



ELEKTRO MARIBOR

*Interni informacijski list
podjetja Elektro Maribor,
javnega podjetja za
distribucijo električne
energije d.d.*

5/05

infotok

Namenjeno:



**Elektro Maribor
je prepoznaven
tudi po TV oglasih**



Konferenca
Energija 05



Motivirani sodelavci
so ključ za razvoj podjetja



Izumitelj za prihodnost:
prevozno sredstvo na
električni pogon že leta 1974

Vsebina

- 2 Jubilejne nagrade
- 3 Uvajanje sprememb in izboljšav kot paradigma razmišljanja vseh zaposlenih
- 4 Elektro Maribor v letu 2005
- 5 Nove razmere pri prodaji električne energije
- 5 Nagrajeni prispevki za Infotok
- 6 Konferenca Energija 05
- 8 Motivirani sodelavci so ključ za razvoj podjetja
- 10 Elektro Maribor je prepoznaven tudi po TV oglasih
- 12 Ključne točke ob pridobivanju okoljskega standarda
- 13 Dinamično delo in dobri odnosi s sodelavci
- 14 Prekmurec, ki dela prav to, kar je želel
- 15 Reforme
- 16 Izumitelj za prihodnost: prevozno sredstvo na električni pogon že leta 1974
- 18 Jesensko srečanje
- 19 Počitniška praksa
- 19 Strokovne teme in obujanje spominov
- 20 Uporaba novih materialov ureja izgled okolja
- 21 Mešani občutki ob selitvi
- 22 Izboljšani pogoji za delo – zadovoljni zaposleni
- 23 Stran za kulturo: Kdo prvi omaga pri vcih? Bogo že ne!

Prispevke za objavo pošljite na naslov:
infotok@elektro-maribor.si

Na naslovnici

Oglas – on



Fotografija:
Aljoša Rebolj

Jubilejne nagrade

november, december

Delovna doba	Ime in priimek	OE / SE	Mesec izpolnitve
35	Jože Horvat	Murska Sobota	december
35	Marjan Korošec	Slovenska Bistrica	december
35	Stanko Kralj	Gradnje Ljutomer	november
35	Štefan Novak	Maribor z okolico	december
35	Srečko Rakuša	Gornja Radgona	december
35	Milan Sinic	Murska Sobota	december
35	Aleksander Škorjanc	Gradnje in remont Maribor	december
30	Marjan Ajlec	Gornja Radgona	november
30	Srečko Donko	Maribor z okolico	november
30	Bojan Duh	Maribor z okolico	december
30	Drago Gomboc	Murska Sobota	december
30	Mirko Javnik	Uprava	november
30	Janez Jug	Murska Sobota	december
30	Anton Krebs	Maribor z okolico	november
30	Dušan Mar	Gradnje in remont Maribor	december
30	Darko Ramšak	Uprava	november
30	Dušan Veber	Maribor z okolico	december
30	David Žunec	Ptuj	december
20	Andrej Baša	Murska Sobota	december
20	Matjaž Cimprič	Ptuj	november
20	Srečko Letonja	Ptuj	december
20	Dušan Rituper	Murska Sobota	december
20	Marjan Težak	Maribor z okolico	december
20	Peter Veren	Murska Sobota	december
10	Janez Čas	Maribor z okolico	november
10	Tomaž Orešič	Uprava	december

Čestitamo!

Uvajanje sprememb in izboljšav kot paradigma razmišljanja vseh zaposlenih

Približujemo se koncu še enega nadvse pomembnega poslovnega leta. Po eni strani bomo leto pomnili kot poslovno najuspešnejše doslej, po drugi pa kot leto začetka intenzivnih razprav o vprašanjih, ki bodo bistveno vplivala na prihodnjo organizacijo in poslovanje slovenskih elektro distribucijskih podjetij.

Začele so se aktivnosti v dveh pomembnih strateških projektih. Prvi, pravna ločitev dejavnosti, je posledica zahtev zakonodaje, obenem pa podjetju oz. lastnikom omogoča kar nekaj manevrskega prostora pri iskanju optimalnega koncepta pravne ločitve dejavnosti sistemskega operaterja distribucijskega podjetja (SODO) od ostalih dejavnosti. Druga, oblikovanje drugega energetskega stebra, pa utegne bistveno vplivati na prihodnjo tržno pozicijo našega in ostalih slovenskih distribucijskih podjetij. Morda na prvi pogled deluje, da gre le za še eno od mnogih dosedanjih organizacijskih sprememb, prepričan pa sem, da bodo te spremembe bistveno vplivale na poslovanje našega podjetja. Pri tem ne gre zgolj za zadostitev zahtevam zakonodaje, gre za mnogo bolj pomembna strateška vprašanja dolgoročnega obstoja v dejavnosti in na trgu električne energije.

Vzpostavljajna že omenjenega drugega energetskega stebra za razliko od pravne ločitve dejavnosti ne zahteva zakonodaja, temveč gre za enega od sklepov Vlade Republike Slovenije na osnovi predlogov vladnega odbora za reforme. Gre za idejo o vzpostavitvi večje konkurenčnosti in preglednosti trga električne energije v Sloveniji. Sam notranji trg električne energije je v največji meri zaznamovan s prevladujočo tržno vlogo največjega slovenskega proizvajalca električne energije, ki na eni strani pokriva več kot 90 % celotnega veleprodajnega trga, obenem pa opravlja funkcijo trgovanja in vključuje v svojo bilančno skupino še štiri od petih slovenskih distribucijskih podjetij. Za razvoj slovenskega trga je bilo zelo dobrodošlo, da so leta 2005 poleg HSE-jeve začele delovati še tri samostojne bilančne skupine, in sicer Elektro Maribor, EFT in Istrabenz Gorenje. Seveda bi na prvi razvoj trga bistveno vplivalo morebitno

formiranje konkurenčnega slovenskega proizvodnega podjetja in različna lastniška struktura glavnih konkurentov. Slednji so tudi glavni izzivi večinskega lastnika, Vlade Republike Slovenije, na področju energetike v naslednjem letu.

Za Elektro Maribor se danes stopnjuje pritisk na obeh glavnih virih dohodka. Na eni strani regulator, Javna agencija za energijo, stopnjuje pritisk na povečanje učinkovitosti in zniževanje stroškov delovanja SODO. Na drugi strani pa razvoj konkurence pritiska za obstoječe tržne deleže podjetij in na nivo marž pri prodaji električne energije. Pritiski na obeh straneh seveda zelo otežujejo ohranjanje oz. doseganje želenega donosa na kapital podjetja.

Gre za naraščajoče pritiske, kjer bodo statična podjetja slej kot prej soočena z resnimi težavami.

Elektro distribucijsko podjetje Elektro Maribor s svojimi tremi osnovnimi dejavnostmi: sistemskim operaterjem distribucijskega omrežja, prodajo električne energije in izvajanjem storitev, ni podjetje, ki bi 'teklo samo od sebe', kot nas vidi del zunanje javnosti in žal tudi del notranje. V kolikor ne bomo neprestano uvajali izboljšav, sprememb in povečevali učinkovitosti, bomo izgubili boj na trgu in izgubili tudi boj z regulatorjem. Posledično to lahko prinese ne samo nižji dobiček in manjšo rast vrednosti podjetja, posledice so lahko veliko konkretnije. Čakanje na to, da nas bo usmeril 'kdo od zunaj', upiranje spremembam, borba za obstoječe stanje in pozicije so žal tisti glavni zaviralci razvoja podjetja, ki nas peljejo točno v zgoraj navedene nevarne situacije. Ceno za tovrstno ravnanje bodo v največji meri plačali zaposleni, premijo pa bodo pobrali konkurenti. Neprestano uvajanje sprememb in izboljšav bi tako moralo postati paradigma razmišljanja vseh zaposlenih. Ker se zavedam, da je ključni kapital podjetja v znanju in lojalnosti zaposlenih, moramo pri tem najboljše in najuspešnejše v prihodnje še dodatno vzpodbujati.

V Elektru Maribor se zelo dobro zavedamo, da bomo kot trgovec in prodajalec električ-



ne energije končnim kupcem v naslednjih letih morali najti strateškega partnerja tudi na proizvodni strani celotne vrednostne verige. Slovenija bo slej kot prej postala del skupnega evropskega energetskega trga in trg sam bo pripeljal do tovrstnega želenega stanja, sami pa lahko na tej poti bistveno vplivamo, kako bo posamezno podjetje na te izzive pripravljeno.

Kdo bo na koncu zmagovalec? Gotovo ne tisti, ki bo stal na mestu in čakal, kaj bodo naredili drugi. Slovenija ni otok sredi Evrope, na katerem bi se dalo med seboj vse lepo dogovoriti. Slovenija je del Evrope in enako velja za področje energetike. Primerjati se moramo z boljšimi od sebe, ne z enakimi ali slabšimi, in si ob tem misliti, kako smo dobri. To je bil tudi eden od motivov, da smo se odločili za generalno pokroviteljstvo mednarodne konference o elektro distribuciji in trgu električne energije ENERGIJA 05 v Ljubljani, o kateri je zapisano v članku v nadaljevanju.

Med tistimi, ki bodo od liberalizacije in od povečanja konkurenčnosti največ pridobili, bodo prav gotovo odjemalci. Možnost izbire dobavitelja, morebitna možnost doseganja boljših pogojev, ponudba dodatnih storitev in kvaliteta storitev s strani dobaviteljev v celoti bodo za njih nove kvalitete. Na drugi strani smo mi, podjetja, ki pa lahko s pravo strategijo, podporo lastnikov in s predanostjo zaposlenih dosežemo za vse deležnike v podjetju zelene cilje.

Tomaž Orešič,
član uprave

Elektro Maribor v letu 2005

Intervju s predsednikom uprave

Ob zaključku leta 2005 smo opravili pogovor s predsednikom uprave Stanislavom Vojskom. Govorili smo o letu 2005, o načrtih za naprej, odjemalcih, zaposlenih ...

Kako bi v nekaj stavkih opisali leto 2005 v Elektru Maribor?

V letu 2005 smo v Elektru Maribor intenzivno iskali rešitve za predvideno reorganizacijo, ločitev SODO in ostalih nereguliranih dejavnosti, ki jih moramo izvesti do leta 2007. Rešitve iščemo v sodelovanju z drugimi podjetji in pristojnim ministrom. Pred iztekom leta bomo distributerji posredovali to rešitev ministru in tako bomo v prvi polovici leta 2006 prišli do predloga.

Drugi pomemben aspekt našega delovanja je odnos do odjemalcev, kjer smo delali tako v zvezi s procesi kot tudi usposabljanjem zaposlenih, seveda pa bomo s tem nadaljevali še naprej. V letu 2005 smo izpolnili zahteve glede kvalitetne dobave električne energije. Kljub temu, da je bilo v letu več motenj, pa te ne predstavljajo večjih odstopanj od predvidenih razmer.

V okviru raznih lestvic in primerjav se je Elektro Maribor letos zelo dobro odrezal. Lahko tak rezultat pričakujemo tudi v prihodnjem letu / letih?

Podjetje se ukvarja z regulirano dejavnostjo (SODO in dobava tarifnim odjemalcem), zato moramo rezultate opazovati skozi daljše obdobje – le povprečje več let lahko da pravo sliko. Letos smo tudi v tržnem segmentu dosegli dobre rezultate. Ker pa se je potrebno prilagajati trgu, v prihodnje ne pričakujemo tako dobrih rezultatov, vendar pa še vedno rezultate, ki jim bomo lahko rekli dobri.

Kateri so bili pomembni mejniki v letu 2005?

Pomembna investicija v letu 2005 je bila RTP Melje, ki je pričela obratovati na 10 kV nivoju – s tem pa smo bistveno izboljšali napajanje levega brega Maribora. Minister za gospodarstvo je potrdil tudi 10-letni načrt. Pričela je delovati nova OE Maribor z okolico, ki je združena iz dveh bivših enot. S tem smo izboljšali pogoje za delo zaposlenih in pogoje za delo z odjemalci. V Ljutomeru je bila končana selitev SE Elektro Gradnje Ljutomer iz težkih prostorskih pogojev na stari lokaciji v nove prostore.

Kakšne pa so smernice delovanja Elektra Maribor v prihodnjem letu?

Kot že povedano je pomemben izziv reorganizacija podjetja – glavne korake v tej smeri bomo naredili v naslednjem letu. Pričakujem, da bomo s skupnim sodelovanjem – pri tem mislim tudi na svet delavcev in sindikat – zmogli ne samo izpeljati spremembe, ampak to narediti kvalitetno, v dobro zaposlenih. Na rezultat poslovanja vplivamo vsi. Za doseganje dobrih rezultatov bo potrebno razumeti spremembe in temu prilagoditi tudi naše lastno vedenje oziroma delo. Pričakujemo lahko, da bomo delali na več projektih, s katerimi bomo prilagodili poslovanje podjetja novim razmeram. Od učinkovitosti prilagajanja podjetja novim razmeram pa bo nedvomno odvisno tudi zadovoljstvo zaposlenih.

Leto 2005 smo poimenovali za leto odjemalca. Kaj smo v 'letu odjemalca' naredili za odjemalca? Kakšen poudarek bomo dali poslovanju v letu 2006?

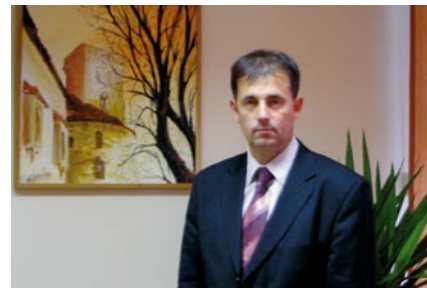
Postopke za odjemalce želimo čimbolj poenostaviti, to pa je odvisno tako od nas samih kot od predpisov. Da pa bi se odjemalcem čimbolj približali, so potrebni poenostavljeni in prijazni postopki ter usposobljeni zaposleni. Pomembno je, da je v zavesti vseh, ki kakorkoli delamo z odjemalci, to, da poskušamo ustreči njihovim zahtevam oziroma željam. Skratka, želimo si zadovoljne odjemalce.

Če še ostaneva pri odjemalcih ... in vedno aktualni temi. Kakšen je trend obveščanja odjemalcev o izpadih?

Obveščanje oziroma informiranje odjemalcev poteka preko informacijskih pisarn in klicnega centra, kjer lahko odjemalcem nudimo potrebne informacije tudi o izpadih. Klicni center je dobro zasnovan, osebno pa si želim, da postane klicni center še bolj učinkovit in odjemalcem prijazen. Na tem področju pa bo potrebno v letu 2006 narediti še en pomemben korak.

Pogosto slišimo, da smo javno ali celo državno podjetje in da je naše poslovanje in delovanje manj pomembno. Kako bi komentirali takšno trditev?

Da smo regulirana dejavnost, nam samo pove, da je delovanje podjetja za družbo zelo pomembno. Energetska podjetja bodo imela tudi v bodoče zelo pomembno vlogo v gospodarstvu. V teh letih, ko pri-



haja do odpiranja trga in do sprememb in s tem do dodatnega pritiska na zmanjševanje stroškov, smo v energetskega sektorja v zelo občutljivi fazi. To pomeni, da so pogoji poslovanja težji, kot so bili prej. Lastniki pa, ne glede na to, v katerem podjetju so, zahtevajo donos oziroma dobre rezultate poslovanja.

Oktober je bila uvedena pomembna novost – razgovori z upravo. Kakšna so vaša pričakovanja o teh razgovorih?

Razgovori potekajo, koristni pa so zato, ker nam dajejo povratne informacije, ki jih sicer mogoče ne bi dobili. Zato bi rad pozval zaposlene, da naj pridejo na razgovore s svojimi pripombami in predlogi, lahko pa jih tudi oddajo v nabiralnike mnenj.

Kakšna je vaša vizija delovanja podjetja?

Za zaključek lahko rečem, da bomo v prihodnosti vsi zaposleni kot tim, vključno z medsebojnimi odnosi, igrali najpomembnejšo vlogo. Zaposleni so največji kapital družbe. Osebo sem prepričan, da imamo vsi zaposleni na Elektru Maribor veliko idej in dobrih rešitev, zato bi vse želel spodbuditi k razmišljanju in še boljšim rešitvam. Aktiviranje tega potenciala je eden najpomembnejših faktorjev, ki bo pripomogel k izboljšanju rezultatov.

Zavedam se, da je bilo leto 2005 v znamenju sprememb. Tudi leto 2006 se ne bo bistveno razlikovalo, zato bi želel izreči zahvalo zaposlenim za svoje delo in delo v raznih projektih, ki potekajo na Elektru Maribor.

Kakšno je vaše sporočilo zaposlenim v Elektru Maribor?

Ob koncu leta vam želim, da bi bili zadovoljni in da bi gradili na medsebojnih odnosih. Hvala za vaš prispevek k skupnim rezultatom podjetja. Naj vam novo leto prinese še več dobrih idej in rešitev, ki bodo koristile vsem. Skupaj zmoremo več.

Besedilo: **Sebastijan Roudi**

Nove razmere pri prodaji električne energije

Ključna vloga zaposlenih pri ohranjanju velikih in manjših odjemalcev

Dodatno odpiranje trga v lanskem letu in bližajoči se datum 1. julij 2007, ko bo trg v celoti odprt, sta očitno prebudila apetite nekaterih podjetij, da se aktivno priključijo dejavnosti prodaje električne energije upravičenim odjemalcem in si s tem odrežejo svoj kos pogače, ki seveda še zdaleč ni dokončno razdeljena.

V letu 2004 smo imeli prvič od odprtja trga v letu 2001 možnost tudi velikim odjemalcem ponuditi dveletne pogodbe za dobavo električne energije po vnaprej znanih cenah, kar so nam omogočale ustrezne možnosti na nabavni strani. Kljub temu, da je po našem prepričanju bila to dobra ponudba, odziv nanjo ni bil tako velik, kot smo pričakovali. Približno polovica velikih odjemalcev se tako letos ponovno sooča s sklepanjem pogodb za prihodnje leto. Glede na rast cen v letošnjem letu (več

kot 40 odstotkov) so ti kmalu ugotovili, da je bila naša lanska ponudba v duhu takrat prihajajočega leta odjemalca več kot dobra. Kljub temu pričakujemo, da se bodo tudi letošnja pogajanja za nas in naše odjemalce zaključila pozitivno.

Drugačen kot v preteklosti pa je položaj v segmentu manjših odjemalcev. Do sedaj smo jih predvsem večji ponudniki električne energije v Sloveniji obravnavali po določenih vnaprejšnjih kriterijih in z njimi kljub nekaterim poskusom in pozitivnim potezam (recimo delavnice zanje na območnih enotah) nismo vzpostavili tesnejših poslovnih odnosov.

Gre za odjemalce, ki so vedno bolj informirani, vedno več vedo o trgu, na katerem se nahajajo, hkrati pa postajajo vedno bolj zanimiva ciljna skupina poslovnih partnerjev, ki si jih ponudniki želijo. Zato nas ne preseneča prisotnost vedno večjega števila naših konkurentov pri njih in pestrost na področju zamenjave bilančnih skupin.

Če smo v preteklosti veliko pozornost namenjali velikim odjemalcem, s katerimi v večini primerov komuniciramo neposredno in vsakodnevno, bomo v prihodnosti morali odgovoriti na izziv, kako čimbolj učinkovito pristopiti, informirati, pritegniti manjše kupce in jim predstaviti prednosti ter pomen sodelovanja z nami. Ključnega pomena pri njih je tudi, da se

vedno bolj zavedajo lastne vrednosti in pomena tudi za tako veliko podjetje, kot je Elektro Maribor. Časi, ko so za majhne odjemalce bili dovolj en dopis in morda kak klic, so nepreklicno mimo.

Približuje se zadnja stopnja v odpiranju trga, 1. julij 2007, poleg tega pa, skladno z zakonodajo EU, pravna ločitev dejavnosti, na katere se že aktivno pripravljamo. Na področju prodaje bo – tako kot sicer v večini funkcij v našem podjetju – potrebna ustrezna prilagoditev informacijske podpore in organizacije dela, da bomo lahko še naprej aktivno obvladovali portfelj odjemalcev.

Ključna vloga pa bo na nas, zaposlenih. Za naše odjemalce se moramo potruditi še bolj kot do sedaj, ker so najpomembnejši vir naših prihodkov. Vrnitev izgubljenega odjemalca je vsekakor dražja kot njegova ohranitev. Prepričan sem, da nam bo z veliko osebno zavzetostjo na koncu prehodnega obdobja uspelo zatrditi, da smo na popolno odprti trg dobro pripravljeni, da imamo dobro strategijo odnosa do naših odjemalcev ne glede na velikost, da je sodelovanje med območnimi enotami in upravo vzorno, učinkovito in dopolnjuječe in da se bodo kupci zavedali, da so zaupali enemu najboljših slovenskih ponudnikov električne energije.

Besedilo: **Karin Zagomilšek**

Nagrajeni prispevki za Infotok

Najprej pohvala vsem sodelavcem, ki so se odzvali našemu vabilu in nam poslali prispevke za Infotok. Ko jih boste prebrali, boste videli, da je vsak drugačen, vendar vsak zelo

dober. Vabimo vas, da se pridružite tem pogumnim sodelavcem in tudi vi pripravite prispevek. Najboljši bodo nagrajeni.

In kdo so tokratni nagrajenci?

To so:

- Alojz Lešnik,
- Marjan Alt
- Ivan Babšek in
- Marjan Orešič.

Konferenca Energija 05

Aktualne teme, najboljši predavatelji in nadpovprečna udeležba



energiya 05

Elektro Maribor je kot generalni sponzor sodeloval na odmevni konferenci Energija 05, ki je v strokovni javnosti že po udeležbi sodeč zbudila zelo veliko zanimanje.

Konferenca je potekala 9. in 10. novembra 2005 v kongresnem centru in hotelu Mons v Ljubljani. Udeležilo se je več kot 150 udeležencev iz Slovenije, Avstrije, Nemčije, Švice, Madžarske, Finske, Srbije in Črne Gore ter Hrvaške. Oba dneva sta bila polna odličnih predavanj uglednih domačih in drugih evropskih strokovnjakov. Okrogle mize in drugi družabni dogodki pa so omogočili še dodatno izmenjavo mnenj med udeleženci.

Konferenco so obiskali tudi novinarji, kar dokazujejo številne objave v časopisih, na radiu, televiziji in na spletnih portalih.

Prvi dan se je konferenca začela z nagovorom **Tomaža Orešiča**, ki je bil tudi predsedujoči konference. Že v nagovoru je opozoril na izzive, s katerimi se soočata elektrodistribucija in trg električne energije. Sicer so bile teme prvega dne bolj povezane z delovanjem gospodarskih javnih služb oz. sistemskega operaterja distribucijskega omrežja, zlasti glede pritiska regulatorja na učinkovitost delovanja in glede na zahtevano pravno ločitev dejavnosti. O učinkovitosti je govoril **Djordje Žebeljan**, direktor direktorata za energijo, ki je poudaril navzkrižje interesov, v katerem se je znašla vlada – je hkrati

lastnik podjetij in skrbnik konkurenčnosti. **Jean – Claude Schwartz** iz Direktorata za energetska politika in varnost oskrbe pri Evropski komisiji je govoril o varnosti oskrbe. **Prof. dr. Miha Tomšič**, direktor Centra za energetska učinkovitost pri Inštitutu Jožef Štefan in predsednik pododpora za liberalizacijo in konkurenčnost javnih gospodarskih služb pri odboru za reforme, je govoril o formalnem prevzemu pravil EU in hkratnem delovanju večine podjetij po principu dogovorne ekonomije. Opozoril je, da bo ob možnosti izbire dobavitelja električne energije in plina izjemno pomembna konkurenčna pripravljenost podjetij in da naj bi še do konca leta posrbeli za jasno ločitev med tržnimi in monopolnimi dejavnostmi. **Irena Glavič**, direktorica Javne agencije RS za energijo, je govorila o regulativi in reorganizaciji, **dr. Gerhard Neubauer**, član uprave Stewag-Stega, pa o tem, kako izkoristiti pritisk regulatorja za oblikovanje uspešnega poslovnega modela. **Hans Joachim Jung**, član uprave Kelaga v Celovcu, **Michael Weiss** iz podjetja A. T. Kearney v Nemčiji in **prof. dr. Rajko Pirnat**, direktor Inštituta za javno upravo, so govorili o pravni ločitvi dejavnosti. **Thomas Weber**, član posloводства E.ON, je ob tem še predstavil poslovni model E.ON-a kot drugega največjega evropskega energetskega podjetja na tujih trgih in sinergijske učinke, ki jih pri tem dosegajo. **Dr. Mičo Mrkač**, predavatelj na FOV, je vodil okroglo mizo o učinkovitosti.

Pred konferenco o elektrodistribuciji

Kmalu konec energetske idile

Do sredine leta 2007 popolna liberalizacija trga električne energije – Postopno odpravljanje navzkrižnih subvencij za velike uporabnike in gospodinjstva

MARIBOR – Služenja ni samozadosten otok, ki bo še dolgo živel v energetski idili, je na včerajšnji predstavniški konferenci o elektrifikaciji in trgu električne energije dejal član uprave Elektro Maribor Tomaž Orešič. Po njegovih besedah bo treba do 1. julija 2007 zagotoviti popolno opreje trga električne energije, to pa pomeni predvsem pravno izločitev sistemskih operacijev distribucijske omrežja iz podjetij ter zagotovitev konkurenčnosti in učinkovitosti, pri čemer se domala distributerji vseeno ne bodo mogli dolgo upirati veliki konkenciji iz tujine, ki imajo veliko sredstev in samo željo na odločitvi vlade o privatizaciji tega področja.

[illegible]

oparivanje ko trasa za polovine odprave potrebnih stroškov. Čeprav ljudse ovare na to pa se pripravijo včasih celo za reforme, danes pa veljajo za grozljivost. Kaj je to na elektrarne energije ali celo osem nadomestil? Kaj je to, kar pravno regulacije postolne eno pa na navedenem temelji.

Orest je človekovi domotosti samostojnega odločanja domačih distribucijskih podjetij, saj je ekonomski obseg proizvodnje in distribucije neločljivo povezan, pri čemer pa ni pomembna, pri Elektrni Maribor, ki ima v lasti celotno elektrarno, pa bi lahko bil tudi odločevalci, pa bi lahko bi

Dejo, 9. 11. 2005

Mednarodna konferenca Energija 05 o (izzivih) elektrodistribucije

Vlada v navzkrižju interesov

Tržna preobrazba energetskega sektorja bo prišla v zaključno fazo že leta 2007. Slovenija je formalno prevzela vsa pravila EU, dejansko pa podjetja še niso pripravljena na izžive

[illegible]

u ovoj zemlji, kao i u svim drugim zemljama, postoji velika potreba za razvojem i unapređenjem obrazovnog sistema, koji bi omogućio mladima da se osposobe za tržište rada. U skladu sa tim, obrazovni sistem mora biti prilagođen potrebama tržišta rada, a to znači da treba povećati ulaganje u obrazovanje, posebno u područje visokog obrazovanja. U ovom smislu, važno je napomenuti da obrazovni sistem mora biti otvoren i fleksibilan, kako bi se mogao prilagoditi promenama na tržištu rada. Ovo se može postići kroz unapređenje kvaliteta nastave, povećanje broja nastavnika i osposobljavanje nastavnika. Takođe, važno je osigurati da obrazovni sistem bude dostupan svim mladima, bez obzira na njihovo društveno i ekonomsko stanje. Ovo se može postići kroz smanjenje troškova obrazovanja i osiguravanje besplatnog obrazovanja za siromašnije studente. Na kraju, važno je napomenuti da obrazovni sistem mora biti usklađen sa potrebama tržišta rada, a to znači da treba povećati ulaganje u obrazovanje, posebno u područje visokog obrazovanja.

Večer, 10. 11. 2005



Predavanie mag. Matiaža Jaušovca



Okrogla miza pod vodstvom dr. Mića Mrkaića



Dr. Jože Zagožen med predavanjem

Drugi dan je potekal bolj v znamenju delovanja trga: konkurenčnost na eni strani in priprava na popolno odprtje trga na drugi. Program je s predavanjem pričel **dr. Jože Zagožen**, predsednik uprave HSE, ki je govoril o konkurenčnosti Slovenije, ki ima 80-odstotno samooskrbo, delež uvoza pa se bo v prihodnosti predvidoma le še povečeval. Spomnil je tudi na zadnje, za Slovenijo pomembne projekte, kot je na primer izgradnja verige elektrarn na spodnji Savi. **Hans Haider**, generalni direktor največje avstrijske energetske družbe Verbund in do nedavnega predsednik združenja Eurelectric, je predaval o integraciji evropskega energetskega prostora in o nujnosti obsežnih investicij v dejavnosti. **Heinz-Werner Ufer**, podpredsednik in član uprave RWE Energy, je poudaril pomen strateških partnerstev za doseganje sinergij, ki naj bi prinašale koristi vsem udeležencem v procesu. **Martin Novšak**, direktor ELES GEN, je govoril o porastu jedrske energije v svetu, proizvodnji energije v NEK in viziji ELES GEN, da bi postal samostojni ponudnik konkurenčne električne energije. **Dr. Florian Haslauer**, podpredsednik A. T. Kearney v Avstriji, je slovenskim družbam priporočal sodelovanje.

Mag. Damjan Stanek, direktor Borzena, je povedal, da želi Borzena nuditi vso sistemsko podporo na domačem trgu in postati tudi regionalna energetska borza za JV Evropo. Naš sodelavec **mag. Matjaž Jaušovec**, ki je tudi predsednik združenja trgovcev z električno energijo, je predstavil združenje, njegovo delovanje in zadolžitve posameznih družb. **Dr. Jurgen Joseph**, direktor ECG, **David Surtees**, direktor trženja v EFT Group in **dr. Igor Koprivnikar**, prokurist družbe Istrabenz Gorenje, so govorili o popolnem odprtju trga električne energije. **Dr. Philip E. Lewis**, direktor VaasaEmg in predavatelj marketinga na univerzi v Vaasi na Finskem, je poudaril, da so prav odjemalci tista skupina, ki ji morajo elektroenergetske družbe tedaj, ko gre za vprašanje konkurenčnosti, nameniti posebno pozornost. Kdor tega ne bo storil, bo zaostal za konkurenti, ki bodo to storili. Po njihovi raziskavi sodeč se odjemalci odzivajo na možnost izbire na način 'Zakaj pa ne, če že imamo možnost izbire!'. **Peter Frankl**, glavni urednik Financ, je vodil okroglo mizo o konkurenčnosti. Govorili so tudi o stopnji konkurenčnosti elektroenergetskega trga in o tem, da konkurenca ne prinaša le

nižje cene, temveč predvsem boljše storitve in bolj varno ter zanesljivo dobavo, kot je povedal **Hans Haider**. Čez desetletje naj bi bilo na evropskem elektroenergetskem trgu le nekaj velikih povezav, sredi katerih bodo veliki koncerni.

Kaj meni o konferenci in ali je izpolnila pričakovanja, pa je **Tomaž Orešič**, član uprave Elektra Maribor in predsedujoči konference, povedal:

»Konferenca je v celoti ne samo dosegla, ampak celo preseгла pričakovanja. Zanimive in zelo aktualne teme, nabor vrhunskih predavateljev iz Slovenije in tujine ter številna mednarodna udeležba samo potrjujejo pomen dogodka. Še enkrat je Elektro Maribor kot pobudnik in generalni pokrovitelj konference potrdil pomembnost vloge, ki jo igra, ko gre za glavne strateške projekte v dejavnosti. 'Statična podjetja bodo umrla', je bila ena od tez, izrečenih med številnimi predavanji. Verjetno bi pred leti ob takšni misli samo zamahnili z roko, danes pa moramo ob poznavanju dogodkov v svetovnem gospodarstvu takšno misel vzeti še kako resno.«



Sodelavci med predavanjem



Dr. Hennig Horstman, g. Krajnik, Irena Glavič in dr. Maks Babuder na predavanju



Predavatelj dr. Philip E. Lewis (prvi na desni) in Elina Hakkarainen iz Vaasa Emg, Finska

Motivirani sodelavci so ključ za razvoj podjetja

Strategija na področju človeških virov 2005–2008

Področje človeških virov obsega naslednja področja oziroma dejavnosti:

- kadrovanje,
- usposabljanje in izobraževanje,
- motiviranje,
- zdravje in zadovoljstvo zaposlenih.

Vsekakor gre za področja, ki so med seboj neločljivo povezana in predstavljajo tako imenovano mehko komponento v poslovanju našega podjetja. Ta komponenta ima vsekakor velik vpliv na poslovanje in razvoj našega podjetja in je zato strateškega pomena.

V uvodu bi tako na splošno opredelili cilje na področju človeških virov, v nadaljevanju pa bi posamezna področja ciljno opredelili in določili posamezne aktivnosti za doseg teh ciljev.

Splošni oziroma skupni cilji so:

- povečati zadovoljstvo in učinkovitost sodelavk in sodelavcev,
- zniževanje stroškov, vendar je tu mišljena dinamična komponenta, to se pravi,

da je potrebno doseči ustrezno rast in razvoj podjetja (tako kulture kot medsebojnih odnosov, dodane vrednosti na zaposlenega in dobička),

- povečanje ugleda funkcije upravljanja s človeškimi viri v podjetju,
- spodbujanje in sodelovanje v spremembah, tako v mišljenju kot v delovnih procesih,
- usposabljanje in učenje mora postati gibalno razvoja podjetja,
- razvoj motivacijskih metod, tako materialnih (plače, nagrade) kot nematerialnih (spodbude in pohvale),
- upravljanje s človeškimi viri mora postati vez med upravo družbe in socialnimi partnerji v podjetju.

Kadrovanje – temeljni cilj je izbor ustreznih kandidatov

Izbor kandidatov, ki se v našem podjetju zaposlujejo na novo

Kandidati morajo imeti ustrezno strokovno (formalno) izobrazbo in določene osebnostne lastnosti. Pri strokovni izobrazbi se

posebni problemi ne pojavljajo, problem pa so lahko osebnostne lastnosti, kot so vztrajnost, potrpežljivost, fleksibilnost, komunikativnost, nagnjenost k spremembam in seveda usmerjenost v prihodnost.

To bomo dosegli tako, da z vsakim kandidatom opravimo tudi razgovor glede osebnostnih lastnosti, ki ga vodi strokovnjak iz kadrovske službe.

Izbor kandidatov, ki so že zaposleni v podjetju (napredovanje)

Veljajo seveda popolnoma enaka načela. Pozorni moramo biti pri postavljanju posameznih vodij, s tem pa mislim na vodje v širšem smislu (od vključno vodje GMS navzgor).

Če je le možno, naj bosta kandidata vsaj dva. Poleg formalnih pogojev in tistih osebnostnih lastnosti, ki smo jih že opisali, morajo vodje tudi:

- biti sposobni prenašati vizije in strategije podjetja na sodelavce,
- biti morajo vzor za sodelavce,
- biti morajo mentorji in izobraževalci (trenerji),
- biti trendovsko usmerjeni,
- biti odprti za inovacijske procese.

Tudi te lastnosti ugotavlja strokovni delavec iz kadrovske službe.

Postopek izbire:

- na podlagi plana in sistemizacije kadrovske službe ugotovi prosto delovno mesto,
- kadrovska služba izvede interni razpis,
- kadrovska služba išče primerne kandidata preko specializiranih agencij oz. podjetij in zavodov.

Če v podjetju ni primerne kandidata, se opravi javni razpis.

V vseh omenjenih primerih kadrovska služba pripravi predlog, ki je v skladu z že navedenimi merili in kriteriji.

Veliko se govori o tako imenovani čustveni inteligenci zaposlenih, ki naj bi jo ponekod že postavljali na prvo mesto, celo pred formalno izobrazbo. Kako pomemben je ta spekter pri kadrovanju?

Čustvena inteligenca in z njo povezani kultura podjetja in medosebni odnosi so vsaj tako pomembni kot formalna izobrazba. Ob formalni izobrazbi mora imeti zaposleni tudi druge kompetence (veščine in sposobnosti), ki smo jih opredelili v kompetenčnem katalogu in metodologiji (katalog bo objavljen v začetku naslednjega leta).

Katere so tiste osebnostne lastnosti, ki so pomembne pri zaposlovanju?

Ob formalni izobrazbi bi kot pomembne lastnosti izpostavili še vztrajnost, potrpežljivost, komunikativnost, nagnjenost k spremembam in usmerjenost v prihodnost.

Kakšen pa naj bi bil idealen vodja? Katere so poleg ustrezne izobrazbe najpomembnejše lastnosti?

Dober vodja mora poleg že omenjenih osebnostnih lastnosti biti sposoben prenašati vizije in strategije, biti mora vzor sodelavcem, biti mora mentor in izobraževalec, trendovsko usmerjen in odprt za inovacijske procese.

Usposabljanje in izobraževanje

Temeljna orodja za uspešno delovanje tega področja so **letni razvojni pogovori**, ki jih predpostavljamo enkrat na leto opravijo z zaposlenimi in so poleg interesa podjetja glavni razlog za napotitev na šolanje in usposabljanje (to orodje je že razvito); prav tako se v okviru LRP opravi merljivo postavljanje ciljev, ki je osnova za horizontalno napredovanje in dodelitev dodatka k plači na osnovi osebne in poslovne uspešnosti.

Korektura oz. nadgradnja letnih razgovorov pa je **uvredba kompetenčnega sistema**, kjer za vsako delovno mesto določimo, katere so tiste veščine in znanja, ki jih bomo posebej razvijali. To je potem tudi podlaga za kadrovanje in napotitev na ustrezno usposabljanje ter izobraževanje in seveda kriterij za uspešnost posameznika.

Posebej bomo morali delovati na področju **uvajanja sprememb in razvijanja pogleda v prihodnost**.

To dvoje bomo dosegli z organiziranjem ustreznih delavnic.

S temi aktivnostmi bomo dosegli naslednje cilje, ki so zelo pomembni pri sistemu uvajanja sprememb:

- srednji menedžment in ostali vodje morajo biti nosilci sprememb,
- za postavljanje področnih strategij in postopkov odgovarja srednji menedžment,

Kako pomembno pa je usposabljanje in izobraževanje posameznika v delovno aktivnem delu življenja?

Cilj izobraževanja in usposabljanja je razvoj kariere, kar pa pomeni, da se moramo vsi nenehno učiti in usposabljevati, da obdržimo dano pozicijo in delo.

Kateri pa so ključni dejavniki motivacije med zaposlenimi v Elektru Maribor?

Motivirajoči dejavniki so materialni in nematerialni. Materialni so plača, kjer bo vedno večji pomen dan gibljivemu delu plače – zato bo pa tudi bistvenega pomena ocenjevanje. Nematerialni dejavniki so pohvale in javne objave. Kombinacija obeh vrst dejavnikov je osnova Pravidnika o inovacijah. Bistvo pravilnika pa je, da bodo vsi sprejeti predlogi nagrajeni; mali s pavšalnim zneskom, večji pa glede na prihranek.

- srednji menedžment mora biti usposobljen za prenos informacij (po vertikali navzgor in navzdol ter po horizontali) in tudi odgovarja za pravilnost informacij,
- potrebno bo zagotoviti posebno orodje uprave za neposredno komuniciranje z zaposlenimi, ki predstavlja korekcijo posrednega informiranja.

Na področju **komunikacij** mora biti poudarek predvsem na naših odjemalcih. Organizirali bomo različne delavnice in usposabljanja za tiste sodelavke in sodelavce, ki delajo z odjemalci.

Za doseg te ciljeve bodo potrebne še naslednje aktivnosti:

- vzpostavitev stalnega izobraževanja in usposabljanja – učeče se podjetje,
- uvesti moramo možnost predlaganja preko okroglih miz in sistem neposrednega predlaganja,
- ustanovitev in organiziranje notranjih mentorjev in izobraževalcev in za ta namen zagotoviti ustrezne pogoje in finančna sredstva,
- nenehno nadgrajevanje proračunskega sistema usposabljanja in izobraževanja.

Motiviranje

Za že zaposlene sodelavke in sodelavce je vsekakor najpomembnejši razvoj plačnega sistema.

Poudariti pa je potrebno, da gre za zelo dinamičen sistem, ki zahteva nenehno delovanje in komuniciranje s socialnimi partnerji, tudi ko je sistem že postavljen. Ta cilj bomo dosegli z dobrim medsebojnim sodelovanjem in nadaljnjim izobraževanjem na tem področju.

Inovacijska dejavnost je v fazi prenove – spomladi bodo izdelani prvi osnutki. Pri nematerialnih motivacijah bomo morali dati predvsem poudarek na razvoj sistema pohval in spodbud, to bomo dosegli z ustreznim usposabljanjem in projektno uvedbo tega orodja v naše podjetje.

Na področju štipendiranja bomo uvedli neposredno komunikacijo s starši in štipendisti, ki bi potekala v obliki predstavitev podjetja in srečanja. To bi se izvajalo enkrat letno. Na ta način bi tudi povečali pripadnost naših bodočih sodelavk in sodelavcev podjetju.

Pri sami višini štipendij v tem trenutku dosegamo neko optimalno vrednost, vendar je potrebno spremljati tako zakonodajo kot tudi trende.

Za deficitarne poklice (elektrikar energetik) bomo skupaj s šolami sodelovali na in-

formativnih dnevih. Pobuda šolam (SERŠ) in ostalim subjektom je bila že dana.

V kolikor ne bomo dosegli zaželenih rezultatov, bomo te sodelavce prisiljeni iskati na evropskem tržišču delovne sile.

Zdravje in zadovoljstvo zaposlenih

Zdravje in zadovoljstvo zaposlenih obsega dejavnost:

- **Zdravstvene preventive** (tu sodelujemo z notranjimi in zunanjimi strokovnjaki in to v obliki predavanj, ki temeljijo na ozaveščanju zaposlenih v smislu skrbi zase, za zdravo prehrano, zdrav način življenja in preprečevanje oz. premagovanje zdravstvenih težav odvisnosti – alkoholizem).

Sistem je potrebno nenehno spreminjati tako, da se na tem področju uveljavljajo najnovejša znanja in trendi.

- **Zdravstvena kurativa** (napotitev zaposlenih na preventivna zdravljenja v zdravilišča).

Poglobili bomo sodelovanje s pooblaščenim zdravnikom in ustreznimi zdravniški specialisti.

- **Pomoč ljudem v stiski** (osebna pomoč s svetovalnim delom – svetovanje, usmeritev in napotitev zaposlenih v različnih življenjskih situacijah).
- **Zaposlenim, ki so v težjih socialnih razmerah** oz. so potrebni finančne pomoči, bomo na podlagi obravnave deljevali solidarnostne pomoči v skladu s predpisi in kriteriji. Tukaj bomo izredno pazljivi in bomo razvili takšen sistem, da bodo pomoč dobili samo tisti, ki so je potrebni.
- **Pri invalidih** bomo delovali še bolj strokovno, tudi v skladu z evropsko direktivo na tem področju.

Ustrezno izbrane sodelavke in sodelavci, ki bodo podprti z učinkovitim sistemom usposabljanja in izobraževanja, ki bodo visoko motivirani in ki bodo zdravi ter se bodo na svojem delovnem mestu dobro počutili, bodo lahko bistveno pripomogli k rasti in razvoju našega podjetja.

Strategija na področju človeških virov mora biti dostopna vsem v podjetju, prav tako mora biti smerokaz in temelj, ki ga bomo pri svojem delu uporabljali vsi v podjetju.

Posebno vlogo in odgovornost imajo pri tem seveda uprava podjetja, kadrovska služba (kot promotor in svetovalac), posamezni vodje v družbi in nenazadnje vsi zaposleni preko svojih predstavnikov (svet delavcev in sindikat).

▸ Besedilo: **Tomaž Gaube**, direktor agencije **Kraft & Werk**

Elektro Maribor je prepoznaven tudi po TV oglasih

Nova oglaševalska kampanja

V prvi polovici novembra smo z Elektrom Maribor pričeli novo oglaševalsko kampanjo, ki zajema oglase v tiskanih medijih in na televiziji. Oglase si lahko ogledate tudi na intranetu.

Dejstva, ki so pogojevala odločitev za za-snovo TV oglasov, so bila:

- Elektro Maribor ima novo celostno grafično podobo.
- Elektro Maribor intenzivno uvaja marketinško funkcijo.
- Konkurenti so vsa ostala slovenska distribucijska podjetja.
- Elektro Maribor je uspešno mariborsko podjetje.

Potrebe Elektra Maribor po aktivnem komuniciranju izhajajo iz dejstva, da se elektroenergetski trg odpira, da je odprt za upravičene odjemalce in da se leta 2007 odpira tudi za vsa gospodinjstva. Vsled tega je napočil pravi trenutek za jasno pozicioniranje Elektra Maribor in komuniciranje splošne javnosti s poslanstvom družbe.

Prestop v elektronski medij je tako pri-ložnost za ustvarjanje in graditev nove

korporativne identitete družbe, za pri-četek sistematičnega tržnega komuni-ciranja, vzpostavitev novih kanalov ko-municiranja in posledično prehitevanje konkurence.

Najprej smo identificirali, da je Elektro Maribor:

- dinamično podjetje,
- 'mlado' in moderno podjetje,
- del našega vsakdana,
- se zaveda, da so vsi odjemalci pomembni,
- se želi približati svojim odjemalcem/na-ročnikom,
- je zanesljiv partner/dobavitelj električne energije,
- deluje v skladu s etičnimi načeli.

In ključne prednosti:

- tradicija (dinamičnost z 90-letnimi izkušnjami in vpetostjo v lokalno okolje),
- zanesljivost (popolna oskrba odjemalcev),
- konkurenčnost (vedno v boju za zagotavljanje optimalnega razmerja med ceno in kakovostjo storitev).

Ključni komunikacijski cilj Elektra Ma-ribor danes je:

- pričetek sistematičnega in kontinuiranega komuniciranja sprememb in prednosti.

In znotraj tega:

- opozoriti na tržno znamko Elektro Ma-ribor,
- doseči visoko stopnjo opaznosti in zapo-mnljivosti oglasnih sporočil,
- sporočiti ključno prednost/poslanstvo,
- povezati tržno znamko s pozitivnimi emocijami.

V prihodnje pa:

- biti najzanesljivejši, najugodnejši in naj-prijaznejši ponudnik električne energije.

S TV oglasi, nastala sta dva, želimo spo-ročiti:

- Elektro Maribor je del mojega življenja.
- Elektro Maribor je zanesljiv dobavitelj električne energije.
- Elektro Maribor ima smisel za humor.
- Elektro Maribor se je spremenil.
- Elektru Maribor je mar zame.
- Iz togega monopolista smo se razvi-li v moderno dinamično podjetje, kjer največ štejejo strokovnost, prijaznost in zanesljiva dobava električne energije.



Kako je potekalo snemanje?



Na podlagi scenarija



1. Mlad, simpatičen moški prične jesti vrhunsko pripravljene špagete s priložo. Z užitkom prične navijati testenine ...



2. ... a le za kratek čas. Vilica ga ne uboga, prav tako ne špageti. Slastni zalogaji nočeja na vilico, ...



3. ... kaj šele v usta. A slast še ni izginita, poskusi navijanja se nadaljujejo.

OFF: moški glas, resno, verodostojno:

Kar je pomembno vam, je tudi nam ...



4. Hrana pa raje skoči na snežno belo srajco kot v usta.



5. Poskusi se nadaljujejo ...



6. ... dokler ni umazan še prt.

OFF: moški glas, resno, verodostojno:

... Šteje kakovost in prijaznost energije, ...



7. Naenkrat se moški ustavi ... spet malo zavrti ... in potem dobi odlično idejo.



8. Hitro stopi od mize. Nato se zasuži ropotanje, nekakšni tehnični zvoki v globlji kuhinje ...



9. Na koncu svojega opravila še vtakne vtičnik v vtičnico.

OFF: moški glas, resno, verodostojno:

... na katero se lahko zanesete v vsakem trenutku ...



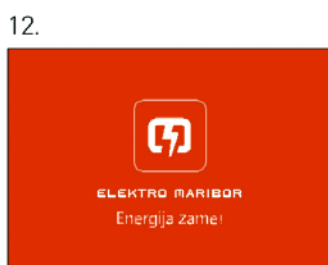
10. ... pogled pove, da je svoj majhen popravek dokončal. V hipu se obrne ... V rokah ponosno drži svojo "mojstrovino". Vilico je namestil v električni vrtilni stroj. Navijanje špagetov ne bo več problem. Z zmagošlavnim nasmehom 2x na kratko požene svoj novi strojček za navijanje špagetov.

OFF: moški glas, resno, verodostojno:

... Kako jo boste uporabili pa prepuščamo vaši domišljiji.



11. Ob tretjem zagonu strojčka se slika zavrti in ..



12. ... prikaže se logo s pozicijskim sloganom.

je nastal TV spot »ON«



in TV spot »ONA«



Sporočilo oglasa:

Kar je pomembno vam, je tudi nam.

Šteje kakovost in prijaznost energije, na katero se lahko zanesete v vsakem trenutku.

Kako jo boste uporabili, pa prepuščamo vaši domišljiji.

Elektro Maribor.

Energija zame.

Kampanja: Image Elektro Maribor
Naročnik: Elektro Maribor
Agencija: KRAFT & WERK agencija za tržno komuniciranje
Kreativni direktor: Damijan Vešligaj
Pisca: Damijan Vešligaj in Alen Korda
Art direktor: Alen Korda
Režiser: Ven Jemeršič
Produksijska hiša: Studio 16
Fotograf: Aljoša Rebolj

Ključne točke ob pridobivanju okoljskega standarda

SIST EN ISO 14001:2005

Najpomembnejša stvar za zagon projekta uvajanja sistema ravnanja z okoljem (SRO) je zavezanost vodstva za reševanje okoljske problematike podjetja. Najvišji nivo vodenja, to je uprava, mora biti trdno prepričana v potrebnost uvedbe sistema in mora to prepričanje tudi izražati in razširjati v podjetju. Najboljši način za razširjanje je izjava takšne zavezanosti, ki je dovolj enostavna in obenem nedvoumna, ki nakazuje smer, v katero želi najvišje vodstvo podjetje peljati. To bo pri nas storila uprava z okoljsko politiko, ki bo uradno objavljena z novim poslovnikom kakovosti.

Kot ključne točke ob uvajanju sistema ravnanja z okoljem po zahtevah standarda SIST EN ISO 14001:2005 bi lahko navedli:

- določitev vodje projekta (predstavnik vodstva za okolje – PVO) in okoljskega tima (EKO - tim),
- začetna analiza stanja,
- določitev in ocenitev okoljskih vidikov,
- sestava registra okoljskih vidikov,
- izdelava načrta gospodarjenja z odpadki,
- pregled zakonodaje in predpisov,
- določitev okoljskih programov,
- okoljska politika.

Kot prvi izmed pomembnih korakov začetka uvajanja SRO je določitev pooblaščenca vodstva (PVO), katerega naloge bodo se glede na ostale naloge naslednje:

- koordinacija in zagotavljanje uvajanja in izvajanja SRO ter
- poročanje vodstvu o okoljski učinkovitosti sistema vodenja.

Pri tem je potrebno poudariti, da predstavnik vodstva ne more nositi najvišje odgovornosti za rezultate in učinkovitost sistema, temveč naj bi bil predvsem v vlogi koordinatorja potrebnih aktivnosti za do-

seganje določenih ciljev, ki pa so običajno zapisani v okoljski politiki. Okoljski tim bo prav tako določen s strani uprave podjetja. Sestavljalo ga bo predvidoma 14 članov, ki bodo imeli svojega vodjo EKO - tima (ne PVO), nadalje predstavnika, ki bo skrbel za področje zakonodaje, ključne nosilce procesov v podjetju in predstavnike območnih enot.

Naslednji pomemben korak je izvedba začetne analize ravnanja z okoljem, ki smo jo mi imenovali preliminarne ocena in je bilo v njo vključenih 100 delavcev na delovnih mestih, neposredno povezanih s problematiko ravnanja z okoljem. Začetna analiza stanja ni obvezna po zahtevah standarda SIST EN ISO 14001:2005, je pa zelo priporočljivo, da vodstvo, ki želi vpeljati racionalen in učinkovit sistem ravnanja z okoljem kot del celotnega sistema vodenja, resno razmisli o celoviti začetni analizi stanja v zvezi z okoljem v podjetju. **Samo na osnovi izčrpne začetne analize stanja ravnanja z okoljem lahko vodstvo postavi relevantno okoljsko politiko in na njej sloneče okvirne izvedbene cilje ter programe.**

Določitev in ocenitev okoljskih vidikov je zahteva standarda, da podjetje učinkovito nadzira vse svoje pomembne okoljske vidike. To pomeni, da morajo biti pomembni okoljski vidiki identificirani pri načrtovanju SRO, upoštevani pri postavljanju okoljskih ciljev in nadzorovani v okviru programov ravnanja z okoljem. Najmanj, kar mora vsak pomemben okoljski vidik imeti, je, da je vključen v:

- obstoječi nadzorni postopek in/ali
- program načrtovanega izboljševanja in/ali
- raziskavo za morebitno izboljševanje.

Iz prepoznanih in ocenjenih vidikov je potrebno sestaviti register okoljskih vidikov. V register okoljskih vidikov se prenesejo vsi prepoznani okoljski vidiki, ki po metodologiji ocenjevanja presežejo določeno število točk (50 točk). V register se lahko vključijo

tudi prepoznani vidiki, ki po točkovanju niso dosegli predvidenega praga, vendar predstavljajo ključen vidik za obvladovanje določenega procesa. Register okoljskih vidikov služi posameznim odgovornim nosilcem procesov kot pripomoček za vključevanje okoljskih vidikov v procese.

Podjetje je sicer imelo izdelan načrt gospodarjenja z odpadki, ker ga kot takega zahteva sama zakonodaja. Vendar smo ob njegovi reviziji prišli do zaključka, da ga je potrebno ustrezno dopolniti z vsemi vrstami odpadkov, s katerimi se srečujemo ob izvajanju procesov (ureditev klasifikata odpadkov). Potrebno ga je spustiti na nižji izvedbeni nivo, to je na nivo rajona, kar bo v bodoče predstavljalo najnižji izvedbeni nivo. Omenjeno je bilo sedaj urejeno na nivoju območnih enot oziroma sektorjev.

Standard SIST EN ISO 14001:2005 postavlja osnovno zahtevo za zavezanost vodstva k skladnosti z vso zakonodajo. Podjetje mora pregledati in obnoviti seznam relevantne zakonodaje in predpisov, tako nacionalnih kot tudi mednarodnih, na katere je pristala država. Ob tem je potrebno pregledati vso lokalno zakonodajo (občinski uradni vestniki), ki zadeva področje ravnanja z okoljem. Poleg tega je potrebno z analizo ugotoviti, če je zagotovljena usklajenost z vsemi temi predpisi. V primerih, kjer je ugotovljena neskladnost, se lahko analiza razširi v iskanje vzrokov neskladnosti ter nakazovanje rešitev tovrstnih problemov. Okoljske vidike podjetja, ki jih regulira zakonodaja in kjer smo ugotovili odstopanje, namreč avtomatično uvrstimo v skupino pomembnih okoljskih vidikov in jih vključimo v register okoljskih vidikov z ustreznim ciljnim programom za čimprejšnjo rešitev.

Določitev okoljskih ciljev in programov je povezana z naravo in obsegom problemov in tozadevnih pomanjkljivosti. Določiti je potrebno prioritete za odpravo ugotovljenih pomanjkljivosti. Sam program mora biti načrtovan tako, da prepozna in zagotovi potrebno osebje in materialne vire za njegovo rešitev. Ob vsem tem je

po zahtevah standarda potrebno strogo upoštevati s programom zastavljene roke izvedb, saj njihovo neupoštevanje pelje k neskladnostim.

Okoljska politika je prav tako eden izmed zahtevanih dokumentov standarda SIST EN ISO 14001:2005, ki mora biti tudi javno objavljen. **Z okoljsko politiko se najvišje vodstvo podjetja zavezuje za vestni skrbi za okolje, ki vodi v smer trajnostnega razvoja in je sestavni**

del vodenja in organizacijske kulture podjetja. Uveljavlja se z načrtovanjem ravnanja z okoljem, vodenjem okoljskih programov, spremljanjem in merjenjem okoljskih vidikov poslovanja ter takojšnjim ukrepanjem v primeru odstopanj od izvajanja okoljske politike.

Kaj reči ob koncu? Vsi se zavedamo pomembnosti odnosa ravnanja z okoljem in prav tako tudi vsi govorimo, sicer pa delamo včasih malce po svoje, celotna

stvar se ustavi, ko je potrebno zaradi tega nekaj dati od sebe tudi v pisni obliki. Takrat vsi zagodrnjamo, češ, kaj nam je to treba. Vendar ni uspešnega ravnanja z okoljem po zahtevah standarda SIST EN ISO 14001:2005 brez uspešno vodenih evidenc, sprotne spremljanja izvedbenih ciljev in programov ter s tem izpolnjevanja politike ravnanja z okoljem.

» Besedilo in fotografija: **Karin Zagomilšek**

Dinamično delo in dobri odnosi s sodelavci

Tomislav Rihtarič, samostojni referent v investicijah

V Elektru Maribor si že nekaj časa. Povej nam, kaj so tvoje delovne naloge oziroma zakaj naj bi te nekdo poklical?

V Elektru Maribor sem eno leto in tri mesece. Sprejet sem bil kot pripravnik na delovno mesto projektanta, vendar sem zaradi potreb bil večino časa na delovnem mestu, ki ga opravljam sedaj.

V našem oddelku gradenj zahtevnih objektov vodimo investicije, povezane z RTP in DV 110 kV, z obnovami in dograditvami obstoječih objektov in z gradnjami novih objektov. Naše delo je, povedano na kratko, da pridobimo vso potrebno dokumentacijo (gradbeno dovoljenje, soglasja, projekte, razne študije o vplivih objekta na okolico ...) za realizacijo neke investicije, naročimo opremo, poiščemo izvajalce določenih del, organiziramo strokovne preglede izvedenih del in na koncu pridobimo uporabno dovoljenje za obratovanje.

Kakšne izkušnje prinašaš s seboj?

Ker sem bil zaposlen kot pripravnik, prej še nisem imel priložnost pridobiti nekih izkušnj s strokovnega področja, razen tistih, ki sem jih pridobil v času šolanja na vajah in z izdelavo diplomske naloge ter med prakso, ki pa sem jo opravljal v OE Gornja Radgona.

Kako se počutiš tukaj? Delovno okolje, sodelavci?



Tomislav Rihtarič pri delu

Na delovnem mestu, ki ga opravljam, se počutim zelo dobro, saj je delo dinamično, spoznavam pa tudi kar precej ljudi iz našega podjetja in od zunaj. Moram povedati, da so me v vseh službah in oddelkih, kjer sem kot pripravnik spoznaval delo, lepo sprejeli in do sedaj nisem imel nobenega konflikta s katerim izmed zaposlenih v Elektru Maribor in upam, da bo tako tudi ostalo v bodoče.

Kaj pa tvoji hobiji? Kaj počneš v prostem času, kaj te veseli?

Nekih rednih hobijev nimam. V poletnem času, ko je vreme dopuščalo in ko sem imel dovolj volje, sem rolal, pozimi pa smučam.

Še kakšno sporočilo sodelavcem v Elektru Maribor?

Na stvari glejte pozitivno in napišite CVD analizo.

» Besedilo in fotografija: Karin Zagomilšek

Prekmurec, ki dela prav to, kar je želel

Silvo Ropoša, načrtovalec omrežij

V Elektru Maribor si že nekaj časa. Povej nam, katere so tvoje delovne naloge oziroma zakaj naj bi te nekdo poklical?

Zaposlen sem v službi razvoja in načrtovanja v oddelku razvoja. Osnovna naloga našega oddelka je izvajanje postopkov za obvladovanje in overjanje razvoja elektroenergetskega omrežja. V mojem primeru to konkretno pomeni, da pripravljamo letne in desetletne plane razvoja distribucijskega omrežja, izdelujemo idejne zasnove za nove objekte, elektroenergetske analize za nove in obstoječe objekte, razne argumentacije za predvidene posege v omrežje, zbiramo in obdelujemo podatke o koničnih obremenitvah v omrežju, na podlagi katerih se izdelujejo prognoze obremenitev v omrežju in posledično razvoj omrežja ipd. V oddelku razvoja skrbimo tudi za zbiranje, hranjenje, obdelavo in prikazovanje tehničnih podatkov o elektroenergetskih napravah, postrojih, objektih in opremi v okviru distribucijskega elektroenergetskega sistema (BTP in Pasoš). V zadnjem času pa je vedno bolj aktualna zadeva tudi Geografski informacijski sistem (GIS), katerega namen je grafični prikaz elektroenergetskih objektov, vodov in naprav v povezavi s podatki iz baze tehničnih podatkov (BTP) ter drugimi podatki. Izdelana je tudi že spletna aplikacija GIS, ki je dostopna širšemu krogu uporabnikov intraneta.

Kakšne izkušnje prinašaš s seboj?

To je moja prva služba. Vendar sem si v Elektru Maribor nabral že kar nekaj izkušenj, saj sem kot dolgoletni štipendist tu vsako leto opravljal obvezno štipendijsko pa tudi počitniško prakso. Tako, recimo, ob upravi podjetja poznam predvsem še delo in delavce iz OE Elektro Murska Sobota, kjer sem opravljal večji del srednješolskih in kasneje študijskih praks. Bil sem pa aktiven tudi na študentskem področju – delal sem v laboratoriju za električne stroje, štiri semestre asistiral na laboratorijskih vajah v okviru istega laboratorija, deloval sem tudi v študentskih organizacijah in bil med drugim tudi eno leto odgovorni urednik časopisa Društva študentov Fakultete za elektrotehniko, računalništvo in informatiko (Abakus).



Silvo Ropoša

Kako se počutiš tukaj? Delovno okolje, sodelavci?

Da bi delal to in tukaj, kjer dejansko delam, je bila tudi moja želja, zato sem s svojim delom zelo zadovoljen. Pohvala pa gre seveda tudi vsem mojim sodelavcem, s katerimi smo se dobro ujeli in ki delujemo – vsaj po mojem mnenju – kot res dobra ekipa.

Kako pa gledaš na svoje dolge vožnje v službo? Nekateri zjutraj težko vstajamo, čeprav imamo do službe manj kot petnajst minut.

V srednji šoli in v času študija sem živel v Mariboru, tako da se tukaj počutim že prav domače. Sedaj se v službo največkrat vozim od doma, iz Dokležovja, ki je ena izmed obmurskih vasi v občini Beltinci. Vendar pa mi vožnja ne predstavlja problema, ker sem zgodnjega vstajanja navašen. Glede na to, da bo v nekaj naslednjih letih končno dograjena dolgo pričakovana avtocestna povezava med Mariborom in Mursko Soboto, pa bo vožnja predstavljala veliko manjši problem, kot trenutno je.

Kaj pa tvoji hobiji? Kaj počneš v prostem času, kaj te veseli?

Zaradi vseh dejavnosti, ki jih po službi opravljam še na fakulteti in zaradi magi-

strskega študija imam le malo prostega časa. Kadar pa mi ga uspe najti, grem igrat s prijatelji nogomet, medtem ko pozimi zelo rad smučam.

Kako pa bi opisal samega sebe?

To je pa vprašanje, na katerega bi mogoče lažje odgovorili drugi, ki me srečujejo na hodniku ali pa po službi. Kljub temu pa lahko za sebe povem, da sem kar hiperaktiven človek, ki se redkokdaj dolgočasi v brezdelju. Sem pozitivno naravnan in delujem tako, da si postavim jasne cilje, na kar vse usmerim v to, da jih tudi dosežem – imam jasno vizijo o tem, kaj pravzaprav želim v življenju.

Nam lahko potemtakem izdaš, kakšna je ta tvoja pot, kaj si v življenju želiš?

Ja, predvsem si želim zaključiti študij, hkrati pa pridobiti čim več koristnih izkušenj z delovnega mesta. Vendar priznam, da me po končanem študiju nikakor ne vleče delati na katerem izmed raziskovalnih področij v okviru fakultet. Pridobljeno znanje bi veliko raje izkoristil nekje v gospodarstvu ali pa v kateri izmed javnih družb, med katere sodi tudi Elektro Maribor.

» Besedilo: **Jurij Tretjak** » Fotografija: **Karin Zagomilšek**

Reforme

Drage članice in člani sindikata ter vsi, ki to še boste!

Kar nenavadno se počutim, ko ugotavljam, da je spet leto okoli in smo vsi malo starejši, za 12 mesecev, ampak zato bolj zreli in bolj modri. Čas, ki je za nami, nam pove, da smo s svojo prisotnostjo in delom v družbi Elektro Maribor d.d. v letu 2005 le postorili marsikaj, kar je pripomoglo k ugodnim poslovnim in osebnim rezultatom.

Iz poslovnega poročila je lahko razbrati, da smo bili dokaj uspešni in da je dvig ravni poslovanja ter osebne angažiranosti v porastu, kar predstavlja velik kapital za čase, ki so pred nami.

Kot nam je vsem bolj ali manj znano, se v družbi pripravlja reorganizacija na podlagi upoštevanja Evropske direktive, kjer bo potrebno pripraviti vse podlage za organizacijo SODO in odprtja trga z električno energijo z 1. 7. 2007. Kot že rečeno nam v sindikatu ni vseeno, kako bo ta spremenjena organizacija delovala in na kak način se bo organizirala. Zato smo si v SDE izborili možnost in pravico, da sodelujemo pri pripravah, ki se nanašajo na organizacijo, privatizacijo in liberalizacijo v energetske sektorju.

S sodelovanjem v začetnih fazah priprav bomo lahko sproti opozarjali na kadrovsko-socialni vidik, ki nas kot sindikat najbolj zanima, saj zato tudi delujemo. Zato je bil dne 5. 9. 2005 sprejet dogovor in sklep s strani ministra g. Vizjaka in predsednika SDE Slovenije g. Dolarja, da se v delo strokovnih komisij, ki bodo pripravljale spremembe v sistemu EGP, v bodoče vključuje tudi predstavnike SDE Slovenije.

Prav tako je bila tudi izpostavljena problematika višine regresa za prehrano in nekaterih drugih izplačil iz naslova nadomestil in nekaterih drugih prejemkov, ki so zaradi zakona o povračilu stroškov v zvezi z delom zreducirani na minimum. Mnenja smo, da samo naziv družbe in lastniška infrastruktura ne moreta biti razlog za uvrščanje družb EGP v javni sektor, ko pa v isti sapi tudi nekatere velike družbe, ki so v večinski lasti države, s svojimi aneksi urejujejo področje izplačil nekaterih nadomestil.

S soglasjem ministra za gospodarske dejavnosti so sprožene aktivnosti, na osnovi katerih se bo tudi to področje organiziralo na podoben način kot v energetiki, po našem mnenju še pred iztekom leta 2005.

V zvezi s predlaganimi reformami Vlade RS, ki so bile predstavljene širši javnosti, pa je vse bolj jasno, da se ukrepi nanašajo na varčevanje, in to na plečih zaposlenih in je prav zato bil edini izhod protestno zborovanje, kjer smo morali javno povedati, da se s takim ravnanjem ne moremo strinjati. Za osvežitev spomina samo nekaj odprtih vprašanj, ki lahko bistveno vplivajo na naše življenje in življenje naših družin:

- zniževanje bolniških nadomestil (manj kot doslej),
- enotna davčna stopnja (višja),
- odprava kolektivnih pogodb in že pridobljenih pravic iz njihovega naslova,
- odprava dodatka na minulo delo in prevozne stroške (v trenutku zmanjšanje plač za okrog 20 odstotkov),
- osnova za odmero bolniških nadomestil se ne bi več usklajevala z rastjo plač,
- delavec na bolniški bi prejemal nadomestilo le omejen čas,
- podaljšanje obdobja za odmero pokojninske osnove, kar pomeni zniževanje pokojnin,
- predlagajo zaostajanje rasti pokojnin za rastjo plač,
- pospešeno izenačitev upokojitvenih pogojev žensk in moških,
- ker bi se zniževala bruto plača, bo temu sledilo tudi zniževanje odpravnin, regresov in solidarnostnih pomoči,
- podražitev prehrane in energentov ob predlaganih okrnjenih plačah in predlaganih kriterijih bodo povzročile socialno napeto državo, kjer bo samo iskra dovolj za veliko eksplozijo.

In še bi lahko našteval. Prav zanimivo je za ta naš slovenski narod dejstvo, da smo zelo pohlevni, marljivi, pripravljeni nositi bremena, dokler mu kolena na klecnejo, pa še takrat bi poskusil breme nesti na eni nogi. Toda ali so slovenski delavci, upokojeanci,



Jurij Tretjak

dijaki in študentje ob takih predlogih in ob predvidenih dejstvih še vedno pripravljeni bremena nositi s plazenjem po trebuhu!?

Mislim, da je to skrajna meja, ki jo zmoremo. Ob pogledu na bogatenje že tako bogatih, na zmanjševanje doseženih pravic ob dragi državi in ob neperspektivni bodočnosti glede zaposlovanja in šolanja pa res ne moremo stati ob strani in čakati, da nam bo nekdo drug vse uredil.

Zato smo v sindikatu delavcev energetike odločni za ohranjanje pravic in se bomo ob vsakem poskusu spremembe na slabše odločno uprli.

Kot napovedano nas čaka žareča podlaga proti koncu leta 2005 in v letu 2006, zato pričakujem tudi veliko podporo vseh zaposlenih, ne samo članov SDE, da ohranimo priborjeno in si zagotovimo del varne sedanjosti in bodočnosti tako za nas kot tudi za naše otroke.

Ker je ta številka Infotoka decembrska, naj izkoristim to priložnost in vam kljub trenutno 'slabi vremenski napovedi' zaželim obilo osebne sreče in veliko ljubezni, enako tudi vodstvu družbe z željo, da bi naš jutrišnji vsakdanjik kot doslej zagarantirale modre presoje in poslovne odločitve.

S pozdravi!

Jurij Tretjak,

predsednik sindikata Elektra Maribor

Izumitelj za prihodnost: prevozno sredstvo na električni pogon že leta 1974

Intervju z izumiteljem Slavkom Bečajem

V letošnjem letu so se začele priprave novega pravilnika o nagradah za inovacije, ustvarjene v delovnem razmerju, ki je tik pred sprejemom. Pravilnik prinaša nekaj novosti in za podjetje predstavlja pridobitev, saj s tem, ko natančno določa 'pravila igre', spodbuja inovacijske predloge oz. izume. Morda je teh v preteklosti manjkalo in nismo znali v celoti izkoristiti znanja naših sodelavcev-izumiteljev. Ali pa se je zgodilo, da je 'izumitelj' ostal za kulisami, z majhno nagrado in s tem bore malo spodbudami za nadaljnje delo. Ob pripravi tega intervjuja sem se velikokrat vprašala, koliko idej in inovacij je iz različnih vzrokov ostalo v predalih in s tem neizkoriščenih. To je vsekakor velika škoda za podjetje. Upajmo, da bo v prihodnje drugače.

Eden izmed takšnih skritih 'talentov-izumiteljev' je Slavko Bečaj, ki se je vsa leta kar precej trudil z izumi, vendar se je stvar vedno ustavila neke na sredi poti. Kaj je bil predmet njegovega dela in kje so morebitni vzroki, da izum ni zaživel, sva ugovarjala in se pogovarjala te dni, tik pred njegovim odhodom v pokoj. Slavko je bil v bivših remontnih delavnicah v Radvanju zaposlen skoraj 40 let.

Slavko, po poklicu si avtoelektričar. Povej mi, kakšna dela si ves čas opravljal v podjetju, kjer prevladujejo elektromehaniki?

Ja, tudi elektromehaniki potrebujejo avtoelektričarje, saj pri svojem delu uporabljajo avtomobile in druga delovna sredstva, ki se od časa do časa pokvarijo in jih mora nekdo popraviti. Kar precej let, vse do ukinitve motorne delavnice, sem opravljal vsa avtoelektričarska dela za potrebe celotnega podjetja ter za tuje stranke, kot so bile npr. Jugoslovanske železnice, Špedtrans, UJV, a tudi individualnih strank ni manjkalo. Navijal sem razne tuljave, male

transformatorje, rotorje za električno ročno orodje – skratka, delal sem za potrebe avtomehanične in motorne delavnice.

Za ugotavljanje in iskanje napak pri delovanju motorja ali dela motorja je bilo potrebno kar precej znanja in kreativnosti ter razmišljanja, zakaj stvari ne delujejo tako, kot bi morale. Kakšne delovne pripomočke si uporabljal?

Res, pri posameznih popravilih je velikokrat bilo potrebnih kar precej iznajdljivosti in kreativnosti. Kot delovni pripomoček sem si takrat izdelal pripravo za ugotavljanje pravilnega stikanja v kolektor in ugotavljanja smeri vrtenja rotorja. Naprava je še danes uporabna in bi koristila vsem tistim, ki se še ukvarjajo z navijanjem rotorjev.

Te je morda to tvoje vsakodnevno in kar precej kreativno delo privedlo do tega, da si nenehno iskal neke nove rešitve in se pričel ukvarjati z inovacijami? Ali si tak po naravi?

Ne vem natančno, ampak mislim, da sem predvsem tak po naravi!

Prosim, opiši nam podrobneje, kaj si izumil leta 1974. So morda to bili začetki prvega prevoznega sredstva na električni pogon v Elektru Maribor?

Morda! Zamisel o prevoznem sredstvu na električni pogon se mi je porodila ob takratnih nenehnih podražitvah bencina. Menil sem, da je za predelavo najbolj primerno Rogovo pony kolo. Začel sem z izdelavo električnega motorja. Sledili so dolgotrajni in včasih neuspešni eksperimenti. Izdelal sem več motorjev, komaj četrti je bil pravi. Imel je dve prestavi, ki sem ju naredil s pomočjo električnega navitja. Motor sta napajala dva stara fičova akumulatorja, predvsem zaradi prostorske razporeditve na kolesu predelana v več posameznih ce-



lic. Na zadnje kolo sem dodal še električni motorček moči 0,6 KS. Pognal sem ga s pedali in po krajšem zagonu vključil stikalo, ki je bilo na 'balanci'.

Je motor deloval, kje si ga uporabljal?

Pa še kako fantastično je vse skupaj delovalo! Z motorjem sem se vozil na relaciji dom – služba – dom zelo poceni in vse poletje. Prva prestava je pomagala pri obvladovanju vzpetin, ki jih je na poti domov kar nekaj. S kolesom je bilo dosti težje. Na ravnem sem dosegel hitrost kar tja do 30 kilometrov na uro.

Kako je prišlo do tega, da so o tebi pisali v dnevniku Delo in si bil na televiziji, v podjetju pa nismo nič vedeli o tem? Morda podjetje ni imelo interesa za tvoje delo?

Kako sem prišel v časopis in na televizijo, ne vem natanko. Verjetno me je kdo od novinarjev opazil v centru Maribora, saj sem večkrat parkiral pred vhodom v trgovino Merkur. Takrat je bilo okrog mojega motorja vedno polno gledalcev. Nekega dne je celo prišla ekipa RTV Ljubljana in o meni posnela kratek dokumentarni film, ki je bil kasneje tudi predvajan. Kar zadeva podjetje pa bi lahko rekel, da za moj izum ni bilo nekega posebnega interesa. Bilo je še daleč do izdelave avtomobila na električni pogon. Danes bi bilo morda drugače. Takratne izumitelje-delavce je vodstvo gledalo tako malo zviška, »češ, kaj boš ti delavec nekaj izumljal!« No, vsaj tako sem to občutil. Morda se motim.

Kakšen je bil širši odmev na sestavek v Delu? Se je kdo oglasil in prosil za odkup izuma?

Ja, klicev je bilo veliko. Celo iz Beograda in Niša pa tudi iz Tomosa v Kopru, kjer so že pričeli z razvijanjem nekega električnega vozila. Njih je zanimal predvsem motor, in sicer kakšne izvedbe je in kje sem ga kupil? O patentiranju ali o odkupu patenta se nismo pogovarjali.

Zakaj nisi te iznajdbe sam patentiral? Je bil morda vzrok denar ali si bil premalo podjeten?

Denar, sveta vladar! Če ga ni, se nič ne zgodi. To reklo je veljajo tudi zame. Ne, ni-

sem imel denarja, da bi zadevo patentiral. Gradil sem hišo, sponzorjev in donatorjev pa ni bilo oziroma jih nisem iskal. Nisem imel časa, podpiral pa me ni nihče. Zadolžil sem se s tem, da sem naredil stvar, ki je funkcionirala.

Kaj se je na koncu zgodilo s tvojim motorjem na električni pogon?

Akumulatorji so dotrajali. Za nakup novih ni bilo denarja in vse skupaj se je ustavilo. Motorno kolo je v garaži ležalo že dve leti, ko se je oglasil znanec, ki na vikendu ni imel elektrike. Podaril sem mu pogonski električni motor, da si je lahko izdelal kosilnico na akumulatore in jo uporabljal za košenje trave.

Je v teh tridesetih letih še nastal kakšen izum? Ali si morda po letu 1974 izgubil interes in motivacijo za nadaljnje kreativno delo?

Nisem izgubil interesa, saj sem že enkrat omenil, da sem 'izumitelj' po naravi. Kasneje je še nastalo kar nekaj izdelkov, vendar so žal, ponovno zaradi pomanjkanja denarja, ostali v predalu. Uporabljal sem jih pri svojem delu. To je bilo vse.

Kaj bi predlagal vsem bodočim izumiteljem in tistim, ki že hodijo po tvoji poti? Ali morda, da naj vztrajajo, iščejo in trkajo na prava vrata tako dolgo, da se ta odprejo in za njimi na

njihovo srečo stojijo ljudje, ki bodo znali ceniti in 'zavohati' uspeh izdelka ter delo primerno nagraditi?

Predvsem naj poskrbijo za denar. Na srečo in na dobre ljudi naj ne čakajo. Ko bodo poskrbeli za finančna sredstva, se bo vse uredilo. V primeru, da je stvar dobra, uspeh ne bo izostal.

Sedaj odhajaš. Za teboj je štirideset let dela. Zaupaj nam, bi danes, če bi lahko zavrtel čas nazaj, ravnal kako drugače? Ti je morda žal, da je ideja o kolesu na električni pogon v resnici kar klavirno končala. Če bi bilo kako drugače, bi morda lahko obogatel?

Ne vem, kako bi bilo. Resnično pa mi je žel, da električni poni ni ostal v takšnem stanju, kot sem ga naredil. Ne bi ga smel razstaviti. O bogastvu nisem nikoli razmišljal. Vedno sem delal z veseljem in bil srečen, če je stvar dobro delovala in prinašala koristi ter olajšala delo. Saj je to vendar cilj vsakega izumitelja. Seveda pa je denarna nagrada dobrodošla, da ti povrne vsaj nastale stroške. Zaslужek je že druga stvar.

Opomba ob koncu: Iz zapisanega je razvidno, da je bil Slavko Bečaj mojster svojega poklica. Še več, bil je izumitelj, ki je hote ali nehote videl v prihodnost oziroma je vedel, kakšno energijo bo za svoje jeklene konjičke in še za kaj človeštvo že v kratkem potrebovalo, če bo hotelo preživeti.



Slavko Bečaj na svojem delovnem mestu

Jesensko srečanje

Zaposleni v sektorju storitev so imeli spoznavni kostanjev piknik v Prekmurju

Jesen je prišla na Štajersko in jo obarvala z živo pisanimi barvami, vse od rumene do oranže in temno rjave barve naprej. V naravo je prinesla mir in spokojnost ter priprave na mrzlo zimo. Ravno v teh spokojnih in s čudovitimi barvami prežetih dnevih so se zaposleni iz štajerskega dela sektorja storitev skupaj s sindikatoma odločili, da pojdejo pogledat, kakšna je jesen v Prekmurju. Kdo ve, morda je tudi tako lepo in spokojno kot doma.

S seboj na ogled so povabili zaposlene v SE Elektro Gradnje Ljutomer. Vsi skupaj so si potešili radovednost v petek, četrtega novembra, ter se v popoldanskem času odpravili – eni z avtobusom, drugi z osebnimi avtomobili – v Ribiški dom pri Murski Soboti, kjer so se prvič srečali. Beseda je tekla o različnih stvareh, skupna ugotovitev pa je bila, da je prekmurska jesen ravno tako pisanih barv, spokojna in lepa kot prleška ali štajerska. Edini so si bili, da je vse še lepše, če si v družbi sproščenih, prijaznih in dobro mislečih ljudi. In bilo je tako.

Lahko rečemo, da je ta prvi, tako imenovani spoznavni piknik zaposlenih v organizaciji vseh treh sindikatov sektorja storitev popolnoma uspel. Močan stisk roke, prijazen pogled v oči in nasmeh na ustih je povedal vse. Ob prekmurskem bograču, pečeni kostanjih in dobri kapljici so se



Fotomontaža – izdelek naših sodelavcev

razvezali jeziki in zadonelo je iz grl. Sektor storitev premore kar nekaj izredno dobrih moških in ženskih glasov, ki so skupaj zapeli v en glas ponarodele in ljudske pesmi iz vse Slovenije. Žal so med temi glasovi manjkali glasovi vodilnih delavcev, ki so bili, vsak zaradi svojih razlogov, odsotni. Upajmo, da drugo leto ne bo tako!

Prvo druženje je bilo tako prijetno, da so se prisotni domenili, naj postane ta jesenski

piknik zaposlenih v sektorju storitev tradicionalen. Za organizacijo naslednjega srečanja jeseni leta 2006 bo poskrbela SE Elektro Gradnje Ljutomer. Dogovorjeno je, da se srečamo tam nekje med pisanimi goricami Jeruzalema.

Piknik, na katerem je nastala tudi ta skupinska slika, se je v zadovoljstvo vseh končal ob 22. uri.



Skupinska slika

↳ Besedilo: **Alojz Lešnik** ↳ Fotografija: **Karin Zagomilšek**

Počitniška praksa

V času dopustov v podjetju srečuješ veliko mladih novih obrazov. Enega med njimi sem ustavil in mu postavil nekaj vprašanj.

Predstavite se, prosim.

Sem Nuša Košar, dijakinja 3. gimnazije v Mariboru.

Kako je nanese, da si se znašla v našem podjetju?

Navdušila me je mama, ki mi je omenila možnost priložnostnega dela v Elektru Maribor. Tako si bom malo popestrila počitnice, pa tudi nekaj bo padlo v vedno prazno dijaško denarnico. Torej sem napisala prošnjo, jo poslala in zdaj sem tu.

Je obdobje 14 dni dovolj za kakršenkoli vtis o organizaciji, kot je Elektro Maribor?

Je in ni. Dobivam osnovna spoznanja o delu v računovodstvu in spoznavam odvisnost enega dela od drugega ter prepletenost med posameznimi enotami, da je na koncu vse kot mora biti.

Vzdušje v kolektivu je prijetno, saj mi 'so-

delavci' svetujejo in pomagajo, kadar se ne najdem ali ko pride do težav.

Ugotavljam, da je potrebno preložiti veliko papirjev, da dobim podatke, ki jih potrebujem oziroma iščem.

Pri računovodskem delu pa moraš biti posebno natančen, ogromno je preverjanja in iskanja, da se do pare ujema, kar se pač mora.

Nisem si predstavljala, koliko sploh je potrebno natančnosti, koliko podatkov moraš obdelati, da dobiš uporaben rezultat, ki ga nekdo zahteva.

Si se pri nas naučila kaj konkretnega?

Seveda. Po prvih izkušnjah, ki sem si jih nabirala teh 14 dni, si bom nekatere stvari skrbneje arhivirala, manj iskanja bo potem, pa tudi delo s faksom ali kopirnim strojem zame ni več tabu.

Se ti zdi čas, ki si ga preživela v našem podjetju, dovolj dolg, da lahko strneš vtise, kakšen oddelek oziroma kolektiv smo?

V teh štirinajstih dneh sem vas le delno spoznala, a dobila sem dober vpogled v



Nuša Košar

zahtevno delo in sprotno dogajanje na oddelku, kjer sem delala.

Ali predlagaš kaj v zvezi s svojo počitniško prakso?

Rada bi poudarila, da se mi zdi v redu, da lahko vsak dobi možnost delati v takšnem podjetju in da mi bo to delo kot izkušnja zagotovo še kdaj prišlo prav.

Hvala za teh nekaj tvojih vtisov in se vidimo naslednje leto!

Upam, da res, saj sem zadovoljna, da sem lahko pri vas nabirala svoje prve delovne izkušnje. Hvala!

↳ Besedilo in fotografija: **Marjan Orešič**

Strokovne teme in obujanje spominov

Kot vsako leto smo se kolegi, ki smo skupaj obiskovali predavanja na VSŠE v tretji generaciji študentov oddelka Maribor, tudi to leto zbrali na prijateljskem in strokovnem srečanju.

Organizacija je tokrat pripadla področju Slovenska Bistrica. Ker vsa naša srečanja med drugim vključujejo tudi strokovne teme, smo tokrat obiskali našo največjo tovarno za predelavo aluminija Impol v Slovenski Bistrici. Ogled so organizirali kolegi iz tovarne Impol.

Predzadnja oktobrska sobota je bila po vremenu sodeč kot naročena za naše srečanje. Udeležba je bila solidna, saj se je pred poslovno stavbo OE Elektro Slovenska Bistrica, od koder smo odšli na strokovno voden ogled tovarne Impol, zbralo več kot dve tretjini sošolcev. Po ogledu smo si bili vsi edini, da niti ne vemo, kakšnega giganta v proizvodnji aluminija imamo v svoji bližini. Da pa srečanje ne bi bilo zgolj tehnične narave, smo svojo pot nadaljevali do Osankarice, kjer smo med prijetnem sprehodom po prostranih pohorskih gozdovih obiskali še poslednje bojišče Pohorskega bataljona pri Treh žeblih.

Zaključek našega vsakoletnega srečanja smo imeli pri Treh kraljih, kjer smo v rekreacijsko turističnem centru Jakec imeli kosilo. Obujanje spominov na šolanje se je končalo v poznih popoldanskih urah.

Ob zaključku smo določili organizatorja srečanja v prihodnjem letu. Ta naloga je pripadla kolegom iz Maribora.



↳ Besedilo: **Ivan Babšek** ↳ Fotografija: **Branko Šket**

Uporaba novih materialov ureja izgled okolja

Rajon Rače - Fram - Poljčane

Pri vlaganjih v EES je pomembno upoštevati dejstvo, da se vgrajujejo takšni materiali, ki povečajo življenjsko dobo naprav, zmanjšajo škodo na zemljiščih in istočasno polepsajo izgled okolja.

Na rajonu Rače - Fram - Poljčane poskušamo v okviru odobrenih sredstev za posamezna gradbišča zagotavljati vse te kriterije. Tako smo v letošnjem letu na 20 kV DV Modraže, ki se je obnavljal iz sredstev investicij, uspeli z enim stojnim mestom nadomestiti dve že dotrajani.

Prej je bilo stanje sledeče: v razmaku 11 m sta bila na njivi postavljena A-droga in sicer:



Med delom

- prvi A-drog je imel linije na vse štiri strani,

- drugi A-drog je bil stojno mesto z ločilnim stikalom, ki je bilo dotrajano.

Novo stanje pa je:

- namesto prvega A-droga je bil montiran betonski drog, na katerem je bila zraven osnovnih konzol za pritrditev vodnikov montirana dodatna konzola z odklopnim ločilnim stikalom, ki je nadomestil obstoječe ločilno stikalo.

Za izvedbo del smo potrebovali: tri tedne za dobavo vsega materiala, en dan za pripravo droga in en dan za postavitve, premontažo in demontažo starega materiala.

Delo so izvajali skupina iz Poljčan, dopolnjena z delavci iz skupine Rače, šofer z Mercedes Atego in vozilo s platformo.

Našega dela se je najbolj razveselil lastnik kmetijskega zemljišča, saj bo odslej veliko lažje obdeloval zemljo.



Sedanje stanje

↳ Besedilo: Irena Gajžler, Boštjan Grabar ↳ Fotografija: Boštjan Grabar

Mešani občutki ob selitvi

SE Elektro Gradnje in remont Maribor v novih prostorih

V sektorju storitev se po združitvi treh enot in pod novim vodstvom nenehno nekaj dogaja, tako kot v Ljutomeru tudi v Mariboru.

Sodelavci iz SE Elektro Gradnje Ljutomer so se po dolгих letih čakanja na 'boljše čase' končno preselili v novo stavbo v Ulici Rada Pušenjaka 5 v Ljutomeru. Spomladi leta 2005 se je tudi na mariborski lokaciji, natančneje v Majcigerjevi ulici 23 (bivši Remont), pričelo z gradbenimi deli in sicer z obnovo prostorov starega števnega oddelka, v katere se je preselila elektrodelavnica. V novih, obnovljenih in večjih prostorih bodo še naprej izdelovali NN plošče, omarice in napisne tablice.

V teh prostorih bo delovala tudi skupina iz bivše transformatorske delavnice, ki izvaja meritve olja ter skrbi za vzdrževanje transformatorjev na terenu.

To pa še ni vse. Iz starih, zadnje čase že kar tesnih prostorov v Veselovi 11 so se v začetku decembra 2005 – tako kot delavnice – preselili v obnovljene prostore v Veselovo 6 (bivši prostori OE Okolica) zaposleni iz finančnega in splošnega oddelka, avtoparka, vzdrževanja, oddelka za meritve in zaščito, skupina za storitve, skladišče,



Pisarna elektrodelavnice

priprava dela, vodje gradenj in služba za inženiring – projektiva, ki se bo lahko razširila, zahvaljujoč predvsem novim, večjim prostorom.

Živimo v času, ko se je potrebno nenehno prilagajati okolju in prostoru. Selitve v nove, večje, svetlejšje in lepše prostore so vsekakor pridobitev za zaposlene, vendar se pri vsem tem ne moremo izogniti vsaj kančku nostalgije po 'starem'. Eni se selitve veselijo, drugi bi raje ostali tam, kjer

so bili že toliko let in jih na okolje vežejo najrazličnejši spomini. Čas opravi svoje in bo tudi pri tistih, ki si selitve ne želijo. Večina pa je prepričana, da se bodo na 'novi' lokaciji počutili ravno tako odlično, kot so se na 'stari', in tako dobro, kot so se več let zaposleni iz OE Okolica.

Torej, veselimo se tega napredka in upajmo, da je to le začetek strme rasti poslovnega uspeha v sektorju storitev.



Aparati za merjenje prebojne trdnosti olja



Delavnica med selitvijo

» Besedilo in fotografija: **Marjan Alt**

Izboljšani pogoji za delo – zadovoljni zaposleni

Preselitev SE Elektro Gradnje Ljutomer v nove poslovne prostore

Sredi novembra smo se v storitveni enoti Elektro Gradnje Ljutomer po uspešnem opravljenem tehničnem pregledu in izdaji delnega uporabnega dovoljenja za zgrajeni objekt operativno tehničnih služb končno preselili s stare lokacije v Postružnikovi ulici 3.

V celoti smo pričeli poslovati v novih prostorih na lokaciji v Ulici Rada Pušenjaka 5, kjer smo že do sedaj imeli skladišče in garaže za tovorna vozila ter mehanizacijo.

Za nas zaposlene je to velika, težko in dolgo pričakovana pridobitev, saj smo z njo v primerjavi s starim objektom bistveno izboljšali pogoje za delo v vseh pogledih. Največ nam pomeni seveda to, da so sedaj vse funkcije poslovanja združene na eni lokaciji. Konec je nenehnih prevozov med lokacijami. Zadovoljstvo zaposlenih je ob tem dogodku moč čutiti na vsakem koraku. Res pa je, da nekatere stvari okrog preselitve v novi objekt še niso urejene in zaključene. Zaradi pomanjkanja sredstev še niso urejena svetila, notranja oprema, manjka pa tudi še ureditev okolice, ograja, ureditev in asfaltiranje dovozne poti ter parkirnih mest. Upravna enota prav zaradi



Nova stavba v Ljutomeru

tega dejstva za zunanji del objekta še ni izdala uporabnega dovoljenja. S preselitvijo smo naleteli tudi na prostorske težave v zvezi z garažiranjem vozil, saj so zaradi preselitve kombijev gradbeno montažnih skupin sedaj del osebnih vozil, tovornih vozil ter vsa mehanizacija parkirani kar na

prostem, zato bo za ta vozila nujno potrebna izgradnja nadstrešnice. Potrebno bo urediti še parkirišče za osebna vozila zaposlenih, saj sedaj parkiramo na površinah skladišča. Vse to pa so že cilji in želje za prihodnost in ob njihovi uresničitvi bomo v Infotoku prav gotovo še poročali.

V 2006 vam želimo srečne praznike
in svetlo novo leto.

Energija zame!



ELEKTRO MARIBOR

» Besedilo: Karin Zagomilšek

Stran za kulturo: Kdo prvi omaga pri vicih? Bogo že ne!

Bogomil Jelenc je prvi v 'branži', ko gre za vice

Če ste imeli kdaj to srečo, da ste bili zraven, ko je Bogo (Bogomil Jelenc) začel z vici, potem vam najbrž ni potrebno čisto ničesar pojasnjevati. Zadeva izgleda približno takole: ko začne, mu vsak vic, ki ga pove, prinese asociacijo na novega in novega in novega. Vas zanima, kdaj omaga? Odgovor bi bil – mogoče (nepreverjeno), ampak res mogoče – čez ure in ure, proti jutru ali pa ko omagajo poslušalci (beri: ko jih trebušne mišice že močno bolijo od smeha). Ah ja, zelo zanimivo pa postane, če mu hoče kdo konkurirati. To mu da še novega, svežega poleta. Potem se oba borita za besedo in za najbolj glasni smeh ali že kar krohot

poslušalcev. In kdo zmaga? Tisti, ki ne odneha. Uganete, kdo je to? Bogo, seveda!

Kot prvega v 'branži' smo ga prosili, da z nami deli nekaj vicev po njegovem izboru. Naj pa vas še enkrat opozorim, da je bistvo v načinu, kako pove vic.

Torej, vici po Bogovem izboru:

V VSAKEM HECU JE NEKAJ RE-SNICE

Možakar je letel z balonom in nad meglo izgubil orientacijo. Ugasnil je plinski gorilnik in se začel počasi spuščati.

Spodaj je zagledal sprehajalca in mu zaklical:

- Ali mi lahko pomagata? Prijatelju sem obljubil, da se bova dobila že pred pol ure, sedaj pa ne vem, kje sem.
- Vi ste v balonu dobrih deset metrov nad zemljo ter 40 stopinj severno in 29 stopinj vzhodno.
- Vi ste gotovo inženir?
- Res je. Kako ste ugotovili?
- Ker ste mi tako natančno odgovorili. Vse, kar ste mi povedali, je tehnično absolutno točno, ampak kljub temu si nimam kaj pomagati z vašo informacijo in sem še vedno izgubljen.
- Vi ste pa gotovo menedžer?
- Sem. Kako ste to uganili?
- Tako: ne veste, kje ste, ne veste, kam letite, dali ste obljubo, pa nimate najmanjše ideje, kako jo izpolniti, in od mene pričakujete, da bom rešil vaš problem. Dejstvo je, da ste v povsem enakem položaju kot v trenutku pred najinim srečanjem, ampak sedaj sem za to kriv jaz.

... V TRSTU ...

Dedku začne 18-letni vnuk iti že pošteno na živce, ko sedi vse dneve za računalnikom, zato stopi do njega:

»Ko sem bil jaz toliko star kot ti, smo šli s kolegi v Trst, zavili v prvi bordel, jim vse spili, vse pojedli, vse dol dali, potem pa šli, ne da bi plačali!«

Malemu je ideja všeč.

Po dveh tednih se vrne ves razbit in povit.

Dedek ga vpraša: »Ja, kaj si pa delal?«

»Hja, isto kot ti. Šli smo s kolegi v Trst, zavili v prvi bordel, jim vse spili, vse pojedli, vse dol dali, ko pa smo hoteli oditi, ne da bi plačali, so iz zadnje sobe stopile tri gorile in nas nalomile!«

»S kom pa si šel v Trst?«, vpraša dedek.

Mali odgovori: »S kolegi preko Kompas. Pa ti, dedek?«

»S partizani!«

RUBRIKA – NAUK DNEVA

Bil sem srečen. Z dekletom sva hodila več kot eno leto, zato sva se odločila, da se poročiva. Najina starša sta nama pomagala po najboljših močeh, moji prijatelji so me spodbujali in moje dekle je bilo sanjsko.

Bila je samo ena stvar, ki me je motila, in to zelo. To je bila moja tašča. Bila je karierna ženska, pametna in zelo lepa ter seksi. Včasih me je zapeljevala in to zelo očitno, zato sem se neugodno počutil.

Enkrat me je poklicala, da pridem k njej, da skupaj preveriva povabila. Ko sem prišel, je bila sama. Zašepetala mi je, da se bom kmalu poročil in da se je ona zaljubila vame in ima močne občutke, ki jih ne more premagati.

Torej, preden se zavežem njeni hčerki do konca življenja, bi se vsaj enkrat ljubila z menoj.

Kaj naj bi storil? Bil sem v šoku in nisem mogel izdahniti niti ene besede. Rekla je, da gre v spalnico in če sem za stvar, naj ji sledim in naj jo vzamem. Samo gledal sem njeno sočno zadnjico, ko se je vzpenjala po stopnicah. Za trenutek sem obstal, potem sem se obrnil in izstopil iz hiše. Zunaj je bil njen mož in s solzami v očeh me je objel. Rekel mi je, da je zelo zadovoljen z menoj, ker sem prestal njun test. Rekel mi je, da si boljšega moža za svojo hčerko ne bi mogel zaželei in da sem dobrodošel v družini.

NAUK:

Lekcija, ki se jo splača zapomniti: Vedno imej kondome v avtu!

MUJO IN HASO

Mujo rešuje križanko. Eno vprašanje mu ne gre in ne gre, zato vpraša prijatelja Hasa:

»Kdo bi lahko bil Italijanski fizik Volta?«

Haso: »Pa Džontra, Džontra Volta!«

➤ Fotografija: **Branko Šket**



Uredniški odbor: **Veronika Fermevc**
- **Ban, Irena Gajžler, David Gril,**
Jana Jurše Škorc, Peter Kaube, Miro
Pečovnik, Franci Prelog, Miroslav
Prešern, Darinka Renko, Igor Sever,
Mihaela Šnuderl, Jurij Tretjak, Karin
Zagomilšek (odgovorna urednica)

Produkcija: **Animata**
Oblikovna zasnova: **Kraft & Werk**
Naklada: **1500 izvodov**
Tisk: **Versana**
Natisnjeno: **december 2005**
Letnik IV, številka 16



ELEKTRO MARIBOR d.d.