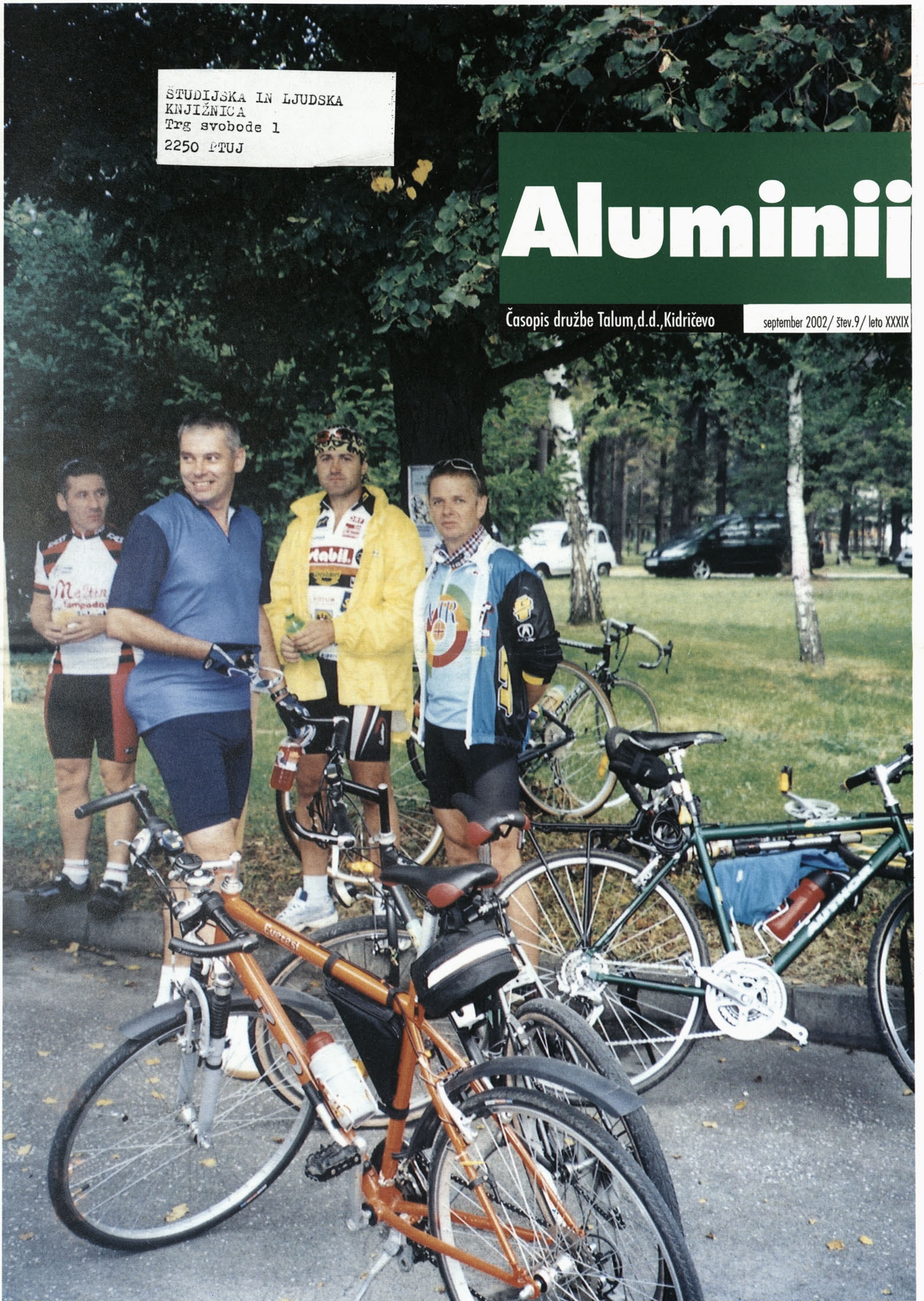


ŠTUDIJSKA IN LJUDSKA
KNJIŽNICA
Trg svobode 1
2250 PTUJ

Aluminij

Časopis družbe Talum, d.d., Kidričevo

september 2002 / šte. 9 / leto XXXIX



September v Talumu

V prejšnji številki Aluminija smo imeli "Poletje v Talumu", sedaj pa že nekaj časa dežuje in je zelo hladno, pa je šele september. Kaj pomembnega se je dogajalo v Talumu v tem času? Odgovor je jasen: septembra smo uspešno ubranili glavno presojo nove verzije sistema kakovosti ISO 9001:2000. Obenem smo prestali kontrolno presojo sistema kakovosti varnost in zdravje pri delu ter za okolje. To ni isto kot če ena nogometna reprezentanca ubrani ali izgubi status prvaka Evrope, kajti Talum si v sedanjem občutljivem stanju privatizacijskih procesov in drugih dogajanj v Sloveniji enostavno ne sme privoščiti niti najmanjšega zaostajanja. Več o tem lahko preberete v prispevku člana uprave gospoda Bojana Žigmana. Poleg tega je potrebno omeniti uspešen začetek litja zlitin v novi livarni. Začel se je novi cikel izobraževanja: kalkulacija stroškov in teamsko delo, tako da smo v stalni učni kondiciji. Začelo se je tudi burno kulturno in zabavno življenje: nova umetniška kolonija fotografov, Zdravo Talum in tovarniški piknik. Plače: Uprava je sklenila, da se za mesec september izplača stimulacija v višini 50 odstotkov mase za mesec avgust. Ne moremo tudi mimo spomina na 11. september – pri tem ni mišljen 11. september 1973, ko so teroristi iz vrst CIE podprli umor Salvadorja Allendeja in posledično pet tisočih nedolžnih žrtev na stadionu Santiago de Chile – ampak tisti september, ko so teroristi uničili simbol Svetovnega trgovskega centra v New Yorku. Svet se spreminja, za marsikoga na slabše. Tudi usoda Taluma ne more mimo globalnih dogajanj. Poglejmo, kako potekajo dejavnosti, ki narekujejo našo proizvodnjo in poslovanje.

Usoda oskrbe z električno energijo se je po obetavnemu odpiranju evropskega prostega trga spet nekoliko zamajala. Gospod **Herman Škrinjar** je o tej pomembni zadevi sporočil sledeče: "Težko je v tem trenutku povedati kaj optimističnega. Poleg pogajanj o nakupu električne energije za naslednje leto s potencialnimi dobavitelji, ki so se komaj začela, se vodstvo Taluma, skupaj z ostalimi velikimi industrijskimi porabniki, trudi dokazati državi, da je potrebno sistemsko vzpostaviti taka pravila za dostop do cenejše električne energije iz uvoza, ki bi omogočila zaščito slovenske industrije. Obstaja namreč velika nevarnost, da bodo imeli trgovci enake pravice kot neposredni porabniki. Tako bi se spet vrnil v čase omejenega domačega trga z nesprejemljivimi cenami električne energije, zlasti za Talum."

Na vprašanje o poteku tekočih in investicijskih nalog Škrinjar pove: "V DE Energetika poleg tekočega dela pri sprejemu, pretvorbi in razdeljevanju električne energije, zemeljskega plina, toplotne energije in surove vode, zaključujemo tudi obveznosti iz programa MPPAL-a: predstavljeno je skladišče UNP k proizvodnji anod, pred zaključkom je posodobitev vodarne, kjer smo zaradi zanesljivosti oskrbe z vodo zamenjali štiri 50 let stare črpalke s potopnimi. S tem smo za vodarno lahko pridobili potrebne projekte izvedenih del, ki so ključni pogoj za pridobitev vodnogospodarskega soglasja. Po nekajletnem prizadevanju je v teku izvedba prve faze projekta za nadzorni sistem 10 kV mreže, kar bo omogočalo skrajšanje časa izpadov ob okvarah v sistemu napajanja."

Znano je, da elektroliza C predvideva povečanje toka, kakšno rešitev pripravljate v tej smeri? "V ta namen iščemo ponudbe za novo usmerniško skupino 66 kA, prav tako še v okviru MPPAL-2. Zato bo potrebno razširiti tudi 110 kV stikališče v RTP Kidričevo, kjer pa bo istočasno potekala nujna rekonstrukcija celotne RTP s strani ELES. Potekajo že intenzivni razgovori o usklajevanju vseh aktivnosti."

Tako Škrinjar. Najpomembnejše podatke o aktivnostih na področju nabave surovin je pojasnila gospa **Brigita Majal**: "Septembra in oktobra se intenzivno dela pri pripravi letnih pogodb za nabavo osnovnih surovin: glinica, katodni materiali, koks in smola. Dosežena cena za glinico, ki jo pravkar usklajujem, bo osnovni indikator za določanje cen vseh ostalih surovin. Naše izhodišče je, da skušamo doseči, da nove cene naj ne presegajo cen iz prejšnjega leta. Svetovna situacija oziroma nizke cene aluminija nam narekuje takšno strategijo, čeprav ni nobene garancije, da se vse skupaj iz različnih razlogov ne spremeni. Posebej bi želela opozoriti na višje cene transporta surovin, ki se že sedaj poznajo. V kolikor bodo proizvajalke nafte povečevale cene zaradi poslabšanih varnostnih razmer ali napovedanih vojn, transportni stroški bodo še bolj porušili naša predvidevanja."

Nič manj niso pomembna aktualna dogajanja na področju prodaje. **Mag. Vinko Fištravec** je zaradi omejenega časopisnega prostora v svojem prispevku podal koncentrirane misli. Sam pravi, da ga je treba brati med vrsticami. Evo ga, skoraj brez cenzure:

"Prodajne aktivnosti v septembru sledijo dvema ciljema; sklepanje pogodb za dobavo do konca leta in pridobivanje poslov za leto 2003.

Gospodarske krize, ki je dosegla vrh v ZDA že konec lanskega leta in je zajela zahodno evropske ekonomije, pri naših prodajnih aktivnostih v prvi polovici leta praktično ni bilo mogoče čutiti. Izjema je bil le popolni zlom tržišča posode v katero so vgrajene naše rondecle, karsmo uspeli kompenzirati s prodajo rondic in zmanjšanje pogodbene kvote naročil bram Impola skoraj za polovico. Fenomen rondic je v relativno ozkem krogu potrošnikov in oligopolnem obvladovanju trga s strani majhnega števila dobaviteljev. V obdobjih zmerne konjunktore komajda uspevamo realizirati

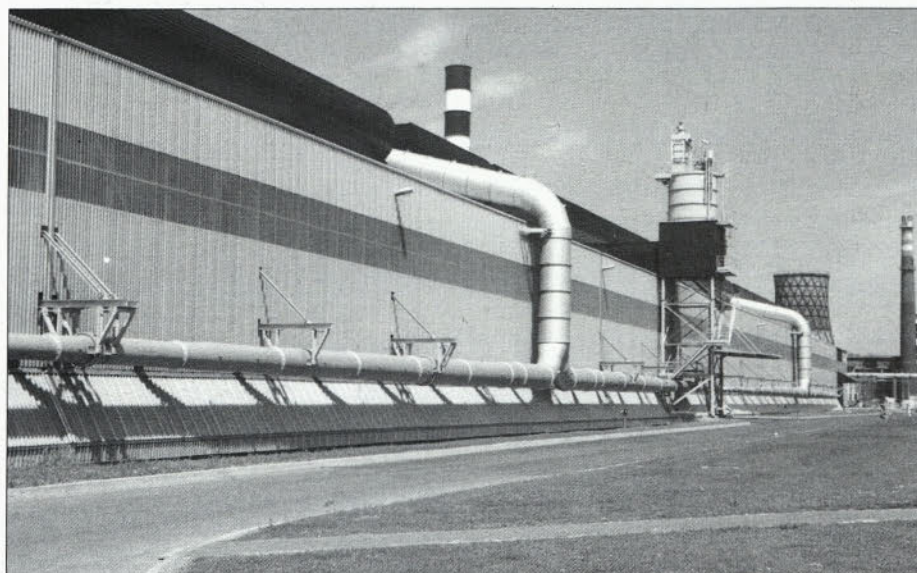
naročila našemu krogu kupcev, v času ciklično se pojavljajočih recesij pa pade realizacija vsej konkurenci. Realni indikator tržnih dogajanj je padajoča krivulja cene na londonski borzi od začetka lanskega leta. Januarsko povprečje leta 2001 je znašalo USD 1.616/t, padajoča krivulja pa je končala pri povprečju letošnjega avgusta na vsega USD 1.292/t. Leto 2002 je v mnogočem ohranilo stanje iz leta 2001. Takrat se je po mnogih letih razcveta in rasti svetovna potrošnja zmanjšala za 3,4% (na 23,9 mio ton), potrošnja razvitega Zahodnega sveta je bila manjša za 6%, na področju Severne Amerike, kot največjega svetovnega konzumenta pa celo za 13,5%.

Trenutni položaj na trgu, na kratko rečeno, ni dober. Karkoli že pod krizo razumemo, pa pomeni v našem primeru poglobljanje stagnacije, ki se izraža skozi zmanjševanje kupne moči, padanje naročil našim kupcem in v posledičnem zoževanju naših prodajnih možnosti. Vendar pa se položaj razlikuje po različnih področjih uporabe aluminija. Največji šok doživlja trg tub, doz, aerosolov in posode oz. odjemalci naših rondic in rondel. Izpad impolskih naročil se bo nadaljeval do konca leta, čeprav v ozadju ni kriza plasmana, ampak zagotavljanje bram iz lastne proizvodnje in iz izvoza.

Ob zaostrenih razmerah na trgu bo na odmike od planiranih prodajnih količin vplival še zagon in uvajanje novih kapacitet v okviru talumskega investicijskega cikla, ki se počasi izteka. Po pešanju konjunktore stiskalništva v Zahodni Evropi konec lanskega in v začetku letošnjega leta bi lahko do konca leta prodali celo večje količine drogov od naše kapacitete. Podobno je v primeru livarskih zlitin, kjer vsaj pri našem največjem segmentu potrošnje, avtomobilski industriji v Evropi, še ni znakov poje-manja visokih stopenj rasti. Tudi tu bo letos plasman manjši od realnih tržnih možnosti."

Kljub vsem kriznim dogajanjem v Sloveniji in svetu Talum postopoma, potrpežljivo, pa vendar uspešno in utemeljeno uveljavlja svojo strategijo. Res je, da se vse lahko obrne na glavo. Lahko tudi nova svetovna kriza preraste v vojno, nenadoma ali načrtno je vseeno. Res pa je tudi, da se svet iz dosedanjih kriz ni ničesar naučil. Bode v oči dejstvo, da so od številnih komemoracij žrtvam septembrskega napada, mnoge bile zlagane. Komu verjeti? Osebnostno ne verjamem tistim, ki izhajajo zviška, ki so heroji samo zato, ker imajo oblast. Zdi se mi, da je še najbolj resničen in čist klic po pravičnem svetu odposlan na kulturni predstavi, natanko 11. septembra ob 20 uri, iz dvorane Mednarodnega grafičnega centra v Ljubljani. To pa je že druga zgodba.

Ivo Ercegović



Pridobljen nov certifikat – ISO 9001/2000

V TALUM-u smo se že navadili, da nas vsake pol leta zunanji presojevalci preverjajo na področju kakovosti, v zadnjih dveh letih pa tudi na področju obvladovanja okolja, ter poklicnega zdravja in varnosti. V dneh od 16. do 18. septembra je potekalo presojanje vseh treh sistemov. Posebnost tokratnega preverjanja je bila presoja sistema obvladovanja kakovosti, kot jo predpisuje nov standard ISO 9001/2000. Na zaključnem sestanku so presojevalci ugotovili, da ne obstaja nobena pomanjkljivost v sistemu in njegovem izvajanju in nas seznanili, da smo uspešno prestali presojo in pridobili nov certifikat v skladu s standardom ISO 9001/2000. Tudi na področjih obvladovanja okolja, ter poklicnega zdravja in varnosti ni bilo opaženih pomembnih pomanjkljivosti.

Če se ozremo šest let nazaj, v obdobje, ko smo prvič pridobili certifikat s področja kakovosti, ugotovimo, da se je v vsem tem obdobju sistem dopolnjeval in izboljševal. Učinki delovanja sistema se kažejo v zmanjšanju deleža stroškov povezanih s kakovostjo in v dvigu kakovosti naših proizvodov, kot jo ocenjujejo naši kupci.

Nov korak v obvladovanju kakovosti bodo povzročile vsekakor tudi spremembe, ki smo jih na področju kakovosti vtkali v projekt MPPAI – II. faza. Prvi učinki so že vidni na področju zniževanja stroškov reklamacij. Vse bolj torej izpolnjujemo zahteve, v mnogih primerih tudi pričakovanja kupcev naših izdelkov.

Da so spremembe na področju obvladovanja kakovosti stalen proces, verjetno ne dvomi nihče več, saj se tudi zahteve kupcev neprestano spreminjajo. Tako nas že v letu 2003 čaka na področju proizvodnje livarskih zlitin novo certificiranje v skladu s standardom ISO 16949 s področja avtomobilske industrije.

Spoznanje, da je najracionalneje vse sisteme vodenja združiti, smo spoznali že pred leti in verjamemo, da bomo v letu 2004 dosegli združitev sistemov obvladovanja kakovosti, ravnanje z okoljem, ter poklicnega zdravja in varnosti. Dela že potekajo in bodo najverjetneje končana pred formalno združitvijo standardov.

Tudi tokrat smo dokazali, da zmoremo, kar si zadamo, pa ne glede na vse ostale naloge, ki jih v preteklih letih ni manjkalo.

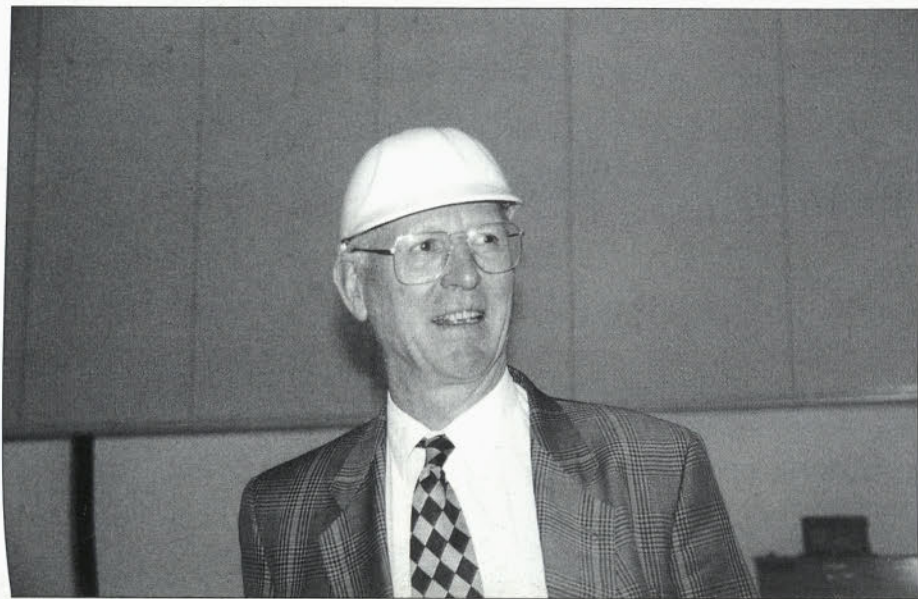
Bojan Žigman



DE Rondelice

Kalašnikov v DE Rondelice

Nahajam se v obratu delovne enote Rondelice, na skrajni vzhodni strani Taluma, ki ga zaradi odmaknjenosti, in še bolj zaradi vpliva pomembnejših obratov, pogosto obidemo. Rondelice so tisti naš proizvod, ki se uporablja za izdelavo tub in aerosol doz, medtem ko se večji premeri (nad 100 mm) uporabljajo za dna nerjaveče posode. V Talumu tradicionalno prevladuje primarna proizvodnja, čeprav se z novo investicijo z velikimi koraki razvija livarna in predelava aluminija. Pri teh primerjavah se je dobro spomniti znamenite izjave dr. Čuša "Ko bomo proizvajali 155.000 ton, pozabimo na elektrolize". Osebnostno ne verjamem, da bomo to doživeli toda, strategija, ki jo izvajajo v DE Rondelice je naravnana v tej smeri: povečujejo proizvodnjo, sledijo zahtevam trga in izboljšujejo kvaliteto izdelkov. Velike težave so imeli, ko je ravno ta panoga najbolj čutila posledice gospodarske krize. Na splošno, pa jim gre na roko dejstvo, da je uporaba aluminija vedno bolj razširjena. Danes si je težko zamisliti svet brez njega, eni celo trdijo, da je aluminij med glavnimi gibalci modernega življenja. Moja sogovornika sta gospod Peter Gruber in vodja DE gospod Miran Purg. Razlog obiska je nabava nove štanca na liniji za izsekovanje rondelic.



Dipl. ing. Peter Gruber

Gospoda Gruberja verjetno mnogi ne poznate, on pa nas zelo dobro. Prišel je pred več kot dvajsetimi leti iz Avstrije, še v času, ko smo mi množično hodili tja. Njegova življenjska pot je zelo zanimiva in težavna. O tem kdaj drugič. Prišel je kot strokovnjak na področju tehnologije in prodaje rondelic, iz avstrijske firme NEUMANN. Takrat smo pri nas šele začeli to proizvodnjo in smo imeli velike težave na liniji. Njegove izkušnje pri delu, posebej pri pridobivanju kupcev v Evropi so nam veliko pomagale. Tudi danes je z dušo in telesom v Talumu. Na osnovi ekskluzivne pogodbe izvaja tehnično in tržno podporo. Je izjemno deloven in sposoben in kar je zelo pomembno, pozna pet tujih jezikov. Slovenskega žal malo, toda tega mu nihče ne zameri. Meni vedno reče "dobar dan", tudi če je jutro, in se ob tem, kljub svoji resni pojavi, obvezno nasmeji. Navada je, da vsakega tujca vprašamo: "Kaj o nas mislite?" Vsi pretiravajo s superlativi in frazami – vse naj, naj...! Tudi v zadnjem Aluminiju ste lahko prebrali izjavo šanskega študenta: "Slovenija je pravi raj". Naj mu verjamemo? Ko pa Gruber reče, da naši delavci in strokovnjaki

prekašajo celo Avstrijce, je to čisto nekaj drugega.

Vrnimo se k novi štanci! Pred tem naj še povem, da se osnovna proizvodna funkcija DE Rondelice sestoji iz dveh tehnološko ločenih sklopov: proizvodnja ozkega traku in izdelava rondelic. Imajo tudi svojo orodjarno, kjer poteka konstruiranje, izdelava in vzdrževanje izsekovalnih orodij. Nova stanca je dobavljena iz Švice, tip: BRUDERER – STA 125B. Najbolj ustreza našim pogojem, ima patentiran sistem premika paha in podajalnika traku. Doseže 625 udarcev na minuto, kar je treba pomnožiti z 13 (toliko orodij seka naenkrat), in dobimo kapaciteto stroja. Da se ne bi utrujali – kalkulator pokaže, da je to 8.125 rondelic na minuto. Pomislite koliko je to na uro, na dan, mesec itn. Oba sogovornika sta zelo ponosna in navdušena, da imamo najučinkovitejšo štanco, ki je izbrana po dolgi in izčrpni raziskavi. "Cilj nam je doseči letno proizvodnjo 16.000 ton. Glavni generator tega projekta pa je g. Gruber," pove Purg, zato mu tudi prepusti besedo.

Gruber je že na začetku presenetil z informacijo, da je pospešek izsekovalnega orodja na novi štanci enak

pospešku, ki ga doseže metek iz kalašnikova. Puf! To ni vse. "Šele po 50. letih obratovanja bo "Brudererica" potrebovala prvo generalko." Kako je to mogoče? "Zato, ker so vaši ljudje dovolj pedantni in strokovni, drugje bi generalko potrebovali že po desetih ali dvajsetih letih. Od tod tudi dobra kvaliteta. Kaj se reklamacij tiče, vam povem, da če nam na primer Cebal med 1,5 milijona rondelic najde le eno slabo, je že reklamacija. Še pri letalih niso tako strogi, kajti tam se pri enem milijonu letal zanesljivo eden zruši. Iz tega sledi, da Talum ima bolj kvalitetne kriterije," je zatrdil.

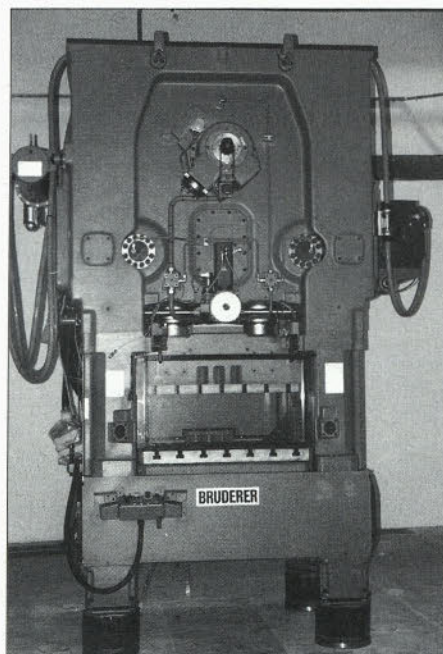
Kaj pa konkurenca, trg? "Zanesljivo lahko povem, da smo med najboljšimi štirimi proizvajalci na svetu. V Evropi smo tretji, pred nami je le Reihnfelden in Wutoschingen. Osnova je kvaliteta in servisiranje kupca. Po kvaliteti smo manj ali več vsi enaki. Značilno za rondelice je, da slabih ne moreš ne prodati ne podariti. Drugi imajo prednost v glavnem zaradi bližine kupca in manjšega transporta.

Nekaj drugega je bolj pomembno. Aluminiju močno konkurira jeklo in plastika. Jeklo je cenejše, toda jeklene

doze ne zdržijo pritiska preko 12 barov, ker so varjene. Aluminijske zdržijo do 18 barov, ker se izdelujejo na osnovi udarnega stiskanja. Večji pritisk je prednost, ker omogoča boljše pršenje različnih sprejev. Poleg tega je aluminij lažji in se na površini aluminijskih doz lepše tiska. Če hočemo še zmanjševati ceno nam ostane le možnost proizvodnje rondelic, ki omogočajo izdelavo sten doz tanjših od 0,4 mm. Surovina oziroma, aluminij namreč predstavlja 50 odstotkov stroškov celotnega izdelka. Tanjše 0,3 mm stene, ki ohranijo enake mehanske lastnosti, pa je možno izdelovati le iz zlitinskih rondelic z dodatki mangana. Mi zlitinskih rondelic še ne delamo, tudi naši kupci zaenkrat tega ne zahtevajo, razen Cebala. Trenutno jih izdelujejo le na eni lokaciji, sčasoma pa zagotovo na vseh. Zna se zgoditi, da to bo nujno.

Kaj se tiče plastičnih tub imam zanesljive informacije, da gre za namišljeno prednost pred aluminijem. Sami ste verjetno opazili, da ko še zadnji gram paste iztisnete iz plastične tube, se tuba vrne v začetno obliko in še vedno z lahkoto preberete, kaj na njej piše. Torej gre za marketing, reklamo." Tako je gospod Gruber, malo jezno, toda poln optimizma zaključil svojo razlago.

Na koncu je vodja enote Miran Purg na kratko pojasnil strategijo: "Gre za plan in način prodaje, ki temelji na povečani proizvodnji, določanju mejnih deležev sedanjih kupcev in strateških povezavah z ostalimi kupci. Nadaljnje večanje proizvodnje rondelic je pogojeno z nabavo nove linije za litje in valjanje ozkega traku, ki bo omogočala tudi proizvodnjo zlitinskih rondelic. Slednje predstavlja tržni izziv proizvajalcem doz, ker omogočajo znižanje stroškov na račun tanjših sten."



Nova stanca





Po poletnem premoru ponovno izobraževanje

Po poletnem premoru se v Talumu zopet nadaljujejo razne vrste izobraževanj. Tako smo trinajstega septembra organizirali za naše mlajše sodelavce predavanje s področja managementa z naslovom *Timsko delo*. Seminar smo pripravili v sodelovanju z IEDC – Poslovna šola Bled, predavatelj pa je bil dr. Hrvoje Kenfelj. Dr. Kenfelj predava na Medicinski fakulteti v Zagrebu teme s področja managementa, vodenja človeških virov in organizacijskega obnašanja. Kot zunanji sodelavec in predavatelj v več kot 600 delavnicah iz organizacijskega obnašanja, razvoja managementa in vodenja človeških virov, organizacijske klime in kulture, redno sodeluje z vodilnimi hrvaškimi podjetji. Prav tako pa redno predava v IEDC – Poslovni šoli Bled.

Na seminarju, ki je imel skrbno odmerjen čas za odmore, sem kljub temu za nekaj minut zmotila predavatelja. Zanimalo me je predvsem to, zakaj se je kot zdravnik posvetil raziskovanju človeških virov in kakšni so trendi na tem področju. Dr. Kenfelj pravi, da ga je ta tema pritegnila že kot študenta medicine, zato se je udeležil številnih tečajev s področja komunikacije doma in v tujini. Seveda ni jasnega profila, kdo bi se moral s tem ukvarjati. Res pa je, da le redko to delajo zdravniki. Najpogosteje srečamo poleg psihologov ekonomiste in inženirje, ki so se izkazali kot uspešni. Ko je začel raziskovati področje človeških virov, je bila to nekakšna tabu tema. Management, manager, timsko delo... to so bile skoraj neznane besede. Takrat se je v povezavi s tem govorilo o zmanjšanju zaposlenih, odpuščanju, zamenjavah in podobno, ne pa o ključnem momentu kot je motivacija, učinkovitost, selekcija... Torej o tem pozitivnem vidiku. "Poglejte," je bil zelo nazoren predavatelj "vi se ukvarjate z novinarstvom in to je vaša stvar, človeški viri pa so stvar za psihologe in ljudi, ki delajo v tej službi. Ampak ključni moment je drugačen. Vi in mi vsi smo neke vrste servisne službe. In vsak manager mora biti nekaj piarovca, ne glede na to, kje dela. Je top manager ali prva ostrina managementa. Glavni trend na področju človeških virov je ta, da prepoznamo odgovornost za ljudi. To pa ni stvar neke službe, ta le svetuje, temveč managerja. Edino, kar ne sme prenesti na druge, je področje človeških virov. Kdo lahko bolje motivira svoje ljudi kot on. Ne morem jaz iz neke druge službe ocenjevati, koliko kdo dela, ampak vodja. Kdo spremlja delovno učinkovitost? Tudi on. Služba lahko le svetuje, selekcijo pa opravi vodja. Področje človeških virov je torej sestavni del managementa."

Živimo v svetu izrazitega tehnološkega razvoja. Ne da bi stopili čez prag svojega doma, lahko komuniciramo z ljudmi po vsem svetu. Pa vendar se včasih zdi, da smo bili srečnejši s svinčnikom v roki... Ni tak tempo preveč stresen? O tem dr. Kenfelj razmišlja takole.

"Moja babica je sanjala o tem, da enkrat v življenju vidi Dunaj. In želja se ji je uresničila. Jaz pa sem bil samo ta teden v treh državah. Po svetu hitim z avtomobilom, z letalom, pogovarjati se moram z Angležem, Francozom, Nemcem..., prepoznavati njihovo kulturo, moram biti informiran, pričakujejo, da odgovorjam na elektronsko pošto... Intenzivnost stresa je res vsak dan večja. Svojim študentom pravim, da jih nihče ne sili teči pod devet sekund na sto metrov, ker je nemogoče. Po drugi strani pa si umišljamo, da smo bogovi. Ogromno zmoremo. Vse, kar se ustvarja, želimo z lahkoto obvladati. Nenehno sprejemamo novo in še bolj novo.

Tisti, ki se zna prilagajati, zmaguje. O tem govori tudi management sprememb. Sprememba je ključ napredka vsake firme. Samo tisti, ki zmorejo obvladovati spremembe in se hitro prilagajati, so zmagovalci, gospodarji.

Iz tega lahko sklepamo dvoje. Uspešna firma je tista, ki dobro vodi in upravlja človeške vire in tista, ki se prilagaja oziroma obvlada spremembe."

Na vprašanje, kako ocenjuje skupino, ki ji je predaval, je odgovoril: "Odlični so in rezultati tudi."

Tako dr. Kenfelj. Poglejmo še, kaj so o temi in predavatelju povedali trije od šestindvajsetih udeležencev seminarja. Celotna skupina se je pri praktičnem delu z zanimanjem vključila v reševanje problemov in se uspešno soočila s svojimi vlogami v timu.

Matej Ernecl: Seminarji nas lahko bogatijo ali gredo kar hitro v pozabo. Ta seminar je bil eden boljših, saj nam je predavatelj na nevsiljivi način pokazal pot, kdaj in kje je delo timov uspešno in smiselno. Menim, da je v Talumu premalo pravega dela v timih, oziroma si napačno razlagamo delovanje timov. Pri predavatelju se je poznalo, da je delal tudi v gospodarstvu in ni le teoretiziral, kot se velikokrat zgodi na podobnih seminarjih.

Igor Toplak: Veliko timsko delo končujemo z zaključkom investicije. Torej nam takšna oblika dela ni tuja. Tudi v običajnem delu je veliko prvin timskega dela, saj jo zahteva proizvodni proces. Z izobraževanjem se tega bolj zavemo in dobimo pogled še iz drugega zornega kota.

Na izobraževanju spoznamo sodelavce tudi v drugačnih situacijah, kar nam kasneje olajša komunikacijo.

Če ima predavatelj prakso in izkušnje v realnem svetu, ima predavanje svoj smisel.

Hrvaški jezik je predavanju dal poseben čar in drugačnost.

Katja Sever: Seminar je bil presenetljivo dober, za kar je v veliki meri poskrbel predavatelj. S svojo odprtostjo in sproščenostjo nam je zelo jasno prikazal, kdaj lahko timsko delo prinese pozitivne rezultate in kdaj se mu je bolje izogniti. Poučne so bile tudi vaje, kjer je naš tim zelo nazorno pokazal, kako lahko skupina ("ženska koalicija") zatre dobrega posameznika (kolega Boštjan Krajnc mi naj oprostite za to travmatično izkušnjo). Seminar je potekal v hrvaščini, kar se je, kljub mojemu začetnemu šoku, izkazalo za dobrodošlo popestritev.

Študij ob delu

Čestitamo izrednim študentom, ki so od julija 2001 do konca septembra 2002 končali šolanje, in sicer:

Stanislav PAL	Inž. el.
Srečko KONDRIČ	Strojni tehnik
Alojz STEINER	Dipl. inž.kem.tehnol.
Irena ŠIROVNIK	Poslovna sekretarka
Marija JAZBEC	Poslovna sekretarka
Danica HRNČIČ	Poslovna sekretarka
Marija VINDIŠ	Univ. dipl. ekonomistka
Andrej VINDIŠ	Univ. dipl. ekonomist
Roman KUKOVEC	Dipl. ekonomist
Jože SLAVIC	Mag. org. znanosti
Matevž MOHORKO	Ekonomist

Nepodeljene štipendije

Podaljšujemo razpisni rok do 15. 10. 2002 za naslednje nepodeljene kadrovske štipendije:

1. UNIV.DIPL. INŽ. ELEKTROTEHNIKE ZA ENERGETIKO 1 štipendija
2. UNIV.DIPL. INŽ. EL. TEHNIKE ZA IND. ELEKTRONIKO 1 štipendija
3. DIPL. INŽ.METALURGIJE 1 štipendija
4. DIPL.INŽ.VARSTVA PRI DELU IN POŽ. VARSTVA 1 štipendija
5. UNIV.DIPL. INŽ. METALURGIJE IN MATERIALOV 1 štipendija

ZDRAVOTALUM

Aktivnosti za zdravje

Četrty Talumov dan za zdravje

Bilo je, kot vsa leta doslej: živahno, veselo in imeli smo dežnike. Dežnik je bil na plakatu, ki je vabil zaposlene na dan za zdravje in dežnik je bil darilo vsakemu udeležencu letošnjega srečanja. Morda prav zato ni deževalo. Tudi letos smo odšli na pohod, kolesarji so lahko izbrali težjo ali lažjo pot, plavalci so uživali v Termah Ptuj, ljubitelji tenisa pa so zasedli igrišča v Kidričevem.

Po prijetno preživetem dopoldnevu smo se okoli trinajste ure začeli zbirati na letnem kopališču, kjer je že prijetno dišalo po kitajski hrani. Za začetek nas je pozdravila direktorica Vitala Antonija Krajnc in nas povabila, da si posrežemo z izbranimi jedmi iz kitajske kuhinje, ki je tako raznolika, da jo je nemogoče predstaviti v enem dnevu. Tudi zato, ker Kitajci znajo pripraviti vse, kar leze in gre, razen človeka, kar leta, razen letala in kar plava, razen podmornice. Adijo kosilo, sem pomislila ob takem povabilu... Toda bližje pogrjnjenim mizam smo se pomikali, bolj je dišalo. Verjeli smo tistemu, kar je pisalo ob vsaki jedi posebej in ob prvih

grižljajih so se razblinili vsi dvomi. Bilo je slastno. Okusno. Dobro. In toliko vrst, da nisem mogla poskusiti vsega. Sicer pa je leto tako hitro okoli...

Vse dobrote in toplo sonce so nas polepili, da se je moral rekreator pošteno truditi preden smo vstali od miz in se lotili prve igre iskanja skritega zaklada, ki bil pravo presenečenje. Čisto prava nojeva jajca. Eno samo jajce ima toliko vsebine, da so nekateri povabili na palačinke tudi sosede.

Igra, ki najbolj vžge je bila tudi tokrat vlečenje vrvi. Kako smo navijali in kako smo se tudi jezili! Seveda ni šlo brez popularnega nogometa.

Preživeli smo prijeten dan. Na spisek prisotnih se nas je vpisalo 170 udeležencev, torej nekaj več kot lani, zato verjamem, da bo prihodnje leto številka še višja.

Vera Peklar



Preverjanje usposobljenosti ekip prve pomoči civilne zaščite

Ekipa Taluma tretja

Letos, 21. septembra, je bilo že sedmo regijsko preverjanje usposobljenosti ekip prve pomoči civilne zaščite. Tekmovanja, ki je bilo v osnovni šoli Markovci se je udeležila tudi ekipa Taluma, ki so jo sestavljali: Lidija Verdenik, Janez Kozoderc, Branko Hertiš, Janez Avguštin, Marijan Metličar in Janez Skledar.

Vodja ekipe Lidija Verdenik pravi, da skupaj tekmujejo že tretje leto in so z doseženim rezultatom, tretjim mestom, zadovoljni. Bili so dokaj uigrana ekipa, ki ji je uspelo razdeliti naloge med seboj tako, da je delal vsak tisto, kar mu gre najbolje od rok. Ekipa, ki šteje šest ljudi, dobi namreč pet poškodovancev, ki jih mora oskrbeti v 15 minutah. Časa torej ni veliko. Ponavadi je tako, da vodja v grobem ugotovi stanje poškodovancev, pove, kako naj teče delo po vrsti in kaj je najbolj nujno. Seveda so odločilne prve minute in to, da ugotovi vse poškodbe, kajti eden poškodovanec ima lahko tudi več poškodb.

Komisija skrbno opazuje in beleži

zaznamke: kako so bili poškodovanci oskrbljeni, kako so se z njimi pogovarjali, kako so jih transportirali, skratka vse.

Ob koncu je razglasitev najboljših in vsak posameznik dobi priznanje.

Gospa Verdenik pravi, da ji nikoli ni bilo žal časa, ki ga je prebila na tečaju. Vsi, ki so sodelovali na tečaju so namreč leta 2000 opravili 80 urni tečaj prve pomoči. Pred letošnjim tečajem pa so imeli 6 urni obnovitveni tečaj, pa tudi doma je bilo potrebno malo prelistati literaturo in osvežiti znanje. Na tečaju in takšnih tečajih si človek nabere dragocene izkušnje, pravi gospa Verdenik, ki ne bo v zadregi, če bo treba pomagati ob nenadnem stanju kot so nezavest, kap in podobno. "Vsi smo usposobljeni dati osnovno najnujnejšo pomoč."

Prav ta pa velikokrat rešuje življenja. Čestitamo vsem našim članom ekipe prve pomoči.

Vera Peklar



Junaku vzpona na Triglav

Sodelavci livarne so znani po tem, da se radi srečajo na kakšnem pikniku ali kje druge. Tokrat so na pobudo Stanka Horvata sklenili, da ustanovijo ekipo, ki bo začela osvajati vrhove. Za začetek niso bili skromni, kajti izbrali so Triglav in bili bogato poplačani z lepoto vrhov, ki so bili 17. in 18. avgusta obsijani s soncem. "Osvojitve vrha je enkraten dogodek, ki se ga ne da opisati, ampak ga je treba doživeti," pripoveduje gospod Horvat. Zahvaljuje se sindikatu za pomoč in svojim sodelavcem, predvsem zato, ker so "držali besedo", in za vso dobro voljo, ki so jo ponesli s seboj in je ni zmanjkalo niti za trenutek, zato že načrtujejo, kam naslednje leto.

Ločimo problem od ljudi

Kako v podjetjih poteka komuniciranje med menedžmentom in zaposlenimi, med nadrejenimi in podrejenimi? Ali menedžment oskrbi zaposlene z vsemi potrebnimi informacijami, jih kdaj povabi k iskanju najboljših možnih rešitev, jim pove, kako je zadovoljen z njihovim delom, lahko podrejeni izrazijo svoje ideje, zamisli, predloge ...?

Marsikdaj in marsikje so zaposleni zreducirani zgolj na navadne izvrševalce tistega, kar jim je ukazano. V takem primeru je komunikacija na relaciji menedžment - zaposleni enosmerna, vodi le od enega k drugemu, ne pa tudi nazaj; je komunikacija brez dialoga. To je vsiljena komunikacija oziroma komunikacija "jaz nad tabo" - jaz govorim in ti ubogaš. Pa vendar so dostikrat prav zaposleni tisti, ki vidijo nek problem in rešitev kristalno jasno, medtem ko menedžment zaman išče primerno rešitev. Povratna zveza na relaciji menedžment - zaposleni bi zato lahko dostikrat prispevala k hitremu in učinkovitemu reševanju problemov, prihranku časa in denarja, krepitvi zaupanja in iskrenim medosebnim odnosom. Največja prepreka na poti k ustvarjanju medsebojnega zaupanja je gotovo avtoritarni način vodenja in komuniciranja. Tipičen primer uveljavljanja moči nastane, kadar menedžer svoj napad usmeri na osebnost zaposlenega, namesto da bi se usmeril na njegovo konkretno vedenje:

"Zelo si malomaren. Delo opravljaš zelo slabo. Kar naprej se pojavljajo iste napake. Brusilni stroj si v tem tednu že dvakrat pokvaril."

Veliko bolje bo, če bo konkretiziral svoja opažanja o problemu, posplošene trditve pa zamenjal z vprašanjem:

"Brusilni stroj se je v tem tednu že dvakrat pokvaril. Zaradi tega je v proizvodnji nastal zastoj. Kje so po tvojem vzroki za te okvare?"

Drugi primer, prav tako neprimeren (žal prav tako zelo pogost), je dajanje primerjav:

"Le kdaj boš začel delati tako kot Miha? Veliko bolje mu gre od rok. Nobene stvari mu ni treba razlagati dvakrat. Tebi pa kar naprej razlagam, pa je še zmeraj vse narobe."

Tudi tukaj bi bilo treba trditve zamenjati z vprašanjem:

"Kaj misliš, kako bi lahko povečali učinkovitost in zmanjšali napake. Bi morda lahko ..."

V obeh primerih so bile ostre, obtožujoče in posplošene trditve zamenjane z **dejstvi** in **vprašanji**. S konkretnimi opisi in dejstvi ter s spraševanjem je tako izginil neprimeren avtoritarni ton, pogovor pa se je usmeril na **reševanje problema brez obtoževanja**.

Usmeritev pogovora k problemu pa ni vedno enostavna. Pogosta napaka, ki se pojavi, je neupoštevanje temeljnega pravila komuniciranja: **ločiti problem od ljudi**. Namesto da bi bili trdi s problemom, smo trdi z ljudmi, ki so v ta problem vpleteni (obtožujemo jih, napadamo, krivimo, kritiziramo, celo podcenjujemo ...). Do

te napake pride takrat, kadar menedžer pomeša vsebinsko raven in raven odnosov. Problem, ki je vsebinske narave, se namreč nanaša na vsebino dela. Opredeliti moramo razsežnosti problema - iščemo vzroke, zakaj smo se znašli v takem položaju, pogovarjamo se o posledicah, ki so nastale in razmišljamo o mogočih rešitvah, s katerimi bi poiskali izhod iz nastale situacije in dosegli želeni cilj. Problemi v podjetjih so v veliki večini vsebinske narave, žal pa se dostikrat rešujejo na osebni ravni:

Andrej: *Prodajna ponudba, ki ste jo sestavili za podjetje ..., je en velik zmazek. Toliko ljudi je v vašem oddelku, pa niste sposobni sestaviti ene dobre pogodbe. Kako lahko delate tako diletantsko!?*

Borut: *Ne delaj se norca iz mene in mojih ljudi. Ali sploh veš koliko dela imamo? Če je tako pomembno, zakaj pa nisi prišel in nam s svojimi nasveti pomagal.*

To je tipični primer vsebinskega problema, ki se rešuje na osebni ravni; zaradi tega nastaja vse več zamer in težav pri sodelovanju in razumevanju drug drugega. Namesto da bi se nadrejeni in podrejeni posvetila vsebini problema, izpostavila dejstva in konkretizirala nastalo situacijo, sta se medsebojno napadala. Če bi torej rada rešila problem in imela še naprej dober medosebni odnos, se morata z osebne ravni usmeriti na raven dejstev:

Andrej: *V ponudbi za podjetje ... sem opazil, da je postavljena cena za 5% previsoko, čas dobave je 10 dni namesto 15, pa tudi rabat bi lahko bil za 2% večji. Bi lahko to danes še enkrat preverili in uredili?*

Borut: *Šlo bi do dveh, če lahko jutri dokončam osnutek pogodbe, za katero sva se dogovorila prejšnji teden. Vam to ustreza?*

Napad na osebnost je torej najbolj pogost način izražanja moči in uveljavljanja avtoritete in s tem kršenja temeljnih pravil komuniciranja. Če menedžer tovrstne napade iz svoje komunikacije odstrani, je napredek velik. Pozoren pa bo moral biti še na nekatere elemente učinkovitega komuniciranja:

"Moralni boste zmanjšati zamude pri transportu naših izdelkov. Zadnje čase se nekatere stranke kar naprej pritožujejo nad našo počasnostjo. Sami dobro veste, da morajo biti pošiljke dostavljene v roku, ki je zapisan v pogodbi. Če se ne bomo popravili, nas bodo te stranke zapustile."

V tem primeru menedžer sicer ni žalil in napadal osebnosti zaposlenih, vseeno pa jim je posredno dal vedeti, da so oni krivi za težavo. Naprtil jim je

krivdo in odgovornost za nastali položaj, ne da bi jih seznanil z dejstvi in vzroki, izognil pa se je tudi **skupnemu iskanju rešitve**. Namesto da bi problem konkretiziral, je uporabil posplošitve (*moralni boste, zadnje čase, dobro veste*). Iskanje odgovora in optimalne rešitve problema je možno le takrat, če se problem najprej opiše s konkretnimi dejstvi, posplošene trditve pa se zamenja z vprašanji:

"Prejšnji teden ste podjetjema ... in ... dvakrat dostavili pošiljke z enodnevnno zamudo. Ti dve podjetji sta eni izmed naših največjih naročnikov, saj odkupita kar 15% naše proizvodnje. Če bi ju izgubili, bi to za naše podjetje pomenilo 500 milijonov izgube. Zato je za nas še posebej pomembno, da se držimo dogovorjenih rokov. Kaj pravite, kako bi lahko odpravili te zamude?"

S tem, ko menedžment in zaposleni iz svoje medosebne komunikacije izločijo posploševanje in domnevanje ter se izognejo primerjavam, negacijam in osebnim obtožbam, nastanejo temelji, na katerih lahko začne rasti medsebojno zaupanje in sodelovanje. Pri tem seveda ne moremo pričakovati, da bodo zaposleni nenadoma postali gonilna sila pri reševanju problemov in dajanju pobud. To je mogoče šele takrat, ko zaposleni čutijo dovolj veliko pripadnost podjetju. Graditev te pripadnosti pa je dolgotrajen proces, ki ga mora začeti in voditi menedžment. Pri ustvarjanju pripadnosti podjetju bo za začetek že dovolj, če menedžment zaposlene seznanil oziroma spomni, kakšni so **cilji podjetja** in kateri so **skupni interesi**:

"Kot veste, je naš prvi cilj imeti zadovoljne stranke, ki nam pomenijo stalni vir dohodkov. Zato bi bilo za nas zelo neugodno, če bi se zamude ponavljale in bi izgubili kakšno pomembno stranko. Kaj mislite, kaj bi se dalo storiti, da bomo imeli vsi čim večje koristi oziroma dobiček?"

Poudarjanje skupnih ciljev, apeliranje na skupne interese in vprašanja, ki se nanašajo na prihodnje odločitve, je način vzpodbujanja, ki bo zaposlene težko pustil hladne in jih bo izzval k razmišljanju. Poleg tega pa bo prišlo do še enega pozitivnega premika: težišče reševanja problemov se bo premaknilo v **prihodnost**. Menedžment in zaposleni se bodo začeli pogovarjati o tem, kako in na kakšen način naj izboljšajo svoje delo, in ne več o tem, kaj so storili narobe, kdo je kriv in kako bi ga kaznovali. Spmembe bodo gotovo opazne.

Tatjana Zidar Gale
Boris Gale



Zahvala

Ob smrti našega dragega moža, očeta in dedka **Slavka Kaisersbergerja**, upokojenca Taluma, Se iskreno zahvaljujemo sindikatu Taluma in godbi ter sodelavcem Livarne III, za darovano cvetje

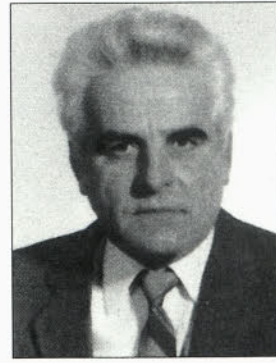
Žalujoči: Žena Katarina, sinova Zdravko in Branko z družinama



Zahvala

Ob boleči izgubi dragega moža **Antona Karneža** Se iskreno zahvaljujem sindikatu Taluma za cvetje, vsem sodelavcem in prijateljem za izrečeno sožalje in spremstvo na zadnji poti.

Žalujoča žena Ana



Zahvala

Ob boleči izgubi dragega moža, očeta, dedija, brata, botra, strica in tasta **Alojza Smolingerja**, upokojenca Taluma. Se iskreno zahvaljujemo njegovim nekdanjim sodelavcem, prijateljem in znancem, ki so ga v tako velikem številu pospremili na njegovi zadnji poti.

Hvala sindikatu Taluma, podjetju Vargas Al in Albin Promotion za izrečeno sožalje, darovano cvetje, sveče in odigrano Tišino.

Žalujoči: Žena Matilda in sinova Stojan in Drago z družinama

Klub ljubiteljev klasičnih in športnih vozil Kidričevo se predstavlja

Aluminij! Kovina prihodnosti! O njej so sanjali že v davni preteklosti, in sicer pri razvoju avtomobilizma in motociklizma. Razmišljali so o tem, kako bi naredili prevozno sredstvo čim lažje. Tako so izdelovali motorje iz aluminija in za dokaz imamo še danes ohranjena on obnovljena starodobna vozila (oltimerje) iz dvajsetih let prejšnjega stoletja, lastniki takih vozil pa se združujejo in vključujejo v Oltimer klube, ti pa v zveze in mednarodne organizacije, ki ohranjajo tehnično dediščino Enege takih klubov vam bom skušal predstaviti. Verjetno mnogi na veste, da ima na Tovarniški cesti 10 v Kidričevem sedež tudi Klub ljubiteljev klasičnih in športnih vozil Kidričevo. Steje 60 članov, med katerimi je veliko članov podjetja Talum, ki nam od vsega začetka stoji ob strani. To pa je tudi razlog, da klub predstavim v časopisu Aluminij.

Klub je bil ustanovljen 22. 9. 1999 v Kidričevem. Zamisel o klubu se je rodila po prvem srečanju oltimerjev v občini Kidričevo, ki ga je organiziral Stanko Kores, dirkač s starodobnimi motorji (sedanji predsednik kluba). Srečanje je potekalo po mejah Kidričevega. Prvič so se lastniki zbrali s svojimi starodobniki 20. maja 1999 pred restavracijo Pan v Kidričevem, kot tudi vsa nadaljnja trileta, kjer nas podjetje Vital prisrčno sprejme in poskrbi, da naši gostje niso lačni in žejni, ampak zadovoljni, ko odidejo. Pripravili smo tudi razstavo v spomin našemu velikemu izumitelju Janezu Puhu. Obiskovalci so si lahko ogledali Puchovo motorno kolo iz leta 1902 in razstavo slik iz njegovega življenja in njegovih izumov. Nagovorila pa nas je tudi, sedaj žal že pokojna gospa Kristina Šamperl Purg iz Zgodovinskega arhiva Ptuj, ki nas je vedno spodbujala, nas



bodila in podpirala. Od tam smo krenili v tovarno Talum, kjer smo si ogledali litje platišč iz aluminija. Naredili smo krožno vožnjo po tovarni. Povorka s starimi vozili iz tridesetih let pa je izgledala kot prizor iz starega gangsterskega filma. Pot je vodila najprej na Ptuj, kjer nas je pogostila občina Majšperk in naprej proti Cirkovcam, Pragerskemu, Starošincam, in nazaj v Kidričevo. Ob koncu prireditve je vsak udeleženec prejel zahvalo za sodelovanje in maskoto srečanja, ki je bila glinen divji prašič iz opekarne Pragersko. To pa zato, ker imamo na tem območju zelo veliko domačih prašičev in manj divjih. Po srečanju se je rodila ideja o klubu, ki bi združeval ljudi, katerim je mar za tehnično dediščino in bi radi pokazali svojim otrokom s čim vse so se vozili naši dedki in babice.

Glavna pobudnika za ustanovitev kluba sta bila Stanko Kores in predsednik uprave Taluma mag. Danilo Toplek. Tako se je 22. septembra 99 zbralo 16 zanesenjakov, sprejelo ime, pravila ter vodstvo kluba. Zelo smo hvaležni Darku Ferlincu, ki je izdelal nas logotip kluba, ki ima edinstven čar in je v slovenskem prostoru odlično zaznamoval naš klub.

Naslednje leto, 22. maja 2000, je Klub ljubiteljev klasičnih in športnih vozil Kidričevo organiziral muzjsko vožnjo v občino Videm in občino Gorišnica ter na grad Borl, in sicer z naslovom Po deželi kurentov. Ogledali smo si izdelavo kurentov pri Deta centru na Ptuj. Maskota tega srečanja pa je bil kurent, ki ga je prejel vsak udeleženec.

Sledilo je tretje srečanje oltimerjev, 23. junija 2001, ko je muzejska povorka potovala po Občini Hajdina, kjer so nas prav prisrčno pričakali in kjer smo praznovali 10 letnico Republike Slovenije. Na tem srečanju je prvič v Slovenijsodeloval gasilski avto PDG Poljskava iz leta 1927. To srečanje smo imenovali Po Dravskem polju, vsak udeleženec pa je prejel v zahvalo knjigo 100 let avtomobilizma na Slovenskem.

Letos, 22. junija 2002, je klub organiziral že četrto srečanje po občini Kidričevo in občini Rače Fram. Obiskovalcem iz Slovenije in tujine smo predstavili občino, kjer ne tečeta med in mleko, ampak aluminij in mleko. Počastili smo 11. obletnico Slovenije, tretji občinski praznik občine Rače Fram in peti občinski praznik občine Kidričevo. Pred gradom Rače, ki je sedaj lepo obnovljen, so nam lastniki starodobnih vozil iz 30, 40 in 50 tih let, ki so bili temu primerno oblečeni, pričarali nepozaben dan.

V klubu stremimo za tem, da s srečanji oltimerjev ljudem na nek način prikažemo razvoj avtomobilizma in motociklizma ter vozila, katera lahko vidimo samo še v muzejih in so vredna ogleda. Tako na naših srečanjih sodelujejo

vozila kot so motorno kolo Laurin&Klement, častitljive starosti iz leta 1903, avtomobili, s katerimi so se vozile slavne osebnosti, Ford Galaxy, s katerim je snemal film John Travolta, Bentley, s katerim se je vozil Roger Moor, znan pod imenom James Bond, avtobus, ki ga je skonstruiral Slovenec Bloudek ter Certusov stari avtobus, ki je vozil na tem območju, cela zbirka Mercedesev, med katerimi se najde tudi takšen, s katerim so se vozile znane vplivne vojaške osebe. Ker so to vozila, ki imajo veliko vrednost, na naših srečanjih poskrbimo tudi za varnost. Od vsega začetka nas spremlja Vargas Al, kateremu se iskreno zahvaljujemo in upamo, da nam bo še vedno stal ob strani. Na letošnjem srečanju se je klub približal svojemu cilju, prikazati ljudem starodobna vozila, ki so vredna tega imena.

Razmišljamo že o novem projektu, vendar naj ostane skrivnost. Radi bi se namreč zahvalili podjetju Talum, ki leta 2004 praznuje 50 letnico delovanja, brez katerega ne bilo naših

srečanj, našega kluba in marsičesa v naši občini. Klub zato prireja srečanja v celotni Upravni enoti Ptuj, saj občinski svetniki, razen župana, nimajo posluha za ohranjanje tehnične dediščine.

Štiriletna zgodovina Kluba ljubiteljev klasičnih in športnih vozil Kidričevo je le kapljica v morju proti zgodovini Taluma. Pa vendar nas povezuje aluminij. Talum z novo tehnologijo se širi in veča, prideluje večje količine in kvalitetnejši aluminij, ki ga pred osemdesetimi leti še ni bilo, mi pa ga ohranjamo v klubu in čuvamo na naših starodobnih vozilih.

Vsi, ki radi obujate stare čase, ki radi vidite kakšno muzejsko vozilo, ali ga imate doma, ste pri nas dobrodošli.

Pozdravljam vas tajnik Kluba ljubiteljev klasičnih in športnih vozil Kidričevo in štipendist podjetja Talum

Stanko Kores ml.

Likovna kolonija Talum - enajstič

Družba Talum je že enajstič gostila umetnike iz Slovenije in tujine. Tokrat se je na Ptujskem gradu zbralo enajst fotografov, ki jih je izbral naš nekdanji sodelavec in fotograf mojster Stojan Kerbler. Kolonija je potekala v prvem tednu septembra. Fotografi so delali na Ptuj in njegovi okolici, nekateri pa tudi znotraj ograje Taluma. Kot vse umetnike doslej so jih najbolj navduševali stari in opuščeni obrati tovarne. Dela, nastala na koloniji, bodo razstavljeni v Miheličevi galeriji na

Ptjuju. Otvoritev razstave bo 30. oktobra 2002 ob 18. uri. Ob razstavi bo izšel katalog z opisi avtorjev in reprodukcijami njihovih fotografij. Kolonijo

je, kot vsako doslej, organiziral Darko Ferlinc. Talumova zbirka likovnih del bo spet bogatejša za okoli dvajset novih umetniških fotografij.



Fotografi: Gaberščik, Mjeda, Jeraj in Lunder