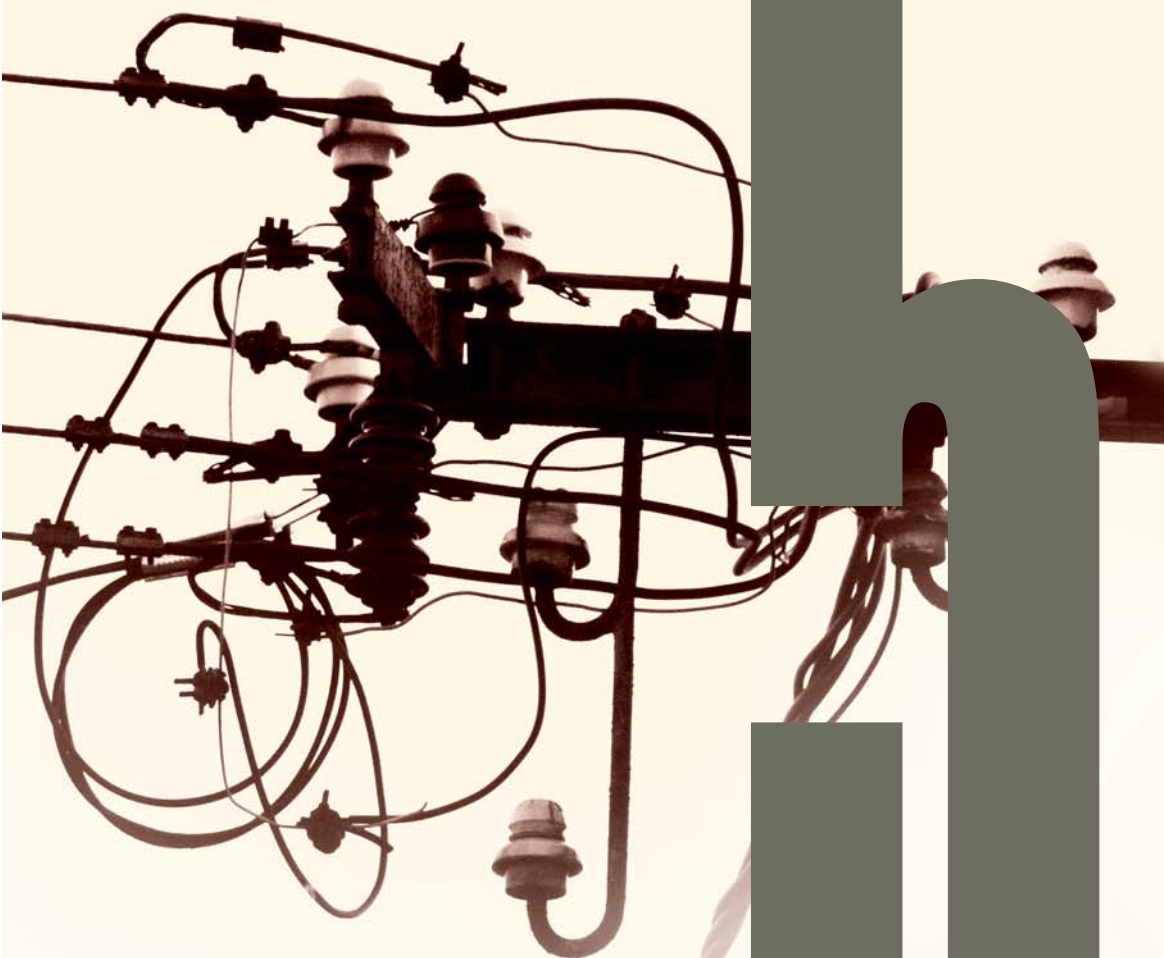




elektro
gorenjska



50 let z vami

PRODAJA ELEKTRIČNE ENERGIJE



Spoštovani!

Če smo v dosedanjih številkah priloge 50 let predstavili distribucijo in proizvodnjo električne energije, zadnja številka priloge obravnava tržno dejavnost, torej nakup in prodajo električne energije. Tudi tokrat smo z brskanjem po pestri zgodovini želeli najbolje prikazati 50-letno zgodovino te dejavnosti, ki je pestra in jo spremljajo številne zakonske in organizacijske spremembe. Glavna sprememba, ki je vplivala na potek dogodkov do danes, je popolna liberalizacija trga električne energije, najprej za poslovne odjemalce leta 2004 in leta 2007 še za gospodinske odjemalce. Do leta 2011 je matična družba Elektro Gorenjska, d. d., izvajala tako regulirano dejavnost, to je distribucijo električne energije, kot tržno dejavnost nakupa in prodaje električne energije. Zaradi sledenja evropskim direktivam pa je bilo potrebno tržno dejavnost nakupa in prodaje izločiti. Septembra 2011 je tako začelo poslovati podjetje Elektro Gorenjska Prodaja, podjetje za prodajo elektrike, d. o. o.

Konec leta 2013 je družba Elektro Gorenjska Prodaja z električno energijo oskrbovala 71.394 odjemalcev, večinoma na območju Gorenjske. Družba na prvo mesto postavlja zadovoljstvo svojih odjemalcev, partnerske odnose z njimi gradi s kakovostno in konkurenčno ponudbo dobave električne energije ter s spodbujanjem učinkovite rabe električne energije in rabe obnovljivih virov.

Trg električne energije je z odprtjem postal še bolj konkurenčen, dobavitelji električne energije pa se morajo še bolj prilagajati vse zahtevnejšim kupcem ter razmišljati o novih tržnih in poslovnih prijemih. Tako kot ostale družbe v skupini Elektro Gorenjska je tudi družba Elektro Gorenjska Prodaja usmerjena v trajnostni razvoj in varovanje okolja in je edini dobavitelj električne energije, ki svoje gospodinske odjemalce nagrajuje za učinkovitejšo rabo električne energije. Menim, da bo družba Elektro Gorenjska Prodaja kos izzivom, ki prihajajo, saj ostaja zvesta odjemalcem, ki jim želi ponuditi kakovostne storitve in z njimi graditi skupno zgodbo.

Predsednik uprave
mag. Bojan Luskovec

A stylized, handwritten signature in white ink, consisting of fluid, connected loops and strokes, representing the name Bojan Luskovec.



INTERVJU: DIREKTOR ELEKTRO GORENJSKA PRODAJA, D. O. O. RUDOLF OGRINC, MAG.

1. Napisati morate osebno čestitko Elektru Gorenjska ob 50-letnici. Kaj bi napisali v čestitki?

Iskrene čestitke k takemu častitljivemu jubileju, kot je 50-letnica Elektra Gorenjska. Predvsem pa sem ponosen, da sem že 30 let v podjetju, ki se je v tem obdobju izkazalo za eno najbolj stabilnih podjetij, ki je poskrbelo za nemoten razvoj regije. Brez elektrifikacije in nemotene oskrbe z električno energijo namreč ne bi bilo razvoja gospodarstva in podjetništva na Gorenjskem. Zagotovo Elektro Gorenjska pri kupcih deluje kot zaupanja vredno podjetje.

2. V podjetju ste že precej let, kako bi opisali oziroma povzeli vsa ta leta v podjetju?

Zelo dobro se še spominjam začetka brez računalnikov in sodobne komunikacijske tehnologije. Takrat so bile zahteve kupcev in tudi tempo dela povsem drugačni od današnjega. To obdobje so najbolj zaznamovali razvoj informacijskih tehnologij in njihov vpliv na organizacijo dela, procese in seveda vse višje zahteve naših strank.

3. Kaj je za vas največji uspeh podjetja Elektro Gorenjska?

Največji uspehi podjetja se mi zdijo prehod srednje napetostnega omrežja na 20 kV, sistemski pristop gradnje zemeljskega omrežja, uvajanje vseh sodobnih materialov in tehnologij pri gradnjah distribucijskega omrežja, kar se odraža predvsem v veliki zanesljivosti napajanja kupcev. Velik uspeh je tudi to, da podjetje v vse bolj sodobnem tržnem okolju ohranja skrb za zaposlene, kar se odraža v samih pogojih dela pa tudi v socialnem čutu.

4. Kaj je za vas največji uspeh tehnološkega razvoja, pri katerem ste sodelovali?

Moj največji uspeh pri tehnološkem delu je bilo zagotovo sodelovanje pri projektih gradenj prvih sončnih elektrarn, tako pri tehnološkem delu kot tudi pri samem projektiranju in izgradnjah sončnih elektrarn ter kasneje pri uvajanju nadzornih sistemov nad delovanjem sončnih elektrarn.

5. Kateri so bili ključni izzivi dejavnosti distribucije električne energije včasih in kateri so izzivi danes?

Menim, da je to prehod prodaje električne energije z reguliranega na tržno okolje. V začetku je bil izziv predvsem prilagoditi se tržnemu okolju, tako organizacijsko kot tudi miselno. Danes pa, ko je konkurenca vse večja, je vsekakor največji izziv, kako zadržati oziroma povečati tržne deleže na posameznih segmentih kupcev. Danes smo v nekem poslovno nerazumljivem obdobju, kjer si podjetja v večinski lasti države istočasno med seboj konkuriramo z izredno nizkimi cenami. To obdobje lahko izkoristimo tudi za izziv, da pristopimo k oblikovanju novih poslovnih strategij za prihodnost. Moje mnenje je, da je prihodnost predvsem v horizontalnem povezovanju obstoječih tržnih podjetij. Povezana podjetja bodo lahko lažje konkurirala na trgu prodaje energentov, lažje vstopala na nove trge, širila prodajo drugih energentov in oblikovala navzkrižno prodajo tudi ostalih storitev in proizvodov, ki so povezani z osnovno dejavnostjo.

Moje mnenje je, da je prihodnost predvsem v horizontalnem povezovanju obstoječih tržnih podjetij. Povezana podjetja bodo lahko lažje konkurirala na trgu prodaje energentov ...

Intervju

6. Kako v času vašega mandata poteka sodelovanje z lokalnim okoljem, ustanovami in s strokovnimi organizacijami?

Elektro Gorenjska Prodaja je družbeno odgovorno podjetje. V okviru skupine Elektro Gorenjska se vključujemo v aktivnosti na športnem, izobraževalnem in kulturnem področju, seveda usmerjene predvsem na območje Gorenjske. Ob zaključku leta nadaljujemo s tradicijo družb v skupini Elektro Gorenjska in sredstva, ki bi jih namenili za nakup poslovnih daril, doniramo lokalni skupnosti. K sodelovanju smo povabili tudi svoje poslovne partnerje. Že tretje leto zapored glavino sponzorskih sredstev

namenjamo Košarkarskemu klubu Triglav Kranj, ki se pohvali z več kot 50-letno tradicijo in tako mlade spodbujamo k športnemu udejstvovanju.

7. Kaj je po vašem ključno za uspeh podjetja v teh turbulentnih časih?

Biti najbolj prijazen dobavitelj energentov, ne samo najcenejši. To pomeni, da nam kupec pomeni nekaj več, da mu želimo svetovati, da smo vedno dostopni, ko nas potrebuje, predvsem pa, da svoje storitve opravimo profesionalno in v veliko zadovoljstvo kupca.

Dr. Drago Papler

INTERVJU Z VODJEM SLUŽBE ZA PREVZEM IN PRODAJO ELEKTRIČNE ENERGIJE ELEKTRA GORENJSKA 1983 - 1988 JANEZOM GAŠPERŠIČEM

PRODAJA ELEKTRIČNE ENERGIJE V INDUSTRIJI JE NARAŠČALA

1. Elektro Gorenjska praznuje 50 let delovanja in bili ste sopotnik družbe. Kaj ji želite ob jubileju?

Želim predvsem uspeh Elektru Gorenjska, da bo še naprej tako skrbno oskrboval porabnike električne energije na Gorenjskem in odpravljal vse okvare na distribucijskem omrežju in še naprej zagotavljal kvalitetno oskrbo z energijo na Gorenjskem.

2. Delali ste na različnih področjih, od proizvodnje, industrije, projektive do prevzema in prodaje električne energije, kjer ste združili vse izkušnje. Od leta 1983 do leta 1988 ste vodili službo za prevzem in dobavo električne energije na Delovni skupnosti skupnih služb delovne organizacije Elektro Gorenjska. S svojim delom ste zaznamovali pomembne prelomnice. Kako gledate na to obdobje?

Rojen sem bil 10. marca 1928 v Škofji Loki, kjer sem obiskoval osnovno šolo. Med vojno sem hodil v nemško šolo. Zanimala me je elektrika. Najprej sem

se navduševal za šibki tok, sestavljal sem radije. ELES je razpisal šolanje v Zagrebu, kjer je bila višja industrijska šola. Dopoldne smo imeli redni pouk, popoldne pa prakso v tovarni Rade Končar. Ta praksa mi je zelo koristila, saj sem spoznal veliko stvari v praksi. V Gorenjskih elektrarnah sem se zaposlil 1. avgusta 1948 na delovnem mestu tehnik - pripravnik. Po nekaj letih službovanja sem moral opraviti strokovni izpit pri Elesu. Izpit, opraviti ga je bilo potrebno v enem letu, je bil zahtevna naloga, ki je vključevala projektno nalogo z naslovom Rekonstrukcija elektrarne Rudno - prirejeno za avtomatsko delovanje pod mentorstvom ing. Kmeta. Direktor Drago Chvatal je spremljal napredek in nas udeležence po uspešno opravljenem strokovnem izpitu peljal na kosilo.

Leta 1953 sem postal pomočnik energetika (takrat se je temu reklo bremenilec) za Gorenjsko, leta 1957 pa energetik za Gorenjsko. Leta 1959 sem prekinil



Janez Gašperšič in Matija Kenda sta se 10. septembra 2004 udeležila slovesnosti ob odprtju spominske plošče ob 111 letnici prve luči v Majdičevem mlinu v Kranju (foto Drago Papler)

službovanje v elektrogospodarstvu in se na željo občine Škofja Loka zaposlil kot direktor industrijskega podjetja ELRA v Škofji Loki. Podjetje je izdelovalo električne aparate, in sicer električne peči, električne kuhalnike, gospodinjske aparate, spajkalnike in male transformatorje. V tistem času se je podjetje povečalo z 49 delavcev na 220 zaposlenih. Podjetje je bilo v slabem stanju in vložil sem vanj veliko truda in napora. To je načelo moje zdravje in po osmih letih sem se leta 1966 vrnil v podjetje Elektro Kranj, kjer sem skrbel za tehnično dokumentacijo.

Po upokojitvi Ivana Bernika sem leta 1983 na Delovni skupnosti skupnih služb Elektro Gorenjska prevzel delovno mesto vodje konzumne službe delovne organizacije Elektro Gorenjska, ki se je kasneje preimenovala v službo za prevzem in prodajo električne energije delovne organizacije Elektro Gorenjska. Delo sem opravljal do upokojitve leta 1998. Vzporedno z delom na delovnem mestu sem opravljal še druge najrazličnejše funkcije. Ob ustanovitvi Samoupravnih interesnih skupnosti preskrbovalnega območja za Gorenjsko (SISPO), katere namen je bil usklajevanje interesov med elektrodistribucijo in odjemalci električne energije, sem prevzel mesto sekretarja. Bil sem predsednik delavskega sveta podjetja in predsednik stanovanjske komisije.

Vsako obdobje mi je nekaj prineslo. V vseh službah je bilo koristno in veliko sem se naučil.

3. Kaj je za vas največji uspeh podjetja Elektro Gorenjska?

Največji uspeh je solidna oskrba z električno energijo. Bil sem sekretar Samoupravnih interesnih skupnosti preskrbovalnega območja za Gorenjsko. Bilo je mišljeno, da se elektrika podružablja, da imajo ljudje kaj govoriti. Uspehov ni bilo, ni bilo pa stanje tako slabo. Obstajala je zunanja kontrola poslovan-

ja in razvoja glede naložb in oskrbe z električno energijo. Bil sem hkrati sekretar SISPO za Gorenjsko in vodja službe za prevzem in prodajo električne energije delovne organizacije Elektro Gorenjska. Imel sem stike z industrijo, jo povezoval in njihove potrebe po električni energiji naprej posredoval službam za razvoj in investicije. Potrebe po električni energiji je bilo potrebno odobriti. To je bil čas, ko je primanjkovalo električne energije, zato jo je bilo potrebno načrtovati na podlagi potreb. Načrtovala se je poraba konzuma za več let naprej za industrijo in hkrati tudi za široko potrošnjo. Na podlagi rasti porabe smo opazovali trend in kar dokaj točno načrtovali.

Zelo težak je bil čas redukcij konec leta 1983. Moral sem biti zelo previden, da ne bi koga protežiral. Bil sem zelo strog do sebe in bili so tudi strašni pritiski od zunaj. Iz tovarn so hodili direktorji prosit za večje količine električne energije. Moral sem biti zelo objektivni, saj je energije zmanjkovalo. ELES kot dobavitelj je sporočil, da je treba zmanjšati energijo. Bile so težke odločitve, mučne so bile redukcije široke potrošnje. Včasih je bilo treba še za veselico odobriti, kadar so bile redukcije. V času hiperinflacije se je cena električne energije, ki je bila pod državno kontrolo, zelo hitro spreminjala, zato je bilo potrebno izvesti odčitavanje električnih števcov. V oddelkih za prevzem in dobavo električne energije v TOZD Elektro Kranj in TOZD Elektro Žirovnica, ki so pokrivali teritorialno območje spodnje in zgornje Gorenjske, so bile ekipe inkasantov, ki so hodile odčitavat električne števec ob vsaki podražitvi. To so bile velike in pogoste akcije. V službi za prevzem in prodajo električne energije delovne organizacije Elektro Gorenjska smo koordinirali delo oddelkov, ki so skrbeli za široko potrošnjo in urade, mi pa smo izvajali obračun za veleodjemalce električne energije.

Bil sem zelo strog do sebe in bili so tudi strašni pritiski od zunaj. Iz tovarn so hodili direktorji prosit za večje količine električne energije. Moral sem biti zelo objektivni, saj je energije zmanjkovalo.



Janez Gašperšič, junija 2014
(foto Drago Papler)

4. Kaj je za vas največji uspeh razvoja, pri katerem ste sodelovali?

Prodaja električne energije v industriji je naraščala. Temu je sledil tehnološki razvoj. Prva je bila na vrsti izgradnja daljnovodov. V začetku je bil en sam daljnovod od RTP Kleče na Gorenjsko. Bile pa so velike težave, ker je bil le enostransko napajan in vseskozi preobremenjen. Potem se je zelo hitro gradilo 110 kV daljnovode, nazadnje 400 kV daljnovod RTP Beričevo - RTP Okroglo. Ta shema se je kar hitro udejanjila. Na Gorenjskem so bili zgrajeni veliki proizvodni viri HE Savica, HE Moste, HE Medvode in nazadnje HE Mavčiče, ki je začela obratovati leta 1986. Lastna proizvodnja v malih hidroelektrarnah je dosegala desetino vseh potreb. Gorenjska je bila vedno deficitarna in podhranjena z lastno energijo. Razdeljevanje energije s pomočjo daljnovodov je bilo sorazmerno s potrebami. Delovna organizacija Elektro Gorenjska je sledila potrebam konzuma v industriji in v gospodinjstvih. Izvajali smo primopredajne meritve. RTP Kleče so bile center. Eles je določal cene in smo se tudi pogajali, saj so bile glede na stroške vzdrževanja cene malo prilagojene. Na podlagi tistih cen smo od Eles kupovali električno energijo in v tej energiji so bili vračunani vsi redni (normalni) stroški in investicije. Podjetje je živelo v okviru te cene.

Inkasanti so mesečno odčitavali električne števce in konzumni (tokovni) oddelek na enotah, kasneje imenovan oddelek za prevzem in prodajo električne energije v Kranju in Žirovnici, je poslal račune, izdelane na ERC-u odjemalcem. Kasneje se je začelo obračunavati na podlagi letnega povprečja porabe električne energije, kar je še danes, razen če stranka sama sporoča stanje električnega števca. To je bila velika racionalizacija stroškov.

Izpostavil bi uspehe: najprej to, da so porabniki dobili električno energijo brez večjih prekinitev, drugo je bila racionalizacija, kot tretje pa smo okrepili poslovne stike z večjimi odjemalci in ustvarili dober partnerski odnos in dobro sodelovanje.

S sodelavci smo imeli korekten normalen odnos, ki je za sodelavce primeren, zato ni bilo pretresov oziroma posebnih zamer. Sodelovali smo zelo v redu v raznih havarijah in pri reorganizacijah.

Imel sem obračun energije z veleodjemalci, počasi pa so si v enoti Elektro Žirovnica želeli, da bi oni to obračunavali. Vendar smo se pogovorili. Elektro Žirovnica je vedno hotela biti nekaj posebnega.

Bil sem sekretar SISPO za Gorenjsko in to ni bilo slabo, saj so odjemalci imeli nekaj besede pa tudi kritike. Včasih je bilo malo nerazumevanja. Spomnim se sestanka skupnosti SISPO, ko so odjemalci prišli na dan z očitki, češ da so elektromonterji vseskozi po gostilnah. Dokazovali smo jim, da delajo na terenu in da nimajo organizirane malice in da morajo nekje jesti. Vedno smo se morali malo zagovarjati.

Bil sem član Organizacijskega odbora prvih zimskih športnih iger elektrogospodarstva Slovenije na Starem vrhu leta 1957. Po 50-letih sem bil povabljen skupaj s še živečimi člani prvega organizacijskega odbora na jubilejne 14. zimske športne igre elektrodistribucije Slovenije.

Funkcije sem opravljal tudi izven podjetja. Bil sem 11 let predsednik Smučarskega kluba Alpetour, in to v času uspehov Borisa Strela, Jožeta Kuralta in Nataše Bokal. Bil je uspešen klub, organizirali smo evropsko mladinsko prvenstvo Pokal Loka, ki še danes poteka.

Bil sem sekretar medobčinskega pionirskega tekmovanja v smučanju za pokal Loka, predsednik disciplinske komisije Smučarske zveze Slovenije, tajnik občinskega odbora Socialistične zveze delovnega ljudstva Škofja Loka, ustanovitelj lutkovnega gledališča v Škofji Loki in član izvršnega odbora telovadnega društva Partizan. Za aktivno sodelovanje pri najrazličnejših dejavnostih sem prejel državno odlikovanje orden zaslug za narod s srebrno zvezdo in Bloudkovo plaketo.

Upokojen sem 26 let. Prebiram dnevne časopise, gledam televizijo, rešujem križanke. Rad se posvečam svojemu hobiju - slikanju ornamentov na steklo, kozarčke in steklene vrče. Imel sem edino samostojno razstavo v atriju Elektra Kranj na Primskovem 27. januarja 1994. Tudi v prihodnje bom še malo slikal, saj kar začetim potrebo, da moram nekaj narisati. Ornamenti so na pogled tako simpatični. Ko grem po travniku, odtrgam rožico, jo dobro pregledam in po svoje narišem. Ko sem bil mlad, nisem opazil bogastva barv travnika, bolj ko sem starejši, vedno bolj občudujem lepote narave.

S sinom Pavlom živiva na lepi lokaciji v stanovanjskem bloku nad knjižnico v novem centru v Škofji Loki. Boštjan je poročen v Radovljici in ima dva pridna fanta, ki sta navdušenca nad tenisom. V

Spomnim se sestanka skupnosti SISPO, ko so odjemalci prišli na dan z očitki, češ da so elektromonterji vseskozi po gostilnah. Dokazovali smo jim, da delajo na terenu in da nimajo organizirane malice in da morajo nekje jesti.

družini je imel šport vedno pomembno mesto in tudi sam sem bil vedno zelo športno aktiven. Najraje sem smučal, igral sem tudi nogomet, namizni tenis, tekel sem in planinaril. Ukvarjanje s športom je namreč investicija za starost.

5. Kateri so bili ključni izzivi dejavnosti energetike včasih in kateri so danes?

Prvo je, da je danes oskrba z elektriko stalna, da ni redukcij in težav, ki so bile včasih. Daljnovodi so dobro dimenzionirani, da to energijo prenašajo. Oskrba je neprimerno boljša glede proizvodnje, prenosa in nakupa. Problem je glede financiranja novih elektrarn. Sem zagovornik druge nuklearke. Ta energija je čista, je sorazmerno poceni in

zanesljiva. Rabi se zanesljiv, stabilen vir, saj se hidrologija zelo spreminja. Pozimi, ko se najbolj potrebuje električna energija, imajo hidroelektrarne nizke vodostaje, zato mora biti zagotovljena rezerva, ki to vrzel pokrije.

6. Kaj je po vašem ključno za uspeh podjetja v teh turbulentnih časih?

Za uspeh podjetja Elektra Gorenjska je ključna redna oskrba in zelo hitro odpravljanje napak na omrežju ob raznih okvarah. Ljudje so delovni, odgovorni in delajo s srcem za podjetje, ne samo za denar.

Vodje zunanjih in notranjih organizacijskih enot s področja prodaje električne energije

- **IVAN BERNIK**, vodja konzumne službe podjetja Elektro Kranj, Kranj (1964-1974), vodja konzumne službe DES - Skupnosti TOZD* preskrbovalnega območja Elektro Gorenjska, Kranj (1975-1979), vodja konzumne službe delovne organizacije Elektro Gorenjska (1979-1982)
- **JANEZ GAŠPERŠIČ**, vodja konzumne službe delovne organizacije Elektro Gorenjska in vodja službe za prevzem in prodajo električne energije delovne organizacije Elektro Gorenjska (1983-1988)
- **BOŽIDAR ŽEROVEC**, vodja oddelka za prevzem in prodajo električne energije v TOZD Elektro Žirovnica delovne organizacije Elektro Gorenjska* (1979-1990) oz. v Poslovni enoti Kranj podjetja Elektro Gorenjska, p. o. (1991-1998)
- **EDVARD ŽAVBI**, vodja oddelka za prevzem in prodajo električne energije v TOZD Elektro Kranj delovne organizacije Elektro Gorenjska* (1979-1983)
- **MIHA SKUBER**, vodja oddelka za prevzem in prodajo električne energije TOZD Elektro Kranj delovne organizacije Elektro Gorenjska* (1983-1990) oz. v Poslovni enoti Kranj podjetja Elektro Gorenjska, p. o. (1991-1998); v. d. vodje službe za prevzem in prodajo električne energije delovne organizacije Elektro Gorenjska (1988)
- **MITJA ANŽEJ**, vodja službe za prevzem in prodajo električne energije delovne organizacije Elektro Gorenjska (1988-1998), direktor Sektorja komercialne energetike podjetja Elektro Gorenjska, d. d. (1998-2000), direktor Poslovne enote za dobavo električne energije podjetja Elektro Gorenjska, d. d. (2001-2004), izvršni direktor organizacijske enote Dobava električne energije tarifnim odjemalcem podjetja Elektro Gorenjska, d. d. (2005)
- **ALEŠ AŽMAN**, izvršni direktor organizacijske enote Nakup in prodaja električne energije podjetja Elektro Gorenjska, d. d. (2005), izvršni direktor organizacijske enote Nakup in prodaja podjetja Elektro Gorenjska, d. d. (2006-2010)
- **IZTOK SOTOŠEK**, izvršni direktor organizacijske enote Nakup in prodaja podjetja Elektro Gorenjska, d. d. (2010-2011) in direktor družbe Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o. (2011-2012)
- mag. **AMBROŽ BOGATAJ**, direktor družbe Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o. (2012-2013)
- mag. **BOJAN LUSKOVEC**, zastopnik družbe Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o. (2013)
- **RUDOLF OGRINC**, mag., direktor družbe Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o. (od 2013 dalje)

Opomba avtorja dr. Draga Paplerja:

Organizacijske enote so bile del notranje organiziranosti samostojnih podjetij. * TOZD so bile registrirane kot pravne osebe, ki so se združile v Skupnost TOZD in DES v obdobju 1975-1979 in so sestavljale delovno organizacijo Elektro Gorenjska v obdobju 1980-1990.

Dr. Drago Papler

MEJNIKI PRODAJE ELEKTRIČNE ENERGIJE

1901

Tržiški lesni trgovec Matevž Lončar je po pogodbi z občino Tržič razsvetlil tržiške ulice z električno razsvetljavo. Sam je založil celo za napeljavo iz svoje elektrarne, občina pa se je obvezala, da mu bo deset let plačevala po 400 kron za odplačilo investicije in za dobavljeni tok. Na tržiških ulicah je zasvetilo 54 žarnic in 4 obločnice.

1912

Deželni odbor kranjski je objavil cene električne energije iz Kranjske deželne elektrarne pri Žirovnici. Enotna cena kilovatne ure za razsvetljavo 120 voltov je znašala 50 vinarjev. Ponujali so tudi količinske popuste: nad 600 ur - 5 odstotkov, nad 1000 ur - 10 odstotkov, nad 1500 ur - 15 odstotkov, nad 2000 ur - 20 odstotkov. Za razsvetljavo, ki ni stalna vse leto, temveč je v rabi le v sezoni, so za 1 kilovatto uro računali 80 vinarjev. Občine so dobile za javno razsvetljavo 50 odstotkov popusta na enotno ceno. Enotna cena kilovatne ure za motorje 210 voltov je znašala 25 vinarjev. Na to ceno so se priznavali količinski popusti: nad 300 ur - 10 odstotkov, nad 600 ur - 15 odstotkov, nad 1000 ur - 20 odstotkov, nad 2000 ur - 30 odstotkov. Cene za obrate z več kot 25 konjskimi silami so določili vsakokrat posebej. Uporaba toka in popust sta se zaračunavala kot pri razsvetljavi. Tako piše v najstarejšem ohranjenem ceniku z dne 20. julija 1912.

1973

1979

Za posodobljen način obračuna električne energije - letni inkaso - sta morala biti izpolnjena predvsem dva pogoja: dokaj stabilne cene električne energije in čim večji brezgotovinski plačilni promet. V tistem obdobju je bil šele v

začetni fazi; v tujini pa je bilo takih odjemalcev že več kot 80 %. Kljub težavam sta se obe TOZD na Gorenjskem le odločili, da postopno preideta na letni inkaso električne energije. V prvi fazi z 2/10 odjemalcev na svojem območju, ki bosta prinesli nove izkušnje in nove perspektive pri nadaljnjem delu - pri prehodu novih odjemalcev na letni inkaso. Odjemalci, vključeni v letni inkaso, so svoje obveznosti poravnali preko tekočih računov, na pošti ali banki po splošni položnici. Plačevanje obrokov je bilo dvomesečno, vsi, ki so banko pooblastili za plačevanje uslug, pa mesečno. S takim načinom plačevanja so spodbudili odjemalce, da bi se hitreje odločali za odpiranje tekočih računov in za brezgotovinski promet, s tem je bil zagotovljen uspeh letnega inkasa in služil tako odjemalcu kakor tudi dobavitelju električne energije. Jeseni 1979 so uvedli prvi korak k zamisli o letnem inkasu, v večjih središčih, kot je Kranj, pa so morali odpreti lastne blagajne, da so odjemalcem omogočili način plačevanja, ki jim je najbolj ustrezal.

30. marca 1979 je bil s strani ERC končno prevzet optični čitalec zunanega dobavitelja, ki je bil eden glavnih vzrokov, da še niso mogli pristopiti k dokončni organizaciji letnega inkasa. V nadaljnjih korakih je sledil preizkus optičnega čitalca s pravimi podatki pri redni obdelavi malega odjema, saj je bilo vsem jasno, da podatki, pripravljeni v pisarni pod izrednimi pogoji, še ne morejo biti garant nadaljnjemu nemotenemu delu. Zato je ERC organiziral enodnevni seminar, in sicer za enega inkasanta iz vsake TOZD v Sloveniji (20 inkasantov), ki so nov način dela preizkusili pri odjemalcih dveh do treh transformatorskih postaj (približno 300 računov). Tako je ERC dobil popolnejšo sliko o možnostih nadaljnjega dela z optičnim čitalcem kartic, hkrati pa je lahko uporabil tudi vse pripombe širokega kroga neposrednih delavcev (inkasantov). Vodja konzumne službe Ivan Bernik je potrdil, da so temelji za letni inkaso električne energije

postavljeni, s strani konzumnih oddelkov TOZD pa bo potrebno še veliko naporov, da bo letni inkaso električne energije dokončno stekel.

1983



1983

Oskrba z električno energijo je bila novembra 1983 skrajno zaostrena. Zaradi okvare so morali ustaviti Nuklearno elektrarno v Krškem, vodne elektrarne so delale s 30 % nazivno močjo. Distributerji so morali poseči po skrajnem ukrepu - izmenoma so odklapljali posamezna območja. Na Gorenjskem so 17. novembra 1983 dopoldne za šest ur izklopili 13 odvodov, porabo so morali reducirati tudi popoldne od 15. do 21. ure. Redukcije so se nadaljevale v ponedeljek, 5. decembra 1983, zvečer od 19. do 23. ure, ko so izklopili eno od štirih skupin. Redukcije so namreč enakomerno porazdelili po vsej Gorenjski, posamezne odvode iz razdelilnih transformatorskih postaj so razdelili v štiri skupine, ki so jih izmenoma odklapljali. Posamezno gospodinjstvo je prišlo na vrsto vsak četrti dan, v primerih, ko je varčevanje doseglo 10 % znižanje porabe, pa je bil izklop krajši. V Distribucijskem centru vodenja Zlato polje v Kranju so bili tehnično tako opremljeni, da so lahko vsako uro preverili, če je poraba preseгла dovoljeno mejo in so sproti ukrepali. Podobno so preverjali porabo električne energije v gorenjskih tovarnah, ki so same sproti pošiljale poročila o porabljeni elektriki. Ker se stanje ni izboljšalo in so bile redukcije potrebne ves december 1983, je podjetje Elektro Gorenjska za boljše informiranje odjemalcev v Gorenjskem glasu 9. decembra 1983 objavilo podroben načrt omejevanja porabe električne energije s seznamom krajev po skupinah, ki so jih izmenoma odklapljali. Redukcije so bile vsak delovnik od pone-

deljka do vključno petka od 19. do 23. ure, dežurni po nadzorništvih pa so odklapljali posamezne odvode po transformatorskih postajah in jih pozno ponoči v enakem vrstnem redu spet postopno priklopljali. Z odklapljanji so imeli veliko dela in skrb, saj so jih najbolj skrbela pregreta stikala. 23. decembra 1983 je deževje napolnilo rečna korita, elektrarne so delale z veliko močjo in redukcije so bile ukinjene. Ostala je prva stopnja omejitev, ki je zahtevala polovično osvetljevanje z javno razsvetljavo, ugašanje reklamnih napisov in ni dovoljevala dodatnega ogrevanja poslovnih prostorov.

1990

Velik porast odkupljene električne energije je posledica več dejavnikov, ki so vsi vplivali na povečanje proizvodnje pri neodvisnih proizvajalcih in izgradnje novih energetskega objektov. Ti dejavniki so:

- spremenjena odkupna cena, ki je bila od leta 1990 dalje izenačena (približno) s ceno za gospodinjstva,
- pozitiven odnos podjetja do malih proizvajalcev,
- spremenjena zakonodaja, z uvedbo subvencij.

1991

Leta 1991 je začela veljati nova organiziranost, konstituirana sta bila delavski svet in nadzorni odbor, za katerega je zunanje člane imenovala vlada. Pri nakupu električne energije se je spremenil kupoprodajni odnos. V posamičnih

pogodbah med elektrarnami in Elesom ter Elesom in distribucijskimi podjetji so bili opredeljeni mesečni nakupi števila kWh in obračunska moč, pa tudi povprečni dnevni odjem po posameznih mesecih, tako za delovne dneve kot za sobotne, nedeljske in praznične dneve. 22. aprila 1991 si je 14 direktorjev elektrogospodarskih podjetij seglo v roke, potem ko so slovesno podpisali pogodbe o nakupu in prodaji električne energije z Elesom. Med podjetji za proizvodnjo elektrike je manjkala edino Nuklearna elektrarna Krško, ki je zaenkrat odklanjala podpis pogodbe zaradi preizkušnje odkupne cene za kilovatno uro. Kupoprodajne pogodbe so bile zametek novih ekonomskih odnosov med elektrogospodarskimi podjetji, ki so se že skušala zgledovati po tržnih načelih.

1992

Novi tarifni sistem, ki je začel veljati marca 1992, je prinesel določene spremembe predvsem za potrošnike gospodinjstva. Za boljše informiranje je Ministrstvo za energiko izdalo zloženko Spremembe tarifnega sistema za območje celotne države Slovenije, ki je nazorno opisala in s primeri razložila tarifne spremembe za potrebe petih slovenskih distribucijskih podjetij. Po besedah Mihe Skubra, vodje oddelka za prevzem in prodajo električne energije v Poslovni enoti Kranj Elektra Gorenjska, so se odločili in zloženko priložili naročnikom Gorenjskega glasa iz bolj oddaljenih krajev. Odjemalci pošt iz mest Škofja Loka, Tržič, Kranj, Radovljica, Jesenice in krajev Bled in Žirovnica, ki so imeli sedeže kra-

jevnih nadzorništev ali uprav poslovnih enot, zloženk niso prejeli, ker so jih lahko dobili na sedežih krajevnih nadzorništev ali na blagajnah poslovnih enot Kranj in Žirovnica.

Ker je tarifni sistem predvideval nižjo tarifo tudi v času praznikov, je bilo takoj že veliko reklamacij, ker odjemalci v času prvomajskih praznikov niso imeli nižje tarife.

1993



1993

Leta 1993 je bil sprejet nov tarifni sistem, ki naj bi za spremembo veljal daljše časovno obdobje. Vlada je sklenila uveljavljati postopno približevanje cen električne energije tistim v državah Evropske skupnosti.



Stiki z odjemalci so bili od leta 1993 urejeni v pritličju stavbe Poslovne enote Kranj, na Ulici Mirka Vadnova 3 v Kranju. (foto Drago Papler)

1994

V devetdesetih letih 20. stoletja smo bili priča padcu porabe električne energije takoj po osamosvojitvi, nato pa zopet počasni rasti, vendar s popolnoma drugimi značilnostmi in zahtevami. Veliki industrijski centri so se zamajali, zahteve po električni energiji pa so se pojavile tam, kjer so bile distribucijske naprave slabo dimenzionirane in ranljive. Cena energije še vedno ni pokrivala potreb.

1997

Največji strošek poslovanja je predstavljal strošek nakupa električne energije od ELES kot javnega podjetja, ki se je ukvarjal z dejavnostjo prenosa električne energije. Višina nakupne cene je bila opredeljena s kupoprodajno pogodbo, ki je kot nakupno ceno opredelila ceno iz tarifnih postavk za



Na sejmu Komunalna energetika v Mariboru je Elektro Gorenjska sodeloval s prikazom racionalne uporabe navadne in varčne žarnice. Pano sta pripravila Miha Skuber, vodja oddelka za prevzem in prodajo električne energije v Poslovni enoti Kranj, in Andrej Ropret, vodja krajevnega nadzorništva Cerklje na Gorenjskem (foto Drago Papler)

prevzeto električno energijo na prenosnem omrežju, korigirano z ustreznim faktorjem, ki ga je opredelilo ministrstvo, pristojno za energetiko, na osnovi vrednostnega plana poslovanja elektrogospodarstva in premogovništva. Od 1. januarja 1997 distribucijska podjetja niso bila več uporabnik na prenosni mreži in od tedaj dalje je bila cena električne energije, ki jo je ELES zaračunaval distribucijskim podjetjem, stvar dogovora vključenih strank. Višina teh cen je bila usmerjana s sklepi Vlade RS, ki je sprejemala plane poslovanja oz. osnove za sklepanje kupoprodajnih odnosov med podjetji elektrogospodarstva in premogovništva za posamezno leto.

1999

Leto 1999 pomeni prelomni trenutek na področju elektroenergetike in dobave električne energije. 15. oktobra 1999 je namreč začel veljati Energetski zakon. Z njim se je uvedla liberalizacija trga z električno energijo. Zakon je določil načela energetske politike, pravila za delovanje trga z energijo, načine in oblike izvajanja gospodarskih javnih služb na področju energetike, načela zanesljive oskrbe in učinkovite rabe energije ter pogoje za obratovanje energetskih postrojenj, pogoje za opravljanje energetske dejavnosti, izdajanje licenc in energetskih dovoljenj ter organe, ki opravljajo upravne naloge.

2000

Potrebno električno energijo je Elektro Gorenjska odjemalcem zagotavljal z nakupom od ELES-a na prenosnem omrežju, z nakupom od malih proizvajalcev in s prevzemom viškov od industrijskih elektrarn ter s proizvodnjo električne energije v lastnih hidroelektrarnah.

2001

S 1. januarjem 2001 je bila izvedena reorganizacija družbe Elektro Gorenjska, d. d., zaradi uveljavitve Energetskega zakona in vzpostavitve enot po dejavnostih. Organizirana je bila Poslovna enota za dobavo električne energije z dvema tržnima službama, in sicer službo za nakup električne energije ter službo za marketing in dobavo električne energije upravičenim odjemalcem. Ker je Energetski zakon vpeljal postopno odpiranje trga električne energije, se je dobava električne energije manjšim odjemalcem ostalega odjema in gospodinjstvom izvajala v dveh

službah: v službi za prodajo električne energije tarifnim odjemalcem in službi za saldakonte in izterjavo.

Odpiranje trga z električno energijo 15. aprila 2001 je prineslo v družbo novo vlogo tržnih dejavnosti na področju nakupa in prodaje električne energije. Elektro Gorenjska je leta 2001 na organiziranem energetskega trgu, ki ga je izvajal Borzen, d. o. o., prosto kupil prve presežke električne energije nad elektroenergetsko bilanco za znanega kupca. Za dobavitelja Elektro Gorenjska, d. d., je bila to priprava na bodočo borzo, ki jo je zahtevalo odprtje domačega trga z električno energijo.

2002

Ker je bilo leto 2001 prehodno leto, se je učinek liberalizacije trga z električno energijo dejansko odrazil v letu 2002, ko so bila realizirana pogajanja in sklenjene pogodbe z upravičenimi odjemalci z nazivno močjo na merilnem mestu, večjo od 41 kW. V letu 2002 se je začel uveljavljati termin skupina Elektro Gorenjska, ko je bila iz matične družbe izločena dejavnost proizvodnje električne energije. Druga tržna dejavnost nakup in prodaja električne energije upravičenim odjemalcem pa se je začela voditi z ločenimi računovodskimi izkazi. S tem so bila izpolnjena določila Energetskega zakona.



Klasični indukcijski števeci za merjenje električne energije v skladišču števec, 2004
(foto Drago Papler)

2003

2003

V letu 2003 se je odprl zunanji trg z električno energijo, kar je pomenilo, da je bilo mogoče električno energijo kupovati tudi v tujini oz. jo v tujino tudi prodajati.

Leta 2003 je Elektro Gorenjska zadovoljevala potrebe po električni energiji 80.700 odjemalcem na območju ter letno distribuirala preko svojih naprav več kot 897.500 MWh električne

energije. Dolgoročni cilji kakovosti so bili stalno izboljševanje poslovnih procesov, zadovoljstvo zaposlenih in prijaznost do poslovnih partnerjev in odjemalcev električne energije.

2004

Vlada RS je dala soglasje k novim tarifnim postavkam za prodajo električne energije s 1. februarjem 2004. Cena se je za tarifne odjemalce povečala za 4 odstotke. Od 1. julija 2004 so imeli vsi odjemalci, razen gospodinjstvih, možnost prosto izbirati dobavitelja po določbah novele Energetskega zakona.

2005

Nastala je zasnova nove organizacijske enote Nakup in prodaja električne energije, ki je bila uveljavljena s 1. januarjem 2005. Reorganizacija se je prilagodila potrebam, ki jih je prineslo odprtje trga z električno energijo za ves poslovni odjem, razen za gospodinjstva, 1. julija 2004. Organizirani sta bili dve službi, in sicer: služba za nakup in svetovanje upravičenim odjemalcem in služba za prodajo električne energije upravičenim odjemalcem. Sprejeta je bila tudi nova sistemizacija delovnih mest, ki jih je posledično zahteval trg z električno energijo. Druga organizacijska enota Dobava električne energije tarifnim odjemalcem se je ukvarjala s prodajo električne energije gospodinjstvom v dveh službah, in sicer: službi za prodajo in obračun električne energije in službi za saldakonte in izterjavo. V sodelovanju s Holdingom Slovenske elektrarne, d. o. o. je podjetje Elektro Gorenjska d. d. začelo tržiti produkt Modra energija, ekološko proizvedeno električno energijo iz velikih hidroelektrarn slovenskih rek za poslovne odjemalce. Med končnimi kupci je bila tudi Elektro Gorenjska, d. d., ki je ob akumulaciji HE Završnica prejela diplomu za svojo modro odločitev. Septembra 2005 je bilo po sklepu uprave zaradi racionalizacije ukinjeno poslovanje blagajne v stavbi na Primskovem, na Ulici Mirka Vadnova 3.

2006

Z združitvijo organizacijske enote Nakup in prodaja električne energije in organizacijske enote Dobava električne energije tarifnim odjemalcem je nastala 1. julija 2006 nova skupna organizacijska enota Nakup in prodaja v okviru družbe Elektro Gorenjska, d. d. Družba Elektro Gorenjska je od Javne agencije RS za energijo prejela odločbo o licenci (nadomestila je licenco iz leta 2001) za

opravljanje energetske dejavnosti: dejavnost dobave električne energije odjemalcem, ki niso upravičeni, in dejavnost dobave, trgovanja, zastopanja in posredovanja na trgu z električno energijo.

2007

Kot nacionalna valuta je bil 1. januarja 2007 uveden evro. 1. marca 2007 je država uvedla trošarine na električno energijo, ki je imela za posledico podražitev končne cene električne energije.

Od 1. julija 2007 družba Elektro Gorenjska ni več opravljala gospodarske javne službe za dobavo električne energije tarifnim oziroma gospodinjskim odjemalcem, saj so vsi odjemalci ostali upravičeni odjemalci. S tem so tudi gospodinjski odjemalci dobili možnost izbire dobavitelja in so postali "tarča" s strani konkurenčnih trgovcev. Posledica tega so bile spremembe cen in oblikovanje novih prodajnih paketov. Osnovana je bila lastna blagovna znamka električne energije, imenovana Reenergija, ki je bila namenjena gospodinjskim odjemalcem. Reenergija je pridobljena iz obnovljivih virov energije s pomočjo vode iz hidroelektrarn in s pomočjo sonca iz foto-napetostnih elektrarn. S tržno znamko je imela družba cilj krepiti prepoznavnost Elektra Gorenjska na področju okoljske problematike in obnovljivih virov ter osveščati odjemalce o življenjskem stilu zelenega potrošnika.

2008

V prvem letu se je z zeleno električno energijo Reenergijo oskrbovalo več kot 1500 gospodinjskih odjemalcev družbe Elektro Gorenjska, d. d.

Izšla je prva številka revije Kluba Reenergija družbe Elektro Gorenjska, d. d. V njej so bile predstavljene aktivnosti kluba in projekti, ki so se financirali s pomočjo zbranih sredstev Sklada Reenergija. Prvi pilotni projekt razvoja daljinskega nadzora nad porabo energentov in vode je bil predstavljen v soseski Struževo. Končni odjemalci z novimi, digitalnimi števci plačujejo dejansko porabljeno elektriko, vodo in toploto, ne da bi sporočali stanje števca. Novi števci omogočajo nadzor nad porabo in s tem ponujajo možnosti učinkovitejše rabe energije. Dodatni učinki se kažejo v pravilnejšem načrtovanju distribucije električne energije in drugih energentov, obračunavanju na dejansko porabo, predvsem pa omogočajo lažje upravljanje s stroški.

2009

Aprila 2009 je Elektro Gorenjska predstavil nov, najugodnejši paket oskrbe z električno energijo Porabim, kar rabim in aplikacijo za učinkovitejše ravnanje z električno energijo. Akcija se je nadaljevala oktobra 2009 s paketom Vedno porabim, kar rabim; vključen je bil v stalno ponudbo paketov oskrbe z električno energijo.

2010

Članom Kluba Reenergija je družba ponudila možnost nakupa solarnih komponent Bramac po ugodnejših pogojih in ponudbo za nakup toplotnih črpalk za ogrevanje sanitarne vode in ogrevanje prostorov. Elektro Gorenjska je predstavila postopke vračila preplačane elektrike in konec avgusta 2010 začela s pošiljanjem računov za preveč plačano električno energijo.

2011

Največja sprememba je bila v letu 2011 izčlenitev dejavnosti nakupa in prodaje električne energije in prenos le-te na novo samostojno družbo Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o., ki je bila ustanovljena 7. marca 2011. Delničarji družbe Elektro Gorenjska so na skupščini 8. julija 2011 potrdili izčlenitev tržnega dela družbe, hkrati pa so podali tudi soglasje k pogodbi o delitvi in prevzemu med prenosno družbo Elektro Gorenjska, d. d., in prevzemno družbo Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o.

S 1. septembrom 2011 je bila v sodni register vpisana izčlenitev dejavnosti nakupa in prodaje električne energije v hčerinsko družbo Elektro Gorenjska Prodaja, podjetje za prodajo elektrike, d. o. o., za opravljanje tržnih dejavnosti nabave in prodaje električne energije, ki je bila dotlej organizirana v organizacijski enoti Nakup in prodaja v sklopu delniške družbe Elektro Gorenjska. Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o., je postala zlati sponzor Košarkarskega kluba Triglav Kranj. Na svetovni dan okolja je bila izdana šesta številka revije Klub Reenergija. Družba v okviru projekta S kolesom potujem, okolje varujem in sredstvi Sklada Reenergija kupi in podari 28 električnih koles osmim turističnim društvom oziroma organizacijam.

2012

Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o., je januarja 2012 predstavila prenovljeno ponudbo za prodajo električne energije gospodinjskim odjemalcem in predstavila cenik. Dopolnjena je bila ponudba prodaje električnih skuterjev za

okolju prijaznejšo mobilnost in izbor energijsko varčnih gospodinjskih aparatov, ki jih bodo odjemalci lahko kupili po akcijskih cenah. Za zaposlene v skupini Elektro Gorenjska je organizirala Dan Reenergije, na katerem je predstavila izdelke in storitve, ki jih ponuja končnim odjemalcem.

2013



2013

Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o., je oblikovala posebno ponudbo Zakleni cene!, v kateri nudi zelo ugodno ceno električne energije z vezavo do konca leta 2015. Poleg tega so odjemalci deležni različnih ugodnosti. Lahko prihranijo pri nakupu izbranih energetsko varčnejših gospodinjskih aparatov, hkrati pa pridobijo tudi bon za električno energijo, deležni so popustov pri nakupu telefonov, solarnih sistemov, električnih koles, in podobno.

V okviru Programa za doseganje prihrankov energije Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o., je v letu 2013 objavila dva razpisa za sofinanciranje energetske učinkovitih objektov, kjer je bilo na razpolago 400.000 EUR finančnih sredstev.

Ključni poudarek družbe je zadovoljna stranka. Posledično dodatno nagraduje zvestobo svojih odjemalcev. Računi njihovih zvestih odjemalcev v paketih Osnovni, Porabim, kar rabim, Reenergija in Modra energija za toplotne črpalke so se v mesecu novembru znižali za 1 %, v mesecu decembru pa za 2 %.

Dr. Drago Papler

DOBAVA ELEKTRIKE

JE BILA Z VSTOPOM KONKURENTOV LIBERALIZIRANA

V sektorju distribucije električne energije so bile v skladu s Tarifnim sistemom za prodajo električne energije iz elektroenergetskega sistema Slovenije (Uradni list RS, št. 84/1998) posamezne kategorije odjemalcev uvrščene v odjemne skupine, kot so odjemalci srednje napetosti od 1-35 kV, odjemalci ostalega odjema na nizki napetosti, odjemalci javne razsvetljave in odjemalci gospodinjstva odjema. Po uveljavitvi Energetskega zakona je bilo s Slovarjem strokovnih izrazov za trg z električno energijo (CIGRE-CIRED 2003) izrazoslovje usklajeno z EU.

Energetski zakon, katerega določbe so bile uveljavljene v letu 2001, je korenito posegel na področje ekonomskih odnosov pri prodaji in nakupu električne energije in uvedel tržno gospodarstvo na področju elektroenergetike. Za gospodarske javne službe je regulirala osnove za pridobivanje prihodka Javna agencija RS za energijo kot regulator trga, za dejavnosti upravljanja in distribucije električne energije, ki določa ceno za uporabo elektroenergetskih omrežij z dodatki, oziroma Vlada RS z odločanjem o ceni električne energije za tarifne odjemalce. Proizvodnja in prodaja električne energije sta postali tržni energetski dejavnosti. Dobava električne energije je bila z vstopom konkurentov liberalizirana, kar se je odrazilo na tržnih deležih in prodajnih učinkih dosedanjih distribucijskih dobaviteljev.

ODJEM IN ODJEMALEC ELEKTRIČNE ENERGIJE

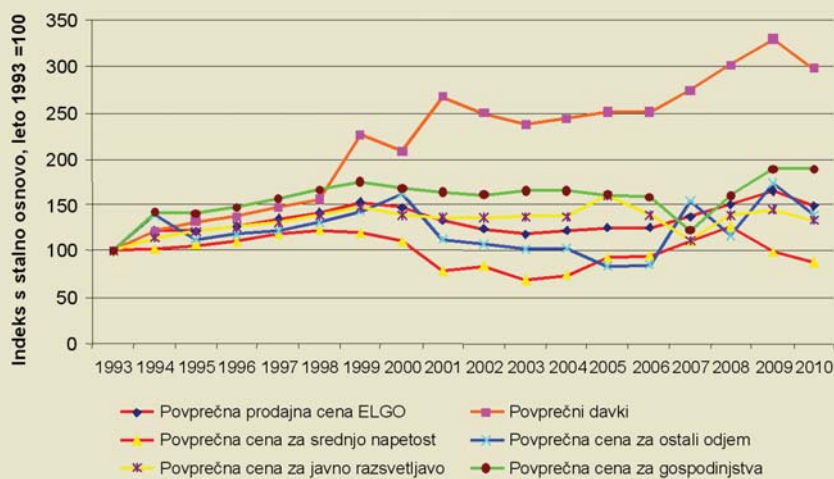
Oskrba z električno energijo je dejavnost, pri kateri dobavitelj zagotavlja dobavo električne energije v dogovorjeni ali zahtevani količini in kakovosti. Odjem na visoki napetosti je odjem električne energije na napetosti 110 kV in višje. Odjem na srednji napetosti je odjem na napetosti med 1-35 kV. Odjem na nizki napetosti je odjem na napetosti, nižji od 1 kV.

Izraz odjemalec ali prejemnik električne energije pomeni pravno ali fizično osebo, ki dobiva električno energijo iz sistema, navadno iz razdeljevalnega omrežja. Izraz odjem je pretok električne energije skozi prevzemno predajno mesto. Upravičeni odjemalec je odjemalec, ki ima pravico do svobodne izbire dobavitelja energije na trgu in lahko vpliva na dobavne pogoje (količina in cena dobavljene električne energije). Tarifni odjemalec (franšizni odjemalec) je odjemalec brez možnosti izbire dobavitelja in mu dobavne pogoje določa tarifni sistem. Tarifni sistem je predpis, ki določa elemente za obračunavanje dobavljene energije za različne skupine odjemalcev glede na moč, vrsto in lastnosti odjema ter kakovost; je načrt za oblikovanje tarif, ki po določenih metodah zasleduje izbrane cilje, kot so učinkovita raba energije in učinkovita izraba energetskih naprav. Na podlagi metodologije za pripravo tarifnih sistemov, ki jo pripravi Javna agencija RS za energijo in h kateri poda soglasje Vlada RS, tarifni sistem pripravi dobavitelj energije. Na koncu mora k tarifnemu sistemu soglasje podati še Javna agencija RS za energijo. S popolnim odprtjem trga električne energije 1. julija 2007 so do proste izbire dobavitelja upravičeni vsi odjemalci.

POVPREČNA PRODAJNA CENA ELEKTRIČNE ENERGIJE

Povprečna realna prodajna cena električne energije za Elektro Gorenjska se je v obdobju 1993-2000 povišala za 48,1 %. Po odprtju trga električne energije se je povprečna prodajna cena v letih 2001-2003 znižala. V obdobju 2004-2006 se je smer gibanja povprečne prodajne cene rahlo obrnila v pozitivno rast. V obdobju 2001-2010 se je povprečna realna prodajna cena električne energije povišala za 11,2 %, v obdobju 1993-2010 pa za 48,4 % (slika 1).

Povprečna realna cena električne energije na srednji napetosti 1-35 kV se je v obdobju 1993-2000 zvišala za 10,8 %. Po liberalizaciji trga električne



Slika 1:
Gibanje povprečne realne prodajne cene in davka za električno energijo po strukturi odjema v Elektru Gorenjska v obdobju 1993-2010 (indeks s stalno osnovo 1993)
Vir: Izračuni Draga Paplerja

energije za industrijske odjemalce s priključno močjo 41 kW na enem merilnem mestu leta 2001 se je znižala; v obdobju 1993-2001 se je cena znižala za 22,1 %. V letih 2001-2003 se je cena ponovno znižala. Sledilo je obdobje rasti povprečne cene do leta 2008. Gospodarska kriza in konkurenca med dobavitelji se je odrazila leta 2009 in 2010 z močnim znižanjem cene. V obdobju 2001-2010 se je povprečna realna cena električne energije na srednji napetosti 1-35 kV zvišala za 12,6 %; v obdobju 1993-2010 pa se je znižala za 12,3 %.

Povprečna realna cena električne energije za ostali odjem se je leta 1994 povišala, leta 1995 pa znižala. V obdobju od leta 1996 do leta 2000 je sledilo naraščanje. Z liberalizacijo trga električne energije leta 2001 je prišlo do znižanja cene, ki se je nadaljevalo z nadaljnjim znižanjem povprečne cene električne energije. Leta 2007 je sledilo rahlo povišanje cene, leta 2008 pa znižanje, leta 2009 močno povišanje in leta 2010 spet znižanje cene. V obdobju 1993-2001 se je povprečna realna cena električne energije za ostali odjem zvišala za 12,8 %, v obdobju 2001-2010 se je zvišala za 23,5 %, v celotnem obdobju 1993-2010 pa za 39,3 %.

Povprečna realna cena električne energije za javno razsvetlavo se je v obdobju 1993-2001 zvišala za 36,4 %. Od leta 2001 je sledilo znižanje povprečne realne cene. V letih od 2005 do 2007 se je cena realno zvišala, leta 2008 padla, z letom 2009 se je zvišala in leta 2010 spet zanihala navzdol. V obdobju 2001-2010 se je povprečna realna cena električne energije za javno razsvetlavo znižala za 2,3 %, v obdobju 1993-2010 pa se je zvišala za 39,5 %.

Povprečna realna cena električne energije za gospodinjstva se je v obdobju 1993-2001 zvišala za 36,4 %. Temu je sledilo obdobje realnega minimalnega znižanja do leta 2007, ko se je cena znižala, potem pa povišala. V obdobju 2001-2010 se je realna povprečna

cena električne energije za gospodinjstva zvišala za 15,3 %, v obdobju 1993-2010 pa za 39,7 %.

Davki na enoto prodaje so v obdobju 1993-2010 dosegli skoraj trikratno povišanje. Prodajna cena se odraža v prihodkih.

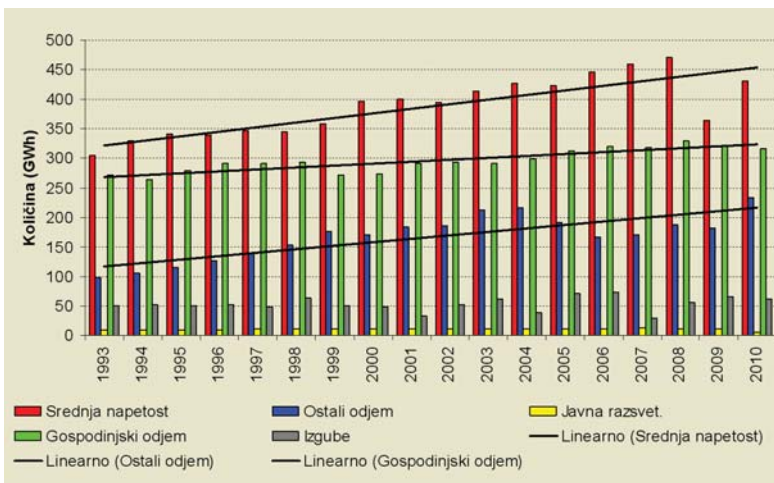
PRODAJNI UČINKI

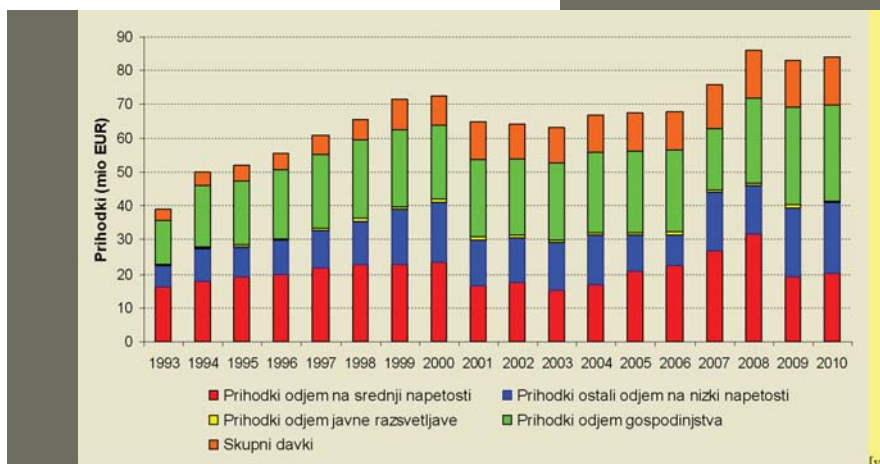
Z vidika doseženih rezultatov prodaje, ki izvirajo iz doseženih cen in količin prodane električne energije, nas zanima, koliko na prihodke vplivajo posamezne skupine odjemalcev na srednji napetosti 1-35 kV, ostalem odjemu na nizki napetosti, javni razsvetljavi in gospodinjstvih.

Količinska prodaja električne energije Elektra Gorenjska se je od leta 1993 do leta 2010 povečala za 44,4 %, občutno se je povečala na ostalem odjemu na nizki napetosti, rast prodaje na srednji napetosti je povprečna, medtem ko je bila rast prodaje električne energije pri javni razsvetljavi in pri gospodinskem odjemu podpovprečna (slika 2).

Na porabo gospodinjstev pomembno vplivajo okolje in drugačne kulturno-bivanjske in delovne navade. Povečuje se kupna moč gospodinjstev in s tem

Slika 2:
Količine prodane električne energije po strukturi odjema in trend Elektra Gorenjska v obdobju 1993-2010 (v GWh)
Vir: Izračuni Draga Paplerja





Slika 3:
Celotni prihodki od prodaje
električne energije in plačani
davki v Elektru Gorenjska
v obdobju 1993-2010
v realnih cenah 2003
(v mio EUR)
Vir: Izračuni Draga Paplerja

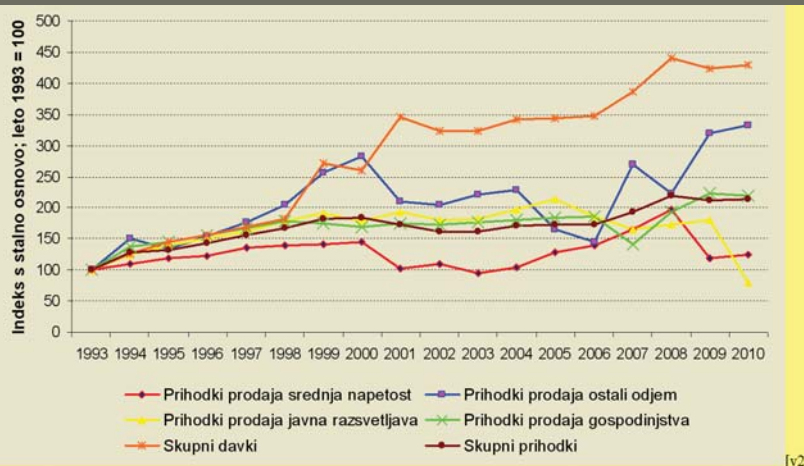
nakup novih vrst električnih gospodinjskih aparatov, ki so postali zaradi uvajanja novih elektronskih tehnologij in konkurenčne ponudbe na trgu cenovno dostopnejši. Po drugi strani pa je zaradi regulirane cene za gospodinjske odjemalce do leta 2007 v primerjavi s tržnimi cenami drugih energentov postalo ogrevanje z električno energijo cenejše.

Celotni prihodki od prodaje električne energije so se povečali od leta 1993 do leta 2000 (**slika 3**). Po odprtju trga električne energije so se celotni prihodki v letih 2001-2003 zmanjšali. V letih 2004-2006 se je smer gibanja prihodkov rahlo obrnila v pozitivno rast. Po letu 2007 so se celotni prihodki začeli močnejše povečevati. Celotni prihodki, izraženi v stalnih vrednostih leta 2003, kažejo stagnacijo celotnih prihodkov v letih 2009 in 2010.

Prihodki od prodaje električne energije na srednji napetosti 1-35 kV so se zmanjšali leta 1994, pa zopet povečali leta 1995 in zopet zanihali navzdol v letu 1995. V letih 1997-2000 je bila rast prihodkov stabilna. Po liberalizaciji trga električne energije za upravičene odjemalce z letom 2001 so se prihodki od prodaje na srednji napetosti 1-35 kV zmanjšali. V naslednjih letih se so prihodki zmanjšali do najnižje točke leta 2003. Od leta 2004 je sledil obrat navzgor in povečanje skupnih prihodkov, leta 2009 pa nastopi občutno znižanje.

Prihodki od prodaje električne energije ostalega odjema so beležili največjo rast v strukturi prihodkov po skupinah prodaje. Leta 2000 so prihodki dosegli podvojitve v primerjavi z letom 1993. Z liberalizacijo trga električne energije leta 2001 so se prihodki od prodaje električne energije ostalega odjema občutno zmanjšali in dosegli najnižjo raven leta 2006, kar je posledica popolnega odprtja trga električne energije za poslovni del in učinkov nastopa tekmecev, ki so prevzeli določeno število odjemalcev, kar je imelo za posledico zmanjšanje prihodkov. Leta 2007 je bilo kar 81,9 % povečanje prihodkov od prodaje električne energije ostalega odjema. Leta 2008 so se prihodki od prodaje električne energije ostalega odjema zmanjšali, po letu 2009 pa je prišlo do povečanja prihodkov od prodane električne energije na ostalem odjemu.

Prihodki od prodaje električne energije javne razsvetljave so se povečevali do leta 2001. V letih 2002 in 2003 so se znižali. V letih 2004 in 2005 so se prihodki od prodaje električne energije za javno razsvetlavo povečevali. Leta 2006 je sledilo zmanjšanje prihodkov, leta 2007 povečanje in leta 2008 ponovno zmanjšanje prihodkov od prodane električne energije za javno razsvetlavo. Leta 2010 so se prihodki od prodane električne energije za javno razsvetlavo razpolovili.



Slika 4:

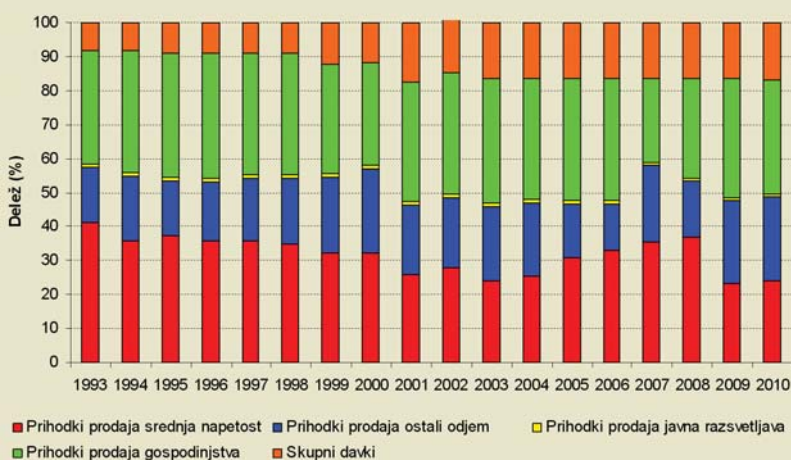
Gibanje posameznih vrst prihodkov
v Elektru Gorenjska v obdobju 1993-2010
(indeks s stalno osnovo) v stalnih cenah 2003
Vir: Izračuni Draga Paplerja

Prihodki od prodaje električne energije za gospodinjstva so se leta 1994 povečali in potem z manjšimi nihanjem držali doseženo raven. Velika sprememba v prihodkih je bila leta 2007, ko se je trg električne energije odprl tudi za gospodinjstva in so se prihodki zmanjšali. Leta 2008 so se prihodki od prodaje električne energije za gospodinjstva povečali, leta 2010 pa kljub močnim pritiskom konkurence ostali na enaki ravni.

V strukturi celotnih prihodkov so imeli največji delež prihodki od prodaje električne energije na srednji napetosti 1-35 kV; delež se je zniževal od 41,33 % (1993) do 24,02 % (2003). Delež prihodkov od prodaje električne energije na srednji napetosti 1-35 kV je bil leta 2008 tretjinski, leta 2010 pa četrtni (slika 4).

Delež prihodkov ostalega odjema je bil leta 1993 16,07 % in je bil leta 2008 podoben - 16,31 %, v letih 2009 in 2010 pa se je povečal na četrtno (Papler 2013¹).

Delež prihodkov javne razsvetljave se je gibal od 1,02 % (1993) do 1,27 % (2005), potem pa se je z liberalizacijo trga električne energije zelo zmanjšal. Delež prihodkov od prodaje električne energije gospodinjstvom je bil 33,25 % (1993) do 36,65 % (1996), leta 2007 se je znižal na četrtno in leta 2009 povečal nazaj na tretjino. Delež davkov je bil leta 1993 8,33 % v strukturi skupnih prihodkov, leta 2001 pa je se je povečal na 16,67 % (slika 5).



Slika 5:

Deleži posameznih vrst prihodkov
v celotnih prihodkih in
odvedenih davkih
v Elektru Gorenjska
v obdobju 1993-2010 (v %)
Vir: Izračuni Draga Paplerja

¹ Vir: Drago Papler (2013). *Ekonomski učinki liberalizacije trga distribucije električne energije v Sloveniji*, doktorska disertacija. Koper: Fakulteta za management, Univerza na Primorskem.

Pripadni podjetju

ELEKTRO GORENJSKA SMO LJUDJE NEKDANJI ZAPOSLENI

BOŽO ŽEROVEC

**Vodja službe za prodajo in obračun
električne energije**

Ko danes razmišljam, kdaj je prišlo pri izdelavi računov za električno energijo do največjih sprememb, menim, da je bilo to ob prehodu na njihovo računalniško izdelavo. Do takrat so se računi za porabljeno električno energijo izdelovali ročno oziroma, kot smo v šali rekli, "po peš metodi". Sodelavka, zadolžena za določeno področje, je skrbela za izračun in izpis računa. Račun je inkasant odnesel do odjemalca in ga tudi "kasiral". Od tod tudi naziv inkasant. Po novem pa naj bi te račune izdeloval "nek stroj" v Ljubljani. Dogovorjeno je bilo namreč, da se bodo računi za električno energijo za celotno slovensko distribucijo izdelovali v računalniškem centru (ERC) v Ljubljani. Kar nekaj strahu in skepse je bilo čutiti ob tej odločitvi. Danes, v dobi pametnih telefonov in tablic, si mlajši sodelavci verjetno težko predstavljajo, kakšen miselni preskok je bil potreben v naših glavah. Ko sem prvič prišel v ERC v Ljubljani, se mi je zdelo, kot da bi prišel v manjšo tekstilno tovarno, saj smo se zaradi hrupa tiskalnikov in ventilatorjev težko pogovarjali. Računalnik je bil podoben skupini omar, v katerih so se vrteli koluti, podobni magnetofonskim trakovom. Na naših delovnih mestih so nam namestili tako imenovane terminale, ki so bili povezani z manjšim procesorjem. Če rečem manjšim, mislim na njegovo zmogljivost, saj je bil sicer velik kot manjši hladilnik in kar drag - v okviru cene manjšega avtomobila. Na terminalih so se zajemali odčitki števcov. Ker na začetku še ni bilo fizične linijske povezave z računalnikom v Ljubljani, je bilo potrebno vse zajete podatke prepisati na diskete in jih skoraj vsakodnevno dostavljati v Ljubljano, od tam pa smo se vračali z računi in goro raznih izpiskov.

Kasneje, po nekaj letih, ko so bile urejene fizične povezave z ERC, smo lahko podatke pošiljali direktno. Žal na začetku prenosi večkrat niso delovali, zato ni bilo druge možnosti kot uporabiti staro metodo. Izpisati disketo in jo odnesti v Ljubljano. To so bile velikokrat

stresne situacije. Posebno ob izdelavi računov za velike odjemalce, ki smo jih izdelovali konec meseca, saj bi izpad teh računov pomenil izpad skoraj polovice mesečne realizacije.

MATEVŽ KEMPERLE

Tehnik za meritve električne energije

V EG sem prišel leta 1975. Oskrbovali smo 300 transformatorskih postaj, imeli okrog 50.000 odjemalcev in nekaj vozil. V tistem času je bil napredek najbolj viden, saj smo letno postavili od 20 do 30 novih transformatorskih postaj, število odjemalcev pa se ni bistveno povečalo. Povečali sta se kvaliteta in zanesljivost dobave, zmanjšalo pa število okvar in odklopov. Tistega leta smo tudi prišli z direktnega inkasa na obračun po položnicah, zato se je spremenil tudi notranji ustroj oddelka za prevzem in prodajo električne energije. Pri direktnem odčitavanju odjemalcev in mesečnem obračunu sta ostala samo veleodjem in pogodbeni odjem. Ves čas smo delo opravljali s 30 do 35 zaposlenimi.

Po letu 1991 smo bistveno zmanjšali število zaposlenih in se v naslednjih letih združili s PE Žirovnica. Upam, da je v mojih bivših sodelavcih prav tako podoben duh, kot smo ga imeli mi v preteklosti in da se zaposlenim ter odjemalcem ni treba bati za prihodnost.



Božo Žerovec



Matevž Kemperle



MAG. AMBROŽ BOGATAJ

Nekdanji direktor

Sedanji pomočnik direktorja,

Elektro Gorenjska Prodaja, d. o. o.

Delo na področju nabave si zapomnim najbolj po tem, da se sklepajo posli velikih vrednosti (nekaj 100.000 evrov, včasih tudi milijoni evrov) in da majhna sprememba cene pomeni veliko spremembo pri rezultatu poslovanja.

Podobno je pri prodaji. Običajno sodelujem pri prodaji največjim kupcem, kjer so vrednosti poslov prav tako velike. Ker so marže nizke, je potrebna natančnost in previdnost pri kalkulacijah. Majhna napaka pri izračunu je lahko velika v evrih.

Glavni izziv je še vedno, kako kupiti elektriko čim ceneje. Cena električne energije v Sloveniji je odvisna od cen električne energije na sosednjih trgih in se določa na borzah z električno energijo. Cene elektrike se hitro spreminjajo tako znotraj posameznega trgovalnega dne kot tudi v daljših časovnih obdobjih. Odvisne so od napovedi gospodarskih gibanj v prihodnosti, razmer v prenosnih omrežjih, političnih odločitev glede rabe obnovljivih virov oz. zapiranja fosilnih/jedrskih elektrarn, cen ostalih energentov in CO₂ kuponov, pa tudi od vremena, hidrologije v regiji, naravnih nesreč in špekulativnih poslov.

Skratka, veliko dejavnikov vpliva na ceno elektrike, zato to delo ni nikoli dolgočasno.

SILVA ČESEN

**Referent za prodajo električne energije
tarifnim odjemalcem**

V takratni Elektro Kranj sem prišla leta 1974 iz Iskre. Zaposlila sem se v tokovnem oddelku, nazadnje poimenovanem Služba za prevzem in prodajo električne energije v Elektro Gorenjska, ko sem se po 33 letih dela v prodaji EE leta 2007 upokojila. Na EG imam zelo lepe spomine, ki so se vztrajno nabirali skozi vso delovno dobo.



*zgoraj: Silva Česen
na levi: mag. Ambrož Bogataj*

Prvi spomini segajo na sam začetek dela, takrat je bil še direktni inkaso in za opravljanje teh del smo imeli še inkasante. Leta so tekla, način dela se je spreminjal in prišli smo do letnega obračuna, kjer smo še danes. To so bila čudovita leta, saj sem se vedno, ampak zares vedno, z vsemi dobro razumela, tako v našem oddelku ali pa na nivoju podjetja, saj sem bila vedno dobre volje in nasmejana. Ker pa sem imela in imam še danes urejeno družino in dom, sem z lahkoto privatne zadeve pustila doma (skrbi ali kakšen problem, če je slučajno bil), v službi pa sem bila osredotočena na delo in je to potekalo nemoteno.

Leta nazaj smo se na delavskih svetih in zborih delavcev srečevali z monterji iz krajevnih nadzorništev in novo zaposlenimi na nadzorništvi, saj smo zaradi narave dela veliko sodelovali po telefonu, ob teh srečanjih pa smo se spoznavali in navezovali prijateljske stike.

Vedno sem delo gradila na prijateljskih odnosih, kar mi je tudi uspevalo, saj sem vedela, da če bom prijazna, dobrovoljna in z vsemi v prijateljskih odnosih, bom uspešna tudi pri delu in v osebnem življenju. Vse to, vsaj jaz tako mislim, sem dobro prenesla v delo, da pa se mi je v osebnem življenju vse to tudi dobro povrnilo, sem sodelovala v podjetju tudi pri športnih aktivnostih, ki jih je kar veliko, in tako zopet sklepala nova prijateljstva, ki so velikokrat olajšala marsikatero delo, saj, kot pravi pregovor, več ljudi več ve.

Moj moto, ki sem ga velikokrat ponovila in svetovala tudi drugim, je bil: "Bodite prijatelji, ampak zares prijatelji, samo tako boste uspešni na delovnem mestu in tudi v osebnem življenju."

Zelo rada in zelo velikokrat se spomnim dela in odnosov s sodelavci v prodaji, ki jih ne bom nikoli pozabila, saj so mi ostali v nepozabnem spominu, ko pa se spomnim na Elektro Gorenjska, najprej vem, kako dobro sem se počutila v podjetju dobrih in prijaznih ljudi. Zelo sem vesela in ponosna, da sem bila tudi jaz član tega zdravega kolektiva. Tako so tudi s te strani spomini nepozabni.

Podjetje smo mi!

ELEKTRO GORENJSKA SMO LJUDJE INOVACIJE, DOSEŽKI, NOVE TEHNOLOGIJE ...

Tehnološki razvoj je v družbi Elektro Gorenjska močno poudarjen in družba kljub temu, da je najmanjše distribucijsko podjetje v Sloveniji, ravno zaradi stalnega razvoja ohranja prvo mesto po kakovosti omrežja. Zavedamo se, da so investicije, inovacije in razvoj stalnica tehnoloških družb kot je Elektro Gorenjska, seveda pa so gibalo vseh sprememb, napredka in razvoja ter posledično poslovnih uspehov zaposleni.

Izbrali smo nekaj foto utrinkov iz preteklih let.



Slika 1: Otvoritev RTP Bohinj leta 2013 (foto Gorazd Kavčič)

Slika 2: Sončna elektrarna Merkur zgrajena leta 2011 (foto Rudolf Ogrinc)

Slika 3: Obisk predsednika dr. Danila Turka v Gorenjskih elektrarnah leta 2012 (foto Gorazd Kavčič)

Slika 4: Obisk premierke Alenke Bratušek v kotlovnici Planina leta 2013 (foto Gorazd Kavčič)

Slika 5: Oprema merilnega mesta Iskraemeco na visoki napetosti poteka z elektronskimi števcami in registratorji POREG 2, od koder potekajo komunikacije v odjemalčeve in dobaviteljeve centre obdelav. Na sliki Matjaž Malovrh iz službe za meritve OE Upravljanje distribucijskega omrežja Elektro Gorenjska leta 2002 (foto Drago Papler)





Slika 6: Sončna elektrarna Križe zgrajena leta 2008
(foto Simon Peternel)

Slika 7: Odprte električne polnilnice v Žirovnici leta 2011 (foto Renata Križnar)

Slika 8: Brdo pri Kranju - prejemniki priznanja Odjemalcu prijažen dobavitelj energije leta 2010 (foto Renata Križnar)

Slika 9: Marjan Jerele in Borut Zemljarič, prejemnika srebrnega priznanja za inovacijo, 2012 (foto Renata Križnar)

Slika 10: Nagradno žrebanje za spodbujanje izboljšav, 2012

6



7



Z MALO SREČE DO NOVEGA ELEKTRIČNEGA KOLESA, IPOD TOUCH ALI IPOD NANO!

KDO LAHKO SODELUJE?

V ŽREBANJU SODELUJEJO VSI ZAPOSLENI V SKUPINI ELEKTRO GORENJSKA, KI SO V OBDOBJU OD 1. JANUARJA 2012 DO 14. DECEMBRA 2012 ODDALI SPREJEMLJIV PREDLOG IZBOLJŠAVE.

KDAJ BO ŽREBANJE?

ŽREBANJE BO NA PREDNOVOLETNEM SREČANJU ZAPOSLENIH SKUPINE ELEKTRO GORENJSKA.

Več o sodelovanju si lahko preberete v Pravilih žrebanja (EAD: 613283).



1. NAGRADA



2. NAGRADA



3. NAGRADA

10



8



9

Slika 1: Sončna elektrarna Labore, 2006 (foto Milan Jezeršek)

Slika 2: Predsednik ZSFI, dr. Uroš Merc, Rudolf Ogrinc in Iztok Jenko (foto Milan Jezeršek)

Slika 3: Podpis pogodbe Soenergetika MO Kranj, 2010. V sredini župan Damjan Perne, desno mag. Jože Knavs, predsednik uprave Elektro Gorenjska (foto Arhiv Elektro Gorenjska)



1



2



3

Slika 4: Sončna elektrarna Strahinj, 2008 (foto Drago Papler)

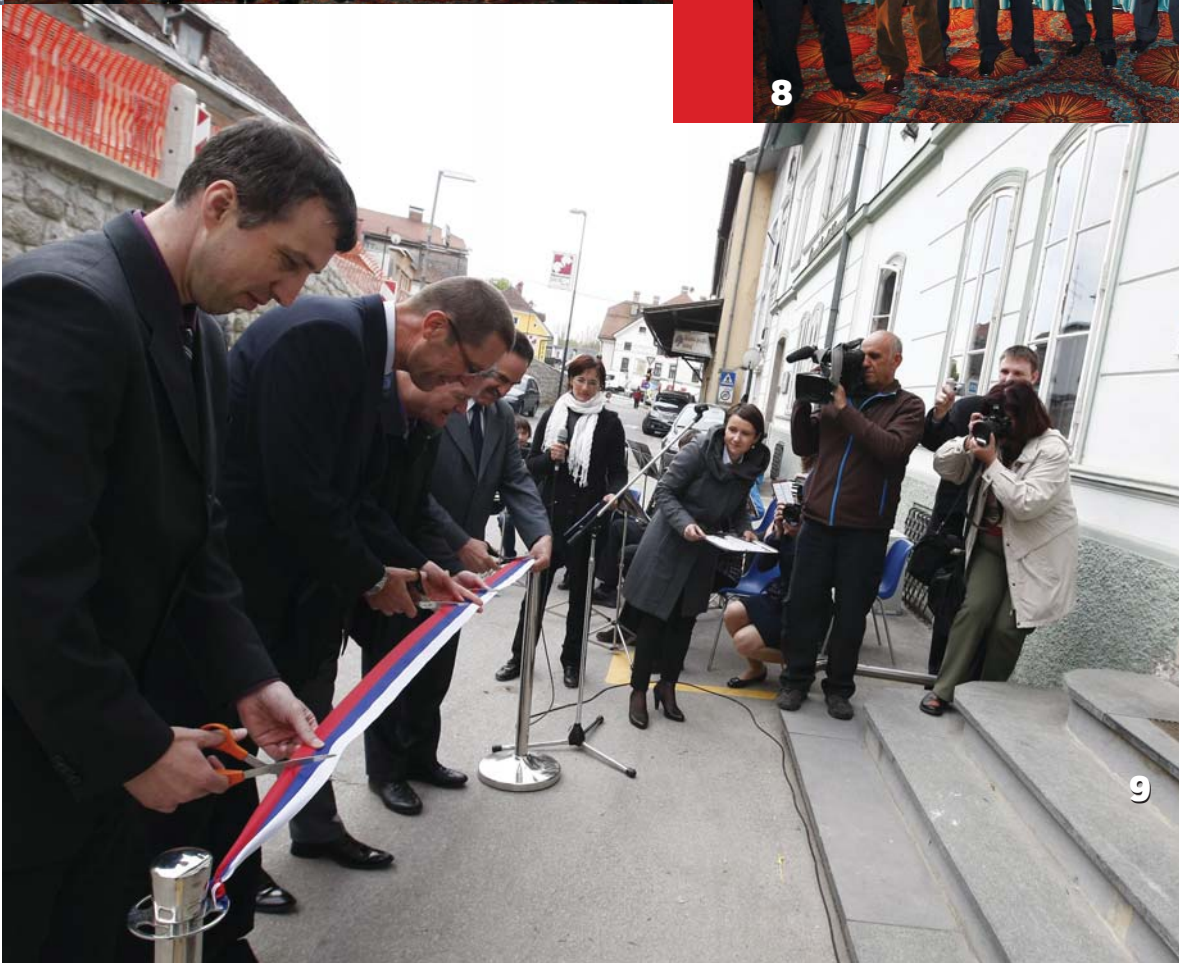
Slika 5: RTP Moste (foto Gorazd Kavčič)

Slika 6: Prehod na 20 kV, 2006 (foto Arhiv Elektro Gorenjska)

Slika 7: Elektro Gorenjska prejemnik priznanja SZKO, 2013 (foto Arhiv Elektro Gorenjska)

Slika 8: Na Dnevih energetikov sta Ministrstvo za okolje in prostor ter Časnik Finance aprila 2008 podelila priznanje za sonaravni projekt 2008 partnerskega razvojnega izobraževalnega modela pri izgradnji sončne elektrarne Strahinj Gorenjskim elektrarnam in Biotehniškem centru Naklo, priznanje energetskega menedžerja 2008 pa Dragu Paplerju (foto Finance)

Slika 9: Odprtje novih prostorov Lokalne energetske agencije Gorenjske - LEAG, 2011 (foto Gorazd Kavčič)



Osebnosti

ELEKTRO GORENJSKA SMO LJUDJE ZAPOSLENI Z DRUGE PERSPEKTIVE

Bistvo in gibalno vsakega podjetja so njegovi zaposleni. Elektro Gorenjska smo ljudje. V rubriki vsakokrat predstavljamo posameznike in njihove hobije, preživljanje prostega časa. Spoznajmo se še iz malce drugačne perspektive.

BOŠTJAN MIHELČ

1. Opišite se na kratko.

Vztrajen, optimističen, komunikativen.

2. Kaj počnete v prostem času, predstavite na kratko vaše hobije.

Prostega časa je bolj malo, z veseljem pa se odpravim na smučanje, kolesarjenje ali pa gremo kam z družbo.

3. Kaj je za vas popoln odklop, s čim se najbolj sprostite?

Najbolj se sprostim na morju ali potovanju. Takoj ko se usedem na letalo ali v avto in se odpravim proti izbrani destinaciji, sem že sproščen. Na potovanjih po eni strani lahko dam vse štiri od sebe, hkrati pa kak dan tudi spoznavam znamenitosti, še najraje si izposodim avto in si razgledam okolico.

4. Vaš življenjski moto?

Glej naprej in se ne obračaj nazaj.

Boštjan Mihelič

Ogromno mi pomeni kvaliteten čas, ki ga preživim z njima, tako da raziskujemo, ustvarjamo, smo v naravi, pa še kaj bi se našlo. Kar pa mi preostane prostega časa (tega pa je ob dveh majhnih bolj malo), se trenutno največ zadržujem na mojem vrtičku, berem (trenutno je v ospredju študijska literatura), se ukvarjam s športom, in sicer s tekom in pilatesom, grem na kak dolg sprehod in eksperimentiram v kuhinji z darovi, ki jih nudi narava. Občasno grem z mojim partnerjem tudi v hribe. Čudovit občutek.

3. Kaj je za vas popoln odklop, s čim se najbolj sprostite?

Ker sem skromna, mi zadostujejo že dobra glasba, vdih morskega zraka, masaža in družba najdražjih.

4. Vaš življenjski moto?

Verjamem v to, da se vse zgodi z razlogom, NI naključij.

KARMEN KERN

1. Opišite se na kratko.

Najprej in najraje sem žena in mati dveh živahnih fantov, saj sem zelo družinski človek. Zase bi lahko rekla, da sem čustvena, odprta, komunikativna oseba, velikokrat brez dlake na jeziku, kar pa se dostikrat ne izkaže za ravno dobro lastnost, se pa učim gristi v jezik in šteti do sto. Kar si zadam, izpeljem do konca, mož bi rekel, da grem tudi z glavo skozi zid.

2. Kaj počnete v prostem času, predstavite na kratko vaše hobije.

Ves svoj prosti čas najraje delim z mojimi fanti. Zelo radi smo v naravi, raziskujemo bližnje in malo bolj oddaljene hribočke in kотиčke, kolesarimo, radi imamo morje, vsako leto rajši pa tudi zimo in vse, kar je povezano z njo. Uživam v individualnih športih, ki so sedaj postali družinski, vseeno pa si sem ter tja vzamem čas za kakšen daljši tek, kjer uživam sama s seboj, se umirim in sprostim. Če mi čas dopušča, rada



Neža Mali



NEŽA MALI

1. Opišite se na kratko.

Neža Mali, iz okolice Škofja Loke. Če se le da, živim v harmoniji z naravo; verjamem v moč alternativnega zdravljenja in pozitivnih misli.

2. Kaj počnete v prostem času, predstavite na kratko vaše hobije.

Večino časa preživim z otrokoma, Evo in Anžetom, tako da sem v prostem času predvsem mama.



preberem kakšno dobro psihološko ali duhovno knjigo. Zelo rada pa tudi pečem in kuham, kjer vseskozi odkrivam kaj novega.

3. Kaj je za vas popoln odklop, s čim se najbolj sprostite?

Spadam med tiste srečneže, ki svoj popoln odklop doživijo vsak dan in to dvakrat. To je mojih 10 minut vožnje v službo in iz službe z mojo izbrano glasbo (na jakosti, ki ni za javnost), ko priklopim vsa čutila in uživam v vsrkavanju zvokov, ki me napolnijo z energijo. Prav tako je zame popoln odklop tipičen ženski večer, ki ga preživimo v kakšni dobri restavraciji. Vse to so trenutki, ki so namenjeni samo meni in so neprecenljivi.

4. Vaš življenjski moto?

Prav posebnega nimam, jih je pa kar nekaj, ki me spremljajo skozi življenje in so se že dostikrat izkazali za prave oziroma resnične: "Vsaka stvar se zgodi z razlogom", "Za dežjem vedno posije sonce", "Samo enkrat se živi" ... Ker ne spadam ravno med večne optimiste, pa ne smem pozabiti tudi tega: "Pripravi se na najslabše in upaj na najboljše".

TANJA PETELINŠEK BRATUN

1. Opišite se na kratko.

Sem pozitivna, vesela, zagnana, polna življenja in glede na to, da sem oven po horoskopu, mi definitivno ne manjka trmoglavosti oziroma kot jaz temu pravim, vztrajnosti.

2. Kaj počnete v prostem času, predstavite na kratko vaše hobije.

Po duši sem "rokerica", zato prosti čas rada preživljam ob poslušanju dobre glasbe. Poleg tega z možem gojiva skupno ljubezen do motorjev, zato poizkuša čim več prostih sončnih dni izkoristiti za vožnjo z motorjem. Veliko časa pa nama vzameta tudi najina dva psa - aljaška malamuta, tako da nama res nikoli ni dolgčas. Največji del mojega življenja pa predstavljajo moja družina in najbližji prijatelji.

3. Kaj je za vas popoln odklop, s čim se najbolj sprostite?



Tanja Petelinšek Bratun
na levi: Karmen Kern

Zame popolno sprostitev predstavlja obisk klasičnih koncertov in občutek svobode, ki si je deležen na motorju.

4. Vaš življenjski moto?

If your happiness depends on what somebody else does, I guess you do have a problem. *Richard Bach*

If you tell the truth, you don't have to remember anything. *Mark Twain*

ŠPELA DOLINAR

1. Opišite se na kratko.

Razigrana, ravno prav navihana, skoraj vedno nasmejana in predvsem pripravljena priskočiti na pomoč. Drugače pa 4 leta mamica luštnega in po meni pridnega fantka Luka, 4 leta žena Bojanu, sestra (2 brata in 1 sestra), brez prijateljev na Facebook-u, ker ga nimam, pa še in še ...

2. Kaj počnete v prostem času, predstavite na kratko vaše hobije.



P.S.: Slika je simbolična ;-)

Običajno svoj prosti čas zapolnjujem s crossfitom, salso, odbojko, planinarjenjem, no pa še kaj bi se našlo ...

3. Kaj je za vas popoln odklop, s čim se najbolj sprostite?

Predvsem dobra družba ...

4. Vaš življenjski moto?

Ljudje preveč časa porabimo za premlevanje preteklosti in načrtovanje prihodnosti - namesto, da bi uživali tukaj in zdaj!



Špela Dolinar

dr. Ivan Šmon

desno:
Primož Gril



DR. IVAN ŠMON

1. Opišite se na kratko.

Preprost, družinski, ambiciozen, prilagodljiv, iznajdljiv, zaupljiv, vztrajen, točen, natančen, željan spoznavati nove stvari, kadar sem prepričan v svoj prav, tudi zelo trmast in nepopustljiv.

2. Kaj počnete v prostem času, predstavite na kratko vaše hobije.

Prosti čas mora biti polno zaseden. Trenutno v prostem času delam MBA, tako da je žal še družina hobi. Hec... Zaradi študijskih obveznosti v prostem času trenutno ostane časa res samo za tek, gorsko kolo, motor in predavanja. Vleče me sicer večinoma k adrenalinskim zadevam, kot so spust z gorskim kolesom, vožnja s hitrimi motorji, z akrobatskim letalom, potapljanje, prosto in jadralno padalstvo... Nekje zadaj v glavi imam še ves čas skrito željo, to je helikopter.

3. Kaj je za vas popoln odklop, s čim se najbolj sprostite?

Odgovor je zelo preprost, s tekom. Kadar pa imam s tekom zaradi številnih poškodb težave, sta na vrsti gorsko kolo in motor.

4. Vaš življenjski moto?

Življenje je eno, izkoristi ga v kar največji meri in hkrati vsako začeto zadevo tudi dokončaj.

PRIMOŽ GRIL

1. Opišite se na kratko.

Preprost, včasih vztrajen, včasih popustljiv. Rad se sklicujem na izraz "bo že kako", drugače pa brez kakšnih posebnih nadnaravnih sposobnosti... zaenkrat.

2. Kaj počnete v prostem času, predstavite na kratko vaše hobije.

Profesionalno se ukvarjam s potapljanjem in planinstvom (planinski vodnik pri PD Jesenice). Rekreativno pa moj čas zavzema: plezanje (navadno/v ledu), kolo, rolerji, smučanje, bordanje, sem ter tja kakšna jama in pa kajtanje.

3. Kaj je za vas popoln odklop, s čim se najbolj sprostite?

Pod vodo se uleči na skalo in opazovati jate barakud. Obstaja pa še tisoč drugih odklopov, ampak vsak ob svojem času.



4. Vaš življenjski moto?

Čas, ki nam je dan, porabiti za čim več stvari. Poizkusi vse kar se da ...

BORIS MUŠIČ

1. Opišite se na kratko.

Trmast, odločen, direkten - ko si nekaj zadam, zadeve tudi izpeljem. Od družbe je odvisno, ali sem družaben, v dobri družbi vsekakor uživam. Veliko pove, da sem že skoraj 40 let v podjetju Elektro Gorenjska in to je velik del mojega življenja. Družina prav tako predstavlja pomemben del.

2. Kaj počnete v prostem času, predstavite na kratko vaše hobije.

V prostem času je pestro - kegljam za klub in se udeležujem neuradnih svetovnih veteranskih prvenstev, poleti kolesarim po bližnji okolici in pozimi smučam, seveda na Krvavcu. Poleg tega z ženo velikokrat preživljava prosti čas na Krvavcu tudi po končani smučarski sezoni. V vasi, kjer živim, sodelujem pri vseh vaških običajih in akcijah, takšnih ali drugačnih. Veliko stvari okoli hiše uredim sam, saj smo električarji "univerzalci".

3. Kaj je za vas popoln odklop, s čim se najbolj sprostite?

Ko delam, je zame odklop, saj moram biti aktiven.

4. Vaš življenjski moto?

Če ženo vprašate, je moj moto Elektro - Elektro - in še enkrat Elektro (Gorenjska).



Boris Mušič

Upokojenci

DRUŠTVO UPOKOJENCEV ELEKTRO GORENJSKA

Leta 2004 je ob letnem srečanju upokojenih sodelavk in sodelavcev na Bledu takratni predsednik uprave Elektra Gorenjska, g. Jože Knavs, dal pobudo za ustanovitev društva upokojencev Elektra Gorenjska. Še istega leta se je ustanovil iniciativni odbor pod vodstvom Matije Kenda. 19. oktobra 2005 je tako potekal prvi ustanovni zbor Društva upokojencev Elektro Gorenjska, kjer je bil kot predsednik imenovan Matija Kenda. Omenjeno društvo je prostovoljno, nepridobitno združenje upokojencev in simpatizerjev društva, ki plačujejo letno članarino v višini 10 evrov. Društvo deluje tudi s pomočjo donatorjev in finančne podpore vodstva družb Elektro Gorenjska in Gorenjskih elektrarn. Društvo vsako leto na občnem zboru sprejme plan aktivnosti. Za člane organizira rekreativne izlete, ogled kulturnih znamenitosti in srečanja s člani drugih društev po Sloveniji. Ob koncu leta obiščejo starejše člane, jim voščijo in jih obdarijo. Število članov in udeležencev aktivnosti društva se vsako leto povečuje, kar jih še posebno veseli.

MATIJA KENDA:

Vodja krajevnega nadzorništva Kranj - okolica,
krajevnega nadzorništva Visoko,
vodja krajevnega nadzorništva DE Kranj

Ustanovitelj Društva upokojencev
Elektro Gorenjska

Obiskoval je Elektrotehniško srednjo šolo v Ljubljani in že kot štipendist Elektrarne Sava v Kranju vsako leto opravljal počitniško delo in se spoznaval s proizvodnimi napravami. Po vpisu na Fakulteto za elektrotehniko v Ljubljani je leta 1960 študij prekinil in odšel na služenje vojaškega roka v JLA. Po vrnitvi leta 1962 se je zaposlil v Elektro Kranj kot energetik v baraki v Savskem logu, leta 1965 pa ga je takratni direktor g. Igor Mervič določil, da zamenja takratnega nad-

zornika v KN Kranj-okolica in tako je postal prvi elektrotehnik, ki je prevzel odgovorno mesto krajevnega nadzornika in dežurstvo v obratovanju. Prostori KN Kranj - okolica so bili dotrajani in v slabem stanju. Zaradi povečanega obsega dela in naraščajočega števila zaposlenih je bila 25. maja 1968 dograjena stavba KN Visoko, najmodernejše zgrajeno in opremljeno nadzorništvo na Gorenjskem, in sicer z dvema stanovanjskima enotama in lastnim poltovornim vozilom IMV 1600. Nadzorništvo je med leti 1968 in 1978 vsako leto poleg rednega vzdrževanja NNO, TP in DV elektrificiralo in priklopilo še okoli 200 novih stavb. Matija Kenda je dolžnosti krajevnega nadzornika vsa leta opravljal z veseljem in v zadovoljstvo tako podrejenih kot tudi vodstva podjetja. Napredek, tehnologija in modernizacija poslovanja so privedli do ukinjanja posameznih nadzorništev, zato so mu leta 1979 ponudili delovno mesto vodja KN v DE Kranj, kjer je 15. marca 1979 nastopil novo delovno mesto v oddelku za obratovanje v Kranju. Nova in zahtevnejša delovna opravila je opravljal polnih 19 let. Leta 1998 se je odločil prestopiti v tretje življenjsko obdobje in se upokojiti, a tudi v tem obdobju ne počiva in aktivno sodeluje pri kulturnih in športnih aktivnostih, ne pozablja pa tudi na pretekla delovna doživetja v KN Visoko. Leta 2003 in 2008 je tako organiziral 35. in 40. obletnico otvoritve stavbe KN Visoko ter srečanje nekdanjih zaposlenih. S somišljeniki je leta 2005 na pobudo nekdanjega vodstva ustanovil Društvo upokojencev Elektro Gorenjska, ki uspešno deluje že deveto leto.



Matija Kenda



Člani društva upokojencev na enem od zadnjih izletov: ogled znamenitosti vasi Cerklje na Gorenjskem

Anekdot,e

Usklajevanje mnenj je včasih naporno in glasno

Z nekdanjim vodjem IC sva reševala računalniško izvedbo nekega postopka. Vedno bolj sva povzdigovala glas vse do meje, ko se naju je slišalo tudi precej izven pisarne. Nenadoma se prav počasi odprejo vrata pisarne in notri stopi sodelavec, ki je v rokah prinesel 3 kozarčke "šnopca" z besedami: "Ne pobijta se med seboj, raje se pomirimo in popijmo nekaj kratkega!" Midva sva se spogledala, se nasmejala in oba istočasno rekla: "Saj se samo pogovarjava!"

Vroč petek. Kdo se je spomnil organizirati seminar na tak dan, pa še snov je bila zelo zanimiva - davki?!

Kljub vročini zunaj je bila klimatska naprava tako učinkovita, da smo bili krepko ohlajeni. Bil je čas odmora in z veseljem sem si nalila skodelico vroče vode za čaj. Pogled se je usmeril na teraso in na toplo sonce. V mislih sem se že grela, korak pa se je usmeril proti terasi. In nato je zabobnelo, vroč čaj se je polil po hlačah, rokah in ogromnem steklu. V šoku, prilepljena na steklo, sem še zaklela: "Kdo, hudiča, pa je tako očistil to okno?"

Seveda so bili obrazi presenečenja in smeha na drugi strani stekla neprecenljivi. Nekdo je takoj pripomnil: "Ali imate električarji toliko energije, da hodite kar čez steklo?"

Nekoč (za mladino skoraj neresnično) smo izvajali solidarnostne sobote za naše brate na jugu. Po dolgem tednu je tako prišla na vrsto še delovna sobota. Kje vse bi lahko bili, mi pa v službi ... Neko soboto so tako naši zdolgočaseni pogledi na cerkvenem zidu opazili mucko, okoli katere se je zelo trudil sosedov mačkon. Mucka se mu je izmikala in nastavljal, izmikala in nastavljal, to se je ponavljalo v nedogled. Nato pa nenadoma iz grmovja skoči še en mačkon, opravi svoje pri mucki in izgine. No, tako smo se smejale in komentirale, da smo tisto soboto zamudile odhod domov.



Uganka: Kdo od naših sedanjih zaposlenih je na sliki?



levo:

Marija Malovrh, vodja službe za saldakonte in izterjavo in Božidar Žerovec, vodja službe za prodajo in obračun električne energije Sektorja komercialne energetike Elektra Gorenjska, d. d. na izletu konzumarjev in investitorjev Poslovne enote Kranj na Kras leta 2000 (foto Drago Papler)

spodaj:

V oddaji Vse o elektriki v studiu Radia Kranj Gorenjskega megarščka sta sodelovala Miha Skuber in sovoditelj Drago Papler iz Poslovne enote Kranj družbe Elektro Gorenjska, 1992 (Arhiv Draga Paplerja)



Kolofon:

Elektro Gorenjska 50 let z vami, priloga poslovnega glasila Elgo

Št. 4, junij 2014

Izdajatelj: Elektro Gorenjska, d. d., Ulica Mirka Vadnova 3a, Kranj,
Služba za korporativno komuniciranje

urednistvo.elgo@elektro-gorenjska.si /tel. 04/2083-684

Za izdajatelja uprava družbe: predsednik uprave mag. Bojan Luskovec

Urednika: dr. Drago Papler, mag. Renata Križnar

Člani uredniškega sveta: Nina Praprotnik

Oblikovna zasnova in izvedba: Marko Tušek

Tisk: Gorenjski tisk, d. d.

Naklada: 1.800

ISSN 1581-8020



foto: Roman Bratun



elektro
gorenjska



50 let z vami

Elektro Gorenjska,
podjetje za distribucijo
električne energije, d.d.
Ul. Mirka Vadnova 3a, Kranj