

ALUMINIJ

5

Časopis družbe Talum d. d. Kidričevo

MAJ 2014



Slovenija nikoli ne bo Amerika str. 4

**Talum je energetsko učinkovito podjetje –
smo lahko še boljši?** str. 5

Nasmeh odpira vsa vrata str. 9

Delo, ki zahteva nenehne spremembe str. 10–12

Inovativnost v aprilu str. 14

Kmalu odprt prvi Krealov doživljajski park str. 17

Izrezki iz arhivskih izvodov časopisa Aluminij str. 26–27



4



5



6



7



9



10-12



13



14



16



17



19



20



26-27



28

Iz vsebine

- 4** Slovenija nikoli ne bo Amerika
- 5** Talum je energetsko učinkovito podjetje – smo lahko še boljši?
- 6** Presoje vplivov na okolje so za določene posege v okolje obvezne
- 7** Bomo skupaj le splezali na »zeleno vejo«
- 8** Talum Izparilniki in Viessmann Faulquemont pišeta novo zgodbo
- 9** Nasmeh odpira vsa vrata
- 10-12** Delo, ki zahteva nenehne spremembe – Intervju
- 13** Pomladno potepanje po Liguriji
- 14** Inovativnost v aprilu
Inovacijsko aktivni
- 16** Info točka
Kri rešuje življenja
- 17** Kmalu odprt prvi Krealov doživljajski park
Prve športne igre
- 18** 3. državno prvenstvo v kegljanju
- 19** Varnost premoženja tudi med dopustom
»Paradajzov teden«
- 20** Fotografije meseca
- 21** ☺
- 22** 2. Unescov tek mladih
Dijakom predstavili našo »fabriko«
Likovna kolonija
- 23** Cepljenje proti klopnemu meningoencefalitisu – 20 let
Zdrava prehrana otrok
- 24** Poletna vročina na delovnem mestu
- 26-27** Izrezki iz arhivskih izvodov časopisa Aluminij
- 28-29** Fotoreportaža
- 30** Od Narapelj do Dežnega nad Podlehnikom
Kolesarski maraton Poli
- 31** Križanka

Naslovnica: Praznovanje dvajsete obletnice tovarne, 21. novembra 1974.

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: aleksandra.jelusic@talum.si.

Izhaja mesečno v nakladi 2300 izvodov.

Uredniški odbor: Aleksandra Jelusič, glavna urednica, Danica Hrncič in Lilijana Ditrih, članici, ter Darko Ferlinc in Srdan Mohorič, člana.

Jezični pregled: Darja Gabrovšek Homšak, oblikovanje: Darko Ferlinc, avtor naslovnice: Stojan Kerbler.

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



Maj, mesec ljubezni

ALEKSANDRA JELUŠIČ
GLAVNA UREDNICA

O maju se bi dalo veliko zapisati in veliko je že bilo ubesedenega. Najbolj pogoste asociacije ob omembi maja so povezane z ljubeznijo. Pogosto na ljubezen gledamo zelo ozko in jo pripisujemo zgolj tistemu občutku, ki nam niže v telesu povzroča prijetne metulje. Pa je ljubezen veliko širši pojem in ga lahko opsujemo v različnih kontekstih. Zato mi dovolite, da v tokratnem nagovoru uporabim pojem ljubezni v kontekstu tega, kar nas obdaja za ograjo naše »fabrike«, in morda tudi vas spodbudim k svobodnemu razmišljanju na to temo.

Prva misel, ki se mi porodi na relaciji ljubezni z delovnim okoljem, je ljubezen do dela. Človeku ni vedno dan privilegij, da lahko izbere tisti poklic oziroma delo, ki ga polni, izpolnjuje in mu v okviru mentalne svobode dopušča izživeti parado idej, ki se rojevajo v stiku z delovnim okoljem, v katerem se uresničujemo. Pravzaprav je najti takšno delovno okolje velik osebni privilegij in del smisla našega obstoja. Seveda je vse odvisno od hierarhije vrednot, ki se ustoličijo na prestolu našega osebnega smisla. A verja-

mem, da je delo eden izmed tistih privilegijev, ki ga ljudje postavljamo v sam vrh. Navsezadnje za ograjo naše tovarne preživimo polovico svojega življenja in dobro počutje na delovnem mestu se nato prezrcali tudi na osebno zadovoljstvo na drugih področjih našega delovanja. Pri izbiri dela smo do določene mere vedno omejeni, naloga tistih, ki odločajo o tem, koga kam zaposliti, pa je, da začutijo in prepoznajo potenciale ter se soočijo s tistimi, ki so skriti v posamezniku. Ja, to je težka naloga, saj smo včasih še sami sebi velika neznanka in ne vemo, katero je tisto področje, ki nas osrečuje, kaj si sploh želimo in kam si želimo. Zato je prva naloga ali začetek te ljubezni ugotoviti, kaj je tisto, v kar bi se v smislu našega dela lahko zaljubili do te mere, da bi zjutraj z veseljem odpirali vrata naših delovnih prostorov in se z žarom podajali novim delovnim izzivom naproti. Teh skritih potencialov, ki jih začutiš pod površjem ljudi, je toliko, da se upravičeno začudiš nad pestrostjo najdenega. Izziv pa je najti načine, kako to izraziti, izkoristiti v dobrobit podjetja in družbe kot celote. S tem

področjem se bomo še veliko ukvarjali.

Vedno je neki most, ki nas povezuje, ki nam omogoča, da se spoznavamo, da se poslušamo, slišimo, razumemo in sklepamo compromise. Imenuje se konstruktivna debata. Med te konstruktivne debate sodijo letna srečanja zaposlenih, poslovni stiki, ki jih imamo, neformalna druženja, elektronska pošta, pogovori med malico, različni komunikacijski kanali, po katerih si sporočamo naše misli, in navsezadnje tudi vsaka stran tega časopisa, ki ga skupaj pišemo. Z besedo debata pa bi bilo nesmiselno razumeti samo pozitivne kritike. Pretirana pozitivnost v dialogu je lahko včasih slepa ulica ali bergla za neaktivnost. Navsezadnje človek potrebuje pestro zbirko različnih mnenj, pri čemer ni nujno, da so prav vsa v skladu z našimi pričakovanji, da se lahko razvija tako osebno kot tudi poklicno. Zato spoštujemo to našo različnost, negujemo jo in sprejemajmo. Kajti različnost nas plemeniti, nas dela unikatne. In to spoštovanje ni nič drugega kot ljubezen do sočloveka, s katerim sobivamo, delamo in ustvarjamo. ▣

»Prva misel, ki se mi porodi na relaciji ljubezni z delovnim okoljem, je ljubezen do dela.«

Slovenija nikoli ne bo Amerika

DR. ZLATKO ČUŠ
FOTO: SRDAN MOHORIČ



Dr. Zlatko Čuš, član Uprave za razvojno-tehnično področje

Pravkar sem se vrnil s poslovne poti v ZDA, tokrat iz Clevelanda, Youngstowna in Pittsburgha. Veliko sem razmišljal, zakaj je Amerika najmočnejša gospodarska sila na svetu, čeprav nima večtisočletne zgodovine in tradicije. Je že res, da v Ameriki ni vse zlato, kar se sveti. Seveda še zdaleč ni socialna država. Je država, v kateri imajo še vedno 48-urni delovnik, nimajo pa univerzalnega zdravstvenega zavarovanja in pokojninskega sistema. Kar se tega zadnjega tiče, postaja Slovenija vse bolj podobna Ameriki, žal.

Je pa Amerika še danes dežela neomejenih priložnosti. Delo je tam visoka vrednota. Sistem strogo podpira vrednote, povezane z delom. Povprečnemu Američanu je popolnoma jasno, da je za izboljšanje standarda treba delati več in bolje. Zato je za človeka, ki je pripravljen trdo delati, Amerika prostor brez omejitev. V takih sistemih seveda pride tudi do nerazumnih deviacij, ko se začnemo spraševati, ali je sploh razumno in potrebno zaslužiti nekajkrat več, kot človek potrebuje za življenje. Ali zna kdo natančno definirati, koliko je treba zaslužiti za dostojno življenje? Kaj sploh je dostojno življenje?

Pri tem razmišljanju človek hitro pride v konflikt sam s sabo. Po eni strani vsi ugotavljamo, da ne potrebujemo veliko, sploh ne veliko, in hkrati ugotavljamo, da moramo imeti za dostojno življenje primerno stanovanje, avto, zdravstveno oskrbo, zdravo prehrano, dobro izobrazbo otrok ... V Clevelandu smo se srečali tudi s člani slovensko-ameriškega poslovnega združenja. Neverjetno, koliko uspešnih potomcev Slovencev živi v Clevelandu. V ZDA bi naj bilo okrog 300.000 Slovencev in od tega kar 50.000 v Clevelandu. In neverjetno je, kako ti potomci – četudi že četrte generacije – še vedno govorijo slovensko. Na vsakem koraku smo srečali zelo uspešne podjetnike in ne glede na politično usmeritev znajo poslovno sodelovati med sabo. Težko je verjeti, da na vseh srečanjih ni prav nihče

spregovoril o politiki. Vsi se pogovarjajo o poslu. Kako ga razširiti in povečati.

Nisem navajen, da bi bilo v Ameriki kar koli brezplačno. Toda imajo na primer zvezne, državne in lokalne organizacije za pospeševanje gospodarske aktivnosti v posameznih okoljih, ki med sabo prav tekmujejo, katero bo pritegnilo več podjetij in povečalo gospodarsko aktivnost. In za vse poslovne, pravne, organizacijske in davčne informacije ni potrebno nobeno plačilo. Za povečano poslovno aktivnost ponujajo skoraj brezplačna zemljišča, oprostitev lokalnih taks in tudi državne in zvezne davčne olajšave. Če k temu prištejemo še izredno ugodne cene energentov, potem postane razumljivo, zakaj so taka podjetja zelo konkurenčna. Cena plina je vsaj trikrat nižja kot v Sloveniji. Srečali smo predstavnike kar nekaj podjetij, ki poskušajo vzpostaviti svojo proizvodnjo v ZDA. Splošno velja, da je ameriški trg zelo zahteven, vendar se splača poskusiti. Mi trenutno sodelujemo z ameriškim partnerjem pri postavitvi tovarne rondelic v Argentini. Vse bliže smo tudi nadgradnji tega sodelovanja v ZDA. Tam splošno velja, da je dobro opravljeno delo najboljša izhodišče za naslednje projekte. Upam, da bomo znali s tega trga prenesti dobre prakse uspešne gospodarske aktivnosti. Pospešena gospodarska dejavnost vodi v ustvarjanje priložnosti na vseh področjih življenja. Prav teh priložnosti naše mlade generacije nimajo več. V Ameriko se vsako leto preseli nekaj milijonov ljudi iz tujine. Zakaj se jih vsako leto ne izseli nekaj milijonov? Zato, ker tam dobijo priložnost, da s trdim delom uspejo, si zagotovijo eksistenco in bistveno izboljšajo samopodobo. Kakšno samopodobo ima naša mladina, ki brezupno išče priložnosti za svoj razvoj? Če hočemo, da bo Slovenija dolgoročno uspešna, bomo morali zadržati ambiciozne mlade ljudi v naši državi. Drugače bodo svoje priložnosti iskali drugje, tudi v Ameriki. □

Talum je energetska učinkovito podjetje – smo lahko še boljši?

MAG. BOŠTJAN KOROŠEČ
FOTO: SRDAN MOHORIC

Standard ISO 50001 – Sistem upravljanja z energijo

Leta 2009 je izšel prvi evropski standard, v katerem je bilo celovito obravnavano ravnanje z energijo (EN 16001). Leta 2011 ga je nadomestil mednarodni standard ISO 50001:2011 – Sistem upravljanja z energijo. Standard določa zahteve, ki se nanašajo na rabo energije, vključno z merjenjem, dokumentiranjem, poro-

čanjem in postopki, ki prispevajo k večji energetska učinkovitosti.

Standard ISO 50001 je ustrezen za vse vrste organizacij in ga je mogoče zlahka integrirati v že obstoječe sisteme vodenja s področij kakovosti (ISO 9001), varnosti in zdravja pri delu (OHSAS 18001) ter ravnanja z okoljem (ISO 14001). Po smernicah teh sistemov poslujemo v Talumu že vrsto let, želimo pa jih

nadgraditi še s področjem upravljanja energije.

Kot primer navedimo, da je Železna Kapla na avstrijskem Koroškem prvo mesto na svetu, ki si je pridobilo certifikat ISO 50001 za celotno lokalno skupnost!

Cilj standarda je koristiti organizacijam pri sistematičnem pristopu k vzpostavitvi sistemov in postopkov, potrebnih za nadaljnje izboljšanje energetske učinkovitosti. To posledično privede na eni strani do zmanjšanja stroškov za energijo, na drugi strani pa do zmanjšanja emisij toplogrednih plinov in drugih s tem povezanih okoljskih vplivov. Uspešno izvajanje standarda je odvisno od zavezanosti vseh zaposlenih v organizaciji, še posebej najvišjega vodstva.

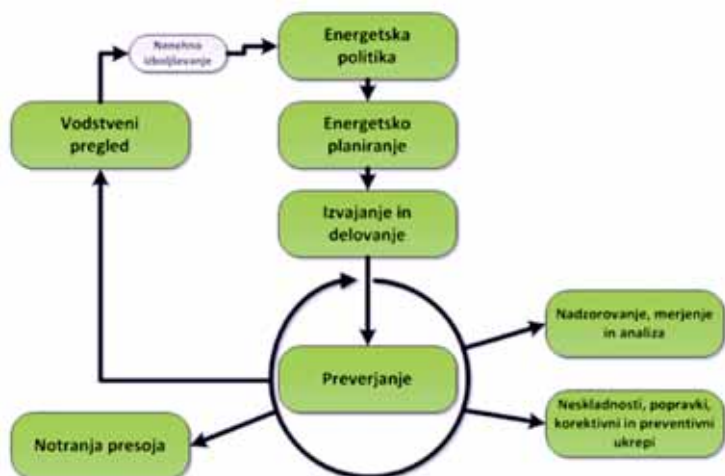
Standard usmerja podjetja v prepoznavanje in spremljanje zakonodajnih obveznosti, definiranje lastne energetske politike, razvijanje in izvajanje okvirnih in prednostnih energetske ciljev in aktivnosti ter določanje funkcij, virov, odgovornosti in pristojnosti na področju upravljanja energije.

Filozofija standarda

Mednarodni standard ISO 50001 temelji na metodologiji PCDA (*Plan-Do-Check-Act – planiraj, izvedi, preveri, ukrepaj*), kar pomeni nenehno izboljševanje in vključevanje upravljanja energije v vsakdanje aktivnosti organizacij.

Metodologija PCDA je prikazana na sliki 1, posamezne aktivnosti pa so:

- **Planiraj:** izvajaj *energetski pregled* (ugotavljanje energetske učinkovitosti procesov na podlagi podatkov in drugih informacij, kar vodi k identifikaciji priložnosti za izboljšave – konkretnije o energetskih pregledih v prihodnjih številkah Aluminija) ter vzpostavi izhodišče, osnovne kazalnike energetske učinkovitosti, okvirne in izvedbene cilje ter akcijske plene, potrebne za doseganje rezultatov, ki bodo izboljšali energetska učinkovitost v skladu z energetska politiko organizacije;
- **Izvajaj:** izvajaj v prejšnji fazi definirane akcijske plene upravljanja energije;



Slika 1: Metodologija sodobnih standardov



Trafo postaja



Slika 2: Program izvajanja sistema upravljanja energije

- **Ukrepaj:** ukrepaj tako, da se bosta energijska učinkovitost in sistem upravljanja energije nenehno izboljševala;
- **Preverjaj:** nadzoruj ter meri procese in ključne značilnosti delovanja, ki opredeljujejo energijsko učinkovitost glede na *energetske politike* in okvirne cilje ter poročaj o rezultatih – vzpostavi *energetski monitoring* (konkretnije o energetskem monitoringu v prihodnjih številkah Aluminija); vzpostavi redne notranje presoje delovanja sistema in vodstvene preglede skladnosti ravnanja organizacije z energetsko politiko.

Standard ISO 50001 zahteva vzpostavitev formalne *energetske politike* organizacije, ki bo usmerjala vsa prizadevanja v upravljanje in merjenje rabe energije. Energetska politika predstavlja splošne namene in usmeritve organizacije v zvezi z njeno energijsko učinkovitostjo ter zagotavlja okvir za ukrepanje in določitev energetskih ciljev, formalnih mehanizmov energetskih pregledov, osnovnih meritev in definicijo energetskih kazalnikov.

Uspeh programa upravljanja energije je odvisen od stalnega spremljanja rabe energije, odpravljanja neskladnosti, spremljanja rezultatov korektivnih in preventivnih ukrepov ter določitev posameznikov, ki bodo nadzirali skladnost poslovanja organizacije z njeno energetsko politiko.

Način izvajanja programa celovitega upravljanja energije je prikazan na sliki 2.

Talum in sistem upravljanja energije

V Talumu smo že pred skoraj dvema desetletjema uvedli sistem *nadzora rabe energije* (električna energija, zemeljski plin, komprimirani zrak, toplotna energija, voda hladilnih sistemov, pitna in tehnološka voda), ki je pomagal zaposlenim na področju energije spremljati rabo energije za večino proizvodnih procesov ter na osnovi analiz porabe pripravljati predloge za izboljšanje energijske učinkovitosti procesov. Prav tako je bilo uvedeno *energetsko računovodstvo* oziroma razdelitev rabe energije po posameznih proizvodnih procesih, oboje skupaj pa je predstavljalo zgodnjo razvojno fazo sodobnih sistemov upravljanja energije.

Prav sedaj poteka zaključna faza izgradnje sodobnega sistema za energetski monitoring (nadzor, računovodstvo in planiranje rabe energije), s čimer postavljamo osnovni gradnik za vpeljevanje priporočil mednarodnega standarda ISO 50001 v vse procese v skupini Talum. Pričakujemo, da bodo vse aktivnosti vpeljevanja standarda v poslovanje dokončane letos, podobno kot pri preostalih že vpeljanih standardih pa vabimo vse sodelavke in sodelavce k aktivnemu sodelovanju in rabi priporočil standarda za nadaljnje izboljšanje energijske učinkovitosti procesov v podjetju.

Le s skupnimi napori bomo lahko na področju energijske učinkovitosti še boljši, kot smo žel! □

Presoje vplivov na okolje so za določene posege v okolje obvezne

Za različne posege v okolje je presoja vplivov na okolje obvezna, obvezna pa je tudi za katero koli spremembo posega, ki je bil pred tem že dovoljen. To velja na primer za spremembo proizvodne zmogljivosti, ki je večja za 20 odstotkov in več od tiste pred spremembo, če prag proizvodne zmogljivosti ni določen, sicer pa velja izvesti presojo vplivov na okolje, če je sprememba večja od določenega praga posega.

DR. MARKO HOMŠAK
FOTO: SRDAN MOHORIC

Podrobnosti ureja Uredba o vrstah posegov v okolje, za katere je treba izvesti presojo vplivov na okolje. Uredba je med letoma 2006 in 2013 doživela že pet dopolnil oziroma sprememb in povzema evropsko direktivo št. 85/337/EGS iz leta 1985 o presoji vplivov nekaterih javnih in zasebnih projektov na okolje.

Kaj je *poseg v okolje*? Poseg v okolje je gradnja v skladu s predpisi, ki urejajo graditev objektov, ali drug poseg v okolje, ki vključuje poseg v naravo ali krajino, vključno s tistim, ki se nanaša na izkoriščanje mineralnih virov. Omenjen je bil tudi *prag posega*. Ta termin pomeni določeno površino, prostornino, dolžino, zmogljivost ali drugo veličino, pri kateri je poseg dosegel ali presegel obseg

in izpolnil pogoje, da je zanj presoja vplivov obvezna. V prilogah predpisa so dodani sezname: seznam posegov v okolje, za katere je presoja vplivov vedno obvezna, seznam posegov, za katere je presoja vplivov na okolje obvezna vedno, kadar dosežajo ali presežajo predpisani prag, in seznam meril za določanje značilnosti posega, kraja posega in možnih vplivov na okolje.

Presoja vplivov na okolje lahko opravi podjetje, ki je za to sposobno in ima dovolj izkušenj, da izdela tudi ustrezno poročilo o vplivih na okolje. Poročilo je obvezna vhodna dokumentacija za pridobitev okoljevarstvenega soglasja in kasneje okoljevarstvenega dovoljenja pri Agenciji RS za okolje. □



Talun

Bomo skupaj le splezali na »zeleno vejo«

Konec aprila je v Panu potekalo redno letno srečanje – delavnica kot interna komunikacija z motivacijsko noto o pomembnih aktivnostih tega obdobja v Talumu.

JANEZ KISELJAK
FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ

Zaposlenim želim predstaviti najpomembnejše poudarke iz predstavitve predsednika Uprave, ki se nanašajo na rezultate poslovanja in uresničevanje strateških smernic v tem obdobju. V članku »Pričakujem, da nam bo uspelo!«, ki je bil objavljen v zadnji številki Aluminija, je Uprava predstavila dejstva in dejavnike, ki so vplivali



Letno srečanje z zaposlenimi

na naše poslovanje, ter ukrepe, s katerimi smo omilili učinke, na katere nimamo vpliva.

Vizija skupine, ki je bila zastavljena za obdobje do leta 2015, se danes kaže kot nujna in pravilna, saj nam je zagotovila obstoj v slabih gospodarskih razmerah, ko vsak dan spremljamo podatke o zapiranju gospodarskih družb. Proizvodnjo primarnega aluminija smo ohranili v nespremenjenem obsegu. Znanje, inovativnost in podjetnost razvijamo v

sodelovanju s partnerji. Uvedli smo in uvajamo nekatere nove programe na področju preoblikovanja aluminija in prodajamo naše znanje. Vse to nam zagotavlja višjo dodano vrednost.

V navedenih usmeritvah sodelujemo vsi zaposleni, vendar brez jasne vizije Uprave in odgovornih sodelavcev to verjetno ne bi bilo tako samoumevno. Verjeten scenarij bi lahko bil, da nas kot edinega slovenskega proizvajalca aluminija ne bi bilo več. Želim, da se zavedamo, kako pomembne so preudarne odločitve za naš nadaljnji obstoj in vloga slehernega sodelavca v tem sistemu.

Gospodarska klima nam ni naklonjena, saj poslujemo z negativnim poslovnim rezultatom, čeprav delamo dobro, kar predsednik Uprave lastnikom posebej poudarja. Visoka cena električne energije in nizka borzna cena kovine sta ključna dejavnika negativnega rezultata poslovanja. Predsednik Uprave posebej opozarja na nujnost preživetja do konca leta 2015, zaradi česar smo v skupini uvedli določene varčevalne ukrepe. Ob tem je poudaril, da ti ukrepi ne bodo prizadeli zaposlenih, saj bomo varčevali na vseh drugih področjih. Prav je, da se tudi posamezniki zavedamo položaja, v katerem smo, in si v kar največji meri prizadevamo dati svoj prispevek z vestnim in odgovornim opravljanjem dela. Podajanje inovativnih predlogov je eden od načinov, s katerimi lahko zaposleni pomembno prispevamo k zmanjševanju

stroškov vzdrževanja in optimizaciji proizvodnje. Finančno poslovanje nam ne omogoča rasti plač, ki so nizke, vendar so, kar mnogim sodelavcem, ki zahtevajo svoje plače, v veliko slovenskih firmah ni dano.

Naredimo vse potrebno, da se prebijemo v leto 2016, ko so predvsem za Talum predvideni boljši časi in napoved pozitivnega finančnega poslovanja, ko bomo tudi zaposleni imeli možnost soodločati o boljšem statusu. Kljub temu da smo z zastavljeno strategijo ublažili vpliv nizke cene aluminija, si želim, da bi nam bila borzna cena kovine bolj naklonjena in bi nam v tem obdobju omogočila lažje poslovanja. Intenzivni so tudi ukrepi Uprave na stroškovnem področju in primerjava znižanja stroškov v panogi, kar nam bo omogočilo obstoj. Menim, da je bila predstavitev predsednika Uprave realna, z dovolj pričakovanji, da bomo skupaj le splezali na zeleno vejo.

V predstavitvi Talumovih vrednot je bila posebej pomembna predstavitev uspešnega podjetnika Iva Boscarola. Boscarol poudarja, da se v podjetju Pipistrel trudijo delati na dolgi rok in zato na prvo mesto postavljajo vrednote. Sklepam, da ni naključje, da v Talumu posvečamo vse večjo pozornost takemu načinu delovanja, vendar smo še daleč od tega, da bi bile vrednote blizu vsem, zato vabim vse sodelavce, da se vedno znova seznanjamo z njimi in po njih živimo. □

Talum Izparilniki in Viessmann Faulquemont pišeta novo zgodbo

Veseli nas, da lahko v to številko Aluminija zapišemo zelo spodbudne novice iz proizvodnje absorberjev podjetja Talum Izparilniki, d. o. o. Naše podjetje je leta 2008 začelo sodelovati s podjetjem SAED. S skupnimi močmi smo razvili prvi absorber Roll Bond »Heat Pipe«. Izdelek je namenjen za proizvodnjo toplote za toplotne sisteme z močjo, večjo od 100 kW. Žal spin-off podjetje SAED ni nikoli prešlo vseh kritičnih faz, saj je tako kot mnoga druga nova podjetja zašlo v finančne težave. Kar so za nekatera podjetja težave, so za druga priložnost. To priložnost je med prvimi videlo podjetje Viessmann Faulquemont S.A.S. Odločili so se, da prevzamejo podjetje SAED in s tem tudi pravico do uporabe tehnologije.

GORAN POPOVIČ
FOTO: SPLET

Naši novi partnerji so pri nas takoj opravili presojo. Pregledali so tehnologijo in obvladovanje procesa izdelave absorberjev, izdelanih po tehnologiji roll bond, ter se pozanimali o zmožnostih te tehnologije. Nad obiskom so bili izjemno navdušeni, kar jih je spodbudilo k pospešenemu razvoju končne različice izdelka. Naš skupni cilj je, da do konca septembra razvijemo dokončno različico izdelka in ga začnemo aktivno tržiti. Že junija bo na sejmu Intersolar v Münchnu Viessmann najširši javnosti predstavil vakuumske kolektorje s prenosniki toplote, izdelanimi po tehnologiji roll bond.

Družba Talum Izparilniki je imela v času sodelovanja s podjetjem SAED pravico do prodaje solarnih toplarn za območje nekdanje Jugoslavije. Tako smo napletli veliko vezi ter našli potencialne projekte, v okviru katerih bi bilo mogoče uporabiti to tehnologijo za proizvodnjo poceni toplote. Priložnost se nam je ponudila, ko smo se srečali s predstavniki Inštituta Jožef Stefan, ki so pripravljali razpisno dokumentacijo za projekt Emilie. Namen projekta je ogrevanje in hlajenje s sončno energijo. Ko smo jim predstavili tehnologijo Viessmann, tehnologijo za proizvodnjo poceni toplote za velike sisteme, so jo z velikim veseljem sprejeli in vključili v projekt. Tako smo aprila doživeli prvi uspeh na področju prodaje solarnih toplarn, ko smo dobili Viessmannovo naročilo za

dobavo absorberjev »Heat Pipe« za projekt Emilie. Gre za prvi referenčni projekt v Južni Evropi in je plod sodelovanja med podjetji Viessmann Slovenija, d. o. o., Viessmann Faulquemont S.A.S. in Talum Izparilniki, d. o. o. Solarni del projekta Emilie je sestavljen iz 636 vakuumskih cevi, ki bodo proizvedle 54.000 kWh toplotne energije. Pridobljena energija se bo pozimi uporabljala za gretje, poleti pa za hlajenje prostorov. Projekt Emilie pa ni edini, ki je v izvedbeni fazi. V Franciji, v mestu Balma pri Toulousu, gradijo še en večji sistem, sistem z nazivno močjo 280 kWth, ki ima 4968 vakuumskih cevi. Sistem bo proizvedel 480 MWh toplotne energije. Projekt je del večjega projekta za ogrevanje mesta Balma z biomaso. Solarni sistem bo poleti zagotavljal toplo sanitarno vodo, pozimi pa bo služil kot podpora ogrevanju.

Gre za prva dva komercialna projekta. Projektov je še veliko, a so v zgodnejših fazah, zato bomo o njih pisali kdaj drugič.

Naj za konec povabim vse, ki boste med 4. in 6. junijem letos obiskali sejem Intersolar v Münchnu, da si ta izdelek ogledate v Viessmannovem paviljonu. Ogledati si bo mogoče tudi hibridne fotovoltaične panele proizvajalcev Ensol in PVTHERM, ki imajo vgrajene naše absorberje. Vsi ti proizvodi so delno plod našega dela v družbi Talum Izparilniki, d. o. o. □



»Roll Bond Heat Pipe«



Inštitut Jožef Stefan, kjer poteka projekt Emilie



Model postavitve vakuumskih sončnih kolektorjev na parkirišču

Nasmeh odpira vsa vrata

Tokrat smo na pogovor povabili Sandija Dajnka, zaposlenega v podjetju Vital, d. o. o. Sandi je končal srednjo ekonomsko šolo, nato pa se preusmeril v gostinstvo. V restavracijo Pan je prišel že v času šolanja. Kalil se je v novih znanjih in si zaslužil nekaj denarja. To je bilo delo prek študentskega servisa. Kasneje je delal še v drugih gostilnah in se naposled spet vrnil v Vital, kjer dela že dobro leto in pol. Pravi, da se v kolektivu odlično počuti in da delo opravlja z veseljem. Povprašali smo ga, kako poteka njegov delovni dan.

SANDI DAJNKO

FOTO: SRDAN MOHORIČ

Moje delo poteka v izmenah, treba pa se je tudi prilagajati glede na goste in dogodke. Vstajam ob sedmih zjutraj in dvajset do osmih sem v restavraciji. Sledi preoblacenje v delovna oblačila in pet minut do osmih se začne. Najprej je treba odpreti in pripraviti točilni pult ter omizja na terasi in v sami restavraciji. Iz kuhinje prinesem juho in solate, ki počakajo goste do prve malice. Priprave mi vzamejo uro in pol časa. Nato se je treba seznaniti z jedilnikom. Vedeti moram, kaj restavracija dnevno ponuja za malico in kosilo. Ob pol desetih začnejo prihajati prvi Talumovi delavci. Te malice se samo »razknjižijo«. Gre za klasične malice. Od desetih do dvanajstih pa je v restavraciji živahno, saj na malice in kosila prihaja kar veliko gostov. Od dvanajstih do enih se naval gostov nekoliko umiri, tako da lahko pospravim mize in jih pripravim za nov val gostov, ki prihajajo med eno in drugo uro popoldne. Ob dveh sledi loščenje pribora in ob treh začnem počasi zaključevati. Med moje delovne zadolžitve sodijo strežba, loščenje pribora in priprava omizja s pogrinjkom. Pogrinjek je odvisen od vrste jedi, ki jo postrežem. Kadar strežem malico, imam samo osnovni pribor, kadar pa strežemo sestavljene

na kosila, ki imajo več predjedi, pa dodajam število kosov pribora. Pri kosilu postavimo vinski kozarec in kozarec za vodo. Pri strežbi je seveda treba upoštevati določena pravila, ki se jih naučiš v šoli in kasneje nadgradiš v praksi. Hrana se vedno streže z desne strani. Prav tako se z desno roko naliva vino v kozarce. Pri svetovanju gostom o izbiri vina se lahko za pomoč obrnem na naše someljeje. Velja pa pravilo, da se najpogosteje postreže suho ali polsuho vino. Pri tem ne moremo zgrešiti. Pri sladica pa izbiramo med sladkimi vini. Kadar je gostov veliko, se lahko zgodi, da si ne zapomniš vsega, kar so naročili. To se mi je že zgodilo, zato si je v takšnih primerih naročilo bolje zapisati. Imel sem tudi nekaj neprijetnih pripetljajev oziroma nerodnosti. Pred nekaj leti bi v gostilni, kjer sem bil zaposlen, moral postreči torto ob krstu, pa mi je po nesreči padla na tla. To je bila res neprijetna izkušnja, a se dogaja tudi najboljšim. Drugače pa pri delu prisegam na nasmeh. Odločil sem se, da se bom čim več smejal in da bom svoje delo opravljal z zadovoljstvom. Pridejo trenutki, ko si slabe volje ali nisi najbolj razpoložen, a zdi se mi, da z nasmehom rešiš vse težave. □



Sandi Dajnko na svojem delovnem mestu

Delo, ki zahteva nenehne spremembe

LILIJANA DITRIH
FOTO: SRDAN MOHORIČ

Magda Uršič Rupreht

V skupini Talum je zaposlena leto in pol in dela v podjetju Kreativni aluminij, d. o. o., kot vodja prodaje. Ker je to mlado, majhno podjetje, ki se šele prebija na trg, smo jo zaprosili za intervju.





Magda, za vami je že več kot 15 let delovnih izkušenj na področju trženja, nabave, raziskav ... katero delovno področje vam je najbližje in zakaj?

Da, res je, moje dosedanje delovne izkušnje so vezane na različna področja: od tržnih raziskav, prodaje, marketinga in oglaševanja do produktnega vodenja. Najbližje mi je zagotovo trženje oziroma prodaja, predvsem ker je to dinamično delo, ki zahteva nenehne spremembe, prilagajanje novim tržnim razmeram in uvajanje novosti. Všeč mi je tudi zato, ker si v procesu prodaje vedno v stiku z veliko ljudmi in tudi spoznaviš vedno nove ljudi. Pravzaprav pa so vsa ta področja povezana, vključno s tržnimi raziskavami, in prav pri delu, ki ga opravljam sedaj, delujem na vseh teh področjih hkrati, kar je svojevrsten izziv.

Pravijo, da je prvi vtis najpomembnejši. Kakšni so bili vaši prvi vtisi o Talumu?

Odkrito moram priznati, da zelo pozitiven. Prvi vtis, ki sem si ga ustvarila že kot ena izmed številnih kandidatkin in kandidatov za zaposlitev, je bil, da gre za urejeno podjetje in podjetje, ki »nekaj da na prvi vtis«, saj so nam predstavili ne le pogoje za zaposlitev, ampak zelo nazorno tudi samo podjetje in njegove dejavnosti. Pozitiven vtis so name naredili tudi odnosi

med sodelavci, saj sem v delovnem okolju, v katerem sem začela delati, in tudi v drugih delovnih okoljih, s katerimi sem prišla v stik, naletela na odprto komunikacijo na vseh ravneh. Izpostavila bi tudi odnos uprave do zaposlenih. Uprava prek različnih oblik komunikacije vzdržuje stik z nami, zaposlenimi, in nam tako daje občutek, da je naše mnenje, naša ideja ali predlog pomemben. Menim, da je prav to – urejenost in dobri medsebojni odnosi – pogoj, da lahko dobro in z veseljem delaš. In zase lahko rečem, da z veseljem delam.

Dobrega pol leta ste delali v Strateški komerciali, nato pa ste se zaposlili v odvisni družbi Kreativni Aluminij, d. o. o., kot vodja prodaje. Kako se razlikuje delo na obeh področjih?

Delo se bistveno razlikuje, saj gre za povsem različen obseg dela in s tem tudi večjo odgovornost. V Strateški komerciali sem opravljala tržne raziskave, ki so bile podlaga za odločitve, ki so jih sprejemali nadrejeni. Sedaj pa izvajam tržne raziskave, ki so podlaga za odločitve, ki jih kot vodja trženja sprejemam jaz sama. Na tej podlagi pripravljam prodajne aktivnosti, ki jih uskladim z direktorjem.

V podjetju vas trenutno dela le pet. Kako si delo razdelite, pomagata drug drugemu?



Delo je razdeljeno po področjih, moje je prodajno in deloma tudi nabavno področje – tisti del, ki je vezan na tujino in stike s tujimi poslovnimi partnerji. Peter in Boris pokrivata tehnično in nabavno področje, si pa med seboj izmenjujemo informacije, če do njih pridemo in so vezane na področje, ki ga pokriva sodelavec, a so pomembne za podjetje kot celoto. Marjeta pokriva administrativne zadeve, direktor pa je tisti, ki vse skupaj povezuje v celoto in se tudi aktivno vključuje v posamezno področje.

V bistvu orjete ledino, saj se skupina Talum doslej ni ukvarjala z dejavnostjo, kot je vaša. Lahko na kratko opišete temeljna področja delovanja vašega podjetja?

Temeljna dejavnost podjetja je razvoj, proizvodnja in prodaja urbane opreme in igral iz aluminija in lesa. Pri tem se povezujemo z notranjimi in zunanji partnerji. V prodajni program smo vključili tudi proizvode, ki jih sami sicer ne izdelujemo, so pa pomembni, ker nam omogočajo, da na trgu nastopamo s širšim prodajnim asortimanom, kar predstavlja konkurenčno prednost. Gre za opremo za zunanji fitnes in interaktivna igrala.

V podjetju ne opravljate samo ene dejavnosti, zato je veliko odvisno od sodelovanja z različnimi part-

nerji. Kaj je temelj pravega partnerskega odnosa?

Temelj dobrega partnerskega odnosa so že na začetku jasno opredeljeni cilji bodočega sodelovanja s partnerjem in dobra medsebojna komunikacija. Če partnerja v procesu medsebojne komunikacije ugotovita, da bosta skupaj lahko uresničila skupne cilje in v nadaljevanju sledita tej nameri, se lahko med njima vzpostavi dober partnerski odnos.

Za uspeh ni dovolj, da imaš dober izdelek, dobro storitev. Treba ga je tudi prodati, in to za pravo ceno. Kakšne so vaše strategije dela s potencialnimi kupci?

Osnovna strategija je, da potencialnim kupcem najprej predstavimo prednosti našega celotnega pristopa, našega izdelka oziroma storitve. Prek teh prednosti kupec na koncu lažje sprejme ponujeno ceno, četudi se mu na prvi pogled zdi visoka. Trudimo se, da bi nas kupci najprej spoznali, spoznali naše prednosti. Težišče našega prodajnega pristopa je v osebni stiku pri potencialnih kupcih in pri tistih ključnih javnostih, ki lahko vplivajo na odločitve kupcev, to pa so projektanti in arhitekti.

Koliko prodajnih pogovorov je potrebnih, da se sklene en posel?

Na to vprašanje ni mogoče dati enega odgovora, ki bi veljal v vseh

»Menim, da je prav to – urejenost in dobri medsebojni odnosi – pogoj, da lahko dobro in z veseljem delaš. In zase lahko rečem, da z veseljem delam.«



primerih. To je odvisno od tega, kaj prodajamo, komu prodajamo, torej na kakšnem tržnem segmentu prodajamo, pa seveda tudi od tega, kakšno je naše mesto na trgu. Mi smo na trgu še nepoznani, naš izdelek oziroma storitev je kompleksna, ne prodajamo kataloških elementov urbane opreme in igral, na trgu ponujamo celovito storitev, od zasnove in skupnega oblikovanja nekega družabnega prostora, ki bo na koncu opremljen tako, da bo zadostil potrebam uporabnikov in hkrati finančnim možnostim kupca. Preden se kupec za določen projekt odloči, je potrebnih več obiskov in več pogovorov.

Ali lahko že na podlagi prvih stikov s potencialno stranko sklepate, ali bo posel sklenjen, in kateri so tisti pokazatelji?

Zagotovo že prvi vtis nekaj pove. Zanesljivo že začetni interes kupca in njegovo razumevanje našega koncepta nakazuje, da bi posel lahko sklenili.

Med vašimi potencialnimi strankami so tudi lokalne skupnosti. So kakšne razlike v poslovanju z zasebnim sektorjem in s proračunskimi uporabniki?

Zagotovo. Proračunski uporabniki, torej občine, so zavezane pravilom javnega naročanja in v teh primerih je velikokrat glavno merilo izbire ponudnika najnižja cena. Poleg tega so kot pogoj za kandidiranje na javnih naročilih

zahtevane reference ponudnika, kar za nas, ki smo še na začetku in brez referenčnih objektov, pomeni, da na takih razpisih še ne moremo kandidirati. Zato smo sedaj usmerjeni v projekte manjših vrednosti, ki jih občine lahko izpeljejo brez javnega naročila, za večje projekte pa bomo kandidirali po nekaj postavljenih referenčnih objektih. Pri kupcih, ki izhajajo iz zasebnega sektorja, pa cena ni edini in glavni kriterij odločanja, čeravno je vsekakor pomemben. Za hotele in druge namestitvene in gostinske ponudnike so denimo pomembni dejavniki odločanja dizajn, izvirnost in možnosti uporabe. Vsak segment kupcev ima torej svoje specifikacije in zavedamo se, da je na začetku potrebnega veliko truda za to, da dosežemo manjše uspehe, vendar sem prepričana, da nam bo z zavzetim delom uspelo.

Graditev blagovne znamke je eden večjih izzivov. Na kakšnih temeljih gradite, boste gradili blagovno znamko Kreativnega aluminija?

Blagovna znamka Kreativnega aluminija je KREAL. Temelje blagovne znamke predstavljajo kreativni izdelki in storitve, ki jih odlikujejo kakovostni materiali, znanje in kakovostna izdelava, odličen dizajn in izvirnost. Najprej je naš cilj zgraditi prepoznavnost blagovne znamke na trgu, na eni strani s kontinuirano tržno komunikacijo, usmerjeno k potencialnim kupcem in drugim ključnim

javnostim, na drugi strani pa z referenčnimi objekti, ki bodo dokazovali našo kakovost in prednosti. Naš cilj ni le slovenski trg, ampak tudi širše evropsko tržišče. Septembra načrtujemo prvi sejmski nastop v tujini na nemškem trgu.

Kaj je tisto, kar vaše podjetje, vaše izdelke dela drugačne od konkurenčnih?

V prvi vrsti je material tisti, iz česar izhajamo – to je aluminij. Proizvajalcev igral iz aluminija je na evropskem in tudi svetovnem trgu zelo malo. V tem smo bistveno drugačni od konkurence. Poleg tega so dizajn izdelkov, možnosti našega prilaganja kupčevim željam in izvirnost v samem pristopu tisti dejavniki, ki nas delajo drugačne od konkurence. To potrjujejo tudi dosednji odzivi potencialnih kupcev.

V skupini Talum veliko govorimo pa nekaj tudi delamo na vrednotah. Katere so tiste vrednote, po katerih živite v vašem podjetju?

V našem podjetju si prizadevamo uresničevati vrednote Taluma, ki so me že ob prihodu v podjetje navdušile. To so odprtost za ideje, novosti in iskanje kreativnih rešitev, pa odprtost v komunikaciji, medsebojno spoštovanje in dobri medsebojni odnosi, zavzetost pri delu, odgovornost in vztrajnost.

Odnos med Kreativnim aluminijem in Talumom, d. d. Je to odnos

dobre mame ali slabe mačehe? Kaj vam nudimo in kaj zahtevamo?

Dejansko gre za odnos dobre mame, saj nam mama v prvem letu poslovanja nudi 100-odstotno podporo v finančnem smislu. Njena zahteva je jasna: sposobnost, da se po dobrem letu dni postavimo na lastne noge in postanemo v finančnem smislu samostojni. To je tudi naša želja in cilj, zato si za to maksimalno prizadevamo.

Ker ste veliko na poti, nas zanima, kako se sprostite, kako družina sprejema vašo pogosto odsotnost in kako se ji »odkupite«?

Res je, službene poti so kar pogoste in naporene, vendar je to še posebej na začetku delovanja podjetja še bolj pomembno zato, da vzpostavimo sodelovanje s poslovnimi partnerji in potencialnimi kupci iz različnih segmentov, skratka, da ustvarimo pogoje za to, da bomo začrtane cilje dosegli. Družini se odkupim tako, da prosti čas, ki mi ostane po službenih obveznostih, namenim pretežno družini, dvema odraščajočima sinovoma. Čas, ki ga preživimo skupaj, mi pomeni pravzaprav čas sprostitve. Za sprostitve vsakodnevnih napetosti in stresa pa si vsak dan vzamem tudi čas zase, sicer pa redno telovadim, rada plavam in se sprostim v sprehodih v naravi. □

»Naš cilj ni le slovenski trg, ampak tudi širši evropski trg. Septembra načrtujemo prvi sejmski nastop v tujini na nemškem trgu.«

Pomladno potepanje po Liguriji

Tako kot vsako leto je Konferenca sindikatov Kidričevo tudi letos presenetila z odlično izbiro destinacije za pomladanski izlet. Ni lepšega kot majske dni preživeti med pisanimi vasicami, ki se zajedajo v strma pobočja skal na severozahodnem delu italijanske obale. In če smo bili ob pol enih zjutraj še vsi zaviti v puloverje in bunde, nas je na obali presenetilo toplo sonce in nekaj pogumnih kopalcev, ki so se namakali v Ligurskem morju.

ALEKSANDRA JELUŠIČ
FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ
ZDRAVKO ŠTUMPERGER



Mesto La Spezie



Pristanišče v vasi Vernazza

Jutranji shod izletnikov se je zgodil na železniški postaji Ptuj, drugo skupino pa smo nekaj po eni uri pobrali še v naselju Kidričevo. Ko je bila vsa ekipa »vkrcana«, je sledila nočna vožnja čez Fernetiče, pa mimo Benetk, Bologne proti Ligurski obali. Prijetno pozibavanje avtobusa nas je uspavalo, in kot bi mignil, je bilo jutro in na parkirišču za kratek počitek so zadišali prvi sendviči, s katerimi smo si privezali dušo. Jutro je ponujalo lep panoramski pogled na makova polja in na mestece La Spezie. Takrat smo avtobus zamenjali za izletniško ladjo, ki nas je prek razburkanega morja popeljala vzdolž slikovite obale, novim dogodivščinam naproti. Vsaka izmed petih vasic, ki skupaj tvorijo Cinque Terre, je zgodba zase. Ladja je naposled priplula v majhno pristanišče vasi Vernazza, ki se ponaša z najbolj slikovitim osrednjim delom, ki ga skoraj v celoti objema morje. Pozdravil nas je mogočen srednjeveški stolp, ki je že zdavnaj izgubil svojo obrambno funkcijo, saj ni mogel zadržati naše radovednosti, s katero smo se podali v osrčje vasi, prepredene z ozkimi uličicami in večnadstropnimi barvitimi hišami, da je pot še najbolj spominjala na labirint. Po ogledu vasi nas je že čakal vlak, ki nas je popeljal v osrčje nove slikovite vasi z imenom Riomaggiore, ki se zajeđa v strma pobočja obale. Po krajšem ogledu smo znova skočili na vlak in popeljal nas je do naše začetne destinacije v mestu La Spezie, kjer nas je čakal avtobus. Dan se je začel počasi nagibati proti večeru in čas je bil za večerjo. Kot se spodobi za Ligurijo, so nam postregli z morskimi sadeži, ki so po vseh pravih trikrat plavali. Najprej v vodi, nato v vinu in naposled v naših želodcih. Kar hitro smo si zaželeli prijetejnega spanca, saj smo vedeli, da

nas v nedeljo čaka nova izletniška dogodivščina.

Po zajtrku smo se odpravili v Modeno, kjer smo si ogledali proizvodnjo balzamičnega kisa. Moramo si priznati, da je še nedolgo tega na naših solatah kraljeval le jabolčni ali klasični vinski kis, potem pa smo začeli odkrivati skrivnosti balzamičnega kisa ali tekočega zlata iz Modene. Tudi tokrat smo uživali ob degustaciji te kislodolke tekočine in si z njim napolnili naše popotniške malhe. Nekateri so kis odnesli domov in se bodo z njim kulinarčno razvajali, drugi pa so ga kupili kot darilo, s katerim so razveselili svoje najdražje.

Po kulinariki je sledilo še nekaj za moška srca (upam, da kateri dami nisem naredila krivice), saj smo se podali v mestece Maranello na ogled muzeja, ki je v celoti posvečen štirikolesnemu lepotcu znamke Ferrari. Ob vstopu v muzej sem pomislila, da je za Ferrarijeve navdušence ta kraj nekaj takega kot za vernike Meka – v Maranello se je treba enkrat v življenju odpraviti, da prodreš v skrivnost tega kulta ali fame, ki jo je ustvaril legendarni Enzo Ferrari. Ob obsežni zbirki avtomobilov obiskovalec resnično začuti, da Enzo Ferrari ni bil samo vizionar dirkalnikov na štirih kolesih, temveč tudi genij tehnike, oblikovanja in perfekcionizma. Iz najslavnejšega avtomobilskega hleva izvirajo številni legendarni primerki, mnogi od njih so zbirateljski eksponati, katerih cene dosegajo vrtočlave vsote.

Po ogledu smo se polni vtisov, še vedno v visoki prestavi, odpravili proti domu in ga dosegli okoli desete ure zvečer. Odhajali smo z besedami: bilo je super in treba je ponoviti. Se torej vidimo na jesenskem izletu, ko bomo znova drveli novim avanturam naproti. ■

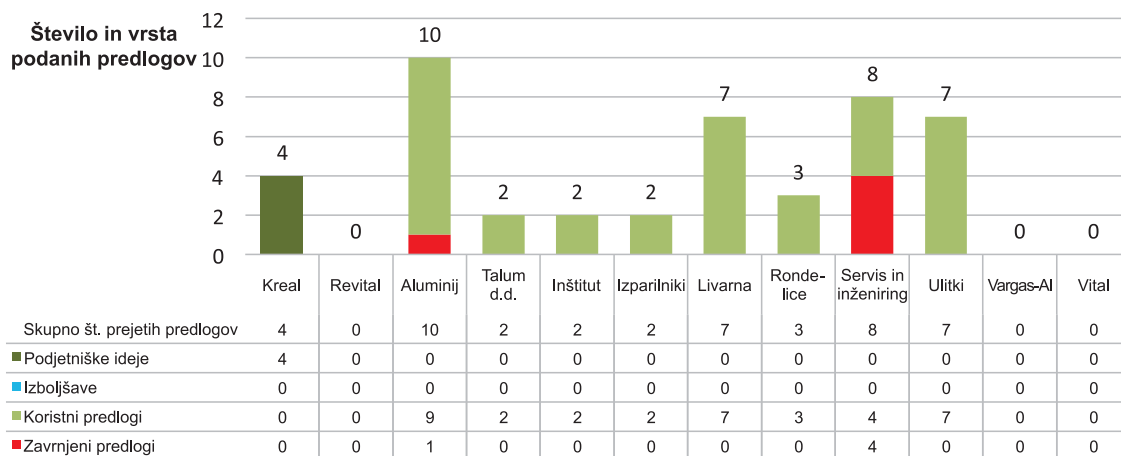
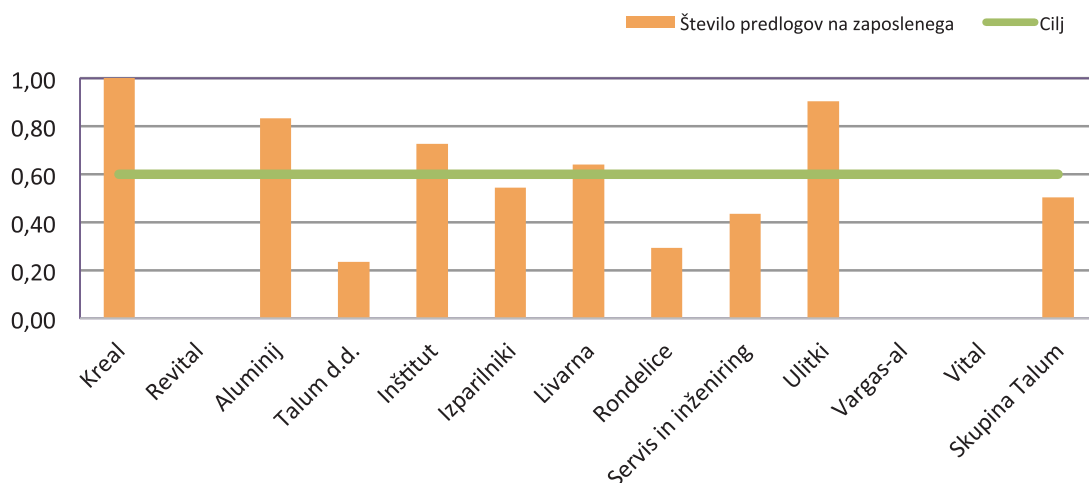
Inovativnost v aprilu

MAG. NIKA SAJKO

April je prvi mesec v letošnjem letu, ko skupina Talum ne dosega zastavljenega cilja 0,6 predloga na zaposlenega. Pohvale gredo posameznim podjetjem, ki so bila kljub muhastemu vremenu inovacijsko aktivna in so dosegla zastavljeni cilj. Ta podjetja so: Kreativni Aluminij, Talum Aluminij, Talum Inštitut, Talum Livarna in Talum Ulitki.

Predlagatelja z največ predlogi ta mesec sta Jože Palčič iz družbe Talum Servis in inženiring (5 predlogov) in Peter Kropec iz Kreativnega Aluminija (4 predlogi). □

Število predlogov na zaposlenega v mesecu aprilu



Podjetje	Kreal	Revital	Aluminij	Talum d.d.	Inštitut	Izparilniki	Livarna	Rondelice	Servis in inženiring	Ulitki	Vargas-Al	Vital
Skupno št. prejetih predlogov	4	0	10	2	2	2	7	3	8	7	0	0
Podjetniške ideje	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Izboljšave	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Koristni predlogi	0	0	9	2	2	2	7	3	4	7	0	0
Zavrnjeni predlogi	0	0	1	0	0	0	0	0	4	0	0	0

Inovacijsko aktivni

MAG. NIKA SAJKO

FOTO: SRDAN MOHORIČ
ALEKSANDRA JELUŠIČ

Boris Blažek je z inovativnostjo povezan vso svojo poklicno pot. Je tudi skrbnik za inovativno dejavnost v družbi Talum Servis in inženiring. Ker je zelo zanimiv sogovornik, smo mu postavili nekaj vprašanj o inovativnosti.

Kakšne so vaše asociacije na besedno zvezo inovativnost in Talum?

Asociira me na spremembe v smeri izboljšav, iskanja novosti na vseh področjih delovanja, vzporedno s časom in prihodnostjo našega Taluma.

Kaj je vas pritegnilo v delo na področju inovativnosti?

Že od nekdaj me zanimajo novosti, predvsem v tehniki. Moje

mnenje je, da nobena stvar ni tako dobro narejena, da je ne bi bilo mogoče narediti še bolje. Pa naj gre za enostavnejšo uporabo, delovanje, varno delo, nižjo ceno ... Ko sem bil dijak, sem si na odpadnih poiskal dele in sestavil moped.

Kako vidite svojo vlogo kot skrbnik za inovativnost?

To nalogo oziroma vlogo mi je pred dvema letoma naložil oziroma zaupal direktor. Res je, da sem

podobne inovativne predloge reševal pred desetimi in več leti, tako da imam nekaj izkušenj od prej. Vloga skrbnika za inovativnost v naši družbi in seveda v vseh družbah v Talumu je zelo pomembna. Od spodbujanja sodelavcev za to do pisanja predlogov, urejanja dokumentacije in spremljanja realizacij. Vsak inovativni predlog je zgodba zase in mora imeti začetek in konec, le tako nam prinaša zadovoljstvo in uspeh.



Boris Blažek

Kako poteka obravnava inovacijskih predlogov v družbi Talum Servis in inženiring?

Kot sem že omenil, je pomembno neprestano spodbujanje sodelavcev pa vodij enot, da vsi razumejo, kako je inoviranje potrebno in pomembno na vseh področjih. Enostavni postopki, izumi, patenti ..., vse šteje. Imamo dobra navodila in organizacijske predpise za izvajanje postopkov. Tako so sodelavcem omogočeni dostopi do obrazcev za pisanje inovacijskih predlogov, fotografiranja, izračunov koristnosti ... Tako pripravljene predloge zbirajo vodje enot in mi jih posredujejo. Jaz jih »zavedem«, torej opremim s številko/oznako, vnesem v informacijski sistem ter tako pripravljene predstavim direktorju. Najpoudarim, da direktor vsak predlog skrbno pregleda in se odloči o odobritvi. Seveda je neodobrenih zelo malo, se pa tudi kakšen najde. O takšnih predlogih se nato pogovoriva s predlagateljem, zakaj in kako, da ni nejasnosti. Nato naredim še formalnosti v zvezi z izplačili in kopije rešitve inovacijskega predloga posredujem vsem udeležencem v postopku. Vsak predlog skrbno shranim in sproti spremljam realizacije, ki

jih obravnavamo na mesečnih sestankih vseh vodij enot na sestankih poslovnega odbora našega podjetja. Z inovacijskimi predlogi sodelujemo tudi na srečanjih Društva vzdrževalcev Slovenije in dobivamo nagrade za izvirne tehnične rešitve. Lani smo prejeli kar dve priznanji.

V letošnjem letu je inovacijske predloge podalo zgolj 10 odstotkov zaposlenih v skupini Talum. Kako bi k inovativnosti spodbudili še druge?

To ni enostavno, ni pravila. Zame je največja spodbuda, da to podpira Uprava Taluma, to imamo med letnimi cilji uspešnosti. Se pravi, da se vsi zaposleni poistovetimo s tem načinom razmišljanja in delovanja. Kako te ideje in znanja zajemati oziroma jih pridobiti od ljudi, pa je samo stvar načina. Seveda je pri tem pomembno tudi nagrajevanje, prikazi rezultatov in pohvale. Menim, da nam predvsem to še »šepa«. Vsekakor pa so rezultati dvehletnega intenzivnega dela že vidni. V naši družbi dosegamo cilj 0,6 inovativnega predloga na zaposlenega in kar 80-odstotno realizacijo.

Pogrešam pa prijave za več tehničnih izboljšav, tudi od inženirskega kadra. Tudi v Strateškem razvoju smo na dobri poti. Iz tega je nastalo novo podjetje, ki že prinaša rezultate oziroma prihodke. Važno je, da se neprenehoma kaj dogaja, tudi če se vedno ne izide ... Le tako lahko napredujemo.

Bi izpostavili katerega izmed predlogov, ki je še posebej dober?

Lani smo imeli v družbi Talum Servis in inženiring več kot sto inovacijskih predlogov, v štirih mesecih letos pa že 52. Ker se pri nas ukvarjamo predvsem s tehnično stroko (strojno, elektro, gradbeno vzdrževanje ...), inže-

niringom in nabavo, imamo seveda največ predlogov s teh področij. Zato je težko izbrati nekaj posebej dobrih. Izbral sem tri, predvsem praktičnih, z različnih področij.

Predstavitve treh koristnih predlogov v družbi Servis in inženiring

Ime predloga: Nabava hidravličnega olja v kontejnerjih

Predlagatelj: Jože Palčič, Komerciala

Opis: Predlog je, da kupujemo olja v večjih posodah, v 1000-litrskih kontejnerjih, in jih nato sami po potrebi pretočimo v manjše sode (doslej smo kupovali olja v 200-litrskih sodih). Prednost je v nabavni ceni, saj je cena v kontejnerjih za približno 10 odstotkov nižja kot v sodih. To pomeni letno več tisoč evrov prihranka! Predlog se izvaja.

Ime predloga: Zaščita keramične opeke pred brizganjem betona v talilni peči

Predlagatelj: Jože Mlakar, Gradbeno vzdrževanje

Opis: Pri izdelavi ali sanaciji betonske izolacije na stropih livarniških peči se beton nanaša z brizganjem. Pri tem se pobrizga tudi izolacijska opeka, ki jo je treba očistiti. Z zaščito opeke s folijo čiščenja ni več in tako se skrajša čas sanacije. Predlog se izvaja.

Ime predloga: Izdelava stojala za sušenje avtomobilskih preprog

Predlagatelj: Stanko Pulko, servisno vzdrževanje

Opis: Pri pranju vozil se čistijo/perejo tudi preproge, ki jih je treba nekam odložiti in posušiti. Predlagatelj je sam skonstruiral in tudi izdelal primerno priročno stojalo za odlaganje in sušenje. Predlog je bil realiziran. □



Zaščita keramične opeke



Izdelava stojala za sušenje avtomobilskih preprog




Nabava hidravličnega olja v kontejnerjih

Info točka

PETER MEGLIČ

FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ

Vljudno vabljeni k udeležbi na natečaju **UPAM SI! 60 IDEJ ZA 60 LET**, ki poteka do konca junija.

Odslej lahko v jedilnici na enem mestu dobite informacije, prijavnice, liste in kuverte, potrebne za prijavo ideje na natečaj Upam si! 



Info točka

KRVODAJALSTVO

Kri rešuje življenja

MARJETKA LEDINEK

FOTO: SRDAN MOHORIČ

Živimo v času, ko narašča potreba po humanitarnosti, saj se ljudje spopadamo z različnimi stiskami. Ena izmed njih je pomanjkanje krvi, ki v določenih okoliščinah rešuje življenja.

Zaradi hitrega tempa življenja prevečkrat pozabimo, kako dragoceno je naše zdravje. Šele ko se nam pripeti nesreča ali ko zbolimo, spoznamo, da je za ozdravitev v nekaterih situacijah potrebna tudi kri sočloveka. Šele ko sprejmemo kri neznanega darovalca, se zavemo pomena krvodajalstva in njegove humanitarne note.

Krvodajalstvo je anonimno, brezplačno solidarnostno gibanje za ohranjanje življenja bolnikov in doseganje večje kakovosti zdravja ljudi.

Skrb za zdravje vsakega posameznika in skrb za zdravje skupnosti pomeni tudi skrb za varno kri. Zdrav človek ima zdravo kri, ki rešuje življenja. Poleg zdravja sta potrebni še dobra volja in želja, pomagati sočloveku. Če torej želite postati prostovoljni krvodajalec, je potrebno oboje. Kljub izjemnemu napredku medicine se danes še vedno ne uporablja umetna kri. Medicina tako potre-

buje našo kri, iz katere nato nastajajo različni pripravki. Ljudje si tako lahko pomagamo s solidarnostjo in prostovoljnim darovanjem naše lastne krvi. Šele ko sami potrebujemo kri sočloveka, se zavemo, kako smo odvisni drug od drugega.

Kdo je lahko krvodajalec? Krvodajalec je lahko vsak zdrav človek, star med 18 in 65 let, s telesno težo nad 50 kg. Ženske lahko dajejo kri vsake štiri mesece, moški vsake tri mesece. Pomembna je količina hemoglobina in to, da darovalec ne jemlje nobenih zdravil.

Slovenske bolnišnice potrebujejo kri 400 krvodajalcev na dan, torej krepko čez 100 tisoč darovalcev na leto. Pri hujših nesrečah, hudih opeklinah, presaditvi jeter, pri zdravljenju večjih žil porabijo zdravniki več kot 10 litrov krvi. Za en sam zdravstveni poseg mora kri darovati od 20 do 30 prostovoljcev.

V Talumu je okrog 130 krvodajalcev – lani smo imeli 295 odvzemov krvi –, glede na število zaposlenih v skupini Talum pa bi nas lahko bilo še več. In kaj je razlog, da ni tako? Pri nekaterih je prisoten strah pred odvzemom, spet

Nobena stvar ne naredi človeka srečnejšega kot njegovo prepričanje, da je naredil najboljše, kar je mogel. (M. Pupin)

drugi so premalo ozaveščeni oziroma se premalo zavedajo, da lahko z darovano krvjo brez nevarnosti za svoje lastno zdravje pomagajo drugim. Sicer pa nikdar ne veš, kdaj boš kri potreboval tudi sam.

Sama sem se s krvodajalstvom srečala pri 18 letih kot dijakinja, pozneje, še v takratnem TGA-ju, pa sem se pridružila aktivu krvodajalcev. Prepričana sem, enako pa tudi drugi člani aktiva, da z darovano krvjo pomagamo nekemu ozdraveti ali pa mu celo rešimo življenje. Srčno upam, da se bodo krvodajalskemu kolektivu pridružili novi sodelavci, pred-

vsem mlajši, in tako povečali število članov. To bi bila dobra popotnica za prihodnost.

Zaradi iskrenega, humanega in odprtega srca lahko marsikatero žalostno zgodbo spremenimo v srečno in rešujemo življenja. Takšne humane geste v človeku budijo pozitiven občutek, da smo nekemu pomagali, da smo nekemu dali del sebe. Ne zahtevamo plačila, želimo si le besedo hvala. Dober občutek ob darovanju zapolni manjkajočo tekočino v telesu, ki je odtekla iz ponujenih rok.

Hvala vam, da darujete svojo kri! 



Marjetka Ledinek

Kmalu odprt prvi Krealov doživljajski park

V naslednjih dneh bo pred restavracijo Pan v Kidričevem postavljen prvi Krealov doživljajski park. V njem se bodo v različnih spretnostih lahko preizkusili najmlajši, njihovi starši in celo stari starši.

ALBERT KOROŠEC
FOTO: SRDAN MOHORIČ

Zabavna igrala predstavljajo prijeten dodatek k pestri kulinarični ponudbi restavracije Pan. Doživljajski park je plod oblikovanja, ki izhaja iz Taluma. Predstavlja novo generacijo igralnih površin, saj je namenjen vsem starostnim skupinam. To pomeni, da so naprave, kot so naprava za hojo po lebdečih površinah, gugalnice, plezala in sprehajalni poligon, v prvi vrsti namenjeni druženju in zabavi najmlajših gostov lokala. V

sodelovanju s strokovnjaki z Inštituta za gerontologijo Antona Trstenjaka pa smo uporabnost nekaterih igral v doživljajskem parku razširili tako, da bodo svoje gibalne spretnosti lahko preizkušali tudi starejši – samostojno ali na izobraževalnih delavnicah za starejše.

Vse to in še več sta restavracija Pan in Kreal: urbana oprema in igrala iz aluminija. Pristrčno vabljeni v doživljajski park! ▣



Doživljajski park pred restavracijo Pan

SINDIKAT

Prve športne igre

Konferenca sindikatov SKEI Kidričevo je skupaj z ZDRAVO TALUM 26. aprila 2014 organizirala prve športne igre. Na njih so se zaposleni lahko pomerili v bowlingu in pikadu.

IGOR JEZA
FOTO: ARHIV

Že dlje časa smo na sestankih sindikata premlevali, kako bi organizirali športne igre, ki bi nas prek športa »prisilile«, da se družimo med sabo tudi v prostem času, ne le v tovarni.

Predsednik športne komisije pri SKEI Stanislav Horvat je predlagal, da se dobimo na bowlingu. Ta igra je v zadnjem času zelo priljubljena, saj se lahko med sabo pomeri več ekip hkrati, zaradi posebnih čevljev pa tudi noge ne bolijo tako kot pri kegljanju.

Izbrali smo datum iger. To je bila sobota, 26. april 2014, ki je bila pred prvomajskimi prazniki. Malo smo bili skeptični, po številu ude-

ležencev, ki smo prišli v Bowling center na Ptuj, pa lahko ugotovimo, da smo se odločili prav.

Zbrali smo se ob 8.00 uri, tekmovalna pa so se začela ob 8.30, ko so bili ekipe in tekmovalna mesta že določeni. Izbrali smo ekipe, ki so se prijavile po delovnih enotah. V skupni rezultat posamezne ekipe so štele točke prvih štirih tekmovalcev, ki so zbrali največje število točk. Tako smo dobili najboljše tri ekipe in najboljše posameznike. Zanimivo je bilo opazovati nekatere tekmovalce, ki so s sabo prinesli svoje krogle in čevlje. Toda na koncu je glavno vlogo odigrala



Tekmovalci v bowlingu in pikadu

športna sreča, ki je poskrbela za zanimiv izid.

Med tekmovanjem smo se okrepčali s sendviči in vodo, ki jih je pripravil sindikat.

Najuspešnejša ekipa je bila ekipa Taluma (Marko Drobnič 338 točk, Rudi Bogdan 303 točke, Zvonko Banko 279 točk, Rajko Kolarič 225 točk)

Najboljši posamezniki pa so bili:

- 1. mesto:** Mario Kuret, Talum, Talum Inštitut (364 točk)
- 2. mesto:** Miran Haladejan, Talum Servis in inženiring (343 točk)

3. mesto: Marko Drobnič, Talum (338 točk)

Vsi udeleženci so za spomin dobili skromne pokale.

Vzporedno z bowlingom je potekalo tudi tekmovanje v pikadu. Najprej je vsak tekmovalec imel po deset poskusnih metov, nato pa še deset, ki so se upoštevali za rezultat.

Najboljša ekipa v pikadu je bila ekipa Vargas-Al (Nejc Frangeš 242 točk, Bojan Herga 225 točk, Miran Rozman 215 točk)

Najboljši posamezniki pa so bili:

- 1. mesto:** Nejc Frangež, Vargas-Al, (242 točk)
- 2. mesto:** Rajko Kolarič, Talum (239 točk)
- 3. mesto:** Branko Selinšek, Talum Livarna (238 točk)

Po seštevanju in urejanju rezultatov posamezno in ekipno je sledila podelitev pokalov najuspešnejšim ekipam in posameznikom v obeh disciplinah.

Pokale sta podelila predsednik Uprave Taluma Marko Drobnič in predsednik Komisije za šport pri sindikatu Stane Horvat. Med podelitvijo smo se vsi okrepčali z

odličnim bogračem, ki so ga pripravili v Vitalu. Tudi za pijačo s »peno« je bilo poskrbljeno.

Polni prijetnih vtisov smo sklenili, da bomo igre organizirali tudi naslednje leto, morda na kateri drugi lokaciji, z novimi igrami ... A naj to ostane skrivnost.

Na koncu gre zahvala vodstvu Taluma, ki je z donacijo pomagalo sindikatu, da so lahko prve Talumove igre uspešno potekale. Vsem udeležencem pa: Hvala, da ste se udeležili tega dogodka! ▣

SINDIKAT

3. državno prvenstvo v kegljanju

V soboto, 12. aprila 2014, je na kegljišču Deta centra na Ptujju že tretjič zapored potekalo državno prvenstvo SKEI Slovenije v kegljanju. Nosilec je bil SKEI Slovenije, organizator pa smo bili tokrat prvič predstavniki regijske organizacije SKEI za Ptuj in okolico. Tekmovanje se je začelo ob 9. uri na kegljišču Kegljaškega kluba Drava Ptuj.

IGOR JEZA
FOTO: IGOR JEZA

Tekmovanje je potekalo po pravih KZS. Vsaka osnovna ali regijska organizacija SKEI je lahko prijavila samo po eno moško in po eno žensko ekipo. Vsaka ekipa je lahko štela štiri tekmovalce in enega rezervnega igralca. Igralci so imeli na voljo 60 lučajev (dvakrat po 30), pred tem pa 10 lučajev za ogrevanje. Rezultati so se šteli za ekipno in za posamično uvrstitev. Zmagala je ekipa, ki je podrla več kegljev; če sta dve ekipi imeli enak rezultat, je odločalo boljše čiščenje in nato manj praznih metov.

Letos se je tekmovanja udeležilo 11 ekip iz šestih regij: Štajerska,

Ptuj, Velenje, Zasavje, Koroška in Gorenjska. Regije so večinoma zastopale moške in ženske ekipe, le Gorenjsko samo moška. Ekipo Ptujja so sestavljale tekmovalke Doris Soršak, Marjana Turk, Nataša Horvat in Dragica Soršak ter tekmovalci Dušan Vorih, Mirko Štagar, Franc Turnšek in Stanislav Horvat.

V vseh kategorijah so potekali ostri boji, saj se večina kegljačev pozna iz kegljaških lig. Na koncu je vrstni red določila športna sreča. Tekmovalcem je pokale in priznanja podelila predsednica SKEI Slovenije Lidija Jerkič s člani športne komisije. ▣



Tekmovalci kegljači

Rezultati

Ekipno ženske:

1. mesto	Štajerska	900
2. mesto	Koroška	879
3. mesto	Velenje	861
4. mesto	Ptuj	698

Ekipno moški:

1. mesto	Gorenjska	1065
2. mesto	Štajerska	1044
3. mesto	Zasavje	1026
5. mesto	Ptuj	961

Varnost premoženja tudi med dopustom

BORIS KUCHAR

FOTO: SRDAN MOHORIC

Približuje se čas zasluženega in težko pričakovanega poletnega dopusta. Daljša odsotnost je zelo zanimiva tudi za nepridiprave, ki v tem času pogosto vlamljajo v naše domove. Da bi to preprečili, se poskušajmo »postaviti v kožo« vlomilcev in odstranimo vse, kar lahko kaže na odsotnost, predvsem pa upoštevajmo naslednja priporočila:

- o svoji odsotnosti ne seznanjamo vseh in tega ne razgllašamo na družbenih omrežjih, o odhodu seznanimo le tiste, ki jim zaupamo (najbolje sosede);
- pred odhodom preverimo, ali so zaklenjena vsa vrata in zaprta vsa okna;
- ključev ne puščamo na »skritih« mestih;
- rolete na oknih naj ne bodo vedno spuščene;
- z znanci se dogovorimo, da praznijo naš poštni nabiralnik;
- če imamo vgrajene senzorje svetil pred hišo, preverimo, ali so aktivirani, saj vlomilci najraje delajo v temi;

- več vrednih predmetov ne puščamo na vidnih mestih, za vsak primer jih fotografirajmo;
- namestimo časovna stikala in nanje priklopimo luči, radio in podobno, da se ob naključno izbranem času vklopijo; luči naj se vklaplajo v dnevni sobi in jedilnici ali v tistih prostorih, v katerih se običajno več zadržujemo;

- pred odhodom zapremo ventile za vodo in plin ter iz omrežja odklopimo električne aparate.

To so ukrepi, ki med našo odsotnostjo vsaj na videz ne privabljajo vlomilcev. Izkušnje kažejo, da je najučinkovitejša kombinacija za varovanje doma v času dopustov izvajanje preventivnih ukrepov in profesionalno fizično-tehnično varovanje.

Vsi našti ukrepi so v pomoč pri varnosti premoženja, kaj pa boste izbrali, je vaša odločitev in vaša odgovornost. Želimo vam varen dopust in prijetno vrnitev domov. ■



Brezžična protivlomna naprava

»Paradajzov teden«

ALEKSANDRA JELUŠIČ

FOTO: SRDAN MOHORIC

Podjetje Revital, d. o. o., je v prvi polovici maja (v dneh med 5. in 10. majem) organiziralo dogodek, ki je bil prepoznaven kot »Paradajzov teden«. Po ugodnih cenah ste lahko izbirali kar med 18 sortami sadik paradiznika. Letos so bile na voljo tudi cepljenke.

Naši strokovnjaki so z veseljem delili nasvete, povezane s saditvijo, gojenjem in pobiranjem paradiznika. Ponudili smo vam tudi pester izbor druge zelenjave, balkonskega cvetja in enoletnic. ■



Paradajzomanija

Fotografije meseca



Cvetoča akacija. Foto: Feliks Kodrič.



Najdi svojo srečo. Foto: Breda Levičnik.



Berlinski zid. Foto: Darko Ferlinc.

Zahvala



Ob boleči izgubi dragega moža, očeta, dedka, pradedka in tasta

Ignaca Goloba
iz Belšakove ulice 53 na Ptuju,
upokojenca podjetja Talum,

se iskreno zahvaljujemo sindikatu podjetja Talum, godbeniku za odigrano Tišino in vsem, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti, darovali cvetje in sveče ter nam kakor koli pomagali v teh težkih trenutkih.,

Njegovi najdražji

Zahvala



Ob boleči izgubi dragega moža, očeta, tasta, dedka, pradedka in brata

Antona Hertiša
iz Lovrenca na Dravskem polju 23,
upokojenca podjetja Talum,

se iskreno zahvaljujemo sindikatu Taluma, godbenikom za odigrano melodijo in vsem, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti.

Vsi njegovi



GREGOR JURKO
FOTO: DARKO FERLINC



Verjetno se je katera od naših cenjenih bralk že znašla v položaju, ko je odpirala darila ob svojem rojstnem dnevu in morala zaigrati veselje ob novi prevleki za likalno desko ali kakšnem Viledinem kompletu, s katerim si bo krajšala dneve, ko bo mož v gozdu lovil srne in medvede, da nahrani družino, ali pa meditiral ob katerem od številnih ribnikov, ki so gosto posejani ob glinokopih in gramoznicah Dravskega polja.

Čeprav smo že potlačili v podzavest mrzlično iskanje daril pred božičem, ne moremo mimo rojstnih dni naših najdražjih, ki jih je čez celo leto več kot dovolj. Prav tako ne moremo mimo »kristusovih« muk, ki jih povprečen državljan doživlja pri obdarovanju v času, ko nam zmanjka domišljije že za obdarovanje najmlajših, kaj šele tistih, ki imajo vse, in to v več primerkih. Kaj podariti osebi, ki že ima 10 šalov, 16 hišnih copat, dve skladovnici brisač in 6 kompletov za britje? Da, tudi meni se enajsti šal se zdi dobra ideja.

In če so bile v socializmu banane iz Lipnice in čokolada (ki so jo takrat še delali v Švici) omembe vredna valuta pri obdarjanju, smo danes, ko imamo vitaminov in kitajskega blaga na pretek, vedno znova pred dilemo, kaj izbrati. Sociologi so že pred sto leti ugotovili (kdo je rekel, da je to nekoristna veda?), da v družbi veljajo obveze pri obdarovanju, in sicer: da se darila podarjajo, prejemajo in povrnejo ter da kršitve katerega od teh pravil vodijo v konflikte. Po domače to pomeni, da tudi če se zmenite, da se ne obdarujete, se bo vedno našel nekdo, ki vam bo »nekaj malega« prinesel, ker se to pač spodobi. Vaša obveza je, da ga ne zavrnete, pa še veselje bo treba zaigrati. Še več, tako vas je prisilil, da ob naslednji priložnosti tudi vi poiščete »nekaj malega« in razveselite svojega prijatelja. Prav tako velja nenapisano pravilo, da se morajo darila vračati v isti protivrednosti, kot so bila dana. Buteljka se vrne z buteljko, skuter ob birmi se pokrije s tisočkom v kuverti ob poroki, aluminijasta folija se pokrije z bučnim oljem, volneni šal pa vračamo z rokavicami in volneno kapo. Z obdarovanjem se vzpostavlja tudi hierarhična lestvica družbenih odnosov: če komu podarite več, kot se vam zdi, da vam lahko vrne, se postavite nad njega, oba pa sta kasneje v nerodnem položaju. Ne rečejo zastoj Angleži darilu *gift*, kar v nemščini pomeni *strup*.

Ko smo že pri Angležih ... Ti so z obdarovanjem zašli do skrajnega nasprotja obdarovanja, katerega bistvo naj bi še vedno bilo v tem, da razveselimo obdarovanca. Na leto si namreč na otoku podarijo za 1,7 milijarde evrov

daril, ki jih ne marajo, eno od petih daril pristane v omari kot neuporabljeno, ali ga prodajo na spletu ali pa ga podarijo naprej. Dve tretjini anketiranih ne bo priznalo, da jim darilo ni všeč, pogumnih 6 odstotkov bo prosilo za račun, samo dva odstotka vprašanih pa bo odkrito povedalo, kaj si mislijo o neželenem darilu. Vse skupaj na koncu boli glava, ko seštejejo stroške, ki so jih imeli z nakupom daril, obenem pa si nihče ne vzame časa, da bi razmislil, kakšno darilo bi lahko obdarovanca razveselilo. Tudi drobne pozornosti so lahko izvirne, če zadenejo obdarovančeve želje.

Ko smo že pri izvornosti daril, je prav, da nagovorimo tudi moški del populacije, še preden premerijo likalno desko, da bi z novo prevleko razveselili svojo boljšo polovico. Če se moški navdušujemo nad tehničnimi darili, to še ne pomeni, da so tudi ženske vesele gospodinjstkih pripomočkov. To pomeni, da bo za moškega pravo darilo LED-svetilka s 1500 lumni svetilnosti, pomembno je, da ima dinamično stikalo, fokusirni sistem in polnilni akumulator z najmanj 5000 miliamper ur in dometom 300 metrov. Skratka, pomembno je, da bo vaš mož imel najdaljši curek (svetlobe) na vasi. Prvo pravilo pri obdarovanju nežnejšega spola pa je, da mora biti darilo brez tehničnih karakteristik in neuporabno za vsakdanjo rabo. Če smo že pri svetlobi, to vsekakor ni zgoraj omenjena LED-svetilka, ampak drobna svečka, opremljena z listi dišeče vrtnice in čebeljimi kakci, ki da od sebe komaj kaj svetlobe, izžareva pa ljubezen in pozornost, ki bi si jo od svojega dragega moža želele prav vse prijateljice. In to še ni vse, ker je priložnosti za obdarovanje pri nežnejšem spolu precej več. Obletnica, ko sta se spoznala, obletnica poroke, obletnica prvega poljuba, ko je otrok star en teden, pa en mesec, pa 6 mesecev, tu še je valentino, materinski dan, osmi marec ... Skratka, te stvari se ne končajo, in če se spomnimo zgoraj omenjenih pravil, je treba darila ženi tudi vrniti. In to prava romantična, neuporabna darila, da bo nasmeh pristen, kot je pristen naslov te kolumne. □

DOGODKI

2. Unescov tek mladih

ALEKSANDRA JELUŠIČ

FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ

V sredo, 14. maja 2014, je bil na Ptuju 2. Unescov tek mladih, ki so ga organizirali Gimnazija Ptuj, Slovenska nacionalna komisija Unesco in Mestna občina Ptuj. Prireditev so podprla podjetja Talum, d. d., Vital in Vargas-Al, na teku samem pa so bili mladi tekači oblečeni v majčke s sponzorskimi znaki teh podjetij. Vital je prispeval testeninsko malico in sladki zalogaj v obliki čokoladnih mafi-

nov, podjetje Vargas-Al pa je poskrbelo za varnost.

Namen teka je bil motivirati mlade za oblikovanje pozitivne samopodobe, učenja lastnih čustev in premagovanja samega sebe.

Na celodnevem dogodku je sodelovalo več kot 1400 otrok, učencev, dijakov, učiteljev in športnikov iz cele Slovenije in tujine. Tekli so za mir na svetu in promocijo zdravega življenja med mladimi. ▣



Talum na Unescovem teku

Dijakom predstavili našo »fabriko«

ALEKSANDRA JELUŠIČ

FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ

V petek, 16. maja 2014, so se v Talumu v okviru strokovne ekskurzije mudili dijaki Srednje strojne šole Ptuj pod strokovnim vodstvom profesorja Branka Polanca. Ogljedali so si orodjarno, strojno in elektrovzdrževanje, proizvodnjo ulitkov in elektrolizo. Hvala sodelavcem, ki na mlade nesebično prenašate svoje znanje in izkušnje. ▣



Likovna kolonija

DARKO FERLINC

FOTO: SRDAN MOHORIČ

Po več kot desetih letih Talum spet organizira likovno kolonijo, ki bo tokrat potekala na Ptuju. Od 10. do 15. junija bo ustvarjalo dvaindvajset umetnikov. Kolonija je seveda namenjena obeleženju Talumove 60. obletnice. To bo še ena od prireditev, ki kažejo našo družbeno odgovornost in s tem naš odnos do umetnosti, to pa

smo v Talumu vedno podpirali. Prepričan sem, da bo spet nastalo veliko kakovostnih umetnin, ki jih bomo v soboto, 14. junija 2014, razstavili v Tovarni umetnosti v Majšperku. Odprtje razstave bo ob 19. uri. Že danes vas torej vabimo, da se razstave udeležite. Tudi to bo priložnost za druženje in uživanje s pridihom umetnosti. ▣



Razstava Talumovih grafik v Majšperku

Cepljenje proti klopnemu meningoencefalitisu – 20 let

Slovenija sodi zaradi okuženosti kloпов z virusom klopnega meningoencefalitisa med najbolj ogrožena območja v Evropi. Za sproščeno gibanje po naravi se je najbolje zaščititi pred nadležnimi malimi zajedavci, katerih ugriz nam lahko povzroči veliko nevšečnosti.

VENČESLAV ŠKERGET
FOTO: UPLOAD.WIKIMEDIA.ORG



V Talumu smo v letošnjem maju v okviru aktivnosti za zdravje zaposlenih »Zdravo Talum« organizirali tradicionalno prostovoljno brezplačno cepljenje proti klopnemu meningoencefalitisu. V zadnjih letih ugotavljamo, da se zaposleni vse bolj zavedajo pomena preventivnega cepljenja. To se odraža tudi v povečani udeležbi, kar je vsekakor pohvale

vredno. Tako se je od leta 1995, ko smo začeli izvajati cepljenje, pa vse do danes cepilo že več kot tisoč naših zaposlenih.

Če se doslej še niste cepili, je toliko bolj pomembno upoštevati naslednja priporočila.

Za izlet v naravo si oblečemo svetla oblačila iz gladkega materiala, ki klopom onemogočajo, da bi se oprijeli. Oblačila popršimo z re-



pelentom, najbolje po robovih hlač, vrhu nogavic in povsod tam, kjer se klopi radi prijemljejo. Po vrnitvi domov pa se moramo temeljito pregledati, odstraniti morebitne prisesane klope, potem se stuširamo in umijemo lase, vsa oblačila pa operemo. Obilo varnih in brezskrbnih aktivnosti v naravi! ▣

Zdrava prehrana otrok

V teh dneh bomo v Talumu odprli razstavo risbic, ki so jih otroci risali na temo zdrava prehrana. Kot boste videli, so ponovno dokazali, da znajo biti zelo inovativni. Verjamemo, da se večina tudi res zdravo prehranjuje. Če morda kdaj vseeno niste uspešni pri prepričevanju svojega otroka, zakaj je ohrovt zdrav, pa nekaj nasvetov za zdravo prehrano otrok.

DARJA VODUŠEK VTIČ
VIR: SPLET

Imate doma izbirčnega malčka ali malčico, ki ne mara cele vrste živil, ki so ključni element vsakega uravnoveženega jedilnika? Pripravili smo nekaj trikov, kako otroke pripraviti do tega, da bodo večkrat posegali po zelenjavi in sadju.

Devet trikov za bolj zdravo prehranjevanje otrok

Pomoč na vrtu in v kuhinji

Če imate vrt, na njem določite poseben prostor, kjer bodo za svoje gredice skrbeli otroci. Ker bodo v pridelovanje zelenjave bolj dejavno vpleteni, bodo tudi raje poizkusili, kaj so pridelali.

Učinek bo še večji, če bodo pomagali tudi pri pripravi obrokov, saj jih bodo poskusili še raje.

Otroci so vedoželjni

Zadostite otrokovi radovedni naravi in svoj podmladek naučite, od kod pride zelenjava, kako nastanejo kokošja jajčka, popeljite jih na kmetijo, če je nimate doma, in jim pokažite, kako se molze mleko. Spet boste zaradi otroške radovednosti lažje dosegli svoj cilj.

Ustvarite imenitne priložnosti

Doma narejene sadne sokove nalijte v posebne kozarce, lahko



jih tudi poljubno okrasite. Nato si izmislite prav posebno priložnost, zaradi katere lahko ta dan pijete takšen napitek. To lahko naredite tudi med igro – pomembno je, da z ustvarjanjem priložnosti zamotite njihovo pozornost, ki je sicer usmerjena na sadje v kozarcu. Idej za sadne napitke je veliko tudi na spletu.

Mavrica

Poskrbite, da bo na krožnikih kar se da veliko barv. Pravijo, da jemo tudi z očmi, prav tako raje jemo raznoliko hrano, saj se je ne naveščamo tako hitro, kar še toliko bolj velja za otroke. Bolje je torej, da imate na krožniku več vrst

zelenjave v majhnih količinah kot večjo porcijo ene vrste zelenjave, ki se je bodo najmlajši zagotovo prej naveličali.

Omejite dostop do sladkarij

Omejite dostop do nezdravih prigrizkov in slaščic. Postopoma zmanjšujte zaloge v domačih predalih, predvsem pa se dogovorite, da vas morajo vprašati vedno, ko si zaželiyo bombon, čokolado, čips in druge sladkarije. Tako boste lažje nadzorovali, kaj otroci pojedjo.

Voda vedno na razpolago

Poskrbite, da bodo otroci dovolj pili. Med igro naj imajo vedno na razpolago kozarec vode.

Sadne malice

Sadje naj bo vedno na jedilni mizi, za vmesne obroke pa jim ga olupite, narežite, okrasite ali pripravite kako drugače, da bo zanje vedno zanimivo. Jabolka lahko naribate, pomaranče stisnete v sok, naredite jim lahko sadno solato ali ponudite hruško, narezano na krhlje.

Zelenjavni prigrizki za najbolj lačne

Če pripravljate pozno kosilo, ki ga otroci vedno težko dočakajo, saj jim že pošteno kruli po trebuhu, jim ponudite olupljen korenček, rezine kumare, redkvice in drugo zelenjavo, ki jo lahko uživamo surovo in je primerna za

prigrizek. Tako boste otroke postopoma navajali na okus zelenjave, hkrati pa bodo lažje dočakali glavni obrok v dnevu brez škodljivih sladkarij.

Zelenjavo sesekljajte

Ali tudi vaši otroci iz enolončnice izbirajo grah, korenček, cvetačo ali drugo zelenjavo, ki je ne marajo, in jo zbirajo na robu krožnika? Olajšajte jim delo in zelenjavo, ki je ne marajo, preprosto zmiksajte, v enolončnico pa dodajte cele kose tiste zelenjave, ki zanje ni »problematična«. □

Poletna vročina na delovnem mestu

Tudi letos se lahko zgodi, da se bodo temperature dvignile nad običajno raven, zato je prav, da smo pravočasno pozorni na to, kako ravnati v takih dneh. V naslednjih številkah Aluminija bomo – tudi na vašo željo – s to tematiko nadaljevali.

DARJA VODUŠEK VTIČ
VIR: SPLET

Pravočasno prepoznavanje obremenilnih učinkov vročine oziroma toplotnega udara je ključnega pomena in pomembno je, da znamo prepoznati simptome.

Visoke temperature najbolj prizadenejo:

- otroke do 4. leta starosti,
- starejše osebe (predvsem starejše od 65 let),
- kronične bolnike, ki se zdravijo z določenimi zdravili,
- ljudi z duševnimi motnjami,
- ljudi s čezmerno telesno težo,
- ljudi, ki opravljajo delo na prostem.

Daljše obdobje visokih temperatur lahko povzroči več različnih zdravstvenih težav (vročinska stanja):

- kožne izpuščaje,
- utrujenost (občutek izčrpanosti),
- vročinske krče (krči skupin velikih mišic),

- motnje zavesti,
- slabost, glavobol, bruhanje,
- omejeno razsodnost bolnika,
- vročinsko izčrpanost,
- vročinsko kap (življenjsko ogrožajoče stanje z visoko smrtnostjo – prizadeti se običajno ne poti več, telesna temperatura preseže 40,5 °C, tresavica, krči, neobičajni nehoteni gibi, motnje ravnotežja, motnje zavesti (zmedenost, halucinacije, stanje, ko se prizadeti odziva le na glasno klicanje ali bolečinski dražljaj, globoka nezavest, koma)).

Nekateri dejavniki še dodatno pospešujejo nastanek vročinskih stanj. Ti dejavniki so:

- izguba telesne tekočine (dehidracija) zaradi zmanjšane vnosa tekočine ali zaradi bolezní,
- čezmerno uživanje alkohola,
- uporaba nekaterih zdravil,
- akutna obolenja (driska, vročina, infekcije, kožne opekline),

- kronična obolenja (duševna prizadetost, zvišan krvni tlak, debelost).

Kako preprečujemo zdravstvene težave ob visokih temperaturah? Nekaj nasvetov:

- Dnevno moramo spiti vsaj dva litra tekočine (brezalkoholne pijače, najboljše vode), odvisno od stopnje potenja. Stopnjo hidracije najbolje zaznamo z občutkom za žejo in s pogostostjo uriniranja; če gremo redko na vodo, urin pa je temnejši, je to dodaten znak, da je treba zaužiti več tekočine.
- Opozorilo: če vam je zdravnik omejil količino tekočine, ki jo smete zaužiti, ali če se zdravite z zdravili za odvajanje vode (diuretiki), vprašajte zdravnika, koliko tekočine smete zaužiti v vročem vremenu.
- Ne uživajte pijač, ki vsebujejo kofein, alkohol ali veliko sladkorja, saj te pijače povečajo

- odvajanje tekočine iz telesa. Ne uživajte zelo hladnih pijač, ker lahko povzročijo želodčne krče.
- Soli tekočini ni treba dodajati, razen v skrajnih primerih, kot so delo na prostem, hudi fizični napor, veliko potenja.
 - Prostore zračite zjutraj in zvečer, čez dan pa čim manj. Svetujemo tudi uporabo rolet, ki odbijajo sončne žarke; najboljši način hlajenja so klimatske naprave (uporabljati jih je treba v skladu z navodili proizvajalca). Zadržujte se v zaprtih, hlajenih prostorih. Tudi nekaj ur dnevno v ohlajenem prostoru koristi pri vzdrževanju normalne telesne temperature v vročini.
 - Če je možno, za hlajenje uporabite hladno prho.
 - Oblačite se v bombažna ali lanea, lahka, ohlapna oblačila (paziti je treba pri delu z vrtečimi deli!). Zaščitite se s sončnimi očali, pokrivalom za glavo ter z zaščitno kremo z zaščitnim faktorjem najmanj 30 (oznaka za zaščito pred SPF - UVB) ter z ustrežno zaščito pred UVA-žarki.
 - NIKOLI ne puščajte nikogar v zaprtem, parkiranem avtomobilu.
 - Zunanje fizične aktivnosti omejite na jutranje ali večerne ure, če je le mogoče.
- Omejite športno aktivnost. V času aktivnosti spijte dva do štiri kozarce hladne brezalkoholne pijače na uro. Izotonične tekočine nadomeščajo soli in minerale, ki jih izgubljate s potenjem.
 - Nekateri ljudje so zdravstveno bolj ogroženi. Bodite posebej pozorni na znake prizadetosti pri starejših ljudeh, pri duševno prizadetih ter pri ljudeh s kroničnimi obolenji, predvsem pri srčnih bolnikih in ljudeh s povišanim krvnim tlakom.
 - Bodite pozorni na kakovost hrane, ki jo uživata. V vročini se hrana hitreje pokvari, zato obstaja večja nevarnost zastrupitev. Hrano shranjujte v hladilniku. Pozorni bodite predvsem na mesne izdelke in izdelke, ki vsebujejo jajca ali mlečne beljakovine. Sadje in zelenjavo dobro umijte.
 - V primeru znakov vročinskih krčev, vročinske izčrpanosti ali vročinske kapi pokličite zdravniško pomoč.

Prva pomoč pri nujnih bolezenskih stanjih je povezana s pregretjem.

V vseh primerih poskušamo preprečiti nadaljnje segrevanje bolnika (premestitev v senčen, zračen, hladen prostor). Ko čakamo na zdravniško pomoč, posku-

šamo bolnika čim hitreje ohladiti na temperaturo 38–39 °C. To se najučinkoviteje naredi z izhlapevanjem vode. Prizadetega slečemo, močimo ga z mlačno vodo in vanj usmerimo ventilator (če je pri roki; če ne, pahljamo s kakim kartonastim ali podobnim improviziranim pripomočkom). Na mestih velikih žil (dimlje, pazduha, vrat) lahko namestimo hladne obkladke. Druga možnost je potopitev v kad s hladno vodo. Ko telesna temperatura pade pod 39 °C, moramo s tako agresivnimi ukrepi hlajenja prenehati.

Pri manj hudih oblikah pregretja je telo samo sposobno znižati temperaturo. Pomagamo mu s premestitvijo v hladen prostor in s pitjem hladne tekočine. Poleg vode nadomeščamo tudi soli. Uporabimo lahko prašek za pripravo rehidracijske raztopine (dobimo ga v lekarni) ali pa litru vode dodamo 8 čajnih žličk sladkorja, eno čajno žličko kuhinjske soli (natrij in klor) in sok dveh grenivk ali pomaranč (kalij).

POZOR! Bolniku z motnjo zavesti grozi zadušitev s hrano ali pijačo, zato mu ničesar ne dajajmo v usta. Potrebna je zdravniška pomoč v obliki infuzije. □



Izrezki iz arhivskih izvodov časopisa Aluminij

Zgodovina med letoma 1974 in 1979

ALEKSANDRA JELUŠIČ
VIR: ARHIV ČASOPISA ALUMINIJ,
ZBORNIK TALUM 1954–2004

Zapis iz časopisa Aluminij, oktober 1974: »V letošnjem letu smo uspeli prenesti obračun osebnih dohodkov na računalnik. Ta naloga je bila ena najzahtevnejših iz programa AOP in je zahtevala od služb, ki so pri prenosu sodelovale, zlasti pa od ERC-a, precejšen napor. Drugo zelo pomembno področje racionalizacije dela v zvezi z obračunom osebnega dohodka je prehod od gotovinskega na negotovinski sistem izplačevanja. Negotovinski sistem ima pri izplačilu osebnih dohodkov sicer svoje dobre in slabe strani ...«

Petega novembra 1974 smo v sodni register zapisali, da se je Tovarna glinice in aluminija Boris Kidrič v skladu z Zakonom o združenem delu razdelila v nekaj temeljnih organizacij združenega dela; vsaka je odtlej vodila lastno poslovno politiko. Ob nekaterih ugodnih učinkih je tako poslovanje zmanjšalo konkurenčnost tovarne na mednarodnem trgu. (Zbornik Talum 1954–2004)

Zapis iz časopisa Aluminij, december 1974: »V četrtek, 21. novembra, je bila v hali strojnega vzdrževanja svečana proslava, posvečena dvajsetletnemu jubileju proizvodnje TGA. Proslave so se poleg številnih članov kolektiva udeležili ugledni gostje, predstavniki republiških in občinskih forumov ...«

Zapis iz časopisa Aluminij, avgust 1975: »Tudi med gliničarji racionalizacijska žilica ne miruje. Skupno so tov. Selemović, Kokol in Modrič razmišljali, kako bi zmanjšali potrošnjo pare, in so

tudi skupno našli rešitev. Šele ko so idejo preizkusili in videli uspeh, so se pravzaprav zavedli, kako veliko delo so opravili. Gre za spremembo vračanja čistega kondenzata od avtoklavnih vrst v kotlarne ...«

Zapis iz časopisa Aluminij, november 1975: »Že domala poldrugo leto je v našem podjetju obvezno pisanje datumov v numerični obliki v vsej tehnično-tehnološki in poslovni dokumentaciji, kar je v skladu s priporočilom mednarodne organizacije za

standardizacijo ISO in obveznim jugoslovanskim standardom JUS. S tem smo tudi na tem področju pokazali pripravljenost za mednarodno sodelovanje ...«

Zapis iz časopisa Aluminij, december 1975: »Čez nekaj dni bo izročena v poskusno obratovanje kompenzacija jalove energije; v njo je investirana 1 milijarda starih din, investicija pa bo že čez tri leta vrnjena. V letošnjem letu smo končali rekonstrukcijo anodnega dela električnih celic, poteka pa že rekonstrukcija katodne-



Menjava anod na pečeh v elektrolizni hali B



ga dela. Do leta 1978 bo vloženi okrog 3 milijarde starih din, rekonstruirali pa bomo po pet peči na mesec; tako bo hala B gotova do leta 1978. Skupaj z Iskro razvijamo napravo za avtomatsko regulacijo napetosti, prvo domačo te vrste v Jugoslaviji ...»

Zapis iz časopisa Aluminij, december 1975:

»Uvedba vedno bolj izpopolnjenih strojev, še posebej elektronskih računalnikov, povzroča v ljudeh nekakšen primitiven, iracionalen, globoko zasidran strah. Delavci se bojijo, da bo zaradi uvajanja avtomatizacije vedno več ljudi, zlasti tistih brez strokovne izobrazbe ali z nezadostno izobrazbo, nepotrebnih in bo ostalo brez posla ...«

Leta 1978 se je Tovarna glinice in aluminija Kidričevo povezala z Impolom v Slovenski Bistrici v skupno organizacijo združenega dela, imenovano Unial. Nova organizacijska oblika je okrepila dolgoletno in še vedno tesno sodelovanje tovarne v Kidričevem s partnerji v Slovenski Bistrici, kjer kidričevski aluminij predelujejo v polizdelke.

Zapis iz časopisa Aluminij, oktober 1978:

»Februarja 1978 je investicijski sektor izdelal investicijski program za projekt 'Modernizacija livarne – I. faza', v katerem so bili obdelani naslednji postopki za litje in predelavo aluminija: litje ozkega Al traku in nadaljnja predelava v rondelice, litje Al žice in litje širokega Al traku.« (Zbornik Talum 1954–2004)

Zapis iz časopisa Aluminij, december 1978:

»Letošnje praznovanje 21. novembra smo v TGA pričeli z dogodkom, ki pomeni eno od velikih prelomnic v zgodovini aluminijске industrije na našem območju. Po daljšem obdobju, v katerem TGA pravzaprav ni imela pomembnih investicij, smo pričeli z gradnjo livarne, ki bo stala na 4.500 kvadratnih metrih površine in vsemi pripadajočimi prostori. V novi proizvodni dvorani bodoče livarne bodo vgrajene instalacije, ki bodo omogočile letno proizvodnjo do 10.000 ton ozko litega traku,

5.000 ton rondelic, 5.000 ton lite žice in proizvodnjo 10.000 ton široko litega traku. Nekoliko pozneje bo montirana tudi linija za izdelavo izparilcev.«

Zapis iz časopisa Aluminij, januar 1979:

»V tem sestavku želim predočiti članom našega kolektiva položaj aluminijске industrije v Jugoslaviji in še posebej položaj naše delovne organizacije. Problemi aluminijске industrije, mislim predvsem na primarno proizvodnjo aluminija, so že več let prisotni, vendar so v letošnjem letu prišli najbolj do izraza ter povzročili nestabilno zaskrbljujoče stanje v proizvodnji aluminija tako v kombinatih aluminija v Titogradu in Šibeniku kot tudi v TGA Kidričevo. Osnovni razlogi so naslednji: razvoj kapacitet za proizvodnjo boksita je v zadnjih letih dejansko stagniral tako po količinski proizvodnji kakor tudi po vprašanju kvalitete, izredno nagel porast surovin za proizvodnjo glinice je povzročal hitro povečanje cen iste, sedanje kapacitete za proizvodnjo aluminija v Jugoslaviji znašajo 180.000 ton s tem, da se bodo te kapacitete do leta 1980 povečale na cca. 365.000 ton aluminija ...«

Zapis iz časopisa Aluminij, februar 1979:

»V soboto, 10. februarja, je, po hudi in težki bolezni, ki je trajala z večjo ali manjšo močjo pet let, umrl Edvard Kardelj ...«

Zapis iz časopisa Aluminij, marec 1979:

»Med izgradnjo tovarne glinice in aluminija so med delavci nastale potrebe po športno-rekreacijskem delovanju. Zato so v okviru sindikata ustanovili športni aktiv Strnišče, ki je gojil naslednje športne panoge: atletiko, telovadbo, kegljanje, tenis, namizni tenis, odbojko in nogomet. V vseh teh letih, v katerih je Nogometni klub 'Aluminij' dosegal uspehe in neuspehe, pa je ob njem stal vedno kolektiv TGA Boris Kidrič in mu pomagal po strokovni in finančni plati v nekaterih obdobjih bolj, v nekaterih pa manj.«

Vse dejavnosti, ki so danes v skupini Talum tradicionalne, so se začele v drugi polovici štiridesetih let prejšnjega stoletja. Nastali so prostovoljno gasilsko društvo, nogometni klub, pevski zbor in pihalni orkester.

Paradajzov teden **Sindikalni izlet** Unesco tek mladih

FOTO: ZDRAVKO ŠTUMPERGER, SRDAN MOHORIČ, ALEKSANDRA JELUŠIČ





Od Narapelj do Dežnega nad Podlehnikom

Pohod po Haloški planinski poti

Kdaj?

V soboto, 31. 5. 2014 ob 9. uri

Kje se dobimo?

Osnovna šola Naraplje

Čas hoje?

Približno 3,5 ure

Okrepčilo?

Brezplačna topla malica in čaj

Prevoz?

Poskrbi vsak udeleženec sam, lastni prevoz ali priključitev k organiziranemu prevozu

Prijave?

Na internetni strani družbe, do četrta, 29. 5. 2014

Dodatne informacije

Miran Ritonja, 041 237 010



Kolesarski maraton Poli

Kdaj

v soboto, 14. 6. 2014, ob 10. uri.

Mesto zbiranja

Upravna zgradba Perutnine Ptuj

Trasa

Mini 21,2 km ali maks 52 km.

Prijave

Na intranetni strani družbe, do torka, 10. 6. 2014.

Dodatne informacije

<http://www.poli.si/dogodki/sevidimo-na-poli-maratonu-seveda-se/>

Vljudno vabljeni!





Brezžična protivlomna centrala



KO NAM ZA PREMOŽENJE NI VSEENO

Član skupine Talum

V družbi Vargas-Al ponujamo bralcem časopisa Aluminij za 29 evrov na mesec v last brezžično alarmno napravo (ob predložitvi kupona).

Naprava je celo leto 24 ur na dan povezana z našim dežurnim centrom. Po prejemu alarma je na mesto alarmiranja nemudoma poslana oborožena intervencijska skupina.

Ponujamo vam tudi možnost, da za čas dopusta ali druge odsotnosti (poroke, obletnice ...) po ugodni ceni najamete brezžično alarmno napravo.

Več informacij lahko najdete na naši internetni strani www.vargas-al.si, lahko pa nas pokličete tudi po telefonu (02 79 95 411).



Kupon

Brezžično protivlomno centralo dobite že za 29 evrov na mesec!

Vargas-Al, d. o. o., član skupine Talum