

POZITIVNO RAZMISLJANJE

VZNEMIRJENJE
ŽELJA

NAGRADA

REZULTATI DELA

SAMOZAVEST

ŽELJA

STRAST

TIM

USPEH

SREČA

POZITIVNA
ENERGIJA

VZTRAJNOST

PONOS

VOLJA

PRIPADNOST

DOGUM

VERJETI V
CEL/ ZMAŠO

VERJETI V SEBE

Iz vsebine



- 4** Turbulentno dogajanje na trgu
- 5** Razvoj naprednih materialov za litje aluminija
- 7** Nadgradimo procese
- 8** Proizvodne kapacitete v PE Rondelice v celoti zasedene
- 9** Specialist za izsekovanje
- 11** Brez vhodnih surovin ni končnega izdelka
- 12** Ali bo globalna avtomobilnost (kmalu) električna?
- 14** O Talumovih piramidah in krstu novincev
- 17** Kot otrok sem se naučil sprejemati različnost
- 21** E-obrazec za naročanje obiskov
Pred junijskim certificiranjem novega sistema ravnanja z okoljem
- 22** Uspeh poganja strast
- 24** Projekt NAPREJ – zdravo in aktivno v prihodnost
- 25** Glasba pod zvezdami
- 26** Predstavljamo krvodajalce
- 28** Kegljaška sobota
- 29** Obisk sindikalnih predstavnikov iz jeklarne Acroni
- 30** Strast
- 31** Križanka

Naslovnica: Motivacijske besede s srečanja s predsednikom uprave Taluma
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 2400 izvodov.

Uredniški odbor: Aleksandra Jelusič, glavna urednica, Danica Hrnčič, članica, Lilijana Ditrih, članica, Gregor Jurko, član.

Jezikovni pregled: Darja Gabrovšek Homšak

Prelom, priprava za tisk in tisk: Tiskarna Ekart, d. o. o.

Tudi pri prenosu znanj **smo lahko inovativni**

Vsi smo obiskovali šolo. Nad nekaterimi učitelji ali profesorji smo bili bolj navdušeni, nad drugimi manj. Tisti, ki so nam snov znali razložiti na zanimiv način, so bili v razredu med bolj priljubljenimi. Najmanj priljubljeni pa so bili predavatelji, ki so snov podajali tako, da so jo prebirali iz knjig. Živ dolgočas.

*Vaja dela mojstra,
če mojster dela vajo.*

Podobno zgodbo lahko prepoznamo tudi v podjetju. Nekateri vodje imajo poleg znanj in strokovnosti še tisto nekaj več, kar je težko opisati z nekaj besedami. Morda je to posebna karizma, zaupanje, ki ga vlivajo drugim, poseben inovativen način, na katerega predstavijo problematiko in rešitve, sposobnost vživeti se v sočloveka, socialni čut, sposobnost, da na videz zapletene stvari poenostavijo ipd. Skupek naštetih in še drugih pozitivnih osebnostnih lastnosti pripravi ljudi, da takšnemu človeku sledijo. In prav to je namen, ki ga vodja želi doseči.

Osebo sem vedno znova navdušena nad zanimivo retoriko, s katero svoje sodelavce nagovarja Marko Drobnič, predsednik uprave Taluma. Sodelavci, ki smo se aprila udeležili letnega srečanja s predsednikom, smo si ogledali zadnje sekunde EuroBasketa 2017 – zadnjo tekmo med Slovenijo in Srbijo, na kateri so naši košarkarji osvojili naslov evropskih prvakov.

Citat s tekme – tekmo komentira športni komentator Peter Vilfan:
(www.youtube.com/watch?v=oAbiD3DAw_g)

»... Slovenija je evropski prvak! ... Naši fantje so pokazali srce, pokazali so moč, željo, znanje ... ponos, da nosijo slovenski dres in da zastopajo Slovenijo na tem evropskem prvenstvu ... Igor Kokoškov, ta strateški genij, si je drznil odigrati tekmo brez Gorana Dragiča ... Naši so tekmo kljub temu na koncu dobili ... To je reprezentanca, ki je od prvega dne priprav vedela, kaj hoče, vedela, zakaj trenira in zakaj počne to in ono ... in potem so seveda v velikem slogu prišli do te devete zaporedne zmage in naslova evropskega prvaka! ...«

To je le nekaj močnih besed, ki jih je izrekel Peter Vilfan v žaru zmage, zgodbo zase pa so govorili tudi navijači, ki so navdušeno pozdravljali naše junake, ter vsi drugi, ki smo tekmo spremljali prek TV ekranov.

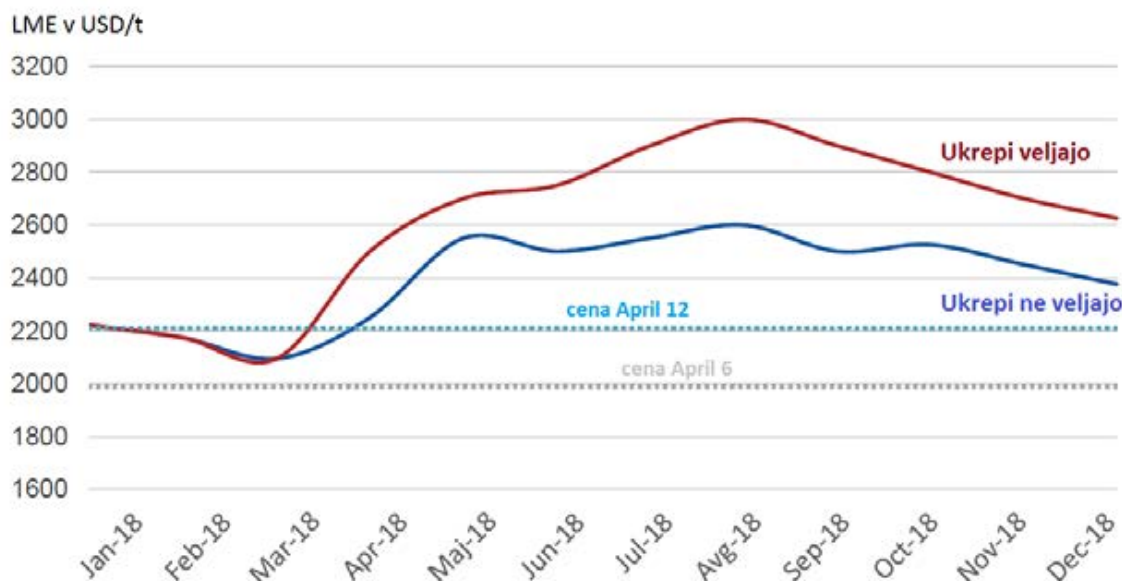
Ta močan čustveni moment je predsednik uprave uporabil v svoji predstavitvi, da bi v njem prepoznali tiste »mehke« gradnike, ki so neotipljivi in jih večkrat ni mogoče izmeriti in ovrednotiti, so pa izjemno pomembni za uspeh. Šel je še korak naprej in sodelujoče pozval, da razmislimo o teh »mehkih« gradnikih in jih skupaj zapišemo. Kaj vse smo sodelavci izpostavili, si lahko preberete na naslovnici časopisa. Verjamem, da se vas je apel, ki ga je želel predsednik sporočiti avditoriju, dotaknil!

V prihodnosti nas čaka menjava generacij in s tem posledično prenos znanj in izkušenj na mlajše sodelavce. Če bomo želeli to našo nalogo čim bolje opraviti, bomo morali znanje prenesti na svež, inovativen, zanimiv in enostaven način.

Aleksandra Jelušič
urednica časopisa

Turbulentno dogajanje na trgu

Daniel Lačen, član uprave Taluma



Slika: Projekcija cene aluminija na LME v USD/t
Vir: CRU

Dogajanje na trgu aluminija je v zadnjem obdobju izredno dinamično. Če je v minulih dveh tednih cena tone aluminija zrasla za več kot 30 odstotkov, na 2.600 USD/t, je npr. v zadnjih petih dneh že padla na raven 2.200 USD/t, v času pisanja tega prispevka pa je spet narasla na 2.350 USD/t.

Turbulentno dogajanje na trgu

Razlogi za ta nihanja in negotovost na trgu so predvsem napovedani ukrepi ameriške vlade, in sicer:

- uvedba carin za EU na jeklo in aluminij, ki je vnovič odložena do 1. junija, ter
- ukrep proti Rusiji oziroma nekaterim podjetjem, med njimi Rusalu, zaradi česar je začelo prevladovati prepričanje o motenih oziroma prekinjenih dobavah aluminija iz Rusala in posledično o primanjkljaju aluminija na trgu; družba Rusal proizvaja približno 7 odstotkov svetovne proizvodnje aluminija in proda približno 4 milijone ton alu-

minija, od tega približno 45 odstotkov v Evropo, kar pomeni 20 odstotkov evropskih potreb po aluminiju. V nadaljevanju so prikazane projekcije cene aluminija za leto 2018, če ameriški ukrepi (ne) bodo obveljali oziroma dogovor (ne) bo dosežen.

Zvišanje cen vhodnih surovin

Visoka cena aluminija sicer ugodno vpliva na Talumovo poslovanje. Toda ob tem je treba pojasniti, da so se na trgu zaradi napovedanih ukrepov zvišale tudi cene osnovnih surovin, glinice, petrolkoks in ka-transke smole, ki jih je na trgu tudi težje kupiti. Družba Rusal je tudi največji dobavitelj glinice v Evropo in posledično se prej opisana negotovost prenaša na trg glinice.

V Talumu obvladujemo cenovno tveganje ter padce in dvige cen na LME s sistemom obvladovanja cenovnih tveganj. Za zavarovanje pred nihanjem borzne cene uporabljamo termnske pogodbe, s katerimi za-

varujemo pogodbeno dogovorjeno proizvodno premijo za posamezne programe – predvsem program rondelic –, ter terminske pogodbe za varovanje lastne cene elektroliznega aluminija.

V obdobju od januarja do marca 2018 je skupina Talum ustvarila 96.039.918 EUR prihodkov iz prodaje, ki so za 9 odstotkov višji od planiranih za to obdobje. Vzrok za preseganje načrtovanih postavk je v večjem fizičnem obsegu prodaje proizvodov iz aluminija za 8 odstotkov, pri čemer smo nadpovprečno rast fizičnega obsega dosegli pri proizvodih z višjo dodano vrednostjo (rondelice, ulitki) ter pri livarskih zlitinah. Oskrba s surovinami in materiali je v obdobju od januarja do marca 2018 potekala skladno s planirano oskrbo in potrebami proizvodnje. Na dan 31. marca 2018 je bilo v skupini Talum zaposlenih 1.436 delavcev.

Iz podatkov v skupinskem izkazu poslovnega izida za obdobje od januarja do marca 2018 ugotavljamo, da je skupina Talum ustvarila pozitiven izid v absolutni vrednosti 1.030.653 EUR, kar je za 5 odstotkov več, kot smo za to obdobje planirali.

Trenutne okoliščine na borznih in surovinskih trgih na poslovanje prvega četrtletja še niso imele večjega vpliva, pričakovati pa jih je v drugem in tretjem četrtletju. V Talumu tveganja, ki jih prinašajo trenutno zelo spremenljive in nepredvidljive okoliščine v panogi, obvladujemo tako, da zagotavljamo nemoten surovinski materialni tok za izpolnitev naših prodajnih obveznosti. ▣

Razvoj naprednih materialov za litje aluminija

**Dr. Stanislav Kores
Gregor Novak**

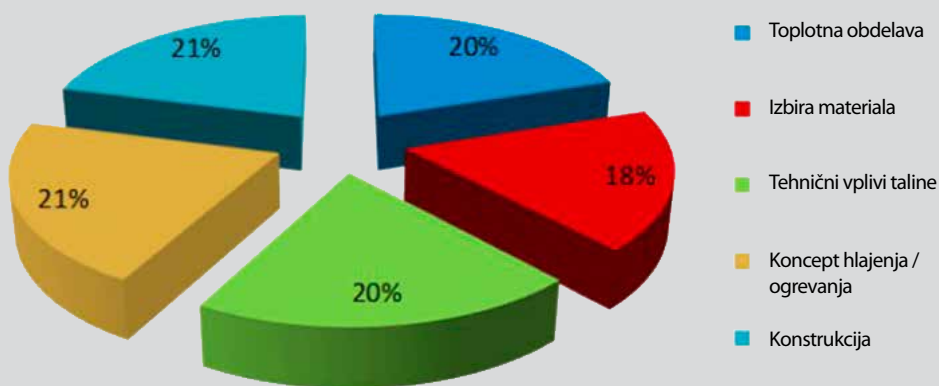
V okviru projekta MARTINA sodelujemo tudi pri raziskavah in razvoju jekla za delo v vročem in hladnem. Usmerjeni smo razvoj jekla za delo v vročem. Pri tem se jeklo uporablja za izdelavo orodij za litje aluminija v manj in bolj kompleksne oblike po različnih tehnologijah.

Napake in poškodbe na orodju



Na orodjih za litje aluminija (gravitacijsko litje, nizkotlačno litje, visokotlačno litje) se pojavljajo napake in poškodbe, ki so nezaželene in ki se jim lahko izognemo s pravilno izbiro materiala in tehnologij obdelave. Poškodbe, ki nastanajo na orodjih za litje aluminija, so različne razpoke zaradi termičnega utrujanja, erozija, napetostne razpoke in masivni zlomi. Najpogostejša poškodba orodij so termične in napetostne razpoke.

Ključni dejavniki, ki vplivajo na lastnosti orodij



Pri izdelavi orodja za litje aluminija so pomembne naslednje lastnosti jekla:

- trdota,
- trdnost,
- žilavost,
- duktilnost* in
- toplotna prevodnost.

Zelo pomembna je tudi pravilna izbira materiala (npr. porazdelitev karbidov* v mikrostrukturi), tehnični vplivi, ki so bili prisotni pri litju ali valjanju, pravilna toplotna obdelava jekla, koncept hlajenja in ogrevanja ter sama konstrukcija orodja.

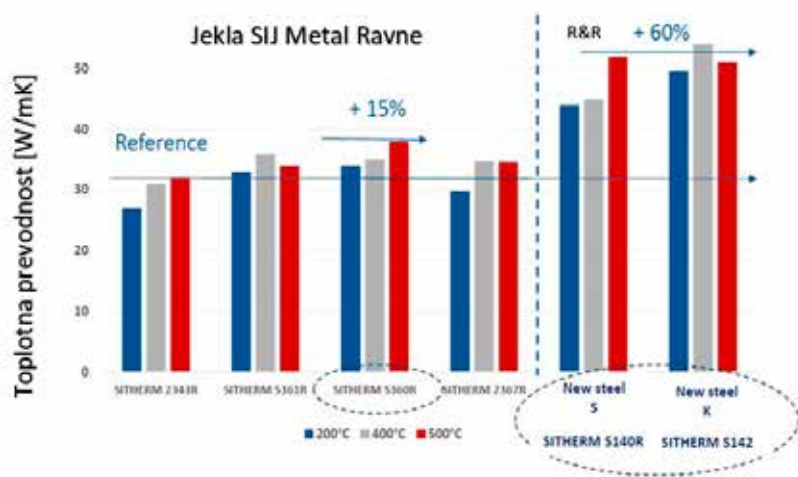
Projekt razvoja jekla

Cilj projekta razvoja jekla za delo v vročem je:

- podaljšanje življenjske dobe orodja,
- zmanjšanje dodatnih del na ulitkih (čiščenje ulitkov zaradi razpok),
- skrajševanje cikla litja in
- posledično povečanje produktivnosti.

Pri skrajševanju cikla litja je zelo pomembna toplotna prevodnost materiala, saj želimo, da se toplota čim hitreje odvede iz orodja.

Skupaj s proizvajalcem jekla, podjetjem Metal Ravne, smo se lotili razvoja jekla za delo v vročem, pri čemer želimo izboljšati toplotno prevodnost materiala.



*Slovarček:

Duktilnost

je lastnost materiala, da prenese plastično deformacijo, ne da bi se zlomil. Čim večjo deformacijo je material sposoben prenesti brez preloma zaradi krhkosti, tem bolj je duktilen.

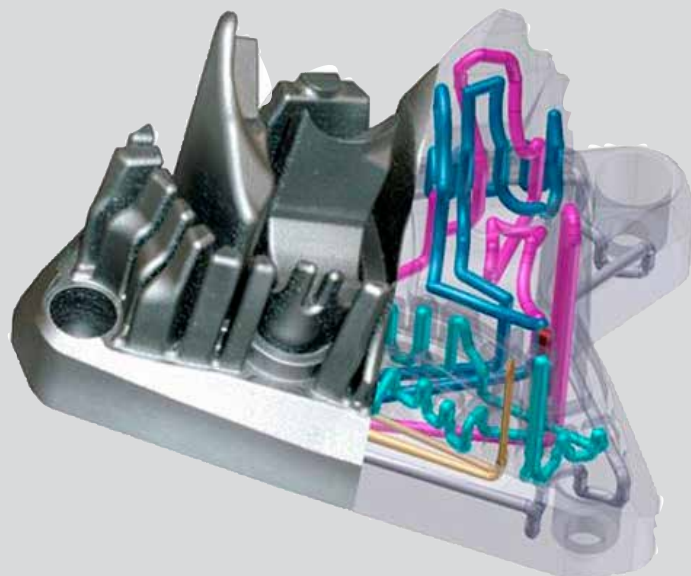
Karbidi

so binarne spojine ogljika s kovinami ali z nekaterimi polkovinami (bor, silicij).

Toplotna prevodnost načeloma s temperaturo pada. Pri procesu litja pa želimo, da se toplotna prevodnost s temperaturo ohrani oziroma celo povečuje. Prednost novorazvitega jekla je, da toplotna prevodnost s temperaturo raste. Z razvojno-raziskovalnimi aktivnostmi so bile izboljšane lastnosti jekla, ki povečujejo toplotno prevodnost tudi za 60 odstotkov. ▣

Uporaba 3D tehnologije

Pri izdelavi orodij za litje aluminija se zaradi določenih specifičnih zahtev in kompleksnosti ulitkov vedno bolj uporabljajo tudi 3D dodajalne tehnologije. Napredna orodja za litje aluminija morajo dosegati boljšo obrabno obstojnost, toplotno obstojnost, strukturno trdnost, omogočati morajo uporabo senzorjev ter termično upravljanje. Litje kompleksnih oblik in izdelava kompleksnih orodij omogoča uporaba 3D tiska, in to tako za izdelavo hladilnih kanalov za specifične lastnosti ulitkov kot tudi za izdelavo gravur za kompleksnejše oblike. Seveda je na tem področju še marsikaj neznanega in neraziskanega, zato sodelujemo na javnem razpisu za spodbujanje razvojno-raziskovalnih projektov s konzorcijem, kjer se bomo seznanili s 3D dodajalnimi tehnologijami za uporabo v orodjarstvu.



Nadgradimo procese

TOMAŽ KVAS
VESNA KOŠIR

Upam si!

Natečaj poteka od 1. maja do 30. junija. Kot vsako leto sodelujoče čakajo nagrade. Upajmo si!

S pomočjo sodobne tehnologije povežimo naprave in stroje v procesih z ljudmi, da bomo učinkovitejši in produktivnejši – tako bi lahko na kratko predstavili temo letošnjega natečaja Upam si!

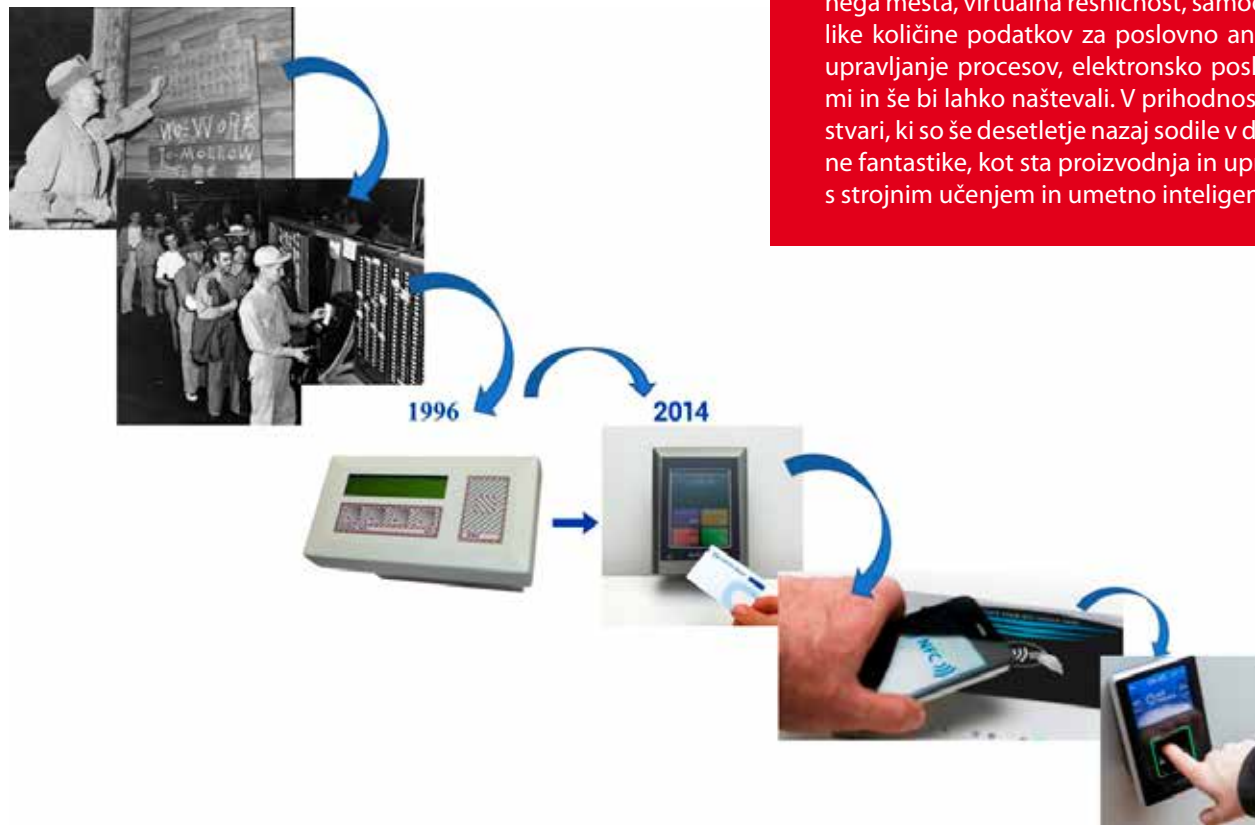
Letošnji natečaj je posvečen digitalizaciji, ki je pomemben del Talumove strategije za obdobje med letoma 2018 in 2021.

Učinkovitejši in produktivnejši

Namen vseh teh sprememb je olajšati delo in sočasno izboljšati njegovo učinkovitost, navzven pa izboljšati odzivnost in konkurenčnost podjetja. Digitalizacija torej ne pomeni nič drugega kot povezati naprave in stroje, ki so v procesu, z ljudmi s pomočjo sodobnih tehnologij, ki so nam na razpolago, da bomo učinkovitejši in produktivnejši.

Prepoznati izzive v okolju, v katerem delujemo

Ozrite se po svojem delovnem okolju in razmislite, kako bi lahko nadgradili procese s pomočjo digitalne tehnologije. Ali bi lahko na primer podaljšali življenjsko dobo nekega stroja, če bi ga opremili s senzorji, ki bi opozarjali na obrabo oziroma dotrajanost? Bi lahko bolje obdelali naročila ali optimizirali logistiko z uporabo specializirane programske opreme? Kako bi se lahko interaktivno povezali s poslovnimi partnerji in dobavitelji? Ali lahko povežemo procese v dveh ločenih, a soodvisnih delovnih okoljih, da izboljšamo učinkovitost obeh? Ali bi se lahko izobraževali prek spletne aplikacije?



Sodelujte v natečaju!

Če se vam utrne ideja, vas vabimo k sodelovanju v natečaju Upam si! Svoj predlog lahko letos oddate po dveh kanalih: na obrazcu ali s spletno prijavo na Talumovem intranetu. Na intranetu je povezava do obrazca, pri čemer ne smete pozabiti v nabiralnik, označen z logotipom Upam si!, oddati listka s šifro, ki ste si jo ob prijavi izmislili. □

Kaj je digitalizacija?

Podrobneje o tem, kaj je digitalizacija, pišemo v časopisu Aluminij že dalj časa, a si vseeno oglejmo kratko, poenostavljeno definicijo: gre za spremembo vseh procesov v podjetju (od proizvodnih do organizacijskih) s pomočjo najnovejših digitalnih tehnologij. Mednje sodijo avtomatizacija (npr. roboti, senzorika), internet stvari, mobilne aplikacije, storitve v oblaku, oddaljeni dostop do delovnega mesta, virtualna resničnost, samodejno zbiranje velike količine podatkov za poslovno analitiko, oddaljeno upravljanje procesov, elektronsko poslovanje s strankami in še bi lahko naštevali. V prihodnosti se nam obetajo stvari, ki so še desetletje nazaj sodile v domeno znanstvene fantastike, kot sta proizvodnja in upravljanje, podprta s strojnimi učenjem in umetno inteligenco.

Proizvodne kapacitete v PE Rondelice v celoti zasedene

TOMAŽ GODICELJ

FOTO: TOMAŽ GODICELJ

Talum je v letu 2017 s proizvodnjo in prodajo 36 tisoč ton rondelic postal največji proizvajalec rondelic v Evropi.

Pomen tradicije

V Evropi je osem proizvajalcev aluminijastih rondelic, ki imajo podobno kot Talum več kot 30-letno tradicijo pri proizvodnji ozkega traku in rondelic. Tradicija in z njo povezane izkušnje so pri tako kompleksnih proizvodnih procesih zelo pomembne. Trenutno pokriva Talum 20 odstotkov potreb po rondelicah na trgih EU in širše, v določenih skupinah rondelic pa še znatno več.

Povečanje dnevne proizvodnje

Povečano povpraševanje po rondelicah traja že skoraj leto dni. V zadnjem letu nam je uspelo dnevno proizvodnjo rondelic postopoma povečati s 100 na 115 ton na dan, s čimer so postale proizvodne kapacitete na skoraj vseh proizvodnih operacijah v celoti zasedene.

Preseganje plana

Dosežena proizvodnja in prodaja rondelic v obdobju od januarja do aprila 2018 kaže, da presegamo plan za 8 odstotkov oziroma da bi lahko ob nadaljevanju takšnega trenda do konca leta 2018 prodali 38 tisoč ton rondelic.

Strategija razvoja do leta 2022

Povečano povpraševanje po Talumovih rondelicah pa po naši oceni ni povezano samo s povečano porabo v Evropi in širše, ampak tudi z vsemi našimi prodajnimi in razvojnimi aktivnostmi, ki smo jih sistematično izvajali v zadnjih letih. V mislih imam predvsem povečano prodajo rondelic na novih trgih in pri novih kupcih ter uvajanje novih zlitin in novih dimenzij rondelic. Situacija na trgih, na katerih smo prisotni, kaže na to, da bi lahko v tem trenutku prodali še več, zato smo v strategiji razvoja do leta 2022 predvideli vse potrebne investicije, ki bodo omogočile nadaljnjo rast in razvoj tovarne rondelic v Talumu.



Povpraševanje po novih sodelavcih

Investicije v povečevanje proizvodnih kapacitet pa niso edini izziv, s katerim smo in bomo soočeni v naslednjem obdobju. Za ohranitev obstoječe ravni proizvodnje in nadaljnje rasti bomo v proizvodnji kmalu potrebovali kar nekaj dodatnih sodelavcev. Potencialnih sodelavcev z ustrezno izobrazbo za delo v kovinskopredelovalni industriji pa je na trgu delovne sile trenutno zelo malo oziroma jih skoraj ni. □



Ob tej priložnosti bi se vsem, ki neposredno ali posredno sodelujete v procesu izdelave rondelic, zahvalil za vaš prispevek k doseženim rezultatom.

Specialist za izsekovanje

Milan Kampoš, PE Rondelice

GREGOR JURKO

FOTO: STANKO KOZEL

V podjetju Talum sem zaposlen že 17 let, ves čas v poslovni enoti Rondelice, kjer sem začel kot operater I pri izsekovanju rondic. Zadnja štiri leta sem vodja izsekovalnega dela, opravljam naloge operaterja specialista.

Izsekovanje ali po domače štancanje je operacija, ki sledi litju ozkega traku. V naši hali imamo dve liniji za litje ozkega traku. Na obeh linijah sočasno lijemo in navijamo približno 920 kg težke kolute različnih kakovosti in debelin. Ker imajo koluti po hladnem valjanju približno 80 °C, niso primerni za izsekovanje, zato gredo najprej na ohlajanje v sosednji prostor. Šele ko temperatura pade pod 35 °C, ga prevzamemo v izsekovanje, izbira ustreznega koluta pa je razvidna iz delovnega naloga. Vsak kolut je opremljen s podatki o teži, številki šarže, kakovosti, debelini traku, številki delovnega naloga.

Za izsekovanje rondic in rondel iz kolotov ozkega traku uporabljamo šest visoko zmogljivih in natančnih izsekovalnih naprav, od tega se jih pet uporablja za izsekovanje rondelic, ena pa je namenjena za izsekovanje večjih rondel. Izsekovalna orodja izdelujemo v lastni orodjarni, ki spada pod okrilje družbe Talum Servis in inženiring.

Rondice so po izsekovanju mastne in takšne niso primerne za kupca, zato gredo v žarjenje, kjer v prvi fazi izgori mazalno olje, v drugi fazi pa se spremenijo mehanske lastnosti, kar kupcu olajša predelavo. Tej fazi sledi še površinska obdelava (peskanje, vibriranje, bobnanje), nato pa pakiranje in skladiščenje rondic glede na zahteve kupca.

Postopek izsekovanja rondic se začne s prevzemom koluta. Kolut nastavimo na vreteno, ki je z valjčno progno povezan z napravo za izsekovanje. Na vretenu sta vedno obešena dva koluta, saj je tako menjava kolotov hitrejša. Izsekovanje poteka pri veliki hitrosti, ki je odvisna od debeline traku, sile udarca, dolžine hoda in orodja, v povprečju pa naprave izsekujejo rondice s približno 500 udarci na minuto. V eni izmeni izsekamo od 10 do 15 kolotov traku, odvisno od premera in debeline rondelice. Naprava sama zazna začetek in konec traku in takrat rondice avtomatsko izloči. Prav tako lahko s senzorji zaznamo, ali je trak kje poškodovan. Tudi v tem primeru rondice avto-



matsko izločimo, del odgovornosti pa nosi tudi operater, ki lahko prekine izsekovanje. Operater prav tako preverja dimenzijsko ustreznost izsekanih rondic, ki se preverja vsaj trikrat na posamezni kolut, obvezno pa na začetku ob menjavi koluta ali orodja.

Če pride do dimenzijskega odstopanja, gre orodje na brušenje, sicer pa vsako orodje preventivno brusimo po približno 1 milijon udarcih. Menjava orodja poteka precej hitro, ta čas smo skrajšali na približno 15 minut. Glede na hitro rast proizvodnje so časi menjave kolotov, orodja in odvoza polnih palet zelo pomembni. Delo izvajamo v štirih izmenah, v eni izmeni je 11 ljudi. Vsaka izsekovalna naprava ima enega operaterja in pomočnika, ki streže dve štanči naenkrat. Izsekane rondice padajo v kovinski zaboj, zlaganje kovinskih zabojev na palete pa poteka avtomatsko z roboti. Pri rondelah je zlaganje ročno in zato precej naporno, saj je treba prestaviti kar nekaj ton v eni izmeni.

Moj delovni dan se začne zjutraj, ko z vodjo izmene pregledava delovne naloge in naročila, ki jih razdelimo na izsekovalne naprave glede na plan. Časa za koordinacijo ni veliko, saj sledi delo na štancih, operater in pomočniki pa si med seboj razdelijo delo, tako da je čim manj zastojev. Glede na rast proizvodnje je delo precej zahtevno, saj je treba narediti vedno več v vedno krajšem času. Po službi se zato najraje sproščam v naravi, s športom in v krogu družine. ■



Brez vhodnih surovin ni končnega izdelka

Surovine v DE Anode

EMILIJAN STRGAR

FOTO: EMILIJAN STRGAR

V zadnjem času veliko govorimo in pišemo o vhodnih surovinah, katerih cena na nabavnem trgu zelo niha. Prav zaradi tega smo se odločili, da v nekaj naslednjih številkah časopisa Aluminij več pozornosti posvetimo surovinam. Tokrat smo se osredotočili na petrolkoks in katransko smolo, ki sta osnova za proizvodnjo anod, brez katerih ne bi bilo elektrolize in aluminija.

Petrolkoks

Petrolkoks je najpomembnejša surovina za proizvodnjo ogljikovih anodnih blokov. Proizvodnja koksa poteka s procesom rafinerije nafte, pri katerem se pridobiva »zeleni« koks, tj. surov koks, ki se še pred dobavo ustrezno skalcinira.

Skalciniran petrolkoks se dobavlja v zrnati obliki, z zrni maksimalnega premera do 30 mm. Naša dolgoletna glavna dobavitelja sta OMV (Nemčija) in Elsid (Romunija).

Skladišče koksa je stičišče proizvodnje in zunanjih dobaviteljev tega materiala. Zaradi več vrst koksa, ki jih v določenem razmerju z drugimi surovinami uporabljamo pri proizvodnji anod, sta zelo pomembna organizacija dela in dosledno upoštevanje pravil.

Dobava poteka izključno v razsuti obliki s tovornjaki ali vagoni, ki morajo biti pokriti, da je material zaščiten pred vlago in drugimi atmosferskimi vplivi. Pred polnjenjem mora biti vagon oziroma tovornjak pregledan in očiščen.

Označevanje koksa v razsutem stanju ni posebej opredeljeno, mora pa pošiljko spremljati dokumentacija. Dostavljen koks se skladišči v 13 betonskih skladiščnih silosih. Posamezni silos ima kapaciteto 500 ton. Za uskladiščenje in vnos koksa v proizvodnjo se uporablja mostni žerjav z zajemalnimi kleščami.

Katranska smola

Katranska smola je osnovna surovina za proizvodnjo ogljikovih anodnih blokov. Skladiščenje smole je proces, v katerem zagotovimo varen in neškodljiv pretok tekoče katranske smole iz avtociستern v ogrevane rezervoarje, od tam pa v proizvodni proces.

Glavna dobavitelja sta DEZA (Češka) in Rütgers (Nemčija).

Smolo dobavljajo s transportnimi avtociستernami v tekoči obliki, ogreta pa je na temperaturo 170–220 °C.

V anodni mešanici znaša količina petrolkoksa približno 65 odstotkov, katranske smole pa 15 odstotkov. Preostali delež (20 odstotkov) je povratni ogljikov anodni material. ■



Ali bo globalna avtomobilnost (kmalu) električna?

MAGDA URŠIČ RUPREHT, MARKETING

Kakšna bo avtomobilska pogonska tehnologija leta 2030? Kako hitre bodo spremembe na področju elektromobilnosti? To so vprašanja, ki si jih zastavlja marsikdo, med drugim tudi nemško industrijsko združenje IVG (Industrieverband Giesserei-Chemie) s sedežem blizu Hannovra. Odgovore je dala študija nemškega inštituta CAM (Center of Automotive Management) po naročilu omenjenega združenja. Nekaj poudarkov in ugotovitev iz študije, objavljene februarja letos, predstavljamo v nadaljevanju.

Vodilni Kitajska in Norveška

Vodilni državi na področju elektromobilnosti ostajata Kitajska in Norveška. V kakšnem pogledu? Norveška dosega največji delež na novo registriranih e-avtomobilov glede na skupno število vseh na novo registriranih vozil, in sicer rekordnih 47,9 odstotka. V absolutnem številu to pomeni 16.181 vozil. Podatki se nanašajo na prvo četrtino letošnjega leta. V istem obdobju lani je ta delež znašal 35,3 odstotka. Kitajska prednjači po absolutnem številu na novo registriranih e-avtomobilov. Teh je bilo v prvem četrtletju letos 142.445, to pa je porast v višini kar 154 odstotkov glede na enako obdobje lani. Izraženo v deležu, sta to sicer skromna 2 odstotka e-avtomobilov v skupnem številu vseh na novo registriranih avtomobilov. Kot povzema izsledke svoje študije nemški inštitut CAM, je Norveška primer, kako hitro lahko pride do spremembe v pogonski tehnologiji pri uporabnikih vozil, in ocenjuje, da bo prodaja e-avtomobilov na pomembnih trgih bolj porasla po letu 2020.

Pozitivna dinamika tudi na nemškem, tradicionalno močnem avtomobilskem trgu

Dinamika prodaje e-avtomobilov je živahna tudi na drugih trgih, vključno z nemškim. Prav nemškim avtomobilskim proizvajalcem se je očitalo, da so pri e-mobilnosti prepočasni in da vztrajajo na dizelskem pogonu. Ta očitek ne velja več, saj po podatkih študije nemški trg beleži upad na novo registriranih dizelskih vozil. Marca letos je delež teh vozil znašal 31,3 odstotka, kar je kar četrtina manj kot v enakem obdobju lani. Hkrati je bilo v prvem četrtletju 2018 zaznati močan, 70-odstotni porast na novo registriranih e-vozil v primerjavi z enakim obdobjem lani. V

številkah je to 17.549 vozil. Bolj je poraslo povpraševanje po baterijskih električnih vozilih (ang. battery electric vehicle – BEV, za 80 odstotkov) kot po priključnih hibridih (ang. plug-in hybrid electric vehicle – PHEV, za 60 odstotkov).

Drugod po svetu: drugi največji trg ZDA

Po podatkih, zbranih v omenjeni študiji, so ZDA drugi največji trg e-vozil. Tam je delež čistih baterijskih e-vozil približno enak deležu hibridnih vozil. Podatki so primerjalno z drugimi omenjenimi trgi zbrani in prikazani v tabeli 1.

Čeprav velja ugotovitev, da je nemški trg šele na začetku razvoja elektromobilnosti, pa precej hitro dohiteva ameriškega pionirja na tem področju, Teslo, ki ima že nekaj časa težave v proizvodnji in načrtovanem povečanju tržnih deležev na svetovnih trgih. To velja tako za avtomobilске proizvajalce kot za potrošnike, kar je razvidno tudi v tabeli 1: tako delež kot porast na novo registriranih e-vozil je v Nemčiji bistveno večji.

Kaj pa Slovenija?

Slovenija kot zelo majhen trg zaseda zlato sredino, če jo primerjamo z državami EU, a je z 0,6-odstotno rastjo prodaje osebnih električnih vozil v letu 2017 glede na leto 2016 pod evropskim povprečjem, ki znaša le 1,4 odstotka. Na vrhu je daleč pred drugimi že omenjena Norveška (glej tabelo 2). Skupno število prodanih vozil na alternativna goriva glede na vrsto vozila pa je prikazano v tabeli 3.

Tabela 1: Na novo registrirana e-vozila po posameznih državah

	Kitajska	ZDA	Nemčija	Norveška
Delež na novo registriranih e-vozil*	2 %	1,3 %	2 %	47,9 %
Porast na novo registriranih e-vozil**	154 %	32 %	70 %	20 %
Število na novo registriranih e-vozil***	142.445	54.000	17.549	16.181

* Podatek velja za 1. četrtletje 2018.

** Podatek se nanaša na 1. četrtletje 2018 glede na 1. četrtletje 2017.

*** Podatek velja za 1. četrtletje 2018.

Vir: Študija Razvoj trga elektrovozil do leta 2030 (Marktentwicklung von Elektrofahrzeugen für das Jahr 2030: Deutschland, EU, USA und China. Eine Szenarioanalyse).



Načrtovani videz našega razstavnega prostora

Prihodnost bo električna in avtomobilska panoga potrebuje strategijo transformacije

To sta nedvomni ugotovitvi študije. Strategijo transformacije snujejo in jo že uresničujejo tako proizvajalci avtomobilov kot tudi njihovi dobavitelji.

Tej prihodnosti se želimo pridružiti tudi v Talumu in s tem namenom bomo od 15. do 17. maja razstavljali na sejmu The Battery Show v Hannoveru. Predstavili bomo naše učinkovite rešitve hlajenja baterijskih paketov električnih vozil s toplotnimi prenosniki, izdelanimi po tehnologiji roll-bond. Udeležili se bomo tudi konference The Battery Show, ki bo potekala vse tri dni, sočasno s sejmom in konferenco Electric & Hybrid Vehicle Technology Conference Europe, na kateri se bo zvrstilo več kot 150 govorcev, strokovnjakov iz vrst proizvajalcev OEM in baterij ter dobaviteljev tier 1. Med govorci bodo tudi predstavniki startup podjetij ter akademskih, vladnih in raziskovalnih organizacij. ■

Tabela 2: Povečanje prodaje osebnih električnih vozil v letu 2017 glede na leto 2016 v Evropi

Povečanje prodaje osebnih električnih vozil v letu 2017 glede na leto 2016 v Evropi

Norveška	39,3 %
Švedska	5,2 %
Nizozemska	2,7 %
Belgija	2,6 %
Finska	2,6 %
Avstrija	2,0 %
Velika Britanija	1,9 %
Portugalska	1,8 %
Francija	1,7 %
Nemčija	1,6 %
EU	1,4 %
Madžarska	1,0 %
Irska	0,7 %
Slovenija	0,6 %
Španija	0,6 %
Danska	0,3 %
Bolgarija	0,3 %
Latvija	0,2 %
Grčija	0,2 %
Poljska	0,2 %
Slovaška	0,2 %
Litva	0,2 %
Romunija	0,2 %
Estonija	0,2 %
Češka	0,1 %

Vir: ACEA (Mladina)

Možni scenariji do leta 2030

Po optimističnem scenariju naj bi delež na novo registriranih e-vozil v Nemčiji leta 2030 znašal 41 odstotkov, od tega kar 90 odstotkov baterijskih električnih vozil (BEV) in le 10 odstotkov priključnih hibridov (PHEV). Temu ustrezno naj bi delež vozil na klasični pogon (z motorjem z notranjim izgorovanjem, ang. internal combustion engine – ICE) padel na zgolj 59 odstotkov.

Pesimistični scenarij napoveduje delež na novo registriranih e-vozil le v višini 14 odstotkov, po srednjem scenariju pa naj bi ta delež znašal 28 odstotkov. Če se bo uresničil srednji scenarij, bodo proizvodne količine klasičnih vozil (z motorjem z notranjim izgorovanjem), vključno s vozili PHEV, do leta 2030 upadle za 26 odstotkov.

Razlike v napovedih so precejšnje, težko pa je napovedati, kateri scenarij se bo uresničil. To je odvisno od več dejavnikov, najpomembnejša med njimi pa sta zagotovo hitrost razvoja ključnega dejavnika, tj. baterijskega paketa, in obvladovanje proizvodnih stroškov. Na relativne stroške električnih vozil v primerjavi z vozili na klasični pogon bodo odločilno vplivali prav stroški izdelave baterijskega paketa.



Tabela 3: Prodaja osebnih vozil na alternativna goriva v Sloveniji

Prodaja osebnih vozil na alternativna goriva v Sloveniji

Vrsta vozil	2016	2017
Baterijska električna vozila	144	288
Priključni električni hibridi	46	165
Hibridna električna vozila	369	1055
Ostala alternativna goriva	298	382
Skupaj	857	1840

Prve registracije vseh osebnih vozil v letu 2017: 70.892
Vir: MZI (Mladina)



O Talumovih piramidah in krstu novincev

ALEKSANDRA JELUŠIČ
FOTO: STANKO KOZEL

V mesecu maju smo k pogovoru povabili sodelavca Marjana Cmrečnjaka, ki dela v Proizvodnji anod. Verjetno ste opazili, da letos več pozornosti posvečamo PE Aluminij, kar je tudi prav, saj mineva 30 let od projekta MPPAI, ki je tehnološki mejnik v zgodovini tovarne. Večje tehnološke spremembe pomenijo tudi spremembo miselnosti in načina dela, prilagajanje in učenje. Sodelavci, ki so sodelovali pri projektu, se bodo v kratkem upokojili in predali svoja znanja mlajšim sodelavcem. Prenos znanja je torej v njihovi domeni, naša skrb pa je, da zapišemo njihove zgodbe in da med vrstice Aluminija ujamemo pionirski duh časa, ki so ga s seboj prinašale spremembe.

Začel je v elektrolizi A

Marjan Cmrečnjak je v Talumu zaposlen od leta 1986. Po izobrazbi je zidar in je že prej delal v gradbeništvu, a pravi, da se je dela v tovarni hitro privadil. Delati je začel v elektrolizi A, kjer so bile tedaj razmere za delo težke. »Ob slabem vremenu, ki ga je spremljal nizek pritisk, je bilo ob elektroliznih pečeh tako megleno od dima, da nisi videl nekaj metrov pred sabo,« se spominja. V elektrolizi je ostal šest mesecev, nato pa se je zaposlil na področju anod. »Delavci smo v elektrolizi in tudi v Anodni masi zjutraj, pred »sihtom«, pili čaj, mleko in druge napitke. Pomembno je bilo, da si pil veliko tekočine.«

Previdno s smolo

Delo v Anodni masi se je od njegovih začetkov do danes kar precej spremenilo, saj je projekt MPPAL pomenil preskok v tehnologiji. Marjan Cmrečnjak se spominja, da je v tem času smola v tovarno prihajala v vagonih v trdnem stanju in jo je bilo treba raztovoriti s smolnim žerjavom (žerjav v skladišču smole – danes skladišče katodnega materiala). Danes pride smola v tovarno z avtociстерnami v tekočem stanju in se prečrpa v rezervoarje. V njih se smola ves čas ogreva, da se ne strdi. »Smola v trdem stanju je bila za nas najbolj problematična v poletnem času. Drobni smolni delci so se ti prijeli na kožo in se v stiku s soncem segreli, da te je pekla koža.«

Pri delu s smolo moraš biti previden.

Učili smo se iz lastnih izkušenj

Ko je Marjan Cmrečnjak leta 1987 začel delati na področju anodne mase, je bila v elektroliznih halah še Söderbergova tehnologija. »Kljub spremembi tehnologije ne morem reči, da se je obseg dela bistveno spremenil, je pa res, da je bilo nekoč v delovni ekipi po šest do sedem sodelavcev, danes pa enak obseg dela obvladujemo trije sodelavci.« Ko se je spremenila tehnologija, je bilo delo ekipe zelo pionirsko, saj so se učili pri delu in iz izkušenj. »V tem času je bilo veliko škarta, saj smo preizkušali različne možnosti. To je bil edini način, da pridemo do optimalnih rešitev. Žal v tistem času o tej novi tehnologiji ni bilo veliko informacij, zato smo se morali znajti kar sami.« V času do danes so si sodelavci v Anodni masi pridobili veliko znanja in predvsem izkušenj, ki jih bodo pri menjavi generacij prenesli na mlajše sodelavce.

Delo na žerjavu

Marjan Cmrečnjak dela na žerjavu. Pogoj, da lahko delaš na žerjavu, je, da nimaš strahu pred višino, saj se je treba povzpeti devet in več metrov in nato splezati v kabino. Kabina je tako ves dan nje-gova »pisarna«, iz katere upravlja napravo. O proizvodnji anod smo v časopisu Aluminij že pisali, zato na tem mestu proizvodnega procesa ne bomo podrobno predstavljali.

Skladiščenje anodnih blokov

Marjan Cmrečnjak nas je v pogovoru opozoril tudi na poseben način zlaganja anodnih blokov, ki se imenuje piramida. Več o piramidi si lahko preberete v nadaljevanju. Anodne bloke v skladišču prav tako zlagajo s pomočjo žerjava in občasno priskoči na pomoč tudi Marjan Cmrečnjak, ki dela v glavnem na koksni žerjavu in občasno zamenjuje sodelavce na skladiščnem žerjavu v skladišču anod.

Delo na žerjavu zahteva zbranost

O tem, kako previden mora biti žerjavist pri rokovanju z anodnimi bloki na sami peči, smo že pisali. Previdnost in zbranost pa sta potrebni tudi pri nalaganju anodnih blokov v piramido in pri prekladanju koksa. »Tudi pri zlaganju anodnih blokov se je že zgodilo, da je žerjavist po pomoti pritisnil napačen gumb na komandni plošči in so se klešče razprle. To je pomenilo, da je vseh devet anodnih blokov zgrmel po tleh in se raztreščilo. Vsak anodni blok tehta 1350 kg. Zdaj smo naredili varovalo, tako da se to ne more več zgoditi,« pravi Marjan.

Koksni žerjav

Z Marjanom Cmrečnjakom sem se povzpela na koksni žerjav, da bi si ogledala njegovo delovno mesto, kjer vsak dan preživlja svoje delovne dopoldneve. Čeravno me je strah višine, sem to morala storiti, saj drugače ne bi znala dostojno zapisati reportaže. Njegov žerjav stoji v starem delu Anodne mase. Do žerjava sva se dvignila s tovarnim dvigalom, na katerem pa so bili ob posameznih gumbih namesto nadstropij zapisani višinski metri (3,2 metra, 6,7 metra, 9,7 metra, 15,8 metra, 23 metrov in 27 metrov). Koksni žerjav je na 9,7 metra višine. Ko sva prispela na vrh, žerjava ni bilo videti, zato sem Marjana povprašala, kje je žerjav. V smehu mi je razložil, da stojim nad njim in da se moram v kabino spustiti po kovinskih stopnicah. Izkušnja je bila nenavadna.

Zaslužen pokoj

Marjan Cmrečnjak se bo predvidoma upokojil čez dve leti in pol. »Doma mi ne bo dolgčas, saj bom delal na zemlji in se ukvarjal z vnuki, je razložil.«

Kako so pri anodah krstili novince?

V Anodni masi so imeli navado, da so sodelavce, ki so prišli v njihov delovni tim, krstili. Novinec nikoli ni vedel, kdaj ga bo doletel krst. Krst je izgledal tako, da so te polili z vodo. »Spomnim se, da sem stal sredi hale in opravljal svoje delo in naenkrat sem bil moker. To so bili res zabavni pripetljaji,« razloži Marjan in se ob tem veselo nasmehi.

Tudi v Talumu imamo piramide

Ni znano, kdo si je v povezavi s skladiščenjem anod izmislil izraz »piramida«. Izraz se je prijel in danes vsi sodelavci v anodni masi vedo, kaj pomeni, in ga tudi uporabljajo. Piramida je poseben način zlaganja anod v skladišču. Anode v paketih se zlagajo ena na drugo, tako da je struktura res podobna majevskim piramidam. Anode morajo biti zložene tako, da je med njimi še nekaj prostora in se torej ne dotikajo. S tem zagotovijo stabilnost piramide. Piramido zložijo s pomočjo žerjava.

Spoštovane talumovke, spoštovani talumovci!

Prosimo vas, da nas opozorite na ne-navadne izraze in besedne zveze, ki jih uporabljate pri svojem delu oziroma so v uporabi v vaših ekipah. Opozorite nas tudi na nenavadne zgodbe in pripetljaje, ki s tem, ko se sodelavci upokojujejo, izginjajo iz spomina. V Talumu sicer zapisujemo uradne podatke in rezultate, želimo pa zapisovati tudi zgodbe, ki so »lepilo« tovarne in bodo na ta način ostale tudi za kasnejše rodove.

Vabimo tudi upokojene sodelavce, ki prebirate časopis Aluminij, da nam pošljete svoje spomine na tovarno. Pošljete jih lahko na naslov: Uredništvo časopisa Aluminij, Talum, d. d., Tovarniška cesta 10, 2325 Kidričevo ali na e-naslov: aleksandra.jelusic@talum.si.

S tem bomo obogatili naš vsebinski arhiv!



INTERVJU





Kot otrok sem se naučil **sprejemati različnost**

Pogovor z Rajkom Habjaničem, direktorjem družbe Talum Izparilniki d.o.o.

ALEKSANDRA JELUŠIČ

FOTO: STANKO KOZEL

Tokrat smo k pogovoru za časopis Aluminij povabili sodelavca Rajka Habjaniča, ki zadnja tri leta vodi družbo Talum Izparilniki. V intervjuju lahko spremljate njegovo zanimivo osebno in poslovno pot. Rajko Habjanič je namreč del svojega otroštva preživel v Pakistanu, kjer se je srečal z različnimi kulturami, običaji in navadami. Prav zaradi tega – kot pravi – ga danes v smislu medčloveške različnosti ne more skoraj nič presenetiti. Vrnitev v Slovenijo je bila za odrasčajočega fanta velik izziv, ki ga je sprva s težavo premagoval, kasneje pa se je navadil in vključil v okolje. Poslovna pot ga je pripeljala do zaposlitve v Talumu, kjer je zaposlen že več kot dvajset let. Pred kakšne izzive je bil postavljen in kakšni ga čakajo v prihodnosti, pa nam Rajko Habjanič razkriva v poglobljenem intervjuju.

Del otroštva ste preživali v tujini. Ste med odraščanjem opazili medkulturne razlike?

Prvi in drugi razred ameriške mednarodne devetletke – v letih od 1973 do 1975 – sem obiskoval v Pakistanu. Živel smo v naselju, ki je bilo varovano z bodečo žico. Prav žica je bila meja med lokalnim življenjem ter standardom in zahodnjaškim (ameriškim) načinom življenja. V naselju smo živeli priseljenci in peščica premožnejših domačinov, v južnem delu pa tudi veliko tistih domačinov, ki so opravljali storitve za priseljence (kuharji, vrtnarji in drugi). V času odraščanja sprejemaš okolje takšno, kot je, in o drugačnosti ne razmišljaš. Šele kasneje, ko sem spoznal še drugačne načine, sem se zavedel kulturnih razlik.

Kako je ta multikulturna raznolikost vplivala na vas?

Delavci, ki so bili tako kot moj oče zaposleni na hidroelektrarni Tarbela Dam, so prihajali iz različnih držav sveta. Vsak je s seboj prinesel svojo kulturo in način življenja, ki sem ga spoznaval prek njihovih otrok, s katerimi smo se družili. Bili so iz Kanade, Avstralije, Nemčije, Amerike, Anglije, Pakistana, iz republik tedanje Jugoslavije ... To je bila res popolna multikulturna raznolikost, zato me danes drugačnost v smislu kulture, običajev, navad ne preseneti ali šokira.

Kasneje ste se vrnili v Slovenijo. Ste imeli težave s prilagajanjem?

Po vrnitvi sem imel velike težave. Priznati moram, da je bila zame šola, ki sem jo obiskoval v Pakistanu, bolj prijetna. Pouk se je začel ob 9. uri, vmes smo imeli čas za kosilo, nato pa se je pouk nadaljeval še v popoldanskem času. V razredu je bilo le okoli deset učencev, učilnice pa so bile moderno opremljene. Telovadbo smo imeli vsak dan, prav tako pa tudi čas za ustvarjanje. Pogovarjali smo se in pisali v angleškem jeziku, ob tem pa smo se učili še francoščine. Domačih nalog ni bilo. Če sta bila dva učenca v razredu iz iste države, je bilo to že pravo naključje. Ko smo se vrnili v Slovenijo, so me starši vpisali na OŠ Breg. Pouk je potekal v dopoldanskem in popoldanskem času. V razredu je bilo veliko učencev, šola je bila stara in slabše opremljena in tudi način dela se je močno razlikoval. Prvi mesec je bil zame zelo stresen in pestile so me težave z želodcem. Tudi v šolo nisem več hotel. Težava je bila tudi v tem, da se v Pakistanu nismo učili pisanih črk, zato sem moral ostajati po pouku in se jih naučiti. Čez čas sem se navadil na življenje v doma, vzdevek »Pakistanec« pa se me je še dolgo držal.

Vsak otrok sanjari o poklicu, ki ga bo opravljal, ko bo velik. Kaj ste si želeli postati?

Kot vsak otrok sem se tudi sam ob koncu osnovne šole spraševal, kam se vpisati. Veselili so me kemija, fizika in drugi naravoslovni predmeti. Sanjaril sem, da bom raziskovalec, ki bo odkrival nove stvari.

Na katero srednjo šolo in kasneje fakulteto ste se vpisali in zakaj ste si izbrali prav ta poklic?

Všeč mi je bilo delo, ki ga je opravljal oče – bil je monter in vodja ekipe, ki je opravljala dela na pomembnih objektih in tovarnah. Po drugi strani pa sem se želel še naprej ukvarjati z roketom, ki sem ga začel igrati v sedmem razredu osnovne šole. Prav zaradi tega sem šolanje nadaljeval na strojni tehnični šoli na Ptuj. Šola je bila v bližini doma in tako mi je ostalo več prostega časa, ki sem ga namenil vsakodnevnim roketnim treningom. Sprva sem bil prepričan, da bom po poklicu strojni tehnik in se ne bom vpisal na fakulteto, v četrtem letniku srednje šole pa sem si premislil. Šolanje sem nadaljeval na Fakulteti za strojništvo v Mariboru, na smeri konstrukterstvo in gradnja strojev.

Ste za Talum vedeli, še preden ste se v njem zaposlili?

Seveda. Tovarna je bila vedno del našega okolja in se je prepletala z našim življenjem. Talum je učencem, dijakom in študentom že prej omogočal ogled proizvodnje, tako da sem si jo ogledal, kot dijak pa sem v Talumu celo opravljal obvezno prakso. Dodeljen sem bil v oddelek konstrukcije. O Talumu sem veliko slišal tudi od sosedov, ki so bili zaposleni v tovarni, ter od očeta, ki je nekaj zadnjih let službovanja za ograjo tovarne delal kot tehnični vodja gradbišča (zaposlen je bil v podjetju EM Hidromontaža).

Kako se spominjate svojega prvega stika s tovarno?

Največji vtis je tovarna name naredila leta 1983, ko sem kot srednješolec pri podjetju EM Hidromontaža opravljal počitniško prakso. Že v srednji šoli sem bil njihov štipendist. V Talumu smo pomagali pri postavitvi prvega plinovoda. V tem času sem se ukvarjal z jeklom in jeklenimi konstrukcijskimi elementi. Leto kasneje se mi je pri opravljanju počitniškega dela zgodila nezgoda, saj sem ostal brez dela kazalca na desni roki. Spomnim se, da so moji tedanji sodelavci ta del prsta pokopali na območju, kjer danes stoji hala PE Rondelice. V šali rad rečem, da sem od takrat še bolj povezan s tovarno. O zaposlitvi v Talumu in o aluminiju v tistem času še nisem razmišljal. Sta me pa že takrat fascinirali velikost tovarne in dobra organiziranost. S spoštovanjem sem gledal delavce, ki so delali v takratni elektrolizi in livarni. Iz tistega časa se spominjam tudi malic in napitkov. Vsak obrat je imel svojo jedilnico, delivko hrane, izbiral pa si lahko tudi med različnimi napitki (sok, kava, mleko ipd.).



Kdaj ste se zaposlili v Talumu in kako je potekala vaša poslovna pot?

V Talumu sem se zaposlil 18. julija 1993. Pred tem sem približno dve leti delal za podjetje EM Hidromontaža. To je bil čas po osamosvojitvi Slovenije, ko se je začela stopnjevati gospodarska kriza. Mnoga podjetja so preživljala težke čase, tudi EM Hidromontaža. V tem času sem želel čim več dela opraviti v tujini, saj so bile plače doma mizerne in so prihajale z veliko zamudo. Delo bi si lahko poiskal tudi v tujini, a sva si z ženo ravno ustvarjala družino in ni bila najbolj navdušena nad selitvijo. Tako sem si novo zaposlitev poiskal v Sloveniji in se leta 1993 zaposlil v Talumu. Dvajset let sem delal kot vodja obrata proizvodnje anod, dve leti sem delal v razvoju kot vodja projektov, zadnja tri leta pa sem direktor družbe Talum Izparilniki.

Na poslovni poti ste imeli kar nekaj izzivov. Katere bi še posebej izpostavili?

Če se omejim na poslovno pot v Talumu, potem bi bilo treba izpostaviti kar nekaj projektov, na katere sem ponosen. Ti so: uvedba triizemskega dela v delu proizvodnje anod, nadgradnja in dodelava grelnega sistema za linijo gnetenja, uvedba standardnih merilnih metod za kakovost anod, sodelovanje pri vzpostavljanju sistema ISO 9001, dograditev čiščenja dimnih plinov na Riedhammerjevi peči (prvi del Fume Treatment Center – FTC), obnova dozirnih tehtnic v proizvodnji, projekt »tekoča smola«, tehnološka zasnova in nato sodelovanje pri izgradnji in prenovi linij v obratu proizvodnje zelenih anod (v okviru projekta MPPA12) in predelava čiščenja dimnih plinov FTC2, črpanje katrana in zagon katranske gorilne rampe, izgradnja centralne nadzorne sobe za proizvodnjo zelenih anod, uvedba SPC (ang. statistical process control) glede na gostoto z regulacijo teže anode, izgradnja in uvedba sistema »vizualna preventiva« za izboljšanje sistematičnega vzdrževanja, uvedba proizvodnje anod z zarezi, proizvodnja anod za prodajo, popolna zaustavitev in čez dva meseca hladni zagon Riedhammerjeve peči, prerazporejanje zaposlenih v času gospodarske krize, ekonomska optimizacija proizvodnih procesov proizvodnje anod ter zagotavljanje ponovljivosti, usvajanje pečenja katodnih blokov za Carbon Savoie. V teh dvajsetih letih se je nabralo še veliko drugih izzivov, ki so bili povezani s proizvodnjo anod. Zavedam se, da vsega tega ne bi mogel naštet, če ob sebi ne bi imel dobre ekipe, ki je bila ves čas usmerjena v izboljšave, optimizacijo in zanesljivost procesov.

Največji izziv do zdaj pa je zagotovo vodenje podjetja Talum Izparilniki.

Sodelovali ste tudi pri projektu razvoja novih LED svetil. Nam lahko opišete to sodelovanje?

Podjetje VIP Virant je imelo patentiran LED svetilni modul, ni pa imelo pravnega ohišja zanj. V Talumu smo v razvojni delavnici, ki jo je vodil Albert Korošec, v cestnih LED svetilih prepoznali tržni potencial. Tako je prišlo do poslovnega sodelovanja, ki je bilo za nas nova izkušnja. Izziv je bil tudi v proizvodnji ohišja in plastičnih pokrovov (brizganje plastike), v določitvi skupne lastne cene, pridobivanju potrebnih certifikatov, v urejanju avtorskih pravic in pri sami prodaji izdelka.

S kakšnimi izzivi ste se soočali, ko ste leta 2015 prevzeli vodenje družbe Talum Izparilniki?

To obdobje je bilo zame zelo stresno. Prevzel sem vodenje ekipe, kar je že samo po sebi izziv, pri tem pa je treba upoštevati še dejstvo, da je družba Talum Izparilniki invalidsko podjetje. V tem času je bilo poslovanje družbe precej negotovo. Šušljalo se je celo o ustavitvi, a nas je uprava podprla. V tem času je tudi podjetje Whirlpool začelo s proizvodnjo programa NEO. Pri tem programu so sodelavci delali že nekaj časa. Dobro je kazalo tudi pri sodelovanju s podjetjem Viessmann, ki naj bi začelo tržiti vakuumске solarne kolektorje z našimi absorberji. S sodelavci smo se hitro in dobro ujeli, saj smo pred seboj videli skupne izzive, kar nam je dalo nov zagon. Leta 2016 smo bili tako že dobro utečena ekipa.

Trg, na katerem ste prisotni, je podvržen hitremu tehnološkemu razvoju.

Ja, res je. Dogajanje na trgu je treba spremljati ves čas, da lahko novitetam in spremembam hitro prilagajamo svoje razvojne aktivnosti. Izziv je tudi v tem, da moraš pravilno oceniti smeri razvoja v prihodnosti. Na razvoj in tržno dogajanje močno vplivajo tudi dejavniki, na katere nimaš vpliva in jih teže predvidiš. Zavedamo se, da smo najmanjše proizvodno podjetje v skupini Talum in da se bomo morali za svoj obstanek še boriti.

Kakšne lastnosti mora imeti dober vodja?

Verjeti mora v to, kar počne, biti mora dober motivator, prisluhni mora sodelavcem in okolju, v katerem deluje, imeti mora empatijo, da razume, zakaj se določene stvari dogajajo in kakšen je njihov namen, usmerjen mora biti v doseganje zastavljenih ciljev.

Kakšna je vaša osebna hierarhija vrednot?

Na prvem mestu je družina – žal jo zadnje čase izpodriva delo. Z leti človek tudi vedno bolj ceni zdravje. Veliko mi pomeni, da so moji bližnji



srečni in zadovoljni, da se dobro počutimo, ko smo skupaj. Za dobre odnose je treba vlagati veliko energije in sklepati kompromise. Ta logika velja tudi za delovno okolje in odnose s sodelavci.

Kaj pri sodelavcih najbolj cenite?

Osredotočenost in priпадnost, iskrenost, profesionalnost, usmerjenost k rezultatom. Zavedam se, da je vsak človek samosvoj in da ima svoje slabosti in vrline. V vsakem človeku je treba prepoznati njegove osebnostne lastnosti, njegove vrline in jih usmeriti na področja, na katerih jih lahko nadgradijo in izkoristijo.

Kakšni izzivi družbo Talum Izparilniki čakajo v prihodnosti?

V prihodnosti bomo spremljali odziv proizvajalcev hladilnikov in zamrzovalnikov na spremembe zakonodaje, ki zaostruje področje energetske učinkovitosti gospodinskih aparatov. Pričakujemo povečano povpraševanje po roll-bond izparilnikih, seveda pa moramo počakati, kako se bodo odzvali razvijalci tehnologij v velikih podjetjih. Tržno nišo smo našli tudi pri proizvajalcih toplotnih črpalk za sanitarno vodo. Tudi na tem področju se srečujemo z različnimi tehnologijami in iščemo kup-

ce, ki so pripravljeni na spremembo v tehnologiji njihove proizvodnje. Zavedamo se, da je to kompleksen in dolgotrajen proces. Želimo tudi povečevati prodajo, dosegati primerno donosnost in se razviti v kompetentnega in prepoznavnega dobavitelja ploščatih toplotnih prenosnikov v več industrijskih panogah. Znotraj skupine Talum želimo postati dovolj pomemben član, da bo status našega podjetja stabilen. Tudi mi se srečujemo z izzivi iskanja ustrezno usposobljenih sodelavcev – v kratkem nas čaka menjava generacij. Želimo si tudi dodatno zaposlovati zaradi povečanega obsega proizvodnje. V prihodnosti želimo obnoviti in čim bolj avtomatizirati proizvodnjo, poiskati alternativnega dobavitelja aluminijastega traku in uvesti še kakšno novo zlitino. Prednost, da delujemo znotraj skupine Talum, vidim v tem, da lažje osvajamo certifikate sistemov kakovosti, digitalizacijo in druge zahtevne sistemske ureditve kot tudi lažje premagovanje finančne likvidnosti pri poslovanju.

Kam se boste usmerili in na katerem področju trenutno vidite največji izziv?

Letos že čutimo učinek večje prisotnosti na medmrežju, saj nas je že kar nekaj strank našlo po tej poti. Tako spoznavamo nove niše na področju hlajenja in ogrevanja, kjer so naši toplotni prenosniki zaželeni. Zadnji dve leti smo prodajno in razvojno intenzivno delali na kondenzatorjih toplotne črpalke, precej tudi za solarne absorberje, letos pa pričenjamo z aktivnostmi za prodajo na področju toplotnih prenosnikov za avtomobilsko industrijo z osredotočenostjo na elektrovozila. Razvojno se sicer s tem področjem ukvarjamo že kar nekaj let. Ta panoga je vsekakor med bolj zahtevnimi. Iščemo tudi strateškega partnerja, ki bi nam olajšal vstop na tuje trge. Naš razvoj proizvodnje temelji na dodelavi roll-bond plošč (nove tehnologije razreza in oblikovanja pločevine), na dodajanju priključkov in vstopno-izstopnih cevi (usvajanje tehnologij spajanja) in na razvojnih aktivnostih, prilagojenih potrebam kupcev.

Kakšne cilje ste si postavili za srednjeročno obdobje?

Verjamem, da si postavljamo visoke, a tudi dosegljive cilje, predvsem na področju osvajanja novih trgov in posledično dviga prodaje. Planiramo, da bomo v treh letih podvojili prihodke, zlasti na osnovi povečanja obsega prodaje dodelanih ploščatih toplotnih prenosnikov. To bo mogoče s hkratno nadgradnjo opreme, avtomatizacijo in ureditvijo procesov dodelave. Planiramo tudi vstop na trg dobaviteljev komponent za elektrovozila. Ko nam bo uspelo to, si bomo najbrž postavljali še bolj drzne cilje.

Kako gledate na inovativno dejavnost v Talumu?

Po mojih izkušnjah smo v Talumu zaposleni pri svojem delu precej inovativni. Ne bi želel presoati našega sistema beleženja in nagrajevanja ter promocije inovativnosti, saj to nekako deluje. Najbrž pa bi bil velik učinek oziroma spodbuda, če bi znali redno, sproti in širše predstavljati rezultate oziroma realizirane inovacijske predloge.

Kako gledate na medgeneracijske izzive v Talumu?

Nove generacije potrebujemo, da bomo lahko še naprej proizvajali in se razvijali. Verjamem, da počnemo prave stvari in da bomo lahko tudi v prihodnje ustvarili dovolj zanimanja za naše dejavnosti. Glede na veliko razliko v starosti med sodelavci, ki odhajajo v pokoj, in tistimi, ki prihajajo na njihova mesta, se srečujemo z velikimi medgeneracijskimi razlikami v vrednotah in navadah. Tako moramo danes bolj kot kdaj doslej upoštevati vrednote mlajših generacij ter jim skrbno prenesti znanja, Talumove vrednote in kulturo. Z novimi generacijami pa moramo narediti tudi velik preskok pri uporabljenih tehnologijah. ▣



E-obrazec za naročanje obiskov

ALEKSANDRA JELUŠIČ

V zadnjih letih beležimo porast interesa za vodeni ogled naše tovarne. Na ogled najpogosteje prihajajo učenci devetih razredov osnovne šole, dijaki in študentje ter druge interesne skupine. V zadnjem letu smo še povečali kakovost ogledov – prepoznali smo namreč težavo, da večje skupine obiskovalcev v obratih ne slišijo dobro razlage. Z avdiosistemom lahko tako brez težav obvladujemo tudi večje število obiskovalcev.

V zadnjih nekaj mesecih smo pospešeno delali tudi na avtomatskem sistemu naročanja ogledov, z namenom, da si poenostavimo delo in zagotovimo boljšo organiziranost in sledljivost. Obrazec je bil sicer že doslej dostopen na naši spletni strani, a smo ga v zadnjih mesecih nadgradili in še bolj avtomatizirali. ◻

[illegible]

NAJAVA OBISKA

Zizobrazevalne institucije in druge interesne skupine vabimo na ogled naše proizvodnje. Ogled lahko najavite v spletni prijavi, ki je dostopna na spletni strani:
www.talum.si/events/events.php.

Pred junijskim certificiranjem novega sistema ravnanja z okoljem

DR. MARKO HOMŠAK

Leta 2015 je izšla nova izdaja standarda sistema za ravnanje z okoljem ISO 14001.



Trenutno še veljavni standard je iz leta 2004, prehod na novi standard pa bo formalno izveden junija 2018. S stalnimi izboljšavami in skladnostjo z zakonodajo ter drugimi zahtevami predvsem preprečujemo onesnaževanje okolja. Z novo revizijo okoljskih vidikov in njihovega ocenjevanja tveganja pa smo stopili na pot sprememb, dopolnil in uvajanja nove izdaje standarda. Prav tako se tudi notranje presoje že izvajajo po novi verziji standarda. Potekajo usposabljanja za različne skupine v skupini Talum in zunaj nje, npr. za pogodbene izvajalce. Sistem za ravnanje z okoljem je predvsem orodje za obvladovanje nenamernih produktov (npr. emisije v zrak, vode, tla, odpadki), zadovoljevanje potreb zainteresiranih strank in izboljševanje učinkov za ravnanje z okoljem, kar je eden izmed sestavnih elementov trajnostnega razvoja. Uvedeni sistem ravnanja z okoljem uspešno vzdržujemo že od leta 2001.

Kaj prinašajo spremembe?

Ključne spremembe, ki jih vpeljujemo v že obstoječi sistem, so predvsem naslednje:

- navezava na strateške usmeritve podjetja od 2018 do 2022,
- večja zavezanost uprave (voditeljstvo),
- večje varovanje okolja v smislu proaktivnosti in stalnih izboljšav učinkovitosti okoljskega ravnanja,
- upoštevanje življenjskega cikla proizvodov iz aluminija ali storitve,
- procesi, oddani v izvajanje zunanjim izvajalcem,
- učinkovito komuniciranje in
- dokumentacija kot dokumentirana informacija.

Smo sredi izvajanja aktivnosti za učinkovito vključevanje okoljskih tveganj in priložnosti na vse ravni in funkcije podjetja ter pri tem, da revidirani sistem za ravnanje z okoljem privedemo v poslovanje, procese, strateške načrte in jih uskladimo z drugimi poslovnimi cilji. 

Uspeh poganja **strast**

... Biti drugačen, inovativen, podjeten, kreativen, upati si! ...

LILIJANA DITRIH

FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ

Čeprav je 7 pravično število, na 7. letnem srečanju predsednika uprave s sodelavci nismo obravnavali pravljič, ampak izzive, s katerimi se vsakodnevno srečujemo pri svojem delu, in napoved izzivov, s katerimi se bomo ukvarjali v prihodnje.

Pomen neposredne komunikacije

Čeprav obstajajo najrazličnejši komunikacijski kanali, je za naše zaposlene, katerih večina pripada generaciji X (analogni generaciji), izjemno pomembna prav komunikacija iz oči v oči – neposredna komunikacija. Prav takšno je vsakoletno srečanje, ki se ga je letos udeležilo 307 sodelavcev in sodelavcev iz vseh delovnih okolij skupine Talum.

Predsednik uprave Marko Drobnič nam je predstavil dogajanje v panogi, globalne trende na trgu aluminija, rezultate poslovanja in strategijo 2019–2021. Poudarke iz njegove predstavitve smo lahko prebrali v aprilski številki časopisa Aluminij, v majski številki pa izpostavljamo še izzive, ki jih je poudaril predsednik.

Kadrovsko področje

Vlasta Stojak, pomočnica direktorja za kadrovsko področje, nam je predstavila demografske trende in s tem povezano stanje na trgu delovne sile ter izzive, ki nas čakajo pri zagotavljanju kandidatov za zaposlitev. Po njenih besedah je »cilj ustvariti privlačno delovno okolje za zaposlene, takšno, ki živi zapisane vrednote, krepi medgeneracijsko sodelovanje, izboljšuje medsebojne odnose in komuniciranje. Ključne aktivnosti na kadrovskem področju pa so sedaj in bodo tudi v prihodnje pridobivanje, razvoj in ohranjanje zaposlenih.«

Mateja Hergula nam tokrat ni predstavljala tehnik sproščanja, ampak nas je seznanila s projektom NAPREJ – zdravo in aktivno v prihodnost. Mateja je poudarila predvsem skrb za duševno zdravje, ki po njenih besedah ni le odsotnost težav ali bolezni, ampak je duševno zdrav tisti posameznik, ki se dobro počuti, se uspešno sooča z različnimi izzivi in zahtevami v vsakdanjem življenju, uresničuje svoje potenciale in prispeva k okolju, v katerem živi in dela.

Področje inovativnosti

Vesna Košir, skrbnica sistema inovativnosti, nam je predstavila dosežke v lanskem letu: več kot 1000 predlogov, čez 300 različnih predlagateljev in doseženega 0,86 predloga na zaposlenega. Povabila nas je k sodelovanju v akciji Upam si! – Nadgradimo procese, v kateri se tokrat spogledujemo s področjem digitalizacije in iščemo rešitve.

Področje kontrolinga

Mirko Veselič, vodja kontrolinga, nam je na zelo enostaven in nazoren način predstavil aktivnosti za uresničevanje strategije, pomen digitalizacije poslovnih procesov in razvoj poslovnih modelov. Poudaril je, kako pomembno je, da znamo »opisati« analogno delovanje procesov, da jih lahko spreminjamo. Poudaril je tudi pomen digitalne zrelosti, kulture organizacije, da bomo lahko na čim boljši način sposobni povezati sodobno tehnologijo, procese, naprave in zaposlene.

Strateški razvoj

Stanko Kores, vodja Strateškega razvoja, nam je v svoji predstavitvi »Raziskave in razvoj – gonilo napredka« predstavil dosežke tako na področju temeljnih kot tudi aplikativnih raziskav, sodelovanje z univerzo, inštituti, raziskovalnimi organizacijami, kupci kot našimi partnerji, sodelavci, sodelovanje v različnih mednarodnih projektih. Na področju razvoja in raziskav pod njegovim vodstvom imamo resnično kaj pokazati in njegova predstavitev je bila med udeleženci najboljše sprejeta.

V njegovem nastopu je bilo čutiti izjemno zavzetost, celo strast, zavedanje, kako pomembno je, da smo drugačni, inovativni, kreativni, da si upamo, predvsem pa, da sodelujemo.

Na slikah so navedeni trije Talumovi izzivi, ki so pomembni za uspeh podjetja.

Biti drugačni od konkurence, saj kupci ne kupujejo samo naših proizvodov, storitev, temveč celovite rešitve.



Biti pripravljeni učiti se in spreminjati vsak dan.



Vtisi zaposlenih

Silvo Zajc, PE Livarna

Na srečanju s predsednikom uprave so podane tudi informacije, s katerimi se pri svojem vsakdanjem delu ne srečujem. Dobljene informacije mi predvsem pomagajo razumeti širšo sliko problematike Taluma kot celote. Upam, da se bo tradicija srečanj nadaljevala.

Mateja Herak, Talum

Kot za novozaposleno v družbi Talum je bila udeležba na letnem srečanju s predsednikom zame zelo dobrodošla, koristna in zanimiva. Imela sem priložnost neposredno slišati še več informacij o naši družbi, realizaciji preteklih ciljev, zastavljenih prihodnjih ciljih, izzivih, s katerimi se soočamo, in tistih, ki so še pred nami. Hkrati sem imela priložnost spoznati sodelavce z drugih oddelkov in enot in tako združiti prijetno s koristnim.

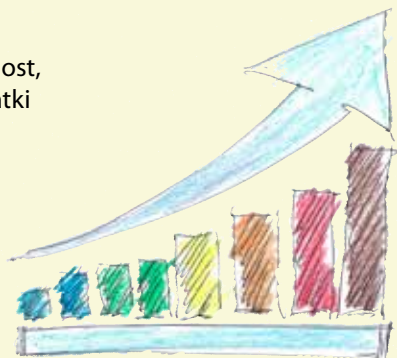
Darko Tomanič, Talum Servis in inženiring

Na srečanju s predsednikom se je veliko govorilo o digitalizaciji v Talumu in o gibanju cen surovin in aluminija na svetovnem trgu. Takšna nihanja vplivajo tudi na poslovanje Taluma. Zaradi tega je nabava surovin otežena ali pa jih sploh ni dobiti, če povzamem besede predsednika.

Nejc Ogrinc, PE Ulitki

Teme srečanja nam dajejo dodaten pogled na širino panoge, v kateri delujemo. S tem pridobivamo jasnejšo sliko, kateri dejavniki vse imajo posreden ali neposreden vpliv na uspehe delovanja naše družbe. Seznanjanje s takšnimi temami je tako za nas zaposlene kot za celotno skupino prednost v primerjavi z drugimi podjetji v »aluminijasti« industriji. ■

Ustvarjati takšno organiziranost, kulturo podjetja, ki bo na kratki in dolgi rok zagotavljala **našo uspešnost.**



Projekt NAPREJ – zdravo in aktivno v prihodnost

MATEJA HERGULA

Dolgoročna psihofizična kondicija v najširšem pomenu je ena naših ključnih smernic pri izvajanju aktivnosti za zdravje, s katerimi spodbujamo naše zaposlene, da skupaj z našo pomočjo naredijo nekaj za svoje zdravje. V naslednjih treh letih boste tako lahko zaposleni v okviru Programa PSDT izkoristili različne brezplačne ukrepe za ohranjanje in krepitev duševnega zdravja.

Kaj ponuja spletni portal?

Na portalu boste našli obilo zanimivih in uporabnih informacij s področja duševnega zdravja:

- spremljajte objavljene članke in se seznanite z 10 koraki do boljšega duševnega zdravja ter podobnimi napotki,
- rešite različne kvize in preverite svoje znanje na področju duševnega zdravja,
- izpolnite zanimive vprašalnike in izvedite več o svojem duševnem zdravju,
- ogledajte si kratke izobraževalne videoposnetke oziroma webinarje in spremljajte, s kakšnimi težavami se srečuje Miha na delovnem mestu ter kako jih rešuje. 

ZDRAVO TALUM

NAPREJ
zdravo in aktivno
v prihodnost



BREZPLAČNI TELEFON

Na brezplačni telefonski številki 080 17 16 vam je 24 ur na dan vse dni v letu na voljo izkušen svetovalec (psiholog, psihiater, psihoterapevt), ki vas bo poslušal in vam pomagal pri reševanju težav.



SPLETNA REGISTRACIJA

Registrirajte se na spletni portal:
<http://portal-naprej.eu>.

NAPREJ
zdravo in aktivno
v prihodnost

PRIZMA
Fundacija za izboljšanje zaposlitvenih
možnosti

REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA DELO, DRUŽINO,
SOCIALNE ZADEVE IN ENAKE MOŽNOSTI

EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI
SOCIALNI SKLAD



Kako se registriram oziroma prijavim na portalu?

Pojdite na spletno stran <http://portal-naprej.eu> (bližnjica je objavljena tudi na intranetu).

1. korak: Odpre se polje, ki je prikazano na sliki – kliknite na: Se še niste registrirali?

2. korak: Registrirajte se na spodnjem obrazcu

Na portal se preprosto registrirate z geslom: ZDRAVJE, nato pa si lahko vsebine ogledate kadar koli, kjer koli, tudi na vašem pametnem mobilnem telefonu!

3. korak: Na portalu je poleg webinarjev in drugih gradiv na voljo tudi anonimno brezplačno svetovanje.

Izkoristite aktivnosti, ki so vam na voljo, in stopite korak **NAPREJ** v zdravo in aktivno prihodnost!

REGISTRACIJSKI OBRAZEC

ZAPOSLENI

Elektronski naslov: **Vali lasten ali službeni e-mail.**

Uporabniško ime: **Up. ime si določite sami.**

Geslo: **Geslo si izmišljate sami.**

Potrdite vaše geslo

Podjetje v katerem ste zaposleni: **Izberite Talum d.o.o.**

Geslo vašega podjetja: **ZDRAVJE**

Vpišite geslo, ki ste ga prejeli v vašem podjetju

Spol: ☐ Moški ☐ Ženski

Starost: ☐ Mladji od 45 let ☐ Starejši od 45 let

☐ Sprejemam se s Pomočjo in obdržim uporabo spletnega portala NAPREJ.

☐ Sprejemam se, da na vsaki elektronski naslov prejmem obvestila o novih vsebinah na spletnem portalu.

REGISTRACIJA

Glasba pod zvezdami

TOMAŽ KVAS

V soboto, 9. junija, ob 20.30 čaka ljubitelje kulture na griču Arheološkega parka Panorama na Ptuju pravo razvajanje ušes. Obeta se koncert priljubljenih odlomkov iz najbolj znanih svetovnih oper v izvedbi Opere SNG Maribor s Simfoničnim orkestrom, zborom in solisti pod taktirko dirigenta Simona Krečiča.

Če bo nagajalo vreme, bo koncert prestavljen na naslednji dan, 10. junij, ob isti uri. Vstop na koncert, ki ga pripravljajo organizatorji, odgovorni tudi za priljubljeni festival Arsana, je prost, zato si ljubitelji klasične glasbe na koledarjih kar podčrtajte drugi konec tedna v juniju.

Pokrovitelj opernega večera

Generalni pokrovitelj opernega večera je Talumova hčerinska družba Vargas-Al, d. o. o. S storitvami varovanja so že prava stalnica na večjih družabnih prireditvah na Ptuju, tokrat pa so se odločili za vlogo generalnega sponzorja, saj letos praznujejo 25-letnico svojega obstoja. Ta jubilej želijo obeležiti tudi s povečanjem svoje prepoznavnosti in iskanjem novih poslovnih priložnosti, to pa je v skladu z njihovo strategijo povečevanja prihodkov zunaj skupine Talum.

FESTIVAL Arsana
PTUJ - SLOVENIJA 20. - 28. 7. 2018

VARGAS AL
Pokrovitelj dogodka

OPERNI VEČER NA PANORAMI

OPERA SNG MARIBOR

s simfoničnim orkestrom, zborom in solisti

PROST VSTOP!

9. JUNIJ 2018, ob 20.30 uri
Arheološki park Panorama, Ptuj

OPERABALET MARIBOR

www.festivalarsana.com

NAPOVEDNIK DOGODKOV IN OBISKOV



Ne zamudite

Junij 2018

- | | |
|------------------|--|
| 2. junij | 16. Poli maraton |
| 9. junij | Operni večer na Panorami
(Arheološki park Panorama na Ptuju) |
| 10. junij | Koncert pihalnega orkestra Talum Kidričevo
(restavracija Pan, Kidričevo) |
| 17. junij | Gledališka predstava
En dan življenja – mama Juanita
(restavracija Pan, Kidričevo) |
| 21. in 22. junij | Zunanja presoja
(ISO 14001:2015 in OHSAS 18001) |
| 23. junij | 2. Talumov družinski dan
(Terme Ptuj) |

Predstavljamo krvodajalce

Družba Vargas-Al

Življenj ne rešujejo le zdravniki, rešujete jih tudi tisti, ki darujete kri! Hvala za vsako enoto darovane krvi!

Obvestilo sodelavkam in sodelavcem, zaposlenim v družbah skupine Talum, v Silkemu in Praliku

Krvodajalska akcija v maju bo v torek, 29., in četrtek, 31. maja 2018, med 7. in 11. uro na transfuzijskem oddelku ptujske bolnišnice oziroma vsak torek in četrtek v mesecu.

»Ni ti treba biti zdravnik, da bi reševal življenja. Daruj kri – je enostavno, varno in rešuje življenja.«

MARJETKA LEDINEK

FOTO: ARHIV KRVODAJALCEV

DAROVANJE
IMAJO V KRV



Marjetka Ledinek, predsednica aktiva Talumovih krvodajalcev

Tudi sama sem imela nasmeh na obrazu, ko sem zabeležila 73 krvodajalcev, ki so se v aprilu udeležili krvodajalske akcije. Med njimi je bilo kar osem novincev, ki so se na ta način pridružili našemu aktivu. Hvala vam za vsako kapljico krvi!

Izjave krvodajalcev

Drago Smolinger

Kri sem prvič daroval leta 1989 med služenjem vojaškega roka v Benkovcu. Takrat sem to storil bolj zaradi prostih dni kot zaradi humanosti, danes pa se zavedam, da je darovanje krvi veliko več kot le to. Občutek, ko veš, da lahko z majhnim, nesebičnim dejanjem rešiš človeško življenje, je res neprecenljiv. Po letu 1993 sem začel redno darovati kri, predvsem z željo, pomagati ljudem. Do danes sem kri daroval že 48-krat, sam pa je še nikoli nisem potreboval. S krvodajalstvom želim nadaljevati, vse dokler mi bo zdravje to dopuščalo.

Čarobna moč nasmeha

Nasmeh je majski slogan Rdečega križa (8.–15. maj 2018). Nasmeh omogočimo vsem ljudem, ki nas obkrožajo! Na obraze ljudi v stiski pomoč sočloveka pričara nasmeh. Ta nasmeh moramo znati videti. Iskrice upanja na obrazu je enaka nasmehu. Manj obupa, strahu in občutka osamljenosti, manj jeze in gneva so znanilci bližajočega se nasmeha.

Janko Moravec

Kri sem prvič daroval leta 1990 na Ptuj. Takrat mi je sodelavec Ivan Voršič, zdaj že upokojenec, predlagal, naj se mu pridružim pri krvodajalstvu. In tako sem šel. Od takrat naprej sem krvodajalec. Preden ti odvzamejo kri, preverijo, ali si primeren za darovanje, in do danes me niso še nikoli zavrnil. Krv na srečo še nikoli nisem potreboval. Ponosen sem, da z darovanjem krvi pomagam sočloveku ali mu celo rešim življenje.

Mirko Fruk

S krvodajalstvom sem se prvič srečal na službenju vojaškega roka, saj smo takrat fantje naredili vse, da smo lahko odšli predčasno domov. Tudi ko sem se zaposlil v tedanjem TGA, smo mladi fantje naredili vse za dodatni dan dopusta, kaj šele za dva dodatna dneva. V tistem času namreč ni bilo interneta, niti se ni veliko govorilo o humanosti, solidarnosti in nujnosti darovanja krvi.

Sčasoma, z leti so se zavest o darovanju krvi in vrednote, ki so povezane s tem dejanjem, nasešile vame in danes je krvodajalstvo stil mojega življenja. Ne bom na dolgo in široko razlagal – krvodajalec sem zato, ker se zavedam, da z darovano krvjo pomagam sočloveku. To je zame ena najplemenitejših oblik pomoči. Zelo sem vesel in ponosen, da se tudi sin zgleduje po meni.



Drago Smolinger



Janko Moravec



Mirko Fruk

Darovalci v aprilu
(številka v oklepaju pove,
kolikokrat je posameznik
doslej že daroval kri):

Bojan Magdič	(9)	Danijel Roškar	(16)
Boštjan Zamuda	(16)	Sabina Predikaka	(11)
Janko Moravec	(52)	Nada Cimerman	(34)
Emilija Vesenjaj	(10)	Franc Čuček	(51)
Rudi Nahberger	(30)	Darko Emeršič	(76)
Marinka Krajnc	(9)	Leon Pišek	(41)
Gregor Janžekovič	(8)	Boris Gorišek	(64)
Jani Gojčič	(12)	Davorin Lubej	(54)
Branko Selinšek	(35)	Daniel Lačen	(12)
Franc Trafela	(35)	Kristjan Mlakar	(12)
Robert Merlak	(49)	Aleksander Bezjak	(40)
Drago Furek	(89)	Ivan Petek	(36)
Igor Turnšek	(53)	Goran Ivezić	(13)
Franc Sluga	(34)	Dušan Vorih	(38)
Uroš Pernat	(9)	Drago Smolinger	(48)
Jožef Lončarič	(51)	Jožef Godec	(12)
Marjan Vindiš	(44)	Rok Zakelšek	(12)
		Marko Planinšek	(23)
		Anton Planinšek	(62)
		Leon Trofenik	(8)
		Slavko Vek	(59)
		Kristjan Gajšek	(6)

Srečko Gajšek	(44)	Krvodajalci, ki so kri	
Robert Tušek	(21)	darovali do petkrat:	
Franjo Mihelač	(47)		
Denis Pušnik	(14)	Denis Kolarič	(5)
Andrej Golob	(35)	Metka Skaza	(4)
Marijan Pernek	(58)	Sašo Hergula	(4)
Marjetka Ledinek	(39)	Tanja Flajs	(3)
Enis Suljkanović	(15)	Jernej Žunkovič	(3)
Dragica Leskovar	(65)	Alenka Kotnik	(3)
Milan Prapotnik	(109)	Uroš Satler	(2)
Boštjan Lešnik	(71)	Matej Trunk	(2)
Bojan Krajnc	(50)	Amadej Rosić	(1)
Janez Tominc	(21)	Marcel Klaneček	(1)
Janez Vertič	(53)	Kristjan Zadavec	(1)
Olga Fras	(22)	Peter Belec	(1)
Franjo Levstik	(9)	Samo Malek	(1)
Sandi Svenšek	(18)	Ramiz Duraković	(1)
Janko Zavec	(34)	Silvo Vinter	(1)
		David Stergar	(1)

Miran Predikaka

Prve krvodajalske akcije sem se udeležil v času služenja vojaškega roka v JLA. Takrat smo fantje darovali kri, da smo lahko odšli prej domov. Nato sem se zaposlil, si ustvaril družino in začel razmišljati, da se jaz sam, moj otrok ali partner lahko najdemo v situaciji, ko bomo nujno potrebovali kri. To me je spodbudilo, da nadaljujem s krvodajalstvom, ki je human in solidaren način pomoči sočloveku. Nikoli namreč ne veš, kdaj boš darovano kri potreboval ti sam ali tvoji bližnji. Krvodajalec bom tako dolgo, dokler mi bo služilo zdravje!

Emilija Vesenjaj

Krvodajalka sem od leta 2012. Do zdaj sem kri darovala 10-krat. Krvodajalka sem postala zato, ker vsakdo lahko naredi nekaj dobrega, nekaj plemenitega za sočloveka. Pomena krvodajalstva se ljudje še vedno premalo zavedajo. Z darovano krvjo podarjaš del sebe, in to človeku, ki ga niti ne poznaš. Lepo je pomagati.

Jože Murata

Kje naj začnem? Morda kar pri prvi krvodajalski akciji, ki sem se je udeležil. Kakor mnogi drugi, ki spadajo v mojo generacijo (nekaj let dol ali gor), sem tudi jaz daroval kri na služenju vojaškega roka v takratni JLA. Kot voznik sem vsak dan opravljal naloge na relaciji od Sinja do Splita. Ker je eden od vojakov nujno potreboval tretje darovanje krvi »zbog skrajšanja vojnog roka« (torej: zaradi skrajšanja vojaškega roka), sem ga peljal v vojaško bolnišnico v Split. In ker sem bil že tam, sem še jaz daroval kri, in nato še enkrat, prav tako v času služenja vojaškega roka. Kasneje sem s krvodajalstvom nadaljeval. Tudi moj oče, ki je bil zaposlen v TGA, je bil dolgoletni krvodajalec. Ne želim pisati oguljenih fraz, treba pa je kljub temu poudariti, da je krvodajalstvo humano dejanje in da se človek po darovanju dobro počuti. ■



Miran Predikaka



Emilija Vesenjaj



Jože Murata

Kegljaška sobota

IGOR JEZA

FOTO: IGOR JEZA

V soboto, 14. aprila 2018, je bilo 7. državno prvenstvo SKEI Slovenije v kegljanju na asfaltu. Potekalo je na kegljišču Kegljaškega kluba Gorica v Novi Gorici. Organizator in izvajalec kegljaškega tekmovanja je bil Skei, Regijska organizacija Posočje.

Vsaka regija je lahko prijavila po eno moško in eno žensko ekipo. Tekmovanja se je tokrat udeležila le moška ekipa regijske organizacije Skei Ptuj in okolica (v nadaljevanju ReO Ptuj). Tekmovanje je potekalo po pravilih Kegljaške zveze Slovenije. Vsaka ekipa je bila sestavljena iz štirih tekmovalcev in enega rezervnega tekmovalca. Tekmovalci so odigrali 10 lučajev za ogrevanje, na tekmovanju pa so odigrali 60 lučajev. Rezultat se je sešteval ekipno in tudi posamezno. Med tekmovanjem je bilo poskrbljeno tudi za jedajočo in pijačo.

Po končanem tekmovanju je predsednica Skei Slovenije Lidija Jerkič najboljšim ekipam in posameznikom podelila pokale in medalje. Ekipa ReO Ptuj je s 1001 podrtim kegljem zasedla solidno 5. mesto. Kegljači smo preživeli družabno in zabavno soboto.

Veselimo se že poletnih iger Skei Slovenije, ki bodo potekale 26. maja 2018 na Koroškem. Vabljeni. ▣

Mesto	Ime in priimek				
13	Stanislav Horvat	172	84	4	256
16	Franc Turnšek	180	72	6	252
18	Mirko Štagar	180	69	9	249
24	Dušan Vorih	173	71	5	244
Milan Petrič					Rezerva
Ptuj - 5. mesto		705	296	24	1001



SINDIKAT

Obisk sindikalnih predstavnikov iz jeklarne Acroni

IGOR JEZA

V petek, 6. aprila, smo v Talumu gostili 12 sindikalnih predstavnikov iz jeklarne Acroni z Jesenic. V okviru svoje ekskurzije so si namreč želeli ogledati naš proizvodni proces.

Uvodoma je goste nagovoril Igor Jeza, predsednik Skei Talum. Po ogledu predstavitvenega filma smo se skupaj odpravili na ogled elektrolize in naše druženje zaokrožili s pogostitvijo v restavraciji Pan. Gostom so razkazali tudi ptujski grad, orožarno in etnološki muzej ptujskih mask, ekskurzijo po Ptuj pa – kot se za našo regijo spodobi – zaključili z degustacijo vin. ■

V prihodnosti se veselimo našega obiska v jeklarni in priložnosti za ponovno druženje.



Zahvali

Ob boleči izgubi našega dragega očeta, dedka in pradedka



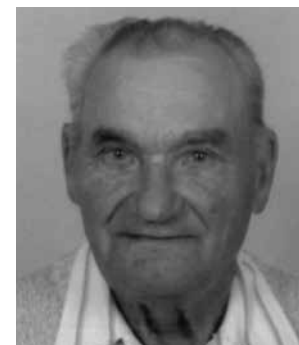
Antona CENARJA

iz Mezgovc ob Pesnici, 55 B,
upokojenca Taluma,

se iskreno zahvaljujemo sindikatu družbe Talum za darovane sveče in odigrano žalostinko ter vsem, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti ter darovali cvetje in sveče.

Vsi njegovi!

Ob boleči izgubi očeta, tasta,
dedka in pradedka



Cirila JAZBECA

iz Bolečke vasi 6B, nazadnje stanujočega v Pobrežju 103A, Videm pri Ptuj, upokojenca družbe Talum,

se iskreno zahvaljujemo sindikatu družbe Talum za darovane sveče in odigrano Tišino ter vsem, ki ste darovali sveče, izrekli sožalje in ga pospremili na njegovi zadnji poti.

**Vsem še enkrat hvala.
Njegovi najdražji**

Strast

GREGOR JURKO
FOTO: ANDREJ BRUMEN

Navada je železna srajca, pravijo, oziroma v našem primeru aluminijasta srajčka. Mehanske lastnosti železa in aluminija so ob tem hitrem razvoju že precej podobne, le teža »lahke kovine prihodnosti« je precej manjša. Da ne dolgozevimo, vem, da nimate časa prebirati te cenjene revije (razen če uživate

mače. Nemci so na srečo ostali v avtomobilski industriji.

Tudi v našem podjetju imamo nekaj lepih običajev, s katerimi negujemo tradicijo, recimo tovarniški praznik, dan odprtih vrat, godba, ko se nekdo za vedno poslavlja, žur za 8. marec, ko pošljemo žene

čudne navade tudi druga podjetja, kaj šele podjetja v tujini. Pri Japoncih, ki jih imamo za bolj delaven in službi predan narod, obstaja recimo navada, tako imenovani »inemuri«, kar pomeni »biti prisoten med spanjem«. Japonci mislijo, da ni nič narobe, če oseba na sestanku ali pred drugimi ljudmi občasno zaspi, saj je to znak, da tako predano delaš, da občasno nisi več zmožen ohraniti budnosti, važno je le, da se istočasno trudiš, da bi ohranil oči odprte. Gre za tako imenovani častni prekršek manjšega pomena, ki ti lahko še dvigne ugled pred sodelavci. Poizkusite, odprtost je ena naših vrlin!



Ljubezen in strast sta v zraku ...

zasluženi pokoj), je bolje, da kar takoj preidemo na bistvo, zgrabimo bika za rogove in že kar takoj, v startu razkrijemo, kakšno neoprijemljivo bogastvo skrivamo pod rumeno čelado. Tokrat bo pisana beseda tekla o navadah in običajih, ki se nam zdijo tako samoumevni, da jih sploh ne opazimo več, razen če nas na to kdo spomni.

Šege in navade so sestavni del naše kulture. Čeprav smo globalno usmerjeno, moderno podjetje, bomo kulturne običaje in navade obravnavali lokalno, do koder nam pač seže oko – in to ni preveč daleč, odkar smo porušili tisti znameniti dimnik. Glavni običaji na Dravskem polju so še vedno pust, koline, barvanje pirhov, trgatav in morda še ličkanje koruze, ampak zadnji običaj je v zatonu, odkar so Francozi, Korejci in Japonci začeli izdelovati tako dobre motorje za luščilnike koruze, »šrotarje« po do-

in dekleta na izlet, in še kaj bi se našlo, če bi brskali po spominu.

Poleg običajev pa imamo tudi navade oziroma dejanja, ki jih ponavljamo, so privzgojene in so del našega vedenja. Navade prinesemo že od doma ali pa jih pridobimo v službi. Ene so bolj simpatične, druge manj, tretjih se pa sploh ne da pojasniti. Nekateri se radi gugajo na stoli, drugi vstopajo v viličar samo z desno nogo in roko, z desne strani, spet tretji si morajo vsak dan pospraviti mizo, kot da jih ne bo več nazaj, ugašajo luči, gredo vsak tretji četrtek v mesecu na pijačo, eni žigosajo malico vsak dan, drugi za cel mesec, skratka, kar želimo povedati, je, da je teh navad za eno malo, panonsko morje.

Če pa vržemo oko še malo v tujino, glede na to, da štrlimo ven med izvozniki, lahko vidimo, da imajo

Iznajdljivost je bila vedno domena balkanskih plemen, tole od Japoncev je simpatična navada, prav tako kot španska siesta, le da mi po triurnem počitku ne bi več prišli nazaj. Gotovo bi te tuje navade, ki bi nam ustrezale, znali prevesti v naš balkansko-germanski oziroma včasih zelo delaven – včasih zelo len, vedno pa iznajdljiv tip nacionalnega karakterja. Če ne bi bili takšni, ne bi občasno precej štrleli ven na raznih mednarodnih lestvicah, recimo po številu medalj na število prebivalcev ali po številu traktorjev na glavo ali po številu hokejistov, ki so občasno prav tako zelo uspešni, čeprav nimamo pravih pogojev za vadbo.

Rutina in navade so lahko velik zaviralec sprememb oziroma zaradi njih stvari ostanejo takšne, kot so, oziroma se še naprej premočrtno gibljejo (2. Newtonov zakon), razen če, pozor, te rutine in navade razbijemo, začnemo nekaj delati drugače, vsak dan, in tako naredimo prostor za nove navade. Inovativni predlogi, kritično razmišljanje, strast. Samo navade je treba spremeniti. Pojdite jutri v viličar z leve strani, spijte čaj namesto kave, pojdite v Haloze preko Rogaške Slatine, razbijte rutino. Brez spremenjenih navad ne bo sprememb. ■

			TALUM	TEPEC (NAREČNO)	ZAVEZNIK	MODRA MISEL: TERENTIUS	ENOSTAVNA BELJA- KOVINA	ZEVSOV SIN, EAK	MESTO V INDIJSKI ZVEZNI DRŽAVI MAHARAŠTRA
SESTAVIL: JANKO ŠEGULA	SPRETEK ČLOVEK	CIRKUŠKA ZVRST, TEMELJEČA NA OPTIČNIH PREVARAH	SLOVENSKI SKLA- DATELJ (IZAK)	DRUGA, VOJAŠKA KASTA V INDIJI	PRITOK SAVINJE PRI ŠMARJETI	FRANCOSKI FILOZOF (HIPPOLYTE)	OLIVER TWIST	PRIPOVED, ZGODBA ZAZNAVA Z OČMI	
TOVOR, KI SE PREVAŽA RAZSUT									ZAČETNIK SIKHOVSKE VERE (GURU) SLOVENSKI EKONOMIST (LJUBO)
SPLOŠČEN BISER									KRAVJI GLAS
PREBIVALCI RUŠ						FRANCOSKA IGRALKA (MARIANNE) ARMENSKI REŽISER BEK NAZAROV			ČASO- MERILCI
EMIL ZATOPEK		JEZERO V ETIOPIJI				RIMSKI HIŠNI BOG		REKA V JUŽNEM MAROKU	PAS PRI KIMONU
NARODNO- OBRAMBNA ORGANIZACIJA PRIMORSKIH SLOVENCEV				ENOTNA MATIČNA ŠTEVILKA OBČANA KARMEN STAVEC				NOGOMETNI KLUB IZ VERONE	
STARO- RIMSKA PROVINCA OB DONAVI					DIVJA RACA (REDKO) VRHOVNI KITAJSKI BOG			IVAN SIVEC	EVA BOTO
DVO- MESTNO ŠTEVILO (11)					ITALSKO LJUDSTVO, EKVIKULCI AMERIŠKI SIVI MEDVED			IGOR OZIM	SLOVENSKA PEVKA (SAŠA)
SLOVENSKA TV VODI- TELJICA ROGELJ				PRIPIRAVA ZA IGRANJE				BENETKE	MAJHEN ZAMAŠEK
TALUM	SLOVENSKE ŽELEZNICE			ŠARM, MIK TOVARNA AVTO- MOBILOV V TORINU			MILJAMPER	DRŽAVNI ZBOR	IZGO- VARJATI GLAS A NAMESTO O
LETALIŠČE V BRATISLAVI	VEČJA LEŠENA POSODA						DOMAČA ŽIVAL	DVOREC BLIZU BEGUNJ	
12. IN 10. ČRKA			IVANA KOBILCA			SLOVENSKI PEVEC PREDIN		REKA V MONGOLJI	
PORTRET V AKVARELU			VLADO NOVAK			EMILIANO ZAPATA			HROMA ŽENSKA
PESNIŠKA ZBIRKA NIKOLAJA NEKRA- SOVA									ROMANA ZRNEC

SLOVARČEK: AMO - armenski režiser Bek - Nazarov, CHIEVO - nogometni klub iz Verone, DENICOURT - francoska igralka (Marianne), IČNA - pritok Savinje pri Šmarjeti, KŠATRIJA - druga, vojaška kasta v Indiji, NIRA - mesto v indijski zvezni državi Maharaštra, TARPAN - evropski divji konj, TIAN - vrhovni kitajski bog.

RIŠEMO IN PIŠEMO 2018

"Nekaj ugrizov sadja na dan odžene vse bolezni stran."

V četrtek, 24. maja, ob 16.30 uri,
se bomo otroci in starši zabavali ter spoznavali zdrave sadne vitamine na
SADNEM KARNEVALU

Dobimo se v parku pri upravni stavbi. V primeru slabega vremena bo dogodek potekal v Športni dvorani Kidričevo. Pripravili smo zabavne igre za majhne in velike, ki jih bomo zaokrožili z okusnim sadnim sladkanjem.

