Ti, ki ste jih našli prav gotovo ne. Spomnite se le lanskih dogodkov pri dodeljevanju pravice dostopa do transportnih poti, ko se je Agencija za energijo, katere naloga bi naj bila tudi skrb za transparentnost trga z električno energijo, gladko postavila na stran špekulantov, pa čeprav je bilo vsakemu jasno za kakšno igro je šlo. Le z dodatnimi naporji in lobiranjem nam je uspelo zagotoviti nemoteno oskrbo z električno energijo!

Iz elektroenergetske bilance Slovenije je razvidno, da TALUM porabi okrog 13 odstotkov celotne energije, 23 odstotkov od industrijske porabe in 61 odstotkov od porabe velikih neposrednih odjemalcev. K temu lahko prištejemo podatek, da energija predstavlja 26-28 odstotkov stroškov poslovanja TALUM-a. To navajamo zaradi tega, ker bi radi pojasnili zakaj vas upravičeno štejejo za "največjega energetika v Sloveniji". Koliko je k temu statusu pripomoglo dejstvo, da ste v dolgotelni vojni ustvarili svojo vizijo in se naučili poglobljeno misliti tudi po električarsko?

TALUM je vsekakor velik porabnik električne energije, vendar jo uporablja na racionalen način: po specifični porabi na enoto proizvoda spadamo med najučinkovitejše svetovne proizvajalce! To navajanje deležev porabe v okviru države, pa postaja vse manj pomembno, saj se bo slej kot prej dokončno formiral skupen evropski trg električne energije. V njegovem okviru pa bodo primerjave čisto drugačne.

Intenzivni stiki z drugimi proizvajalci električne energije in drugimi udeleženci na trgu z električno energijo v Evropi, ki prej zaradi zaprtosti trgov niso bili mogoči, so nam sigurno prinesli nova znanja in spoznanja. Smo prvi v Sloveniji, ki smo si upali in znali podati se na tuje in prvi, ki nam je uspelo skleniti ustrezno pogodbo. Trenutno smo v intenzivnih pogovorih glede zagotovitve dobav električne energije za prihodnja leta, tako s HSE (Holdingom slovenskih elektrarn), kot z nekaterimi velikimi evropskimi dobavitelji.

Privatizacija! Poznavalci privatizacijskega procesa v Sloveniji pravijo, da je bila v enem obdobju najbolj modna oblika - prevzemi. Eni so bili prijateljski, o katerih so se prijatelji dogovorili pri golfu, drugi sovražni, do katerih pride, če eden med njimi ne igra golfa. To jih spominja na čase dohodkovnih in prihodkovnih povezav s konca sedemdesetih. Kaj reči o tem?

Ne igram golfa!

TALUM ima tudi s privatizacijo svojo zgodbo in svojo malo vojno. Opaziti je, da v sedanji situaciji niste več navdušeni za tuje investicije oziroma strateška partnerstva kot poimenujejo prodajo premoženja tujcem. V praksi se večinoma izkaže, da so ta partnerstva zgolj nadomestek lastne sposobnosti priti na svetovni trg ali upravljati z lastnim premoženjem. Ali je to tudi stvar vašega pogleda na življenje na sploh?

Najprej je potrebno natančneje preveriti, kaj kdo razume pod pojmom strateški partner!? Kaj bi naj ta strateški partner "prinesel" v podjetje, ki ga prevzema? Nove tehnologije? Novo opremo? Nove trge? Nova znanja? Nov pristop k varovanju okolja? Racionalizacijo poslovanja...?

V Sloveniji se je nenehno poudarjala potreba po strateških partnerjih predvsem zaradi želje, da bi takšne partnerje pridobili za podjetja, ki so se prodajala (in se še prodajajo). In ta so bila v večini primerov slaba! Brez perspektive! Normalno, da prodajalec v takem primeru mrzlično išče nekoga, ki bi naj to, česar sam do sedaj ni znal ali hotel narediti, storil namesto njega!

Vendar v teh zgodbah ne nastopajo dobre vile in dobri strički!

Ni vlagatelja, ki bi sredstva v nakup nekega podjetja vložil brez pričakovanja po povrnitvi sredstev v relativno kratkem obdobju. Normalna pričakovanja so, da se vloženi denar povrne najkasneje v šestih do sedmih letih in to minimalno podvojen! Skrb o tem, kaj bo leto po vrnitvi oplemenitenih sredstev je s perspektive takega vlagatelja seveda čisto drugačna, kot skrb tistih, ki v podjetju delajo.

Kdo je torej plačal kupnino za prevzem nekega podjetja? Na koncu vedno in povsod podjetje, ki je bilo prevzeto oziroma kupljeno!

Za časopis Delo ste povedali: "Nimamo preveč zaposlenih, ker smo kadrovsko prestrukturiranje opravili na začetku 90. let, pa tudi nikogar, ki bi znal proizvajati aluminij brez ljudi, ne poznam. Po dodani vrednosti na zaposlenega je TALUM primerljiv s konkurenčnimi družbami, tudi tistimi, ki bi se potencialno lahko zanimale za nakup." Na radiu ste bili še bolj direktni, ko ste poudarili, da se strateški partnerji lahko od nas učijo, in da je od nekdaj znano, da denar teče od juga proti severu. Ali smo res tako močni. Kakšna privatizacija nas potemtakem čaka?

TALUM je velik del domačih nalog opravil in to sam! Poznamo svoj položaj v družbi proizvajalcev in predelovalcev aluminija in ga znamo sigurno bolj objektivno presoditi kot tisti, ki so šele včeraj prvič slišali, da je "tam nekje na Štajerskem v gozdu skrita fabrika, ki se bi jo mogoče dalo prodati"!

Vemo kaj znamo in kaj imamo, prav tako pa se zavedamo tega, kaj nam še manjka! Nisem prepričan, da nam bo to drugo kdorkoli podaril!

Kljub temu, da je odločanje v procesu prodaje vedno v rokah lastnikov, bomo v tem procesu poizkušali aktivno



sodelovati. Zaenkrat nimam nobene osnove, da bi ne verjel nameri države, najti takega bodočega lastnika, ki bo zagotovil vsaj tako uspešnost TALUM-a kot do sedaj in to na dolgi rok.

Vsekakor se ne bomo pustili prodati "kot vreča krompirja na tržnici!"

Povedali ste, da nam polnopravno članstvo v EU prinese kvečjemu olajšanje. Kaj pa naš sedanji ugodni status glede uvozne izvozne carine, ki bi ga naj ob vstopu izgubili?

Evropska Unija je že danes v TALUM-u in TALUM v EU. Spremembe, ki jih omenjate so pomembne, vendar nikakor usodne za naš položaj. Če znajo drugi, bomo znali tudi mi!

Kakšen bo TALUM jutri?

To bo odvisno predvsem od tega, kdo bo jutrišnji lastnik TALUM-a! Vsak lastnik ima svoje ideje in načrte, svoj način vodenja, svojo podjetniško kulturo. Lažje bi odgovoril na to, kakšen TALUM jutri si predstavljam sam, vendar to ni bilo vprašanje!

Ali ste pripravljeni komentirati prve znake krize turbokapitalizma in globalizacije oziroma amerikanizacije. Kaj reči, če podjetja, ki imajo visoke dobičke, odpuščajo delavce. Kaj šele, če se tečaji njihovih delnic, takoj ko najavijo namero o odpuščanju, dvignejo. Je res koristno, da si podjetja vse bolj konkurirajo le še z zmanjševanjem

stroškov dela. To ob tehnološkem napredku dosega s seljenjem proizvodnje tja, kjer je mogoče delavce najbolj izkoriščati. Mar to ni samouničenje pri čem se marsikdo vpraša, ali je mogoče doseči, da s koncem tržnega gospodarstva ne bi bil to tudi konec človeštva?

Oseben se strinjam z opozorili o nevarnosti, ki jo svetu prinaša globalizem in vse bolj brezobzirno izkoriščanje naravnih virov, vključno z njihovim najpomembnejšim delom: ljudmi!

Žal moram na delovnem mestu razmišljati drugače: v tem svetu pač moramo preživeti ne glede na ideje in ideale, ki jih imamo privatno! Premali smo, da bi si lahko privoščili donkihотовsko obnašanje!

Seveda se mnogim, ki so v situaciji, da vodijo podjetje, postavi vprašanje, kaj sploh je poslanstvo podjetja, ki ga vodiš? Maksimiranje dobička za lastnike, kdorkoli so že? Lahko tudi to, vendar je bil moj cilj vedno predvsem zagotovitev dolgoročne sigurnosti delovnih mest, kar je mogoče doseči le z nenehnim reinvestiranjem doseženih dobičkov! Na ta način smo zagotovili relativno sigurna in mnogo bolj humana delovna mesta, kot so to bila v preteklosti. Zagotovili smo tudi delo mnogim v tem okolju, ki delajo za TALUM. Naj bi mar skrbeli za to, da bi dobičke izplačevali našim kvazi lastnikom v udobnih foteljnih ljubljanskih pisarn?

Sežigalnica bo?

Država počasi spoznava, da ni dovolj le predpisovanje in prepisovanje evropske zakonodaje, temveč da bo morala

poskrbeti tudi za njeno izvajanje. Prepuščati to občinam se je izkazalo za nerealno, saj je mera neznanja in neodgovornosti na teh nivojih prevelika. Dokazov o tem je v naši neposredni okolici več kot dovolj!

Termična obdelava komunalnih odpadkov je nepogrešljiv del v celotni verigi gospodarjenja z odpadki, kar so v EU spoznali že zdavnaj. Slovenci pa ponovno odkrivamo toplo vodo!

Prepričan sem, da bo do gradnje tega objekta prišlo kaj kmalu in to tam, kjer smo ga načrtovali: v TALUM-u!

Vrnimo se h golfu, ki smo ga prej malo hudo-mušno omenili. Znano je, da ste najbolj zaslužni, da ga imamo na Ptuju, povedali ste, da ga ne igrate. Zato pa se zlahka ne ločite od kolesa, v zadnjih letih hodite pogosto tudi jadrat. Pravijo, da je kolesarjenje in jadranje razmeroma lahko obvladljiva simulacija življenja. Nobenemu jadralcu na misel ne pride, da bi se pred grozečim neurjem zaprl v kabino in se prepustil usodi. Ali ste zaradi tega izbrali ta dva športa?

Za kolesarjenje rabiš veliko mero trme, včasih že kar mazohizma, za jadranje pa kombinacijo predrznosti in sigurnosti. Podobno kot pri poslu!



Zagon zadnje elektrolizne peči



Probleme rešujmo skupaj

Vsak menedžer si gotovo želi svoje podrejene voditi tako, da bi ga ti cenili in spoštovali. Vendar kako to doseči? Kako delovati in voditi ljudi, da bi ga začeli doživljati kot sposobnega in učinkovitega vodjo? Najboljši način za dosego tega je prav gotovo menedžerjeva sposobnost reševanja problemov; tako tistih drobnih in vsakdanjih, kot tistih, ki so povezani z uspešnostjo in učinkovitostjo podjetja. Pri reševanju problemov pride namreč do izraza menedžerjeva kooperativnost, sposobnost sprejemanja idej svojih podrejenih in sodelavcev, spodbujanje njihove ustvarjalnosti in skupno oblikovanje rešitev. Vendar pa se pri skupnem reševanju problemov pojavijo tudi nepredvidene ovire: nadrejeni hitro začne dvomiti v lastne ideje in ideje drugih, razmišlja enostransko in je pretirano kritičen do vseh okrog sebe.

Nekaj takega se dogaja tudi Petru, vodji prodajnega oddelka, ki pogosto ne zna prisluhniti svojim podrejenim. Na njihove ideje in zamisli ponavadi reagira s prenatrjenimi sodbami, ki včasih celo žalijo njihovo osebnost:

"Bodite no resni! Ne znate predlagati nič boljšega? To sploh ni v skladu z našimi načrti. Dobro, da vas ne sliši generalni direktor. Le kaj bi si mislil? Presenečen sem, da ste se prav vi spomnili kaj tako neumnega".

Namesto da bi pomagal iskati različne rešitve (tako bi med njimi lahko izbrali najboljšo) se ponavadi oklepa le ene - svoje. Svoji domišljiji in domišljiji drugih pa ne pusti odprto pot, temveč se vede ukazovalno:

"Nimam časa, da bi poslušal vaše nore ideje, pa naj bodo za vas še tako dobre in učinkovite. Dogovorili smo se že, da bomo zadevo rešili tako, kot sem vam povedal".

Če pa že dopušča kakšno drugo možnost, ne išče novih možnosti in podrejene postavi pred dejstvo:

"Ali se bomo odločili za to ali pa za tisto? Tretje možnosti ni!"

Takšen način reševanja problemov na podrejene ne deluje spodbujevalno. Namesto sodelovanja se med njimi pojavlja nasprotovanje in nejevolja. Najhuje pa je prav gotovo to, da se Petrovo oporekanje in kritiziranje ne nanaša več samo na zamisli, ampak je preskočilo tudi na osebno raven. Prihaja do močnih napadov na osebnost, kar ruši medosebne odnose v prodajnem oddelku.

Kaj mora narediti Peter, da bi podrejene pritegnil k reševanju problemov? Kaj naj naredi, da bi mu podrejeni prisluhnili in mu zaupali?

Peter bi imel na sestankih s podrejenimi veliko več uspeha, če bi kot vodja oddelka najprej definiral oziroma opredelil problem, postavil cilj in določil merila. Na tej osnovi bi lahko začeli skupaj iskati rešitve za dosego cilja, se usmerili v iskanje možnih rešitev in izbor najboljšo, na koncu pa bi izdelali načrt za realizacijo rešitve v praksi. Prvi korak, ki ga mora Peter narediti na sestanku je upoštevanje naslednjega pravila: **na temelju objektivnih dejstev prikazati in razložiti trenutno situacijo oziroma problem**; gre za konkretizacijo trenutnega stanja:

V našem podjetju smo v prvem trimesečju dosegli naslednje prodajne rezultate: ... (sledi navajanje dejstev) To pomeni, da za prodajnim načrtom zaostajamo za 15 odstotkov. Če to primerjamo z enakim obdobjem lanskega leta, ugotovimo, da je prodaja padla za slabih deset odstotkov. Takrat je mesečna prodaja znašala ... letos pa ...

Temu sledi navedba vzrokov in posledic, ki so pripeljali do te situacije ter posledic, ki zaradi tega lahko nastanejo:

Vzrokov za upad prodaje je več. Zaradi sezonskih nihanj se je zmanjšalo povpraševanje po tovrstnih izdelkih, kar je povzročilo padec cen za deset do dvajset odstotkov. Prihodki iz prvega trimesečja so zato manjši za ... Zaradi podražitve nafte so se povečale

cene nabavnih materialov, s tem pa tudi stroški našega poslovanja. Poleg tega je v tem času našim konkurentom uspelo priti na nemški trg, kjer smo prej prevladovali. Če bi se tako stanje nadaljevalo, bi bilo stanje čez eno leto ..., so pokazali izračuni.

Peter je najprej predstavil dejstva tako, kot jih sam razum oziroma tako, kot so pokazali podatki. Drugi se lahko s tem strinjajo, dodajo še svoje pripombe ali pa v celoti zavrnejo in predstavijo svoje videnje problema. Pri tem je pomembno, da jih kot vodja usmerja. Le tako bo Peter vzpostavil konstruktiven dialog in pripomogel k temu, da bodo udeleženci sestanka razumeli drug drugega. Pri tem ima na razpolago **spraševanje in preverjanje, če jih pravilno razume**, njihova opažanja pa naj beleži na tablo ali jih kako drugače zapiše. Zaželeno je namreč, da udeleženci vzroke, pomisleke ... vidijo. Pomembno pa je tudi, da Peter njihovega razumevanja **ne vrednoti ali celo kritizira, ampak jih spodbuja**:

Kako pa ti razumeš nastali problem? Ti misliš, da je prodaja padla tudi zaradi premajhnega oglaševanja? Če te prav razumem, stroškov ne moremo zmanjšati za manj kot deset odstotkov ... Kakšna so tvoja predvidevanja za prihodnje pol leta?

Ko bo Peter prepričan, da razume ostale udeležence, oni pa razumejo njega, lahko preide na **določanje skupnega cilja in oblikovanje meril**, na osnovi katerih bodo iskali rešitve. Na tej točki se pogosto začnejo kazati različni interesi, ki jih je treba v nadaljevanju združiti, da bi se lahko oblikoval skupni cilj. Peter mora zato **upoštevati interese posameznikov, jih oblikovati v skupne interese**, šele potem bodo lahko izdelali skupni cilj:

Gotovo je naš skupni cilj je, da do konca leta nadoknadimo izpad prodaje in poslovno leto zaključimo z načrtovanim dobičkom. Pri tem se bomo morali zaneesti le na lastna denarna sredstva in kadrovski potencial. Kako bi se torej lotili tega? Kakšne so naše možnosti?

Z upoštevanjem vsega tega bo Petru uspelo določiti skupni cilj, poudariti merila, po katerih bo cilj lahko dosežen (*lastna denarna sredstva in kadrovski potencial*) in usmeriti dialog v iskanje rešitve. **Iskanje rešitve** je najbolj kreativna faza sestanka. Peter mora kot vodja sestanka v tej fazi nastopati kot nevtralni in objektivni moderator, ki nevsiljivo vodi diskusijo, omogoča povratno informacijo, spodbuja spopad idej, zbira možne rešitve in jih razvršča. To pomeni, da ne sme zatirati predlogov, idej in zamisli sodelujočih, pa če so ta še tako čudna in včasih nesmiselna. Izražanje kritike bi bilo pogubno za kreativnost sodelujočih in za uspeh celotnega sestanka. Veliko bolje bo, če bo skupaj z njimi širil predlagane možnosti, iskal možne rešitve in njihove prednosti. Najboljša rešitev je namreč vedno tista, kjer ni avtorstva idej. Izbrana pa naj bo le tista, ki ima največ skupnih prednosti. Torej naj jo poiščejo tako, da za vsako rešitev najdejo skupne pluse in minuse; tako bodo najhitreje ugotovili, katera zadovolji največ njihovih skupnih interesov in doseže želeni cilj.

Tatjana Zidar Gale
Boris Gale



Stara in nova elektroliza

Otvoritev razstave

Rišemo in pišemo

V Talumu že četrto leto izvajamo aktivnosti, ki naj bi nas spodbudile, da bi se zavedali, kako pomembno je skrbeti za svoje zdravje. Lani smo prvič vključili otroke zaposlenih v Talumu in njegovih hčerah. Odziv je bil velik, zato smo tudi letos povabili otroke stare od štiri do petnajst let, naj rišejo in pišejo o zdravi prehrani in telesnih aktivnostih. Sodelovalo je 68 otrok. Nekateri so narisali več risbic, zato smo razstavili 95 del.

Rastemo, nas nagovarja veliki pano ob cesti proti proizvodnim obratom. Pogled na levo stran dvorišča pove skoraj vse. Ko sem se 24. maja popoldne vračala z razstave otroških risbic, ki smo jih razstavili v naši jedilnici, se mi je ob pogledu na pano ta rastemo nehoti razširil daleč čez ograjo tovarniškega dvorišča. Mar ni segel prav v vse domove otrok, ki so sodelovali? Kajti tudi to je rast, če se naši zaposleni zavedajo, kako pomembno je skrbeti za svoje zdravje, če dajejo vzgled svojim otrokom, če najdejo čas za spodbude, če



Čudovito okolje in prijazno osebje

Spremembe so vselej dobrodošle. To se je pokazalo tudi pri aktivni rekreaciji, kajti vsi, s katerimi sem se pogovarjal, so izredno zadovoljni s ponudbo v Zrečah. Poglejmo, kaj jih je najbolj navdušilo.

Jože Kostanjevec, DE Elektrolize: To, da je bilo veliko bolj organizirano kot na Ptuj, kjer smo v bistvu bili prepuščeni sami sebi, čeprav smo imeli animatorja. V Zrečah so se zelo potrudili, prisluhnili so našim željam, ne le skupini, celo posameznikom in za vsakega našli tisto pravo mero, da smo bili aktivni ves čas dneva. Rekreacijo bi ocenil maksimalno pozitivno.

Branimir Avguštin, DE Elektrolize: Nič nimam pripomb in ne vem, kaj naj bi bilo še drugače, saj so izredno lepo skrbeli za nas. Osebje je zelo prijazno. Všeč so mi bile vse aktivnosti, ki smo jih izvajali in veseli me, da smo vmes lahko tudi kolesarili.

Alojz Steiner, vodja elektrolize B: Zelo sem zadovoljen. Prijetna novost je to, da smo zamenjali okolje. Rogla je zaradi svojih naravnih danosti res center za sebe, saj ponuja veliko zelenja in sveži zrak. Na voljo je več aktivnosti. Najbolj pa vidim razliko med Termami Ptuj in Roglo v odnosu osebja do nas. Zelo so prijazni, uslužni, komunikativni, vse se da dogovoriti in aktivnosti tečejo ves čas. In kar je najbolj pomembno: ves čas so z nami. Simpatična animatorka Mojca je šla z nami na Roglo, skupaj smo igrali nogomet, "skvoš" in košarko. Kar prvi dan smo na trimu zavidali kondicijo animatorki Marjetki, ko smo tekli za njo.

In rezultat? V petek, zadnji dan rekreacije, ko smo imeli popoldne elektrolizerji še svoj tradicionalni piknik, sem brez težav odigral tri tekme in naslednji dan sploh nisem bil utrujen.



se z njimi pogovarjajo... Kako bi drugače nastalo toliko risbic o zdravi prehrani, celo jedilnikih, telovadbi v naravi, plavanju, igrah v naravi in sprehodih! Otroci so risali za razstavo, ki bo tam, kjer dela ati, mama, celo oba, kjer je delal dedek, morda tudi babica. Risali so za razstavo v Talumu, ki ob velikih investicijah ni pozabil, kako pomembno je vlagati tudi v svoje ljudi.

Več kot 160 otrok in staršev, tudi dedke in babice je bilo videti, se je zbralo v jedilnici, ki je za uro in pol postala prizorišče razigranosti in dobre volje. Vsak otrok je dobil majico z odtisom svoje risbice.

Tudi letos je vsem, ki so sodelovali čestitala članica uprave Taluma Brigita Ačimovič. Za sodelovanje se je zahvalila otrokom in staršem in spomnila na nadaljevanje akcij za prihodnje leto. Napovedala je gostjo srečanja Romano Krajncan in zanjo dejala, da "ne le ustvarja za otroke, ampak zanje tudi živi."

In res je bilo tako, kajti tista ura programa je minila kot bi trenil. Po začetni zadržanosti so se otroci sprostili in na odru ob Romani jih je bilo vedno več. Skupaj so se šli rokerje, klicali murenčke, pekli palačinke, vozili vlak in še in še. Romana je navdušila majhne in velike otroke, in priznamo, tudi nas starejše.

Vera Peklar

ZDRAVOTALUM
Aktivnosti za zdravje

Boštjan Žunkovič, DE Livarne: Privatno sem Roglo že obiskal, "službeno" prvič in zelo mi je bilo všeč. Naravno okolje sega prav v sam rekreacijski center. Zreče si bom zapomnil predvsem zato, ker se je osebje tako prijazno posvetilo naši skupini.

Vse aktivnosti sem izvajal z lahkoto. Česa bi si še želel? Mogoče iger z žogo, ampak za tako stvar nas je v skupini premalo. Ocena rekreacije odlično.

Vera Peklar



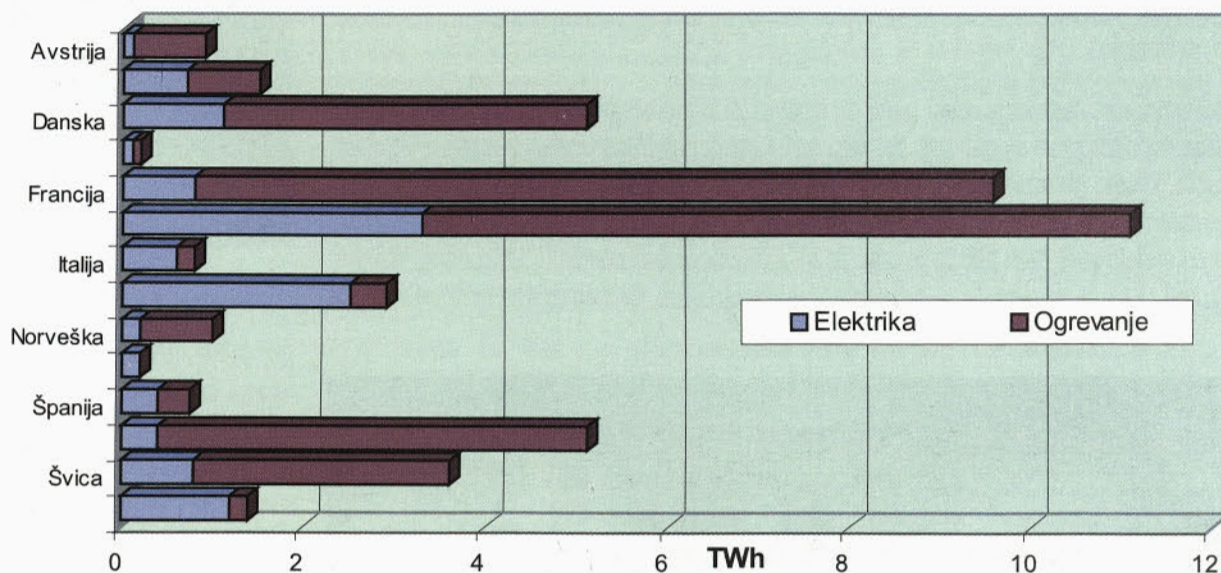
Stanje in trendi sežiganja odpadkov v EU

Incineracija ali po domače sežiganje odpadkov je postala nepogrešljivi člen v integralnem gospodarjenju z odpadki in sestavni del strategije držav EU ter politike trajnostnega razvoja.

Avtor članka dr. sc. Marijan Ivanc, univ. dipl. ing. član ISWA, pri UNIDO registrirani neodvisni konsultant za gospodarjenje z odpadki iz Ljubljane je priredil izveček iz poročila evropske ekološke organizacije za trajnostni razvoj ASSURRE (the Association for the Sustainable Use and Recovery of Resources in Europe) iz Brussels, Belgium, e-mail: management@assurre.org web: www.assurre.org.

Nekateri nočejo o sežigalnicah odpadkov niti slišati, drugi spet prisegajo samo na manjše sežigalnice z razpršenimi lokacijami in izkoriščanjem celotne sproščene energije sežiga v obliki elektrike in tople vode, tretji pa želijo graditi le večje enote zaradi manjših specifičnih stroškov. Zadnjih deset let je veliko manjših in predvsem neustreznih sežigalnic prenehalo obratovati, kar nekateri enostransko prikazujejo kot trend zapiranja in ukinjanja incineratorjev. Pri tem seveda zamolčijo, da so neustrezne enote zamenjane in nadomeščene pretežno z večjimi enotami z boljšim izkoriščanjem sproščene energije ter temeljitejšim in sodobnim čiščenjem dimnih plinov.

Pri nedavno sprejetih (konec leta 2000) rigoroznih zahtevah za čiščenje dimnih plinov in obstoječih tehnoloških rešitvah je problematika dioksinov v celoti rešena. Avtobus brez filtra pri vožnji po mestu izpušča v okolico več dioksinov kot sodobna sežigalnica. V Švici opozarjajo, da se pri domačih vrtnih pekah sprošča desetkrat več dioksinov kot jih uide skozi čistilne naprave vseh sežigalnic odpadkov v Švici.



Vrste energije pridobljene z incineracijo

Vir: Assure, 4th Biennial Survey

Stanje in trendi sežiganja odpadkov v EU

Konec leta 2000 so v Evropi obratovali 304 incineratorji odpadkov in to v 18 državah. V 15 članicah EU je obratovalo 269 enot. Skoraj vse enote (96 %) so izkoriščale sproščeno energijo. Kapaciteta omenjenih enot zelo varira. V Zahodni Evropi je povprečna kapaciteta 177.000 ton odpadkov letno. Na Norveškem imajo 5 enot s povprečno kapaciteto 83.000 t/leto, na Nizozemskem pa so šli na velike kapacitete po enoti. Tako ima njihovih 11 enot povprečno kapaciteto po 488.000 t/leto. Skupna kapaciteta v Evropi je 50,2 milijonov ton gospodinjstskih odpadkov na leto. Od tega odpade na EU 47,3 milijona ton/leto. V tej statistiki niso zajete male enote izpod 30.000 t/leto, ker se v glavnem ukinjajo na račun večjih in sodobnejših enot.

Od 1993 dalje se je zaradi ukinjanja malih in neustreznih enot število incineratorjev zmanjšalo. Nadomestne večje enote s sodobno tehnologijo zgorevanja in čiščenja plinov omogočajo boljše energetsko izkoriščanje, večjo varnost okolja in manjše obratovalne stroške. V zadnjih 5 let zgrajene enote so 30 % nadomestilo za ukinjene zastarele in manjše enote, postavljene

na obstoječih ali poleg obstoječih lokacij. Tako se je število enot od 415 leta 1993 znižalo na 275 leta 1997, nato pa do leta 2000 povečalo na 304. Seveda je skupna kapaciteta leta 2000 precej višja od kapacitete leta 1993.

Vzroki za spremembe so številni. Precej enot je bilo skoraj amortizirano, po drugi strani so se zaostrovale zahteve EU za dopustne emisije. Zato za take enote ni prišla v poštev rekonstrukcija, temveč le ukinitve.

Vse novejšie enote vsebujejo izkoriščanje energije in upoštevajo rigorozne zahteve EU direktive za incineracijo. Zato je sedaj trend za gradnjo precej večjih kapacitet z manjšimi obratovalnimi stroški po enoti oziroma na tono odpadkov. Večje enote imajo relativno nižje emisije in boljše termodinamične izkoristke. Enote grajene leta 1980 so proizvedle v glavnem po 100 GWh letno, leta 1990 pa se je izkoristek dvignil že na 200 GWh/leto. Leta 2000 je normalni izkoristek že 400 GWh po enoti. Kapaciteta enote se je dvignila od povprečnih 125.000 t odpadkov/leto na sedanjih 225.000 t/leto.

Največja enota je na Nizozemskem, AVR z letno kapaciteto 1,5

milijona ton odpadkov in dobavo 500 MWh/leto v električno mrežo. Druga enota Amsterdam West dobavlja v mrežo 456 MWh/leto, čeprav seže le 800.000 t odpadkov na leto. Nemčija in Francija imata velike enote s kapacitetami do 750.000 t/leto. V ostalih državah so enote znatno manjše.

Velikost enote ima velik vpliv na obratovalne stroške. Seveda zelo vplivajo stroški delovne sile, takse, itd., tako da so stroški incineracije po toni odpadkov 25 - 30 EURO v Španiji in 160 EURO v Nemčiji.

Stroški incineracije (brez dobička, taks in subvencij) so opredeljeni kot sledi:

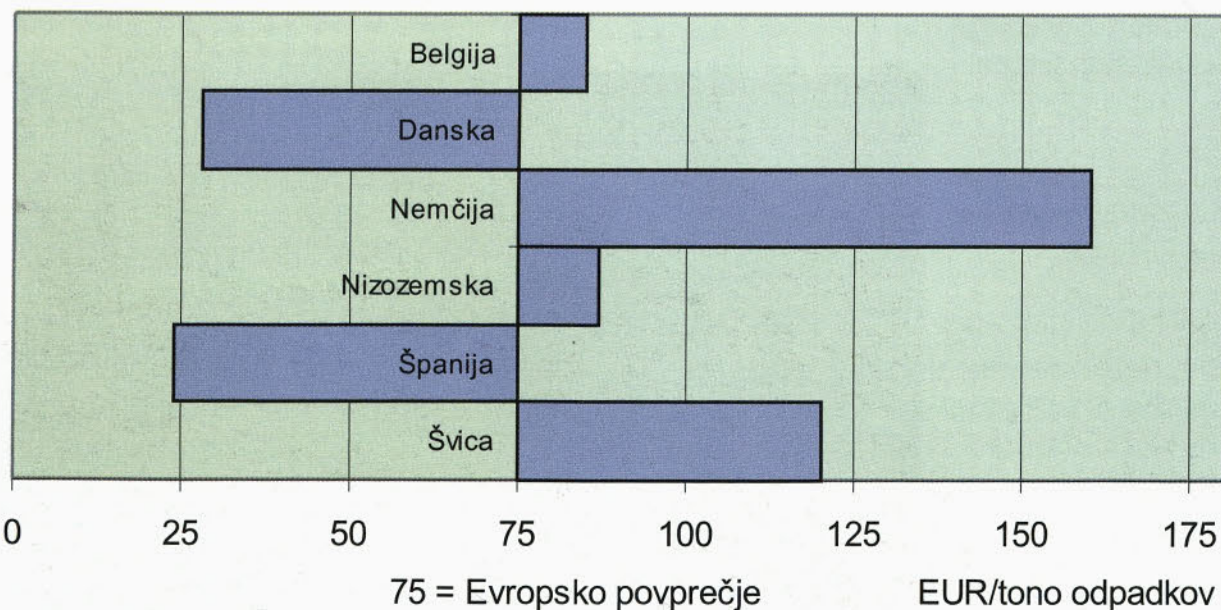
(obratovni stroški + stroški za ostanke po incineraciji + stroški uprave + amortizacija + stroški financiranja) - (vrednost prodane energije + vrednost prodanih ostankov).

Incineratorji proizvedejo skupno 49,6 TWh letno (okoli 40 TWh za prodajo), od tega 44,4 TWh v članicah EU.

Vrsta energije se razlikuje od države do države v odvisnosti od lokalnih potreb in razpoložljivih tehnologij. Okoli 70 % odpade na gretje naselij in 30 % na električno energijo. Omenjena električna energija pokriva celotne potrebe Švice, torej električna energija iz odpadkov prispeva precej k potrebam Evrope. Toplotna energija uporabljena za gretje je najvišja na Danskem, nato na Švedskem in Švici ter najmanj v Španiji, Veliki Britaniji, Italiji in Finski.

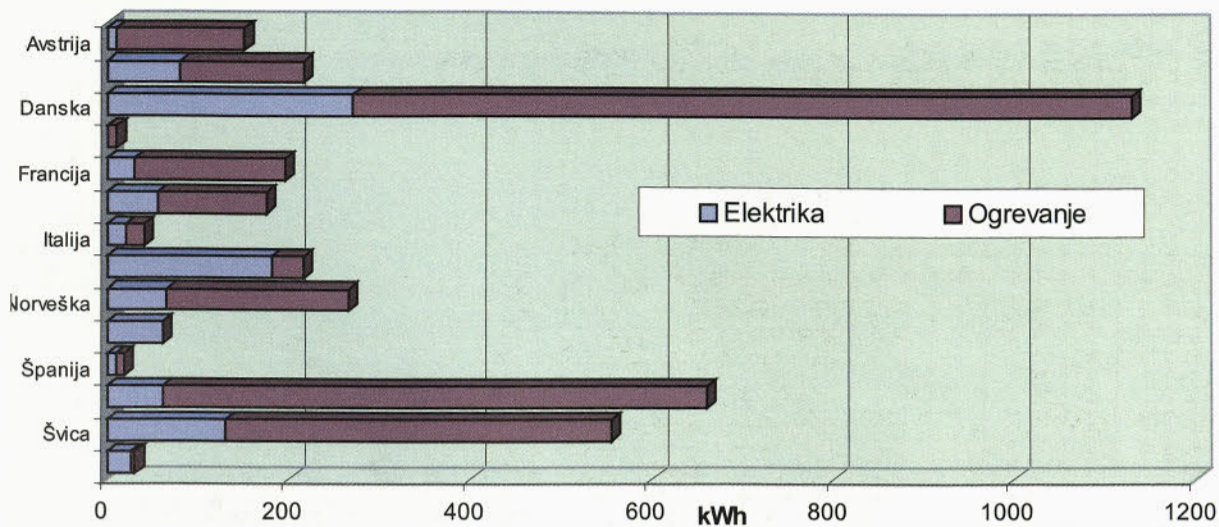
Skupna toplotna kapaciteta vseh enot v Evropi je 8.800 MW. Povprečna moč je 15,3 MW oziroma po pokritju lastnih potreb 11,3 Mwe. Povprečna oddaja elektrike v mrežo je 61 GWh letno po enoti. Ker imata Nemčija in Francija največ incineratorjev, je pridobljena energija pri njih tudi največja. Seveda delež po prebivalcu je najvišji na Danskem in sicer preko 1000 kWh/osebo letno! Na Švedskem je delež preko 600 kWh po osebi letno in v Švici okoli 400 kWh po osebi letno. Evropsko povprečje je pod 200 kWh po osebi letno.

Kapacitete po Evropi so različno locirane. Francija ima 56 lokacij, Nemčija 81, Avstrija 4 in Portugalska le 2. Skoraj vse enote obratujejo s polno kapaciteto, toda deponije so še vedno najbolj razširjen način končne dispozicije odpadkov. Italija in Velika Britanija deponirata več kot 80 % svojih odpadkov, toda Danska, Nizozemska in Švica manj kot 10 %. Na Sliki 4 so prikazani deleži različnih metod končne dispozicije odpadkov za 11 držav Evrope.



Razlike v stroških incineracije med članicami EU

Vir: Assurre 1994 - 2000



Količina energije po prebivalcu letno pridobljene z incineracijo

Vir: Assurre, 4th Biennial Survey

Trendi in usmeritve

Nesporen je trend za gradnjo vse večjih in bolj ekonomičnih enot z učinkovitejšim varovanjem okolja, večjimi izkoristki ter manjšimi obratovalnimi stroški. Velikoj razlogov je za tak trend: Poleg občutnega razvoja tehnologije incineracije in velikih stroškov čiščenja dimnih plinov in ostankov, je zelo važen faktor pridobivanje dovoljenj. Ta postopek je enak pri majhni ali veliki enoti.

Izredno so se zaostri predpisi za emisije kakor tudi odnosi z javnostmi, ki budno spremljajo izpolnjevanje zahtev glede varovanja okolja in zdravja ljudi. Najnovejši predpisi (Incineration Directive 2000/76/EC) so zelo rigorozni in zahtevajo uvedbo najboljših tehnologij, s katerimi lahko zadovoljimo standarde. Zato so se stroški incineracije leta 1999 dvignili za cca 3,5 % z ozirom na leto 1997, kar je relativno manjše povišanje kot prejšnja leta. Po drugi strani je sprostitve prodaje in nakupa energije prinesla nove spodbude privatnemu sektorju. Zato sedaj privatni sektor intenzivneje vplaga v incineratorje, kar nivo stroškov znižuje zaradi konkurence.

Tudi evropski predpisi o deponijah (EU Landfill Directive 1999/31/EC) vplivajo na hitrejšo uvajanje incineracije odpadkov. Ker ta Direktiva zahteva postopno zmanjšanje organskega ogljika v 15 letih od 35 % leta 1995 na 5 %, mnoge članice EU z relativno malo incineratorjev želijo dohiteti Švedsko, Švico in Nemčijo. Med njimi so Italija, Španija, Velika Britanija, kjer je delež incineracije (še) nizek. Vsekakor bo delež incineracije v Evropi hitro in močno naraščal, saj je to najbolj učinkovit način za zmanjševanje organskega C v ostankih, poleg ostalih prednosti za okolje in prostor.

Seveda so še drugi trendi, ki se pojavljajo paralelno. Predvsem pomanjkanje novih lokacij za deponije in prepoved odlaganja neobdelanih odpadkov delujejo k pospešenemu uvajanju incineracije. Občutno izboljšane tehnologije incineracije so že prešle obdobje testiranja in so zrele za aplikacijo v praksi. Te tehnologije povečujejo izkoristek naprav in zmanjšujejo stroške čiščenja plinov.

Povsod se pospešeno uvaja integralni koncept gospodarjenja z odpadki. Pri tem sta materialna reciklaža in reciklaža energije nepogrešljivi. Vse bolj se tudi izkoriščajo leteči pepel, kovine in drugi ostanki iz procesa incineracije. Pojavljajo se tudi različice termične obdelave odpadkov v obliki izplinjanja, pirolize in drugih postopkov.

Kljub skepsi, ki še obstaja v delu javnosti, študija ASSURRE dokazuje, da incineracija odpadkov veliko prispeva k zmanjšanju emisij CO₂ v ozračje. Vsekakor gre pri incineraciji odpadkov za sežig sekundarnih goriv in ne fosilnih primarnih goriv in s tem za ekvivalentno zmanjšanje emisij CO₂, ki bi jih povzročala primarna goriva. Odpadki imajo vse višjo energetska vrednost. Tako odpadki, kjer je veliko plastičnih mas in kartonske dvo-plastne embalaže vsebujejo kurilno vrednost enako kurilni vrednosti rjavega premoga, toda pri 29 % manjši emisiji CO₂ kot v termoelektrarnah.

DE Anode

Krožek za sistemsko kakovost

Oblika sodelovanja vseh zaposlenih v prizadevanjih za izboljšanje sistemske kakovosti. Kakovost proizvodov, vpliv na okolje in varnost ter zdravje

V mesecu marcu smo v okviru DE ANODE ustanovili krožek za sistemsko kakovost. V pričujočem sestavku vam želim na kratko orisati nekatere dosedanje aktivnosti in cilje, ki jim bomo sledili v naših prihodnjih aktivnostih. V vodstvu DE ANODE se zavedamo pomena in velikega potenciala, ki ga predstavljajo kreativni in idej polni sodelavci. K sodelovanju v krožku je bilo povabljenih deset sodelavcev iz zelo različnih delovnih okolij, saj namerava skupina s svojimi aktivnostmi "pokrivati" celotno področje proizvodnje in zalivanja anod. Zaradi kompleksnosti bo mnogokrat potrebno tudi aktivno sodelovanje nekaterih zunanjih sodelavcev. Ker vsi člani krožka delamo v štiri oziroma dve izmenskem turnusu, je tudi iz tega vidika potrebnega kar precej usklajevanja in razumevanja ostalih procesnih kontrolorjev. Sestanki skupine za sistemsko kakovost potekajo praviloma enkrat na mesec v prostorih restavracije Pan-Kidričevo. Prijetno okolje, sproščeno vzdušje, primeren čas ...so samo nekateri osnovni pogoji, ki jim mora biti zadoščeno, da lahko pričakujemo želene rezultate.

Trenutne razmere predvsem na področju delovnih pogojev in učinkovitosti vzdrževanja so takšne, da kar kličejo po nekaterih spremembah, inovacijah, izboljšavah, nadgradnjah in ostalih drobnih rešitvah, ki nam bodo olajšale naše življenje med anodami. Pri svojem delu se poskušamo usmerjati predvsem na čim boljše zaznavanje in opredelitev problema, ki je pogosto bistvenega pomena za iskanje rešitev.

Vsako, ki je do sedaj že poskušal realizirati kakšno inovacijo ali koristen predlog se bo strinjal, da večina okolij pri nas ni posebej naklonjena takšnim posameznikom. Zato se seveda ne gre čuditi, da smo po številu prijavljenih inovacij in koristnih predlogov še vedno pri zelo nizkih številkah. In ravno tukaj je bistvena prednost našega pristopa k iskanju ustreznih rešitev. Scenarij namreč predvideva, da se tako poiskane rešitve direktno predstavijo vodji DE in obratvodjema. S tem pa smo zaobšli nekaj pogosto zelo velikih ovir, ki se pojavljajo na poti od ideje do realizacije. Seveda pa bo samo čas in število uspešno realiziranih predlogov resnični pokazatelj, kako velika in uspešna je naša skupina.

Vodja krožka za sistemsko kakovost Jože Kancler



Pihalni orkester TALUM dobil zlato plaketo

Pihalni orkester TALUM Kidričevo, ki ga v celoti podpira družba TALUM in njegovo vodstvo oz. predsednik uprave družbe, si je že v lanskem letu na tekmovanju slovenskih pihalnih godb prislužil zlato plaketo v 4. težavnostni skupini. Zato se je naš pihalni orkester letos lahko udeležil tekmovanja v zahtevnejši, 3. težavnostni skupini. Člani našega 45 članskega orkestra smo se odločili, da se tekmovanja udeležimo, čeprav smo se zavedali, da bo treba nekaj mesecev trdo delati in vaditi tako, kakor si je naš dirigent, profesor Stefan Garkov, zastavil.

Zveza slovenskih godb je razpisala in organizirala 22. tekmovanje slovenskih godb v Ilirski Bistrici 11. in 12. maja 2002 ter postavila strogo mednarodno ocenjevalno komisijo, sestavljeno iz vrhunskih glasbenikov. V naši težavnostni skupini se je za tekmovanje prijavilo 26 pihalnih orkestrów. Vsak izmed prijavljenih je moral odigrati tri skladbe. Prva je bila za ogrevanje in si jo je orkester lahko izbral sam, komisija pa je ni ocenjevala. Druga in tretja skladba sta bili za oceno. Druga skladba je bila obvezna za vse orkestre, določena je bila že v razpisu. To je bila skladba slovenskega skladatelja Vinka Štrucla z naslovom Štiri skladbe za pihalni orkester – Prihod – Poskočnica – Uspavanka – Veselje. Tretjo tekmovalno skladbo pa je vsak orkester izbral po lastni presoji. Naš dirigent se je odločil za skladbo Petite suite, ki jo je napisal Willy Hautvast.

Svoj nastop smo imeli prvi dan tekmovanja pozno popoldan, tako smo lahko poslušali druge orkestre in ugotovili, da je nekaj boljših in tudi nekaj slabših od nas. Vsekakor je prisotna trema, med izvajanjem skladb pa se lahko tudi kaj zalomi. Nestrpno smo čakali večerno razglasitev rezultatov. Ko je predsednik žirije, profesor Tomaž Habe, prebral: "Pihalni orkester TALUM Kidričevo – zlata plaketa", je završalo med našimi godbeniki in godbenicami. Tudi drugi so nam zaploskali, tako kot mi njim.

Naj povem, da imajo v glavnem vsi orkestri v Sloveniji, ki so tekmovali, zelo pomlajeno sestavo. Tudi v našem orkestru prevladujejo mladi godbeniki. Preden smo se godbeniki iz raznih krajev Slovenije razšli, smo na parkirišču veselo igrali razne poskočne melodije, plesali in peli, veseli zaradi lepega in prijetnega druženja, mi pa tudi zaradi uspešnega izida tekmovanja.



Najmlajši del orkestra

Veliko je bilo veselja, zadovoljstva in čestitk. Vsi smo bili velika družina slovenskih muzikantov.

Velika zasluga za prejeto zlato plaketo gre slehernemu godbeniku, predvsem pa našemu mlademu, upešnemu dirigentu, profesorju Stefanu Garkovu.

Z gostovanja na Madžarskem

Pihalni orkester TALUM je v času od 30. aprila do 2. maja gostoval v mestu Gyömröd na Madžarskem, ki leži že blizu romunske meje. Bili smo gostje mesta s približno 17 tisoč prebivalci, kjer so nas vključili v program njihovega festi-

vala, imenuje se Turöfestival, to je razstava sira in mlečnih izdelkov s pesmijo in glasbo. Do tja smo prevozili preko 500 km dolgo pot in takoj po prihodu je naš orkester odigral pred mestno hišo krajši promenadni koncert.

Drugi dan obiska je skozi glavno mestno ulico potekala povorka. Tu smo s koračnicami spremljali zelo dobro izurjene skupine mažoret. Priznati moramo, da Madžari Slovence zelo prekašajo, kar se tiče mažuretnih skupin. Imajo jih res veliko, svoje programe pa izvajajo dobro in lepo. V glavnem so to mlajša dekleta zelo izenačene velikosti in neverjetno dobro izurjene.

Še isti popoldan smo imeli koncert na velikem prireditvenem odru, kjer smo izvajali skladbe slovenskih avtorjev. Nekaj skladb, predvsem zabavnega programa, je bilo tujih avtorjev, z našim orkestrom pa jih je odpel mladi pevec Uroš Sagadin iz Spodnje Hajdine, ki je z nami že večkrat sodeloval. Našo skupno izvedbo so številni gledalci sprejeli z bučnim aplavzom.

Tretji dan obiska na Madžarskem, na sam 1. maj, so nas domačini popeljali v 10 km oddaljene toplice, kjer smo v sklopu njihovega praznovanja tudi mi izvedli koncertni program. Popoldan istega dne smo spet imeli koncert na velikem prireditvenem odru v mestu Gyömröd, tokrat za drugo občinstvo, saj se je to ves čas menjavalo ob ogledu razstavišča in kulturnih prireditev.

Ob večerih smo bili prosti, tako si je vsak izmed nas poiskal svojo zabavo, obiskal kakšen lokal ali se sprehodil. Hrana je bila kar dobra, le solate so bile sladke, smo pa jih lahko zalili s pivom, ki je tam za naše razmere kar poceni. Naši gostitelji so bili zares prijazni in izredno vljudni. Za sporazumevanje smo uporabljali predvsem roke, tu pa tam pa kakšne nemške izraze. Za uradne nastope in razgovore nam je bil na uslugo gospod Imre Varju, rojen in v mladosti živeč na Madžarskem, sicer pa upokojenec TALUM-a. Njemu gre zahvala za pobudo, organizacijo in izvedbo gostovanja našega pihalnega orkestra na Madžarskem.

Ivan Ogrinc

Kolesarjenje - 11. maj 2002

