



Kako smo poslovali str. 4
**Sodelovanje akademske
in raziskovalne sfere ter industrije** str. 5
IFA, Berlin 2012 str. 6
Povečati prodajo rondelic str. 7
Inovativnost po novem str. 8
Intervju z Lojzko Tominc str. 10–12
»Sanje na dražbi« – reportaža str. 18–19
14. Talumov dan za zdravje str. 22

**Že imate
svojo zgodbo?**



Iz vsebine



4 Kako smo poslovali

Kako ukrepajo Nemci

5 Za dobro uporabnikov

Sodelovanje akademske in raziskovalne sfere ter industrije

6 IFA, Berlin 2012

7 Sodelovanje med Talumom in SAED-om

Povečati prodajo rondelic

8 Inovativnost po novem

10–12 Intervju z Lojzko Tominc

13 Varnege plezanja se je treba naučiti

Pozitivno o Talumu

15 Trnova je pot do zvezd

16 Fotografije meseca

17 »Ko imajo naivni denar, premeteni služijo«

18–19 »Sanje na dražbi« – reportaža

20–21 Sobota za rekreacijo – fotoreportaža

22 14. Talumov dan za zdravje

23 Križanka

Naslovnica: Nadzor dimnika čistilne naprave

Časopis družbe Talum. Naslov uredništva: Talum, d. d., Tovarniška cesta 10, 2325 Kidričevo, telefon: 02 79 95 108, telefaks: 02 79 95 103, e-pošta: darko.ferlinc@talum.si.

Izhaja mesečno v nakladi 2300 izvodov.

Uredniški odbor: Darko Ferlinc, glavni urednik, Danica Hrnčič, Lilijana Ditrih in Aleksandra Jelušič, članice, ter Srdan Mohorič, član.

Jezikovni pregled: Darja Gabrovšek Homšak, oblikovanje: Darko Ferlinc, avtor naslovnice: Srdan Mohorič.

Prelom in priprava za tisk: Grafični studio OK, Maribor, tisk: Bezjak tisk, Maribor.

Kako že poje **Kekec**?

DARKO FERLINC
GLAVNI UREDNIK

Že v prejšnji številki Aluminija smo v intervjuju s predsednikom Uprave nakazali, da bomo poročali o projektih, ki so bili zagnani pred kratkim. Tokrat govorimo o dveh. Seveda jih je več, toda o njih zaradi objektivnih razlogov še ne moremo poročati. Programi zajemajo proizvodne in storitvene odvisne družbe, marsikaj pa se dogaja tudi v službah. Vse je naravnano k dvigu dodane vrednosti, k novim izdelkom in storitvam in pomeni konkretizacijo tega cilja. Kaj bo z njimi? S projekti ali pač programi? Če je nekaj dobro videti na papirju, še ne pomeni, da bo tako tudi v resnici. Čas bo pokazal, koliko so programi vredni in kaj nam bodo prinesli. Toda so. In pomešani z vrednotami, ki smo si jih napisali, bodo najverjetneje obrodili sadove. Vsak program mogoče ne bo zelo uspešen, vendar je pot do novega izdelka, do nove storitve, do nove blagovne znamke, kot piše Gregor Jurko, trnova. Dolgotrajna in polna zapletov. Vendar je treba nekje začeti. In verjeti v uspeh. In če verjamemo, so na vrsti vztrajnost in zavzetost, skrbnost in odgovornost. Smo že začeli verjeti v te vrednote? Jih že živimo?

Ne čakajmo na odgovor. Odgovor je v nas.

Poročamo tudi o druženju talumovcev, ki mu že 14. leto pravimo Zdravo Talum. Čeprav gre za

športno-rekreacijsko prireditev, nam pove marsikaj o nas samih. Predvsem to, da se še znamo družiti, da se še znamo veseliti, da znamo biti dobre volje in da smo še talumovci. Ne bi pretiraval z ugotovitvami, kako so bili organizatorji zadovoljni z udeležbo. Z ozirom na število zaposlenih bi nas vsekakor moralo biti malo več. Da pa nas je bilo (pre)malo, tudi ne moremo govoriti. Toda mirno lahko rečemo, da smo bili udeleženci zadovoljni z organizatorji. Tisto soboto je bilo nekaj v zraku, nekaj, kar je povzročalo pretežno dobro voljo in je vsej prireditvi dajalo čar. Nočem špekulirati o tem, koliko je kdo v Talumu zadovoljen ali ne, lahko pa mirno zapišem, da smo bili na Zdravo Talum zadovoljni vsi.

Takih prireditev nam manjka. Mogoče ne v takem obsegu, pa vendar.

Sicer pa: še dobra dva meseca morata miniti, pa bomo spet skupaj na podelitvi zlatih metuljev, pa potem za staro leto, pa vmes mogoče še na kakšnem koncertu pihalnega orkestra itd. V teh norih časih nam druženja manjka. Povsod. In vsako priložnost moramo izkoristiti za druženje.

Velikokrat nam to lahko nadomesti pomanjkanje listkov v denarnici. ▣

»Smo že začeli verjeti v te vrednote? Jih že živimo?«

Kako smo poslovali

MAG. FRANC VISENJAK
FOTO: SRDAN MOHORIC



Mag. Franc Visenjak, član Uprave

Prav bi bilo, da v tej številki Aluminija povem nekaj o tem, kakšno je bilo poslovanje v prvih osmih mesecih letošnjega leta. Ker smo še vedno usmerjeni kot proizvodno podjetje in ne kot tržno uspešno podjetje, raje govorimo o fizičnih kazalcih. Še vedno so naša poročila usmerjena v doseganje količinske proizvodnje in radi se pohvalimo, da smo naredili več, kot smo planirali in dosegli lansko leto.

Tako je v resnici tudi v teh osmih mesecih, ko je skupna blagovna proizvodnja presegla planirano in seveda tudi lanskoletno. Plan smo najbolj presegli pri drogovich (indeks 113) in v livarskih zlitinah (109), v rondelicah, izparilnikih in ulitkih pa plana nismo dosegli. Ti podatki kažejo dobro, vendar nas zadajčka ekonomika, ki nam to veselje izniči. Pa ne samo to, ampak pobija tudi napor, ki je bil vložen v proizvodnji. Je pač tako,

da je v tržnem gospodarstvu najpomembnejši rezultat poslovanja, ta pa pomeni, ali nam dejavnost preko računa prihodkov in stroškov omogoča preživetje na dolgi rok. Pri takem razmerju, kot je sedaj, Talum nima pravih možnosti za normalno poslovanje. Vsem je znano, da bo pri ceni elektrike 60 EUR/MWh Talum težko obstal. Res je, da še vedno poslujemo dokaj normalno, saj vzdržujemo plačilno sposobnost na visoki ravni do večine dobaviteljev. Znano pa je tudi, da ne moremo poravnati vseh računov za elektriko. Ta strošek smo s poroštvi lastnika obvladali, da je bila podpisana pogodba za letoš. Pričakovati je, da bodo poroštva, ki jih je za nas dal lastnik Eles v teh jesenskih dneh, unovčena, da bo torej te račune poravnal Eles. Pripravljeni moramo biti na medijske napade na Talum. Ti nas bodo obravnavali površinsko, nezavedajoč se, da je življenje podjetja zahtevna naloga.

Mi s ceno elektrike, primerljivo s ceno konkurence, nikomur nič ne jemljemo in nihče nam ne pomaga, saj smo naredili veliko, kar je v naši moči. Gospodarji države pa bi morali uvideti, da se je treba z gospodarstvom ukvarjati vsebinsko in do kraja, da preživi tisto, kar daje rezultate na daljši rok iz vseh vidikov dobrega gospodarja. ■

Kako ukrepajo Nemci

DR. ZLATKO ČUŠ
FOTO: SRDAN MOHORIC



Dr. Zlatko Čuš, član Uprave

odločajo, katera industrija je zanje pomembna, in v skladu s tem sprejemajo ukrepe za izboljšanje konkurenčnosti.

Pred dnevi je bila uradno objavljena novica, da je Hydro Aluminium sprejel odločitev o povečanju proizvodnje aluminija s 50.000 ton na 150.000 ton v nemški tovarni Neuss. Uspelo jim je skleniti petletno pogodbo za dobavo električne energije pod pogoji, ki omogočajo proizvodnjo aluminija. Vemo, da je ta cena krepko pod 50 evri na MWh bruto. Seveda je za tak rezultat morala nemška vlada marsikaj postoriti:

- vse proizvajalce primarnega aluminija je oprostila dajatev za obnovljive vire,
- prav tako jim ni treba plačevati omrežnine, ker so posebni odjemalci na 110 kV,
- za shemo ETS so ustanovili sklad, iz katerega bodo proizvajalci aluminija upravičeni do povračila 85 odstotkov stroškov za nakup certifikatov CO₂.

Hkrati so prepričali Evropsko komisijo, da petletna pogodba ni v neskladju z evropsko zakonodajo odprtega trga z električno energijo.

To je kar svetla točka za perspektivo aluminijske industrije v Evropi. Vedno smo se radi zgledovali po Nemčiji in prav želim si, da bi bila tudi v tem primeru Nemčija naš vzor. ■

Velikokrat slišimo predvsem iz vrst visokih vladnih uradnikov, da je treba zagotoviti konkurenčne pogoje za gospodarstvo. S takimi izjavami se absolutno strinjamo, če seveda preidejo od besed k dejanjem.

Vsi se zavedamo, da je pri sedanjih cenah električne energije in dodatnih dajatvah na te cene aluminij praktično nemogoče proizvajati. Evropska komisija je kljub enotni okoljski politiki omogočila, da države članice samostojno

ELEKTRIKA

Za dobro uporabnikov

POVZETEK IZ ČASOPISA DELO

V torkovi izdaji časopisa Delo (18. 9. 2012) je izšel kratek intervju z direktorjem Elektra Slovenije (Eles) in predsednikom nadzornega sveta v Talumu Milanom Jevšenakom, ki govori o razdrobljenosti slovenskega elektroenergetskega sistema. Intervju je opravil novinar Borut Tavčar.

Milan Jevšenak v odgovorih kritizira razdrobljenost sistema, kjer, kot pravi, zdaj samo tekmujejo, kdo bo več zaslužil in kdo bo imel boljšega direktorja. »Energetika je proizvodnja, prenos, distribucija in poraba. Na slednjo pa večinoma pozabimo. Mislimi pa bi morali predvsem na dobro uporabnikov,« pravi Jevšenak.

V tem vrtincu se je znašel tudi Talum. Oba člana Uprave, dr. Zlatko Čuš in mag. Franc Visenjak, med drugim v svojih prispevkih govorita prav o problemu cene električne energije.

Na vprašanje, ali je Eles lastnik Taluma, ki ga kot največjega porabnika cena elektrike najbrž precej omejuje, je Jevšenak odgovoril: »Lastniki 80 odstotkov Taluma smo postali po sili razmer v časih, ko smo še prodajali elektriko. Zdaj so razmere popolnoma drugačne. Talum uvaža glinico, koks ima borzno ceno, prav tako plin, če še elektriko drago kupuje, s ceno ne pride skozi. Zdaj se je zgodilo to, da bodo naše »tržne« cene elektrike Talum uničile. Lani so že imeli težave z elektriko, Eles je moral dati jamstva, da bo plačana, kar nas bo stalo 15 milijonov evrov. Talum, ki ima tisoč zaposlenih z redno plačanimi vsemi prispevki, lahko še preživimo predvsem zaradi prihodkov od povečane prodaje čezmejnih prenosnih zmogljivosti v Italijo, ne gre pa to v nedogled. Zaupam pa programu prestrukturiranja in nadgradnje proizvodnje.« (V Talumu, op. p.)

Mogoče se zdi, da so navedbe iztrgane iz konteksta. Seveda smo izbrali tiste dele, ki se dotikajo Taluma. Problemi elektroenergetskega sistema pa ne zadevajo le naše tovarne, ampak so mnogo širši.

Upamo, da se bomo v kateri od naslednjih številčk časopisa Aluminij lahko sami pogovarjali s predsednikom našega nadzornega sveta Milanom Jevšenakom. ■

ELEKTRIKA

Sodelovanje akademske in raziskovalne sfere ter industrije

Udeležba na posvetu Slovenski kemijski dnevi, Portorož 12.–14. 9. 2012

Srečanje kemikov in kemijskih inženirjev so v okviru Slovenskega kemijskega društva organizirale članice in člani Fakultete za kemijo in kemijsko tehnologijo (FKKT) Univerze v Mariboru v sodelovanju s FKKT Univerze v Ljubljani, Kemijskim inštitutom in Inštitutom »Jožef Stefan« iz Ljubljane. Akademska in raziskovalna sfera ter industrija so sodelovale z več kot 300 prispevki, čeprav je bilo udeležencev precej manj kot lani. Na posvetovanju sta družba Talum in Talum Inštitut sodelovala s tremi prispevki.

DR. MARKO HOMŠAK

FOTO: ARHIV

Viktor Napast je kot mladi raziskovalec s soavtorji s Kemijskega inštituta predstavil prispevek z naslovom Baterije z veliko kapaciteto. V njem poleg teoretičnih osnov predstavlja tudi eksperimentalni del in zgradbo baterijske celice, ki temelji na tekočih elektrodah in elektrolitu (taline kovin/zlitin in soli) različnih gostot. Baterije z veliko kapaciteto bi pomenile alternativo črpalnim elektrarnam, ki pa zahtevajo velik poseg v prostor in investicijo.

Marko Homšak je pripravil prispevek z naslovom Toplogredni plini pri proizvodnji aluminija po letu 2012. Alumijska industrija kot energetska intenzivna dejavnost bo vstopila v trgovanje z emisijami toplogrednih plinov tako z direktnimi kot indirektnimi emisijami ekvivalentov CO₂. Prikazan je bil primer izračuna direktnih emisij v primerjavi z referenčnimi vrednostmi, pri čemer ugotavljamo, da bo brezplačna razdelitev emisijskih kuponov v veliki meri pokrila izpuste CO₂ ob dobrem in učinkovitem vodenju procesa proizvodnje primarnega aluminija. Specifična poraba električne energije in izpust CO₂ na tono primarnega aluminija sodita med 10 odstotkov najnižjih vrednosti na ravni EU27.

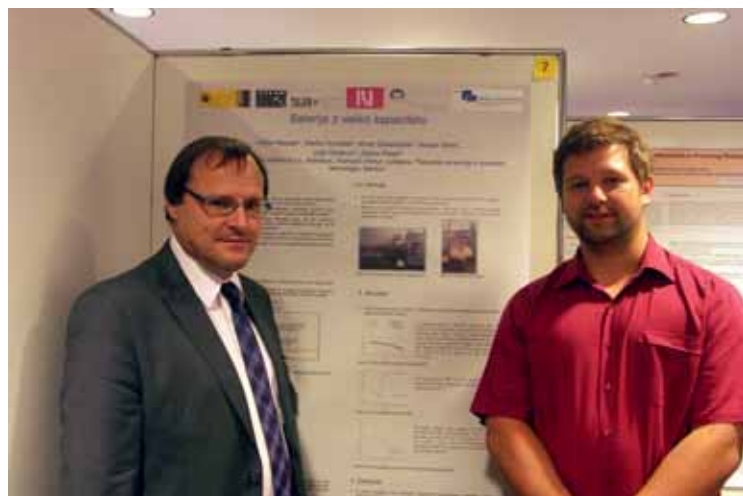
Tea Jazbec s soavtorji iz Talum Inštituta pa je predstavila prispevek z naslovom Medlaboratorijsko primerjalno testiranje aluminijeve zlitine. Na konkretnem pri-

meru sta bila prikazana način izvedbe in uspešnost medlaboratorijskega primerjalnega spektroskopskega testiranja z mednarodno udeležbo na primeru aluminije-silicijeve zlitine, odlite v livarni.

Ocenjujemo, da je aktivna udeležba na posvetovanju koristna za vse udeležence konference, saj omogoča sodelovanje na razvojno-raziskovalnem in poslovnem področju. ■



Dr. Marko Homšak, Tea Jazbec, Valerija Rojko in Majda Rola



Dr. Marko Homšak in Viktor Napast

IFA, Berlin 2012

Od 31. avgusta do 5. septembra je v Berlinu potekal sejem elektronike IFA 2012. Gre za največji tovrstni dogodek v tem delu Evrope, na katerem ponudniki elektronike predstavljajo najnovejše dosežke na svojem področju.



MAG. GORAN POPOVIĆ
FOTO: ARHIV

Kaj je novega, kje so Talumovi interesi?

Talumov interes je vsekakor prepoznavati odločujoče tržne smerice, ki vedno narekujejo prihodnji razvoj proizvodov. Ob tem je treba povedati, da je bil Talum na tem sejmu posredno prisoten v segmentu bele tehnike, konkretno kot dobavitelj najučinkovitejših toplotnih izmenjevalnikov za hladilnike in zamrzovalnike. Kaj se skriva za besedo učinkovitost in zakaj je v beli tehniki tako pomembna? Na letalu sem imel priložnost govoriti z avstrijskim novinarjem, ki piše o tržnem dogajanju v kuhinji. Zanimale so



me tri bistvene stvari, ki odločajo o nakupu. Po njegovem mnenju so to dizajn, učinkovitost in funkcionalnost. Dizajn je prevladujoč, saj večino nakupov opravlja nežnejši spol. Učinkovitost izstopa zaradi okoljevarstvene naravnosti, pri čemer je še posebej aktualen nemški izstop iz pridobivanja nuklearne energije. Funkcionalnost je v ospredju pri ponudbi, ko kupcu celovito

rešujemo problem kuhinje, pri čemer je funkcionalnost posameznih elementov stalnica, ki je deležna nešteti inovacij. Kupec želi celotno rešitev svojega problema in danes se večina odloča o nakupu »v paketu«. Tem trendom sledijo tudi proizvajalci bele tehnike in se s svojo ponudbo želijo čim bolj približati potrebam kupcev. Prav tako me je zanimalo, ali razlika v ceni upravičuje nakup

visoko učinkovitih aparatov. Odgovoril je, da nemško govoreči kupec sploh ne razmišlja več, da bi kupil manj učinkovit aparat. Nakup obravnava kot investicijo v nižjo porabo in je čisto »normalno«, da se odloča za nakup aparata razreda A+++, kar je najvišji energijski razred, ki je ta trenutek na trgu.

Če natančneje pogledamo energijske razrede hladilno-zamrzovalnih aparatov glede na posameznega proizvajalca, vidimo, da se vsi trudijo zmanjšati njihov ogljikov odtis. Nekaterim to uspeva slabše in so šele na začetku, nekaterim bolje, na primer nemškemu proizvajalcem. Ob tem se ponovno dokazuje, da je nemška percepcija kupca izjemno dovzetna za varčnost. Prav tako ni vseeno, na kakšen način in s kakšnimi stroški proizvajalci hladilno-zamrzovalnih aparatov

dosegajo razred A+++. Nekateri to dosegaajo z investicijo v izolacijo, ki postane izjemno debela ali izjemno tanka. Tak primer je uporaba vakuumskih panelov, ki dvignejo ceno kombiniranega hladilnika do 1.300 evrov. Drugi investirajo v učinkovitost kompresorja. Tretja možnost, ki je za Talum najpomembnejša, je investicija v izparilnik. Najboljši proizvajalci hladilno-zamrzovalnih aparatov svoj aparat razreda A+++ dosegaajo z optimalno kombinacijo vseh treh elementov, pri čemer je *roll-bond* izparilnik ključna in nepogrešljiva komponenta. Prav zato proizvedu *roll-rond* izparilnik dobro kaže. Vodilni proizvajalci hladilno-zamrzovalnih aparatov so v Berlinu to tudi dokazali. Vprašanje je samo, kako hitro bodo temu tempu sledili še drugi. □

Sodelovanje med Talumom in SAED-om

Talum je s francoskim podjetjem SAED (Sophia Antipolis Energie Developpment) sklenil dve pogodbi o dolgoročnem poslovnem sodelovanju. S prvo pogodbo, katere predmet je izdelava in dobava solarnih absorberjev, si je Talum zagotovil, da bo temu podjetju dobavljal toliko teh izdelkov, da bo izpolnjeval najmanj 75 odstotkov njegovih potreb. SAED-ovi načrti so veliki. Njihova dejavnost je prodaja solarnih toplarn večjih dimenzij, ki so namenjene predvsem za daljinsko ogrevanje in industrijske procese, v katerih je zahtevana temperatura tople vode med 80 in 130 °C. Naši aluminijasti solarni absorberji so ključni element toplotnih sprejemnikov, saj so zelo učinkoviti pri pretvorbi sončne energije v toploto.

BRANE KOŽUH

FOTO: SRDAN MOHORIČ

SAED-ov tržni cilj so toplotne zmogljivosti od nekaj 100 kW do 100 MW. Potreba po toplotni energiji se v Evropi povečuje. Predvidevajo, da je solarni potencial potreb za procese industrijske toplote v Evropi trenutno 100–125 GW toplotne moči, ta potreba pa naj bi do leta 2020 narasla na 1.000 MW. Na področju daljinskega ogrevanja predvidevajo, da bo evropski trg do leta 2020 sposoben absorbirati 0,3 GW novih solarnih termoelektričnih objektov, svetovni trg pa 0,6 GW.

SAED je svoj poslovni načrt izdelal glede na trenutne potrebe po solarni toploti in glede na predvideno povečanje potreb do leta 2020. Po teh načrtih je predvideno, da se bo število na novo postavljenih toplarn povečevalo iz leta v leto. Tako je za leto 2013 predvideno, da bo SAED zgradil 8 toplarn, leta 2015 naj bi jih postavil 22, leta 2020 pa že 90. Skladno s tem načrtom bomo v družbi Talum Izparilniki proizvedli ustrezno število solarnih absor-

berjev. Če se bo ta plan uresničil, bomo leta 2015 morali uvesti drugo izmeno v proizvodnji. Predmet druge pogodbe med Talumom in SAED-om je sodelovanje na področju prodaje solarnih toplarn v državah nekdanje Jugoslavije in v Albaniji. S to pogodbo je Talum postavljen pred nove izzive, saj za prodajo solarnih toplarn nismo ustrezno organizirani in nimamo ustrezno izobraženega kadra. Pri prodaji toplarn gre za projektni pristop, ki zajema raziskavo trga, promocijo, marketing, svetovanje, projektiranje, inženiring, vzdrževanje in še kaj. Če bomo želeli biti uspešni tudi na tem področju, bomo morali vzpostaviti vse omejene funkcije. Prvi koraki v tej smeri so narejeni v Servisu in inženiringu s prodajo fotovoltaičnih elektram in izvedbo nekaterih drugih projektov. Prepričan sem, da bomo zmogli vzpostaviti ustrezno organizacijo in da bo Talum čez nekaj let znan tudi po gradnji solarnih toplarn. ■



Povečati prodajo rondelic

Do leta 2015 prodajo povečati na več kot 30.000 ton rondelic letno

V odvisni družbi Talum Rondelice smo si za obdobje do leta 2017 postavili zelo ambiciozne cilje, s katerimi želimo predvsem izkoristiti priložnosti, ki nam jih bo trg v tem obdobju ponudil. Poudaril bi dva najpomembnejša strateška cilja. Prvi cilj je povezan s povečevanjem proizvodnje, saj želimo do leta 2015 letno proizvesti in prodati vsaj 30.000 rondelic. Drugi cilj je povezan s povečevanjem prodaje proizvodov z višjo dodano vrednostjo. V našem primeru so to legirane rondelice, katerih prodajo bomo v naslednjih letih vsaj podvojili.

TOMAŽ GODICELJ

FOTO: ARHIV



Linija za hladno valjan trak

Temelji za realizacijo strateškega načrta 2012–2015 in razvojnega programa do leta 2017 so bili s posameznimi investicijskimi in razvojnimi projekti postavljeni že v preteklosti. Z realizacijo zadnje, zelo pomembne investicije v linijo za hladno valjan trak v letu 2011 pa je nov razvojni korak za obdobje do leta 2017 dobil še realnejšo osnovo.

Prva faza razvojno-investicijskih projektov do leta 2015 obsega tudi nekaj večjih infrastrukturnih projektov. V sklopu prve faze planiramo generalno obnoviti in prestaviti transformatorsko postajo (TP 11), zgraditi novo halo na južni strani obstoječe v velikosti 2.400 m² in vanjo postaviti talilno-livno peč. Transformatorska postaja 11 je namreč ena redkih transformatorskih postaj v Talumu, ki zaradi 100-odstotne zase-

denosti proizvodnih kapacitet za rondelice v zadnjih letih še ni bila obnovljena. Z novo talilno-livno pečjo bomo povečali talilne kapacitete in s tem omogočili nemoteno povečevanje proizvodnje in prodaje legiranih rondelic, kar je naša temeljna strateška usmeritev za prihodnja leta. Nova talilno-livna peč bo imela na dnu vgrajene argonske kamne za dodatno čiščenje taline in homogenizacijo kemične sestave ob večji količini dodanih legiranih dodatkov.

V drugi fazi razvojno-investicijskih projektov, ki naj bi se končala do leta 2017, predvidevamo zgraditi drugi del hale na južni strani obstoječe v velikosti 1.600 m². V ta del hale planiramo postaviti novo štanco. Če bodo tržne razmere dopuščale, bomo v novo proizvodno halo postavili še eno talilno-livno peč in linijo za

ozki trak 1. Tako bi liniji za ozki trak lahko obratovali neodvisno druga od druge.

Nadzorni svet Taluma je bil julija 2012 z našim razvojnim programom tudi formalno seznanjen. V družbi Talum Rondelice se zavedamo, da je izvedba takšnega projekta za dolgoročni obstoj naše odvisne družbe zelo pomembna in edina pot, da našim kupcem tudi v prihodnosti zagotavljamo najkakovostnejše izdelke v najkrajših možnih terminih dobav. Upamo, da se bodo razmere za poslovanje aluminijske industrije v Sloveniji in Evropi v bližnji prihodnosti izboljšale, kar bi realizacijo našega razvojno-investicijskega projekta pospešilo. Prepričan sem, da imamo v skupini Talum dovolj znanja, izkušenj in volje, da s skupnimi močmi projekt izvedemo v skladu s terminskim planom in v okviru planiranih stroškov. ▣



Boris Šegula, Danilo Lendero, Srečko Gajsek in Gorazd Kralj

INOVATIVNOST

Inovativnost po novem

Novosti v novi izdaji organizacijskega predpisa o inovativni dejavnosti

Veljati je začela nova izdaja predpisa o inovativni dejavnosti OP 20.0.007 Obvladovanje inovativne dejavnosti. Spremembe v predpisu so predvsem posledica nove strategije Taluma, ki je prestrukturiranje z inovativnostjo. K obstoječemu sistemu zbiranja koristnih predlogov in izboljšav smo uvedli tudi dodatno obliko inovacijskih predlogov, ki jih imenujemo *inovacije*. V ta namen že celo letošnje leto potekajo aktivnosti za spodbujanje inovacij z motom UPAM SI. To so predlogi, ki so popolnoma drugačni, ki se neposredno ne nanašajo na naše obstoječe programe, temveč pomenijo novost v skupini Talum, hkrati pa se morajo dokazovati z uspešno prodajo na domačem ali mednarodnem trgu in prinašajo podjetju konkretno ekonomsko vrednost. Spremembe predpisa se nanašajo tudi na nagrajevanje in uvedbo dodatnih oblik motivacije.

MAG. KARMEN JOŠT
FOTO: SRDAN MOHORIČ



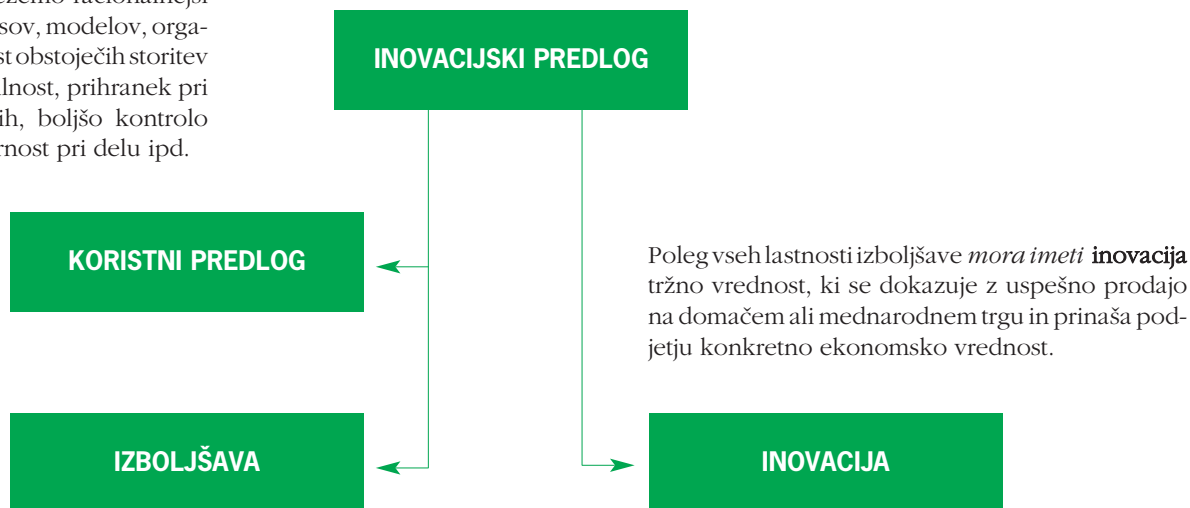
Prestrukturiranje Taluma z inovativnostjo



Koristni predlog je inovacijski predlog, za katerega ni možno izračunati pričakovane gospodarske koristi oziroma bi bili stroški izračuna višji kot pričakovana korist ali pa je pričakovana povprečna letna gospodarska korist nižja od 700 evrov.

Koristni predlogi pomenijo izboljšane rešitve, s katerimi dosežemo racionalnejši potek obstoječih procesov, modelov, organizacije, boljšo kakovost obstoječih storitev ali izdelkov, večjo storilnost, prihranek pri materialu in energentih, boljšo kontrolo proizvodnje, boljšo varnost pri delu ipd.

Oblike inovacijskih predlogov



Izboljšava je inovacijski predlog, pri katerem je povprečna letna gospodarska korist točno določljiva oziroma izračunljiva in je večja ali enaka znesku 700 evrov. Nanaša se na izboljšavo v podjetju, reševanje in obravnavo pa sta v pristojnosti direktorja družbe/vodje službe. Pomeni nov ali bistveno izboljšan izdelek, postopek ali storitev, ki se izkaže za koristnega. Nanaša se lahko na netehnološko (procesi, modeli, organizacija, storitve) in na tehnološko področje (oprema, postopki, proizvodi) in prispeva k ekonomski konkurenčnosti podjetja.

Nagrajevanje

1. Za vsak inovacijski predlog, ki je bil ocenjen kot koristen, se izplača enkratna nagrada v višini 20 evrov (bruto).
2. Za uvedeno izboljšavo in inovacijo se prijavitelju izplača dodatna denarna nagrada, in sicer 3 odstotke (prej 2 odstotka) izračunane povprečne letne gospodarske koristi, vendar ne več kot 5.000 evrov (bruto; prej 1.000 evrov).

Druge oblike motivacije

Poleg denarnih nagrad bomo poskušali zaposlene spodbujati tudi z drugimi oblikami motivacije:

- s podelitvijo priznanj in pohval na dan inovativnosti,
- z objavljanjem prispevkov o inovativni dejavnosti v internem

časopisu Aluminij ali v sredstvih javnega obveščanja, – z drugimi nagradami za najuspešnejše predloge.

V prihodnje

Uspešna podjetja nenehno izboljšujejo svoj proces poslovanja in napredek gradijo na inovacijah. Zato so inovacije vseh vrst v podjetju nujnost in ni naključje, da je postopek obvladovanja inovativne dejavnosti doživel prve spremembe. Zavedamo se, da je predpis le osnovna podpora procesu, najpomembnejše naloge so šele pred nami. Spodbuditi želimo čim več sodelavcev iz različnih delovnih okolij, da bodo svoje predloge, ideje, pobude prijavili in predstavili, zato vabljeni. ▣

Prijava: Inovacijski predlog lahko poda in prijavi vsak zaposleni.	na obrazcu OBR 20.0.009 Zapisnik o inovacijskem predlogu; prijavo oddamo v tajništvo, izmenski pisarni ali svojemu nadrejenemu	- na obrazcu OBR 20.0.012 Prijava inovacije ali s pisno prijavo, z obveznim pripisom »INOVACIJSKI PREDLOG«, ki ga posredujemo v Strateški razvoj, ali - po e-pošti inovacije@talum.si ali - na strani Intranet/Strateški razvoj: Inovacijski predlogi.
Sprejem predloga:	neposredni vodja ali vodja obrata/organizacijske enote	Strateški razvoj – Talum
Obravnava	v podjetju: obratu, laboratoriju, profitnem centru ipd.	Strateški razvoj – Talum

Rada imam svoje delo

DARKO FERLINC
FOTO: SRDAN MOHORIČ

Lojzka Tominc

Že več kot dvajset let dela v Talumu. Poglejmo, kako razmišlja o tovarni, svojem delu, sodelavcih in o tem, kako še izboljšati način dela v skupini, ki jo vodi.





Dolgo te že videmo v Talumu. Kdaj si prišla v »fabriko«?

Res je, že dolgo se videmo v Talumu. V podjetje sem prišla leta 1989. Takrat se je imenovalo še TGA. Prijavila sem se na razpis za čistilko v popoldanskem času.

Si bila pred tem zaposlena kje drugje?

Da, nekaj časa sem delala v gostinstvu.

Opiši nam malo svoje otroštvo in mlajša leta.

Ko sedaj razmišljam o tem, mislim, da sem imela zelo lepo otroštvo. Živelimi smo skromno, naše življenje pa je bilo mirno in ne tako stresno kot življenje naših otrok danes. Veliko smo se družili s prijatelji, v svojem kraju sem sodelovala v folklorni skupini. Po končani osnovni šoli sem začela iskati zaposlitev. Tako sem se najprej zaposlila v gostinstvu, šele nato v TGA-ju. Čez nekaj let sem se vpisala na ekonomsko šolo in jo uspešno dokončala. Sedaj sem poročena, živim v Apačah in imam hčerko, ki obiskuje gimnazijo na Ptuj.

Si vodja česa? Včasih se vam je reklo čistilke, pa snažilke ..., sedaj pa?

Sem vodja čiščenja. Tudi zdaj nas imenujejo čistilke ali snažilke, nič drugače. Menim, da delo čistilke ni ponižujoče niti manjvredno in da bi vsako delo moralo biti cenjeno. Navsezadnje nas mora večina »delo čistilke« opravljati doma, ne glede na poklic in izobrazbo.

V nasprotju z drugimi čistilkami delaš predvsem dopoldne.

Res je, delam predvsem dopoldne. Na oddelku za čiščenje nas je zaposlenih 42, od tega je 21 čistilk in 19 invalidov, ki opravljajo lažja dela.

Kakšna je bila tvoja pot v Talumu oziroma Revitalu?

Najprej sem bila zaposlena v TGA-ju, ki se je po dveh letih moje zaposlitve reorganiziral ter se preimenoval v Talum. V okviru podjetja so bila ustanovljena nekatera hčerinska podjetja, jaz pa sem prešla v eno izmed njih, v Revital.

Kot skupina ste nekakšen čistilni servis, saj urejate prostore. Koliko dela je za vas zunaj tovarne?

V današnjih kriznih časih je zelo težko najti delo zunaj tovarne zaradi velike konkurence in dela na črno. Celotno podjetje Revital se trudi dobiti čim več dela zunaj tovarne. Opravljamo različne storitve čiščenja, vzdrževanja okolja ter vrtnarstva.

Kakšno pa je tvoje delo? Ga rada opravljaš?

Moje delo je organizacija, razdelitev dela, nadziranje, načrtovanje in analiziranje v organizacijski enoti. Svoje delo rada opravljam, saj uživam pri delu z ljudmi in poskušam sproti odpraviti probleme, ki se pojavijo.

So delavke in delavci v tvoji skupini zadovoljni?

Vsak posameznik v skupini ima svoje poglede in način razmišljanja in zato je težko uskladiti odločitve tako, da bi bili čisto vsi zadovoljni, ampak menim, da so v povprečju delavci kar zadovoljni. Čeprav so današnji časi krizni, smo lahko zadovoljni, da imamo delo ter dobivamo redne plače in regrese.

V Talumu se radi pohvalimo, da posvečamo odnosu do zaposlenih

in družbe veliko pozornosti. Kako gledaš na to?

Skrbeti je treba, da so ljudje v podjetju zadovoljni in da je odnos podjetja do delavca dober, da so delavci zadovoljni z okoljem, v katerem delajo. Pomembno je tudi, da ima nadrejeni dober odnos do delavca, da ga spoštuje, ne glede na to, na kakšnem položaju je.

Veliko si med ljudmi in jih tudi poslušaj. Kakšno se ti zdi vzdušje v Talumu?

Vzdušje v Talumu ni najboljšo, ampak tudi čas, v katerem živimo, ni najbolj rožnat, saj so bili za povprečnega delavca že boljši časi. Na splošno pa vsak dan poslušam, kako so razmere težke, plače majhne, dela je po mnenju delavcev veliko, in opažam, da je redko kdo zadovoljen s tem, kar ima. Ampak zavedati se moramo, da bi bilo lahko veliko slabše, kot je, saj če gledamo dogajanja po svetu, smo lahko srečni, da živimo v takšnih razmerah. Opazimo lahko, da so stvari, ki jih mi jemljemo kot samoumevne, v velikem delu sveta pravo razkošje. Ljudje bodo srečni, če se bodo naučili ceniti tisto, kar imajo, in nič drugače.

»Vidi se, da se vsak po svojih močeh trudi, da obdržimo delovna mesta in našo »fabriko«. Menim, da je to želja vsakega zaposlenega v Talumu.«



Za kaj se zavzemaš pri svojem delu in v Talumu?

Trudim se, da naloge opravi gladko in brez težav, da so stranke zadovoljne z našimi storitvami in da bi dobili še več dela zunaj Taluma, saj je to naš motiv. Delavce, ki dobro opravljajo svoje delo, tudi pohvalim, menim pa, da bi motivacijo delavcev v Talumu dvignila tudi občasna nagrada. Vidi se, da se vsak po svojih močeh trudi, da obdržimo delovna mesta in našo »fabriko«. Menim, da je to želja vsakega zaposlenega v Talumu.

Se ukvarjaš še s čim? Imaš kak hobi?

Med svoje hobije štejem občasno kolesarjenje, vrtnarjenje, kuhanje, rada pogledam dober film, se družim s prijatelji, veliko pa sem tudi v stiku s člani moje širše družine. Rada se sproščam v naravi ali na počitnicah, da si napolnim baterije za prihajajoče delovne dni.

Imaš veliko prostega časa? Kako ga preživljaš?

Prostega časa imam kar nekaj, saj nimam nekih stalnih obveznosti razen svoje službe, prosti čas pa rada preživljam s svojo družino ter hobiji. Mislim, da mi družina največ pomeni.

V Talumu veliko govorimo o inovativnosti. Je mogoče pri delu skupine, ki jo vodiš, tudi kaj izboljšati?

Vedno iščemo nove načine za učinkovitejše čiščenje in manjšo porabo čistilnih sredstev. Doslej

je naša skupina čistila le v Talumu in v nekaterih zunanjih podjetjih, sedaj pa smo začeli čistiti tudi zasebne hiše, frizerske salone, likati na domu ...

V časopisu in na plakatih govorimo tudi o vrednotah. Kako jih sprejemaš? Katera je zate najpomembnejša?

Vsekakor mi je všeč, da ima človek neke »dobre« karakterne značilnosti in vrednote, saj le te naredijo dobrega človeka. Tudi sama se trudim, da bi imela čim več pozitivnih karakternih značilnosti in vrednot. Najpomembnejša vrednota zame je družina, saj so to ljudje, ki ti vedno stojijo ob strani ne glede na vse. Trudim se biti tudi odkrita, poštena in delovna.

Kaj misliš o splošni situaciji v Sloveniji?

Problem današnje družbe je, da nihče nima nikoli dovolj denarja in drugih dobrin, tudi če jim daš vse, kar je vrednega na tem svetu. V bistvu so ljudje takšni že od nekdaj. Ko nekdo pride do oblasti in moči, večina ljudi postane pohlepnih in jih skrbi samo zase. To se je zgodilo tudi v Sloveniji.

Kam bi umestila svojo skupino glede na višino plač, ki jih prejimate?

Glede na višino plač, ki jih prejemale, bi svojo skupino uvrstila v nižji plačilni razred. Vsi v moji skupini imajo minimalno plačo, večina pa jih prejema tudi Talumov minimum.

»Moramo misliti pozitivno in upati na boljše čase, navsezadnje – upanje umira zadnje.«

Vsi vedno pričakujemo, da bo bolje. Kakšna so tvoja razmišljanja v zvezi s tem?

Moramo misliti pozitivno in upati na boljše čase, navsezadnje – upanje umira zadnje.

Na pohodu (Zdravo Talum) smo se imeli odlično, ne? So ti take akcije všeč?

Bilo je enkratno, organizatorji so se potrudili tako kot vsako leto. Vse pohvale tudi podjetju Vital za odlično pripravljeno hrano in pijačo. Takšnih akcij in možnosti druženja vsi uslužbenci drugih podjetij nimajo na voljo, tako da

sem zelo zadovoljna z aktivnostmi, ki jih organizira Talum.

Si v Talumu oziroma v Revitalu zadovoljna?

Sem kar zadovoljna, v službi se dobro počutim, s sodelavci se dobro razumemo, delujemo kot usklajen tim, si pomagamo in rešujemo nastale težave.

Bi rekla še kaj? Mogoče česa nisem vprašal?

Za konec bi dodala, da verjamem v našo prihodnost in v prihodnost Taluma, vse pa je seveda odvisno od nas samih. ▣



VARSTVO PRI DELU

Varnega plezanja se je treba naučiti

Usposabljanje za varno delo na višini

Delo na višini oziroma delo nad globino spada med najnevarnejša dela, saj je že zaradi delovnega okolja brez sprejetih ukrepov glede varnosti zelo nevarno. Ko govorimo o delu na višini, imamo v mislih predvsem gradbeništvo, kjer se je takemu delu nemogoče izogniti, saj so zadnji trendi predvsem gradnje visokih stavb. Pogostost poškodb, posebej s smrtnim izidom ali težkimi posledicami, je precej višja.

ALEŠ MEGLIČ

FOTO: SRDAN MOHORIČ

Najpogostejši vzroki nezgod pri delu na višini so podcenjevanje tveganja, nezavarovano delovno mesto na višini, uporaba neprimerne delovne opreme in neustrezna uporaba osebne varovalne opreme.

odločili, da izvedemo usposabljanje za varno delo na višini s poudarkom na praktičnem delu. Pri iskanju ponudnikov smo se odločili za podjetje ZAVAS, ki je že izvedlo usposabljanje v NE v Krškem in v Krki v Novem mestu,



Praktični del usposabljanja

Ker se tudi v našem podjetju pri delu večkrat srečujemo z delom na višini, smo se v letošnjem letu v službi Sistemi upravljanja

oktobra pa imajo usposabljanje še v Dravskih elektrarnah Maribor. Na usposabljanje se je prijavilo 145 delavcev, največ iz Servisa in

inženiringa. Zaradi velikega števila udeležencev je usposabljanje potekalo v manjših skupinah štiri dni (od 10. do 14. septembra 2012). Ob 8. uri je bilo teoretično usposabljanje v veliki sejni sobi MMC v upravni zgradbi Taluma. Inštruktorji so nam predstavili opremo za delo na višini in njihovo uporabo. Za praktični del usposabljanja smo se razdelili v dve skupini po 20 delavcev. Za ta del usposabljanja smo pri čistilni napravi elektrolize C2 pripravili poligon, na katerem sta nam dva inštruktorja najprej pokazala naloge, in sicer vertikalno vzpenjanje po lestvi, na kateri je nameščen varovalni sistem Cabloc, nameščanje in uporaba mobilnega horizontalnega sistema ez-

line, plezanje po odru in pripenjanje, priprava sidrišča (vertikalno in horizontalno) in nameščanje samopovratnega sistema s pomočjo pozicioniranja. Naloge smo pozneje v skupinah po dva izvajali sami.

Glede na prikazano – predvsem pri praktičnem delu usposabljanja – smo bili zelo zadovoljni, saj praktični prikaz uporabe osebne varovalne opreme za varno delo na višini pomeni mnogo več kot samo teoretično usposabljanje.

Na koncu se zahvaljujem podjetju ZAVAS za zanimiv in predvsem poučen prikaz, kako pravilno izbrati in uporabljati osebno varovalno opremo za delo na višini za določeno delo. ■

ŠTUDENTI

Pozitivno o Talumu

Aurélié Laureys
(Študentka iz Belgije)

First of all, I would like to thank Talum for giving me the opportunity to gather some experience in such a great company. Due to the fact that Talum is such a divers company with a lot of different departments and fields, I got the chance of gaining knowledge concerning multiple subjects. What I admire a lot is the companies drive to function as a green company, this is certainly not an easy task. This experience allowed me to meet a lot of nice people, who were very open and always ready to offer me help and

information if I needed it. This made my internship a very nice experience.

I worked on the project concerning aluminium powder, more specifically on the topic of Oxide Dispersion Strengthened (ODS) aluminium alloys. Besides that I also visited almost every department of the company, where the working methods and production processes were explained to me. This was very learnfull and I am sure that all the information I gathered will be of great help during my following study years and even after that.

I'm very glad I chose my internship in Slovenia, I loved it!



Aurélié Laureys



Klara Sitar

Slovenia with all its different facets. I saw the seaside (Portorož and Piran), a cave (Postojna), numerous castles, mountains (Bovec), clear blue rivers and lakes (Soča and Bled), vignards (Jeruzalem), middle age little towns (Škofja loka) and of course the capital. And all of this was amazing to see!

So I learned and saw a lot, but the Slovenian language is still quite a mystery to me! Luckily I have learned the essentials, now I don't only know the word pivo, but I also know the expression that goes with it: NA ZDRAVJE!!

So this was it! I would like to thank everyone for being so kind and helpful. In particular the people from my department, such as my great Mentor Stanko, Chief Boštjan, Organisator Dragan, Blaž, Dejan and Primož! These persons immediately accepted me and made sure I felt comfortable in the group. Also the persons who were so kind of driving me to work every day: Andrej, Marko and Nataša.

Now I'm leaving for Budapest and after that my journey will bring me back to Belgium, where everyone is welcome to visit me!

Aurélië Laureys (prevod)

Najprej bi se rada zahvalila Talumu, ki mi je dal priložnost pridobiti izkušnje v tako veliki tovarni. Talum je raznolika družba z različnimi oddelki, obrati in področji, ki so mi omogočili pridobiti različna znanja. Kar sem pri vas resnično občudovala, je, da delujete kot zelena družba, kar nikakor ni lahka naloga. Pri vas sem spoznala veliko prijaznih ljudi, ki so zelo odprti, vedno so mi bili pripravljeni ponuditi pomoč

in informacije, ki sem jih potrebovala. Zaradi tega je bila moja praksa res nekaj izjemnega.

Delala sem pri projektu s področja tehnologije aluminijevih prahov, konkretnije na področju disperzijsko utrjenih aluminijevih zlitin (ODS). Poleg tega sem obiskala skoraj vse obrate, v katerih sem spoznala različne delovne metode in procese. To je bilo zame zelo poučno in prepričana sem, da mi bo vse pridobljeno znanje zelo pomagalo pri nadaljnjem študiju in tudi kasneje.

Zelo sem zadovoljna, da sem za mednarodno študentsko izmenjavo izbrala Slovenijo. Všeč mi je bilo. Država s tako različnimi območji! Videla sem morje (Portorož in Piran), Postojnsko jamo, številne gradove, gore v okolici Bovca, čiste modre reke in jezera (Soča, Bled), vinograde v Jeruzalemu, majhna srednjeveška mesta (Škofja loka) in seveda glavno mesto. In videti vse to je bilo izjemno.

Videla sem veliko, toda slovensčina je zame še vedno skrivnost. Naučila sem se nekaj osnov. Zdaj ne poznam samo besede pivo, ampak tudi ustrezno frazo: NA ZDRAVJE!

To je vse. Zahvaljujem se vsem, ki so bili tako prijazni in ustrežljivi, posebej sodelavcem z oddelka, v katerem sem delala: dobremu mentorju Stanku (Koresu, op. p.), šefu Boštjanu (Korošču, op. p.), organizatorjem Draganu (Mikši, op. p.), Blažu (Tropenauerju, op. p.), Dejanu (Ploju, op. p.) in Primožu (Visenjaku, op. p.). Takoj so me sprejeli in storili vse, da sem se v skupini počutila udobno. Zahvaljujem se tudi tistim, ki so me vsak dan iz Maribora vozili v službo in nazaj,



Nejc Ogrinc

to pa so bili Andrej (Brumen, op. p.), Marko (Homšak, op. p.) in Nataša (Turk Ličen, op. p.).

Zdaj odhajam v Budimpešto in potem me bo pot odpeljala nazaj v Belgijo. Če me želite obiskati, ste dobrodošli.

Klara Sitar

(študentka kemije in kemijske tehnologije)

Glede na to, da je Talum tovarna, ki me na neki način spremlja že od malih nog, me veseli, da sem jo z opravljanjem obvezne prakse imela priložnost spoznati še boljše.

Prejšnja leta sem v tovarni prav tako opravljala različna poletna študentska dela, in kar me je vedno pritegnilo, so bili ljudje, s katerimi sem delala. Delati v dobrem, pozitivnem okolju, s prijetnimi in prijaznimi ljudmi je tisto, kar po mojem mnenju šteje največ, zato sem zelo hvaležna prav vsakemu izmed njih za vso pomoč in koristne informacije.

Praksa vsekakor prinese izkušnje, takšne ali drugačne. Najbolj sem se seznanila s pripravo vzorcev za določevanje vsebnosti elementov s fluorescenčno spektrometrijo in s pripravo vzorcev za določitev prebitka fluoridov v elektrolitski kopeli z difraktometrom XRD.

Veselim se že nadaljnega sodelovanja z ekipo iz Talum Inštituta, saj me zelo kmalu čaka še diplomsko delo.

Nejc Ogrinc

(študent strojništva)

Na samem začetku, ko Taluma še nisem poznal tako kot danes, sem si ga predstavljal kot še eno izmed

tovarn z delavci, katerih glavni cilj je imeti redno službo, da lahko normalno živijo in da jih kaj dosti ne skrbi za druge stvari. Ko pa sem prvič prišel na praktično delo, se mi je Talum predstavil v čisto drugačni luči, kot sem si predstavljal. Zaposleni že na daleč dajejo vtis, da je to urejena družba, v kateri vodstvo natančno ve, kaj hoče in česa so s pomočjo vseh zaposlenih sposobni. Lahko rečem, da Talum ni le delovno mesto za posameznika, ampak je del življenja vsakega zaposlenega, saj se vsi zavedajo, kaj jim »fabrika« pomeni.

Moram reči, da sem v času prakse delal v družbi prijetnih sodelavcev, ki so mi bili pripravljeni pomagati in se jim ni bilo težko posvetiti znanja željnemu študentu, da mu razložijo kakšno stvar, ki mu ni popolnoma jasna. Tudi o drugih zaposlenih v Talumu sem si ustvaril podobno mnenje, saj delujejo kot prijazni ljudje in ljudje, ki jim ni vseeno za Talum in ki z nasveti radi pomagajo, da bi naredili tovarno še boljše.

Sam študiram na smeri vzdrževanje strojev in naprav in moram reči, da sem na letošnji praksi delal nekaj, česar ni v programu izobraževanja, se mi pa zdi to zelo dobro, saj sem pridobil določena znanja tudi s področja energetike, kar mi bo seveda zelo koristilo pri nadaljnjem študiju. Sicer pa, kako že pravijo? Več znaš, več veljaš. Pa mogoče še kaj ...

Hvala Talumu, da lahko pridobljeno znanje s fakultete nadgrajujem z delom v praksi in da sem lahko – upam, da tudi še bom – del te uspešne družbe. ■

Trnova je pot do zvezd

Izgradnja dobre blagovne znamke je podobna pisanju knjige. Za uspešnico potrebuješ odlično zgodbo, pisanje pa je krvavo delo. Danes se prodajajo zgodbe in ne izdelki.

GREGOR JURKO

V Talumu gradimo nove zgodbe, nove izdelke, novo dodano vrednost. Verjamem, da se bodo iz tega razvile nove blagovne znamke, ki bodo šle svojo pot. Zgodbo blagovne znamke razlikujemo od zgodb s knjižnih polic predvsem v dejstvu, da je blagovna znamka živ sistem, zgodba, ki ni nikoli dokončana, ki potrebuje nenehen razvoj in trdno vodstvo, da se s časom ne razvedeni in da ostane edinstvena. Le pod temi pogoji so ljudje pripravljeni za eno čokolado plačati 100 enot, za drugo pa tisoč. Proizvodnjo slednje imajo namreč v rokah svizci, premetene živali, ki so še vedno pretrd oreh za vse druge proizvajalce, ki se trudijo najobičajnejši sladkariji dodati nekaj več.

Za osnovno zgodbo blagovne znamke, za njenim bistvom, za njeno rdečo nitjo morajo stati vrednote na trdnih temeljih, v katere podjetje verjame in jih tudi živi. Blagovna znamka ni samo sredstvo pozicioniranja v poplavi konkurenčnih izdelkov oziroma način ločevanja med enakimi izdelki, ki zadovoljujejo enake potrebe. Blagovna znamka mora za svoj dolgoročni razvoj imeti močno sporočilno noto, ki seže v srce notranjemu in zunanjemu okolju podjetja.

Vsaka dlje časa uspešna blagovna znamka gre skozi daljši proces razvoja, ki traja najmanj deset let, lahko pa tudi petdeset, in za katerega je treba imeti veliko denarja, potrpljenja, kanček sreče in – eno žlico Vegete!?! Slednje je le primer, da dobri slogani in dobre blagovne znamke iz našega spomina ne izginejo kar tako. Kar je še posebej pomembno, ko stoji-

mo pred prepolnimi policami takšnih in drugačnih znamk.

Rojstvo imena

Preden sploh začnemo razmišljati o imenu blagovne znamke, moramo seveda vedeti, kaj od nje sploh želimo, katere kupce nameravamo zadovoljiti, kaj je bistvo in smisel našega delovanja. Ko imamo razčiščene osnovne strateške pojme in imamo tudi izdelek ali storitev, za katerega smo prepričani, da je pravi, se lahko vprašamo, katero ime izbrati za naš podjem. V nadaljevanju navajamo nekatere zakonske ovire ob izbiri imena, ki pa so razen naših sanj edina ovira pri uresničitvi poslovnih ciljev. Že pri izbiri imena otroka ali hišnega ljubljence se pojavijo strateške težave in usklajevanje v ožjem družinskem krogu, kaj šele pri podjetju, saj ime oziroma slogan deloma določa tudi njegovo življenjsko dobo. Ime je namreč eden prvih atributov podjetja, s katerim stopi kupec v stik in ki le zanj štrli iz množice imen in sloganov, ki nas vsak dan bombardirajo iz reklam, plakatov, vizitk, dobavnic, kamionov in drugih bolj ali manj inovativnih oblik komuniciranja.

Vsekakor ostajajo pri življenju tudi blagovne znamke, ki nimajo ravno izvirnih imen, vendar naj bi bilo praviloma mogoče ime vsaj lahko izgovoriti, si ga zapomniti in zapisati. Določena imena že sama vsebujejo sporočilno noto podjetja (denimo Toys'r us), druga (denimo Pepsi, Sony, JVC) pa so si jo morala ustvariti z dodatnim sloganom oziroma z intenzivnim oglaševanjem.

Če nimamo konstruktivnih idej, si je dobro ogledati imena tekmecev. Finančne ustanove, odvetniške pisarne, družinska podjetja s tradicijo pogosto uporabijo primke ustanoviteljev podjetja, drugi se spet trudijo, da je ime vsaj na daleč povezano z izdelkom in da vibrira imidž podjetja. Želimo vzbujati zaupanje, mladost, kreativnost, varnost, norost? Vsi pojmi imajo asociacije v splošnih jezikovnih, antičnih ali kozmoloških slovarjih ali pa idejo najdemo v raznih slengih in skovankah. Naš cilj bi moral biti, da si napišemo seznam vsaj stotih idej, ki jih skupaj z ožjo ekipo prevetrimo in zožamo na prebavljivih deset, ki jih prevedemo tudi v jezike trgov, na katerih nastopamo. To storimo s pomočjo partnerjev na omenjenih trgih, da preprečimo morebitne čudne prevode in negativne konotacije, ki bi jih morda ime asociiralo tamkajšnjemu prebivalstvu. Pri končni izbiri naj vsekakor zmaga intuicija prisotnih, ki se morajo z imenom poistovetiti. Vsak dodatni trud pri imenu, sloganu in logotipu je še kako pomemben, saj predstavlja bistvo podjetja, kjer se vse nadaljnje poteze in marketinške akcije pojavijo same po sebi. Iz bistva. Naj dodamo, da je dobro izbrano ime ali slogan le začetek. Življenjska doba blagovne znamke je tudi kljub dobremu imenu odvisna od nas samih. Ves nadaljnji razvoj marketinškega spleta mora potekati evlucijsko oziroma se mora navezovati na osnovno idejo. Zlate kure ne smemo ubiti in potem kupiti novo, srebrno pišče v upanju, da bo zneslo še več jajc. Omejitev dajejo naši blagovni

znamki stabilnost in dolgoročno prepoznavnost, ljudem, ki imajo omejeno sposobnost iskanja, obdelovanja in ocenjevanja informacij, pa dajejo podporo pri iskanju asociacij v povezavi z blagovno znamko.



Če smo izbrali dobro ime in delamo vsaj nekaj bolje kot konkurenti, bi se to preprosto moralo poznati tudi pri prodaji. Z večanjem obsega prodaje raste tudi odgovornost do nadaljnjega razvoja blagovne znamke. Ne smemo pozabiti, da je upravljanje blagovne znamke dinamični sistem, ki raste ali pada z življenjskim ciklom izdelka in s spreminjanjem nakupnih navad potrošnika. Pri tem igrajo ključno vlogo nenehne izboljšave izdelkov in storitev, ki pa morajo kljub spreminjajoči se modi ohranjati stabilnost osnovnega sporočila izdelka in podjetja samega. Prav zaradi tega si velja zapomniti, da je ključ do kupčevega srca še vedno v čustveni noti oziroma v dobri zgodbi, v kateri se kupec prepozna in v kateri je prostor za naš izdelek. Dobre zgodbe se skrivajo tako kot dobre ideje, potrošniki pa so kljub poplavi ponudbe vse bolj lačni dobrih idej. Že imate svojo zgodbo? ▣

Fotografije meseca



Sončnice. Foto: Andrej Brumen.



Burghausen. Foto: Vesna Masten.



Delfini, Marineland, Mallorca. Foto: Zvonko Štumperger.



Ob poti na Brano. Foto: Marko Homšak.



Cvetoča gredica pred Staničevo kočo. Foto: Stanko Jus.

»Ko imajo naivni denar, premeteni služijo«

ALEKSANDRA JELUŠIČ
FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ

Vam gre v življenju zadnje čase vse narobe in ne poznate vzroka? Imate težave s sporazumevanjem? Z izražanjem intimnosti? Ranljivostjo? Spolno nezmožnostjo? Pomanjkanjem sočutja? Samodisciplino? Samozavestjo? Se slabo počutite in ne odkrijete vzroka?

Če ste vsaj na eno izmed zgornjih vprašanj odgovorili z DA, potem niste potrebni zdravniške pomo-

medijev. Odpreš revijo, časopis, facebook, vklopiš televizijo ... Saj ni pomembno. Povsod naletiš na vedeževalce, »šlogarje« in druge novodobne samooklicane gurue nadnaravnosti. Zanimivo, da imamo v zadnjem času v tej naši majhni kokoški toliko nadnaravnih in vizionarskih ljudi, ki znajo prerokovati prihodnost, zdraviti na daljavo, čarati in vplivati na tuja življenja. Kdo bi si mislil, da lahko ena mala kura znese toliko nadnaravnih jajc. Po drugi strani pa me bega spoznanje, da ti ljudje niti sami sebi ne znajo pomagati. In po takšni logiki ne vem, zakaj je naša država v vedno večjem »zosu«, ko pa imamo toliko pametnjakovičev in vizionarjev.

A »šlogarska« ponudba je čisto pričakovana reakcija ljudi, ki so dovolj premeteni, da znajo izkoristiti situacijo. Časi niso rožnati in vedno več ljudi se znajde v finančnih zagatah. Posledično zapadejo v hude osebne stiske. V takšni situaciji se je človek pripravljen oprijeti vsake najmanjše rešilne bilke. Najlaže se je zateči v najbolj diskretne in preproste rešitve. No, in tukaj se pojavijo vedeževalci. Kričijo iz vsakega medija in obljublajo čudeže. Samo zavrtiš številko in življenje se ti spremeni kot v pravljici o dobri vili s čudežno paličico. Ljudje niti ne opazijo, da so lažji za nekaj evrov in na kako prefinjen način so jih obrali. Potem je tukaj še učinek placeba, ko »domnevni pacienti« tako močno verjamejo in zaupajo v nadnaravne sposobnosti vedeževalcev, da so na koncu resnično ozdravljeni. Če ne drugega, sami sebe prepričajo, da je to njihova usoda. Šarlatani pa rastejo kot gobe po dežju, saj jim posel ponuja lahko zaslužen denar.

Kapitalistično razmišljanje vedno bolj prežema miselnost sodobnega človeka in v tej miselnosti je strašno zaželeno, da ljudje čim manj uporabljajo svojo glavo, da slepo zaupajo in verjamejo, da so vodljivi, in moderno je, da imajo psihologa, psihiatra, v zadnjem času pa tudi svojega osebnega astrologa in vedeževalca. V tem kontekstu se upravičeno sprašujem, kdaj je človek nehal zaupati svoji lastni pameti in intuiciji ter zdravemu razumu. Narava nas po vsej logiki ne bi poslala na pot življenja brez krasnega orodja, ki nam omogoča odločanje. To orodje se imenuje človeški um. Kdaj je človek nehal zaupati vase in kdo so nadljudje, ki vas lahko prepričajo, da so prav oni vaši eksterni možgani, ki vam lahko krojijo življenje? Še malo, pa bomo potrebovali zunanega svetovalca, ki nam bo povedal, v katero smer naj si obrišemo rit. Z leve proti desni ali z desne proti levi? Šalo na stran. Moje pisanje ni nasvet, za katerega vam bom zaračunala deset evrov, zato se vam ga tudi ni treba držati kot pijanec plotu. Vsekakor pa je vreden razmisleka. Tudi prihodnosti vam ne bom napovedovala, čeprav slutim, da nam bo počasi požrla možgane.

In če bi astrologi in »šlogarji« res lahko tako spretno napovedovali prihodnost, kot obljublajo v svojih reklamnih parolah, potem loterije ne bi prodajale svojih lističev ... saj bi si ljudje prepevali znani slogan iz oglasa: »Ko bom zadela Jackpot, trala trala la-la-la«, tako pa si ta slogan prepevajo »šlogarji«, astrologi in drugi sodobni šarlatani, ki z vašo naivnostjo krasno služijo in si manejo roke. ■



či, rešil vas bo Oto Pestner in samo en klic na magično številko nadnaravnih vedeževalcev, ki vam bodo spremenili življenje. Zagotavljam vam, da vam ga resnično bodo. Če drugega ne, boste za nekaj evrov lažji in dobili boste diplomu, na kateri piše, da niste samo nadnaravno naivni, temveč da ste pravkar diplomirali za osla. Šalo na stran. Ko sem prvič ujela televizijski oglas, v katerem Oto Pestner ljudi vabi na telefonsko vedeževanje, sem se morala trikrat »vščipniti« v rit, saj nisem mogla verjeti, da sta se šarlatanstvo in novodobna goljufija tako spretno infiltrirala v vse pore

»Sanje na dražbi«

Tilen Majerič je v podjetje Vargas-Al prišel oktobra 2006. Spominjam se mladega, takrat 22-letnega fanta, ki mi je zaupal, da si lahko na spletni strani (<http://www.tilenmajeric.com/>) preberem nekaj pesmi iz njegovega bogatega ustvarjalnega opusa. Takrat še nisem slutila, da bom že čez nekaj let te »komade« lahko poslušala v glasbenih preoblekah naših najimenitnejših glasbenih ustvarjalcev. Tilna za ograjo Taluma redko vidimo, saj je njegovo delovno mesto na lokaciji podjetja Boxmark, kjer opravlja naloge varovanja. Prav zaradi tega smo se v uredništvu odločili, da ga predstavimo z njegovim ustvarjalnim delom, ki ni samo njegov hobi, temveč način življenja, ki mu je zlezel pod kožo.

ALEKSANDRA JELUŠIČ
FOTO: ARHIV TILNA MAJERIČA

Zgodba o poetu se začne s kazensko nalogo

Tilen Majerič se je že kot otrok srečal s svetom »šov biznisa« in glasbenega ustvarjanja. Mama Zdenka Majerič je bila namreč glasbena urednica in novinarka na radiu Maribor. Tilen je užival v poslušanju glasbe in po tiho sanjaril, da bo tudi sam nekoč stopil na glasbeni podij. Žal ni bil nikoli nadarjen za petje ali igranje kakšnega instrumenta. Dar za rime in pisanje se mu je razkril čisto po naključju. V osnovni šoli si je kot razposajeni pobalin prislužil vzgojno kazen: za šolsko glasilo je moral spisati pesem. Na koncu se je izkazalo, da je bila kazen res vzgojna, saj je nadebudnež požel veliko hvale, kar ga je spodbudilo k nadaljnjemu ustvarjanju. Ugotovil je, da ga ta kazen nadvse veseli in izpolnjuje. Tako so se njegovi zvezki začeli šibiti od teže pesmi, ki jih je v tem času začel skrbno zapisovati in hraniti, ne vedoč, da bodo prav te pesmi nekoč dobile svoje glasbene preobleke. Tilnu sreča ni bila naklonjena, saj je zgodaj izgubil svojo ljubljeno mamo. A to je bila po drugi strani nova spodbuda zanj, saj je mami obljubil, da bo nekoč še ponosna nanj.

Sanje na dražbi

Leto 2010 je bilo za Tilna nedvomno zelo plodno, saj mu je uspel prvi uradni prodor na glasbeno sceno. Svoj izziv je začel s parolo »Nimam kaj izgubiti« in na e-naslov naše izvajalke Neishe poslal nekaj svojih besedil. Od te pošte si ni prav ničesar obetal. A že čez tri ure je dobil odgovor. Neishi so bila njegova besedila všeč in prosila ga je, ali lahko kakšno izmed besedil uglasbi. Po naključju je glasbenica Neisha ravno takrat pripravljala glasbo za svoj novi album z naslovom Krila, na katerem so pristala kar tri Tilnova besedila. Če boste v teh dneh na radijskih valovih ujeli pesem Mesto, Sanje na dražbi ali Igra čustev, potem boste vedeli, da besedila prihajajo izpod peresa našega sodelavca.

njega življenja in osebnih izkušenj. Ko dobi inspiracijo ali idejo za novo pesem, jo nemudoma zapiše. Če se zgodi med vožnjo, zavije iz ceste in si zapiše stih, ki ga je preplaval. Takšni prebliski so vedno dobrodošli, saj jih kasneje uporabi v svojih pesmih. Tilnovo življenje je tudi naporno in zelo aktivno, saj mora združiti zaposlitev in hobi. A pravi, da kjer je volja, tam je pot, in če si nekaj res zelo želiš, potem si za ta cilj pripravljen garati.

Zagrizen blogovec

Tilen si je pred nekaj leti ustvaril svoj internetni blog, na katerem redno objavlja pesmi. V tem času se je na njegovem blogu zvrstilo že približno dvesto pesniških stvaritev, okoli 1000 pa je še neobjavljenih. Blog je zelo popularen,



Ideje je treba zapisati

Tilnovo življenje je zelo barvito in pestro. V podjetju Vargas-Al opravlja naloge varnostnika. Ker so mu tuji jeziki pisani na kožo, je njegova delovna lokacija v Boxmarku, kjer lahko to prednost s pridom izkoristi. Po službi se veliko družijo s prijatelji. Klepet ob kavici je zanj dobro izkoriščen prosti čas. Zadnji dve leti, odkar je začel sodelovati z Neisho, se v prostem času intenzivno posveča pisanju. Pisanje pa zanj ne pomeni, da sedeš in zapišeš tekst, saj sledi predvsem svoji notranji inspiraciji, ki jo črpa iz vsakda-

saj na mesec privabi do tri tisoč obiskovalcev in radovednežev. V tem času je med glasbeniki postal prepoznaven. Glasbeniki poznajo njegovo ustvarjanje, zato se obračajo nanj s prošnjami za besedila. V tem primeru se mora prilagoditi njihovim željam in zahtevam in ni vse odvisno od njegovega osebnega okusa. Nekateri pa mu prepustijo možnost presoje in mu pri ustvarjanju dajo proste roke. Tilen je v tem času napisal besedila za glasbenike, kot so Iris Ošlaj, Neisha, Maja Založnik ...

»Svoj izziv je začel s parolo »Nimam kaj izgubiti« in na e-naslov naše izvajalke Neishe poslal nekaj svojih besedil.«

Vsak ustvarjalec ima svoje idole

Tako kot mnogi drugi ustvarjalci ima tudi Tilen svoje idole, pri katerih je črpal inspiracijo. Nanj so vplivali glasbeni ustvarjalci, kot so Neisha, Zoran Predin, Vlado Kreslin, Siddharta, Tinkara Kovač, Lara B. ter drugi rockovski, jazzovski, alternativni in drugi

Kljub vsemu pa pravi, da ima smisel za ritem, ki se ga je do določene mere z izkušnjami mogoče tudi priučiti ali usvojiti. Njegovi teksti so torej ritmično »prijazni«, zato jih glasbeniki radi preoblečejo. Včasih pa se zgodi tudi tako, da Tilnu pošljejo glasbo, na katero nato napiše besedilo. Nikoli ne bo pozabil prvega



Neisha: Sanje na dražbi
Besedilo: Tilen Majerič, Neisha

vrnila sem očem sijaj in daj me zdaj poglej (zdaj poglej)
ne vidim vračat smisla se nazaj kot sem se do zdaj
zakaj obstala kakor kip bi
če se svet vrti (svet vrti)
preveč je še pred mano da umaknila bi dlani (bi dlani)
na dražbo sanje dala sem da jih kupi nekdo
nekdo ki še verjame v to verjame da bo šlo
na dražbo sanje dala sem da jih kupi nekdo
nekdo ki še verjame vanje verjame da bo šlo
(verjame da bo šlo)
pusta siva cesta pred menoj in dih zastane (dih zastane)
in tudi če nocoj me toča me ne gane (me ne gane)
zakaj obstala kakor kip bi če se svet vrti (svet vrti)
preveč je še pred mano da umaknila bi dlani (bi dlani, yeah)
na dražbo sanje dala sem da jih kupi nekdo
nekdo ki še verjame v to verjame da bo šlo
na dražbo sanje dala sem da jih kupi nekdo
nekdo ki še verjame vanje verjame da bo šlo
(verjame da bo šlo, yeeah)
na dražbo sanje dala sem da jih kupi nekdo
nekdo ki še verjame v to verjame da bo šlo
na dražbo sanje dala sem da jih kupi nekdo
nekdo ki še verjame vanje verjame da bo šlo

glasbeniki. Glede glasbenih stilov ni izbirčen, bolj se mu zdi pomembno, da je glasba kakovostna. Le turbo folku, ki je v slovenskem prostoru v zadnjem času tako popularen, se bo skušal izogniti, saj mu ni pisan na kožo. Pred kratkim se je Tilen pridružil mladi glasbeni skupini Sweet Peak, ki ustvarja elektronsko glasbo s pridihom akustičnih instrumentov. Zanje piše tekstovne podlage. V prihodnosti pa si želi sodelovati z glasbenico Natasho Bendingfield, ki jo občuduje zaradi njenega unikatnega glasu.

Prvo srečanje z »oblečenimi« besedili

Popevka potrebuje tekstopisca, ki poskrbi za besedilo, in nekoga, ki te tekste obleče v ritem. Tilnove tekste glasbeno oblačijo kar glasbeniki sami, saj nima tega talenta.

srečanja s svojim »preoblečenim« besedilom. Zgodilo se je v največjem in zelo popularnem ljubljanskem klubu Cvetličarna, kjer je imela Neisha svoj nastop. Še danes se naježi, ko se spomni tistega trenutka, ko je slišal, kako Neisha prepeva njegove skladbe. Klub, ki lahko sprejme ogromno obiskovalcev, je bil nabito poln in vsi so poznali besedila skladb z njenega ploščka. Ko je videl, da publika prepeva njegova besedila, je bila to zanj nadvse čustvena izkušnja. Prav ta občutek je tisti, ki ga polni in mu dokazuje, da mora vztrajati na svoji ustvarjalni poti. ▣

Ni te več na vrtu ne v hiši,
nič več glas se tvoj ne sliši,
če lučko na grobu ugasnil bo vihar,
v naših srcih je ne bo nikdar.

Zahvala

Ob boleči izgubi dragega moža in očeta

Venčeslava Vtiča

se iskreno zahvaljujeva njegovim sodelavcem v Revitalu za vso podporo in izrečeno sožalje. Hvala tudi govorniku iz Revitala za besede slovesa in pihalnemu orkestru Talum za odigrane žalostinke.

Vsem prisrčna hvala.

Žalujocha žena in sin



Sobota za rekreacijo

FOTO: SRDAN MOHORIČ, DARKO FERLINC, SLAVKO KRAJNC





14. Talumov dan za zdravje



DARJA VODUŠEK,
VENČESLAV ŠKERGET
 FOTO: SRDAN MOHORIČ,
 DARKO FERLINC

V Strategiji skupine Talum 2012–2015 smo si med strateške cilje zapisali: kompetentni zaposleni na vseh ravneh. Da bomo dosegli zastavljeni cilj, je treba zagotavljati okolje, ki bo omogočalo ohranjanje in razvoj kompetentnosti vseh sodelavcev.

Eden temeljnih pogojev je tudi *zdravje*. Zdravi smo bolj aktivni, ustvarjalni, podjetni, dovezetni, družabni ... in tako lažje uresničujemo svoje cilje v zasebnem življenju in v delovnem okolju. Za svoje zdravje smo v prvi vrsti odgovorni sami, delodajalec je dolžan zagotavljati varnost in zdravje delavcev v zvezi z delom. Dodana vrednost k temu je podpora in spodbujanje k skrbi za zdravje zaposlenih tudi zunaj delovnega časa. V Talumu to sistematično izvajamo že od leta 1998. Formula *lastna skrb + Talum = zdravje* je osnova slogana *Zdravo Talum*, s katerim že štirinajst let na različne načine (organizirano kolesarjenje, plavanje, izobraževanje, cepljenje ...) krepimo zavest, da je zdravje vrednota, da lahko zanj največ naredimo sami, delodajalec pa nam pri tem lahko pomaga in nas spodbuja. Aktivnosti so nam že tako prišle pod kožo, da jih marsikdo vzame kot nekaj samo po sebi umevnega. Tako je postal samoumeven tudi tradicionalni Talumov dan za zdravje.

Talumov dan za zdravje je poseben dan, ki je namenjen vzdrževanju psihofizične kondicije in zdravju. Zaokrožuje več različnih športnih aktivnostih (hoja – pohod, kolesarjenje, plavanje in tenis), ki se končajo s prijetnim druženjem ob tematsko pripravljani hrani. Letos je potekal že štirinajstič. Kljub lepemu poletnemu dnevu, ki je vabil v trgovatve, se nas je veliko odločilo, da smo prišli v Kidričevo in dan izkoristili za to, da smo v družbi sodelavcev naredili nekaj zase. Kot običajno se nas je tudi letos največ odločilo za pohod po haloških gričih. Da pot ni bila prenaporna, so poskrbeli naši nekdanji in sedanji sodelavci z okrepčilom, ki so nam ga pripravili ob poti. Tudi kolesarji, plavalci in tenisači kljub manjšemu številu zato niso bili nič

manj aktivni ali se kaj manj prijetno družili.

Sodelavci Vitala so kot vsako leto poskrbeli, da smo po koncu naših športnih aktivnosti napolnili svoje želodčke z okusno hrano.

Na tem mestu velja zahvala vsem, ki ste prispevali, da je bil 14. Talumov dan za zdravje res prijeten. Vabljeni prihodnje leto v še večjem številu.

Vabljeni pa tudi na vse naše druge aktivnosti, ki jih organiziramo v okviru aktivnosti Zdravo Talum. Prva bo že v oktobru.

Za konec še nekaj »statističnih podatkov« 14. Talumovega dne za zdravje:

1. Plavanje

Lokacija: Terme Ptuj
 Število udeležencev: 30

2. Tenis

Lokacija: Tenis center Kidričevo
 Število igralcev: 4

3. Pohodništvo

Trasa (približno 8 km): Breg-Jelovice-Stogovci-Ptujska Gora
Vodnik: Branko Grobelšek
 Število udeležencev: 89

4. Kolesarjenje

Trasa daljše proge (približno 65 km): Kidričevo-Lovrenc-Ptujska Gora-Majšperk-Poljčane-Rogaška Slatina-Rogatec-Stoperice-Majšperk-Ptujska Gora-Župečja vas-Strnišče-Kidričevo
Vodnik: Slavko Krajnc
 Število udeležencev: 16

Trasa krajše proge (približno 45 km): Kidričevo-Kungota-Gerečja vas-Hajdoše-ob kanalu Drave-Terme Ptuj-ptujski grad-Puhov most-turniški grad-Pobrežje-Videm-Tržec-Jurovci-Bolečka vas-Sela-Draženci-Njiverce-Kidričevo

Vodnik: Venčeslav Škerget
 Število udeležencev: 18



Kolesarji



Pohodniki



Po končani rekreaciji

KRIŽANKA

SLOVARČEK: ENSOR – belgijski slikar (James, 1860-1949), AAES – danski scenograf (Erik, 1899-1966), ERAZM – poljski skladatelj (Dluski), ZAIMOV – bolgarski pisatelj (Stojan), DOERK – nemška popevkarica (Chris), RACON – odzivna radijska boja, INGVEN – zdravniški izraz za dimlje, inguen.

	SESTAVIL: JANKO ŠEGULA	AMERIŠKI PEVEC (PAT. 1935)	BELGIJSKI SLIKAR (JAMES, 1860-1949)	PRIPRAVE ZA KUHANJE ŽGANJA	SLOVENSKI EKONOMIST, PRED- SEDNIK NKBM (ALEŠ, 1964)	VODILNA VLOGA, PREVLADA	DANSKI SCENOGRAF (ERIK, 1899- 1966)	UNIVERZA V LOS ANGELESU	VZDEVEK ERNESTA GUEVARE			
	UMAZANO BELA BARVA											
	LOJZE LEBIČ				BOGDAN NOVAK							
												
											RDEČI NOSATI MEDVED IZ PRAGOZDOV JUŽNE AMRIKE	KONTURA, SILHUETA
	KAMBOŠKI GENERAL (LON)				EVROPSKA VESOLJSKA AGENCIJA			VEZNIK V SLOVNICI, ČE				
					BOLGARSKI PISATELJ (STOJAN)			PRAOČE SEMITOV				
GIZDALIN												
						ČLAN OSVO- BODILNE FRONTE	ČEBELAM PODOBNE ŽUŽELKE					
						PERGAMSKI KRALJ						
	RAZGIBANA PUŠČAVSKA KOTLINA V KALIFORNIJI (DEATH VALLEY) - 86 METROV POD MORSKO GLADINO	NEMŠKA POPEV- KARICA (CHRIS)	AMERIŠKA FILMSKA NAGRADA	1. IN 4. VOKAL								
				KRALJ ŽIVALI								
	YANG SUN											
								ZA POLTON ZVIŠANI TON A				
								SITNEŽ, NERGA				
								NEZNANEC				
								JANE BAKER				
	RADIJ			MAJHEN VALJ, VALJEK								
				SPOMINI								
	37. AMERIŠKI PRED- SEDNIK (RICHARD)											
			SVATBA					SLOVENSKA IGRALKA (ŠPELA)				
	SLADKO- VODNA RIBA						ODZIVNA RADIJSKA BOJA					
TANTAL						ETNIČNA SKUPINA NA KAVKAZU, LAZI						
						LIJUDSTVO NA SEVERU MEHIKE						
						VRSTA ŽITA						
									ŠPELA GROŠELJ	CITROENOV AVTOMOBIL		
										TELEVIZIJA		
	NEZA- KONITO PREKUP- ČEVANJE (EKSPR.)											
PRVI RIMSKI ZALOŽNIK						ZDRAVNIŠKI IZRAZ ZA DIMLJE, INGUEN						

V okviru aktivnosti ZDRAVO TALUM organiziramo

vadbo zumba za vse generacije

Zumba je kombinacija energičnih latinskoameriških ritmov in pop glasbe. Vadba zajema osnovna načela fitnesa, je nezapleten skupek krepilnih vaj in enostavnih plesnih korakov, kar pripomore k učinkovitejši rekreaciji. Koreografije menjajo med počasnimi in hitrimi ritmi, cilj pa je oblikovati in okrepiti celotno telo. Povečuje porabo kalorij, izgorevanje maščob ter tonizacijo mišic. Osredotoča se na mišične skupine zadnjice, rok, nog ter trebuha in na najpomembnejšo mišico telesa, srce!

**Prvič v torek, 25. septembra 2012, ob 20. uri,
v nadaljevanju pa vsak torek ob 20. uri.**

Dvorana restavracije Pan v Kidričevem.

Z vami bo Nina Gerič iz PLESNEGA PARKA

(<http://www.plesnipark.si/ucitelj/nina-geric/>).

Za vse zaposlene v skupini Talum je vadba BREZPLAČNA.

Vabljeni tudi vsi zunaj skupine Talum.

Cena: 40 evrov (8 vaj po 60 min).

Ob vpisu lahko uveljavite 30-odstotni popust za prvi sklop.



ZDRAVO TALUM



www.pan-restavracija.si



Vse ljubitelje plesa in dobre volje vabimo na

plesne večere.

Danes je znanje družabnih plesov del splošne razgledanosti, zato si ne dovolite priti v neroden položaj ob povabilu na ples. V repertoarju družabnih plesov plešemo standardne plesne (blues, angleški ali počasni valček, dunajski ali hitri valček, fokstrot, tango, slowfox, polka) ter latinskoameriške plesne (čachača, rumba, samba, salsa, mambo) in swing plesi (disco swing, hustle, jive). Plesni večeri potekajo v sproščenem, veselem in pozitivnem vzdušju in zagotavljamo vam, da vam bosta učenje plesnih korakov in pridobivanje novega znanja v izziv in užitek.

Nadaljevalni tečaj, 7. stopnja:

prvič v sredo, 26. septembra 2012, ob 20.30 uri.

Začetni tečaj:

prvič v sredo, 3. oktobra 2012, ob 19. uri.

Dvorana restavracije Pan v Kidričevem.

Z vami bo Luka Romih iz plesne šole Salsero (<http://www.salsero.si>).

Cena: 35 evrov (4 vaje po 90 min)

Ob prvem vpisu lahko izkoristite DARILNI BON za soplesalca, ki ga dobite v restavraciji Pan.

