

# MEGAVAT

INTERNA REVUJA

JAVNO PODJETJE ENERGETIKA LJUBLJANA

TISKOVINA, POŠTNINA PLAČANA PRI POŠTI 1007 LJUBLJANA



# 76

KONFERENCA O  
PODNEBNIH SPREMENBAH

POGOVOR S SANIO  
HUSKIĆ HOČEVAR

KOMUNICIRANJE V ČASU  
ENERGETSKE KRIZE



Samo Lozej

# Nikogar nismo pustili na cedilu

Če sem ob zaključku lanskega leta v uvodniku za Megavat zapisal, da je bilo leto 2021 vse prej kot enostavno leto, bi lahko za leto 2022 praktično ponovil iste besede. Pa ne samo uvodne, ponovil bi lahko vse takrat zapisano. Ker vse še vedno drži. Tudi leto 2022 ni bilo enostavno leto. Zelo zahtevno je bilo, s številnimi neznankami in spremenljivkami. A smo ga zmogli. Zmogli smo ga celo nad pričakovanji – roko na srce, ob vseh napovedih, scenarijih, ki smo jim bili priča predvsem z vojno v Ukrajini, si nihče ni upal ničesar napovedovati, kaj šele biti pretiran optimist, saj smo bili večkrat z danes na jutri pahnjeni v negotovost. A naših odjemalcev nismo pustili na cedilu. Nihče ni ostal brez naših storitev, ne brez elektrike, ne brez toplote in ravno tako ali še posebej tudi ne brez plina. Nadaljevali smo tudi z vsemi pomembnejšimi investicijami. Med drugim smo zaključili postavitve plinske kogeneracije na lokaciji TOŠ in do skorajšnjega zaključka pripeljali našo največjo najpomembnejšo naložbo – postavitve plinsko-parne enote. Na slednjo smo lahko iskreno ponosni, saj gre za veliko in novo posodobitev energetskega proizvodnega vira v Ljubljani in Sloveniji.

V pogovoru, ki ga boste lahko prebrali v tej številki, so se mi v misli močno vtisnile besede našega sodelavca iz prodajne službe, ki je med drugim dejal, da smo po začetnem šoku morali zavihati rokave in se prilagoditi nepredvidljivi situaciji. In medtem ko je marsikateri dobavitelj zaključil svojo poslovno pot, je Energetika Ljubljana, kljub zavestno pridelani izgubi na vsakem novem odjemnem mestu, odprla svoja vrata in sprejela vse odjemalce, ki so na našem distribucijskem omrežju in ki so ostali brez dobavitelja plina ... Res je, odločno smo zavihali rokave in se na vseh področjih soočili z novo nastalimi dejstvi, ki jih je povzročil ta čas, in tako lahko ostali osredotočeni na naše uporabnike. Hvala vsem, ker v nobeni krizni situaciji ne klonete in ostajate zvesti našim dejavnostim, odjemalcem in prebivalcem Ljubljane. Ker delate v njihovo dobro, čeprav vam pogosto ni enostavno. In hvala, ker 24 ur na dan, 7 dni v tednu in 365 dni v letu živite za to, da je dobava energije do uporabnikov varna in zanesljiva.

Nestabilne in izredne razmere na energetskih trgih so močno vplivale tudi na poslovanje naše družbe v tem letu. Zaradi visokih cen zemeljskega plina in električne energije smo se soočili z energetske draginje, ki je do sedaj še nismo poznali. V skladu z dogovori na ravni Evropske unije je Vlada RS sprejela številne ukrepe za blaženje draginje in zagotavljanje nemotene oskrbe z energijo. Med najbolj občutnimi ukrepi so začasno navzgor zamejene cene elektrike in plina za gospodinjstva in druge zaščitene odjemalce in znižana stopnja DDV-ja na energente za ogrevanje. Odjemalcem plina je zagotovljena tudi nadomestna oskrba v primeru, da njihov dobavitelj prekine pogodbo o dobavi. V slednjem primeru je tudi Energetika Ljubljana tista, ki mora dodatno poskrbeti za te odjemalce. Med pomembnejše ukrepe za zagotovitev nemotene oskrbe s plinom sodi tudi vladna uredba o zamejeni ceni plina kot vhodnega goriva za proizvodnjo toplote in na ravni države nedavno sklenjena dolgoročna pogodba o dobavi alžirskega zemeljskega plina.

Začasna regulacija maloprodajnih cen zemeljskega plina in električne energije sicer prinaša pomembno blaženje draginje na strani odjemalca, a na strani dobavitelja prispeva predvsem k izgubi iz poslovanja na teh dejavnostih, saj onemogoča prilagajanje prodajnih cen nabavnim cenam. Zato, vse dokler dobaviteljem ne bo povrnjena razlika med regulirano in nabavno ceno, ostajajo razprte tudi škarje, ki globoko režejo tudi v naš poslovni rezultat.

Upošteva vse navedeno, je tudi načrtovanje poslovanja družbe za prihodnje leto potekalo v nepredvidljivih, spremenljivih in predvsem v negotovih okoliščinah. Kot rečeno, projekt PPE-TOL ostaja nujna naložba, saj predstavlja trenutno največji korak na poti v zeleni prehod.

V začetku novega leta načrtujemo vroče zagone. Na proizvodni lokaciji v Šiški smo, kot sem že zapisal, zaključili investicijo v zamenjavo soproizvodne enote na zemeljski plin in prihodnji mesec načrtujemo njeno redno obratovanje.

Tudi naša nadaljnja razvojna pot ostaja jasna: do leta 2030 razgledati daljinsko ogrevanje in povečati samooskrbo z energenti na 70 odstotkov.

Prav je, da zavzeto in optimistično zremo naprej in se s preudarkom oziramo nazaj. Da se učimo na preteklih izkušnjah in si obenem želimo novih znanj in spoznanj. Kljub temu, da vemo, da ne bo lahko - tudi te izkušnje že imamo.

Drage sodelavke in sodelavci, želim vam miren zaključek leta, predvsem pa, da božično-novoletne praznike preživite v krogu svojih najdražjih.



**Energetika Ljubljana**

Interna revija MEGAVAT

izdaja

ENERGETIKA LJUBLJANA, d. o. o.

Verovškova ulica 62 • Ljubljana

Uredniški odbor

**Glavna urednica:** Irena Debeljak • **Člani:** Doris Kukovičič, Sara Savšek, Rechele Narat, Maša Štangl, Vlado Maričič, Vojko Pucihar, Štefan Šimunič, Primož Škerl, Tadej Kaluža, Herman Janež, Boštjan Kocijan, Anja Pristavec • **Fotografija na naslovnici:** Urban Štebljaj • **Karikature:** Sabina Goršič • **Produkcija:** Vela d.o.o. Ljubljana • **Elektronski naslov uredništva:** megavat@energetika.si

Samo Lozej

## Gradnja PPE-TOL je v zaključni fazi

Zaposleni v enoti TE-TOL in vsi, ki svoj čas občasno preživljate v nakupovalnem centru BTC ali se peljete po Litijski, Kajuhovi in Zaloški cesti ali po Toplarniški ulici, lahko opazite, spremljate, kako se podoba naše enote TE-TOL opazno dopolnjuje, dograjuje ... skratka spreminja. Namesto enega dimnika so zdaj tu že štirje. Najvišjemu, 100 metrov visokemu, sta se pridružila še dva malo nižja, in sicer 65-metrski dimnika, četrtega, 50 metrov visokega, pa se iz daljave ne vidi dobro. Nova, z omenjenih cest opazna dimnika pripadata novima plinskima turbinama, plinsko-parni enoti (PPE-TOL), ki bo nadomestila 70 odstotkov proizvodnje iz premoga.

Dela potekajo že od konca leta 2019. Trenutno so glavne dejavnosti povezane z montažo strojno-tehnološke opreme. Turbinski del je že zaključen in tudi kotlovski del se bliža h koncu. Velik del aktivnosti je usmerjen tudi v povezave plinskih turbin z obstoječo parno turbino oziroma turbinsko strojnico (TA2). Zgradbe plinskih turbin, utilizatorjev (bojlerjev) in elektro objekt so že ali bodo vsak čas zaključeni. Trenutno se opravljajo dela na fasadi in strehi. Glede na terminski načrt in ocene gradbene stroke bomo ta del investicije, tako imenovani LOT 1 (največji obseg del), končali do konca decembra. Preiz-

kušanje elektro in strojne opreme, t.i. hladni zagoni se v tem času nadaljujejo, vroči zagoni, z uporabo zemeljskega plina, pa bodo izvedeni v prvem kvartalu 2023.

Dobra tri leta je že minilo od postavitve gradbene table PPE-TOL - naložbe, ki je ključna za zeleni prehod naše dejavnosti. Zato si na tem mestu pogledjmo krajši foto časovni trak gradbišča, med tem ko lahko mesečno aktualno dogajanje zaposleni spremljate na naši intranetni strani, vsem zainteresiranim pa so foto kolaži dostopni tudi na našem youtube kanalu Energetika Ljubljana - enota TE-TOL.

Je kaj videti, kajne?

D. K.



# Pomembno je sodelovanje in povezovanje

Pogovor s Sanio Huskić Hočevar, vodjo Odseka za odnose z javnostmi MOL

POGOVARJALA SEM SE DORIS KUKOVIČIČ

Mestna občina Ljubljana je izredno dobro organiziran sistem, ki deluje kot dobro naoljen motor, če se lahko tako izrazim. Da je temu lahko tako, velik delež prispevajo tudi v Odseku za odnose z javnostmi, kjer ne skrbijo samo za ustrezno informiranje medijev in drugih javnosti o projektih in delu celotne občine, temveč z vso odgovornostjo in zavzetostjo skrbijo tudi za potreben pretok vseh ključnih informacij med vsemi področji dela ter med vsemi podjetji in zavodi, ki delujejo pod okriljem velike mestne družine. In teh je zelo veliko. Še več pa je sodelavk in sodelavcev, ki jih med sabo povezujejo, usklajujejo, da lahko vsi delujemo strokovno, učinkovito, ažurno in povezovalno. Vodja odseka za odnose z javnostmi na Mestni občini Ljubljana je Sania Huskić Hočevar. Sania je že enajst let desna roka župana Zorana Jankovića, ko gre za komuniciranje z vsemi zainteresiranimi javnostmi, zato mora dobro poznati različne strokovne vsebine in biti pripravljena za delo na vsakem koraku. Sodi med ljudi, ki s svojo energijo izjemno privlačijo k sebi, njena milina pa zna tudi stresne delovne trenutke, ki jih na področju odnosov z javnostmi ni malo, ublažiti, pomiriti in iz vsakega posebej vsebinsko in tudi človeško podpreti.

**Sania, v Odseku za odnose z javnostmi na MOL nisi sama. Koliko sodelavcev vas je in kako izgleda vaš »tipičen« dan, če tak sploh obstaja?**

V odseku nas je 5 sodelavk, delo je zelo razgibano in dinamično. Lahko bi rekla, da je tipično to, da nikoli ne vemo, kaj nas ta dan čaka.

**Koliko vsebinskih področij pokrivata in kako v odseku poskrbite, da ste prav z vsemi ustrezno seznanjeni? Kako si razdelite delo?**

Vse, kar počnejo na naših oddelkih in v službah, in je ključnega pomena za meščanke in meščane, posredujemo javnosti preko različnih komunikacijskih kanalov. Področij je zares veliko: vsa infrastruktura, tako nizke kot visoke gradnje, urejanje prostora, varstvo okolja, predšolska vzgoja in izobraževanje, zdravstvo in sociala, kultura, šport, pa tudi mestno redarstvo in inšpektorat. Vsak ponedeljek potekajo srečanja z vodji oddelkov in služb, na katerih obravnavamo aktualne teme, poleg tega se povezujemo z našimi javnimi podjetji in zavodi, s katerimi na mesečnih PR kolegijih izmenjujemo informacije. Vse to je izjemnega pomena za celosten vpogled v delo velike mestne družine. Pomembno je sodelovanje in povezovanje. V grobem lahko rečem, da je delo razdeljeno po sklopih – en sklop so novinarska vprašanja in spremljanje medijev, drug sklop urejanje spletne strani in interna ko-

munikacija, kamor sodi revija Urban, elektronsko obveščanje sodelavcev o dogajanju v mestni upravi; sledijo še številne druge zadeve, kot so priprava nagovorov, gradiva za medije, poročila za seje mestnega sveta, pa tudi kakšne uradniške zadeve, ki so prav tako pomembne za delovanje.

Nikakor ne. Naš župan je glede tega pravi fenomen. Nikoli še nisem srečala nobene- ga s takšnim spominom. Prav fascinantno je, kako si vse zapomni, pri nagovorih pa ima jasno izraženo misel. Njegovim besedam sledijo dejanja, kar je najbolj pomembno. Zato mu ljudje zaupajo. Pa še vedno ostanejo odprti ust, ker pozna čisto vse po-

*”Tipično je to, da nikoli ne vemo, kaj nas ta dan čaka.”*

**Na področju odnosov z javnostmi si ti kot vodja odseka tudi desna roka župana. Njegov vir informacij. Kako obremenjuje če je zate, da se moraš spoznati na toliko področij in kako si pri tem pomagaš?**

Sem del ožje ekipe, ki se vsako jutro sestaja pri županu, kar mi je v izjemno čast. Priznavam, da se sama na vsa ta področja ne spoznam, imamo pa izjemne vodje oddelkov in služb, ki so strokovnjaki na svojem področju. Oni so ključni za podajanje vsebine, ki jo nato na našem odseku ustrezno oblikujemo in posredujemo javnosti.

**Znano je, da ima naš župan skorajda fotografski spomin, vse podatke ve iz glave, govore in intervjuje opravi brez opornih točk ali zapiskov. To je kar izziv, si predstavljam – imaš morda tudi ti tak spomin?**

drobnosti, tudi vsako luknjo na cesti. Župan enkrat mesečno gostuje na dveh radiih, kjer odgovarja na vprašanja poslušalcev, in enkrat je voditelj pripomnil, da je boljši od Googlea.

**Precejšen in zahteven del nalog zagotovo obsega delo z mediji oz. novinarji. Se je delo z njimi skozi zadnja leta kaj spremenilo? Če, kako?**

Živimo v hitro spreminjajočem se času, veliko je elektronskih medijev, ki želijo prvi objaviti vest, zato se dogaja, da nekateri novinarji objavijo prispevek, še preden nam pošljejo vprašanja. Zdi se, kot da je vse manj časa za poglobljene prispevke, novinarji se morajo hitro znajti. Rezultat je dostikrat pomankljiva in površno podana informacija, ki med ljudmi ustvarja napačno sliko. Težko je od novinarja pričakovati, da bo kakovostno



Sanja Huskić Hočevar

z danes na jutri obravnaval povsem različni temi. Je pa dejstvo, da ne gre vse metati v isti koš in imamo novinarje, ki svoje delo opravljajo strokovno in profesionalno. Menim pa, da bi se mediji morali zavedati moči, ki jo imajo, in prevzemati odgovornost za svoja poročanja.

**Živimo tudi v času, kjer je hitrost podajanja informacij izjemno pomembna, vse več je tudi medijev, še posebej spletnih, posledično narašča pisna, elektronska komunikacija, in vse manj je osebnih stikov. Kljub temu ste na MOL-u vzor in vztrajate z organizacijo rednih novinarskih konferenc župana. Zakaj? V čem vidite prednosti?**

Župan je zelo dostopen, odprt in neposreden. Novinarske konference pa omogočajo ohranjanje tega neposrednega stika. Župan jim je na voljo za kakršnakoli vprašanja in novinarji tako iz prve roke dobijo informacije. Lahko ga vprašajo karkoli in vedno bodo dobili odgovor. »Prepovednih vprašanj« pri njemu ni.

*”Mediji bi se morali zavedati moči, ki jo imajo, in prevzemati odgovornost za svoja poročanja.”*

*”Zdi se, kot da je vse manj časa za poglobljene prispevke, novinarji se morajo hitro znajti.”*

**V Energetiki Ljubljana delujemo tako, da je meščan oz. uporabnik naših storitev na prvem mestu. To je ena izmed prvih stvari, ki jo je uvedel župan Zoran Jankovič: da so storitve za meščane na enem mestu, da je komunikacija prilagojena in odprta za njih preko vseh kanalov (pobude občanov, novinarske konference, dan odprtih vrat ipd.). Kaj pa je vaši službi in tebi osebno v največji prispevek s strani vaših sodelavcev, da lahko urediš vse za učinkovito in organizirano komunikacijo?**

Kot že povedano, sodelovanje in pretok informacij. Brez tega ne gre. Zelo pomembna je odzivnost in dejstvo je, da so vedno dosegljivi po telefonu. Tako lahko marsikatero zadevo hitro uredimo.

**Ob boku župana Zorana Jankovića si že vrsto let. Koliko?**

Začela sem kot sodelavka v Odseku za odnose z javnostmi marca leta 2007. Današnja podžupanja Tjaša Ficko je bila takrat vodja odseka, od nje sem se veliko naučila. Hvaležna sem ji za ponujeno priložnost in zaupanje, da sem se lahko razvijala in poglobljala znanje. Še danes mi njeno mnenje veliko pomeni. Lahko rečem, da sva skozi vsa ta leta postali prijateljici. Leta 2011 pa sem postala vodja odseka in se pridružila županovi najozži ekipi.

**Ali iz tega celotnega obdobja izstopa kakšen poseben dogodek, čas, na katerega si še posebej ponosna? In ali obstaja kak čas, ki je bil zate še posebej težek, zahteven?**

Zagotovo je bilo obdobje korone, ki je ohromila cel svet, preizkušnja za vse. To je bilo nekaj povsem novega in na začetku smo iskali poti, kako se zadeve lotiti. K sreči imamo župana, ki v kriznih situacijah tudi zna odreagirati in nas voditi, ob njem smo se počutili varno. Mesto je funkcioniralo na



Sanja deluje v Odseku za odnose z javnostmi MOL že vse od leta 2007, vodja pa je zadnjih 11 let. Tako večino svojega delovnega časa preživi v Mestni hiši.

vseh nivojih, naši meščani so imeli zagotovljene vse storitve, mi pa smo vsakodnevno poskrbeli za celostno komunikacijo. Čeprav niso bili vsi na svojih delovnih mestih, ker takrat niso smeli, so svoje delo opravljali od doma. In v tem smo bili uspešni.

*”Župan ne mara sprenevedanja, spoštuje vsakogar. Vedno je pripravljen pomagati in je človek z veliko začetnico.”*

**Če odmislimo, da je tvoj nadrejeni župan prestolnice Slovenije, ki mu je bil ravnokar zaupan že četrti mandat ... Kako bi ga opisala kot šefa, kot svojega vodjo – kaj ti je pri njem všeč in kaj morda ne?**

Župan je izredno močna osebnost. Je odločen, jasen, neposreden, načelen in moč beseda. Zelo je zahteven, vendar točno pove, kaj želi, tako da je delo takoj malo lažje. Vedno stoji za svojimi sodelavci. Obenem je izrazito čustven, ima posluš za druge, krivica se ga globoko dotakne. Ne mara sprenevedanja, spoštuje vsakogar. Vedno je pripravljen pomagati in je človek z veliko začetnico. Edino ne razumem, da mu zadošča le 5 dni dopusta letno. Pa še tega predčasno prekine.

**Tvoj delavnik zagotovo ni običajen delavnik od ponedeljka do petka, od osmih do**

**štirih ... Kako delo usklajuješ z družino in prostim časom? Je kdaj (pre)težko?**

Res je, moj delavnik je precej neobičajen. Tudi ko končam delo v pisarni, se nikoli povsem »ne izklopim«. Ker ima tudi soproj podoben delavnik, se moramo velikokrat

piko na »i«. Če imaš zanesljive sodelavce in nadrejene, ki ti zaupajo, potem se vse da.

MEGAT

usklajevati. Zdaj, ko je hči že toliko stara, da lahko ostaja tudi sama doma, je to veliko lažje. So pa bili momenti, ko je bila z mano prisotna na kakšnem županovem intervjuju, ker nisem imela varstva, ali je popoldne preživela kar v pisarni. Pa ne vedno moji. Hvala ležna sem, da so moji nadrejeni tudi po tej plati razumevajoči.

**Ne vem, če sem te kadar koli videla brez nasmeha na obrazu. Vedno vzbujáš občutek potrpežljivosti, miline ... celo lahkotnosti. Kako zmoreš? Kje črpaš energijo?**

Hvala za prijazen kompliment, ampak sama se vedno ne vidim v taki luči. Morala bi vprašati moje sodelavke Nino, Aljo, Matejo in Kristino, če se tudi njim zdim takšna. One so zaslužne, da delo v našem odseku poteka nemoteno, jaz pa na koncu dodam samo

# Komuniciranje z uporabniki v času energetske krize

ANJA PRISTAVEC

Zahtevno obdobje v energetske panogi in s tem povezane izredne razmere so vplivale na samo delo v Sektorju za trženje in predvsem na način in vsebino komunikacije. Da bi se našim uporabnikom čim bolj približali in ohranili stik z njimi, smo prilagodili vsebine na spletni strani, saj je to najučinkovitejši način komunikacije, poleg Kontaktnega centra in prodajnih svetovalcev na terenu.

Zaradi vse pogostejših prilagoditev cen energentov in spremembe zakonodaje smo začeli uporabnike o aktualnih razmerah na trgu obveščati na naših spletnih straneh, preko rubrike o aktualnih informacijah in v rubriki Svetovalec. Uporabniki so prejeli ključne informacije (ki vplivajo na račun za dobavo energenta) o ukrepih za obvladovanje energetske draginje, o višini zneska regulirane cene zemeljskega plina in električne energije, znižanja DDV na energente, pomoč vlade pri boju z visokimi cenami energentov itd.

V zadnjem letu smo v Kontaktnem centru prejeli številne klice in tako med uporabniki zaznali strah pred moteno oskrbo in skrb, kako bodo plačali ogrevanje.

Pred energetske krizo so bile postavke na računih za dobavo energenta razmeroma nepomembna stroškovna komponenta, saj je večina uporabnikov zanimal samo končni znesek. V kolikor je bil znesek občutno višji, so nas poklicali in se kar hitro zadovoljili z odgovori. Povprečni čas klicev v letu 2019 je bil 2 minuti in 6 sekund. Medtem ko danes uporabniki pokličejo in zahtevajo poglobljeno razlago posameznih postavk na računih, občasno želijo tudi pravno podlago za vsako postavko

posebej. V trenutni situaciji je uporabnikom zelo težko ugoditi, kar kaže tudi povprečen čas klicev, ki je 2 minuti in 34 sekund. Pri čemer je SMS anketa dober pokazatelj visokega zadovoljstva odjemalcev z delom svetovalcev Kontaktnega centra, saj znaša povprečna ocena v letu 2022 4,79 od 5.

Veliko nejevolje pri uporabnikih povzročijo prejeti poročila. Pri poročilu se upošteva zadnja veljavna cena in zato vedno več uporabnikov želi obrazložitev in pravno podlago za tak način obračunavanja. Svetovalci v Kontaktnem centru morajo občasno ta člen uporabnikom tudi citirati. V izogib ocenjeni porabi, uporabnikom svetujemo javljanje stanja plinomera. Vsako leto tako prejmemo vedno več odčitkov. Občasno se zgodi tudi, da se uporabnik ne strinja z načinom obračuna, ki je sicer pravičen in v skladu s pravno podlago, takrat zagrozi z odvetnikom ali tožbo. Včasih pa se zgodi, da uporabniki niso naklonjeni spremembam, so nepotrpežljivi in nezadovoljni s komunikacijo ter se ob tem ko jih sprašujemo o njihovih podatkih, še dodatno razburjajo v telefon: »Jaz vas sprašujem. Ne vi mene!«

Kriza visokih cen energentov je povzročila, da so naše uporabnike začeli podrobneje zanimati stroški energentov, zato si uporabniki na različne načine prizadevajo zmanjšati porabo v gospodinjstvu. Nasveti za učinkovito rabo energije, ki pripomorejo k znižanju stroškov energije, so uporabnikom na voljo na naši spletni strani in na zadnji strani računov.

## V novo leto s prenovljenimi računi

Uporabnika vse bolj zanima tudi podrobnejša sestava računov. Tudi zato z letom 2023 prehajamo na novo obliko računov, ki bo za uporabnika predvsem bolj pregledna in razumljivejša. Na novih računih bo tudi zelo jasno označeno, kdaj gre za poračun, kar je bil tudi eden izmed bistvenih razlogov za prenovo računov. Prepričani smo, da bo nov izgled računov dolgoročno zmanjšal število klicev zaradi nerazumevanja in povečal zadovoljstvo uporabnikov.

MEGAT



# Planet je še vedno »na urgenci«

IRENA DEBELJAK

Večletna nezadostna količina padavin je v državah Afriškega roga letos povzročila najhujšo sušo v zadnjih 40 letih. Uničeni so bili pridelki, poginilo je več milijonov glav živine, ljudje so v iskanju hrane in vode zapustili svoje domove, mnogi izmed njih se niso uspeli rešiti pred katastrofalno lakoto. Mednarodni panel za podnebne spremembe (IPCC) vsako leto poudarja, da bi bili učinki podnebnih sprememb veliko manjši, če do konca stoletja omejimo segrevanje ozračja pod 1,5 stopinje Celzija. Da bi to dosegli, bi morali zmanjšati emisije toplogrednih plinov. Med primarne ukrepe politike prištevajo naložbe v obnovljive vire energije, kar bi prispevalo tudi k zmanjšanju odvisnosti od fosilnih goriv.

Od pariškega podnebnega dogovora je minilo že šest let, smo torej že skoraj na po-

lovici poti do ciljev zapisanih v tem sporazumu, to je zmanjšati emisije toplogrednih plinov za 55 odstotkov v primerjavi z letom 1990 do leta 2030 in podnebna nevtralnost do leta 2050.

Leto 2022 je v politiko podnebnih sprememb vneslo veliko nejasnosti. S tem, ko se je EU odrekla ruskim energentom in za premostitev energetske krize posegla po »bolj umazanih« fosilnih gorivih, je do podnebnih politik »ponovno« vnesla dvom. Solidarnost in enotnost držav članic EU sta potihnili, dejansko se vsaka država po svoje bori z ohlajanjem gospodarstva, visoko inflacijo, dragimi energenti, moteno dobavno verigo surovin ... Zanimivo bo spremljati, kako bo ta energetska kriza krojila usodo, podnebne načrte, zaveze posameznih držav članic ...

Strinjam se, da moramo narediti še veliko za preboj tehnologij, ki bodo prinesle manjše izpuste toplogrednih plinov, trenutno pa vse kaže, da velja večno pravilo »Denar je sveta vladar«. Služijo namreč

predvsem tisti, ki z našim planetom delajo mačehovsko, mi navadni zemljani pa jim znova in znova nasedamo. Globlje kot tone-mo v kolesje podnebnih zmag oz. porazov, bolj pogosto se mi zastavljajo vprašanja, kam gre denar od emisijskih pravic, kako okoljski so dejansko električni avtomobili ... Tudi to, kako je imeti v domačem voznem parku električno vozilo, ki sploh še nima zagotovljene dovolj široke ustrezne infrastrukture za polnjenje le teh ... Problematika je tudi v zagotavljanju elektrike iz samo obnovljivega vira energije ... Kaj bomo z odpadnimi baterijami po njihovi izrabi, se ne vpraša nihče, vsaj tisti, ki so snovalci teh politik ne. Zanimivo je, da Švica kot enega izmed ukrepov varčevanja z električno energijo navaja prepoved vožnje z električnimi avtomobili v času zime

Neizpodbitno dejstvo je, da kljub vsemu denarju, ki je bil že vložen v zmanjševanje podnebnih sprememb, ostaja velik razkorak med trenutnim aktivnostmi prilagajanja in tistimi, ki jih je Mednarodni panel za pod-



Za doseganje cilja neto ničelnih izpustov za ciljno leto 2050 bo do leta 2030 potrebno v obnovljive vire energije investirati okoli 4.000 milijard dolarjev.





nebnih sprememb (IPCC) zapisal kot nujne novo za bližnjo prihodnost.

Žal izbor lokacije letošnje, že 27. konference o podnebnih spremembah (COP 27), nedaleč od gore Sinaj v Sharem El Sheikhu, kraja, ki je osrednjega pomena za številne vere in za zgodbo o Mojzesu ter ima sve-topisemski pomen, ni podal večjih ciljev za zmanjševanje emisij toplogrednih plinov.

Ne morem mimo dejstva, da medtem, ko nekateri bijejo bitko za lastno življenje zaradi lakote, so se podnebne konference poleg politikov, pogajalcev in predstavnikov različnih podjetij, udeležila tudi tista, ki se ukvarjajo s prodajo fosilnih goriv. Na konferenci je bilo več lobistov za fosilna goriva kot pa predstavnikov desetih držav, ki jih podnebna kriza najbolj ogroža. In še ti se verjetno tja niso pripeljali s kolesi ... Manjkala je tudi mlada aktivistka proti podnebnim spremembam Greta Thunberg, ki je prva prejela milijon evrov kot nagrado za človečnost, ki jo je podelila portugalska fundacija Gulbenkian in jo bo namenila za boj proti podnebnim spremembam.

Iz sklepov konference COP 27 izhaja, da bo potrebno za doseganje cilja neto ničelnih izpustov za ciljno leto 2050 do leta 2030 investirati okoli 4.000 milijard dolarjev v obnovljive vire energije ter da bo dodatno za prehod na nizkoogljično gospodarstvo potrebnih od 4.000 do 6.000 milijard dolarjev naložb letno. Prav tako še ni bil dosežen cilj zagotoviti 100 milijard dolarjev letno do leta 2020 za države v razvoju, zato razvite države poziva, naj to zavezo izpolnijo. Razvite države so namreč že pred več kot desetletjem obljubile 100 milijard dolarjev na leto državam v razvoju do 2020 za spopadanje s podnebnimi spremembami

in prilagoditev nanje. Na prelomni podnebni konferenci v Parizu leta 2015, na kateri se je svet prvič dogovoril o cilju omejitve globalnega segrevanja ozračja, pa so to obljubo ponovile in rok podaljšale do 2025. Na tej konferenci je bil dogovor glede podnebnega financiranja škode za pomoč državam v razvoju, razvite države naj povečajo financiranje, prenosa tehnologij in zagotavljanja zmogljivosti za prilagajanje na podnebne spremembe v državah v razvoju.

Generalni sekretar Združenih narodov Antonio Guterres je dejal, da doseženi dogovor konference predstavlja pomemben korak k pravičnosti, a je hkrati kritično dodal, da sporazum ni naslovil potreb za drastično zmanjšanje izpustov in da je planet še vedno »na urgenci.«

Nemška zunanja ministrica Annalena Baerbock pa je izjavila, da je več kot frustrirajoče, da je blokada nekaterih velikih onesnaževalcev in držav proizvajalk nafte preprečila že zdavnaj potrebne korake za

zmanjšanje in postopno opuščanje fosilnih goriv, medtem ko je francoska ministrica za energijo Agnes Pannier Runacher dejala, da pri dodatnih prizadevanjih za zmanjšanje izpustov toplogrednih plinov in opustitvi fosilnih goriv ni bilo »nobenega napredka.«

Če povzamem zapisano: »Narejen je majhen korak k podnebni pravičnosti in podnebne ambicije brez novih omejevanj toplogrednih izpustov ostajajo.«

Našo družbo čaka v okviru podnebnih sprememb še veliko izzivov. Ker podnebne spremembe predstavljajo finančno tveganje za svetovno gospodarstvo, smo v zadnjem letu s strani bančnega sektorja deležni številnih vprašanj tako z okoljskega, socialnega, kot tudi upravljalškega vidika. Na podlagi odgovorov želijo banke pridobiti jasne, celovite in visokoučinkovite informacije o vključevanju naše družbe v podnebne politike, kar seveda prinaša tveganja in priložnosti.

MEGA AT

## Da bomo postali bolj trajnostno podjetje s trajnostnimi tehnologijami, bomo morali zasledovati vseh 6 okoljskih ciljev:

- blažitve podnebnih sprememb,
- prilagajanje podnebnim spremembam,
- trajnostna raba ter varstvo vodnih/morskih virov,
- prehod na krožno gospodarstvo,
- preprečevanje in nadzorovanje onesnaževanja varstvo

# Za prgišče toplote

PRIMOŽ ŠKERL

Ko to pišem, zunaj sneži. Za december nič nepričakovanega, pa vendar omembe vredno, saj se vremenska nihanja iz leta v leto povečujejo. Pred dvema letoma smo za božič imeli 10 °C, lani februarja štiri dni temperature čez 20 °C, kurilna sezona se je potegnila v prve dni junija. Letošnjega oktobra so radiatorji ostali zaprti, saj je bil precej toplejši od povprečja. Skratka, ogrevalne sezone niso več to, kar so nekoč bile. Ali, kot melodramatično pojejo R.E.M., konec je sveta kot ga poznamo.

Zaradi globalnega segrevanja je prav naš podnebni pas najbolj na udaru – že omenjena vremenska nihanja, temperatura in padavinska, so pri nas največja. V takih pogojih je planiranje obratovanja virov vse prej kot enostavno. K temu pripomore tudi pomanjkanje zemeljskega plina. No, v rešnici ga je dovolj, vendar je pregrešno drag. Tako namesto plina raje kurimo kurilno olje, ki je kot globalni energent precej cenejše. To smo v zadnjih desetletjih počeli le še v letu 2009, ko sta se Ukrajina in Rusija prvič zapletli v energetska »bitko«, talec je bila pa vsa Evropa. Tista bitka se je precej hitro končala, posledica pa je bila pospešena ruska gradnja vseh morskih obvodov Ukrajine, imenovanih Tokovi: obeh severnih ter južnega, ki se je zaradi kaprice evropske birokracije glede lastništva čez noč in sredi Črnega morja prelevil v turškega. Še dobro, saj prav zaradi tega še vedno obratuje s polno zmogljivostjo in Evropi zagotavlja energijo. Če bi se zaključil v Bolgariji, kot je bilo načrtovano, bi ga verjetno čakala enaka usoda kot severna brata – srečanje z diverzanti in brbotanje metanskega megašampanjca v Črnem morju. Tole o diverzantih, ki so razstrelili oba Severna toka, je posebna zgodba. Prvo vprašanje Hercula Poirota bi bilo o

motiv: le komu eksplozija koristi? Na prvi pogled Američanom, saj sedaj lahko nemo-teno prodajajo svoj utekočinjeni zemeljski plin (UZP) v Evropo brez strahu, da bi bili Rusi cenejši. Morda pa uničenje cevi najbolj koristi Rusom, saj zaradi višje sile niso več dolžni izpolnjevati svojih pogodb za dobavo plina Evropejcem oziroma jim plačevati odškodnin? Kakor koli, dejstvo je, da smo sedaj pretežno odvisni od Afričanov in UZP. In tako bo še kar nekaj let, dokler se ne ojačajo povezave do obsežnih azerbejdžanskih plinskih polj preko Turčije (se še kdo spomni projekta Nabucco?), severne Afrike in Iberskega polotoka (ja, Španci imajo presežne zmogljivosti na terminalih UZP) ter zgradijo dodatni terminali UZP v Nemčiji in drugod. Tu je sosedom Hrvatom treba čestitati za vrhunski občutek za timing, saj so svoj UZP terminal zagnali januarja lani in ga praktično v letu dni razprodali za naslednjih deset let, tako da že načrtujejo njegovo širitev skupaj z dodatnimi prenosnimi plinovodi do Nemčije (tudi preko Slovenije). Glede na to, da so terminal načrtovali od leta 1995, takega tajminga ni moč preseči.

Ostanimo pri tajmingu in se vrnimo k proizvodnim virom. V skladu s planom proizvodnje so v januarju predvideni vroči zagonski preizkusi nove PPE-TOL, ki bo pomenila znatno povečanje zanesljivosti oskrbe s toploto v Ljubljani ter znatno povečanje zmogljivosti proizvodnje elektrike v Energetiki Ljubljana. Osnovni energent, zemeljski plin, je, kot že rečeno, drag in v velikih količinah tudi težko dobavljiv – letna poraba PPE-TOL predstavlja okvirno 15 odstotkov vse slovenske porabe plina! Še dobro, da lahko namesto plina kuri tudi kurilno olje, kjer pa se srečujemo z drugimi izzivi – logistiko dobav in visoko kvaliteto tega olja. Dnevno bi na polni moči PPE-TOL porabili za približno 17 polpriklonnikov (po domače »šleperjev«) kurilnega olja, ki ga je treba prečrpavati v dva sezonska rezervoarja. Tudi med viken-



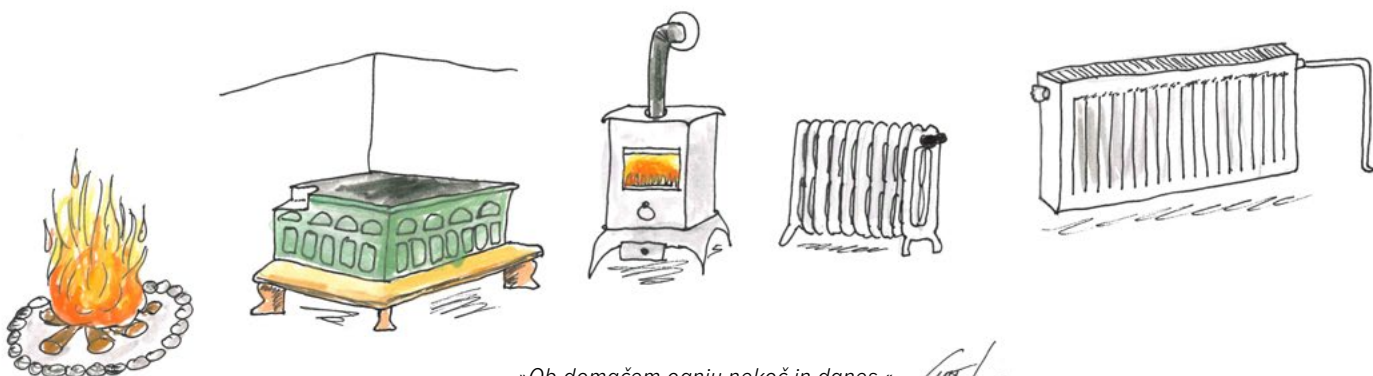
Nova plinsko-parna enota bo kot nadomestno gorivo lahko uporabljala ekstra lahko kurilno olje. Za njeno polno obratovanje bi ga na dnevni ravni potrebovali za kar okoli 17 polpriklonnikov.

dom – kar predstavlja obsežen podvig ne samo zaradi logistike ampak zaradi izvedbe z obstoječim številom zaposlenih ...

V januarju se z zagonskimi preizkusi zaključuje tudi predelava nizkotlačne kotlovnice (NTK) na zemeljski plin. Kurilno olje ostaja še naprej energent in očitno bo še vedno zelo aktualno.

Če zaključimo: toliko novih soproizvodnih virov kot jih bomo pridobili v tej ogrevalni sezoni, ni bilo predanih v uporabo že vsaj nekaj desetletij, prav toliko pa bo izzivov pri oskrbi teh virov z energenti. Še sreča, da imamo možnost uporabe štirih različnih energentov, tako da se Ljubljančanom za udobno topla stanovanja v sneženih večerih, kot je današnji, ni treba bati.

MEGA AT



»Ob domačem ognju nekoč in danes.«

# Satelitska radarska detekcija puščanja na vročevodnem omrežju

BLAŽ JAMNIK

V zadnjem desetletju je bilo veliko dela vložnega v lociranje in postopno zmanjševanje puščanj vročevodnega omrežja Energetike Ljubljana. Ker je vročevodno omrežje že sorazmerno staro, je bilo vsako leto čedalje več okvar. Intenzivno smo pristopili k odkrivanju do tedaj še neodkritih mest puščanj z uporabo različnih metod za iskanje puščanj. Uvedli smo novo metodo, in sicer termografsko aerosnemanje, s katero so se izgube na vročevodnem omrežju bistveno zmanjšale.

Za uspešnost odkrivanja puščanja je potrebno kombinirati različne metode. Vendar pa ima vsaka metoda določene omejitve (meteorološki pogoji, obsežnost vročevodnega omrežja, nedostopna območja,...), zato jih lahko uporabimo samo pod določenimi pogoji. Kot distributer toplote pa moramo izvajati stalno kontrolo distribucijskega sistema.

Enkrat letno zato izvedemo sistemsko kontrolo distribucijskega sistema. Poškodbe na omrežju so žal realnost, zato smiselno uporabimo dodatne metode, ki nam omogočajo pregled celotnega omrežja v kratkem času s čim manj omejitvami. V letu 2021 se je ponudila priložnost, da izvedemo pilotno satelitsko radarsko slikanje vročevodnega omrežja. Radar, ki je nameščen na satelit, je poslal določeno območje. Pri tej metodi smo uporabili umetno odprtinski radar (synthetic aperture radar, SAR), ki s posebno tehniko iz kratke antene ustvari navidezno zelo dolgo anteno. Pri tem sestavi več zaporednih signalov (odbojev), ki jih radar sprejme med gibanjem v smeri leta. Zaradi gibanja antene prečno na opazovani objekt in zajema več slik iz nekoliko različnih položajev se dolžina antene navidezno podaljša, to pa omogoča zajem slike z visoko ločljivostjo. Obdelavo podatkov izvajajo hitri računalniški sistemi. Prednost te metode je v visoki ločljivosti SAR-a, ki je neodvisen od višine leta, vremena in sončne osvetlitve.

Satelitsko radarsko detekcijo puščanja smo izvedli s pomočjo tehnologije Utilis, ki jo je dobavil Kolektor Sisteh d.o.o.. Utilis omogoča odkrivanje puščanja vode s pomočjo satelita. Slednji je opremljen s SAR radarjem, ki je 637 km nad zemeljsko površino in posname površino do povprečno 3 metre v globino. Utilis uporablja algoritem za daljinsko zaznavanje potencialnih lokacij puščanja vode na podlagi analize mikrospektralnih satelitskih posnet-



kov. Satelitski posnetki se korelirajo z GIS podatki definiranega interesnega področja naročnika. Rezultati o odkritih morebitnih lokacijah puščanja so predstavljeni v obliki točk interesa in jih je možno pregledavati v spletni aplikaciji UTILIS, v ArcGIS sloju ali v kartah puščanja. V namen kontrole učinkovitosti satelitskega snemanja omrežja smo izvedli simulacijo puščanja na štirih jaških. Simulacija se je izvedla tako, da smo vzpostavili pogoje, ki so podobni dejanskemu puščanju. Potencialne lokacije puščanj, ki smo jih pregledali, so bile izbrane glede na dostopnost. To pomeni, da je potencialna lokacija puščanja imela čim več točk (jaški in predizolirane armature), na katerih smo lahko uporabili opremo za akustično mikrolociranje. V ogrevalni sezoni je bilo akustično mikrolociranje puščanj oteženo zaradi delovanja črpalk v toplotnih postajah. Črpalke povzročajo konstanten šum, ki onemogoča natančno lociranje puščanj. Izjema so bile lokacije, katerih potencialna lokacija puščanja je oddaljena od vira šuma. Zaradi smiselnosti smo terensko delo prekinili in po ogrevalni sezoni z delom nadaljevali.

Pregledali smo 25 potencialnih lokacij puščanj. Aktivno lociranje okvare je izvajalo podjetje Aqualeak d.o.o. Lokacije so bile pregledane z geofonom in korelatorjem. Puščanje je bilo potrjeno na 2 lokacijah. Na sliki 1 je prikazano pregledano območje po Bohoričevi ulici. Potencialno mesto puščanja je bilo locirano na prehodu za pešce med Bohoričevo in Japljevo. Preko revizijske odprtine smo sanirali puščanje na povratku predizolirane cevi (slika 2). S

pomočjo rešitve Utilis smo zaznali 174 potencialnih lokacij puščanj. Vsaka lokacija je predstavljena kot območje dolžine par sto metrov. Vseh lokacij nismo pregledali, saj bi bilo prezaumno, nekatere lokacije namreč ne omogočajo lociranja puščanja s pomočjo korelatorja ter geofona ali pa je dostop do njih praktično onemogočen (privatna zemljišča, zaklenjena dvorišča ...). S pilotnim satelitskim radarskim slikanjem vročevodnega omrežja smo potrdili dva simulirana puščanja in odkrili dve dejanski puščanja. Puščanja sta bili na predizolirani cevi, vgrajeni precej globoko, zato bi preteklo še precej časa, da bi jih zaznali z drugimi metodami, na primer s termografijo.

Satelitsko radarsko slikanje je zanimivo, ker omogoča ponovljivost skozi vse leto. Celotno omrežje se presname v zelo kratkem času in nato naredi analiza. Z razliko od termografskega aerosnemanja, ki je zaradi meteoroloških razmer učinkovito in zato izvedljivo samo kratek čas v letu, satelitsko radarsko slikanje praktično nima omejitev. To je bil poglobilni razlog, da smo se odločili za izvedbo pilotnega satelitskega slikanja. Uspešnost metode ni mogoče povsem enoznačno določiti. Rezultati so spodbudni, vendar zaenkrat presplošni in premalo specifični. Trenutno potekajo pogovori z izvajalcem o nadaljnjem sodelovanju in možnostih izboljšave. Metoda je zanimiva, zato jo je smiselno nadgrajevati, da bo postala preciznejša in s tem tudi uspešnejša.

MEGAT

# Intervencijske prijave

KLEMEN BRESKVAR

Zagotovitev varne oskrbe in uporabe zemeljskega plina v objektih je prioriteta celotnega sektorja za oskrbo s plinom. Zaupanje v varno uporabo zemeljskega plina in spoštovanje uporabnikov smo si pridobili z dolgoletnim sistematičnim delom in upoštevanjem uveljavljenih standardov, vendar se v praksi uhajanju zemeljskega plina ni moč izogniti. Za uspešno sanacijo uhajajočega mesta v objektu stoji strokovno usposobljena ekipa, ki dnevno sprejema, pregleduje in odpravlja napake na plinskih napeljavah. Poleg rednega dela na področju storitvenih dejavnosti za zunanje naročnike, priklopov na distribucijsko omrežje, odklopov in testiranje plinskih napeljav je skrb za intervencijske prijave prioritetenega značaja.

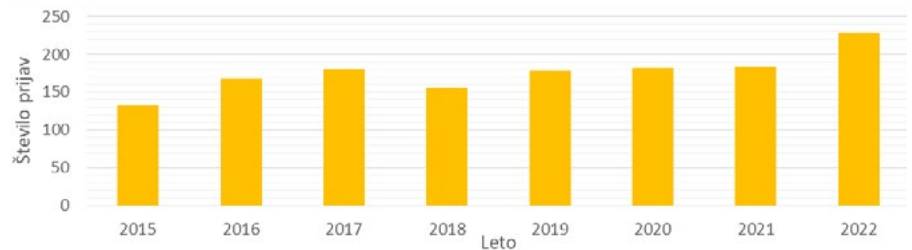
## Vsaki prijavi namenimo posebno pozornost

Vsaka prijava je edinstvena, zato je potrebno reševanje, ki je prilagojeno posameznemu primeru. V oddelku za notranje napeljave stremimo k sprotne reševanju prejetih intervencijskih prijav. Prav elektronski informacijski sistem omogoča sistematičnost in preglednost nad prijavi ter posledično večjo varnost uporabe zemeljskega plina v objektih.

Še vedno imajo odjemalci miselnost, da je za vzdrževanje plinske napeljave odgovorna Energetika Ljubljana, dokler jim z argumenti ne dokažemo nasprotno. Odjemalci, ki se zavedajo, da so lastniki naprav, pa se v mnogih primerih obnašajo skrajno neodgovorno ter kljub pozivom k sanaciji to odklanjajo, večino iz razloga nepredvidenega stroška.

Najpogosteje ugotovljene netesnosti so posledica dotrajanosti spojev, korodiranost plinskih cevi ter zaradi nedovoljenih posegov v plinsko napeljavo brez vednosti ODS-ja. Največkrat so zaznana uhajanja nižjih vrednosti od nekaj 100 ppm do 0,2 vol %, merjeno na samem mestu netesnosti. Reševanja prijav se lotimo tako, da preučimo kritičnost le-te, analiziramo mesto uhajanja in podamo rešitev. Sledi obveščanje lastnika plinske napeljave o ugotovljeni netesnosti in dogovor za izvedbo popravila. Popravila obsegajo obveščanje odjemalcev o ukinitvi dobave zemeljskega plina za čas popravila, pripravo materiala, izpihovanje, zamenjavo fittingov in pretesnitve vijčnih spojev oz. varjenje. Po končanih

ben celostni pristop k reševanju problema. V takšnih primerih predlagamo izvedbo obratovalne sposobnosti plinske napeljave. S slednjo metodo lahko natančno ocenimo količino uhajajočega plina in na podlagi rezultata meritev odjemalcem svetujemo ter predlagamo nadaljnje ukrepe. Če se izkaže, da je količina uhajanja plina večja od predpisane po tehničnih predpisih, je potrebno celotno skupno plinsko napeljavo bloka sanirati. Takšna naloga pa je v stanovanjskem bloku s 135 stanovanji in 95 odjemalci vse prej kot lahko delo. Slednji izziv smo v letošnjem letu z dobrim sodelovanjem med upravnikom, izvajalcem in službo za notranje napeljave izvedli na objektu v Ljubljani.



Število rešenih intervencijskih prijav na notranji plinski napeljavi glede na leto.

delih sledi preizkus tesnosti, kontrola tesnosti z detekcijo plina okoli trošil in zaplinjanje. V primerih, ko je zaznati večje uhajanje plina ali celo koncentracijo plina v prostoru, takšne primere rešujemo prednostno. Prav tako so naša prioriteta reševanje netesnosti v vrtcih in šolah, katerim po uspešno prestanem testu izdamo potrdilo o pregledu.

## Večje težave potrebujejo celostne rešitve

Večje težave nastopijo pri večstanovanjskih objektih, kjer je skupna plinska napeljava starejša in pogosto dotrajana. Tu je potre-

## Zaupanje temelji na dolgoletni tradiciji odgovornosti in sodelovanja

Več desetletno doseganje varne oskrbe z zemeljskim plinom in pridobitev zaupanja odjemalcev je rezultat trdega dela, stalnega prevzemanja odgovornosti in tesnega sodelovanja med službami sektorja za oskrbo s plinom. V prihodnosti bomo visoko postavljen nivo obdržali z nadaljnjim razvijanjem sistema za reševanja intervencijskih prijav in s tem omogočili nadaljnjo brezskrbno uporabo zemeljskega plina.

MEGAT



Dotrajana plinska napeljava



Prikaz netesnosti z milnico na navojnem spoju

## ■ SLUŽBENI INTERVJU

**Anže Seifert**

»Vedno se trudimo, da je izvedba zaustavitve omrežja čim krajša«

POGOVARJALA SEM SE RECHELLE NARAT

Nisem prepričana, da bi si vsak želel vstopiti v čevlje sodelavcev Službe za distribucijo toplote. Ko je zunaj mraz, je namreč nekaj najhujšega za našega odjemalca toplote, da se kaj pokvari na omrežju in ni ogrevanja. In prav v takih trenutkih so omenjeni sodelavci tisti, ki morajo v prvo bojno linijo. Govorim o bojni liniji, ker se morajo soočiti s tehnično težavo, jo odkriti, urediti oz. sanirati; istočasno pa so potencialno izpostavljeni negodovanju javnosti, novinarskim vprašanjem ipd. Njihovo delo je nevidno, dokler omrežje deluje brezhibno. In brezhibno deluje večino časa! V tistih trenutkih, ko nenadoma pride do puščanja, pa so potrebne intervencije – no, takrat so pa seveda opaženi.

Sistem daljinskega ogrevanja se razprostira predvsem v osrednjem delu mesta Ljubljane in z vročo vodo za ogrevanje in pripravo sanitarne tople vode oskrbuje več kot 60.650 stanovanj oz. 48 % vseh stanovanj v Mestni občini Ljubljana. Spoznajmo delo službe, ki skrbi za distribucijo toplote do njihovih objektov skozi pogovor z vodjo službe, Anžetom Seifertom.

**Vaša služba ima pomembno povezavo direktno z odjemalci; glede česa se obračajo na vas?**

Največkrat je to zaradi zaprtja vročevodnega omrežja na njihovi lokaciji. Naša služba je tista, ki fizično zapre in izprazni vročevod, kar povzroči, da potem nimajo ogrevanja; je pa tudi tista, ki ga po končanju del napolni nazaj in poskrbi, da se odjemalcem spet zagotovi toplota.

**Kako imate organizirano delo: planirane in neplanirane aktivnosti, razdelitev nalog v skupini ipd.?**

Na »mreži« imamo vsako jutro razpored. Po dva in dva sodelavca skupaj vsako jutro dobita svoje naloge. Ker vzdržujemo tako vročevod kot tudi parovod, vključno z vsemi jaški ter kolektorji in njihovo vsebino, predizoliranimi pipami, vstopnimi ventili v toplotnih postajah, izpusti in zračniki pred njimi, pa še kaj bi se lahko našlo, imajo fantje skoraj vsak dan drugačno nalogo. Poleg tega je potrebno pred vsako zaustavitvijo raznositi odjemalcem in izvajati zaustavitve, praznitve in ponovne polnitve vročevodnega in paro-

vodnega omrežja. Te zaustavitve velikokrat presegajo delovni čas osmih ur in zato je marsikateri sodelavec, sploh v času obnov, prestavitve in novih priklopov v službi veliko več kot predpisanih 40 ur tedensko. Ni nam dolgčas!

**Kdaj si prevzel delovno mesto vodje službe in koliko let si se »kalil« za to?**

Letos marca je moj bivši »šef«, s katerim sva si 12 let delila pisarno, odšel v pokoj in od takrat sem prevzel to odgovornost. V vseh teh letih sem že opravljal podobno delo izdelave programov zaustavitve, obvestil za stranke, obveščanja upravnikov, organizacije dela in usklajevanja terminov med našimi gradbenimi in strojnimi izvajalci, vse vezano na terminski plan zaustavitve vročevoda itd. Po odhodu Bojana Dobrovnika se moje delo ni dosti spremenilo, je pa res, da ga je kar nekaj več kot prej. »Moj stol« pa je zasedel Dušan Narat, ki je v zadnjem letu osvojil tako GIS kot SAP in mi zelo pomaga.

**Koliko vas je v ekipi in kakšna je razlika pri delu med ogrevalno sezono ali ko je ni?**

V Službi za distribucijo toplote nas je trenutno še 13, ker pa smo ravno v fazi zaposlitve še enega novega sodelavca, nas bo kmalu 14. Midva z Dušanom sva tehnična podpora, ostalih (kmalu) 6 dvojk pa je na terenu. Dela je tako med ogrevalno sezono kot po njej vedno veliko. Tik preden se ogrevalna sezona začne, je potrebno odpreti vse zunanje in notranje kratke veze na vročevodu, da ne bi pozimi kaj zmrznilo. Kasneje se pregledujejo plombirane toplotne postaje za namen preprečitve črnega odjema. Pozimi se pregledujejo tudi inštalacijski kolektorji, seveda pa ne manjka niti intervencij in njihovih del ...

Po koncu ogrevalne sezone je potrebno spet zapreti vse kratke veze, pregledati skoraj 1200 jaškov, obrniti in preveriti dobrih 400 predizoliranih pip, vmes pa izvajamo še tlačne preizkuse za iskanje puščanj, menjave vstopnih ventilov in ventilov izpustov, zračnikov in kratkih vez v toplotnih postajah, potem so tu še zaustavitve vročevoda in parovoda za namen intervencij, novih priklopov, prestavitve ali obnov ter menjave zračnikov in izpustov po jaških med zaustavitvami.

**Kadar je toplota, vas verjetno sploh ne opazi. Kako hitro se odzovete v primeru**

Anže Seifert

**intervencij?**

Včasih imamo v primeru puščanja čas, da v miru pripravimo vso potrebno dokumentacijo, obvestimo stranke, skomuniciramo vse potrebno z gradbenim in strojnimi izvajalci ter intervencijo izvedemo. Večkrat pa se zgodi, da se puščanje pojavi v trenutku in če je to na takem mestu, da se povzroča večja gospodarska škoda, je potrebno intervencijo izvesti takoj. Takrat najprej zapremo vročevod in stranke obveščamo šele naknadno. Vedno se trudimo, da je izvedba zaustavitve omrežja čim krajša.

**Veliko sodelujete s Sektorjem za investicije in razvoj, če se ne motim. S katero službo konkretno, kako poteka komunikacija in izmenjava informacij med vami?**

Sektor za investicije in razvoj skrbi za obnove, prestavitve in novogradnje vročevoda, pa tudi parovoda. Za vse to je potrebno najprej usklajevati projektne rešitve, pri sami gradnji pa izvesti zaustavitve vročevoda ali parovoda, za kar pa je pristojna naša služba. Za usklajevanje projektnih rešitev in terminov zaustavitve se projektanti in nadzorniki strojnih del Službe za investicije dogovarjajo kar direktno z našim vodjem sektorja. Vsi trije nadzorniki strojnih del pa mi v primeru izgradnje novih jaškov dostavijo vpisne liste zanje, na podlagi katerih nato narišem skice

in jih vstavim v GIS, ker jih potrebujemo za izdelavo programov zaustavitvev.

### **Energetika Ljubljana, torej konkretnije, vaša služba, precej sistematično vzdržuje omrežje; kaj vse bi šlo lahko narobe, če ga ne bi?**

Najstarejši deli vročevodnega omrežja so stari že skoraj 60 let, parovodnega pa že dobrih 50. In čas ne prizanaša ničemur. Vse službe v našem sektorju prispevajo k sistematičnemu vzdrževanju omrežja. Služba za vzdrževanje toplotnih postaj in omrežja vzdržuje toplotne postaje. Laboratorij za toplotne števec skrbi, da je vsak števec v zakonskem roku pregledan, umerjen in overvljen. Služba za sistemske meritve in kontrolo pa te števec vgrajuje in izgrajuje, poleg tega pa

njihov termografist vsako leto pregleda sveže ortofoto termografske posnetke, na katerih se kažejo anomalije na omrežju, ki jih potem saniramo. Vsak od nas prispeva svoj del k nemotenemu delovanju omrežja in oskrbi naših odjemalcev s toplotno energijo.

### **Slišala sem, da je vodja vašega sektorja, Primož Matičič, velik poznavalec celotnega distribucijskega omrežja za toploto, na pamet in do podrobnosti pozna stanje na njem, pa ne gre za malo kilometrov ... Kako pa je sicer sodelovati z njim, v organizacijskem smislu, pa tudi z vidika načina vodenja?**

Tako je! Distribucijsko omrežje v Ljubljani meri dobrih 270 km in Primož ga pozna v celoti. Pa ne samo omrežje, ampak tudi vse

ostale stvari v svojem sektorju. Vedno je pripravljen pomagati in vedno ima rešitev na dlani. Pa ne samo eno – v več variantah. Vsak teden organizira kolegij, na katerem predebatiramo vsa pretekla in prihodnja dela ter problematiko, pa tudi pohvale in graje. Začrtal si je pot vodenja sektorja in od tega ne odstopa. Najbolj všeč pri njemu mi je, da ne ovinkari in pove, kar si misli. Po mojem mnenju ima vse karakteristike dobrega vodje na vseh področjih. Še naprej si želim takšnega sodelovanja.

MEGAAT

#### ■ ČLEN V VERIGI

## **Damir Buhovski**

»Zaradi direktnega stika s kupci čutim veliko odgovornost, da opravim svoje delo z odliko«

POGOVARJALA SEM SE RECHELLE NARAT

Vsakega sodelavca, ki je dnevno v direktnem kontaktu z našimi kupci, zelo spoštujem. Karkoli se zgodi v zvezi z Energetiko Ljubljana, nezadovoljstvo zaradi del na omrežju, članek o ceni energentov, panika zaradi hrupa proizvodnje – terenski sodelavci so tisti, ki so prvi deležni vseh reklamacij in morajo to opravičiti. No, prodajniki so pa tisti, ki naj bi še temu istemu človeku ponudili še storitev in z njim sklenili posel. Naši prodajni svetovalci to zmorejo in so celo odlični pri tem. Ne samo, da so tehnično podkovani, obvladajo vse vrste komunikacije – prav vsak v ekipi ima večšine in osebne lastnosti, ki se jih ne da priučiti: posluš in občutek za človeka, za kupca. So nepogrešljivi člen v verigi – oziroma so sami kar cela veriga. Za nobeno podjetje ni dovolj, če nekaj proizvaja – produkt je treba znati tudi predstaviti na trgu, ga ponuditi in prodati. Naš tokratni sogovornik je zadnja pridobitev prodajne službe - prodajni svetovalac Damir Buhovski. V pogovoru se je predstavil tak, kakršen je tudi do svojih strank: natančen in dosleden z informacijami, obenem pa zelo dostopen in odkrit. Popolnoma predan svojim kupcem - tako kot svojemu delu, ekipi in podjetju.

### **Damir, po prihodu v Energetiko Ljubljana si se odlično in hitro vklopil v prodajno službo. Predvsem si se mi zdel vedno zelo suveren. Si vedno delal na tem področju?**

Hvala za komplimente! To pa je prijeten uvod v najin pogovor. Suverenost je na po-

dročju prodaje, še posebej pri direktni prodaji, po mojem mnenju, obvezen element. Vedno se trudim biti s stranko strokoven, prijazen, korekten, temeljit v iskanju rešitev; potrpežljiv, kadar je to potrebno ter imeti odgovor na prav vsako vprašanje. Nekako tako kot bi želel biti obravnavan tudi sam. Glede na pohvale in priporočila zadovoljnih strank se bom takega pristopa držal tudi v prihodnje. Čez svojo poklicno in poslovno pot sem delal na mnogih področjih, vendar moram priznati, da mi je področje trženja oziroma prodaje najbolj pri srcu.

### **Podjetje je bilo na odprtem trgu že nekaj časa, konkurenca na področju zemeljskega plina je bila velika. Kako je to vplivalo na tvoje delo, torej na prodajno strategijo pri direktni komunikaciji?**

Konkurenca nikoli ne počiva in tako ali drugače vedno vpliva na naše delo. Pri prodaji energentov ni bilo lahko, v času pred energetsko krizo je bilo malo morje dobaviteljev energentov. Žal cenam nekaterih dobaviteljev nismo mogli konkurirati. Posledično je precej odjemalcev prešlo k drugim dobaviteljem in ni bilo enostavno zadržati, kaj šele pridobiti nove odjemalce. Zato sem kot prodajnik in svetovalac pri paketih notranje plinske napeljave s plinskimi pečmi, izkoristil prav vsak direkten stik, da sem strankam lahko predstavil celovito sliko Energetike Ljubljana. Od akcij in ugodnosti, kluba zvestobe, priložnosti ter vse ostale storitve in rešitve, ki jih nudimo. S takšno prodajno strategijo sem bil velikokrat uspešen pri pridobivanju odjemalcev tako na



Damir Buhovski

plinu kot električni energiji.

**In pri vašem delu ne moremo mimo tega, nenazadnje ste prav vi, prodajni svetovalci, v direktnem stiku s potencialnimi kupci ... Kaj se je dogajalo pri vas v času covida, kako si se ti soočil s tem in morebitnimi strahovi strank?**



Ravno zaradi direktnega stika s kupci čutim veliko odgovornost, da opravi svoje delo z odliko. Zavedam se, da bo izkušnja, ki jo bo kupec deležen z moje strani v direktni povezavi z mnenjem, oziroma sliko, ki si jo bo kupec ustvaril o Energetiki Ljubljana.

Če sem iskren, se nerad z mislimi vračam v to obdobje. Vesel sem, da je vsaj to »turbulentno« covid obdobje nekako za nami. V tistem času smo se, tako kot večina, morali tudi prilagoditi na novo realnost. Potrebno je bilo dosledno spremljati vse odloke, ukrepe in priporočila, da smo sploh lahko opravljali svoje delo, še posebej na terenu. Verjamem, da za nikogar ni bilo enostavno, ampak ocenjujem, da smo tako prodajna služba, kot vse ostale službe ter celotno podjetje, uspešno krmarili čez to zahtevno obdobje. Vsak je moral prispevati svoj del in to smo tudi storili. En velik bravo in zahvala vsem! Seveda je bil v tem obdobju pri marsikateri stranki prisoten tudi strah, ki pa se je hitro razblinil po zagotovilih, da uporabljamo vse potrebne zaščitne ukrepe, da bo osebni stik varen tako za stranke kot tudi za nas.

### **Zdravstvena situacija se je umirila ... in bum: energetska kriza! Kaj ti je šlo takrat po glavi? In kako je to vplivalo na vaše zadolžitve, odnose s kupci?**

Verjetno nisem edini, ki je dobil občutek, kot da smo v nekem filmu. Še dobro, da ima večina filmov srečen konec. Sprva je bila seveda prisotna zaskrbljenost, kaj se bo zgodilo, kako naprej. Po začetnem šoku smo morali zopet zavihati rokave in se prilagoditi nepredvidljivi situaciji. Žal smo bili in še vedno smo postavljeni pred velik test, za katerega pa ne dvomim, da ga bomo uspešno prestali. Res neverjetno, kako se časi spreminjajo, manj kot leto dni nazaj smo se še vsi borili za nove odjemalce, zdaj pa se jih večina nekako izogiba. Marsikateri dobavitelj je v tej energetske krizi v zelo kratkem času tudi zaključil svojo poslovno pot, ker zaradi astronomskih tržnih cen plina niso bili sposobni realizirati podpisanih pogodb. Rezultat tega je bil, da je ogromno odjemalcev ostalih brez pogodbe o dobavi, predvsem na plinskem omrežju. Tu je Energetika Ljubljana, kljub zavestno pridelani izgubi na vsakem novem odjemnem mestu, odprla vrata in sprejela vse odjemalce, ki so na našem distribucijskem omrežju in ki so ostali brez dobavitelja plina. Kot si lahko predstavljate, je bila stiska odjemalcev velika in pritiski so se dnevno stopnjevali. Stranke so

želele pojasniti in zagotoviti glede cen in dobave plina. Mislim, da je tu na mestu tudi pohvala našemu klicnemu centru, kjer občasno, če mi delovni proces to dopušča, tudi sam priskočim na pomoč, ko je to potrebno. Močno upam, in ne dvomim, da ko bo energetska kriza mimo, bo ta naša solidarnost in skrb za odjemalce imela svojo vrednost pri ljudeh.

### **Če pustiva ob strani malo trenutno situacijo, kako bi opisal našega potencialnega kupca oz. stranko? S kom se navadno najlažje ali najboljše dogovorijo? Naše panelne raziskave kažejo, da so stranke zadovoljne – ali si ti zadovoljen z njihovo komunikacijo, te kaj moti?**

Sedaj, ko se energenti ravno na veliko ne tržijo, je še toliko bolj v ospredju prodaja paketov notranje plinske napeljave s plinsko pečjo. Prodaja paketov je kar nekako zanesljiva konstanta na moji prodajni poti v Energetiki Ljubljana. Stranke so v večini preprosti ljudje, ki so v večini naši odjemalci in potrebujejo v prvi vrsti svetovanje ter vse potrebne informacije, da se lažje odločijo za obnovo, oziroma menjavo plinske pečice ali pa za prvi priklop na plinsko omrežje ter prehod iz drugih virov ogrevanja svojih domov. Da panelne raziskave kažejo, da so stranke zadovoljne, me ne preseneča, ker vem, da se prav vsi člani v vrstici trudimo, da je zadovoljstvo strank zagotovljeno. Sam sem s komunikacijo strank zelo zadovoljen, je pa res, da občasno pridem v stik s stranko, ki ni ravno najboljše volje, zaradi kateregakoli razloga že, in to nato s svojim pristopom poskušam spremeniti na bolje. To me ne moti, ker se zavedam, da se ljudje dnevno soočamo z različnimi dogodki in občutki, tako dobrimi kot slabimi, in zato je pomembno, da imamo en do drugega sočutje, razumevanje in potrpežljivost.

### **Včasih ste precej sodelovali tudi na sejmih, kajne? Pogrešaš to obliko animacije na terenu? Kaj so prednosti takšne predstavitve, kakšne so slabosti?**

Pravzaprav se je moja pot pri Energetiki Ljubljana začela, ko sem na sejmih sodeloval še kot zunanji sodelavec z lastnim produktom Picipop, to je mini namizni tenis nove generacije, ki se igra s posebno žogico. Skozi unikatno igro smo privabljali stranke, se z njimi zabavali in sočasno tržili naše storitve. Moram priznati, da kar malo pogrešam to obliko trženja. Prednost take predstavitve je zagotovo osebni stik s potencialnimi kupci ter direktna komunikacija. Slabosti, razen seveda samega stroška, ki je povezan s sejmom, pa iskreno ne vidim.

### **Vaš vodja oddelka je Darko Hrovatin, ki ima dolgoletne izkušnje v prodaji. Je ekipi to v podporo in kaj je najboljši nasvet, ki vam ga je dal?**

Izkušnje, ki jih je Darko skozi leta pridobil, so zagotovo v veliko podporo ekipi. Vedno ima odprta vrata, če ga potrebujem ter je

pripravljen s svojo strokovnostjo priskočiti na pomoč v vsakem trenutku, bodisi s pojasnilom, nasvetom ali dopisom. Osebnostno mislim, da več kot odlično sodeluje in glede na določene zadolžitve si upam trditi, da sem pridobil njegovo zaupanje ter želim, da tako sodelovanje ostane tudi v prihodnje. Težko bi izpostavil samo en nasvet, ki je najboljši, morda ta, da naj bom vedno pripravljen na vse!

Naj tej točki bi se rad še iz srca zahvalil vsem, ki so verjeli vame in mi omogočili, da sem tu, kjer sem. Vesel in ponosen sem, da sem del te družine in iskreno hvaležen ekipi, za vso podporo in topel sprejem od prvega dne dalje.

### **Delo v prodaji ni enostavno, obsega veliko veččin in znanja; sama prodaja je le vrh zgodbe, predprodajne in poprodajne aktivnosti so še bolj pomembne. Povej mi, s čim bi me prepričal, da naj se odločim za Energetiko Ljubljana; kateri so njeni aduti? Mimogrede: sem stranka Energetike Ljubljana in sem zelo zadovoljna!**

Stranko je v večini najlažje prepričati s ceno. Glede na trenutno situacijo je to seveda zelo težko izvedljivo. Strankam na kratko pojasnim, kaj pravzaprav je Energetika Ljubljana. Da to ni samo račun, ki ga je potrebno plačati, ampak je zadaj ogromna skupina dobrih ljudi, ki se dan in noč trudi, da ta res kompleksna infrastruktura živi, kar je daleč od enostavnega. V vsakem trenutku zagotavljamo, da stranke dobijo v svoje domove vso potrebno energijo, bodisi v obliki energentov ali toplote ter tako poskrbimo za prijetno bivanje naših strank. Naši aduti so zagotovo, kar se je v teh časih tudi izkazalo, varnost, zanesljivost, fleksibilnost ter skrbnost za vse naše odjemalce. Da si naša stranka, je pa edino pravilno! (smeh). Povedal ti bom tako, kot povem vsem našim strankam: Najlepša hvala za zvestobo!

### **Kaj se obeta pri vašem delu naprej in kaj lahko pričakujejo naše stranke?**

Prihodnost bo, kot vidimo, vedno nepredvidljiva. Močno si želim konec vojne v Ukrajini in pa stabilizacijo energetskega trga. Z marcem 2023 je planiran nov razpis za pakete notranje plinske napeljave. Poleg prodaje paketov notranje plinske napeljave s plinskimi pečmi se verjetno kmalu obeta tudi prodaja paketov sončnih elektrarn, ki je že v procesu in česar se zelo veselim. Naj omenim, da smo nekaj pilotnih sončnih elektrarn že uspešno realizirali. Strankam pa se vsaj za nekaj časa obetajo regulirane cene energentov. Zanesljivo in odločno bomo še naprej zagotavljali vse naše storitve ter skrbeli, da bodo domovi naših strank vedno topli.

## ENERGETIKA.SMART

## Ana Černota

### Življenje z nežnimi velikani

POGOVARJALA SEM SE RECHELLE NARAT

Veliko jih je med našimi sodelavci, ki svoj prosti čas preživljajo s svojimi hišnimi ljubljenci. Živali so pač tista čudovita bitja na svetu, ki nas sprejemajo takšne, kot smo: če smo slabe volje, nas spravijo v smeh, če počnemo nekaj zabavnega, se nam želijo pridružiti ... Ko skrbimo za njih, se vzpostavi močna vez, kjer vsi prejemo: naše živalce od nas nego in hrano, mi pa prijatelja za vse življenje.

Več kot prijateljstvo pa se vzpostavi med konji in tistimi, ki se ukvarjajo z njimi. Gre namreč za zelo senzibilna bitja, ki zaznavajo v svoji okolici vse, tisto vidno in nevidno. Ne more se vsak ukvarjati z njimi, saj tudi oni ne sprejmejo vsakogar. Naša sodelavka Ana Černota ima z njimi posebno vez in lepo je, da nam je bila pripravljena povedati, kako je preživljati trenutke s temi čudovitimi bitji, ki so zdaj del njene družine.



Balti in Ana

#### Kdaj je pri vas doma zacvetela ljubezen do teh plemenitih živali?

Meni so konji všeč že od otroštva. Vedno sem jih oboževala in kadar smo šli s starši na izlet ali počitnice, smo se vedno morali spotoma ustaviti še pri konjih, če smo jih videli. Če je bila možnost, sem jih tudi jahala. Nisem si pa nikdar mislila, da bom imela tudi svojega konja. Očitno se je moja strast do konjev prenesla na hčerki, čeprav ju nisem nikdar prav posebej spodbujala k temu športu. Starejša hči je željo, da bi jahala, izrazila pri približno osmih letih, mlajša hči pa je bila takrat stara približno pet let. Ko sta enkrat poskusili, se je želja samo še stopnjevala.

#### Gre za precej vseobsegajoč hobi: tako z vidika vzdrževanja, skrbi, kot tudi dnevnega dela ... Ni tako?

Ja, je tako. Pri konjih smo praktično vsak dan. Čas tam hitro mine, še posebej, ker imamo dva konja in za sabo potegne dvojno delo. Hčerkama pomagam pri oskrbi, saj že sama priprava konja za trening vzame približno 20 minut (krtačenje, čiščenje kopit, česanje grive in repa, nameščanje sedla in uzde), potem ogrevanje približno 20 minut, trening 45 minut in potem še ohlajanje konja vsaj 20 minut. Ko je trening končan, sledi tuširanje konja, pospravljanje opreme, občasno pa je treba opremo tudi očistiti in namazati. Sledi priprava hrane in dodatkov. Vse skupaj nam vzame približno tri ure. Med tem, ko imeta hčeri trening, jaz skidam oba

boksa. To je moja »sprostitutvena terapija«. (smeh)

#### Povej mi kaj o vaših varovancih – ali jim rečete družinski člani?

Naša dva konja, Baltazar in Hugo, sta praktično družinska člana. Na oba smo se zelo navezali. Huga smo imeli v klubu, kjer hčeri jahata, prej v polnajemu. Nanj smo se navezali tako močno, da smo ga takoj odkupili, ko so prejšnji lastniki povedali, da ga želijo prodati, saj si nisem predstavljala, da bi bili brez njega. Kasneje smo kupili še enega konja, Baltazarja za starejšo hči, saj se je želela udeleževati tekmovanj v preskakovanju ovir na višjih stopnjah, za kar Hugo ni bil najbolj zanesljiv.

#### Za katero pasmo gre, kaj je njihova značilnost? Kako ste jih izbrali?

Hugo je slovenska toplokrvna pasma, star je 15 let, barve lisjak. Za preskakovanje ovir je primeren za mlajšo hči za višine do 100 cm in za dresuro. Baltazar je mešanec, star je 5 let, temno rjave barve in primeren za preskakovanje ovir tudi višje od 100 cm. Za dresuro ga bomo še natrenirali.

#### Najtežje pri ukvarjanju z živalmi je, ko zbolijo ... Kako je treba poskrbeti za zdravje in kondicijo konjev?

Za zdravje skrbimo sproti, z dodajanjem vitaminov in mineralov k osnovni krmi. Trenutno dodajamo tudi dodatek za čiščenje jeter in ledvic. Preventivno jima je bila nare-

jena tudi osteopatija. Približno enkrat letno jim je treba zbrusiti zobe, na cca. 9 tednov jima kovač uredi kopita in pritrdi nove podkvice. Obvezno pa je tudi zadostno gibanje. Če ni treninga, je treba konja vsaj malo sprehoditi ali zlonžirat.

#### Kateri del pri delu z njimi je tebi najljubši? Krtačenje in crkljanje.

#### Pri takem hobiju mora biti vključena cela družina; kaj opašaš, kako deluje to pri otrocih?

Res je, cela družina je v to vpeta, saj gre veliko časa in denarja. Ni vedno lahko uskladiti vseh želja in obveznosti vseh družinskih članov. Otroke želim naučiti, da je treba skrbeti za žival kot tudi za opremo in da nič ne pade z neba. Če si nekaj zares želiš, se za to tudi potrušiš. Želim, da bosta tudi brez moje pomoči samostojni, kar počasi že dokazujeta.

#### Ali ste včlanjeni v kakšno društvo in kaj je namen povezovanja?

Včlanjeni smo v konjeniški klub, v katerem treniramo in s katerim se udeležujemo tekmovanj, tako v preskakovanju ovir kot tudi v dresurnem jahanju. Všeč mi je, da so konji hobi in hkrati odgovornost; lepo je, da gre za druženje in aktivnost, ki je na svežem zraku, v družbi prijateljev.

MEGAT



Balti in Julija



## ■ SVET DELAVCEV

## Motivirani zaposleni so ključ do uspeha

BOŠTJAN KOCIJAN, PREDSEDNIK SVETA DELAVCEV

Vstopamo v novo zimo, za katero pa si – ne glede na to, da je proizvodnja toplote naša dejavnost – potihoma želimo, da ne bo pokazala preveč ostrih zob. Situacija s cenami energentov in energenti samimi je namreč vse prej kot pomirjujoča. Velik delež krivde za to situacijo lahko naprtimo vojni v Ukrajini in velik del tudi kot posledico vseh ukrepov, ki so bili sprejeti v zvezi s tem s strani EU, precejšen – če ne celo večji – delež pa lahko pripišemo tudi špekulacijam in špekulantom na trgu, na kar je opozoril tudi predsednik slovenske vlade v svojem govoru v Evropskem parlamentu.

Še bolj kot same cene (ki so sicer še vedno nenormalno visoke; zemeljski plin je bil v začetku decembra 2022 desetkrat dražji v primerjavi z začetkom decembra 2020, premog se je v istem obdobju podražil za več kot šestkrat), bodo problematične količine. Če so za letošnje leto države članice EU julija sprejele zavezo o zmanjšanju povpraševanja po plinu za 15 odstotkov, pa je predsednica Evropske komisije izrazila bojazn, da bo naslednja zima še bolj kritična in bi v Evropi lahko prišlo do pomanjkanja zemeljskega plina v višini 30 milijard kubičnih metrov. Seveda to z vidika naše največje investicije niso informacije, ki bi nas lahko pustile ravnodušne.

Težavnim okoliščinam navkljub pa kaže, da bo naša družba verjetno uspela izpeljati leto boljše, kot je bilo pričakovano. Tu ne pišem o dobičku, temveč o dokaj realnih pričakovanjih, da bo rezultat morda vendarle boljši od pričakovanega. Investicija PPE-TOL je v zaključni fazi. Zaradi opisanih težav z energenti ter naši zavezanosti, da mešča-

nom nudimo zanesljivo oskrbo s toploto, pa se še bolj kot sicer stremi k diverzifikaciji vstopnih energentov, zato se prvotnim planom navkljub zaključuje tudi z usposobitvijo kotla 2 za nujno rezervo.

Sicer pa je leto zaznamovala tudi velika kadrovska problematika (pomanjkanje delovne sile), s katero se spopadajo delodajalci skoraj vseh branž in ki ni lastna (samo) naši družbi ali naši državi, temveč gre za precej bolj širok pojav v Evropi in svetu. Z vidika zaposlenih mi je kot predstavniku delavcev ta situacija ljuba, saj se delodajalci morda prvič zavedajo, da se njihov vložek (kapital) ne plemeniti sam od sebe in da zato potrebujejo pridne roke ter možgane zaposlenih.

Na žalost so se zadeve – še posebej v zadnjih 40 letih – obrnile močno v korist bogatega sloja in v škodo »navadnih« delavcev. Oče in mati te »antisocialne« ne-empatične ideologije, ki je – na žalost – pognala močne korenine, sta nekdanji ameriški predsednik Ronald Reagan in nekdanja britanska premierka Margaret Thatcher. Trenutna situacija je morda priložnost, da se prične razmišljati v drugo smer in ceniti (tudi) delo in ne (le) kapital. Več desetletij trajajoča miselnost, da je delavec le nujni strošek v bilanci uspešnega podjetja ali podjetnika je namreč obsedla večji del sveta. Na njo niso imuni niti slovenski podjetniki. Še več – imuna niso niti slovenska, tudi javna, podjetja. Tako so se v času od zadnje krize, ko je bilo »dobiti službo« poseben privilegij, v marsikaterem podjetju spreminjale sistemizacije, na osnovi katerih so se (po)slabšali finančni pogoji za zaposlene, ukinjale stimulacije, zniževale t.i. božičnice oziroma 13. plače,



Boštjan Kocijan

pritiskalo se je tudi na vse dodatne stroške, ki so jih podjetja nekoč usmerjeno namenjala z namenom povečevanja zadovoljstva zaposlenih in njihovi večji pripadnosti podjetju ... Vsaka omemba konkretnega povišanja in redefinicije minimalne plače je bila napadena kot bogokletna, nasprotovanje se je argumentiralo s propadi podjetnikov in podjetij, kar pa se je – še v času, ko kadrovska problematika v Sloveniji ni bila tako pereča – izkazalo, da ne drži. Podobno, kot se je grozilo, da bo ukinitve nedeljskega dela v trgovinah pomenilo množično odpušcanje, sedaj pa trgovske družbe ukinitvi navkljub mrzlično iščejo delavce.

Seveda z vidika podjetnikov in družb (tudi naše) taka situacija na prvi pogled ni pozitivna, a gledano dolgoročno nudi možnost, da se »hiša« končno postavi na močne in zdrave temelje, kjer bomo imeli na koncu na eni strani zadovoljnega poštenega podjetnika (verjetno sicer ne bo več milijarderev, ki bodo med seboj tekmovali, kdo je v času najhujših kriz na račun revežev oziroma novodobnih sužnjev najbolj obogatel) in na drugi strani zadovoljnega, produktivnega, prizadevnega in pripadnega zaposlenega.

Po dveh letih izrednih razmer zaradi covid-19, po letu in pol kaosa na trgu energentov in skoraj že leto dni trajajoči vojni v Ukrajini, si z največjo iskrenostjo želim, da bi nam novo leto 2023 prineslo nek nov začetek in normalizacijo na vseh področjih ... Poleg zdravja seveda, ki ga najbolj potrebujemo. SREČNO!



■ GOSTUJOČI ČLEN V VERIGI

## Renata Cimperman

»... je treba vsak dan živeti, kot da je zadnji.«

POGOVARJALA SEM SE RECHELLE NARAT

V veliki mestni družini veliko sodelujemo med seboj z mnogimi iz drugih podjetij in se povezujemo skozi delo. Z nekaterimi pa se povežemo tudi drugače. Mnogo let nazaj sem spoznala sodelavko iz JP Žale, gospo Renato Cimperman, ki jo tokrat predstavljamo tudi v naši rubriki za goste. Čeprav je njen delovni dan pogosto prežet s čustvenimi trenutki, ki so neizogibno povezani z mnogimi, ki pridejo ob slovesu ljubljenih oseb, Renata ni žalosten človek. Še več: s svojo toplino in vedrino se ti bodo ob njej posušile solze, celo nasmeš se ti nariše na obraz.

Je oseba, ki se vam bo usedla naravnost v srce in tam ostala. Vsaj pri meni je tako. Je izjemno pozitivna, vedno bo povedala kaj lepega in spodbudnega. Če gre za delo, se z njo človek dogovori hitro in enostavno.

V veliko veselje mi je, da se odzvala pogovoru in prijazno predstavila sebe, svoje sodelavce in svoje delo v Plečnikovi cvetličarni. Upam, da jo obiščete tudi vi in spoznate njo in člane njene ekipe... Ko jih, je življenje zaradi njih lepše, zaradi njihovih aranžmajev pa tudi naš dom, saj so strokovnjaki za to.

### Koliko časa je od takrat, ko so se odprla vrata nove cvetličarne na Plečnikovih Žalah? Kako se je razširila ta dejavnost od takrat, ko ste postregli svoje prve stranke?

Cvetličarna je svoja vrata odprla leta 2001, imenovala se je Cvetličarna Žale. Ker se že od samega začetka želimo našim strankam čim bolj približati z našimi storitvami, smo vedno v interakciji zaposleni in kupci. Tako smo prišli do spoznanja, da stranke obiščejo našo cvetličarno samo ob izgubi bližnjega. Odločili smo se za spremembo blagovne znamke in cvetličarno preimenovali v Plečnikovo cvetličarno in se pričeli izobraževati tudi z drugih področij floristike. Zdaj se lahko pohvalimo kar s tremi poslovnimi enotami Plečnikove cvetličarne. Mislim, da so zaposleni temelj za gradnjo močne blagovne znamke. Trenutno živimo v času visoke konkurenčnosti. Kupci vedno bolj cenijo kakovostne storitve, profesionalen in pristen odnos zaposlenih. Pri tem ne smemo pozabiti na podporo vodstva, tako, da imamo v okviru dejavnosti vedno razpoložljivo veliko strokovnih izobraževanj, usposabljanj. Lahko se pohvalimo z visokim nivojem strokovnega znanja, saj imamo kar tri mojstre floristike. Tako se naša dejavnost širi in smo vedno bolj prepoznavni tudi na drugi segmentih floristike (poroke, okrasitev poslovnih prostorov, dvaran, sodelujemo na protokolarnih dogodkih v

okviru Mestne občina Ljubljana ...). Moramo se pohvaliti, da so naši floristi leta 2019 naredili cvetlično dekoracijo ob nastopu Jose Carrerasa. Zelo smo ponosni tudi na druge odmevne dogodke Miss športa, Radio Aktual ipd., skrbimo tudi za to, da so sobne rastline in nasadi vedno urejeni v Mestni hiši, na borzi ...

### Kot vodja vrtnarstva, ki deluje v okviru Plečnikove cvetličarne imaš verjetno veliko dela. Kaj vse obsega tvoje področje dela in koliko sodelavcev vas je v tej dejavnosti?

Moje področje dela je predvsem vodenje vrtnarske oddelka, delo s strankami, dobavitelji ... V naši dejavnosti (cvetličarna in vrtnarski oddelek) je zaposlenih sedemnajst strokovnjakov. Moj delovni dan se začne ob sedmi uri. Vsak dan se prične s kopico opravil. Ob prihodu pregledam vsa elektronska sporočila, pripravim naročila za nov delovni dan, nato sledi pregled opravljenega dela, s sodelavci se pogovorimo ob morebitnih težavah na terenu, skupaj poiščemo rešitve, nato sledi delegiranje dela za tekoči dan. Vsa nova naročila pregledamo in se dogovarjamo o izvedbi. Moja skrb je da je delo opravljeno kvalitetno, strokovno, v dogovorjenih časovnih rokih ... Vsekakor je naše delo zelo dinamično in fleksibilno. Pri delu smo osredotočeni, da našim strankam pomagamo.

Kot vodja skrbim, da se moji sodelavci in seveda tudi jaz skupaj strokovno izobražujemo, ker je konkurenca zelo močna, menjajo se trendi, tehnike sajenja, obrezovanja, vedno več je novih materialov, rastlin, s tem posledično tudi bolezni, ki jih je potrebno pravočasno prepoznati in zatirati. Zavedam se svojega poslanstva in zelo rada delam s strankami (čeprav so včasih zelo težavne, a vedno skupaj najdemo rešitve in ustrezne compromise). Moj moto v življenju je, da če že nastane problem, je potrebno iskati ustrezno rešitev. Kot vodja menim, da ni težko dosegati ciljev, če imaš na področju dela strokovnjake, ki jim zaupaš, ki so kreativni, polni novih idej, izzivov ... Ponošna sem na svoje sodelavce in to jim tudi rada povem. S tem jim želim sporočiti, da jih cenim, spoštujem in sem vesela, da so člen naše organizacije.

### Renata, ne morem se spomniti niti enega trenutka, ko te ne bi videla z veseljem, nasmejanim obrazom. Tudi vsakič, ko sva uspeli kaj poklepetati, me je ganila tvoja toplina, prijaznost, ob delu profesionalnost – predvsem pa dobrovoljnost. Imaš kakšen recept za to?

V teh letih mojega delovanja v podjetju se je nabralo veliko izkušenj z najbolj stresnimi,



Renata Cimperman

žalostnimi, tragičnimi življenjskimi izkušnjami in seveda življenjskimi lekcijami. Delo v našem podjetju je zelo stresno in nas nenehno uči, da nam je vsak dan podarjen in da je treba vsak dan živeti, kot da je zadnji in da za svoje bližnje, nam ljube naredimo čim več, dokler živijo. Tako tudi dejansko delujem, živim in črпам vso modrost in energijo. Vsekakor imam tudi hobije, ki mi vsak dan polnijo baterije. Izredno rada berem, hodim na dolge sprehode z mojo Jack Russel terierko Queeny, sem strastna motoristka, od malih nog pa so moja strast konji. Trudim se, da svoje življenje držim v ravnovesju. Kljub vsemu pa menim, da more biti naše življenje sestavljeno iz slabih in dobrih izkušenj. Moram pa povedati, da je delo, ki ga opravljam, moj hobi in seveda se zavedam svojega poslanstva, to je skrb za naše meščanke in meščanke.

### Zagotovo imate precej stalnih strank. Kakšne so njihove pohvale, imajo morda kakšne pritožbe in kako obravnavate le-te?

Ko se zaposlimo na delovnem mestu, tika je cvetličar, vrtnar, kjer imamo veliko stika s strankami, je samo vprašanje časa, kdaj se bomo srečali s stranko, ki želi izraziti pritožbo. Čeprav ne beležimo veliko pritožb (tudi če so pritožbe, so v večjem delu neupravičene), jih nismo prav nič veseli, vedno pristopimo korektno in odgovorno, saj nam želi stranka sporočiti, da ni bila zadovoljna z izdelkom ali storitvijo. Meni osebno so pritožbe bogat vir informacij, kaj bi lahko spremenili pri naši ponudbi, da bi bile stranke bolj zadovoljne, s korektnim odnosom pa seveda pridobimo njeno zaupanje in zvestobo. Vsi poznamo besedo pohvala in biti pohvaljen. Te besede beležimo veliko več, vsakodnevno. So besede, ki nas pobožajo po

srdču, smo jih veseli, stranka nam sporoča, da je zadovoljna z našim odnosom, storitvami... Mojim sodelavcem je vsaka pohvala dodatna motivacija.

**Pri vas se priprave na november in december pričnejo že zgodaj – kdaj? Kako se je to – z vidika ekologije – spreminjalo do danes?**

Na prihajajoče praznike se pripravljamo skozi vse leto, saj je povpraševanje naših strank stalnica. Ker se naša dejavnost širi in smo vedno bolj prepoznavni tudi na drugih segmentih floristike (poroke, okrasitev poslovnih prostorov, dvoran ...), smo dejavni skozi vse leto. Vsekakor se obseg dela poveča meseca septembra in traja kar do konca leta. Smo ekološko usmerjeno podjetje. Zelo pazljivi smo že pri samem delu, dobavi; pazimo, da so izdelki ekološki. V cvetličarni imamo Eco kotiček, kjer našim strankam ponujamo ekološke sveče. Tudi na področju javnih površin plevel odstranjujemo samo fizično, brez kemikalij; pohvalimo se lahko tudi s svojo sortirnico odpadkov, na samem pokopališču imamo ekološke otoke ...

**Kaj trenutno ponujate v vaših enotah za veseli december?**

Decembra naša cvetličarna zaživi v bolj prazničnih barvah. Naša ponudba je zelo pestra, v njej je praznična okrasitev poslovnih prostorov, dvoran ...

V naših poslovalnicah ponujamo pester izbor prazničnih aranžmajev, dekoracij, reznega cvetja ..., tako da vas vabimo v naše cvetličarne, če želite svoj dom okrasiti, po novih trendih in smernicah.

**Za zaključek pa Renata še malce v razmislak vsem sporoča: »Poleg lepo okrašenih domov, poslovnih prostorov ipd. nam prihod novega leta deluje kot prelomnica, zato je čas, ko moramo razmišljati tudi o svojem življenju, svojih željah. Vračamo se v preteklo leto in spoznavamo, kaj bi moralo biti v prihodnjem drugače. Ob novem letu imamo občutek, da lahko začnemo znova, obrnemo nov list. Zato ne odlašajmo pri naših odločitvah ... Naj se v novem letu vam izpolnijo vse sanje... in če morda ste pozabili nanje, ne obupajte in se vrnite vanje!**



Novoletno vzdušje v Plečnikovi cvetličarni



	SREČLOV STARINSKO	REKA V SVICI, AARE	TOMAŽ DOMICELJ	VZHOD MEDNAROD.	LITOVSKA RADIO-TELEVIZIJA (KRATICA)	NIZOZEMSKI SLIKAR (ISAAK, 1865-1934)	KRAJ, LUKA NA OTOKU PAŠMAN	RADIJSKI DRAMATURG (TONE)	KALJ	ANGLŠKI PISATELJ (EDWARD PHILIPPS, MILIJONAR BREZ DENARJA)	ŽIVLO ŽIVALSKEGA IZVORA	PONEV (POGOVOR.)	AVTOR ŠTEFAN MARKOVIČ	GLEDALŠKI IGRALEC (MATEJ)	PESEM JOSIPA MURNA ALEKSANDROVA
										MITJA PETKOVŠEK			RENUJ		
			SOBA S TIPKARIC.						DEL EKOSISTEMA				KITAJSKA CESARICA, TUDI CIXI		
PTICA UJEDA (BRKATI ...)			ŠVEDSKO SMUČIŠČE						REKA V UKRAJINI						
LUCIJA ČOK		ALBERTO TOMBA			PREŠERN. LJUBICA										
		KOCKA (LATINSKO)			LOVEC NA ŽABE										
MITOLOŠKI PRVI LETALEC				ŽIVA EMERŠIČ		NORD. BOG. MORJA				VODNI BIVOL NA INDONEZ. OTOKU SULAWESI	TRAVE SITEVKE				
				VEŽBA		NUTRICION. (SAVINA)				PROGRAMS. JEZIK					
FINSKI LJUDSKI EP							KOŠARKAR DANEU	EGIPČANSKI BOG ZRAKA				JAPONSKA PISATELJICA (ŠONAGON, 10. STOL.)	TOMAŽ TOMŠIČ	JOK	ORANŽADA
			ABSTINENCA VZDRŽNOST					NEODIM							
ANA V DALMACIJI			NADA ZUPAN												
VARUŠKA V RUSKEM OKOLJU						PRIPRAVA ZA PREVERJANJE SLUHA									
JANEZ ERZEN (KONEC GESLA)			VRHNJE MUSLI-MANSKO OBLAČILO						AFRIŠKA DRŽAVA (BAMAKO)				STAREJŠI FORDOV AVTO		

**Nagradni sklad:** 1. nagrada **63 €**, 2. nagrada **42 €**, 3. nagrada **21 €**

Prosimo, da pošiljate le en izvod gesla za posamezno križanko, ker bomo v nasprotnem primeru izločili vsa ponovljena imena.

Ime in priimek

Naslov

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Geslo

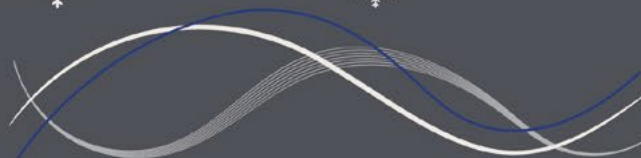
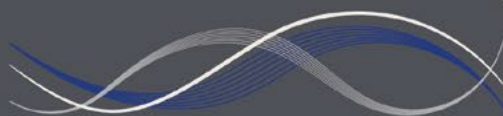
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**Nagrajenci iz 75. številke:**  
 1. Nagrada: 63 EUR: Matjaž Kosec  
 2. Nagrada: 42 EUR: Igor Šutar  
 3. Nagrada: 21 EUR: Bojan Rahne

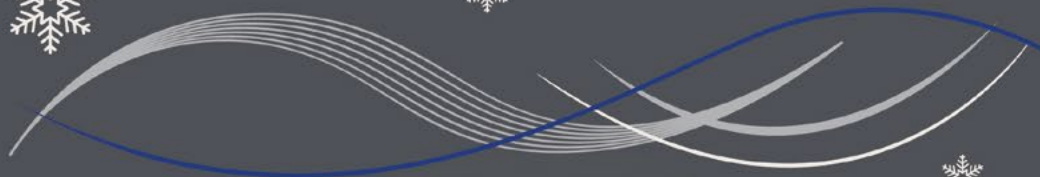
Pravico do žrebanja imajo samo zaposleni v Energetiki Ljubljana. Pri žrebanju bomo upoštevali le en izvod rešene križanke na posameznika. Nagradni kupon z vpisanim geslom oddajte v nabiralnik časopisa do 15. 2. 2023.



Življenje ni premica.



Življenje je valovanje.



Naj vas valovi  
ponesejo tja,  
kamor želite.  
SREČNO 2023!

 **energetika** *ljubljana*

skupina Javni holding Ljubljana