

ALUMINIJ

1

Časopis družbe Talum d. d. Kidričevo

JANUAR 2017



Po 10 letih na programu nizkotlačnega in kokilnega litja

Vrednost podjetja lahko v veliki meri merimo s potencialom zaposlenih, ki s svojim znanjem, energijo in pripadnostjo prispevajo dodano vrednost v procesih. To naši kupci prepoznajo in zato verjamejo v naše inovativne modele in jim zaupajo.

(Mirko Veselič, direktor PE Ulitki)

Iz vsebine



- 4** Leto 2016 končali s pozitivnim poslovnim izidom
- 5** Zgodbe, ki tudi z vajinim prispevkom puščajo sled v času
Združevanje dovoljenj in okoljski pogled v leto 2017
- 6** Po 10 letih na programu nizkotlačnega in kokilnega litja
- 8** Delo je zanimivo in polno izzivov
- 9** Zgodba o vilicah za KTM
- 11** Intervju
- 14** Praznični dogodki v decembru
- 16** Raketa še kroži po šolah
- 17** Humanost in srčnost tudi v letu 2017
- 18** Gibaj se veliko in opazi boš razliko
- 20** Ko dnevu zmanjka ur
- 21** Aluminij, klub naših src
- 23** Zaključek kegljaške sezone
- 24** Fotoreportaža
- 26** Kolumna
- 27** Križanka

Naslovnica: 10 let programa nizkotlačnega in kokilnega litja

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 Hrnčič, članica, Lilijana Ditrhič, članica, Gregor Jurko, član.

Jezikovni pregled: Darja Gabrovšek Homšak, avtor naslovnice: Srdan Mohorič, Aleksandra Jelusič

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



Foto: Srdan Mohorič

ALEKSANDRA JELUŠIČ
GLAVNA UREDNICA

Samo želeli si ni dovolj

Če je mesec december namenjen prijetnim in sentimentalnim voščilom, ki si jih izrekamo v slogu »Želim ti veliko zdravja, sreče in uspehov«, potem je januar mesec, ko pričakujemo, da se bo izrečeno začelo uresničevati. A če smo pošteni do sebe, potem si moramo priznati, da želje niso dovolj in da je ključ do uspeha v delovanju. V nadaljevanju bom povzela nekaj misli iz knjige z naslovom Pazi, katerega volka hraniš avtorja dr. Kenana Crnkića.

Uspešni ljudje v novem letu niso dobili več voščil kot neuspešni, temveč se od slednjih razlikujejo po načinu svojega delovanja. Imeti dobro idejo, vedeti, kaj si želimo, in narediti sijajen načrt ne pomeni popolnoma nič, če ideje, hotenja in načrta ne začnemo tudi uresničevati. Vse, kar vidimo okoli sebe in kar uporabljamo v svojem življenju, so ustvarili ljudje, ki niso samo imeli ideje in niso le sanjarili, temveč so tudi delovali. V poslovnem svetu o tem kroži poučna urbana legenda.

V šestdesetih in sedemdesetih letih prejšnjega stoletja je podjetje Adidas suvereno dominiralo na trgu športnih izdelkov. Nihče ni verjel, da bi se na trgu lahko v kratkem pojavil konkurent, ki bi resno ogrozil njegovo tržno pozicijo. Pa se je zgodilo prav to.

V tistem času se je skupina mladih entuziastov odločila ustanoviti svoje podjetje. Imeli so vizijo, da bodo ne samo tako uspešni kot podjetje Adidas, temveč da ga bodo presegli. Na začetku svoje poslovne poti so naleteli na hudo nasprotovanje članov lastne družine, ki niso verjeli v njihov uspeh, podpore pa niso dobili niti pri svojih iskrenih prijateljih. Nekega dne so debatirali o nastali situaciji. Zdelo se je, da jih je neodobravanje okolice precej potrlo. Nekateri so celo začeli dvomiti o pravilnosti odločitve, dokler jih eden izmed njih ni nagovoril s spodbudnimi besedami: »Nadaljevati moramo ne glede na to, kaj mislijo in govorijo ljudje. *Just do it!* (Naredimo to že enkrat!)«

Mladi podjetniki so kmalu spoznali, da ni vedno dobro poslušati mnenj drugih. Preprosto morajo storiti to, kar so si zamislili. Tri kratke in preproste besede *Just do it!* so jih do te mere navdihnile, da so jih odtisnili na bele majice in jih redno nosili pri delu. Kmalu so se jim pridružili še drugi in *Just do it!* je postal eden najprepoznavnejših sloganov v zgodovini. Prepričana sem, da veste, o katerem podjetju govorim. V rekordnem času je podjetje Nike postalo največji prodajalec športne opreme in še danes vsi zaposleni v glavnem podjetju Nike nosijo majice z napisom *Just do it*.

Januar in vsi naslednji meseci naj bodo torej v znamenju akcije oziroma delovanja. Želja skupaj z delovanjem je uspeh, in če se pri tem dopolnjujemo, potem drži, da »Skupaj zmoremo skoraj vse!«

»Želja plus delovanje je uspeh.«

Ocenjujemo, da bomo poslovno leto 2016 končali s pozitivnim poslovnim izidom

FOTO: SRDAN MOHORIČ

Poslovno leto 2016 bomo že drugo leto zapored končali s pozitivnim poslovnim izidom, in to kljub padanju prodajnih premij in relativno nizki ravni borzne cene aluminija.

Ne glede na zaostrene pogoje poslovanja in spremenljive okoliščine v panogi ter na trgu smo v skupini Talum v zadnjih štirih letih povečali skupno dodano vre-



dnost, kar je rezultat uspešnega uresničevanja strategije prestrukturiranja. Z vsemi aktivnostmi je pri uresničevanju strategije nujno treba nadaljevati – predvsem na področju razvoja proizvodnje rondelic, ulitkov, absorberjev in novih programov – ter ob tem razvijati in nadgrajevati proizvodnjo na področju drogov in livarskih zlitin. Aktivnosti za doseganje in uresničevanje načrtovane

strategije razvoja so sicer zahtevne in obsežne, a bomo z njihovo pomočjo manj odvisni od gibanja na trgih in borzi, na katere nimamo neposrednega vpliva.

V letu 2017 načrtujemo obseg prodaje 144.000 ton, kar bo na približno enaki ravni, kot je bilo ustvarjeno v letu 2016. Izkaz poslovnega izida, bilanca stanja in izkaz denarnega toka temeljijo na predpostavkah borzne cene aluminija LME 1.600 USD/t in na razmerju med EUR in USD 1,08. Ob teh pogojih poslovanja bo poslovni izid skupine Talum za leto 2017 pozitiven v ocenjeni vrednosti 1,8 milijona evrov.

Od celotne planirane blagovne proizvodnje bo obseg blagovne proizvodnje drogov znašal 58.000 ton, livarskih zlitin 50.000 ton, rondelic 32.000 ton, uparjalnikov 500 ton in ulitkov 3.300 ton. Planirana proizvodnja elektroliznega aluminija bo znašala 83.500 ton, za prej navedeni planirani obseg blagovne proizvodnje pa bomo poleg lastnega elektroliznega aluminija dodatno porabili 15.600 ton primarnega zunanjega aluminija, 33.000 ton odpadnega primarnega in sekundarnega aluminija ter predelali 13.700 ton aluminija v lasti naših kupcev.

Leto 2017 bo investicijsko intenzivno leto, saj znaša načrtovana

vrednost nekaj več kot 21 milijonov evrov. Zaradi povečanja proizvodnje na določenih programih se bo tudi število zaposlenih povečalo na 1340 sodelavcev.

Naša vizija za naslednje srednjeročno obdobje do leta 2019 ostaja jasna – z energijsko učinkovito in okolju prijazno proizvodnjo in predelavo aluminija se bomo še naprej uvrščali med najučinkovitejše proizvajalce elektroliznega aluminija in aluminijevih zlitin na svetu, hkrati pa bomo naše programe razvijali in diferencirali v smeri povečevanja dodane vrednosti in donosnosti.

Ocenjujemo, da bomo tudi poslovno leto 2017 zaključili s pozitivnim izidom. ■

Daniel Lačen,
član uprave Taluma za ekonomsko področje

»Ne glede na zaostrene pogoje poslovanja in spremenljive okoliščine v panogi ter na trgu smo v skupini Talum v zadnjih štirih letih povečali skupno dodano vrednost, kar je rezultat uspešnega uresničevanja strategije prestrukturiranja.«

Zgodbe, ki tudi z vajinim prispevkom puščajo sled v času

Darko Ferlinc in Srdan Mohorič, ki sta bila dolgoletna člana uredniškega odbora časopisa Aluminij, sta tudi po svoji upokojitvi ostala del naše ekipe. Ferlinc je bil urednik časopisa, po upokojitvi pa dobrodošla pomoč pri grafični postavitvi časopisa ter nepogrešljiv vir izkušenj, predlogov in idej. Mohorič pa je v uredniškem odboru skrbel za fotografije, tako da se Talum danes ponaša z bogatim arhivom kakovostnega foto-

grafskega gradiva, v katerem bodo naši zanamci lahko spremljali zgodovino »fabrike«.

Z novim letom sta se zdaj že nekaj časa zunanja sodelavca poslovila od ekipe.

»Hvala obema, da sta bila del uredniškega odbora, ki je skozi leta pisal zgodbe o ljudeh in dogodkih, ki tudi z vajinim prispevkom puščajo vidno sled v času.«



SISTEMI UPRAVLJANJA

Združevanje dovoljenj in okoljski pogled v leto 2017

DR. MARKO HOMŠAK

FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ

Kot kaže, bo tudi leto 2017 namenjeno vsebinskemu združevanju okoljevarstvenih dovoljenj (OVD), kar smo podobno zapisali že za lansko leto. Vendar ne kaže hiteti za vsako ceno, ker imajo parcialna dovoljenja, izdana za posamezno poslovno enoto (PE), svoje prednosti takrat, ko spreminjamo naprave ali tehnološki proces v določeni PE. Takrat se odpre upravni postopek samo za to PE in za celotno družbo, če bi bilo OVD z enotno vsebino. Nekatera skupna področja okolja pa lahko vežemo le na celotno družbo; izpostavljam naj predvsem tri:

- kakovost zunanjega zraka,
- nadzor nad podzemnimi vodami in tlemi ter
- izdelava izhodiščnega poročila.

Področje obvladovanja odpadnih vod je zdaj skupno. To bo v prihodnosti kot sprememba OVD prešlo k posameznemu OVD za določeno PE. To bo pomenilo več merilnih mest za izvajanje obratovalnega monitoringa odpadnih

vod, zmanjšala pa se bo frekvenca meritev z različnim naborom parametrov. Leta 2016 smo pridobili »združeno« OVD za obrat po smernici Seveso za Talum, d. d., pri čemer so bile upoštevane tako spremembe v družbi kot spremembe, ki jih je prinesla nova uredba. V letu 2016 je uspela združitev OVD na področju toplogrednih plinov (TGP) vseh treh OVD za naprave v PE Aluminij, PE Ljarna in PE Rondelice, čemur smo

pridružili naprave iz PE Ulitki. Trenutno je v Bruslju v postopku potrjevanja še združevanje registra emisijskih kuponov s trgovalnimi računi za Talum. V letu 2017 pričakujemo pripravo vseh dokumentov in podatkov za četrto trgovalno obdobje emisij toplogrednih plinov za obdobje od 2021 do 2030 za področje direktnih in indirektnih emisij. Torej izzivov v letu 2017 na področju okolja vsekakor ne bo (z)manjkalo.



Po 10 letih na programu nizkotlačnega in kokilnega litja

Ob »rojstvu« prvega ulitka v Talumu marca 2006 sem kot vodja tega projekta v časopisu Aluminij zapisal, da se uresničuje razvojna strategija predelave aluminija v ulitke in da v uresničitev projekta livarstva ne dvomim. Takrat nas je bilo le devet zaposlenih. To je bil šele začetek, ki pa se je nadaljeval s skupnim delom celotne ekipe do danes, ko nas je 205 redno zaposlenih. K skupnemu uspehu so veliko prispevali tudi družba Talum Servis in inženiring na področju industrializacije v procesu ulitkov, PE Livarna, ki nas oskrbuje s kakovostno talino, tehnično podporo in prilagodljivostjo dobav, ter družba Talumu Inštitut, ki nas v razvojnem obdobju novih proizvodov s strokovnim znanjem in raziskavami podpira na področju spektroskopskih in metalografskih preiskav materialov in mehanskih preizkusov. Z zadovoljstvom lahko rečem, da smo res dobro delujoča ekipa, ki deluje uigrano, kar je najpomembnejše za dolgoročni pozitiven rezultat. Ob vseh drugih doseženih ciljih smo v Ulitkih na to še posebej ponosni.

Več o ulitkih na www.talum-castings.com



Mirko Veselič, direktor PE Ulitki

MIRKO VESELIČ

FOTO: SRDAN NOHORIČ,
MIRKO VESELIČ

S skupnim delom, stalnim učenjem in razumevanjem procesov, v katerih delamo, uresničujemo zastavljene cilje na področju:

- razvoja izdelkov in procesov v zgodnji fazi v sodelovanju s kupci;
- proizvodnje s ciljno produktivnostjo in optimalno zasedenostjo delovnih naprav;
- na področju QS s stalnimi izboljšavami v procesih, pri čemer je cilj čim manjši interni izmet in minimalno število reklamacij pri kupcu;
- na področju prodaje in logistike smo kupcem v zadnjih treh letih zagotovili 100-odstotno rednost dobav;
- z rednimi usposabljanji in s stalno obojestransko komunikacijo s sodelavci gradimo odprt odnos in s tem zaupanje in kompetentnost zaposlenih v procesih.

Talumove vrednote podpirajo strategijo, vizijo in poslanstvo skupine Talum, so gorivo, smer in tudi motivator, ki vodi k doseganju ciljev v PE Ulitki. Sodelavke in sodelavci iz Ulitkov se zavedamo našega poslanstva in odgovornosti do naših kupcev.

Sodelavke in sodelavci



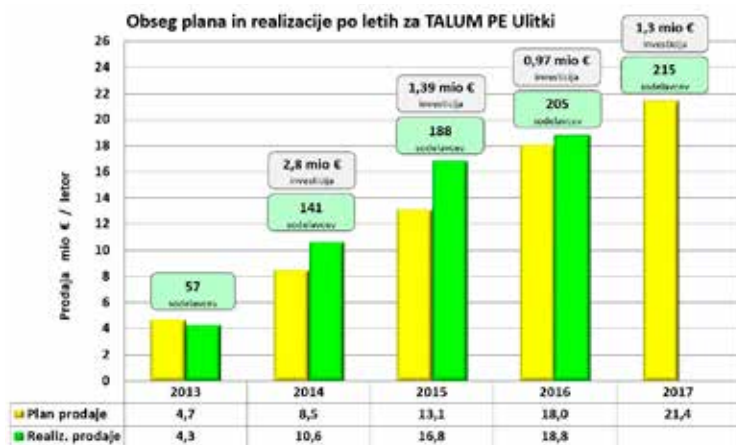
2016: 215 sodelavk in sodelavcev se nas zbere na letnih srečanjih, na katerih se pogovarjamo o ciljih in strategiji PE Ulitki.



2016: 30 sodelavk, zaposlenih v PE Ulitki, je pomemben člen v soustvarjanju procesov in izdelkov.



Marec 2006: prva ekipa »ulitkarjev« se šola v Nemčiji pri podjetju Scheeff in nato se začne proizvodnja v Talumu. Z nami v ekipi je bil tudi Dejan Lorber.



»Januarja 2017 bo prodaja v Ulitkih prvič preseгла 2,1 mio EUR/mesec, letna prodaja v letu 2017 bo v obsegu do 21 mio EUR.«

Procesi in tehnologije



2016: generacija nizkotlačnih livnih strojev za najsložitvejšje ulitke z dobrimi mehanskimi lastnostmi



2016: avtomatizirana linija za CNC-obdelavo, pranje in testiranje toplotnih izmenjevalnikov WB6 za kupca Bosch TT



Prvi obnovljen livni stroj »dvojček Kurtz« za litje v letu 2006, na katerem smo začeli liti toplotni izmenjevalnik WB6.



Naši kupci

Značilnost naših kupcev ulitkov na področju avtomobilske industrije, strojegradnje in termotehnike je, da so posli dolgoročni, tj. za 4–7 let. Pomeni tudi, da je posel nujno pridobiti najmanj dve leti pred začetkom redne proizvodnje, prav tako je pridobitev vsakega naslednjega posla pri obstoječih kupcih poleg tehnične ustreznosti in cenovno ugodnih razmerij v ponudbi odvisna tudi od zaupanja in statusa, ki si ga pridobimo v času trajanja predhodnega posla. Pri kupcu Robertu Boschu smo si na primer pridobili status »Preferred Supplier of the Bosch Group«, kar pomeni najvišjo možno raven dobavitelja pri kupcu.

Priznanje je odraz dobrega dolgotrajnega partnerskega odnosa s kupcem, skupnega razvoja izdelkov in procesov, stalnih izboljšav, prilagodljivosti pri dobavah, pravočasnih dobav brez zamud ter malo reklamacij. Naši kupci pri nas cenijo naš fair play in odprt odnos, kar so posebej izpostavili v KTM-u, kjer cenijo našo odgovornost od posla, saj ni le cilj, da posel pridobimo, temveč da ga v dogovorjenih rokih in po zahtevah kupca realiziramo od razvojne faze.

Prav takšen odnos imamo z vsemi našimi kupci: BOSCH TERMOTEKNIKA, KTMAG, KAESER, PorscheAG, DOPPELMAYR, HASSE & WREDE, MAFO, ZBG, MBE, Maschinenfabrik, MARS idr. ■

Ulitki iz Taluma

se prodajajo z visoko dodano vrednostjo, saj je več kot 50 odstotkov ulitkov termično obdelanih, več kot 66 odstotkov je obdelanih s CNC-stroji, več kot 18 odstotkov ulitkov zmontiramo v sklope.



Ulitke WB6 od leta 2013 obdelujemo tudi s CNC-stroji, sprva (od leta 2006) smo jih proizvajali le kot surovce.



Prvi ulitki, ki smo jih v Talumu ulivali leta 2006.

Delo je zanimivo in **polno izzivov**

ANTON KIRBIŠ

FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ



Anton Kirbiš

Kot vodja proizvodnje anod sem zaposlen v poslovni enoti Aluminij, v organizacijski enoti Proizvodnja anod. S tovarno sem povezan že od leta 1981, ko sem bil še štipendist takratne TGA Boris Kidrič. Ko sem leta 1985 končal srednješolsko izobraževanje na Srednješolskem centru Ptuj, sem v elektrolizi v takratni hali A opravil pripravništvo, potem pa sem marca 1986 odšel na služenje vojaškega roka in se marca leta 1987 vrnil v elektrolizno halo A. To je bilo v času MPPA11. V elektrolizi sem v štirih izmenah delal do septembra 1987, ko sem bil premeščen v Proizvodnjo anod, kjer sem zaposlen še danes. Leta 2008 sem ob delu končal Višjo strokovno šolo na Ptuj, smer Mehatronika.

Kako poteka moj delovni dan? Nikoli ni enako, vendar večkrat vstajam ob 6. uri zjutraj. Na delo v Talum se iz Dražencev vozim z avtomobilom. Po prihodu na delo ob 7. uri v informacijskem sistemu Anodis najprej pregledam poročila vodij izmen in vodij ognja na Riedhammerjevi peči. Če so bile v zadnjih izmenah težave, si to zabeležim. Ob 7.15 imam vsak delovnik 15-minutni sestanek z vodjem izmene. Skupaj pokomentirava proizvodnjo zadnjega dne in določiva prioriteto reševanja nastalih težav. Po razgovoru z vodjem izmene se srečamo še na neformalnem sestanku ob pitju jutranje kave v pisarni planerja proizvodnje. Tema razgovorov je večkrat tekoča problematika v proizvodnji. Izmenjujemo si različna mnenja in poskušamo poiskati čim boljše rešitve za nastale situacije, večkrat pa predebatiramo tudi dosežke naših športnikov ali kakšno rečemo o »fabriki«.

Sledi pregled dobljene pošte in kontakt z zunanji partnerji,

za katere opravljamo kalcinacijo ogljikovih materialov na Riedhammerjevi kalcinacijski peči. Kalcinacijo zelenih anod opravljamo za podjetje Slovalco s Slovaške. Od marca leta 2016 izvajamo tudi kalcinacijo posebnih ogljikovih materialov za podjetje Kompozitum s Slovaške. Ta mesec bomo poskusno začeli kalcinirati specialne ogljikove materiale za podjetje PanTrac iz Nemčije. Ta posel bomo izvajali skupaj s sodelavci iz družbe Talum Izparilniki. Od marca 2016 redno kalciniramo tudi katode in specialne ogljikove materiale za Carbone Savoie iz Francije.

V proizvodnji zelenih anod iz pečenega ostanka pripravljamo penilo za žlindro za podjetje Exotherm-IT Kranj. Na leto prodamo za 1200 ton tega materiala.

Aktivnosti delovnega dne se večkrat spreminjajo glede na čas v mesecu. Tako ob koncu meseca v mapi Zapisnik o inovacijskem predlogu preverim koristne predloge, ki so jih dali sodelavci iz Proizvodnje anod. Izkoristil bi to priložnost in pohvalil svoje sodelavce, da je podajanje koristnih predlogov v naši enoti že način razmišljanja in dela. Podajanje koristnih predlogov je v Proizvodnji anod stalnica že nekaj let. S sodelavci iz vzdrževanja in s tehnologom proizvodnje se sestanemo in obravnavamo vsak koristen predlog za tekoči mesec. Po sestanku vse koristne predloge vnesem v sistem k predlogom za izplačila in izdam nalog za izplačilo nagrade. Tako oblikovane predloge posredujem planerju proizvodnje, ki je v naši poslovni enoti zadolžen za njihov vnos v sistem. Moja naloga je, da poskrbim, da se koristni predlogi, v katerih smo prepoznali koristnost, v najkrajšem možnem

času tudi realizirajo. Priznati moram, da smo pri tem kar uspešni. Malo zahtevnejše koristne predloge realiziramo med planiranimi remontni naprav v proizvodnji zelenih anod, manjše predloge pa kar sproti.

Drugo polovico delovnega časa izkoristim za obhod obrata proizvodnje anod, in če tega zaradi drugih obveznosti ne opravi, kar se zgodi bolj poredko, imam občutek, da mi ta dan nekaj manjka. Zame so namreč zelo pomembni stiki s sodelavci, ohranjanje korektnega odnosa in uresničitev vrednot skupine Talum.

Ob koncu delovnega dne z vodjo dopoldanske izmene proučiva realizacijo nalog, zadanih za ta dan. Ob 14.15 se sestanem še z izmenjskim vodjem, ki pride na delo v popoldanski izmeni. Z njim prav tako pregledava dogodke zadnje izmene in predebatirava problematiko njegove izmene, zadava si nadaljnje aktivnosti v izmeni.

Delo, ki ga opravljam, je zelo dinamično, zanimivo in na čase pravi izziv. Trudim se, da so proizvodne naprave čim bolj izkoriščene in vzdrževane, delo dobro organizirano, da imamo v proizvodnji čim manj izmeta in da se iz nastalih težav naučimo, da jih čim bolj obvladamo oziroma se jim izognemo.

Delo zaključim ob 15. uri, včasih tudi ob 15.30, glede na stanje v proizvodnji. Po službenem mobilnem telefonu pa sem dosegljiv ves čas in o morebitnem odstopanju parametrov proizvodnje tudi obveščen. ■



PROCESI PRI ULITKIH

Zgodba o vilicah za KTM

Tokrat smo v redni rubriki, v kateri opisujemo različne proizvodne procese v »fabriki«, pod drobnogled vzeli ulitke oziroma vilice KTM. Najprej nas je zanimalo, kako pride do sodelovanja med kupcem in proizvajalcem in kako poteka in prav to smo opisali v nadaljevanju. V naslednjih številkah časopisa Aluminij se bomo osredotočili na področje razvoja ulitka oziroma vilic za KTM ter na proizvodnjo in distribucijo tega izdelka kupcu. Na tej poti so sodelavci postavljeni pred mnoge izzive, pri katerih štejejo znanje, izkušnje, inovativnost in druge odlike.

DAVOR PEČNIK

Gledano s stališča proizvodnje ulitkov, je prodaja poleg proizvodnje in razvoja najpomembnejša funkcija v podjetju. Vpliva namreč na njegove denarne tokove in mu prinaša denar. S pojmom prodaja se srečujemo v vsakdanjem življenju; vsak je že v nekem smislu nekaj prodajal, pa naj gre za izdelek, storitev ali pa samega sebe na razgovoru za potencialno službo, zato imamo na splošno občutek, da gre za zelo preprosto nalogo.

Prodaja kot pomembna poslovna funkcija

Nobena druga funkcija v poslovnih enotah Ulitki ne vključuje tako veliko število visoko usposobljenih posameznikov, ki delajo v tako veliko različnih okoljih in so brezhibno povezani v celoto pri preprosti nalogi, kot je prodaja ulitkov.

Kupcem prodajamo rešitve

Ulitki se ne prodajajo kot standardni proizvodi, proizvedeni po

standardni metodologiji in tehnologiji, večina izdelkov predstavlja tako za kupca kot tudi za dobavitelja najboljše rešitev za kupčeve potrebe ali dosego njegovega cilja, seveda v okviru posamezne nosilne tehnologije. Za kupca torej najprej razvijemo proizvodni proces, ki ga kombiniramo na obstoječih napravah ali po potrebi vključujemo nove naprave ali procese in rezultat katerega bo optimalen izdelek v vseh oziirih. Nato sledijo orodja in nazadnje za kupca



Naši kupci

na teh orodjih izdelujemo izdelke. Predvideti in prodati moramo tako izdelke, z vsemi nepredvidnimi okoliščinami, ki na nas prežijo naslednjih nekaj let (gibanje cen materiala, prihranki, nihanje količin, spremembe cen dela, energentov ipd.), kot tudi vsa potrebna orodja, vključno s pomožnimi sredstvi v celotnem trajanju projekta. Tisto o preprosti nalogi torej ne drži povsem.

Obisk pri kupcu

Proces pridobivanja posla se začne, ko se – oboroženi z vztrajnostjo, stabilnostjo, dobrim poslovnim okoljem, podjetniško nadarjenostjo in ne nazadnje tudi srečo – ob pravem trenutku znajdemo na pravem mestu, se pravi pri kupcu, ki v tem trenutku išče zase najboljšo rešitev, s katero bo moral živeti naslednjih 5–8 let. Pri prodaji ulitkov namreč ni običajno, da bi kupec med trajanjem projekta zamenjal dobavitelja, če za to nima tehtnega razloga. To je pogojeno z visokimi investicijami v orodja ter zahtevnimi in obsežnimi postopki validacije ulitkov in procesov pri končnih kupcih, kot so na primer preizkusni trki vozil (chrrash test) in podobno.

Podpis dogovora in priprava koncepta

Običajno se vse začne s podpisom dogovora o varovanju podatkov ter izmenjavo tehnične dokumen-

tacije, kakovostnih in tehničnih specifikacij ter podatkov o samem projektu, trajanju, dinamiki in drugih značilnostih.

Po proučitvi skupaj z razvojem pripravimo koncept, za katerega menimo, da je optimalen glede na tehnične zahteve, stabilnost procesa, ekonomiko, potrebno investicijo, roke in posamezni obseg posla, ter ga tudi ovrednotimo.

Zdaj gre zares

Če predstavljeni projekt pri kupcu zadovolji vse strokovne, rokovne in stroškovne vidike, obenem pa ga prepričamo tudi z drugimi kazalniki (kompetence, finančna ustreznost, stabilnost podjetja in druge reference), nas povabi na tehnični sestanek. Pogoj za to je seveda obveza, da za predstavljenim konceptom tudi stojimo in da ga bomo ekonomsko in proizvodno v celoti in v roku realizirali (*feasibility commitment*).

Od tu naprej zadeve potekajo zelo resno, saj so morebitni preklici ponudb po potrditvi te obveze povezani z velikimi stroški in slabim imenom na trgu.

Cenovna pogajanja

V fazi ožjega izbora dobaviteljev sledita stroškovna optimizacija in dogovor o komercialnih pogojih posla. V praksi to pomeni prevetritev vseh operacij in stroškov

ali po domače »pogajanja o ceni« (kupci temu radi rečejo »cost killer job«).

Podpis pogodbe

Sledijo nominacija posla, dokončni dogovor o vseh komercialnih pogojih in podpis pogodbe.

Naročilo orodij

Nato sledi tehnična optimizacija ulitka, katere rezultat je tako imenovani »design freeze« – v praksi to pomeni minimalno prilagoditev geometrije izdelka glede na izbrani proces oziroma njegovo stabilnost in funkcionalnost v obsegu, ki nam ga da na razpolago kupec. Po potrditvi končne verzije izdelka in komercialni uskladitvi morebitnih tehničnih sprememb, ki vplivajo na prvotno ponudbo, sledi naročilo za orodja.

Sodelovanje in pomoč

Pri izvedbi posla pogosto prihaja do manjših ali večjih zapletov. Kupci želijo iz nakupa iztržiti malo več, kot so v resnici kupili. Kljub vsem naporom v predhodnih fazah se lahko pojavijo različno razumevanje pričakovanj kupca in dobavitelja, kakovost izdelka, logistika in še marsikaj.

Vsekakor dovolj razlogov, da se pri izvedbi posla pojavijo težave, ki jih je treba sproti reševati. In takrat kupec prav tako pričakuje sodelovanje in pomoč osebe, ki ji je zaupal svoj projekt, tako da je prodaja prisotna celotno trajanje projekta. ■

(Se nadaljuje.)



Prednostni dobavitelj 2016



Medgeneracijska različnost nas bogati

ALEKSANDRA JELUŠIČ,
LILIJANA DITRIH
FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ

Matjaž Bukšek,
Talum Servis in inženiring

Področje dela inženirja strojništva je zelo raznoliko in obsežno in med drugim zajema področja, kot so: konstruiranje in projektiranje strojev, naprav in drugih industrijskih izdelkov, tehnološko načrtovanje, pripravljanje proizvodnje in komuniciranje s strankami. V tokratni številki Aluminija smo k pogovoru povabili Matjaža Bukška, magistra strojništva, zaposlenega v odvisni družbi Talum Servis in inženiring, d. o. o., OE Inženiring, kjer dela kot strojni projektant. Z njim smo se pogovarjali o študiju, začetkih dela v Talumu, o nalogah, ki jih opravlja, in projektih, pri katerih sodeluje, o pogledih na inovativnost, izzivih, ki jih vidi, vrednotah, zavzetosti, pripadnosti, medgeneracijskem sodelovanju in še čem.



Kako dolgo si talumovec?

Uradno sem talumovec od marca 2013, čeravno sem v Talumu kot študent delal že prej. Sprva sem delal v službi za strateški razvoj in v poslovni enoti Ulitki, kasneje pa sem bil premeščen v družbo Talum Servis in inženiring na področje projektnega inženiringa.

Si že pred zaposlitvijo v Talumu vedel, s čim vse se v tovarni ukvarjamo?

O tovarni pred zaposlitvijo nisem vedel prav veliko. Talum smo vedno povezovali s proizvodnjo aluminija, nismo pa vedeli, da je znotraj ograje še mnogo več različnih dejavnosti.

Je bil kdo od tvojih domačih zaposlen v Talumu?

Izmed bližnjih domačih ni bil nihče zaposlen v Talumu, ko pa sem se tukaj zaposlil, sem začel srečevati znane obraze.

Ti je delo pisano na kožo?

Ja, je. Z delom, ki ga opravljam, sem zelo zadovoljen. V času šolanja sploh nisem imel prave predstave o tem, kako stvari potekajo v praksi, in tako tudi nisem vedel, katero področje je tisto, ki bi ga z

veseljem opravljal. Šele ko sem začel s praktičnim delom in bil nato premeščen na področje projektnega inženiringa in strojegradske, sem vedel, da je to pravi poklic zame.

Kako se spominjaš svojih začetkov, ko si prišel v družbo Talum Servis in inženiring. Kaj je bil zate največji izziv pri uvajanju?

To je bila moja prva redna zaposlitev, tako da izkušenj praktično nisem imel. V družbi sem se začel uvajati in spoznavati sistem dela ter se učiti praktičnih znanj. Vsekakor je zame največji izziv predstavljalo dejstvo, da ne gre za preizkus, na kakršne smo bili navajeni v šoli in kasneje na fakulteti, ko si se naučil določeno snov in jo zagovarjal. Zdaj je šlo zares. Tako je bilo treba znanje povezati s praktičnim razmišljanjem in ga nadgraditi z izkušnjami, ki so jih name prenašali sodelavci. Le tako smo naloge lahko izpeljali.

Katera so področja strojnega projektiranja in katera specifična znanja so potrebna?

Vsekakor moraš imeti nekaj občutka za to področje, da lahko opravljaš delo konstruktorja v strojnem projektiranju. Delo te mora veseliti, saj tako v njem vi-

diš izziv in posledično se tudi bolj razdajaš, več prispevaš. Znanja, ki jih po lastni presoji postavljam na prvo mesto, so: sposobnost za prostorsko predstavo, obvladovanje 3D-modelirnikov, natančnost, abstraktno oziroma logično razmišljanje ...

V organizacijski enoti Strojno projektiranje ste ekipa, ki združuje znanje, izkušnje in mladost. Kako pomembna je bila na začetku vloga mentorja?

Ko sem začel delati v družbi Servis in inženiring, sem bil najprej pripravnik pod mentorstvom Matjaža Rozmana. Naloga mentorja je, da te usmerja in ti kot novemu sodelavcu pomaga pri vključitvi v delovno okolje. Ekipa strojnega projektiranja se nekaj časa ni pomlajevala, v zadnjih letih pa se je začela in v tem času je Tadej Dobrun prevzel odgovornost vodje strojnega projektiranja. V ekipi se nas je nato zaposlilo še nekaj novih sodelavcev. Pri projektih, ki smo jih izpeljali v času, odkar sem sodelavec v timu, se je izkazalo, da smo se starejši in mlajši sodelavci dobro ujeli in dopolnili. Postali smo odličen tim.

Kako poteka prenos znanja in izkušenj s starejših sodelavcev na podmladek?

Gre za vzajemno sodelovanje. Starejši sodelavci imajo več izkušenj, ki so jih vsa ta leta nadgrajevali z znanjem, mi mlajši pa jim pomagamo pri sodobni tehnologiji, saj smo otroci informacijske dobe, ki je izpodrinila papir in ravnilo.

To pomeni, da se izzivov lotevate skupaj, kot tim?

Ja, vedno delamo kot ekipa in probleme rešujemo ekipno. Vsak s svojim znanjem prispeva določene izkušnje in rešitve.

Kako gledaš na kritiko?

Na kritiko moraš gledati pozitivno, saj ti daje možnost, da postaneš boljši.

Bi se bil pripravljen zaradi dela preseliti v tujino?

Morda za nekaj časa, da pa bi se za stalno preselil, pa verjetno ne. Sem preveč navezan na domače okolje.

Pri katerih projektih si sodeloval v teh dveh letih svojega službovanja in kateri je bil po tvoji oceni najzahtevnejši?

Med večjimi projekti, pri katerih sem sodeloval, bi izpostavil robotsko celico za čiščenje dolivnih ka-

»Gre za vzajemno sodelovanje. Starejši sodelavci imajo več izkušenj, ki so jih vsa ta leta nadgrajevali z znanjem, mi mlajši pa jim pomagamo pri sodobni tehnologiji, saj smo otroci informacijske dobe, ki je izpodrinila papir in ravnilo.«

nalov in srhov na vilicah za KTM. Pri tem projektu smo stopili na novo področje in tako začeli praktično iz »nule«. Vsekakor pa so pomembni tudi drugi projekti, kot so na primer: naprava za vrtanje in valjanje navojev za Mariborsko livarno Maribor (MLM), zatisk na HPO3 (hidravlična stiskalnica, s katero proizvajajo izparilne plošče v Izparilnikih), izdelava livnega stroja za podjetje Agis zavore, žarilna peč za žarjenje ulitkov, boben za bobnanje rondelic, čiščenje peščenih jeder iz ulitkov in predelava livnega stroja za nemško podjetje, ki poteka prav zdaj ...

Katera faza projekta je zate največji izziv (je to ideja, načrtovanje, sama izvedba, uspela realizacija ...)?

Zame je največje zadovoljstvo, ko stroj ali naprava zaživi, ko so rešitve, ki so bile izvedene, tudi potrjene, vsekakor pa je do tja dolga pot. Že prvi korak, sam koncept, ki ga je treba pripraviti, je zame zelo velik izziv.

V katero smer se bo po tvojem mnenju strojno projektiranje razvijalo v prihodnosti v Talumu oziroma globalno? Katere so smernice, trendi?

Globalno je pri razvoju tega področja vedno večji poudarek v smeri avtomatizacije. Pri težjih opravilih je človeka zamenjal robot oziroma namenski stroj. Tako tudi v projektne inženiringu poskušamo graditi v smeri izdelave specialnih namenskih naprav oziroma v smeri izdelave celotne celice. Primer takšne prakse je izdelava obdelovalne celice, ki smo jo naredili v družbi Servis in inženiring in se uporablja za čiščenje dolivnih kanalov in srhov z vilic za KTM. Da lahko svoje zamisli ovrednotimo in preizkusimo, smo v družbi postavili testno robotsko celico.

Spregovoriva še o področju inovativnosti. So med študijem profesorji pri študentih spodbujali inovativnost?

Če odkrito povem, se mi zdi, da šolski program ni bil ravno usklajen s prakso. Preveč je teorije in premalo prakse. Pri določenih predmetih smo imeli nekaj inovativnih izzivov, a ker v tistem času še nimaš praktičnega znanja, vsega tega ne znaš pravilno ovrednotiti. Šele ko prideš v prakso, opaziš, kje so potenciali za inoviranje in kaj bi se dalo narediti bolje.

Kaj posameznika v delovnem okolju naredi inovativnega?

Pomembno je oboje, teorija in praksa. Menim, da si v vsakem delovnem okolju lahko inovativen. Tudi kuhar je lahko pri kuhanju inovativen, na način, da išče nove jedi, okuse in kombinacije. So pa določeni poklici, v katerih je inovativnost že sama po sebi pogoj, da sploh lahko delaš. Takšno je tudi delo konstruktorja, ki pri svojih projektih, ko izdela neki unikaten stroj ali orodje, ves čas išče inovativne rešitve za izzive, s katerimi se pri konstrukciji srečuje.

Kako kot inovator gledaš na neuspeh ideje, ki si jo predlagal?

Nanjo gledam kot na enega izmed poskusov pri iskanju ustrezne rešitve in na proces učenja in nabiranja izkušenj.

Kaj je po tvoji presoji pomembno, da se ideja izpelje prek inovacije do inovacije?

Ko neki tim dobi nalogo, se mora najprej vprašati, ali je rešitev sploh mogoča oziroma ali tim posamezni stroj ali orodje z razpoložljivimi sredstvi lahko izdela. Če se izkaže, da je to mogoče, je treba ovrednotiti stroške. Šele nato se lotimo konstrukcije stroja ozi-



roma orodja, pri čemer je treba natančno predvideti vsak del, od največjega kosa do najmanjšega vijaka. Ta del je zelo kreativen. Na koncu sledijo optimizacija in manjše korekcije.

Koliko je pri inovacijah pomembna podpora vodstva in okolja?

Izjemno je pomembna. Brez nje pri nas ne bi mogli narediti ničesar, saj je to sestavni del našega dela. Pomembno pa je tudi kritično vrednotenje inovacije iz različnih zornih kotov, a to je treba sprejeti kot pozitivno. Svoje napake namreč velikokrat nenamerno spregledaš.

Ves čas poudarjamo pomen organizacijske pripadnosti. Kaj je zate pripadnost?

Sodelavci so me zelo dobro sprejeli in odlično se razumemo. Čutim, da sem del tega delovnega okolja, in nekoliko višja plača me ta trenutek ne bi prepričala, da bi zamenjal delovno mesto. To je moj način pripadnosti.

Katera pa je zate osebno najpomembnejša vrednota, ki ji slediš?

Vsekakor je ena izmed vrednot, ki je pomembna tako v službi kot v zasebnem življenju, spoštovanje, še ena pa odgovornost.

OPRAVIČILO

V decembrski številki časopisa Aluminij je prišlo do napake v naslovu in uvodnem besedilu intervjuja s predsednikom uprave Markom Drobničem. Pravilen naslov se glasi:

V prihodnosti nas čaka optimizacija procesov.

Za napako se opravičujemo. Uredništvo časopisa Aluminij

»Čutim, da sem del tega delovnega okolja, in nekoliko višja plača me ta trenutek ne bi prepričala, da bi zamenjal delovno mesto.«

Praznični dogodki v decembru

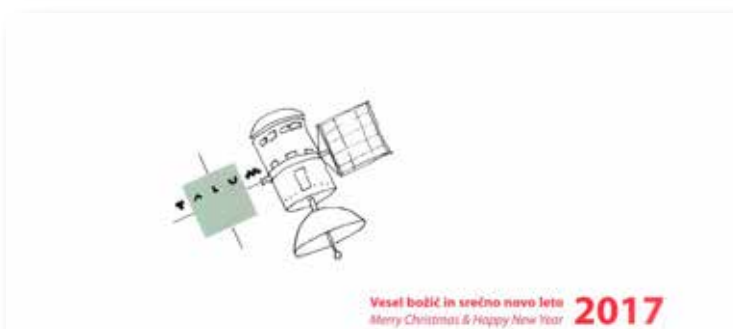
Od zadnjega meseca v letu smo se talumovci poslovili z dogodki, ki so pričarali praznično vzdušje. Sodelavci smo v svojih delovnih okoljih organizirali zaključke in se povsili, drug drugemu smo v voščilnicah – ki so v zadnjih letih spremenile svojo obliko in si jih izmenjavamo tudi elektronsko – zaželeli miren božič v krogu družine in vse dobro v prihajajočem letu. Organizirali smo tradicionalno božičkovanje za otroke talumovcev, sindikat Skei Kidričevo je skupaj z vodstvom družbe pripravil prednovoletno zabavo, Pihalni orkester Talum Kidričevo pa nam je pričaral glasbeno doživetje in nam na ta način popestril predpraznični čas.

FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ

Talumova praznična voščilnica Aleksandra Jelušič

Tudi letos je novoletno voščilnico oblikoval Vladimir Pezdirc, ki je eden naših najvidnejših in najplodnejših industrijskih oblikovalcev. Rdeča nit voščilnice je vesolje kot prostor neskončnih možnosti, ki človeku buri domišljijo in mu predstavlja izziv prihodnosti. Na notranji strani je upodobljen satelit z dodatkom aluminija, ki opozori na dejstvo, da je aluminij kovina prihodnosti, ki v prepletu s sodobno tehnologijo predstavlja napredek. Srebrna prizma pa ni samo del satelita, je tudi delček našega loga, ki v sebi skriva močno sporočilnost.

Talum je tokrat zaposlenim omogočil tudi pošiljanje animirane voščilnice, pri čemer smo želeli izkoristiti možnosti, ki jih uporabniku ponuja sodobna informacijska tehnologija. Animirano voščilnico smo oblikovali skupaj z zunanjimi sodelavci.



Božičkovanje za otroke naših zaposlenih Aleksandra Jelušič

V ponedeljek, 19. decembra, smo v restavraciji Pan v Kidričevem pripravili tradicionalno božičkovanje za otroke naših zaposlenih. Velika dvorana se je ob peti uri popoldne spremenila v cirkus. Tokratna predstava za otroke je bila namreč malce drugačna, saj cirkuški klovn ne govori in vez z najmlajšimi vzpostavi s pantomimo.

Klovn Cofko je nestrpnost pričakoval Božička in je pripravil vse potrebno za njegov prihod. Žal pa je Božiček zamujal in na koncu Cofku ni preostalo drugega, kot da za pomoč prosi cirkuškega



Božiček je obdaril otroke naših zaposlenih.



Vabilo na božičkovanje

čarovnika. Ta je vedel, kako ga pričarati, in tako so Cofko in otroci v dvorani dobili svoj dolgo pričakovani božič ter moža z belo brado, ki jih je povprašal, ali so bili pridni. Seveda so bili vsi otroci pridni in so si prislužili darilo.

Dan smo zaključili s cirkuškimi vragolijami in z iskricami v očeh, ki jih je otrokom pričarala predbožična čarovnija.

Prednovoletno srečanje zaposlenih **Igor Jeza**

Tako kot že vrsto let doslej smo se tudi tokrat sodelavci in sodelavke zbrali na našem tradicionalnem prednovoletnem srečanju. Potekalo je 23. decembra 2016 v dvorani restavracije Pan v Kidričevem, začelo pa se je ob 15. uri.

Druženje je organiziral sindikat v sodelovanju z vodstvom Taluma. Letos so nas z odlično plesno glasbo zabavali člani ansambla Four life band, katerega član je tudi naš sodelavec Vlado Meško. Ansambel je poskrbel za lepo presenečenje, saj so vsaki plesalki poklonili vrtnico, tako da so vse predstavnice nežnega spola dobile po en cvet. Po uvodnem plesu je sodelavce nagovoril predsednik Skej, KS Kidričevo, in jim voščil vse dobro v novem letu. Sledilo je kosilo, ki so ga odlično pripravili in postregli sodelavci iz družbe Vital.

Sledil je poučno-šaljivi standup nastop znanega slovenskega bonto-

nologa Saše Županka z naslovom »Imate probleme s težavami?« na temo zunanega videza, bontona in javnega nastopanja. Vsa tri področja so pravi poligon za številne težave in posledično probleme, o katerih komik spregovori brez dlake na jeziku. Tako je na slikovit in izvirno humoren način orisal najpogostejše napake, ki jih počnemo ali jih opazimo pri drugih. Področja, ki jih obdela, so zunanji videz, bonton in javno nastopanje, vse pa je začinjeno s prekmurskim dialektom. Ob 22. uri so se nam pridružili še sodelavci iz popoldanske izmene. Sledilo je druženje ob plesni glasbi, klepetu in dobri kapljici vse do jutranjih ur.

Sodelavci iz družbe Vargas-Al so poskrbeli za varovanje.

Hvala vsem. Obilo poslovnih in osebnih uspehov ter vabljeni na prednovoletno srečanje tudi v letu 2017!

Orkester na poti v leto 2017 **Uroš Trstenjak**

Kaj je lepšega kot začeti s prpravami na božično-novoletni koncert takoj po poletju in po dopustu na morju, ko že sanjaš o tistem na snegu? In potem, ko si poletni koncert odigral z nikomer drugim kot velikim Vladom Kreslinom in ob tem začutil rokarski »gas« z mravljinco po celem telesu? S takšnimi mislimi svoje priprave na ta tradicionalni koncert, ki ga ob koncu vsakega leta priredimo v dvorani restavracije Pan, začnemo

člani Pihalnega orkestra Talum Kidričevo.

Seveda tudi letos ni manjkala naša motivacijska stalnica, naš bojni krik, preden smo vstopili v do zadnjega kotička napolnjeno dvorano. Trikrat hip hip huraaa in podali smo se na oder z namenom, da polepšamo večer vsem orkestrske glasbe željnim obiskovalcem. Začeli smo udarno, godbeniško in domoljubno s koračnico Moja domovina, nato pa se nam je z uvodnim nagovorom pridružila gospa Zlatka Lampret. Z napovedjo naslednje skladbe je na oder povabila Toma Hajška, akademskega pianista in našega alfa in omega, ki nas s svojim sproščenim pristopom povezuje in iz nas izvablja samo najboljše, hkrati pa s tem postavlja temelj odličnim odnosom v našem orkestru. Najprej je zazvenel vsem dobro znani Bolero francoskega skladatelja Ravela in se s svojim ekstravagantnim izrazom zžil s sledečim Karnevalom živali, pri katerem se je kot lev med živalmi sprehodil solist na tubi Boštjan Paternost.

V nadaljevanju so sledili nežnejši toni, ki jih je iz klarineta izvabljal Urban Erker ob izvajanju brazilske skladbe Tico-Tico, kot solistka pa mu je v madžarskem Čardašu sledila še Meta Hunjet na ksilofonu. Ker pa imajo tudi naše flautistke in saksofonisti zelo spretnosti, so bile solistične skladbe namenjene tudi njim. V Raposodiji za flavto je kot solistka navdušila Suzana Menoni-Planinšek, v

Saxpacku pa Blaž Švagan in njegova dva saksofona.

Sledili so trenutki, ko smo se zahvalili vsem nastopajočim solistom, ki so poželi še en velik aplavz, povezovalki Zlatki in našim nekdanjim članom, ki nas na koncertih redno obiščejo. S ponosom smo predstavili tudi dva nova člana, Nušo Zelenjak na flavti in Jerneja Belaja na tolkalih, gospod Daniel Lačen, član uprave Taluma, pa je tako našemu dirigentu kot tudi predsedniku simbolično podelil Talumovi znački. Enake značke smo vsi člani orkestra s ponosom pripeli na naše uniforme že pred koncertom, saj je imeti takšnega podpornika in sponzorja, kot je tovarna Talum, res izjemna stvar. Ponovno smo poprijeli za instrumente in odigrali Hrestača, vmes zapeli »Vse najboljše ...« našemu novemu polnoletniku Aljažu Galunu, nato pa pričarali še malenkost dunajskega vzdušja z Radetzkyjevo koračnico in v poznem nedeljskem popoldnevu, 18. decembra 2016, sklenili naš koncert. Na tem mestu se v imenu vseh članov orkestra zahvaljujem za prizadevanje in uspešno delo tudi našemu predsedniku Primožu Krajncu. ▣

Kaj neki nas čaka v letu 2017? Medtem ko prebirate te vrstice, se člani Pihalnega orkestra Talum Kidričevo že pripravljamo na poletni koncert. Zagotovo bo spet pestro.



Prednovoletno druženje s sodelavci



Koncert Pihalnega orkestra Talum Kidričevo

Raketa še kroži po šolah, a se že pripravlja na pristanek – v Talumu

Projekt »Raketa v garaži«, s katerim sistematično nagovarjamo šolarje zadnjih dveh razredov devetletke, ki jim predstavljamo tehnične poklice s področja strojništva, metalurgije in elektrotehnike ter priložnosti za štipendiranje in zaposlitev v Talumu, se je dodobra prevesil v drugo polovico. Novembra in decembra smo obiskali 12 osnovnih šol na Ptuj in v širši okolici, v novem letu pa se bomo do konca januarja ustavili še na desetih.

TOMAŽ KVAS
FOTO: TOMAŽ KVAS

V knjižici *Raketa v garaži*, ki jo je napisala Janja Vidmar, se osnovnošolci lahko seznani z našimi izdelki in poklici, ki jih zaposluje. Mladinska pisateljica jih nagovarja tudi v živo na predstavah po šolah, kjer mladim šaljivo »žuga«, naj ne uživajo le v sedanjosti, ki jim jo zagotavlja predvsem svet sošolcev in sošolk, filmov ter računalnikov, temveč naj začnejo razmišljati tudi o svoji prihodnosti.



Pisateljica Janja Vidmar pri predstavitvi Talumovega projekta »Raketa v garaži«

»Naš skupni projekt *Raketa v garaži* se počasi bliža koncu,« zbira vtise Vidmarjeva, »s Talumovo ekipo smo obiskali veliko šol, motivirali, informirali, razdirali šale in mladim поблиže predstavili poklice prihodnosti. Sodeč po odzivih učencev in staršev, običajno prav tako prisotnih na predstavah, smo s projektom zadeli v črno, podobnega mnenja so tudi ravnatelj, učitelji in svetovalni delavci, ki predstavitev spremljajo. Ponekod smo se kljub informativno nastavljeni predstavitvi res izjemno zabavali in upam, da se bo kar največje število mladih ter njihovih staršev odzvalo vabilu na praktični prikaz poklicev. Kajti naša ekipa je prav gotovo naredila vse, kar je bilo v naših močeh, da bi jih privabili čim več.«

Z nami je poleg predstavnika kadrovske službe, ki postreže s splošnimi podatki o Talumu, vedno tudi kateri izmed mladih sodelavcev, ki šolarjem iz prve roke predstavi svoje delovne izkušnje. Med tistimi, ki je že večkrat šel z nami in ki mu je pred otroki gladko tekel jezik, je tudi Dejan Habjanič iz podjetja Talum Servis in inženiring. Mlade je navdušil z opisom vzpostavljanja proizvodnje rondic v Argentini, pri katerem je sodeloval.

Projekt je dobro sprejet tudi pri pedagogih na šolah, ki pozdravljajo Talumovo pobudo, s katero želimo mladim olajšati odločitev o izbiri poklica oziroma o nadaljnjem šolanju. »Verjamem, da ste naše učence tako navdušili, da se bodo znali ob izbiri poklica prav odločiti in poiskati zaposlitev ravno v vašem podjetju,« nam je povedala Suzana Petek, ravnateljica Osnovne šole Cirkulane - Zavrč, ki smo jo obiskali na obeh lokacijah. Prav tako je pohvalila »odlično in duhovito« nastop Vidmarjeve, ki je »zelo navdušila naše mlade na debudneže. Ti so z zanimanjem in navdušenjem spremljali predstavitev, ki še danes odmeva po šolskih hodnikih.«

21. in 28. januarja 2017 bo v Talumu potekal 6. Praktični prikaz poklicev, na njem pa bodo lahko šolarji v spremstvu svojih staršev поблиže spoznali različne poklice in delovne postopke v Talumu in se celo sami preizkusili v njih. Tako se bodo mladi na lastne oči prepričali, da zgodba, ki jo v knjigi opisuje Alen, drži tudi v praksi. ■

VTISI UČENCEV

Kakšno mnenje imajo o »Raketi« tisti, ki jim je v prvi vrsti namenjena? Oglejmo si vtise mladih udeležencev predstavitve iz Osnovne šole Cirkulane - Zavrč.

Žan: »Predstavitve mi je bila zelo všeč, sploh pa naslov knjige »Raketa v garaži«. Če bi v srednji šoli imel prakso, bi z veseljem šel tja. Presenetila me je tudi velikost podjetja ter število zaposlenih. Všeč mi pa je, da sodelujejo z Rokom Bagorošem.«

Niko: »Bilo je zanimivo in dobro. Upam, da bomo imeli še več takšnih srečanj.«

Igor: »Všeč mi je bilo, da smo spoznali nekaj novega o aluminiju. Spoznali smo, da je aluminij vse okrog nas in da je kovina prihodnosti, saj je zelo lahek. Poblíž smo spoznali delovna mesta v Talumu. Izvedeli smo, da je Talum v svetu na vrhunskem nivoju, saj dela s podjetji Porsche, McLaren, KTM.«

Marina: »Spoznali smo tudi pisateljico Janjo Vidmar, ki nas je zabavala celo uro in povedala veliko poučnih stvari o Talumu. Poslušali smo tudi mladega Dejana, ki nam je razložil potek dela v podjetju Talum. Bilo je zabavno in poučno.«

Humanost in srčnost tudi v letu 2017

MARJETKA LEDINEK

FOTO: SLAVKO KRAJNC

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

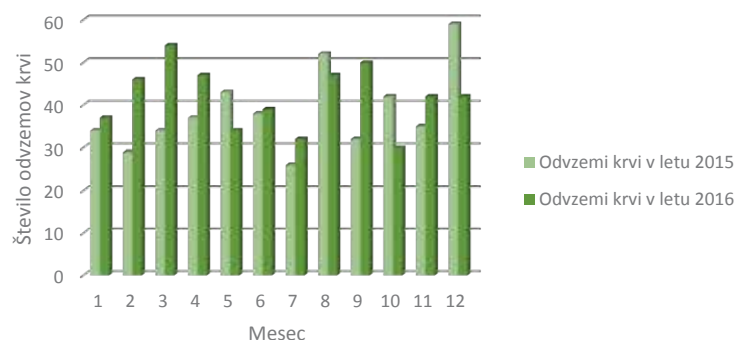
Krvodajalska akcija v januarju bo v torek, 24., in četrtek, 26. januarja 2017, med 7. in 11. uro na transfuzijskem oddelku ptujske bolnišnice.

Vedno je lepo biti v vlogi, ko lahko predstaviš rezultate opravljenega dela za minulo leto, še posebej, če je bilo uspešno. Ponosni smo, da smo z darovano krvjo lahko pomagali bolnim in drugim, ki so našo kri nujno potrebovali. Udeležba naših krvodajalcev v preteklem letu je bila dobra in kontinuirana, rezultat česar je povečano število odvzemov. V naš kolektiv se vključuje vedno več talumovcev, ki se so se odločili postati krvodajalci, s čimer se krepi solidarnost.

Pregled odvzemov krvi naših krvodajalcev v letu 2016 v primerjavi z letom 2015 (po mesecih)

Mesec	Odvzemi v letu 2015	Odvzemi v letu 2016	% 2016 : 2015
januar	34	37	8,82
februar	29	46	58,62
marec	34	54	58,82
april	37	47	27,03
maj	43	34	-20,93
junij	38	39	2,63
julij	26	32	23,08
avgust	52	47	-9,62
september	32	50	56,25
oktober	42	30	-28,57
november	35	42	20
december	59	42	-28,81
skupaj	461	500	8,46

Primerjava števila odvzemov krvi v letu 2015 in 2016 (po mesecih)



Talumovi krvodajalci na izletu

»V našem poslanstvu je vse drugo tako majhno, da pravzaprav sploh ni omembe vredno. Darujemo resnično in dobesedno del sebe. Brez krvi življenja ni. Ko o tem premišljujemo, ne pomislimo, da je to dejansko res v marsikateri situaciji, ob prometnih nesrečah in še kje drugje. Takrat se šele zavemo, da brez te življenjsko pomembne tekočine našega življenja ne bi bilo. Ko jo potrebujemo, takrat ne vemo, kdo nam je dal svojo kri, kdo se je žrtvoval za nas. Želim, da bi še naprej opravljali svoje poslanstvo s takšnim zanosom in da bi se nam morda pridružil še kak nov krvodajalec. Iskrena hvala za vse vaše decilitre krvi.«

Marjetka Ledinek, predsednica Aktiva krvodajalcev Taluma

Janko Vindiš	(33)
Matej Munda	(36)
Miran Predikaka	(18)
Tomi Lendero	(23)
Alen Štrucl	(21)
Dejan Horvat	(6)
Marko Vek	(16)
Anton Peršuh	(36)
Franc Sauer	(23)
Franc Sluga	(30)
Dragica Leskovar	(62)
Marjan Rebernišek	(43)
Davorin Lubej	(52)
Miran Pešl	(101)
Franc Šeruga	(57)
Štefan Ros	(79)
Andrej Golob	(32)
Daniel Roškar	(52)
Miroslav Kužner	(10)
Robert Bezjak	(39)
Andrej Pulko	(9)
Anton Cep	(21)
Aleksander Bezjak	(36)
Evgen Muhič	(66)
Janez Vertič	(49)
Matjaž Sok	(6)
Drago Furek	(87)
Jožef Zrnc	(11)
Andrej Svenšek	(12)
Stanislav Širec	(43)
Marjan Križanec	(19)

Krvodajalci, ki so kri doslej darovali do petkrat:

Boštjan Mohorko	(5)
Uroš Pernat	(5)
Gregor Janžekovič	(5)
Goran Kiseljok	(1)

Krvodajalci v decembru

(števila v oklepaju pove, kolikokrat je posameznik doslej že daroval kri):

Boris Hebar	(29)
Gorazd Kralj	(16)
Kevin Šoštarč	(7)
Dejan Vojsk	(22)
Vojko Šohar	(127)
Stanislav Kelc	(7)
Marko Čulibrk	(10)

Občni zbor krvodajalcev bo 17. februarja 2017 v Bowling centru Ptuj, Rogozniška cesta 14. Podrobnejše informacije bodo zapisane na plakatu.

»Gibaj se veliko in opazil boš razliko.«

3. sezona nordijske hoje



Nordijska hoja je namenjena druženju ljudi različne starosti in z različno telesno pripravljenostjo ter skrbi za zdravo telo in zdrav način preživljanja prostega časa. Namenjena je vsem, ki jim rekreacija predstavlja pomemben del življenja.

**PRIPRAVILI: VESNA KOŠIR
ALEKSANDRA JELUŠIČ**
FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ, SPLET

Če bi radi izvedeli več o tehnikah in osnovah nordijske hoje ter se sami preizkusili v tej vrsti rekreacije, si lahko informacije pridobite na spletni povezavi: povezave.kopa.si/nord/index.html.

Gradivo je nastalo v okviru projekta »Priprava e-gradiv za samostojno učenje v centrih vseživljenjskega učenja«. Projekt sofinancirata Ministrstvo za šolstvo in šport in Evropski socialni sklad.

Pot spremembe življenjskega sloga

V okviru aktivnosti za zdravje »Zdravo Talum« smo se leta 2014 najprej srečali z delavnico »Zdrav življenjski slog oziroma šola zdravega hujšanja«. Pot spremembe življenjskega sloga se je leta 2015 nadaljevala s povabilom zaposlenih na delavnico nordijske hoje. Ja, čas res hitro beži, naši koraki pa se niso ustavili. Decembra 2016 smo zaključili že 3. sezono nordijske hoje.

Na nordijski hoji kar 17 udeležencev

Postali smo prijetna nordijska družina, ki ji je v zadnji sezoni vreme prizaneslo, tako da je odpadlo le eno srečanje na neki deževen četrtek, ko so morale palice počivati. Krivec za to, da na fotografiji ni vseh udeležencev, so decembrski zaključki, dopusti in še kaj drugega. Sicer pa se je nordijske hoje v 3. sezoni udeleževalo 17 sodelavcev.

Zakaj izbrati prav ta način rekreacije?

Sama sem začela z aktivnostmi, saj se sodelavci kadrovske službe poskušamo zmeraj znova angažirati z novostmi kot promotorji aktivnosti za zdravje. Priznati moram, da sicer nisem bila navdušena nad hojo s palicami, saj raje hodim brez palic, a taka hoja ima svoje pomanjkljivosti. Največja prednost nordijske hoje je doda-

tna obremenitev zgornjega dela telesa, tako da so aktivne skoraj vse mišice – kar 90 odstotkov. Opazila sem, da mi pri nordijski hoji roke ne otečejo, saj so zmeraj nekoliko dvignjene zaradi držanja palic, medtem ko se roke pri hoji brez palic gibljejo ob telesu. Nordijska hoja je zame idealna gibalna terapija, saj sem utrpela športne poškodbe in za seboj imam več ortopedskih operacij. Zase težko najdem kakšno primerno obliko rekreacije, pri nordijski hoji pa ni sunkovitih gibov, zato je možnost poškodb zelo majhna. Močno mišičevje mi posledično tudi lajša bolečine v prizadetih sklepih ter

posledice poškodb in operacij.

Vedno več sodelavcev se odloča za to vrsto rekreacije

Splošno počutje, energija in življenjska moč sodelavcev v skupini so neverjetni, saj se v naravi najlažje odklopimo od vsakdana, se sprostim in premagamo utrujenost, jezo, razdražljivost, skrbi, stres, dekleta pa rada tudi poklepamo o družinskih opravilih. Samo pozitivna energija in dobra promocija sodelujočih na aktivnostih sta privedli do vsakega večjega števila sodelavcev, ki so se nam pridružili, na kar sem osebno zelo ponosna.

S sodelovanjem do cilja

Seveda nam brez pomoči ne bi uspelo. Izvedba in vodenje nordijske hoje, ki jo organiziramo z Zdravstvenim domom Ptuj in Urošem Železnikom, ne bi bila mogoča, saj nam ne pomagajo le z učenjem pravilne tehnike, ampak nam tudi posojajo palice. Morda pa se bo Božiček v tem letu spomnil tudi na našo skupino sodelavcev, ki nam skrb za zdravje, rekreacija in druženje predstavljajo pomemben del življenja.

Sodelavce vabimo, da se priključijo aktivnostim za zdravje, ki bodo potekale v letu 2017.





Talumovci, ki so obiskovali nordijsko hojo.

Poklepetali smo z nekaterimi sodelavci, ki so v preteklem letu sodelovali pri nordijski hoji.

Brigita Lukman

Za nordijsko hojo sem se odločila, ker je zelo dobra oblika hoje. Je malo hitrejša od običajne hoje, palice pa ti dajejo oporo, da pri hoji sodeluje tudi zgornji del telesa. Za tiste, ki imamo težave s hrbtenico zaradi pretežno sedečega dela, je ta oblika hoje zelo primerna. Pa še v skupini poteka, kar pomeni, da je tudi dobra oblika druženja. Naš vadiatelj Uroš je že od prve delavnice z nami in je pravi motivator. Ker je tudi sam imel težave s težo, so njegove izkušnje zelo dragocene. Način vadbe je odvisen od vsakega posameznika. Nordijska hoja je dokaj poceni vadba, saj ne potrebujemo kake posebne opreme, samo lahke palice za nordijsko hojo, ki so malo drugačne od navadnih. Razlika je v teži in tudi v tem, da mora biti palica za nordijsko hojo v enem kosu. Na zaključnem srečanju smo že delali plane o naslednjih aktivnostih, tako da se bom verjetno pridružila. Če mi čas dopušča, se udeležim aktivnosti v sklopu Zdravo Talum. Zimsko plavanje in vadba v Centru aerobike pa mi krajšata čas, ko je zunaj hladneje in je aktivnost omejena.

Majda Turk

Zelo rada pešam, ker pa z nordijsko hojo razgibam še druge dele

telesa, je ta hoja zame postala zelo zanimiva. Ta tečaj sem obiskovala že drugič in bi ga še, ker združiš prijetno s koristnim. Zahvala gre tudi organizatorju Urošu Železniku, saj poskrbi, da se aktivnosti izpeljejo vsak teden. Skratka, lepo je narediti nekaj zase, če pa je to povezano s prijetno družbo, pa je še toliko bolje.

Lilijana Lončarič

Nordijsko hojo sem obiskovala že v prejšnji sezoni. Cel delovni dan presedim za računalnikom. Z leti so se pojavile težave z zgornjim delom hrbtenice, zato sem se odločila, da se začnem več gibati. Odločila sem se tudi za nordijsko hojo, ker se je začela takoj po končanem delovnem času. Prav je, da se razgibavam tudi zunaj, saj si s tem krepim odpornost. Prijetno je tudi spoznati sodelavce, s katerimi se službeno ne srečujemo. Vodja aktivnosti nas je ves čas sproščeno in šaljivo usmerjal, da smo mu z veseljem sledili. Nordijska hoja mi pomeni prijetno sprostitev po napornem delovnem dnevu. Odgovarja mi, ker si razgibam ramena, ki so obremenjena zaradi drže za pisalno mizo. Tečaj nameravam obiskovati tudi letos. Zadnja leta se udeležujem pohoda v okviru Talumovega dneva za zdravje. Drugih aktivnosti v okviru Zdravo Talum se ne udeležujem zaradi oddaljenosti mojega doma od kraja aktivnosti. V domačem kraju dvakrat tedensko obiskujem pilates. ■

Zahvale



Ob izgubi našega dragega očeta, moža in dedka

Franja Vrbanca

iz Kajuhove ulice 3, Ptuj, upokojenca Taluma,

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

Vsem še enkrat hvala!

Žena Špelca in sinova Vojko in Sandi z družino



Ob izgubi našega dragega očeta, tasta, dedija in pradedija

Franciška Haložana

s Ptuske Gore, upokojenca Taluma,

se iskreno zahvaljujemo sindikatu Taluma za darovane sveče in godbeniku za odigrano melodijo slovesa. Hvala vsem za izrečno sožalje in besede tolažbe, za darovane sveče in cvetje. Iskrena hvala vsem, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti.

Vsi njegovi



Vsem, ki ste na kakršen koli način z nami delili žalostne trenutke ob nepričakovanem slovesu

Branka Spolenaka

z Gorce 21b, upokojenca Taluma,

se iskreno zahvaljujemo. Posebna zahvala velja njegovim sodelavcem in sindikatu Skei iz Taluma za cvetje in sveče ter za odigrano melodijo v slovo, sošolkam in sošolcem ter številnim prijateljem, ki ste ga skupaj z nami 8. decembra 2016 pospremili na njegovi poslednji poti na hajdinsko pokopališče.

Življenjska sopotnica Majda v imenu vsega sorodstva

Ko dnevu zmanjka ur

Kristian Lipovac ob koncu svoje profesionalne nogometne kariere

Kristian Lipovac je v Nogometnem klubu Aluminij začel igrati kot pionir in je stal med vratnicami v vseh otroških in mladinskih selekcijah. S trdim delom in disciplino se je prebil do članske selekcije in je bil pomemben člen pri vstopu ekipe v prvo ligo pred tremi leti in tudi tokrat. Kljub temu da natrpan urnik treningov profesionalnemu nogometašu pušča le malo prostega časa, se je Kristian med svojo športno kariero uspešno izobrazil in si pridobil strokovna znanja, ki jih prenaša v delovno okolje naše »fabrike«. Z njim smo se pogovarjali o nogometni vzgoji ter njegovi izkušnji pri Aluminiju in Olimpiji, o izzivih, s katerimi se srečuje v Talumu, o tako imenovanem kraft pivovarstvu ter ga povprašali tudi o njegovih željah za prihodnost.

MARJETKA OREL

FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ,
ARHIV NK ALUMINIJ

Kristian, od leta 2013 si talumovec, si diplomirani ekolog nara-vovarstvenik, strasten pivovar in od decembra nekdanji profesionalni nogometaš. Koliko ur ima tvoj dan?

Moj dan ima še vedno 24 ur, čeprav bi si včasih res želel, da bi imel še kakšno uro več.



10. decembra, na zadnji prvoligaški tekmi Aluminija v letu 2016, si se poslovil od profesionalne nogometne kariere. Zakaj takšna odločitev?

Začutil sem, da so drugi izzivi v življenju bolj pomembni in da me potrebujejo celega. Zdaj se lahko z več energije osredotočim na dose-ganje ciljev, ki so se mi v tem obdobju postavili v ospredje.

Kaj ti je dal nogomet v smislu vzgoje?

Vsaka interesna dejavnost mladostniku zelo veliko da. Nauči ga

reda, discipline, odgovornosti, organiziranja svojih obveznosti. Da mu tudi druge življenjske stvari v smislu socialne vzgoje: druženje s sovrstniki in spoznavanje novih ljudi, sklepanje prijateljstev. Vse, česar te naučijo starši, lahko v tem krogu utrdiš in še bolje vpelješ.

NK Aluminij te je spremljal celotno kariero, razen v sezonah med letoma 2010 in 2012, ko si odšel k Olimpiji. Kako vidiš razvoj kluba do danes?

Aluminij je bil in bo vedno ostal moj klub. Prišel sem kot sedemletni fant, in če prevrtim čas nazaj, se je v primerjavi z današnjim dnem spremenilo zelo veliko, in to tako v nogometu nasploh kot tudi v klubu samem. Aluminij je profesionalni klub, ki mora slediti spremembam okolja, da lahko konkurira na vseh ravneh, tako na področju nogometne šole, ki je izjemna, kot na področju tekmovanja članske selekcije. Kar se tiče medosebnih odnosov, pa mislim, da je Aluminij poseben klub in drugačen kot drugi klubi. Odnosi med ljudmi, ki delujejo v tem klubu in širše, so bili vedno na višji ravni. Vse, ki so delovali oziroma še delujejo v klubu in ki so nas podpirali, smo vedno čutili kot del svoje družine, vsaj jaz osebno.

Kakšna je po tvojem mnenju vloga nogometnega kluba v občini Kidričevo?

Aluminij kot največje društvo v občini »zaposluje« verjetno največ otrok v občini in glede na svoja spoznanja o vlogi nogometa v mo-

jem otroštvu mislim, da za občino in njene prebivalce pomeni zelo veliko. Zelo rad bi videl, da NK Aluminij vzgaja dobre ljudi, ne zgolj dobrih športnikov, in da je tega deležnih čim več mladostnikov. Da jih šport premakne z ulice in da jim da vse tisto, kar sem naštel. Poleg tega sta klub in še posebej članska ekipa, ki tekmuje v najvišjem rangu v Sloveniji, zelo velik ambasador vseh, ki so tako ali drugače povezani z delovanjem kluba, na primer sponzorji, občina, navijači.

Kakšna je bila tvoja izkušnja z igranjem v NK Olimpija in s študentskim življenjem v Ljubljani?

Prehod se je zgodil na začetku moje članske kariere. Vedno sem bil prepričan v to, da želim končati šolanje in si pridobiti izobrazbo. Z mislijo, da bom lahko usklajeval obveznosti na fakulteti s športnimi obveznostmi, sem se odpravil v Ljubljano. Izkušnja je bila zelo dobra. Prvič sem šel ven iz okvirjev naše »šume« in spoznal nove ljudi, nove metode dela, tudi nove prijatelje, kar ti da veliko. Po letu in pol sem uvidel, da obveznosti na fakulteti ne bo mogoče usklajevati z obveznostmi na taki ravni tekmovanja, na tak način. Takrat sta izobrazba in dokončanje šolanja postala še bolj jasna prioriteta.

Vrnil si se nazaj, k nam »šumarjem«, in poleg nadaljevanja nogometne kariere v NK Aluminij kot praktikant začel delati v Talumu. Od takrat so minila tri leta in zdaj opravljaš delo tehnologa za ekologijo. Ker si očitno človek izzivov, sledi vprašanje:



Kristian Lipovac v vlogi kapetana ekipe na prvoligaški tekmi v sezoni 2016/17

Kakšen izziv ti predstavlja opravljanje tvojega dela?

Vesel sem in počaščen, da sem lahko talumovec. Talum me je spremljal celo življenje. Živim v neposredni bližini, tako da sem s Talumom od nekdaj povezan. Res sem človek izzivov, zato jih iščem v vsaki stvari, tudi pri svojem delu. Velik izziv je bil že to, da sem se na tako velikem in kompleksnem sistemu naučil osnov za opravljanje dela. Zdi se mi, da je to privilegij za vsakega mladega delavca. Menim, da je Talumova usmerjenost, da je treba vlagati v svoj kader, prava. Manj izkušeni bomo slej ali prej morali naslediti delo izkušenejših sodelavcev, ki so danes naš zgled,

naši mentorji in prenašajo svoje znanje na nas. Da ne pride novi zaposleni le nadomestiti nekdanjega zaposlenega, ampak da Talum vzgaja svoj kader, s svojimi načeli, vizijo, usmeritvami in vrednotami.

Od nedavnega te spremlja še ena strast, to je tako imenovano kraft pivovarstvo. Kaj pravzaprav pomeni beseda »kraft«?

»Kraft« pivovarstvo bi lahko postavili na nasprotni breg od komercialnega pivovarstva. Kraft pomeni pridelovati ali proizvajati pivo, ki je pivovarju všeč. Ne glede na proizvodne stroške, ne glede na čas, razširjenost ali priljubljenost med drugimi pivci. »Kraft« pivovarna ne

proizvaja piva, ki je vseh širši množici, ali piva z najcenejšimi sestavinami, temveč proizvaja pivo, ki je všeč samemu pivovarju in ga tudi sam rad poskusi, hkrati pa želi drugim predstaviti širino pivovarstva in raznolikost okusov piva.

Kako se imenuje vaše pivo in kje ga lahko poskusimo?

V tej zgodbi nisem sam, saj pivo proizvajam skupaj s petimi prijatelji, s katerimi se poznamo že vrsto let in izvrstno sodelujemo. Ideja se je pojavila čisto spontano, saj smo želeli narediti nekaj svojega. Ker pa vsi izviramo iz tega okolja in smo z njim povezani, smo želeli, da se naše pivo imenuje po njem. Pivo

smo zato nadeli ime Sternthal, ki je staro ime za Kidričevo. Za zdaj pa se ga da poskusiti le pri nas doma, v naši pivovarni.

Vsakemu pivu poskušamo pripisati posebno zgodbo, ki je del našega okolja, in prav gotovo bo tudi Talumova zgodba prispevala kak kamenček v mozaik zgodb za pivo Sternthal.

Še zadnje vprašanje, ki ga zastavi tudi predsednik uprave Taluma na zaposlitvenih razgovorih: Kje se vidiš čez 10 let?

Nikjer drugje kot v Talumu. ■

Aluminij, klub naših src

Nogometni klub Aluminij se v letošnji igralni sezoni bori za stabilno mesto med najboljšimi desetimi klubi Slovenije. V njihovi sredini se je zgodilo kar nekaj sprememb, kljub temu pa ne smemo pozabiti, da srce kluba še vedno ostaja takšno, kot ga poznamo že od samega začetka. Aluminij predano sledi svojemu poslanstvu, katerega temelj je delo z mladimi.

MARJETKA OREL

FOTO: ARHIV NK ALUMINIJ

Med slovenskih najboljših deset

V pretekli sezoni je v kvalifikacijah za vstop v Prvo ligo Telekom Slovenije Aluminij tesno izgubil proti Zavrču, kar je pomenilo neuspešno opravljene kvalifikacije. Kljub temu je klub v sezoni 2016/2017 prešel med slovenskih najboljših deset, saj Nogometni klub Zavrč ni zadostil pogojem za prejem tekmovalne licence za nastopanje v najvišjem rangu tekmovanja slovenskega nogometa. Po spletu okoliščin se je vodstvo



kluba odločilo, da sprejme povabilo Nogometne zveze Slovenije za igranje v Prvi ligi Telekom Slovenije, saj so ocenili, da je klub kadrovske, finančno in organizacijsko sposoben sprejeti ta izziv. Tudi ob prestopu je osnovno poslanstvo kluba ostalo »nadgraditi dosedanje uspešno delo pri vzgoji in razvoju lastnega igralskega kadra«. Cilj delovanja prve ekipe kluba pa je postal obstanek v prvi ligi.

Spremembe in kadrovske okrepitve

Z začetkom tekmovalne sezone med najboljšimi klubi v državi se je bilo v skladu z zastavljenimi cilji in poslanstvom treba prilagoditi novemu okolju, zato se je vodstvo kluba odločilo za potrebne spremembe. Vodenje nogometne šole je prevzel nekdanji član Aluminija Simon Vidovič, mesto športnega direktorja pa je zapustil Mladen Dabanovič, nekdanji vratar Maribora in nekdanji slovenski reprezentant. Upravni odbor kluba sestavljajo predsednik Zvonko Jevšovar, podpredsednik Danilo Toplek, direktor Miran Lipovac ter člani upravnega odbora Ivan Ogrinc, Franc Gojčič in Anton Rogina. Poleg sprememb v sami organizaciji je bilo vodstvo kluba za doseg zastavljenega cilja članske ekipe primorano poseči po kadrovskih okrepitvah tudi na tem področju.

Zmaga v Ljudskem vrtu

Prvo moštvo Aluminija je s trenerjem Bojanom Špehonjo v dozdajšnjih prvoligaških srečanjih v tej sezoni nanizalo štiri zmage, šest neodločenih izidov in enajst porazov. Zasedajo 9. mesto na lestvici s stabilnimi devetimi točkami prednosti pred zadnjevrščenimi Radomljami in štirimi točkami zaostanka pred osmouvrščenim Krškim. V jesenskem delu tekmovanja sta najbolj izstopali zmaga v Ljudskem vrtu proti vodilnemu klubu lige in strelska suša, saj igralci Aluminija na štirinajstih tekmah od enainvajsetih niso dali zadetka.

Drugačen pristop do dela

Aluminij se je v boj podal z izjemno mlado zasedbo, saj je po

povprečni starosti sedmi najmlajši prvoligaški klub v Evropi. V določenih trenutkih so tako zmanjkale izkušnje, kar je, poleg peščice poškodb igralcev, botrovalo manj uspešni realizaciji načrtovanega cilja v jesenskem obdobju.

Vodstvo kluba pa je po opravljenem prvem delu tekmovanja začutilo potrebo po še eni spremembi. Sprejelo je odločitev, da njihovi varovanci potrebujejo izkušnjo z drugačnim pristopom do dela, in se tako sporazumno razšlo z dolgoletnim strategom moštva Bojanom Špehonjo. V svoje vrste so povabili slovenski javnosti manj znanega trenerja Slobodana Gruborja, ki si je z »diplomo« pri FC Bayern München pridobil licenco UEFA PRO. Svoje znanje je v praksi prenašal na igralce klubov v avstrijski prvi in drugi ligi. Vodstvo kluba meni, da je novi strateg pravišnja izbira za nadaljevanje poslanstva kluba, ki še vedno ostaja vzgoja mladih igralcev.

Vzgoja mladih igralcev

Omeniti je treba, da sledenje zadnemu poslanstvu od nogometnega kluba zahteva predvsem delo v mlajših selekcijah. Nogometna šola Aluminij se lahko pohvali z velikim številom članov. Teh je že vrsto let približno dvesto, kar je približno toliko, kot ima članov vodilni klub prve lige Maribor. Selekcija do 15 let že od leta 2011 zaseda vodilna tri mesta na lestvici prve lige U-15 vzhod. Tudi kadeti (do 17 let) so se v istem obdobju večinoma uvrščali v zgornjo polovico lestvice v prvi slovenski kadetski ligi. Mladinci, ki jih sestavljajo igralci, stari do 19 let, pa se uvrščajo v zlato sredino v prvi slovenski mladinski ligi. Sedem selekcij, ki jih sestavljajo nogometaši, stari do 14 let, je v letošnjem letu redno odigralo vse prvenstvene tekme v okviru tekmovanja Mladinske nogometne zveze Ptuj, prav tako pa so se udeležili številnih turnirjev v Sloveniji in tujini. NK Aluminij se lahko v letošnjem letu pohvali tudi z dvema slovenskima reprezentantom (U19 in U17). Kidričevski klub ima tudi v slovenski nogometni javnosti renome, ki priča o pomembnosti vzgoje mladih igralcev v njihovem delu.

Gremo, Aluminij!

Za konec se vrnimo k članski ekipi Aluminija, pred katero je še petnajst krogov Prve lige Telekom Slovenije, ki se bo končala konec maja. Če želijo doseči neposreden obstanek v prvi ligi, morajo po koncu odigranih tekem na lestvici zasedati 8. mesto. Trenutna uvrstitev na 9. mestu pomeni, da se bodo za obstanek v prvi ligi pomerili v dodatnih kvalifikacijah. Že v jesenskem delu tekmovanja so pokazali, da se lahko dostojno zoperstavijo še tako izkušenim in renomiranim tekmečem, v spomladanskem delu pa bo viden rezultat opravljenih sprememb in učinkovitost zimskega pripravljalnega obdobja. Seveda pa bomo z zanimanjem spremljali njihov trud in jih bodrili pri izzivih, ki jim sledijo. Gremo, Aluminij! 



Slobodan Grubor, glavni trener članske selekcije NK Aluminij



Tim Gajser s člani Nogometne šole Aluminij

Zaključek kegljaške sezone

V torek, 16. decembra 2016, smo se Talumovi kegljači udeležili zaključka kegljaške sezone. Ob 14. uri smo se zbrali na dvosteznem kegljišču KK Ptuj, ki je pod tribuno stadiona Nogometnega kluba Drava. Organizator in izvajalec tekmovanja je bila konferenca sindikalnih podružnic Skei iz Kidričevega.

IGOR JEZA

FOTO: IGOR JEZA



Talumovci ob koncu zadnje tekme v kegljaški sezoni

Ob novem letu vam želimo obilico športnih in poslovnih uspehov.
Kegljaška sekcija Skei, KSP Kidričevo

Članice in člani sindikata iz Taluma in Silkema smo vse leto pridno podirali keglje in nabirali kegljaško kondicijo. Imamo eno moško in eno žensko ekipo, ki nastopata na različnih tekmovanjih, kot sta na primer medobčinska liga in državno prvenstvo Skei. Lani je bilo državno prvenstvo Skei Slovenije na kegljišču kegljaškega kluba SIJ – Acroni Jesenice v dvorani Podmežakla. Moška ekipa iz Skei ReO Ptuj se je z 974 podrtimi keglji uvrstila na solidno 7. mesto.

Kegljači so se tudi na tokratnem zaključku sezone pomerili med sabo. Tekmovali so po pravilih Kegljaške zveze Slovenije. Igrali so na 120 lučajev ($4 \times 30 + 10$ lučajev za ogrevanje). Rezultat je štel za razvrstitev posameznikov. Tekmovanja se je udeležilo enajst

kegljačev iz Skei, Konferenca sindikalnih podružnic Talum. Med tekmovanjem je bilo poskrbljeno tudi za jedačo in pijačo.

Tekmovalci:

1. Dušan Vorih	504
2. Mirko Štagar	475
3. Milan Petrič	472
4. Stane Horvat	460
5. Franc Turnšek	445
6. Miran Pešel	444
7. Davorin Lubej	353

Po končanem tekmovanju je predsednik Kegljaške sekcije Dušan Vorih podelil pokale najboljšim tekmovalkam in tekmovalcem.

Ob koncu smo sklenili, da se bomo v letu 2017 dobivali v še večjem številu. Vabljeni vsi ljubitelji kegljanja. ■

Fotografiji meseca



Rajko Kosi



Rajko Kosi

Dogodki

v mesecu decembru

FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ





Tik, tak

GREGOR JURKO

FOTO: ALEKSANDRA JELUŠIČ



Novoletni in božični prazniki so mimo, darila smo odvili, pojedli šunko, francosko, biftek, pospravili okraske, zdaj pa gremo novim zmagam naproti, seveda z večnim vprašanjem, ki si ga marsikdo zastavlja skupaj s sodelavci ob kavi: »Kam le čas beži?« Zdi se, da prehajamo od vprašanja »Kje boš preživel novo leto?« na vprašanje »Kam greš na morje?« vsako leto hitreje. Ja, Štirje kovači so imeli prekleto prav: *Kam le čas beži, kam se mu mudi?*

Star vic pravi, da je dolžina minute odvisna od tega, na kateri strani straniščnih vrat stojimo. Tudi Einstein je znal svojo teorijo relativnosti dobro razložiti v enem stavku: Ura sedenja na klopi ob lepem dekletu se zdi dolga kot minuta, minuta sedenja na vročem štedilniku pa dolga kot ura.

Gotovo ste že doživljali obdobja, ko so se vam ure vlekale kot dnevi, dnevi pa kot meseci. Vsak je prav tako že doživel obdobja, da je spil jutranjo kavo, ko pa je naslednjič pogledal na uro, se je samo začudil: »Kaj je že tri?« Razlog je v tem, da je občutek za čas v primerjavi z zaznavanjem z drugimi čutili – za vonj, dotik, vid – zelo odvisen od večjega števila informacij, ki jih naši možgani zložijo, še preden sploh začnemo razmišljati o času, ki smo ga porabili za določeno zadevo.

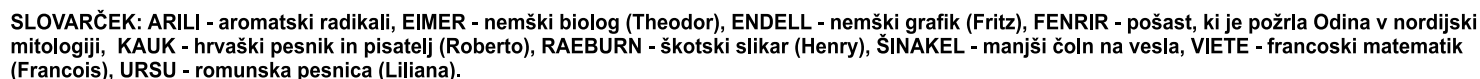
Čas teče počasneje takrat, ko ne vemo, kam bi se dali, in takrat, ko se ukvarjamo s kakšno novo zadevo, recimo da moramo popraviti kosilnico, otroku pokvarjeno igračo, sestaviti novo omaro, kar koli. Takrat morajo možgani predelati precej novih informacij, na koncu sestavljanja in popravljanja pa se nam zdi, da smo za zadevo porabili celo večnost, obenem pa si zapomnimo veliko več podrobnosti. Znanstveniki razlagajo, da nam v otroštvu, ko se učimo veliko novih stvari, čas teče mnogo počasneje, obenem pa veliko pričakovanj usmerimo v odštevanje dni do dogodkov v prihodnosti – recimo koliko dni je še do novega leta, rojstnega dne in podobno. Starejših ljudi se te informacije o bodočih dogodkih ne dotaknejo tako zelo, obenem se ne srečujejo več s toliko novimi informacijami, zato

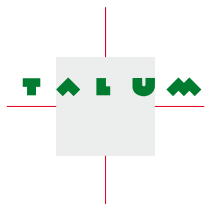
se jim zdi, da čas beži hitreje, kot bi si želeli.

Seveda tudi mi sledimo večni človeški želji, da bi imeli večno življenje oziroma da bi si ga vsaj lahko podaljšali – pozor, še govorimo o življenju. Kakor koli: medicina in farmacija vedno iščeta nove rešitve, kot pri vseh drugih stvareh pa si pri ustavljanju časa lahko najbolj pomagamo sami. 150 let starosti ne boste dosegli, lahko pa ustavite čas tako, da se vam bo zdelo, kot da živite že 150 let. Kako?

Recimo učenje novih stvari, obiskovanje krožkov, kjer se učimo veščine, ki jih prej nismo poznali. Ponavadi traja celo večnost, da usvojimo neko stvar, še posebej, če smo starejši. Prav tako nam lahko veliko dajo potovanja v neznane kraje in spoznavanje novih ljudi, spontane odločitve, vrzite se v novosti. Pri vseh omenjenih zadevah se bodo vaši možgani nenehno srečevali z novostmi, trajalo bo precej časa, da boste vse nove informacije tudi predelali.

Splošne nasvete lahko upoštevate tudi na ravni podjetja. Če ste po duši operativec, iščite dejavnosti, pri katerih bo vaša funkcija svetovalne narave, koordiniranje zadev, povezovanje. Kmalu ne boste vedeli, kam s časom, imeli ga boste na pretek. Bežite stran od ponovljivih zadev, procesne proizvodnje, kjer so stvari znane za mesece in leta naprej – čas tukaj teče veliko hitreje. Raje se lotite novih zadev, dvignite roko, ko se išče nova moč, sveža sila za katerega od novih, inovativnih podvigov, čas se vam bo gotovo ustavil. ■





Lahkota prihodnosti

6. Praktični prikaz poklicev v Talumu

Vse osmošolce in devetošolce, ki vas zanimajo tehnični poklici s področja strojništva, metalurgije in elektrotehnike,

vabimo v Talum
na predstavitev teh
poklicev v soboto,
21. januarja
ali **28. januarja 2017,**
ob 9. uri.

Jaz sem zraven,
kaj pa ti?

