

29. managerski koncert

donatorska prireditev za nadarjene glasbenike



december 2022

Driving the Future



Kolektor je danes poslovni sistem s tremi močnimi skupinami: Kolektor Mobility, Kolektor Technologies in Kolektor Construction. Naša misija je, da uspevamo v svetu mobilnosti, gradbeništva, energetike, infrastrukture in digitalizacije.



Nakit s podpisom Malalan ima svoj čar, ki ga mnogi povezujejo z bogato družinsko tradicijo. Generacije, ki že desetletja utelešajo sanje v obliki draguljev, so se izmojstrile v brezčasnem prepletanju starodavnega mojstrstva, pretanjenosti trenutka sedanjosti in iskrivosti s tančico zastrte prihodnosti.



MALALAN

Vaše sanje kujemo v večnost.

malalan.si

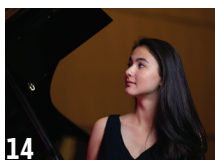


5 Vrnitev v normalni svet



6 Orkester z izjemno zgodbo

8 George Pehlivanian, svetovni dirigent



10 Meta Fajdiga: Trema poskrbi za sokoljo natančnost in karizmatičen nastop

14 Zala Kravos: Blizu sta mi sodelovanje in iskanje sinergij v službi glasbe



18 Olena Tsymbal: Glasbenik pomaga, da ljudje ob glasbi odkrivajo lepoto v sebi

22 Managerja leta 2022: Sabina Sobočan, generalna direktorica družbe Varis Lendava, in Blaž Brodnjak, predsednik uprave NLB



24 Beno Ceglar: Vlaganje v mlade je edina investicija, ki se zanesljivo povrne

28 V SKB banki podpirajo ustvarjalnost in talent



30 Stanka Solar: Pri poslu z nepremičninami je dobro staviti na strokovnost

34 Tomislav Čizmić: Ko zapoješ s polnim glasom, se zgodi čudež



38 Diana Dimnik: Moje vodilo je disciplina – ne le do drugih, tudi do sebe

42 Jan Sibinčič: Če želiš biti med najboljšimi, ni prostora za povprečje



46 Živa Ploj Peršuh: Največji čar pri dirigiranju je zavedanje svoje moči v trenutku samem in njegovi minljivosti

50 Skladatelji iz letošnjega programa

54 Skozi objektiv 28. koncerta

Izdajatelj publikacije: STJ, d. o. o.

Organizator Managerskega koncerta:

Slobodan Sibinčič

Urednica:

Petra Kancler za PREMIUM MEDIA

Tehnična urednica: Tina Malovrh

Oblikovanje naslovnice: Futura DDB

Lektoriranje in korigiranje: Lucija Rap

Tisk: Izi Print, d. o. o.

Vikrče 21, Ljubljana Šmartno

Papir: GRAFO LIT, d. o. o.

Vrbje 80a, Žalec

Naklada: 6.000 izvodov, vsi so brezplačni, pri vseh storitvah je upoštevan 22-odstotni DDV.

Veliki sponzorji:



KOLEKTOR

L E X C E L L E N C E

Sponzorji:



Partnerja Managerskega koncerta:



Koncert so podprli:

A-Soft, BKS Banka, Datalab Tehnologije, BSH Hišni aparati, ETI, Fotona, Marand, Mercator, NIL, Nova Ljubljanska banka, Pivovarna Laško Union, RIKO, Sparkasse Banka, Telemach, Triglav Skladi, Actual, Adria Kombi, AJ PES, Bauhaus, Bayer, Better, Boston Consulting Group, BTC, Carso, Gebrüder Weiss, Grafo lit, Interenergo, Kemofarmacija, Knauf Insulation, Kovintrade, Mediasi, Plinovodi, S & T Iskratel, Selectium Adriatics, SIBO G, Slovenijales, SmartCom, Steklarna Hrastnik, Stan nepremičnine, Summit Leasing, Visa in Yaskawa.

www.a-soft.si
www.sfera-it.si



POPOLNA PARTNERJA ZA
UNIKATNE IT-REŠITVE.

Sfera 
UNIQUE IT SOLUTION
PROVIDER



29. managerski koncert

donatorska prireditev za nadarjene glasbenike

Devetindvajseti managerski koncert bo v soboto, **10. decembra 2022**, ob 19.30 uri v Gallusovi dvorani Cankarjevega doma v Ljubljani. Igral bo **Simfonični orkester RTV Ljubljana pod taktirko maestra Georga Pehlivaniana**. Solistke bodo pianistke **Meta Fajdiga, Zala Kravos in Olena Tsymbal**.

PROGRAM

W. A. Mozart:	Mala nočna glasba, 1. stavek
W. A. Mozart:	Koncert za klavir in orkester št. 21, 2. stavek
L. van Beethoven:	Koncert za klavir in orkester št. 5, 1. stavek
E. Grieg:	Solveigina pesem iz orkestralne suite Peer Gynt
L. van Beethoven:	Koncert za klavir in orkester št. 3, 3. stavek
E. Grieg:	Anitrin ples iz orkestralne suite Peer Gynt
R. Schumann:	Koncert za klavir in orkester, 1. stavek

VRNITEV V NORMALNI SVET



Barbara Deva

SLOBODAN SIBINČIČ,
organizator Managerskega koncerta

Zadnji dve leti nista bili naklonjeni kulturnim prireditvam in množičnemu druženju, saj je pandemija močno zarezala v naša življenja. Potem ko smo morali koncert v letu 2020 odpovedati, smo ga lani nekako izpeljali, vendar je morala biti zaradi protikoronskih ukrepov polovica sedežev praznih.

Letošnjega koncerta smo se organizatorji in umetniki lotili z vnemo, kot bi hoteli nadomestiti vse, kar nam je v zadnjih dveh letih ušlo. Podoben odziv smo doživeli tudi pri dolgoletnih udeležencih, saj smo že pred polletjem prodali večino vstopnic za dvorano. Očitno smo ljudje družabna bitja in smo pogrešali druženje na dogodkih.

Letos smo za vas izbrali nekaj stavkov najlepših klavirskih koncertov, igrale pa jih bodo tri izjemne mlade pianistke.

Meta Fajdiga je pred dobrim letom končala drugo specializacijo in na tekmovanjih že večkrat prepričala strokovno žirijo in tudi občinstvo.

Zala Kravos je najbolj mednarodna med vsemi tremi, saj je po očetu Slovenka, po materi Kitajka, živi v Luksemburgu, študira pa v Bruslju in Londonu. Pri rosnih dvajsetih igra zrelo, kot bi imela za sabo že dolgo kariero.

Olena Tsymbal je spomladi iz Ukrajine pribežala v Ljubljano. Zagotovo si pred letom dni ni predstavljala, da bo sredi študija zamenjala dom in šolo. V Slovenijo je prišla iz udobja svojega doma in ne ve, kdaj se bo lahko vrnila. Zelo je hvaležna Sloveniji in družini, ki jo je toplo sprejela, zato se nam želi z nastopom oddolžiti. Sprejmimo to lepo darilo in jo nagradimo z aplavzom kot tudi druge nastopajoče.

ORKESTER Z IZJEMNO ZGODBO



Barbara Reya

Simfonični orkester RTV Slovenija že vsa leta od ustanovitve krasita glasbena odličnost in vrhunska poustvarjalnost. Njegova temeljna dejavnost so studijska in koncertna snemanja za nacionalni glasbeni arhiv, ki je na voljo radijskim in televizijskim programom.

Začetki Simfoničnega orkestra RTV Slovenija so neposredno povezani z nastankom radijske in pozneje televizijske hiše, združenih v Zavod RTV Slovenija. Radijski medij je od ustanovitve leta 1928 zaposloval stalne zasedbe glasbenikov, ki so ustvarjali glasbeni program. Njihovo število se je počasi povečevalo in leta 1946 je Orkester Radia Ljubljana štel 65 članov. Delovati je nehal leta 1947, ko je bila ustanovljena Slovenska filharmonija, člani orkestra pa so zamenjali delodajalca in prešli k Filharmoniji. Zaradi programskih potreb po svoji lastni glasbeni produkciji si je Radio prizadeval za vnovično ustanovitev orkestra. Prvi šef dirigent na novo postavljenega orkestra je bil Uroš Prevorsek, za njim pa so na tem položaju delovali Samo Hubad, Stanislav Macura, Anton Nanut, Lior Shambadal, David de Villiers in En Shao. Zdaj orkester vodi bolgarski dirigent Rossen Milanov.

V zadnjem desetletju je orkester pritegnil pozornost strokovne javnosti z odmevnimi projekti, pri katerih je sodeloval s priznanimi dirigenti in solisti, kot so Marko Letonja, Daniel Raiskin, Angela Gheorghiu, Roberto Alagna, Marcello

Alvarez, Miša Majski, Stefan Milenković, Aldo Ciccolini, Radu Lupu, Mate Beka-vac, Irena Grafenauer, Ivo Pogorelić, Sarah Chang, Ning Feng in drugi.

Uspehi in predvsem izjemna kakovost orkestra niso ostali neopaženi niti pri nekaterih velikanih popularne klasične glasbe, tenoristih Joséju Carrerasu, Placidu Domingu in Andrei Bocelliju ter duu 2 Cellos, ki so si za spremljevalni orkester na koncertih v Sloveniji in bližnjih deželah izbrali prav Simfonični orkester RTV Slovenija.

Orkester izvaja zanimiv in pester koncertni program, s katerim privablja raznovrstno občinstvo. Njegov repertoar sestavljajo skladbe svetovne glasbene zakladnice vseh umetnostnih obdobj, antologije in krstne izvedbe slovenskih glasbenih ustvarjalcev, v tretjem tisočletju pa je velik krog poslušalcev pridobil še s koncerti orkestrirane popularne glasbe, ki jo po večini izvaja skupaj z najopaznejšimi ustvarjalci domače zabavne glasbe. Posnel je skoraj celoten slovenski simfonični repertoar in je za najboljše poustvaritve domačih skladb prejel številna visoka priznanja. Domača in mednarodna diskografija orkestra sta izjemno obsežni.

Posnetke Simfoničnega orkestra RTV Slovenija lahko najdemo na več kot 400 zgoščenkah.

"MINISTER ZA ZDRAVJE OPOZARJA: PREKOMERNO PITJE ALKOHOLA ŠKODUJE ZDRAVJU!"

Bagueri
30
ANNIVERSARY



Praznujte z nami 30 let Bagueri Superior

Napolnimo življenje z odličnostjo.

Dejan Mastnak,
Tri lučke



Sebastjan Kovačič
Hiša Torkla



Luka Potočnik,
Gostilna Čubr



Toni Draguzet,
Gostilna Boccaporta, Hrvaška



Tomaz Kavčič,
Gostilna pri Lojzetu



Mauro Dal Din,
Bastia Vecchia, Italija

Priljubljena vinska spremljava vrhunske kulinarike.
Prisoten v 29 državah sveta.

Zgodbe in recepte najdete na:
www.klet-brda.si/bagueri

GEORGE PEHLIVANIAN, SVETOVNI DIRIGENT



Barbara Reya

Maestro George Pehlivanian se je rodil v Bejrutu. Ko je bil star deset let, je njegova družina emigrirala v ZDA. Z glasbo se je srečal že pri treh letih, ko je začel igrati klavir, pri šestih pa violino. Dirigiranje je študiral pri Pierru Boulezu, Lorinu Maazelu in Ferdinandu Leitnerju. Potem ko je na Accademii Chiggiani diplomiral z odliko, je doživel še izjemno čast, ko ga je mednarodna žirija kot prvega in doslej edinega Američana nagračila z velikim priznanjem na tekmovanju v dirigiranju v Besançonu.

V svoji bogati karieri je vodil številne vodilne svetovne orkestre, med drugim Londonsko, Izraelsko, Češko in Rotterdamsko filharmonijo, Filharmonični orkester Scale, Gewandhaus iz Leipziga, NDR iz Hamburga, Orkester Akademije Sv. Cecilije, Filharmonični orkester Francoskega radia, Filharmonijo Monte Carla, Filharmonijo BBC, Bamberške simfonike, Orkester romanske Švice, Comunale iz Bologne, Nacionalni orkester Španije, Belgije in RAI iz Torina, Orkester španske RTV, Kraljevi škotski nacionalni orkester in mnogo drugih. V Severni Ameriki je dirigiral orkestrom iz Houstona, Montreala, Baltimora, Cincinatija, Indianapolisa, St. Paula, Buffala, Rochesterja, Vancouvra, Ottawe, Toronta, Quebeca in Pacifiškemu simfoničnemu orkestru. Delal je z Ruskim nacionalnim orkestrom, Moskovskimi filharmoniki, Orkestrom Marijinega gledališča, Simfonijo Sydneyja, Japonskim orkestrom virtuosov, Malezijskimi filharmoniki, Katarsko filharmonijo, Filharmonijo Hongkonga, Šanghaja in Čingdaa. Pozimi 2017 je kot prvi dirigent armenskega rodu vodil Predsedniški simfonični orkester Ankare.

Enako kot v simfonični glasbi je maestro Pehlivanian doma tudi v operi. Dirigiral je predstavam Carmen, Jenufa, Seviljski brivec, Ernani, Traviata, Tosca, Otello, Cavalleria Rusticana, Gianni Schicci, Pikova dama, Andrea Chenier, Faustovo prekletstvo, Boris Godunov in druge opere na odrih od Sankt Peterburga, Bordeauxa, Neaplja, Rotterdama, Pariza do Parme in Palerma.

Sodeloval je s številnimi vrhunskimi glasbeniki in pevci. Naj naštejemo samo najpomembnejše: Maxim Vengerov, Leonidas Kavakos, Vadim Repim, Sarah Chang, Joshua Bell, Janine Jansen, Misha Maisky, Gidon Kremer, Jean-Yves Thibaudet, Arkadi Volodos, Lynn Harrell, Maurice Andre, Ruggero Raimondi, Dimitri Hvorostovsky, Ferruccio Furlanetto, Leo Nucci, Denyce Graves, Vladimir Galuzin, Bernarda Fink in Marjana Lipovšek.

Maestro Pehlivanian je bil v letih od 2005 do 2008 šef dirigent in umetniški vodja Slovenske filharmonije. Sodeluje je tudi na mnogih festivalih, med drugimi v Sankt Peterburgu, Aix-en-Provenceu, Milanu, Montpellierju, na Dunaju, v Linzu, Parmi, Aspnu, San Sebastianu, Santanderju, Madridu, Cannesu, Granadi, Kjotu, Osaki in Ljubljani.

Posnel je več kot 30 zgoščenk, med drugimi kompletna dela Franza Liszta za klavir in orkester z Luisom Lortiejem in Rezidenčnim orkestrom Chandosa, za kar je prejel posebno nagrado Gramophone Magazina. Njegov zadnji posnetek iz leta 2018 je legendarna Šostakovičeva Leningrajska simfonija, ki jo je posnel s svojim najljubšim mladinskim nacionalnim orkestrom Španije, s katerim sodeluje zadnjih 15 let.

Leta 2011 je George Pehlivanian ustanovil Mednarodni festival v Le Touquetu v Franciji, edinstven festival, ki ponuja nastope evropskim mladinskim orkestrom.

Od leta 2012 je maestro Pehlivanian profesor na Nacionalnem visokem konzervatoriju za glasbo v Parizu (Conservatoire National Supérieur de Musique de Paris) in od leta 2013 uči dirigiranje na Visoki šoli za glasbo Katarina Gurska v Madridu.

www.erpium.com | KREATIVNA AGENCIJA



SOUNDS LIKE
A **GOOD IDEA.**

erpium[®]

TREMA POSKRBI ZA SOKOLJO NATANČNOST IN KARIZMATIČEN NASTOP



Janez Marolt

Prvo glasbeno znanje je Meta Fajdiga prejela od prof. Helene Plesničar, temu pa je sledila diploma na Akademiji za glasbo v Ljubljani v razredu red. prof. Tatjane Ognjanovič. Dodatno se je izpopolnjevala na mojstrskih tečajih pri pianistih I. Laz-

ku, O. Kernu, Z. Kocsisu, S. Kovacevichu, P. Baduri-Skodi in J. Rouvierju. V razredu svetovno priznanega pianista in pedagoga Konstantina Scherbakova na Visoki šoli za umetnost v Zürichu pa je po dveh opravljenih magisterijih končala še specializacijo iz klavirja. >

NOV IGRALEC JE VSTOPIL V IGRO.

►► **FUTURA DDB** je postala del prve globalne mreže FTW (For The Win),
ki je v gaming industriji prepoznala širši potencial.
Pod nazivom Futura FTW svojim naročnikom nudimo nov,
dodaten portfelj marketinških storitev s področja gaminga in e-športa.



►► **FUTURA FTW**

Prva agencija v regiji s celostnim
pristopom h gamingu in e-športu

www.futuraftw.com

- > Leta 2016 je Meta Fajdiga postala solistka fundacije Orpheum Stiftung, ki mlade glasbenike povezuje z mednarodno priznanimi umetniki in orkestri ter jim tako pomaga k večji mednarodni uveljaviteljski. Tako je med drugim nastopila na Arosa Musik Festivalu. V okviru iste fundacije je leta 2016 nastopila na podelitvi nagrad Awards Night žirijskega filmskega festivala. Je tudi prejemnica Prešernove nagrade Akademije za glasbo.

Meta je večkratna zmagovalka državnega tekmovanja TEMSIG (2004, 2010, 2013) in pomembnih mednarodnih tekmovanj (Nikolai Rubinstein – Pariz, 2002; Aleksander Skrjabin – Pariz, 2010; Maria Yudina – Sankt Peterburg, 2011). Leta 2011 je prejela štipendijo Yamaha Music Foundation of Europe ter postala dobitnica posebne nagrade na mednarodnem tekmovanju Euroregione 2011 v Vidmu. Avgusta 2012 je na tekmovanju, ki je potekalo v okviru Mednarodne glasbene akademije v Flainu v Franciji, prejela nagrado občinstva. Leta 2015 je nagradam dodala še drugo nagrado na tekmovanju Hug-Duttweiler v Zürichu in prvo nagrado na tekmovanju, ki ga organizira Marguerite Meister Stiftung prav tako v Zürichu.

Meto Fajdiga so na študijski poti podprle različne fundacije, med drugim tudi podjetje Krka in Ministrstvo za kulturo Republike Slovenije.

Kako ste se navdušili nad glasbo in kdaj ste vedeli, da bo to vaša kariera?

Tega se pravzaprav sploh ne spomnim. Vem samo, da sem vsako glasbilo, ki je bilo pri hiši, že kot majhna vzela v roke in nanj igrala ter da so starši, ki so bili zelo naklonjeni in spodbudni, moje navdušenje nad glasbo opazili in me vpisali v glasbeno šolo. Ko se zdaj ozrem nazaj, se zdi, da sem pravzaprav že od nekdaj čutila, da želim živeti z glasbo in da sem preprosto zrasla s tem poslanstvom.

Kdo je vaš glasbeni vzor in kdo najljubši skladatelj?

Vzorov je veliko, zato pustim, da me navdihe vsak, ki ustvarja s popolno predanostjo in svobodo duha. Zagotovo pa lahko izpostavim Horowitzovo vsesplošno genialnost, temperament Marthe Argerič, Rubinsteinovo poetičnost ...

Kateri umetnik pa vas je najbolj navdušil na odru?

Do zdaj mi je najbolj ostala v spominu izkušnja, ko sem slišala peti Elino Garanča. Je pa tako, da sem neverjetne izkušnje doživela tudi med šolanjem s kolegi pianisti. Slišala sem fantastično izvedbo Schumannove Kreisleriane, ob kateri sem obsedela nepremično na stolu in jo še zdaj nosim v spominu.

Kakšno je življenje mladega umetnika?

Vznemirljivo. (nasmešek) In zelo pestro. Poteka na mnogo nivojih – od zelo intimnih in potem tistih zunanjih, ki so svetu bolj vidni. Slednji so urejanje, usklajevanje, dogovarjanje, načrtovanje, tista najgloblja pa sta grajenje umetniške identitete in izkustvo življenja samega, ki potem z glasbo na odru zaživi pred občinstvom.



Janez Marolt

Čemu ste se morali v življenju odpovedati?

Na svoji poti nikoli nisem imela občutka, da se čemu odpovedujem, prav tako ne zaradi predanosti klavirju. Življenje dojemam bolj kot iskanje ravnotežja v posameznih obdobjih bivanja na tem svetu – enkrat je več časa za nekaj, drugič za kaj drugega. Občutek je, da živim polno in brez odpovedovanja.

Imate na nastopih težave s tremo in kako se spopadate z njo?

Trema je sopotnik vsakega performerja. Zdi se, da v družbi velja neko splošno mnenje, da je trema nekaj slabega in da povzroča težave. Zame pa je trema nekaj, kar mi na odru zagotavlja tisto povečano količino energije, ki jo potrebujem za sopolno natančnost in karizmatičen nastop. Če je prevelika, lahko nastop seveda tudi uniči, ampak po toliko letih izkušenj se z njo spoprijateljiš in jo udomačiš, tako da na odru pomaga in dela zate.

Kako vidite svojo kariero v prihodnje?

Če odmislim nepredvidljive dejavnike, ki vplivajo na razvoj kariere mladega glasbenika (pred nedavnim smo videli, kako je na področje kulture vplivala pandemija covid-19), vidim svojo kariero tako: s predanim delom čim več živeti na odru, poleg tega pa se udeleževati tekmovanj, ki lahko tudi pomembno pripomorejo k razvoju kariere.

Eleganca po najvišjih eko standardih

Edinstveno bivanjsko ugodje lesenih hiš **P. A. T. H.** je ustvarjeno skozi dolgoletne izkušnje, lastni razvoj in stalno posodabljanje lesene gradnje **Riko** ter brezčasni dizajn mednarodne legende oblikovanja **Philippa Starcka**. Odločitev za funkcionalno, estetsko, ekološko domišljeno in energijsko varčna hišo P. A. T. H. je odločitev za življenje po najvišjih standardih v sožitju spoznanj tradicije in sodobnih tehnologij.

www.starckinriko.si



P.A.T.H.
BY
S+ARCK®
WITH
RIKO®



**Tu je naš dom.
V regiji, polni priložnosti.**

Za vse, kar sledi.

NLB Skupina je največja bančna in finančna skupina s sedežem v Sloveniji in izključnim strateškim interesom v Jugovzhodni Evropi.

Kot institucija systemskega pomena vam s strokovnimi nasveti in inovativnimi rešitvami pomagamo izkoristiti izjemen potencial te edinstvene regije, z vključevanjem trajnosti v svoje bančno poslovanje pa sodelujemo pri izgradnji stabilnega gospodarstva in izboljševanju kakovosti življenja.

Za svoj dom želimo namreč poskrbeti po najboljših močeh ter omogočiti boljše življenje in lepšo prihodnost. Saj tam, kjer drugi vidijo zgolj točko na zemljevidu, mi vidimo regijo, polno priložnosti.

NLB Skupina

BLIZU STA MI SODELOVANJE IN ISKANJE SINERGIJ V SLUŽBI GLASBE



Zala se je rodila v Postojni julija 2002. Glasbo je začela odkrivati pri treh letih v Bruslju, klavir pa se je začela učiti igrati pri petih v Luksemburgu. S šestimi leti je bila sprejeta na Konservatorij mesta Luksemburg, kjer je pridobila vse razpoložljive diplome iz klavirja in več diplom iz glasbene teorije. Od leta 2012 do 2018 je vzporedno študirala v Glasbeni kapeli kraljice Elizabete v Belgiji pri Marii João Pires in Louisu Lortieju. Leta 2019 je bila – izjemoma brez mature – sprejeta v program Bachelor of Arts (Honors) na Royal College of Music v Londonu, kjer je zdaj v zadnjem letniku, njena profesorica klavirja pa je Norma Fisher. Od leta 2010 pogosto sodeluje na mojstrskih tečajih pri mednarodno priznanih pianistih.

Redno nastopa že od šestega leta, tudi po več desetkrat na leto, in je že igrala v osemnajstih državah, vključno s Kitajsko in ZDA. Sodelovala je na mnogih festivalih v ducatu evropskih držav. Decembra 2018 je bila v Luksemburgu nominirana za nagrado izvozni umetnik leta (kot edina najstniška izvajalka doslej).

Med letoma 2009 in 2014 je zmagala na več državnih in mednarodnih tekmovanjih v Luksemburgu in Franciji ter leta 2016 v ZDA, kamor so jo povabili na nastop v Carnegie Hall. Od takrat se raje posveča nastopanju – solističnemu in tudi komornemu. >

DIGITALNA PRIHODNOST

www.smart-com.si

Varna.
Zanesljiva.
Trajnostna.

SMART
COM

Zaupanja vreden partner za kibernetsko
varnost, IT omrežja in podatkovne centre.

VODILNI DISTRIBUTER
METALURŠKIH
POLIZDELKOV

IN OGREVALNIH
SISTEMOV BOSCH, ETA,
ABC IN HARGASSNER



Kovintrade

Partner znanja
in zaupanja

www.kovintrade.com

Eleganten dizajn.
Intuitivna funkcionalnost.
Mednarodni okusi.
Ob vsakem kliku.
Naš dobitnik nagrade
Red Dot 2022.

www.bsh-group.si

B/S/H/



reddot winner 2022

Nov popolnoma
avtomatski kavni
aparatus ES600.



- > Leta 2017 je pri štirinajstih v Nemčiji posnela svoj prvi samostojni album, ki so ga kritiki in mediji v sedmih evropskih državah zelo dobro sprejeli. Lani pa je z mlajšim bratom Valom posnela še zgoščenko s skladbami za klavir štiriročno.

Kako ste se navdušili nad glasbo in kdaj ste vedeli, da bo to vaša kariera?

Starši so mi povedali, da sem klavir pri dveh letih z velikim zanimanjem odkrila pri teti v Parizu. Sama pa sem se odločila, da bom pianistka, pri devetih letih, in to oznanila družini.

Kdo je vaš glasbeni vzor in kdo najljubši skladatelj?

Navdihujejo me številni glasbeniki, s katerimi se – tako ali drugače – najdemo na istih valovnih dolžinah. Od vsakega izvajalca poskušam pridobiti tisto, kar se mi zdi najbolj dragoceno. Sicer pa mislim, da mora vsakdo samostojno graditi osebnost, iskati svoj izraz in tudi svoje mesto v svetu glasbe, kakršenkoli že ta je.

Precej skladateljev mi je všeč, je pa res, da se najboljše počutim v družbi tistih, ki so bili tudi sami dobri pianisti. Že od malega mi za izvajanje zelo ležijo Chopinove skladbe, od nekdanj me fascinirajo tudi skladatelji z nemškega območja, od Beethovna in Brahmsa do Schuberta. Rada pa zaigram tudi skladbo kakšnega sodobnega skladatelja oziroma skladateljice.

Kateri umetnik pa vas je najbolj navdušil na odru?

Pred časom sem posebej rada prisluhnila Marii João Pires, saj sem jo med študijem z njo lahko velikokrat poslušala v živo na bolj intimnih prizoriščih in tudi v velikih koncertnih dvoranah. Nazadnje pa me je posebej navdušil dirigent Simon Rattle. Pogosto tudi poslušam posnetke, zlasti na internetu, mnogih pianistov iz prejšnjega stoletja, kot so Alfred Cortot, Clara Haskil in Vladimir Horowitz.

Kakšno je življenje mladega umetnika?

Dinamično ter polno raznovrstnih doživetij in izkušenj. Sama zelo rada potujem in odkrivam nove kraje, so pa pogosta potovanja tudi precej obremenjujoča.



S samostojnostjo in profesionalnim nastopanjem na vseh koncertih pa se hitro prikrade tudi občutek izoliranosti in osamljenosti.

Čemu ste se morali v življenju odpovedati?

Biti glasbenik je bolj način življenja kot navadna služba. Sama se nisem nikoli odpovedovala res pomembnim stvarim. Kar sem še najbolj pogrešala, je bilo druženje z vrstniki, ko sem s petnajstimi leti nehala hoditi v šolo in sem učenje nadaljevala od doma. Še vedno včasih pogrešam druženje z ljudmi zunaj glasbenih krogov.

Imate na nastopih težave s tremo in kako se spopadate z njo?

Trema je do neke mere nujna spremljevalka nastopov, saj ti da potreben adrenalin, da na odru daš vse od sebe. Ker od mladih nog redno nastopam, sem se že v najbolj rosnih letih spontano naučila obvladovati tremo, ki je zato običajno bolj spodbuda kot ovira ali težava. Če se pa zgodi, da sem več mesecev brez koncertov – kot med nedavno pandemijo – imam pri prvih nastopih po prekinitvi več treme kot navadno.

Kako vidite svojo kariero v prihodnje?

Morda je bolj primerno vprašanje, kako kariera vidi mene. (nasmešek)

Do zdaj sem rednemu nastopanju in neposredni komunikaciji s poslušalci, pa tudi posrednemu stiku z njimi prek posnetkov, vedno dajala prednost pred tekmovalni. Upam, da se bom lahko po koncu študija kariere koncertne pianistke popolnoma posvetila in se s tem preživljala, čeprav uživam tudi v poučevanju klavirja, ki me zanima in bogati. Zlasti se želim osredotočiti na odkrivanje, usvajanje in podajanje čim širšega repertoarja, tudi sodobnega, in ohraniti pogum pred že kar grozljivo goro ali nepreglednim oceanom klavirske literature, ki je nihče ne bi mogel zaobjeti, niti če bi imel na razpolago več življenj. Predvsem bi se rada izognila pretirani specializaciji in uživala ob glasbi v vseh njenih poudarjalnih razsežnostih, ne samo kot solistka, temveč tudi v komornih sestavih, vključno s klavirskim duom. Ne bi rada, da bi na mojo kariero vplival vse preveč razširjen duh tekmovalnosti in rivalstva, mnogo bliže mi je duh sodelovanja in iskanja sinergij v službi glasbe kot umetnosti, ki povezuje, ne razdvaja.



**boljši
podatki
rešujejo
življenja**

WWW.BETTER.CARE



Prostor vašega naslednjega poslovnega druženja



Atraktivna lokacija visoko nad tlemi in diš jo jemajoč panoramski razgled z vrha najvišje poslovne stolpnice v Sloveniji.



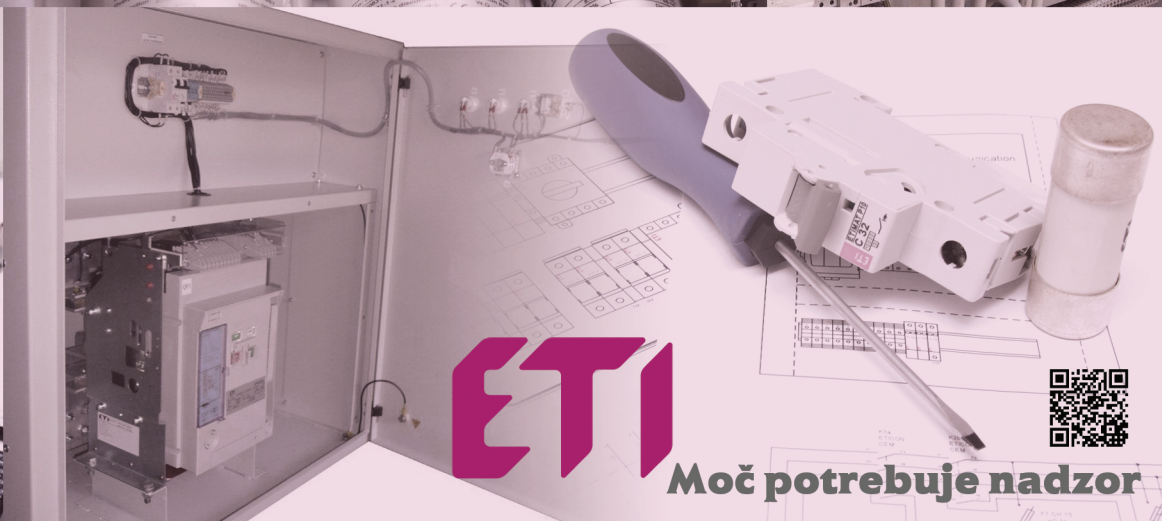
Plinovodi
Povezani z energijo

Vso našo energijo usmerjamo v razvijanje, gradnjo in upravljanje učinkovitega, varnega, zanesljivega in trajnostno naravnega plinovodnega sistema.

Uvajanje obnovljivih plinov, kot so biometan, sintetični metan in zeleni vodik, odpira nove možnosti uporabe domačih obnovljivih virov energije, zmanjšanje izpustov toplogrednih plinov in večjo energetske neodvisnosti.



www.plinovodi.si
tel.: 01 582 07 00



Moč potrebuje nadzor

GLASBENIK POMAGA, DA LJUDJE OB GLASBI ODKRIVAJO LEPOTO V SEBI



Barbara Reya

Olena Tsybal se je rodila 26. maja 2003 v mestu Mihajlivka v zaporoški regiji v Ukrajini. Osnovno šolo je obiskovala v Mihajlivki, kjer se je od sedmega leta tudi učila klavir in končala osnovno raven z najvišjimi ocenami. V tem času je tudi uspešno nastopala na regionalnih tekmovanjih. Leta 2019 se je vpisala na glasbeno akademijo v Zaporozžju. Šolala se je pri profesorici Oleni Beketovi. V drugem letniku akademije je bila druga na klavirskem tekmovanju v Krivem Rihu.

Sredi tretjega letnika študija na akademiji so domovino napadli Rusi in med drugim zasedli tudi njeno regijo. Olena je v okviru projekta Glasba za prihodnost prišla v Slovenijo in nadaljevala študij klavirja pri profesorju Vladimirju Mlinariču na Akademiji za glasbo v Ljubljani. Aprila letos je nastopila na koncertu na Ptuju in s komornim orkestrom igrala prvi stavek Bachovega koncerta v F-molu, drugi stavek Mendelssohnovega tria v D-molu in Couperinovo skladbo Trsje.

>



» VSAKI STRAKI SE POSVETIMO TAKO, KOT BI NEPREMIČNINO KUPOVALI ZASE «

Poleg nepremičninskega posredovanja
nudimo storitve pri:

- naložbah v nepremičnine
- nakupu novogradenj
- menjavi nepremičnin za starejše
- razvezah in dedovanju, tudi z izvedbo
mediacije
- pogodbenem prenosu premoženja na
potomce
- za stranke organiziramo obnovo kupljenih
nepremičnin
- urejamo vse pravne zadeve v zvezi z
nepremičninskimi transakcijami



STAN NEPREMIČNINE D.O.O.
SMREKRJEVA ULICA 9
1000 LJUBLJANA

M: 041 999 033
T: 01 5212 362

TAJNISTVO@STAN.SI
WWW.STAN.SI

> **Kako ste se navdušili nad glasbo in kdaj ste vedeli, da bo to vaša kariera?**

Za glasbo me je prva navdušila mama, ki je pianistka in zborovodkinja cerkvenega zbora. Od malega sem bila obkrožena z glasbo. Pomembno vlogo pa je imela tudi moja prva učiteljica Peresyphina Larisa Dmitrievna, ki me je navdihovala s svojim pristopom, ko smo glasbo podoživljali v celoti, ob njej plesali, risali in si izmišljali zgodbe. Od njenih ur sem vedno prihajala srečna in zadovoljna.

Kdo je vaš glasbeni vzor in kdo najljubši skladatelj?

Moji najljubši skladatelji so Schumann, Čajkovski, Rahmaninov in Skrjabin. Poseben odnos imam ravno z zadnjim, saj je njegova glasba izjemna. Ko sem v drugem letniku akademije igrala Skrjabinove preludije opusa 11, se je v meni vse spremenilo. Kakšna pestrost različnih in noro lepih melodij! Hkrati so umirjene, čustvene in vznemirljive. Zame to niso samo preludiji, ampak postaje v človeškem življenju, pri katerih doživljaš različna čustva. Mimogrede, Skrjabin je bil prvi, ki je uporabil barvo v glasbi.

Kateri umetnik pa vas je najbolj navdušil na odru?

Na odru sta me najbolj navdušila Emil Gilels in Grigorij Sokolov, v zadnjem času pa sem odkrila še Richarda Gooda ter japonskega pianista Micuka Učida, ki prečudovito izvaja Mozartove sonate.

Kakšno je življenje mladega umetnika?

Vojna je dramatično spremenila moje življenje. Nihče ni pričakoval, da nas bo napadla sosednja država. Ko v ruskih medijih poročajo, da so nekje bombardirali



Barbara Reya

vojaško infrastrukturo, jaz pa od domačih izvem, da so uničili šolo, stanovanjsko stavbo ali dom kulture, me popade bes. Vendar smo Ukrajinci močni ljudje in si bomo izbojevali neodvisnost. Mesto, kjer sem živela, je zdaj okupirano. Tam sta ostala mati in dedek. Brat in sestra sta razseljena v drugem delu Ukrajine. Jaz sem na varnem v Sloveniji, vendar vsak dan bolj pogrešam družino, ki je oddaljena več kot tisoč kilometrov.

Čemu ste se morali v življenju odpovedati?

Življenje sem posvetila glasbi in vse prilagodila temu cilju. Nikoli nisem obžalovala te odločitve.

Imate na nastopih težave s tremo in kako se spopadate z njo?

Vsi imamo tremo na nastopih, obvladujemo pa jo vsak po svoje. Jaz se pred koncertom skoncentriram, kako bom zaigrala prvo noto. Prepričam se, da je vse naučeno, nato se moram samo predati glasbi in to prenesti na občinstvo. Pomembno je, da se med igranjem osredotočimo na glasbo in nas pri tem nič ne zmoti. Obvladovanje treme postane od nastopa do nastopa lažje.

Kako vidite svojo kariero v prihodnje?

Težko rečem, saj je naš poklic negotov. Enkrat delaš pri več projektih naenkrat, potem pa dlje časa nič. Vem pa, da bom tudi v prihodnje izpopolnjevala svojo tehniko in tudi muzikalnost. Razvijala pa bom tudi sebe kot človeka. Glasbenik ni samo oseba, ki igra glasbo, ampak je predvsem tisti, ki pomaga, da ljudje ob njej odkrivajo lepoto v sebi.

Z INOVATIVNIMI REŠITVAMI USTVARJAMO ENERGETIKO PRIHODNOSTI.

Mednarodno trgovanje z električno energijo

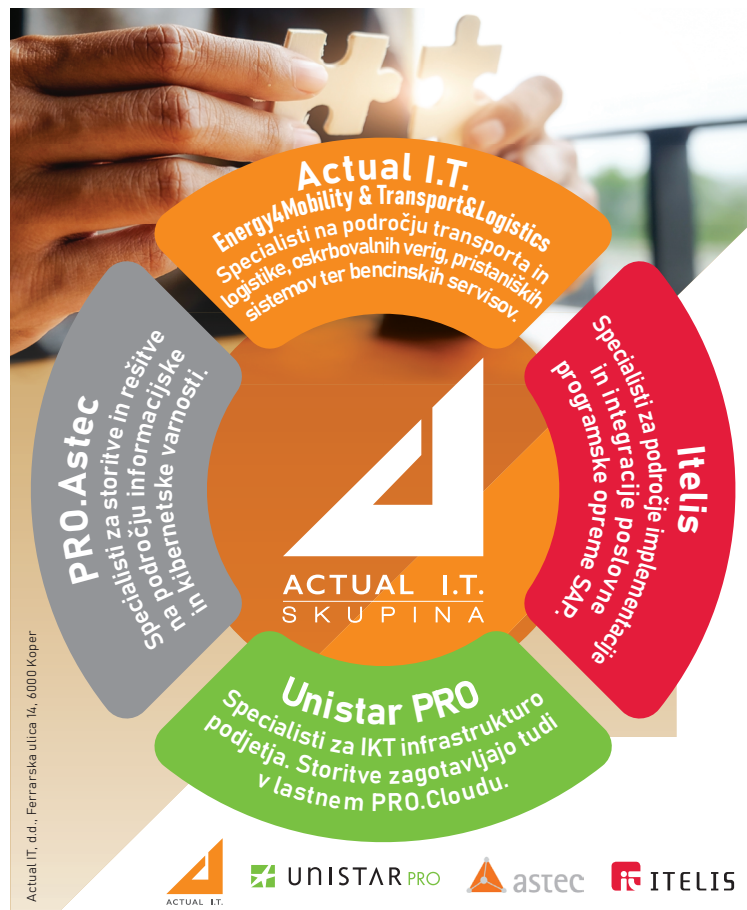
Proizvodnja električne energije iz obnovljivih virov

Zagotavljanje prihrankov z energetskim pogodbeništvom

ie interEnergy | NENEHNO V POGONU
a kalag company

Interenergo d.o.o. • Tivolska cesta 48 • Ljubljana
E: info@interenergo.si • www.interenergo.si





Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve

Z INFORMACIJAMI AJPES DO VARNEGA POSLOVANJA

Vem, komu lahko zaupam

SPOT točka

Uradne objave

Poslovni register Slovenije

Drugi registri

Letna poročila

Bonitetne storitve

Finančni podatki

Pobot

www.ajpes.si

Hewlett Packard Enterprise
operated by Selectium

POSODOBITE POSLOVANJE Z OBLAKOM, KI PRIDE DO VAS

Bi morali vse vaše aplikacije in podatke prenesti v oblak? Lahko se odločite, da se o tem ne bo treba odločati, saj s poslovnim modelom HPE GreenLake – Selectium Program oblak prinesemo do vas. Obiščite **hpe-greenlake-selectium-program**.

HPE GREENLAKE – SELECTIUM PROGRAM

PLATFORMA OD ROBA DO OBLAKA

BESEDNA ZVEZA »SE NE DA« ZAME NE OBSTAJA

Petra Kancler

Sabina Sobočan je družinsko podjetje Varis Lendava uvrstila med vodilne evropske proizvajalce gotovih kopalnic – do zdaj so jih proizvedli že več kot sto tisoč. Varis Lendava kar 95 odstotkov svojih prihodkov ustvari na tujih trgih, največ v Nemčiji. Vse bolj se usmerja k zelenim rešitvam in je med drugim razvil do okolja prijazen »zeleni beton«. Sobočanova stavi na vključujoče vodenje, zaposleni pa jo opisujejo kot odločno in vztrajno pri doseganju ciljev.

Sabina Sobočan, magistrica ekonomskih znanosti, je direktorica družbe Varis Lendava. Kljub začetnemu prepričanju, da bo svojo kariero peljala zunaj družinskega podjetja in v stroki revizije, se je naposled na povabilo dolgoletnega direktorja, očeta Štefana Sobočana, leta 2013 le pridružila Varisu Lendava. Njena takratna odločitev je bila v duhu njenega načela, ki ga pri vodenju zagovarja tudi danes. Besedna zveza »se ne da« ne obstaja. »Da se!« verjame Sobočanova.

Predana trajnostnemu vodenju

Sabina Sobočan v podjetju stavi na vključujoče vodenje in v njem uvaža trajnostno voditeljstvo. Združuje pravo mero odločnosti in vztrajnosti pri doseganju ciljev organizacije ter sposobnosti empatije in skrbi za zaposlene. Njena želja po učenju in znanju izvira iz potrebe po kakovosti in nenehnih izboljšavah. Zato ima zase in za svoj tim visoka pričakovanja.

Hkrati je tudi velika podpornica družbene odgovornosti. Največji delež pri družbeno odgovornih projektih namenjajo zdravju, izobraževanju, okolju, športu in odpravljanju revščine.

Izvozno usmerjena blagovna znamka vse bolj trajnostna

Varis Lendava se uvršča med vodilne evropske proizvajalce gotovih kopalnic. Njihovi kupci so najprestižnejši hotelirji, kot so Sheraton, Hilton in Holiday Inn, Intercity ter Novotel. Glavni izvozni trg je Nemčija, kjer imajo 15-odstotni tržni delež, ki jim prinese od 70 do 90 odstotkov vseh prihodkov. Izvoz v Varisu sicer pomeni kar 95 odstotkov vseh prihodkov, prepoznani so po zagotavljanju kakovosti, odlični izvedbi detajlov in hitri odzivnosti, v zadnjem času pa tudi vse bolj po razvijanju tehnoloških rešitev za kupce. Tako so razvili do okolja prijazen, lahek samozgoščevalni »zeleni beton«, za katerega so leta 2016 prejeli nagrado za inovacijo. V zadnjem obdobju trajnostni vidik poslovanja interno nadgrajujejo z vzpostavitvijo ekosistema dobaviteljev, ki prav tako kot oni trajnostno strateško poslujejo ter s svojimi zelenimi izdelki podpirajo Varisove zelene rešitve. Velika večina uporabljenih materialov in opreme sledi smernicam in zahtevam trajnostne gradnje (DGNB, LEEDs). V Varisu imajo tudi lastno elektrarno, s katero stoodstotno pokrivajo lastne potrebe po električni energiji.

Francoski predsednik Macron jo je povabil k podpisu deklaracije

Visoko priznanje za Sobočanovo je marca letos prišlo iz Francije, saj je bila izbrana med 21 voditeljic, ki jih je v okviru predsedovanja EU francoski predsednik Emmanuel Macron 8. marca povabil v Elizejsko palačo k podpisu deklaracije za uravnoteženost spolov. Maja 2022 je prejela tudi nagrado primus za komunikacijsko odličnost managerjev in managerk.



POMEMBNO JE TO, KAR GOVORIŠ, TUDI ŽIVETI



Andraž Kobe

Blaž Brodnjak je avtor izjemne preobrazbe NLB – od prejemnice državne pomoči do uspešne banke ne le v Sloveniji, temveč tudi v regiji. Na vseh šestih trgih, na katerih NLB deluje, je med najboljšimi tremi bankami. Pod njegovo taktirko so izboljšali poslovne rezultate in močno tudi zadovoljstvo zaposlenih. Ti Brodnjaka opisujejo kot zaupanja vredno osebo z visokimi etičnimi standardi. Prav tako je zagovornik družbene odgovornosti in trajnostnega razvoja ter velik podpornik športa.

Brodnjak, univerzitetni diplomirani ekonomist, je svojo izobrazbo nadgradil z MBA IEDC Poslovne šole Bled. NLB se je pridružil leta 2012 kot član uprave, štiri leta pozneje pa postal njen predsednik. Pred tem se je kalil v Hypo Alpe Adria v Celovcu, Zavarovalnici Triglav, Bawag banki, Reiffeisen Krekovi banki in Bank Austria Creditanstaltu.

Izboljšal ugled banke in skoraj podvojil bilančno vsoto

Brodnjakovi glavni cilji ob prevzemu vodenja NLB so bili prestrukturirati družbo, jo znova usmeriti k strankam in tako izboljšati ugled banke.

Družbena odgovornost je že dolgo v središču poslovnega modela skupine NLB. Že desetletja so eden večjih pokroviteljev športa, tudi projekta Šport mladim, s katerim podpirajo lokalne športne klube in mlade spodbujajo h gibanju. Vlagajo v kulturo in kulturno dediščino – junija 2021 so odprli Bankarium, prvi muzej bančništva v Sloveniji. V zadnjih dveh letih pa so ustvarili projekt Okvir pomoči, s katerim so svoje znanje in oglaševalski prostor ponudili 258 podjetnikom v regiji.

Zgled – predvsem s svojo integriteto

Sodelavci Brodnjaka opisujejo kot osebo, ki jim je za zgled predvsem z integriteto, samoiniciativnostjo, vztrajnostjo in predanostjo. Z vsem tem ustvarja pozitivno delovno okolje in povečuje motiviranost. Cenijo ga kot zaupanja vredno osebo z visokimi etičnimi standardi. Odlikuje ga preprosta in odkrita komunikacija, tudi kadar gre za občutljive teme. Ker se zaveda, kako težko si je zaupanje pridobiti in kako lahko ga je izgubiti, posebno pozornost namenja izpolnjevanju svojih obljub. Da to, kar govori, tudi živi, in ne nazadnje, da je pošten v odnosu do drugih ter da ima za vse enaka merila. Verjame, da ljudje spoštujejo ljudi, ki so avtentični, energični in se hkrati zavedajo svoje odgovornosti.

Vrednote banke, ki jih trdno zagovarja, kaže domala na vsakem koraku, ne le pri delu v banki, temveč tudi v zasebnem življenju. Njegova vedenja izkazujejo nadpovprečno zavezanost in predanost ciljem podjetja. V to, v kar verjame, in za kar je prepričan, da je treba storiti, vloži vso energijo. Zanj je pomembno dosegati izjemne rezultate, vendar na pravi način.

Vpet v družbo – predvsem v gospodarstvo in šport

Blaž Brodnjak je tudi aktiven član Gospodarskega kroga in iskan govorec v razpravah o prihodnosti Slovenije, njenih priložnostih in izzivih. Ob tem je predsednik Sveta guvernerjev Amcham Slovenija, predsednik nadzornega sveta Združenja bank Slovenije, član izvršnega odbora Rokometne zveze Slovenije ter član upravnega odbora Košarkarskega kluba Cedevita Olimpija.

VLAGANJE V MLADE JE EDINA INVESTICIJA, KI SE ZANESLJIVO POVRNE



Osební arhív

Petra Kancler

Beno Ceglar je generalni direktor podjetja NIL, d. o. o., postal leta 2019 in tako prevzel vodenje enega najuglednejših domačih podjetij in mednarodno uveljavljenega ponudnika naprednih rešitev in storitev IT za velike poslovne sisteme ravno ob njegovi 30-letnici. Ceglar je v celotni karieri deloval na področju informacijskih

tehnologij, pred nastopom mandata pri NIL-u pa je vodil slovensko podružnico ameriške korporacije Cisco. Njegova vizija je, da NIL ostaja predan poslovni odličnosti ter prepoznan kot podjetje, ki ne deluje samo zase, ampak s svojimi rešitvami omogoča razvoj in konkurenčno prednost strankam ter krepi pozitiven vpliv v družbi.

Vaša podjetniška pot je že več kot tri desetletja povezana z informacijskimi tehnologijami. Kako se spominjate svojih začetkov v tej panogi in kaj vas navdihuje?

Informacijska tehnologija se hitro razvija in je postala neločljivo prepletena s poslovnim in zasebnim življenjem. Sam sem še posebej navdušen nad dinamiko in vplivom, ki ga ima tehnologija v naši družbi, saj čeprav zdaj opravljam managersko delo, ostajam inženir po srcu. Navdihuje me dejstvo, da se je treba na področju IT nenehno učiti, razvijati, rasti in sprejemati novosti. Še več, prepričan sem, da ima tehnologija potencial spremeniti svet na bolje – seveda, če jo razumemo in uporabimo pravilno. Temu smo tudi prilagodili slogan v podjetju: IT for a better life (IT za boljše življenje).

Redkokatero področje se tako hitro razvija kot IT. Kako vidite zadnja desetletja v tej panogi in njeno (digitalno) preobrazbo?

Odkrito priznam, da si tudi sam tako hitrega napredka nisem predstavljal, četudi prihajam iz panoge. Dejstvo je, da se tehnologija, tudi informacijska, razvija zelo hitro, eksponencialno. Človeško oziroma razumsko razmišljanje pa je bolj linearno. Zato je razumljivo, da ob vsem navdušenju glede hitrega razvoja in sprememb, ki jih tehnologija prinaša, prihaja tudi do dvomov. Marsikdo izraža celo strah, da nas bo hitri tehnološki razvoj predvsem v smeri umetne inteligence »premagal«. Danes lahko tehnologija za nas pač naredi skoraj vse. Je pa izziv v nas samih, kako to narediti in če smo sposobni to sprejeti.

Trdno verjamemo, da s svojim poslanstvom lahko ustvarjamo boljše življenje, a se moramo hkrati zavedati tudi odgovornosti in vseh posledic, ki jih ta napredek prinaša. Vprašanje namreč ni le tehnološko. Je tudi procesno, kulturološko, pomemben je etični aspekt in tako dalje.

Osebnostno se tega neverjetnega razvoja v panogi najbolj spominjam po določenih prilogah v času rojevanja interneta. Iz tistega obdobja se spominjam besed svojega prvega šefa, ki mi je dejal: »Glej, Beno – to je naša prihodnost!«

Morda ne veste, da je bil NIL prvi komercialni ponudnik interneta v Sloveniji, ko so se redki zavedali, kako močno bo vplival na naše življenje. Do danes smo spoznali njegove številne prednosti, veliko se jih je izkazalo tudi med pandemijo. Seveda pa obstajajo slabosti, predvsem če ga ne uporabljamo ozaveščeno. Internetni svet zna biti tudi mračen in poln pasti, zato je dobro biti ozaveščen na tem področju.

NIL velja za eno najuglednejših domačih podjetij in mednarodno uveljavljenega ponudnika naprednih rešitev in storitev IT za velike poslovne sisteme. Kako bi nepoznavalcu IT razložili, kaj v NIL pravzaprav razvijate?

NIL je že vsa leta delovanja vrhunska blagovna znamka na področju naprednih rešitev in storitev IT v Sloveniji ter tudi širše. Ponujamo napredne rešitve in storitve s področij podatkovnih centrov, omrežij, računalništva v oblaku in informacijske varnosti za zasebna ter javna poslovna okolja. Za svoje stranke višamo vrednost poslovanja s svetovalnimi storitvami, storitvami podpore in upravljanja, sistemsko integracijo in izobraževanje – v smeri čim bolj učinkovite in glede na poslovno okolje smiselne digitalizacije za vsako stranko posebej.

Danes vsak ve, kaj pomeni delo s pametnim telefonom in računalnikom. Mi v ozadju zagotavljamo infrastrukturo, da sistem ne samo deluje, ampak deluje dobro, hitro in predvsem varno. Eno izmed glavnih področij našega delovanja je tudi kibernetska varnost. Imamo operativni center, kjer skrbimo, da podjetjem

omogočamo vpogled, kako varni so, in preprečujemo možne kibernetske napade.

Kam segajo začetki podjetja NIL?

Začetki NIL segajo v leto 1989. Ustanovitelja podjetja NIL sta pred tem delala na Inštitutu Jožefa Stefana (IJS) nasproti laboratorija za umetno inteligenco (Artificial Intelligence Lab). Hudomušno naj bi dejala: »V našem laboratoriju pa premoremo naravno inteligenco, zato smo Natural Intelligence Lab (NIL).«

Čez leta se je podjetje razvijalo in predstavlja enega izmed najboljših ponudnikov IT v Sloveniji in širše. Danes smo z rešitvami pravzaprav navzoči po vsem svetu. Skupaj NIL zaposluje več kot 180 strokovnjakov.

Od leta 2019 smo del danske skupine Conscia, ki zaokrožuje skupino podobnih podjetij, kot je NIL, še na Danskem, Norveškem, Švedskem, Nizozemskem in v Nemčiji. Ker sem vodenje podjetja prevzel prav ob vključitvi NIL v skupino, sta bili poleg ohranjanja pozitivne poslovne dinamike moji glavni nalogi tudi integracija znotraj skupine in izkoriščanje sinergij na evropskih trgih.

Pri vas se je vstop tujih lastnikov v podjetje izkazal za zgodbo o uspehu, kar pa se pri večini nekdanjih paradnih domačih podjetij ni tako srečno izteklo. Kaj menite, je bilo pri vas drugače?

Z novim lastnikom nas povezuje vse, o čemer sva govorila: vizija poslovne in operativne odličnosti ter posledično visoko zadovoljstvo strank in zaposlenih. Na ravni skupine imamo slogan Network of knowledge (Mreža znanja). Zaokrožujemo skupino skupaj tisoč ljudi in svoje skupno znanje izkoriščamo na trgih, na katerih delujemo.

Pri nas so na prvem mestu ljudje in podpora krepitvi znanja, zato posledično prihajajo odlični rezultati. Sam pred NIL-om nisem imel izkušenj s skandinavskimi lastniki, lahko pa povem, da so zdajšnje odlične. Veliko se pogovarjamo, poskušamo se razumeti, skupaj prihajamo do rešitev. Ker sem pred to zaposlitvijo 13 let delal v ameriški multinacionalki, sem vajen poslovnih strategij, vezanih na velike korporacije, kjer so zadeve izredno dorečene, določene in dodelane. Izkušnje iz delovanja v multinacionalki so bile izjemno dobrodošle, saj zdaj v skupini Conscia skupaj gradimo močno evropsko multinacionalko.

Kako pa je epidemija covid-19 vplivala na obseg in vsebino vašega dela?

Prav zanimiv je pogled nazaj, kako kompleksna in težavna se je še pred nedavnim zdela celovita organizacija dela od doma. Med epidemijo je močno naraslo povpraševanje na področju modernih orodij za delo na daljavo, učinkovito izvajanje sestankov in poučevanje. Odkar traja ukrajinska kriza, pa čutimo predvsem povečanje zanimanja in aktivnosti na področju internetne varnosti. Industrija IT v tem kriznem obdobju ni bila med ranljivejšimi. Pravzaprav je za marsikatero podjetje pomenila nov zagon, saj je IT močno pridobil veljavo. Tudi pri NIL-u že leta zapored opažamo zelo dober poslovni rezultat. Trenutno stanje vidim kot priložnost, da dokončamo projekte konsolidacije in optimizacije IT ter ne nazadnje, da sisteme IT prilagodimo delovanju v zahtevnejših (kriznih) časih, ki so očitno postali naša stalnica.

Glede na to, da poznate najnovejše razvojne smernice – kakšna je pisarna prihodnosti in kako si lahko v prihodnje predstavljamo delo?

Delo v prihodnosti bo hibridno, tudi mi že zdaj delujemo tako. Želimo ustvariti okolje, ki zagotavlja enako kakovost dela v podjetju in od doma ter imeti ob tem



močan pozitiven vpliv na zaposlene. Videti je sicer preprosto, prednosti so očitne, obstajajo pa tudi slabosti. Želimo negovati model, ki hkrati naslavlja povezanost, maksimalno fleksibilnost in zaupanje. Predvsem v sociološkem smislu sta nujna druženje in redna fizična navzočnost tudi v podjetju.

Katera so vaše glavne prioritete pri vodenju podjetja?

Moja glavna vodila so kakovost izvedbe in opravljanja storitev ter posledično zadovoljstvo strank in seveda zavedanje, da so oziroma smo ljudje tisti, ki ustvarjamo posel. Izkoristek izjemnega potenciala znanja in spodbujanje inovativnosti v podjetju sta moji glavni prioriteti. Želim si tudi, da trg še bolj jasno prepozna NIL kot vzorčni primer poslovne odličnosti in kot podjetje, ki ne deluje samo zase, ampak s svojimi rešitvami omogoča razvoj in konkurenčno prednost strankam ter krepi pozitiven vpliv v družbi.

Kako pa je videti vaš delovni dan?

Priznati moram, da so moji izzivi povezani z upravljanjem časa, ki mi ga ponavadi za vse, kar želim postoriti, zmanjka. Vstajam okoli šeste ure zjutraj, kar ni nič posebnega, prej je izziv iti spat dovolj zgodaj, da sem zjutraj spočit. V podjetje pridem okoli osme ure. Veliko se pogovarjamo in iščemo najboljše rešitve. Imam odlično ekipo, ki je kos vsakemu izzivu, zato sem vesel, da sploh ne prihaja do kakšnih posebnih nerešljivih situacij.

V osnovi pa sem človek, ki rad ve za vse, kar se okrog njega dogaja. Delovnik si prilagam, da sem sodelavcem vedno na voljo – ko sem v službi in tudi doma. Včasih je to naporno zame in za mojo družino, vendar smo se na to navadili, saj menim, da družina razume, da moja pozicija to zahteva.

Od posla k prostemu času – kakšni so vaši konjički?

Rekreativno ukvarjanje s športom. Najraje imam igre z žogo – vse po vrsti. Sem pa v službi veliko bolj strukturiran kot doma, tako da za rekreacijo nimam fiksnega urnika, športov se lotim, ko se mi zahoče. Za zdaj je to dovolj.

Kako pa se spopadate s stresom?

Nisem naredil prav veliko, da bi se znal stresu izogibati, ga pa znam kar dobro skrivati in živeti z njim. Verjamem, da se da vsako še tako stresno situacijo prebroditi. A ljudje nismo enaki. Za nekoga je stresna ena situacija, za drugega pa druga. Tako da se vsak nauči drugače živeti z njim.

Glede na to, da je računalništvo del vaše službe, bi dejali, da je še vedno vaš konjiček ali se poskušate v prostem času čim bolj izogniti računalnikom?

Še vedno me neverjetno zanima in inspirira, čeprav poskušam čim več prostega časa preživeti v naravi, stran od ekranov.

Imate doma kakšna pravila glede uporabe računalnikov, telefonov, igralk sodobne tehnologije?

Imam 22-letno hčerko, pripadnico generacije Z. Telefoni so zanje sveti. Tudi če bi glede tega postavili kakšna pravila, bi se jih težko držala. S soprogo in z mano bi bilo lažje. Sam se trudim, da doma samo tu in tam kaj preverim. Bi pa gotovo našel pot oziroma rešitev, če bi opazil, da uporaba določene tehnologije moti naše družinsko sobivanje.

Kakšen pa je vaš odnos do umetnosti, glasbe? Morda igrate kak inštrument?

Sam nisem glasbenik, zelo rad pa glasbo poslušam in v tem neizmerno uživam. Najraje imam klasične pop rock izvedbe pa tudi klasično glasbo. Doma pa imamo glasbenico, saj je moja hči Petra pop pevka, zato vem, kako težko je in koliko dela zahteva. Morda prav zato še toliko bolj spoštujem vse, ki so bili obdarjeni z glasbenim talentom in so se podali na pot trdega dela in odrekanja, da ta talent v svoji polnosti izrazijo. Slovenija ima na številnih področjih izjemne posameznike, a se njihovega potenciala mnogokrat premalo zavedamo. Recimo ob pogledu na zavod za tehnično kulturo, društvo matematikov in fizikov lahko najdemo polno deklet in fantov iz srednjih šol, ki prinašajo odličja z olimpijad. To je noro! Vendar o njih ne slišimo kaj dosti. V inženirski sferi lahko posebej omenim projekt Kvizum, iniciativo, ki predstavlja izume, ki so jih ustvarili Slovenci. Prav neverjetno je, koliko naših rojakov se podpisuje pod izjemne patente.

Vlaganje v mlade je edina investicija, ki se zanesljivo povrne. Tudi naše podjetje sloni na mladih. Ponosni smo, da je vsak peti v podjetju študent, vsak četrti pa predstavnik generacije Z. V okviru našega podjetja zato nenehno podpiramo številne programe spodbujanja in opolnomočenja mladih, z veseljem in ponosom pa sodelujemo tudi pri drugih, kot je Managerski koncert za podporo mladim glasbenikom.

Kaj bi poudarili kot svoje življenjsko vodilo?

Ko je težko, ko ni zadoščeno tvojim željam, ne sprejemaj napačnih odločitev, ampak ostani zvest sebi in delaj naprej. Življenje je treba živeti skladno s svojimi vrednotami, dajati čim več, kolikor znaš, in veliko boš dobil nazaj.

L E X C E L L E N C E



Zaslužim si večer
ob izbrani glasbi.

triglav
skladi

Zaslužite si več.
triglavskladi.si

Triglav Skladi, d. o. o., Ljubljana. To je tržno sporočilo. Pred sprejemom katere koli končne naložbene odločitve glejte Prospekt Krovnega sklada Triglav vzajemni skladi z vključenimi pravili upravljanja z informacijami in ključne podatke za vlagatelje. Omenjeni dokumenti so v slovenskem jeziku vlagatelju brezplačno na voljo na vseh vpisnih mestih družbe za upravljanje ter na spletni strani družbe (www.triglavskladi.si).



Ker nam je odgovornost pomembna.

Preizkušamo alternativne pogone, kot sta elektrika in vodik, da bi bil transport za naše stranke še bolj trajnosten. Prepričajte se sami, da: **Za GW ni meja.**

www.gw-world.com

Gebrüder Weiss 
Transport in Logistik



Pot do zdravja

Naš cilj so zdravi in srečni ljudje. Smo veletrgovnica za prodajo zdravil z najširšo ponudbo izdelkov za humano in veterinarsko medicino v Sloveniji. Odlikujejo nas hitrost, varnost in zanesljivost. Svoje delo opravljamo srčno in predano. Prav zaradi tega nam zaupajo številne lekarne in bolnišnice ter druge zdravstvene in veterinarske ustanove.

www.kemofarmacija.si



V SKB BANKI PODPIRAJO USTVARJALNOST IN TALENT

V SKB banki si prizadevajo za dobrobit okolja, kamor so aktivno vključeni. Zavedajo se, da je za poslovni uspeh potrebno tudi uspešno okolje, ki zahteva strateški, celostni in v prihodnost usmerjen trajnostni pristop. SKB banka zato temelje strategije usmerja v trajnostno poslovanje in projekte, povezane s pozitivnim doprinosom za prihodnost družbe in okolja. S tem razlogom so se tudi v letu 2022 že tradicionalno odločili podpreti Managerski koncert in s tem mladim talentom izkazati podporo. Podpora kulture je SKB banki zelo blizu, saj kot glavni sponzor sezone že več let podpira tudi SNG Opero in balet Ljubljana. V SKB banki verjamejo v neomejene zmožnosti mladih talentiranih posameznikov in jih zato tudi s ponosom podprejo.



Darja Stravs / Tisu

Usmerjenost v trajnostno poslovanje, digitalizacijo in krepitev internih vrednot ter znamke delodajalca so glavne strateške usmeritve ene najuspešnejših slovenskih bank. O njeni trajnostni naravnosti pričajo tudi mnogi uspešni projekti, priznanja ter ocene stroke.

Prejemniki certifikata WAC za aktivno delovno mesto

V SKB banki čutijo močno zavezanost do svojih zaposlenih, zato so v letu 2022 med svoje korporativne vrednote dodali povezanost, za katero kot glavni sponzor Olimpijskega komiteja Slovenije skrbijo tudi s športom in internimi aktivnostmi, ki spodbujajo zdrav življenjski slog. V preteklih letih so se pionirsko pridružili triletnemu projektu aktivnih delovnih mest WAC (Workplace Active Certification) za pridobitev prvega evropskega certifikata na področju športnih aktivnosti zaposlenih. Pridobitev certifikata je za SKB banko priznanje in hkrati zaveza k nadaljnjemu spodbujanju telesne aktivnosti zaposlenih in krepitev interne povezanosti ter pripadnosti.

Sponzor trajnostnega evropskega ženskega rokometnega prvenstva 2022

Novembra 2022 je SKB banka skupaj z matično skupino OTP pristopila k podpori projekta evropskega ženskega rokometnega prvenstva. S podporo ženske rokometne ekipe so v SKB banki še dodatno okrepili zavezanost k športu ter



Arhiv SKB

trajnostnim projektom, ki podpirajo pomembnost žensk v družbi. Pomemben steber evropskega prvenstva je poleg trajnosti tudi opolnomočenje žensk v športu, zato so ambasadorke največjega ženskega športnega dogodka v Sloveniji različne uspešne Slovenke, med njimi tudi Anita Stojčevska, glavna izvršna direktorica SKB banke, ki je ob tej priložnosti povedala, da šport in posel povezujejo enake vrednote, saj so ekipni duh, trdo delo in napredek prvi pogoj za uspeh v poslu in tudi športu.

V SKB pridelali 72 kilogramov medu

V SKB banki se zaposleni radi pošalijo, da so pridni kot čebelice. A vsaka šala v sebi skriva nekaj resnice – tako pravijo. V SKB banki pa so bile letos prav zares pridne tudi njihove urbane čebele, ki jih gostijo na terasi poslovne stavbe v Ljubljani. V okviru projekta urbanega čebelarstva so v SKB letos pridelali kar 72 kilogramov urbanega medu, ki so ga na internem dogodku skupaj z urbanim čebelarjem v manjših količinah simbolično tudi pretočili.



Arhiv SKB

SKB banka je na slovenskem trgu navzoča že več kot 30 let. S postopno širitvijo so vzpostavili lastno poslovno mrežo ter s svojimi storitvami postali vodilni na področju univerzalnega bančništva. Od leta 2019 so del madžarske skupine OTP, ki je vodilna bančna skupina v srednjevzhodni evropski regiji. Kot del skupine, ki je eden največjih, najbolj stabilnih in zanesljivih neodvisnih ponudnikov celostnih bančnih storitev za fizične in pravne osebe, je tudi SKB banka prejemnica mnogih priznanj strokovne javnosti: nazivov banka leta 2021 v Sloveniji po izboru revije The Banker in najboljša banka 2022 v Sloveniji po izboru revije Global Finance, nagrade superbrands 2022 Slovenija in certifikata WAC za aktivno delovno mesto.

PANTHEON
25
ANNIVERSARY

POSLOVNI INFORMACIJSKI PROGRAM
PANTHEON ENTERPRISE

Ko je vse pod
nadzorom,
si upate več!

01 252 89 50 | prodaja@datalab.si | datalab.si



Vsestranski vpogled za popoln nadzor

Poročila o trenutnem stanju poslovanja in pregled nad celotnim poslovanjem omogočajo, da so vaše odločitve hitre in zanesljive.



Načrtovanje s samozavestjo

Uskladite strateške načrte s finančnimi in operativnimi rezultati. Sprejemanje odločitev na podlagi kvalitetnih podatkov je bolj učinkovito. Brez omahovanja stremite k uspehu.



Investicija, ki izboljša produktivnost

Zmogljiv poslovni program, ki olajša in pohitri delo, je neprecenljiva prednost v podjetju. Z optimizacijo rutinskih in ponavljajočih se nalog dosegate boljšo produktivnost.

- 25 let neprecenljivih izkušenj
- 80.000 uspešnih uporabnikov
- 12 evropskih držav



PANTHEON | Enterprise

GP20

YASKAWA

RAZVIT IN IZDELAN V SLOVENIJI



GLAVNE PREDNOSTI

- Vitka in robustna zasnova
- Uporaba v različnih robotskih aplikacijah
- 20 kg nosilnosti
- Velik polmer dosega: 1.802 mm
- Hiter / visoki pospeški in pojemki
- Enostaven zagon, uporaba in vzdrževanje

Controlled by
YRC1000

YASKAWA Slovenija d.o.o. www.yaskawa.si



MEDIASi

www.medias.si

*Skrbimo za
kvaliteto
vašega
zdravljenja!*

*Prednost kvalitete
že več kot*

30
LET

Zastopnik in distributer svetovno znanih podjetij:

**FRESENIUS
KABI**

BD

SAMSUNG

PRI POSLU Z NEPREMIČNINAMI JE DOBRO STAVITI NA STROKOVNOST



Petra Kancler

Nepremičninska agencija Stan nepremičnine, d. o. o., ki jo vodi direktorica Stanka Solar z ekipo, že dve desetletji deluje na področjih prodaje, oddaje, nakupa in najema nepremičnin ter je ena večjih na trgu. Zaposlene odlikuje osebni

pristop do naročnikov, pri čemer poskrbijo, da je transakcija z nepremičnino preprosta, vendar profesionalna. »Vsaki stranki se posvetimo tako, kot bi nepremičnino kupovali zase, saj naši naročniki potrebujejo pravno varnost in zaupanje.«

Dandanes marsikdo meni, da je že objava nepremičnine na spletnem portalu dovolj za uspešen posel – pa naj gre za nakup, prodajo, najem ali oddajo. Se strinjate?

Žal s tem se ne morem strinjati, kajti ljudje ponavadi ne poznajo dogajanja na nepremičninskem trgu in dejavnikov, ki vplivajo na ceno oziroma uspešno prodajo ali oddajo. Naša agencija vsakemu naročniku, ne glede na to, ali gre za prodajo, nakup, oddajo ali najem nepremičnine, pojasni tržne razmere in ceno, ki jo trg v določenem trenutku narekuje, kakšno je povpraševanje na posamezni lokaciji, kako je s ponudbo in kakšne cene dosegajo nepremičnine na primerljivi ali podobni lokaciji. Velikokrat se dogaja, da težava za uspešno izvedbo posla ni samo v prodaji, temveč tudi v pomanjkanju ustreznih listin za uspešno izvedbo (navadno gre za neskladja pri gradnji, neurejeno pravico dostopa do nepremičnine, za pravice tretjih, hipoteke, možnost gradnje zelenega objekta na parceli in tako naprej).

Na kaj je treba biti pozoren pri izbiri nepremičninske agencije?

Predvsem je treba biti pozoren, koliko časa je nepremičninska agencija na trgu oziroma na koga se lahko posrednik obrne za pravno podporo, če je začetnik. Zelo hitro lahko pride do težav pri poslu, a ne zaradi malomarnosti posrednika, temveč zaradi pomanjkljive strokovnosti oziroma neznanja. Iz izkušenj lahko povem, da je to osnovni problem. Menim, da bi vsak nepremičninski posrednik moral po pridobljeni licenci imeti vsaj nekaj let delovnih izkušenj, da bi pozneje lahko to delo opravljal samostojno ne glede na to, kako dober je pri prodaji in komunikaciji. Treba je imeti veliko pravnega znanja in tudi izkušenj iz praktičnih primerov, pa tudi poznavanja psihologije ljudi.

Dejali ste, da se vsaki stranki tako posvetite, kot bi stanovanje kupovali zase. Katera pa menite, je vaša največja odlika pri posredovanju nepremičnin oziroma zaradi katerih veščin postaneš dober nepremičninski posrednik?

Vedno sta me zanimala psihologija in pravo in ti dve področji sta v mojem poslu prepleteni. Naši vodili sta že ves čas osebni pristop in prilagajanje vsakemu posamezniku glede na njegove želje in pričakovanja. Pomagajo nam izkušnje in velika baza strank, tudi tujih. Prizadevamo si, da v zastavljenem času pride do uspešne realizacije. Ko pogledamo, koga zares spustimo v zasebni del življenja, komu zaupamo svoje finančno stanje in osebne razmere ter komu lahko zaupamo družinske okoliščine, ko gre na primer za razvezo ali dedovanje, ugotovimo, da pri poslu z nepremičninami potrebujemo strokovnega in zaupanja vrednega nepremičninskega posrednika.

Katere so največje napake pri nakupu nepremičnin?

Prehitre odločitve, ker na trgu ni ustrezne ponudbe nepremičnin na iskanih lokacijah, zlasti v zadnjem času. Prodajalcu se na primer zdi, da je odlično prodal, ker je dobil ponudbo takoj po dveh ogledih. Meni pa je v takem primeru jasno, da je prodajalec postavil prenizko ceno, ne glede na to, ali gre za lokacijo, ki ni najbolj iskana na trgu. Enako se lahko zgodi pri kupcih – če najde nepremičnino na ustrezni lokaciji in mu je všeč, posebno če jo že dlje časa išče, se lahko prehitro odloči za nakup in od prodajalca sprejme skoraj vse postavljene pogoje samo zato, da ne bi izgubil priložnosti.

Se pravi, da je zelo pomembno, kako pred sklenitvijo posla vodite stranko?

Res je, pri poslu z nepremičninami sta pri nepremičninskem posredniku zelo pomembni obvladovanje čustev in posredovanje ustreznih informacij. Naša kultura je taka, da smo zelo čustveno vezani na svoje nepremičnine, da se težko odločimo za prodajo (posebej starejša populacija ljudi) in je zato vloga posrednika še toliko bolj pomembna, da stranka ob prodaji oziroma nakupu ne sprejme

slabe odločitve. Vsak nakup nepremičnine je naložba, saj je težko predvideti, kaj se bo dogajalo v prihodnosti in kdaj jo bomo morali iz katerihkoli razlogov prodati. Zato vedno svetujemo strankam, naj pri odločanju za nakup pomislijo, kdo bi bil kupec ob morebitni nepredvideni prodaji, prodajalcem pa, naj kljub čustveni navezanosti na nepremičnino ne izgubijo priložnosti za ugodno prodajo, tudi če se jim zdi cena prenizka, a višje cene v resnici ne bi mogli doseči. Pri poslovnih nepremičninah in nepremičninah za naložbo je nekoliko drugače. Vlagateljem predvsem svetujemo, kaj narekuje trg, katere naložbe so najbolj donosne in kakšni so trendi.

Kako pa ste pristali v tem poslu?

Po naključju, kot je v življenju pogosto. Leta 2001 sem se odločila kupiti stanovanje zase. Doma so bili osupli, saj takrat nisem imela redne zaposlitve in si niso predstavljali, kako bi mi to lahko uspelo. Podala sem se v iskanje. Moja predstava o nepremičninskem posredniku takrat je bila nekoliko drugačna, pričakovala sem več strokovnosti in osebnega pristopa. Kljub začetnim težavam sem kupila stanovanje, starši so mi pomagali, da sem lahko najela hipotekarni kredit, saj nisem imela redne zaposlitve in sredstev za nakup. Po nakupu in obnovi sem želela to stanovanje oddati, z mano je navezal stik nepremičninski posrednik, ki mi je želel pomagati pri oddaji. Čeprav sem pomoh zavrnila, je vztrajal, in ko je prišel na ogled, me je po dolgem pogovoru povabil, naj delam za njihovo nepremičninsko agencijo. Odklonila sem, toda tri mesece je vztrajal, naj vsaj poskusim, ker je menil, da mi je to delo pisano na kožo. Sprejela sem, toda za zelo kratko obdobje, saj je bilo takrat poslovanje z nepremičninami dokaj neurejeno. Kmalu po tem sem odprla s. p. in poiskala ustrezno pravno podporo. Morda sem imela srečo, da sem vzpostavila odlično sodelovanje z odvetniško družbo Mrva, s katero še danes sodelujemo. V vseh teh letih sem pridobila veliko znanja in izkušenj in svoje delo opravljam s srcem ter predanostjo.

S poslovanjem z nepremičninami se ukvarjate že dve dekadi, kaj vas vsakodnevno motivira?

Če me ne bi zanimali arhitektura, psihologija in pravo, verjetno ne bi bila v tem poslu. Navdihujeta me vsakodnevna raznolikost, spoznavanje zanimivih ljudi in njihovih življenjskih zgodb, različnih kultur ter navad. Veseli me, da se naše stranke vračajo in nam zaupajo.

Kaj je posebnost vaše agencije, specializacija?

Poleg posredovanja pri prodaji, nakupu, najemu in oddaji nepremičnin svetujemo investitorjem pri novogradnji (kaj se dogaja na trgu, katere lokacije in nepremičnine so najbolj iskane) in vlaganju v zanimive nepremičninske projekte. Pomemben segment našega dela je tudi mediacija pri dedovanju in razvezah, vendar je naša mediacija v nasprotju z običajno opravljena na osebnem nivoju za vsako posamezno stranko. Strankam odsvetujemo sodne postopke in jih spodbujamo, da nesporazume rešujejo mirno in se tako izognejo negativnim čustvenim in finančnim posledicam dolgotrajnih sporov.

Kakšna stanovanja in katere lokacije pa so trenutno najbolj zaželeni?

Predvsem so zaželene novogradnje na dobrih lokacijah in dvo- in trisobna stanovanja s parkirnimi mesti in dvigali v bližini vse potrebne infrastrukture, po možnosti tudi narave ter rekreacijskih površin.

Med kraji so najbolj zaželeni Ljubljana z okolico (Domžale, Mengeš, Kamnik, Vrhnika, Kranj) in mesta, ki ponujajo veliko možnosti za športne aktivnosti ter izlete, torej nepremičnine v turističnih krajih, kot so Kranjska Gora, Obala, >

- > Bohinj in Kras. Marsikateri kupec načrtuje, da bo zaslužil tudi z oddajanjem nepremičnine turistom.

V zadnjem času so se cene povsod zvišale. Zanimivo je, da so po zvišanju cen v Ljubljani ljudje iz prestolnice začeli kupovati nepremičnine za naložbo v Mariboru, Celju in okolici, kjer so bile občutno cenejše.

Katera je posebej prestižna lokacija, ki jo imate trenutno v ponudbi?

Sodelujemo pri prodaji projekta premium stanovanj Ville in Palaisa Schellenburg v centru Ljubljane. Villa Schellenburg obsega 15 stanovanjskih enot v petih nadstropjih, med katerimi so tudi tri atrijska stanovanja. Palais Schellenburg vsebuje 110 moderno zasnovanih stanovanjskih enot, od katerih je pet penthouse enot, ki so v najvišjem, sedmem nadstropju. Poslovni del sestavljajo pisarne, razporejene v zgornjih šestih nadstropjih, v pritličju pa maloprodajni prostori in prostori, namenjeni gostinski dejavnosti. Stanovanja so namenjena vsem generacijam, so pa tlorisi izjemno prostorni, svetli in odprti. Cene stanovanjskih enot so res nekoliko višje kot pri drugih novogradnjah, toda menim, da je cena primerna glede na lokacijo in izjemno kakovost objekta. Morda je to ena redkih stavb, ki ponuja, kot ste prej omenili, »prestiž«.

Kakšna pa je struktura kupcev takšnih nadstandardnih stanovanj?

Struktura kupcev je zelo različna. Nekaj je uspešnih podjetnikov, ki živijo v tujini. Nekaj je starejših, ki bodo zamenjali svoje starejše stanovanje v centru Ljubljane za novo. Nekaj je podjetnikov, ki vlagajo v nakup ob zavedanju, da je to dobra naložba. Imamo tudi kupce, slovenske podjetnike, ki sicer ne živijo v Ljubljani, želijo pa imeti stanovanje v Ljubljani za lastne potrebe. Večina kupcev se zaveda, da tako rekoč ni prostora za še eno takšno nepremičnino v centru Ljubljane, vsaj ne s tako kakovostjo gradnje.

Vprašanje poznavalki – kako dobra naložba so danes nepremičnine? Po eni strani je res, da so trenutno cene visoke in imajo trend rasti, a na drugi napovedujejo nepremičninski davek in drugače obdavčen dobiček iz kapitala.

Naložba v nepremičnino je ena najbolj priljubljenih oblik diverzifikacije premoženja pri nas, toda zahteva dobro poznavanje nepremičninskega trga in morebitnih tveganj. Davki pri tem ne smejo igrati vloge, saj bi morali biti tako kot v drugih državah (na primer Danska, Nemčija, Švica) regulirani. S pametno davčno reformo bi namreč lahko preprečili sive cone trga, kot je najemniški, in vzbudili večje zaupanje in investiranje v zaželenne nepremičninske projekte v stanovanjskem in tudi poslovnem segmentu. Splošna populacija ljudi je zadržana, ko poznavalci trga iščejo priložnosti, razvijajo nepremičninske projekte in investirajo v dobro locirane nepremičnine. Tipičen primer je projekt Schellenburg. V 20 letih je investitorju uspelo uresničiti projekt. Do pred nekaj meseci so bili kupci še skeptični, zdaj ko je večina stanovanj že prodanih, pa se k nam vračajo tisti, ki se za nakup v preteklosti niso odločili. Zdaj so pripravljeni stanovanje kupiti po ceni, ki je višja od tiste na začetku gradnje, saj se zavedajo, da je nakup takšne nepremičnine dobra naložba in da bomo še dolgo čakali investitorja za podoben projekt na primerljivi lokaciji.



Osebnih arhiv

Kaj pa danes na področju nepremičnin velja za prestiž?

Predvsem dobra lokacija! Pri nas veliko govorimo o prestižu, vendar ga dejansko nimamo – vsaj takšnega ne, kot ga poznajo v tujini oziroma kar pričakujejo tujci, ko se odločajo za nakup nepremičnine v Sloveniji. Pri nas veljajo za prestiž dobra lokacija, bližina narave, kakovostna gradnja s čim več vgrajenimi naravnimi materiali ali materiali višjega cenovnega razreda, večje terase, odprti pogledi, moderna arhitekturna zasnova in tako naprej.

Pravite, da bo v prihodnosti digitalizacija pri poslovanju z nepremičninami še kako pomembna in da bodo prodajni postopki precej drugačni kot danes.

Res je, digitalizacija je in še bo zelo spremenila transakcijski proces pri nepremičninah. Že zdaj se dogaja, da imamo stranke, s katerimi se sploh ne srečamo, z njimi komuniciramo le prek videokonferenc, videoposnetkov in fotografij. Za tako stranko uredimo nakup ali najem nepremičnine povsem na daljavo. To bo v prihodnje postalo še pogostejše predvsem pri mlajši populaciji ljudi. Pri starejših je nekoliko drugače, ker so navajeni prostor »občutiti«, prav tako pa vedno želijo vzpostaviti osebni stik s posrednikom. Vsekakor bomo vse večji del posredovanja opravili na daljavo in v elektronski obliki, s poudarkom na strokovnosti, pravni varnosti ter zaupanju.



IT ZA BOLJŠE ŽIVLJENJE

V dobi napredne digitalizacije vam pomagamo s trajnostnimi in varnimi rešitvami informacijske tehnologije. Povečajte vrednost vašega poslovanja z našimi svetovalnimi in izobraževalnimi storitvami, sistemsko integracijo in upravljanimi IT-storitvami.



www.nil.com



preberite več

Fotona
choose perfection

ComfortLase™

Laserska terapija za neinvazivno lajšanje bolečin v mišicah in sklepih, zdravljenje vnetij in celjenje ran po poškodbah.

Z lasersko fotobiomodulacijo omogočamo:

- naravno zdravljenje celic,
- obnavljanje tkiva,
- celično presnovo in mikrocirkulacijo krvi.

Izkoristite moč laserske svetlobe

KO ZAPOJEŠ S POLNIM GLASOM, SE ZGODI ČUDEŽ



Dean Duboković

Petra Kancler

Tomislav Čizmić kot predsednik posloводства Mercatorja v drugem mandatu sedi na čelu največjega slovenskega trgovca, ki je s prenosom na Fortenovo postal del najobsežnejše trgovske mreže v regiji in je s skoraj deset tisoč zaposlenimi največji zaposlovalec v Sloveniji. Drzne cilje, ki so si jih pri »najboljšem sosedu« postavili, dosegajo z izmenjavo najboljših praks, uspešnim prilagajanjem hitrim spremembam na trgih in vlaganjem v prodajno mrežo ter strokovni razvoj zaposlenih. Karizmatični Splitčan, poročen s Slo-

venko, pa ni le nadvse uspešen manager, ampak je tudi velik ljubitelj glasbe. Od doma, kjer so veliko prepevali, so mu blizu dalmatinske melodije, klasika in opera pa imata zanj meditativni pomen. Pravi, da ga glasba hkrati pomirja in izziva ter je tista, ki da barvo in ton trenutku. Pohvali pa se lahko tudi z izjemnim glasbenim talentom – kot baritonist občasno celo nastopa. Glasbeni profesor Stojan Stojanov, nekoč prvi tenorist zagrebške opere in velik človek, mu je odprl novo vesolje in pokazal čudež, ki se zgodi, ko zapoješ s polnim glasom.

Veljate za karizmatično osebo, kompetentnega vodjo in odličnega managerja. Kako bi se sami okarakterizirali in kaj vas motivira?

Seveda se karizma – zlasti lastna – težko ocenjuje, saj gre za precej neoprijemljiv pojem, sam pa delujem v trgovini, ki je zelo konkreten posel. Managerji se moramo zavedati, da imamo po eni strani izredno pomemben vpliv, po drugi pa seveda nosimo odgovornost za uspešnost podjetja, v katerem delujemo. Naša vloga je, da ga s svojo vizijo, načrtovanjem, organiziranostjo, vodenjem, motiviranjem sodelavcev in optimizacijo dela pripeljemo do postavljenih ciljev. Verjamem, da sta vedenje managerja in način, kako opravlja svoje delo, večinoma pogojena z njegovo osebnostjo, znanjem, sposobnostjo in vrednotami. Tisti človek, ki si zaupa, je zadovoljen s seboj, samokritičen in naravnano k napredku, lahko uspešno vodi tudi druge, kar je ključno za sodelovanje. Med pomembnimi kompetencami, ki jih imam, sta gotovo delo v ekipi in povezovanje, v komunikaciji pa sem iskren in neposreden, znam prisluhniti, ko je treba potegniti črto, in sprejeti odločitve. Ob tem se v mojem značaju mešata še dalmatinska flegmatičnost in tako imenovani dišpet (kljubovanje, vztrajnost – op. avt.). Med obema je treba znati balansirati, kar je včasih velik izziv.

Ste od nekdaj vedeli, da si želite zaplavati v managerske vode?

Že v srednji šoli sem začutil poslovno žilico. Želel sem se ukvarjati s financami in postati borzni posrednik. V časih brez interneta je bilo mnogo težje priti do informacij, zato sem zavzeto prebiral strokovno literaturo in študiral vse, kar mi je na to temo prišlo pod roke. Pri šestnajstih sem se z velikim zanosom udeležil predavanja enega prvih brokerjev v Jugoslaviji na ekonomski fakulteti v Zagrebu. Spominjam se, da sem mu v okviru razprave postavil vprašanje, kako postati uspešen borznik. V nekem časopisu so me celo citirali, na kar sem bil takrat zelo ponosen.

So vas starši pri ambicijah podpirali in kakšna je bila vaša poslovna pot?

Starši so me pri mojih željah in ambicijah vedno podpirali, čeprav doma nisem bil obkrožen s podjetniškim duhom. Oče je bil nevropsihiater, mama pa pravnica. Povezovali so nas družabnost, petje in prijetna dalmatinska atmosfera. Kmalu smo se iz rodnega Splita preselili v Samobor, študiral pa sem v Zagrebu, kjer sem diplomiral in magistriral iz ekonomije.

Letos je moje deseto leto v Mercatorju in glede na prehojeno pot lahko rečem, da poslovni sistem zelo dobro poznam. Skupini sem se pridružil leta 2013, sprva kot član uprave, pozneje pa tudi kot predsednik uprave Mercatorja Hrvaška. Septembra 2014 sem prevzel vodenje enega najzahtevnejših projektov v skupini – integracijo in realizacijo sinergij Mercatorja in Agrokorja na petih trgih. Na začetku leta 2016 sem kot pomočnik generalnega direktorja Mercatorja Srbija vodil pripravo novega poslovnega modela. Potem sem kot pomočnik člana uprave in direktor področja poslovne podpore pot nadaljeval v Sloveniji, kjer sem sprva vodil upravljanje najpomembnejših projektov na ravni poslovnega sistema Mercatorja, nato pa postal predsednik uprave.

Dejali ste, da je prilagajanje spremembam aktualna stalnica v trenutnem poslovnem svetu. Katere veščine mora še obvladati sodoben manager?

Osebnostno mora biti dober manager danes zelo kompleksna osebnost. Hkrati mora biti kreativen in analitičen. Vešč mora biti ekipnega in tudi individualnega dela. Abstraktna pričakovanja in želje mora znati pretvoriti v jasne cilje, jih predstaviti kot konkretno vizijo in jih tudi uresničiti. Znati mora sestaviti dobro ekipo, za kar mora imeti empatijo in posluš. V današnjem svetu, ko je informacij preprosto preveč, je pomembno znati izluščiti pomembno, da se lahko hitro obrneš in ukrepaš. Hitro prilagajanje spremembam je danes stalnica.

Sedite na čelu največjega slovenskega trgovca, ki je hkrati največji zaposlovalec v Sloveniji, nemalo Slovencev pa je na najboljšega sosedo čustveno navezanih. Zato marsikoga zanima, kakšni so vaši načrti za Mercator in kako vidite prihodnost trgovske dejavnosti nasploh?

Mercator je več kot trgovec, ima ogromen pomen za Slovenijo – v simbolnem in tudi dejanskem pomenu – in tega se zavedam. Je simbol sprememb, ki so se dogajale skozi čas, z njim so številni Slovenci rasli in odraščali. Hkrati ima Mercator pomembno vlogo v slovenski družbi in v ekonomiji. Je povezovalec, močna forma, ki povezuje in spreminja družbo. Zato sam čutim veliko odgovornost ob njegovem vodenju. Ves čas poudarjamo, da Mercator nabavlja več kot 70 odstotkov blaga iz Slovenije, ker pomeni več kot 500 milijonov evrov na leto. Razvoja živilske industrije v Sloveniji torej brez Mercatorja ni. Slovenija ima prednost, da lahko proizvaja vrhunsko hrano. Možnost imamo narediti blagovno znamko Made in Slovenia, ki bi slovela po vrhunski kakovosti in ekološko pridelani hrani. Tukaj bi lahko naredili še več. Mercator se trudi po najboljših močeh, vendar ne zmore vsega sam. Čustvena navezanost Slovencev nanj je seveda naša prednost – hkrati pa tudi velika odgovornost. Ne pozabimo pa, da Mercator rad vrača družbi – že od nekdaj je pomemben podpornik kulture, športa, prispeva v dobrodelne namene. To je del njegove družbene odgovornosti.

Na mednarodnih in domačih trgih prihaja do velikih sprememb, ki se zrcalijo v spremenjenih političnih zavezništvih, gospodarskih tokovih, rasti cen energentov in surovin, posledično pa v rasti cen blaga ter storitev. V Sloveniji že dlje časa poteka razprava o prehranski varnosti kot strateški dobrini, ki po vaši oceni še ni prinesla konkretnih rešitev, po drugi strani pa se pri prebivalcih še ni polegel strah pred vse višjimi cenami ... Nas mora torej skrbeti?

Mercator je začel iniciativo samooskrbe v Sloveniji in iskati poti, kako lahko najboljše izkoristimo svoje potenciale. Že prej sem omenil željo po močni, prepoznavni blagovni znamki, ki presega meje ene države. Slovenija ima vse resurse za to. Manjka pa ji povezovalni sistem, ki bi pomagal do delovanja. Še vedno smo preveč odvisni od vremena in imamo luknje v proizvodnji. Ključ do odprave pomanjkljivosti je pri vseh v verigi. To seveda ne pomeni, da bomo lačni. Pomeni pa lahko, da določenih izdelkov v izjemno kriznih razmerah ne bo. Že koronska kriza je pokazala, da je Mercator trden, robusten sistem, ki se zna hitro odzvati, zato prebivalstvo ni začutilo pomanjkanja. Hrana mora v Sloveniji postati strateškega pomena, zato je treba razviti infrastrukturo za razvoj in izkoriščanje resursov.

Seveda imamo za krize razvite različne scenarije in načrte, da nas ne ujame nepripravljenih. Ogromen pritisk je tudi na povišanje cen, zlasti zaradi povišanja cen energentov in dela. Pri tem je pomembno, kakšne konkretne ukrepe bo ponudila vlada. Če bodo ukrepi stvarni, recimo, da povišanje stroška delavca ne bo v celoti padlo na delodajalca in da omejimo cene energentov, lahko to pozitivno vpliva na cene hrane v trgovini. Razumeti je treba, da kakovostna, domače pridelana hrana stane nekaj več. Za to obstajajo utemeljeni razlogi. Morda je čas, da se spremeni tudi razmišljanje ljudi – kupovati manj, vendar bolj kakovostno, in težnja zavreči čim manj hrane. Racionalnost potrošnikov se že vidi. Pri nas so razlike v cenah še minimalne. Tudi kakovostno hrano je mogoče kupiti po zmerno višji ceni.

Dejali ste, da bo minilo še kar nekaj časa, preden bomo z droni dostavljali blago, vendar je prav koronska kriza izrazito pospešila razvoj internetne trgovine. Po drugi strani pa je obisk trgovine predvsem za starejše vsakodnevni ritual, ki jim veliko pomeni. Kako pa pri vas doma poteka nakupovanje, kdo hodi v trgovino?

Navade kupcev in ureditev trgovin so v različnih okoljih zelo drugačne. Slovenija ima na primer skoraj največ trgovin na prebivalca v Evropi! Čeprav so naša mesta majhna, imamo dobro logistiko, kar pomeni, da bi imeli lahek dostop do

> trgovine, tudi če bi bile bolj redko posejane. Tudi sam pripadam stari šoli, ki stavi na osebni stik. Vendar je dejstvo, da se bo sčasoma fizična trgovina spremenila. Kupci zahtevajo različne oblike nakupov. Še vsaj nekaj let bo spletna prodaja zajemala manjši delež nakupov. Vendar jo moramo razvijati, saj pride prav, ko jo človek potrebuje. Se bo pa v prihodnosti fizična trgovina spremenila – z različnimi oblikami plačevanja, nakupovanja, vrstami promocij ...

Pri nas doma nakupujemo vsi in vsak ima svoje naloge. Sam redno hodim v trgovino, celo z velikim veseljem. Seveda izključno v Mercator. Največkrat me zaposleni prepoznajo, a me ne dojemajo kot nekoga, ki je prišel nadzirat in iskat napake, ampak kot nekoga, ki prihaja mednje zato, da prepozna in vidi težavo ter najde pot, da jo skupaj rešimo. Na mojih poteh po tujini pa je že stalnica, da grem vsakič pogledat vsaj eno nakupovalno središče in živilsko trgovino; delno iz radovednosti, se pa tudi zavedam vrednosti učenja iz dobrih praks.

Kakšen pa je vaš recept za uspeh?

Recepta ni. Če bi obstajal, bi to pomenilo, da lahko kompleksne poti preprosto rešujemo. Pot vsakega posameznika je drugačna in zato je tako posebna in dragocena, včasih tudi zapletena. (nasmešek)

Sam ob poslovni karieri za uspeh štejem tudi zadovoljstvo in srečo v zasebnem življenju, kar me zelo izpolnjuje. Ob službenih obveznostih vsak dan poskušam narediti kaj, kar me dodatno izpolnjuje. Najsi bo to ura petja ali družinski sprehod na Rožnik, mogoče obisk gledališča, koncerta ali večerja s prijatelji. Zmeraj mi seveda ne uspe, a takrat ko mi, je občutek še toliko bolj izpolnjujoč.

Omenili ste, da ste po rodu Splitčan, poročeni ste s Slovenko, živite na sončni strani Alp, kot prvi mož Mercatorja pa sedite za krmilom najboljšega sosedu, ki velja za neke vrste slovensko svetišče ... Kako se počutite v naši Sloveniji?

V Sloveniji se počutim odlično, obožujem srčnost in odprtost ljudi, ki jih srečujem. Ljubljana in tudi moje rojstno mesto Split sta bila nekoč del iste države. Tudi Ljubljana ima kanček dalmatinske duše. Žena je Ljubljankanka, spoznala sva se kot študenta, ko sva se v Londonu učila angleščino. Ona je kriva, da sem se naučil slovensko. Imava hčer, ki že zdaj govori več jezikov.

Kako pa je videti klasičen delovni dan v življenju prvega moža Mercatorja?

Lepota moje službe je, da je vsak dan drugačen. Veseli me tudi, da so teme, ki se jih dotikamo, zelo raznovrstne, a v končni fazi zajemajo blaginjo človeka. Praviloma se dan pri nas doma začne ob šesti uri zjutraj. Ko predebatiramo dnevne teme, sledita kava in hiter zajtrk. Žena, ki je dramaturginja, ponavadi že piše, hčerka se pripravlja za odhod v šolo, tako da je pri nas že zjutraj zelo živahno.

Danes je za marsikoga velik izziv uskladiti družinske obveznosti s poslom? Imate glede tega kakšna pravila?

Nimam klasičnega delovnika, tako da je to tudi pri meni izziv z veliko kombiniranja in prilagajanja. Veliko mi pomeni, da imam na življenjski poti ob sebi družino, moje vodilo pa je, da si vsak dan vzamem vsaj trenutek za svoje najdražje. Trudimo se, da imamo vsak dan skupaj en obrok in da se v tem času posvetimo drug drugemu.

Se ukvarjate tudi s kakšnim športom?

Kot otrok sem igral nogomet pri Hajduku, ko smo se preselili, sem treninge nadaljeval v drugih klubih. Seveda mi kot Splitčanu Hajduk pomeni veliko, je moj klub in redno spremljam tekme. Danes pa za vzdrževanje telesne kondicije kombiniram igranje nogometa z obiski fitnesa.



Dean Duboković

Stres velja za enega največjih sovražnikov sodobnih managerjev. Kako se vi spopadate z njim?

Moj oče je bil nevropsihiater. Učil me je o metodah sproščanja, postopkih, kako dovoliš stresu, da gre skozi, mimo tebe – da ga ne zadržiš v sebi. To je zelo pomembno. Stresa ne smeš kopičiti v sebi, saj sicer lahko sčasoma pride do eksplozije. Zavedam se dvojnosti v sebi. Po eni strani imam v sebi temperamentno dalmatinsko kri, vztrajnost in upor, po drugi pa počasnost in flegmatičnost. Sposobnost krmiljenja vseh reakcij je pomembna. Sproščanje ni le pogovor. Lahko je petje. Profesor, ki me je vpeljal v petje, mi je odprl novo vesolje in pokazal čudež, ki se zgodi, ko zapojete s polnim glasom. Sprememba je duševna, a tudi telesna. Takrat ni časa za razmišljanje o stresu ...

Povedali so mi, da ste res izvrsten pevec, ki bi poslovno kariero zlahka zamenjal za umetniško. Glede na to, da se pogovarjate za publikacijo Managerskega koncerta, nam povejte kaj o svoji strasti.

Glede kariere mogoče res ni izključeno. (smeh) Moja ljubezen do petja izhaja od doma, kjer smo veliko prepevali. Teta je celo operna pevka, praded Milivoj Koludrović je napisal opero. Pri nas doma smo peli ob vsaki priložnosti skoraj vsak dan. Verjamem, da mi je bilo usojeno, da sem na svoji življenjski poti srečal profesorja Stojana Stojanovca, ki je bil včasih prvi tenorist zagrebške opere in velik človek. Imel sem izjemno srečo, da je delal z mano in mi v glasbenem smislu odprl nov svet. Občasno kot baritonist tudi nastopam, kar mi je v veliko veselje.

Kakšno glasbo pa najraje poslušate?

Poslušam skoraj vse, zlasti neagresivno glasbo. Najraje tisto, ki prihaja iz Italije, Francije in Španije – Mediterana. Čustveno pa so mi seveda najbližje melodije iz Dalmacije, z njimi sem odraščal. Ljubezen do klasične glasbe in opere pa je pridobljena, zame ima meditativni pomen. V vsakodnevnom življenju me glasba spremlja ob različnih situacijah. V službi resda manj, doma in v avtu pa pogosto. Glasba me hkrati pomirja in izziva. Je tista, ki da barvo in ton trenutku.

Kateri je bil najdragocenejši nasvet, ki ste ga dobili na svoji poti, in od koga?

Tozadevno se najbolj spomnim očeta in učitelja petja – ob veliko ljubezni sta mi dala tudi mnogo dragocenih nasvetov. Od njiju sem se naučil, da je življenje sestavljeno iz dobrega in slabega. Ko je slabo, moraš imeti moč, da se po padcu pobereš. Ko pa se zgodi uspeh, se ga dostojanstveno veseliš. Če delaš in si vztrajen, uspeh zagotovo pride.

Kakšno pa je vaše življenjsko vodilo?

Bodi iskren do sebe in do drugih.

100 let BKS Bank

100 let
odgovornosti
in bližine

Vam srce bije
za **kulturo?**

Naše srce bije za **vaše želje.**

BKS Bank

MOJE VODILO JE DISCIPLINA – NE LE DO DRUGIH, TUDI DO SEBE



LiparDesignPhotography

Petra Kancler

Diana Dimnik zase pravi, da je po poklicu in tudi po duši zdrav-nica, a je usoda zanjo imela drugačen načrt. Po študiju me-dicine v Sloveniji je namreč šla kot štipendistka v Nemčijo, kjer je opravila dve leti specializacije in doktorat iz medicine. A ker po vrnitvi domov – kljub študentski Prešernovi nagradi, dokto-ratu, dvema letoma specializacije v Nemčiji in znanju petih svetovnih

jezikov – ni dobila mesta specializantke, se je odločila za managersko pot, na kateri je v novi državi orala ledino. Poslovni uspeh jo je bogato nagradil, a sama pravi, da še zmeraj najbolj uživa v majhnih stvareh in jo neizmerno osrečuje njen zadnji projekt po imenu Dimnik Estate – pridelava oljčnega olja in vina na prostranem posestvu v Zambratiji, kjer je prav poseben užitek ustvarjati v sožitju z naravo.

Presenetila me je vaša izjava, da niste klasična managerka, ko pa veljate za eno najbolj uspešnih poslovnih dam na sončni strani Alp. Pravite, da ste po poklicu in duši zdravnica?

Res je. Že kot petletna deklica sem vedela, da bom zdravnica. Študij sem končala zelo hitro in brez zapletov. Bila sem celo nagrajena kot prva v letniku, ki je diplomirala. V medicini sem videla svoje poslanstvo, ker imam zelo rada ljudi, jim pomagam in želim dobro. In od nekdaj me je zanimalo naravoslovno znanje. Navdihovalo me je dejstvo, da se v tem poklicu ljubezen do človeka prepleta z znanjem. Znova bi se odločila enako.

Sprva sem želela postati psihiatrinja, med stažem sem se navdušila za oftalmologijo, nato pa me je pot zapeljala v Nemčijo na anesteziologijo, kar mi ni dišalo kot življenjska izbira. Opravila sem dve leti specializacije in doktorat iz medicine, ko sem se vrnila domov, pa žal ni bilo možnosti za željeno specializacijo. Znašla sem se v temi in se spraševala, kaj naj storim. Tako me je pot peljala v drugo smer, to je bil čas velikih sprememb v Jugoslaviji. Prvič smo lahko formirali lastna podjetja in oče me je nagovoril, naj to naredim.

Marsikdo, ki izhaja iz znane družine, zna iz lastnih izkušenj povedati, da to ni zmeraj zgolj prednost. Vaš priimek v Sloveniji vsekakor ni neznanka. Bi rekli, da vam je v življenju bolj koristil ali škodil?

To je zmeraj dvorezen meč. Zagotovo mi je odprl številna vrata, a mi hkrati tudi naložil veliko odgovornost in mnogokrat sem se morala za rezultat še bolj potruditi kot preostali.

A vendarle se zdi, da ste po očetu podedovali izjemno podjetniško žilico?

Sprva nisem videla pravega izziva v viziji postati managerka. Po eni strani sem studiozna, perfekcionistka, zanimajo me podrobnosti, po drugi strani pa sem kreativna oseba, ki rada ustvarja. Zato se mi ni zdelo, da je podjetništvo prava izbira zame, a mi je kolega Dejan Gorkič, ki je že imel nekaj izkušenj v poslu, ponudil sodelovanje in privolila sem. Na začetku je bilo zelo težko. Podjetje sva ustanovila leta 1989 in začela dobesedno iz nič. Prvi dve leti sva se mučila, ničesar nama ni uspelo prodati, čeprav sva imela odličen izdelek – vakuumski sistem jemanja krvi, ki je bil znan v tujini in je danes standard, pri nas pa takrat še ne. Iz prakse kot anesteziologinja sem imela veliko izkušenj, znala sem predstaviti prednosti izjemne novitete in se vrgla v delo. Hodila sem od vrat do vrat, bilo je veliko sestankov, demonstracij, kljub trdemu delu in nemalo preprekam nisem obupala. S prvimi rezultati pa dobiš zagon, tok te potegne in postaneš zadovoljen, da tvoj trud ni zaman.

Kakšna pa je bila vaša poslovna strategija?

Ko, zlasti v medicini, nekaj ponujaš, prodajaš, mora biti to najboljše kakovosti in za pacienta optimalno. Vedno, že zadnjih 30 let, torej iščemo najboljše rešitve za pacienta. Seveda pa morajo biti z izdelkom zadovoljni tudi uporabniki, torej zdravniki in medicinsko tehnično osebje. Tudi brez poprodajnega servisa ni uspeha. Na začetku je veliko administrativnega dela, pridobitev dovoljenj, registracij in kontrol. Jamčimo za izdelke, ki jih prodajamo. Cena je sestavljena iz veliko elementov. Skupaj z našimi kupci in uporabniki tudi ves čas analiziramo delovne postopke. Iščemo možnosti, kje prihraniti denar, in ugotavljamo, kje se zgodijo napake. Analize kažejo, da je dolgoročno najcenejši tisti proizvod, ki daje optimalno podporo, teste in izboljšave.

Za ženske na vodilnih položajih se zmeraj postavlja vprašanje, kako jim uspe uskladiti službo in zasebno življenje. Kakšen je vaš recept?

Po vseh platformah in medijih slišimo, da imajo ženske težjo pot do uspeha.

Nisem pa prepričana, ali ima veliko smisla, da se ženske s tem sploh ukvarjamo. Moja odločitev je zmeraj bila poprijeti za delo in poskrbeti za najboljše rezultate. Potem nihče ne vpraša, katerega spola si. Je pa vsaka ženska uspešna po svoje. V multinacionalki se bo težje prebila, uveljavila in imela enako plačo kot moški. To ženske vemo, zato moramo izbrati drugo pot. Na svoji poslovni poti se zato nikoli nisem počutila ogroženo od moških. Moški imajo veliko dobrih lastnosti, ki jih ženske nimamo. Ženske prednosti pa so na primer večopravilnost, empatija, organiziranost in pragmatičnost. Z moškimi se ni treba primerjati ali z njimi tekmovati, raje sodelujemo.

Imamo pa ženske v življenju ob karieri tudi druge interese, ki nas uravnotežajo in osrečujejo. Pomembno se mi zdi, da se ženska v življenju izpolni kot ženska.

Kaj bi poudarili kot skrivnost svojega uspeha?

Strokovnost je naša glavna moč, zame je absolutno nujna. Polovica naših zaposlenih je biologov, zdravnikov in farmacevtov. Investirala sem v najboljšo ekipo, ker cenim znanje.

Za temelj našega uspeha bi torej izpostavila prilagodljivost in strokovnost – do dobaviteljev in tudi strank.

Zelo pomembna pa je tudi dobra organiziranost. Trenutno imamo 80 zaposlenih v različnih podjetjih. Že pred 12 leti sem razmišljala, kako organizirati vse dejavnosti, ki me zanimajo. Leta 2000 sem ustanovila nepremičninsko podjetje, nato sem organizirala holding za vsa ta podjetja, kjer sta združeni medicinska in nepremičninska dejavnost, pred desetimi leti smo se začeli ukvarjati s posestjo Dimnik Estate, v okviru katere smo zasadili oljke in vinograd, gradimo tudi vinsko klet ...

Presenetljivo, da ste se po vsem uspehu vrgli v nov posel, namesto da bi uživali v sadovih svojega dela ...

Nisem človek, ki bi sedel križem rok, rada imam nove izzive. Marsikdo je bil presenečen, da sem novo ljubezen našla v pridelovanju oljčnega olja in vina. A odgovor je zelo preprost in ga marsikdo, ki me ne pozna, ne pričakuje. V bistvu sem dobra gospodinja in zelo rada kuham ter gostim. Dolgo sem si želela majhen oljčni nasad. Po dolgem iskanju smo našli to posest, ki je na koncu sicer nekoliko večja od načrtovane. (smeh) Mož me je opozoril, da bo to zame velika sprememba življenjskega sloga in je res bila! Brez njegovega sodelovanja in podpore gotovo ne bi zmogla. Danes, po desetih letih, pa vem, da mi je ta izziv popolnoma spremenil življenje. Življenje moramo torej prilagoditi temu tempu, živeti bolj v sožitju z naravo. Zanimivo je, da starega življenja niti ne pogrešam.

Kako pa je videti vaš delovni dan?

Vstajam ob pol sedmih in opravi svoj ritual. To pomeni, da poskrbim za svojo fizično kondicijo, zato praviloma vsak dan začnem s sprehodom po Golovcu, kar traja kakšno uro. Zanimivo, da me danes ustaljeni rituali ne motijo več. Nekoč sem bila veliko na poti, danes pa zelo cenim rutino. Zajtrk imam skromen – pijem le tanko rezino polnozrnatega kruha z domačo marmelado. Okoli poldneva si v službi privoščim prigrizek, nato doma okoli petih jemo kosilo. Zelo veliko mi pomeni zdrav življenjski slog, z ničimer pa ne pretiravam. Zjutraj obvezno na tešče spijem čajno žličko olivnega olja. Prisegam na probiotike, saj je črevesje za imunski sistem poglavito. Uživam tudi magnezij, ki je v zrelih letih zelo pomemben. Vitamine dobim s hrano. Nikoli se nisem veliko ukvarjala s kilogrami, pomemben pa je pregled nad tem, kaj ješ – kakovost in količina. >

- Prihodnost bo razločevala revne in bogate po tem, kaj bodo jedli. Že danes vidimo, da je ogroženo zdravje tistih, ki jedo manj kakovostno hrano.

Seveda vas moram kot dermatologinjo, pa tudi ker sta zdrav in mladosten videz nekaj, za kar si vsi prizadevamo, vprašati, kaj vi storite za to.

Seveda je na voljo ogromno tehnik, preparatov in instrumentov za izboljšanje estetskega videza. Vsak ima možnost in pravico zase izbrati pravo stvar. Sama sem velik kritik pretiranih sodobnih pomlajevalnih posegov, saj se mi zdi, da nas čezmernost izmaliči. Jasno je, da je človek videti drugače pri tridesetih, petdesetih in sedemdesetih. Prav je, da se trudimo ohranjati mladostnost, urejenost, danes je za to ogromno neinvazivnih možnosti. Če pa spreminjamo fiziologijo obraza – to nismo več mi. Kot se mi zdi pretirano napihovanje mišic, se mi zdi nepotrebno tudi pretirano napihovanje obraza. Svojim pacientom in tudi prijateljem predlagam, da se pomlajujejo po pameti.

Sicer pa lepota prihaja od znotraj. Sama imam ogromno energije in se po duši počutim zelo mlado. (nasmešek) Zame je pomembna energija, ki zaznamuje človeka.

Kako pa se spopadate s stresom, ki je v natrpanih urnikih verjetno največji sovražnik novodobnih managerjev in managerk?

Samo delo je zame užitek, vsako jutro grem z veseljem v pisarno. Problemi me ne obremenjujejo, pomenijo mi izziv. Če lahko delaš v miru, ustvarjaš in se veseliš rezultatov, je to najlepše. Tudi svojim otrokom pravim, naj si izberejo za delo tisto, kar jih veseli.

Zanimivo, oba vaša otroka stopata po vaši poti, odločila sta se za medicino.

Velikokrat sem razmišljala o tem, ali sem jaz vplivala nanju, da sta se odločila za to naporno, a lepo pot. Sploh za hčer sem mislila, da bo šla študirat pravo ali ekonomijo. Kmalu bo končala specializacijo dermatologije. Ob tem moram priznati, da mi je ob njeni odločitvi za dermatologijo padlo breme z ramen, saj bo nadaljevala moje delo.

Bi zase dejali, da ste disciplinirani? Imate tudi kakšno slabost, ki se je zavedate in je ne skrivate?

Če boste vprašali moje doma, bodo povedali, da je disciplina moje vodilo – ne le do drugih, tudi do sebe. Ko si do sebe zelo discipliniran, je lažje zahtevati veliko od drugih. Tako je pri meni že od malega. Kar si naložim, uresničim.

Včasih bi bilo dobro biti do sebe bolj popustljiv. Zelo malo pregreh si dovolim. Ena izmed njih pa je čokolada ob večerih – mlečna lindt z lešniki. Vedno odloim eno rebrce in od tega sprva pojem le polovico, a se potem vedno vrnem in pojem celo.

Kaj pa glasba – kako pomembna je v vašem življenju in kakšna zvrst vam je najbližje?

Kot majhna deklica sem si zelo želela igrati klavir. Starši me pri tem niso podpirali, saj so menili, da je to nekoristno. Verjeli so, da je bolje, da se učim jezike.



LipadDesignPhotography

Sem pa velika ljubiteljica klasične glasbe in izredno rada hodim na koncerte. Zlasti klavir mi je ljub. Za petje pa nimam talenta. Morda imam bolj vizualni talent – zelo cenim in zbiram likovno umetnost.

Ukvarjate se tudi s filantropijo. Ste aktivna članica Lions kluba Iliria, ki je zbral ponosnih sto tisoč evrov za humanitarno pomoč, in bili dvakrat celo njegova predsednica.

Sem zelo empatična, krivice me prizadenejo. Rada vidim, da gre vsem ljudem dobro, da ni nihče zanemarjen, neviden ali neljubljen. Leta 2000 sem bila med ustanovnimi člani Lions kluba Iliria, ki je vsa leta izjemno dejaven pri zbiranju pomoči. Zlasti smo se zavezali, da na pomoč priskočimo otrokom iz socialno šibkih družin, ki jim država ne omogoča pomoči. Včasih je lažje zbrati denar kot ga podariti, saj se moraš prepričati, da si ga podaril pravemu. Rada pomagam tudi mladim glasbenikom. V naši mali državi mladim talentom ni lahko. Tudi kot podjetje pomagamo in uslišimo veliko prošenj. Trenutno pomagamo fantku Urbanu, ki ima redko gensko bolezen. Špela Miroševič, njegova mama, me je navdušila, saj je sama zagnala raziskavo, da bi čim prej razvili posebno zdravilo, ki ga na vsem svetu nujno potrebuje 250 oseb s tem stanjem. Fascinantno se mi zdi, da ima toliko moči in volje. Seveda za tako nišno zdravilo nista zainteresirana nobena država in noben zdravstveni sistem. Naše podjetje bo aktivno sodelovalo, dolgoročno bomo pomagali, saj bo trajalo leta, da takšno zdravilo proizvedejo.

Marsikdo z vašimi uspehi bi verjetno že užival kje na kakšnem eksotičnem otočku, vi pa kar neutrudno delate naprej in najdete zmeraj nove projekte ...

Prav o tem veliko razmišljam. Nimam več nekih velikih želja. Veliko sem prepotovala in doživela, zdaj je moje največje veselje v delu. Če bi mi nekdo ponudil dopust na samotnem otoku, se zanj verjetno ne bi odločila. Ležanje na plaži me sploh ne zanima. Ljubši so mi aktivni dopusti. Včasih smo veliko pluli z barko, zelo rada smučam, občasno igram golf in se veselim bodočih vnučkov.

Kje pa svoje poslanstvo vidite v prihodnosti?

Še nekaj časa, vsaj pet, deset let se vidim v podjetju in se veselim zanimivih izzivov na posestvu. Upam, da bosta otroka sčasoma vse bolj prevzemala vaje, sicer pa sem postavila tudi odlično ekipo. Če me bodo potrebovali za nasvet ali diskusijo, pa bom seveda na voljo.

Kakšno pa je vaše življenjsko vodilo?

Da najbolj osrečujejo majhne stvari in je največje zadovoljstvo in bogastvo biti pomirjen sam s seboj ter obkrožen z dragimi ljudmi.



HRASTNIK1860



STEKLARSKO POSLANSTVO NA POTI K ZELENI TRANSFORMACIJI

V Steklarni Hrastnik smo zavezani k ohranjanju trajnostnega razvoja, ki je hkrati tudi eden najpomembnejših temeljev poslovanja. Proizvodnja najbolj nizkoogljinih steklenic na svetu vključuje obnovljive vire energije z bistveno nižjimi vplivi na okolje, hkrati pa je brezkompromisna pri zagotavljanju visoke kakovosti stekla.

www.hrastnik1860.com

info@hrastnik1860.com

s&t ISKRATEL

Zanesljive, pametne in varne rešitve
za povezan svet

**VSAK VAŠ
NAKUP ŠTEJE**

Zato kakovostne
lokalne pridelke
odkupujemo od več kot

5.000

SLOVENSKIH KMETIJ

Zato vsako jutro po
vseh kotičkih Slovenije
odpiramo vrata več kot

600

TRGOVIN

**SKUPAJ PODPIRAMO
SLOVENSKE
PRIDELOVALCE IN
PREDELOVALCE**

Zato od slovenskih
dobaviteljev redno
odkupujemo

20.000

RAZLIČNIH SLOVENSKIH IZDELKOV

Zato za vas od
slovenskih dobaviteljev
vsako leto odkupimo

300.000

TON SLOVENSKIH IZDELKOV



Mercator
moj najboljši sosed

Mercator, Dunajska 107, 1000 Ljubljana

ČE ŽELIŠ BITI MED NAJBOLJŠIMI, NI PROSTORA ZA POVPREČJE



Miha Špende

Petra Kancler

Jan Sibinčič je partner in vodja oddelka korporacijskega prava v odvetniški družbi Sibinčič Križanec. Svetuje zlasti pri splošnih korporacijskih zadevah in korporativnih obdavčitvah, transakcijah prevzemov in združitvah ter korporativnih prestrukturiranjih. V njegovi karieri ga je priznani pravni vodnik IFLR1000 v zadnjih štirih letih prepoznal kot Highly Regarded Lawyerja na področju združitve in prevzemov ter kapitalskih trgov, Chambers

and Partners pa ga od leta 2019 priznava kot Up and Coming Lawyerja ter od lani kot Band 3 Lawyerja. Je iskrih in šarmanten sogovornik, ki svoj poklic povezuje s kreativnostjo in adrenalinom, odgovornost in osredotočenost, ki ju zahteva, pa poskuša uravnovežiti z gorskim kolesarstvom ter meditacijo. Kljub zavidljivi karieri in dolgim delovnikom pa na prvo mesto postavlja družinsko srečo in prosti čas najrajši preživlja v družbi žene ter dveh hčera.

Lahko bi dejali, da vam je bil ta poklic položen v zibelko, glede na to, da je vaša mama znana odvetnica, pa tudi oče je pravnik?

Pravo je pri nas družinska tradicija, saj je bil tudi dedek odvetnik in sodnik. Obdan s pravom, sem tako rekoč odraščal. V gimnaziji, ko smo si iskali pri-ložnostna dela, sem poletja preživel pri enem ali drugem staršu v podjetju, kjer sem spoznaval vse okoliščine tega poklica. Od tajniških opravil do priprave preprostih vlog in kaj kmalu ugotovil, da me te zadeve zelo zanimajo in da gre za dinamičen poklic, ki vsakodnevno ponuja nove izzive. Moja odločitev, da po-stanem odvetnik, je torej posledica kombinacije družinske tradicije, izkušenj, ki sem jih nabiral že v mladih letih, in družbe, ki sem jo imel na fakulteti – vse to me je spodbudilo, da se želim ukvarjati z odvetništvom na korporativni ravni.

Kaj pa je tisto, kar vas je pri pravu najbolj pritegnilo?

To, da deluješ na velikem in pomembnem področju za gospodarstvo oziroma podjetje samo. Le manjši del odvetništva je povezan s sodišči, večji pa s sve-tovanjem, ki me osebno bolj zanima in sem pri tem tudi precej bolj dejaven, saj so od tega mnenja odvisni odločitve podjetja, doseganje ciljev ter reševanje izzivov. Zanimali so me vodenje velikih projektov, prevzemanje velike odgovor-nosti, kreativnost in dodana vrednost, ki jo ponujam. Pritegneta me adrenalin in dejstvo, da sem del velike zgodbe.

Uporabili ste besedi adrenalin in kreativnost. Laiki teh besed ravno ne pove-zujemo s pravom?

Pravo ni niti malo suhoparno! Zakon je napisan tako, da ga lahko beremo na 17 različnih načinov, imamo 17 različnih interpretacij, odvisno, kaj pri določeni zadevi zagovarjamo. Soustvarjanje sodne prakse je zanimivo – sodišče morda na začetku zavrne zadevo, ki jo pripelješ do vrhovnega sodišča, in to pritrdi tvoji trditvi. To je za odvetnika velik uspeh in osebno zadovoljstvo. V tem je kreativnost, saj soustvarjaš način, kako se bodo zadeve izvajale v praksi.

V odvetništvu imamo vedno opravka z zelo kratkimi roki. Odzvati se je treba hitro in brez napak, saj v našem poklicu ni prostora zanje. Če zamudiš rok ali narediš napako, škodiš stranki, sam si tudi odškodninsko odgovoren. Verjemi-te, da je adrenalinsko, daleč od dolgčasa.

Ste od domačih dobili na pot kak dragocen nasvet?

Starša sta mi ves čas govorila, naj v življenju delam to, v čemer uživam. Da-jala sta mi svobodo izbire, izobraževanje po lastni želji in možnost nabiranja izkušenj v njihovih praksah. Po precej »dinamičnih« gimnazijskih letih sem se vpisal na izredni študij prava. Pozneje sta mi zaupala, da sta že razmišljala o izgubljeni investiciji, pa se je na koncu izkazalo drugače. (nasmešek)

Od staršev sem dobil predvsem dober zgled in podporo ter neizmerno veliko potrpljenja. Hvaležen sem, da sem doma imel širino, kulturo in življenjski slog, ki je temeljil na delavnosti, odgovornosti ter ustvarjalnosti.

Kar zadeva moja bolj divja gimnazijska leta, jih pa ne obžalujem. Moški smo pač takšni. V gimnaziji si moramo dati duška, ob ugotovitvi, da je treba v življe-nju kaj narediti, pa znamo hitro obrniti ploščo. Pomaga seveda, če se obrneš proti nečemu, kar te dejansko zanima. Ukvarjanje z nečim, kar je treba, brez zanimanja, je vedno zelo težko.

Spominjam se fakultete – eden prvih izpitov je bil rimsko pravo. Čeprav so ga vsi sovražili oziroma se ga bali, je mene pritegnil in zanimal.

Kako pa je potekala vaša poslovna kariera?

Najprej se nisem odločil, ali bo moja pot v svetovanju ali odvetništvu. Kmalu sem namreč vedel, da želim v korporativno pravo, nihal sem le med obema opcijama. Začel sem kot davčni svetovalec in želel nadaljevati študij na MBA. Sčasoma sem opazil, da imam tako veliko strank, da jih ne želim pustiti. Zato sem opravil pravosodni izpit in nadaljeval sodelovanje s strankami kot odvetnik – prvo leto v mamini pisarni, kjer sva odlično sodelovala in sem se ogromno naučil, nato pa sem odprl svojo. Že od začetka sem vedel, da bom šel po samostojni poti. Predvsem, da sam sebi dokažem, da zmorem.

Sodelavci in stranke kot vaše vrline poudarjajo strast, predanost, osredotoče-nost, natančnost, odzivnost in odlične pogajalske sposobnosti. Se strinjate?

Natančnost imam po očetu, strast izhaja iz tradicije in izkušenj, vse preostalo pride s kilometrin. Žena pravi, da moj perfekcionizem ni vrlina, prej ovira, saj stvari ne predam, dokler nisem o njih stoodstotno prepričan. Seveda zaradi tega porabim veliko časa, zagotavljam pa kakovost, ki si jo naše stranke zasluži-jo. Tu smo zato, da strankam ponudimo najboljše storitve in jim omogočimo uresničitev želja ter zahtev. Vse našete lastnosti pridejo do izraza zato, ker si lastnik podjetja in hkrati tudi odgovoren za vse zaposlene ter v celoti odvisen od zadovoljstva strank. Če stranke niso zadovoljne, jih boš izgubil, ne bo plačila in ostal boš brez vsega. Če želiš biti med najboljšimi, ni prostora za povprečje.

Kako pomemben pa je pri vašem delu človeški faktor?

Zelo. Delam z ljudmi, za ljudi. Nekdo je lahko največji poznavalec svojega področja, a če se ne znajde v kolektivu, v naši družbi nima prostora. Zato je pomembno, da so odnosi znotraj pisarne, kolikor je mogoče, dobri. Odvetniki so znani po izzivih z egom, zato je usklajevanje 20 zaposlenih včasih naporno. Izvedljivo je, če imaš dobre ljudi. Drugo, enako pomembno, pa so odnosi s strankami. Najprej začneš delati za prijatelje in znance. Ko pa iščeš nove stranke, mora priti do izraza spo-sobnost sodelovanja z ljudmi. Trud za iskren, dober, nezaigran odnos. S številnimi strankami sem postal prijatelj in se z njimi srečujem tudi po službi, na dopustu, grem na večerjo ... Če odnos s stranko ni dober, je sodelovanje zelo težko.

Znani ste tudi po svojem pragmatičnem pristopu. Ste tudi sicer v življenju ta-kšni?

Ne. (smeh) Zanimivo je, da so moje osebne pravne zadeve velikokrat dlje časa v zraku, kot bi bilo prav. Seveda pa se potrudim, da so pravne zadeve naših strank pravočasno rešene. Pri zasebnih zadevah nimam povsem objektivnega vidika in grem pogosto z glavo skozi zid. Ko gre za moje bližnje, sem precej čustven tip človeka.

Kaj pa vas v življenju motivira in žene naprej?

Motivirajo me odlični odnosi v družini, brez nejasnosti. Hočem, da so otroci in žena zadovoljni. Trudimo se posvetiti čim več časa drug drugemu, kar je v na-šem poklicu seveda izziv.

V poslu najdem motivacijo v želji biti najboljši na svojem področju. Ne največji. Ko se podjetje znajde pred na videz nerešljivo situacijo, naj kot rešitev najprej pomisli na nas. Da smo sinonim za kakovost.

Kako pa se spopadate z največjim sovražnikom sodobnega poslovnega sveta – stresom? Kdaj izklopite telefon?

Imam srečo, da je tudi žena podjetnica, ki ima enako visoke standarde. Ko pri-deva domov, telefone čim pogosteje utišava. Tako jih pogledava manjkrat. Se-veda so kdaj izjeme in nujni klici.

- Sicer pa sem navdušen športnik. Prepričan sem, da je šport najboljša obramba proti stresu, letos pa sem se lotil meditacije. Čeprav sem se kar pet let branil – hvala ženi za vztrajnost (nasmešek) – moram priznati, da pomaga. Pozna se pri stresu, ki ga znižuje, človeka pa umirja. Meditacija je prva stvar, ki jo zjutraj naredim, potem pa še zvečer – dvakrat dnevno po 15 minut.

Kako pa najraje preživljate prosti čas?

Trikrat na teden kolesarim. Z gorskimi kolesom grem za približno dve uri na Golovec, najraje imam spust. Seveda to pomeni, da moraš misli popolnoma posvetiti le kolesarjenju. Če bi razmišljal o službi, bi se verjetno hitro poškodoval. Če prideta babi in dedi, z ženo rada skočiva tudi na tenis, preden sva imela otroke, sva veliko in rada potovala. Zdaj z družino konce tedna od zgodnje pomladi do pozne jeseni najraje preživljamo na vikendu na Krku. Pred nedavnim sem odkril tudi wakeboarding, neke vrste deskanje na vodi, ki je zamenjalo tradicionalno smučanje na vodi.

Pravijo, da je za otrokov razvoj najdragocenejše prav to, kar mu v zgodnjem otroštvu dajo starši. Odraščali ste v intelektualnem, mednarodnem okolju, tako rekoč ste rasli s projektom Managerskega koncerta. Kako danes gledate na filantropijo?

Moji prvi otroški spomini na Managerski koncert so izjemno sladki, saj sva takrat s sestro ostala sama doma in lahko šla spat precej pozneje kot ponavadi. V gimnaziji sem se Managerskega koncerta začel tudi sam udeleževati in razu-



Miha Špende

meti, kak velik potencial se skriva v tem umetniškem dogodku in kako žlahtno je njegovo poslanstvo.

Verjamem, da mora vsak človek imeti možnost izkoristiti svoj potencial. Mi kot družba moramo to omogočiti. Če ne omogočimo razvoja talenta, bomo sami prikrajšani za vse, kar nam lahko prinese. A ne smemo ostati le pri glasbi in umetnosti. Vsak otrok mora imeti možnost zdravega otroštva, prehrane, potovanja, izobraževanja in tudi športnega udejstvovanja.

Po eni strani je lepo deliti, lepo je videti uresničeno željo, ta izkušnja bogati. Drugo pa je odgovornost človeka, ki ima dovolj in s tem možnosti, da to lahko naredi. Držati vse zase je egoistično in grdo. Če vračaš skupnosti, iz katere izhajaš, ji bo šlo bolje in posledično bomo vsi na boljšem.

Kako pomembna pa je v vašem življenju glasba in kaj najraje poslušate?

Talenta za glasbo nimam. Sicer sem se v otroštvu učil igrati kitaro, a sem plačane inštruktorske ure raje preživel z dekletom v kinu. Posluš sicer imam in vem, kdaj sam ali kdo drug narobe poje, a svojih bližnjih s petjem ne razvajam. (smeh)

Je pa bila glasba v naši družini vedno navzoča. Oče je najprej poslušal in predvajal rock, nato pa klasično glasbo. Starejši je bil, več je bilo klasike. Sam sem mu sledil v rock glasbo, čeprav v tršo varianto, ki mu ni bila všeč. Z leti pa je tudi meni klasična glasba vse bolj všeč, zlasti spevne in znane kompozicije.

Kje pa svoje poslanstvo vidite v prihodnosti?

Predvsem pripeljati našo odvetniško družbo na prvo mesto – ne le v Sloveniji. Zaradi bogatih mednarodnih povezav ciljamo na prvo mesto v regiji.

V družini pa si želim čim boljše odnose in da bi se hčeri z veseljem vračali domov, nekoč tudi s svojimi otroki, z ženo pa čim več potovanj in ustvarjanja lepih spominov.



ZAUPAJTE SVOJ TOVOR STROKOVNJAKOM

ADRIA KOMBI d.o.o.
Nacionalna družba za kombinirani promet

Tivolska c. 50, 1000 Ljubljana
T: 01/ 2345 280
F: 01/ 2345 290
infor@adriakombi.si



CHIVAS ^{XV}



15 YEARS IN THE MAKING, CELEBRATED TONIGHT

SELECTIVELY FINISHED IN COGNAC CASKS

15 let v nastajanju, praznujemo nocoj. Staran v sodih konjaka.

MINISTER ZA ZDRAVJE OPOZARJA: "PREKOMERNO
PITJE ALKOHOLA ŠKODUJE ZDRAVJU!"

NAJVEČJI ČAR PRI DIRIGIRANJU JE ZAVEDANJE SVOJE MOČI V TRENUTKU SAMEM IN NJEGOVI MINLJIVOSTI



Darja Stravs Tisu

Petra Kancler

Živa Ploj Peršuh, ki vedno znova preseneča s svežino, muzikalno prepričljivostjo, izjemno nadarjenostjo ter znanjem, je dirigentka s širokim simfoničnim in opernim repertoarjem, ki rada vodi žanrsko raznolike projekte. Pohvali se lahko, da je bila prva ženska za dirigentskim pultom SNG Opere in baleta Ljubljana. Trdno verjame v pomen prenašanja umetniškega znanja in veščin

mladim, še posebej na področju klasične glasbe. Ob tem je Živa tudi humanitarka. Z možem Tomom sta pred grozotami vojne v Ukrajini rešila več kot 140 mladih glasbenikov, med njimi člane Mladinskega orkestra Ukrajine. Z neutrudnim angažmajem jim v Sloveniji nista našla le varnega zavetja, ampak omogočila tudi nadaljnji razvoj in delo na glasbenem področju ter integracijo.

Biti dirigentka je za žensko precej nenavaden poklic, kako ste se odločili za to pot?

Biti dirigentka je poklic, ki si ga ne izbereš. Bolj poklic izbere tebe.

Očitno je stanje na odru moja iztočnica – hkrati tako strašljiva in mamljiva. Ženske v dirigentskem poklicu danes niso več izjema – enako kot tudi ženske na drugih vodilnih položajih ne. Prednost žensk vidim v vztrajnosti in tankočutnosti do težav, ki se pojavljajo in jih znamo z izjemno spretnostjo razvozlati ter ob tem nikoli ne obupamo.

Predvidevam, da izhajate iz glasbene družine?

Drži, moja mama je glasbenica, profesionalna čelistka, nekoč zaposlena v mariborski operi. Oče je ljubiteljski glasbenik, ki obožuje petje in ljudske pesmi. Pri nas so torej že od nekdaj močno izražene glasbene korenine in ljubezen do različnih žanrov. Ker nekoč ni bilo varuš, sem mam redno spremljala na vaje, kar je izredno obogatilo moje otroštvo.

Hkrati z glasbo pa me je zanimalo še veliko drugih stvari: šport, gimnastika, ki sem jo vztrajno trenirala, ples, naravovarstvo, ljubezen do živali ...

Na koncu je zmagala glasba, ki daje neskončne možnosti kreacije. Zahteva sodelovanje ekipe, zato tudi diplomacije ne manjka. Prepričati je treba ljudi, da je tvoja izbira prava. To so poteze, ki so podobne managerskim prijemom.

Katere veščine je treba imeti, da postaneš dober dirigent?

Izjemno lucidnost, potrpežljivost, sposobnost ljudi vpeljati na skupni imenovalec in razumevanje oziroma znanje, da umetnino lahko predstaviš v najboljši možni luči.

V dirigiranju, ki je poustvarjanje umetnine, je največji čar zavedanje svoje moči v trenutku samem in njegovi minljivosti. Dirigent je povsem primerljiv z direktorjem, izoblikujejo ga znanje, izkušnje in tisti povezovalni X-faktor, ki ga ima vsak uspešen vodja.

Pohvalite se lahko tudi z izjemnim znanjem in dragocenimi mednarodnimi povezavami, saj ste študirali tudi v tujini.

Res je, študirala sem v Nemčiji, in to odpira drugačne poglede, možnosti in predvsem veliko poznanstev. Že od leta 2009 soustvarjam programe z veliko mednarodnimi partnerji in podporo EU-sredstev. V umetnosti pa se moramo zavedati, da ni mogoče primerjati okolij, kot je nemško, s slovenskim. Družbeni razvoj je imel popolnoma različne poti in umetnost ima v družbi čisto drugačen status. Ko samo pogledamo sodelovanje gospodarstva s kulturo, vidimo, da vsi najuspešnejši CEO obiskujejo koncerte in operne predstave ter se o tem tudi izobražujejo, predvsem pa dolgoročno partnersko sodelujejo pri kulturnih projektih. V Nemčiji kljub razprodanim nogometnim stadionom kulturne institucije še vedno prodajo več vstopnic kot nogometni klubi.

V Sloveniji počasi razvijamo svoj model, čeprav imamo v športu in tudi kulturi izjemno število perspektivnih umetnikov v svetovnem merilu na vseh področjih.

Poglejte samo »naše« tri Berlinske filharmonike ...

Pravite, da je dirigentska palica orodje spoštovanja, ki kot podaljšek roke omogoča nadzor in komunikacijo nad orkestrom, hkrati pa mnoge detajle lažje in tudi hoteno nakažete z roko. Kako bi definirali svoj slog dirigiranja?

Večkrat slišim, da dirigiram umirjeno in elegantno. Da izražam popoln nadzor brez živčnih potez. Drža odraža samozavest in nadzor. Brez pritiska na kogarkoli. Sama rada uporabljam tehniko, ki sem se je naučila v Mannheimu. Izhaja iz stare šole, po kateri je vsaka gesta premišljena in ima svoj namen.

Kako pomembna pa je pri dirigiranju obleka? Jo razumete kot neke vrste uniformo? Ali kdaj dirigirate v krilu?

Obstaja dolga tradicija nenapisanih pravil oblačenja, vendar je bila v našem poklicu narejena samo za moške.

Oblečena sem v slogu programa, ki ga dirigiram. Večinoma nosim hlače. Včasih je namreč treba stati z razkrcenimi nogami, poiskati ravnotežje pri kakšnih hitrih in močnih zamahih in v krilu to ne bi bilo videti dobro pred množico. Seveda je moja obleka neke vrste uniforma, tudi izraz drže, ki jo želim predstaviti. Osnovna oprema vsakega dirigenta je frak, pri čemer si ženske lahko privoščimo določene prilagoditve – bolj tajliran kroj, recimo. Opažam, da frak tudi pri moških vse pogostejše nadomešča bolj sproščena obleka. Lahko tudi samo srajca.

Pravite, da trdno verjamete v pomembnost prenašanja umetniškega znanja in spretnosti mladim, zlasti klasične glasbe vseh obdobj in žanrov. Zakaj se vam zdi to tako pomembno?

Prenos znanja v vseh odtenkih je najbolj smiselno ob praktičnih primerih oziroma obrazložitvah teorije s praktičnim prikazom različnih možnosti. Znanje je treba razgrinjati, ga širiti, oplajati z dialogom, znova in znova preizkušati tradicionalna pravila, o katerih je treba debatirati, jih preizkušati in seveda tudi zavestno prelomiti. To se mi zdi ključno – podobno kot pri obrtniških znanjih. Šele ko znanje tako rekoč »sedi«, se lahko začne umetnost. Poglejmo primere iz zgodovine – vedno so obstajali skladatelji, glasbeniki, ki so iskali službo, navdih in možnosti na različnih mestih. Tam so dobili vpogled in možnost primerjave, premišljevanja ter sodelovanja v drugih okvirjih. Sama menim, da je po navdih treba iti drugam, izmenjati mnenja, živeti ali študirati v tujini, opazovati naše razmere z distance in se potem vrniti. Ne le na glasbenem področju, tudi na gospodarskem, družbenem in političnem. Odveč je strah, da bomo s tem izgubili svojo slovensko bit. Kvečjemu jo bomo obogatili. Z dodatnim znanjem jo oplajamo.

Pomembno se mi tudi zdi, da mladim zares pokažemo uporabnost znanja, ki ga pridobijo v šoli – in to na različnih ravneh in v različnih žanrih. Da bi lahko prosperirali na svoji izbrani življenjski poti glasbenika, morajo tudi sprejeti dejstvo, da ne bodo vsi solisti. Lahko pa delujejo drugače, polje umetnosti je široko odprto, nekdo mora le spodbuditi njihov pogled v več smeri.

Od nekdaj ste bili vizionarski: še pred koncem študija ste v Sloveniji ustanovili svoj simfonični in komorni orkester Festine, ki je poklicne glasbenike povezal s študenti in omogočil, da so mladim podajali svoje izkušnje iz profesionalnega glasbenega življenja in jih usmerjali pri igranju sodobne glasbe.

Med študijem v tujini sem tudi sama izkusila številne podobne sinergije. V naši glasbeni pokrajini je to takrat manjkalo. Seveda sem najprej dobila odgovore, da imamo dovolj simfoničnih in komornih orkestrrov. Kljub temu sem vztrajala na več ravneh in vesela sem, da so moji različni vpeljeni projekti sinergije tako uspešni, da jih zdaj uporabljajo tudi druge institucije, saj je potreba po tem še vedno velika.

Pri snovanju programov za mlade je treba čutiti okolje, v katerem živiš, da jim lahko ponudiš relevantne vsebine in znanja, ki jim bodo pomagali pri razvoju kariere. Družba se hitro spreminja in od umetnikov zahteva enako.



Miran Jursič

Kakšen pa je interes mladih za klasično glasbo?

Interes je ogromen! Sploh če pogledamo glasbeno šolstvo in imamo vsako leto več kot 22 tisoč mladih, ki ga obiskujejo. Ta tranzicija pa se ne prenese na poslušalstvo oziroma publiko v enaki meri. Vsi žanri še vedno obstajajo, mladi ustvarjajo in želijo ustvarjati – tudi klasično glasbo. Osnovnošolski ravnatelji glasbenih šol povedo, da je interes večji od možnosti vpisa. Z glasbo otroci dobijo veliko znanja za življenje pa tudi vrednote, toleranco, spoštovanje različnosti in odprtost za dialog.

Ste osrednja osebnost, ustanoviteljica in umetniška vodja Slovenskega nacionalnega mladinskega orkestra, Mednarodnega orkestra Ljubljana ter Evropskega kariernega centra za umetnike Triple Bridge. Kako vam uspe usklajevati vse te vloge in biti pri tem odlični?

Od leta 2008 se aktivno ukvarjam z napredovanjem mladih glasbenikov in jih vključujem v zasedbe in projekte, ki jim omogočajo boljše karierno napredovanje. Evropski karierni center za umetnike je kot platforma namenjen prenosu znanj na mednarodni ravni in se ukvarja z mladimi profesionalnimi glasbeniki, ki so tik pred diplomom ali pa so že končali šolanje ter so na trgu. V kariernem centru se enako trudimo dajati znanja o umetnosti in tudi managementu ter marketingu. Vključujemo jih v razne aktivnosti in karierne delavnice, orkestrsko akademijo, mojstrske tečaje, da dobijo občutek za vse možnosti v profesionalnem svetu. Delujemo povezovalno in medsektorsko. Že od leta 2012 tuje institucije poznajo in uporabljajo možnosti za pošiljanje svojih študentov k nam. To imenujemo Orkestrska akademija. Deluje tako, da mlade z razpisom sprejmemo v orkester in jim omogočimo igranje v simulirano profesionalnem orkestru. Rezultat te akademije je Ljubljana International Orchestra – Mednarodni orkester Ljubljana, ki tradicionalno nastopa na Ljubljana festivalu in gostuje v tujini.

Od marca vodim tudi projekt Music for the future, kjer dokazujemo, da je z glasbo in zaradi nje mogoče marsikaj – v našem primeru evakuacija in integracija mladih glasbenikov iz Ukrajine.

Najbolj ponosna sem na Slovenski mladinski orkester, ki daje izjemne rezultate in zdaj išče podporo ter si utrjuje prostor v družbi. Izvrstni mladi slovenski glasbeniki si to gotovo zaslužijo.

Takoj ob začetku vojne v Ukrajini ste se z možem Tomom Peršuhom odločili iz Ukrajine evakuirati mlade glasbenike, odtlej vaša razširjena družina šteje okoli 140 članov. Dejali ste, da je vaša prioriteta, da bi tem umetnikom s svojim znanjem in izkušnjami zagotovili jezikovno, šolsko in glasbeno bogato okolje ter jih integrirali kot mlade umetnike, ne kot begunce.

Vsi smo – tudi na državni ravni – padli v te vojne razmere in v naši organizaciji smo bili prvi, ki smo v Slovenijo pripeljali tako veliko skupino s ciljem, da jo integriramo. Grozno je bilo gledati mlade ljudi, podobne mladim pri nas, s katerimi se ukvarjamo, kako prestrašeni so in kako trpijo. Bolelo me je kot mamo.

Akcija je bila za vse velik izziv, sploh zato, ker smo sicer glasbena organizacija. V trenutku pa smo se povezali in postali tudi humanitarna. Bilo je naporno, napeto, a danes lahko z zadovoljstvom in ponosom gledam na to, kar nam je uspelo. Pri evakuaciji je najbolj pomembno ponuditi možnost integracije. Vsem smo uredili dokumente, prejemale nadomestilo, vsi so v šolah – osnovnih, tudi glasbenih, na akademiji in živijo v dijaških domovih ter stanovanjih. Izkazalo se je, da interesne skupine najbolj razumejo osebe z enakimi interesi. Tako mi kot glasbena družina najbolj razumemo kolege glasbenike iz Ukrajine.

Velikega odziva je bil deležen tudi dobrodelni koncert mladih glasbenikov iz Ukrajine v Cankarjevem domu, združenih s Slovenskim mladinskim orkestrom in visoko karatnim gostom Gidonom Kremerjem, enim najboljših violinistov ta čas. Kako vam je to uspelo?

V noči s 6. na 7. marec so v Ljubljano prispeli mladi glasbeniki, potem ko smo jih z avtobusoma pobrali v mestu Čop. Za njimi je bilo že dva dni in pol dolgo potovanje. Osmega marca so že tri glasbenice stale na odru in igrale na kon-



certu, ki ga je naša nacionalna televizija organizirala za Ukrajino. To je bil prvi glasbeni nastop v naši organizaciji. Do konca julija smo jih organizirali še 32, nato pa nastopili še na Blejskem forumu. Zelo smo se angažirali, da bi glasbeniki imeli nastope, koncerte – da bi jih dnevno aktivirali in uredili njihova življenja. Apel za mir so nosili z glasbo. Seveda je bil posebnega odmeva deležen koncert z Gidonom Kremerjem, ki smo ga izpeljali skupaj z Unicefom. Z gospodom Kremerjem smo preprosto navezali stik, mu razložili projekt in takoj je izrazil podporo ter nastopil z nami na odru. Takrat je imel vaje na Madžarskem, vendar si je vzel čas in prišel v Ljubljano.

Glede na svoj dobrodelni angažma me seveda zanima, kako gledate na delovanje in razvoj Managerskega koncerta?

Že nekaj časa spremljam delo gospoda Sibinčiča, saj me tudi s profesionalnega stališča zanima, kdo so mladi nadarjeni glasbeniki po njegovem izboru, ki jih je dobro podpreti, in kakšen je njegov uvid v glasbeno krajino pri nas. Njegovo delo, podpora mladim, je neprecenljivo. Obiskovanje slovenskih podjetij in spodbujanje, da financirajo umetnost, sta velik angažma in trdo delo, zato sem mu hvaležna, da se tako neutrudno bori za mlade glasbenike.

Četudi za marsikoga vaš poklic deluje romantično, saj ste ves čas obdani z glasbo, me zanima, kakšen je vaš odnos do glasbe v prostem času. Znete tudi sproščeno uživati v poslušanju ali takrat preferirate tišino?

Kadar ne vadam ali ne vadi moj sin, je pri nas tišina. Morda se sliši kakšna tišja podlaga jazza ali klasike. Sama imam v prostem času najraje tišino, sprostim pa se ob zvokih iz narave. Rada sem ob morju ali v gozdu, kjer ni drugih impulzov. Glasba me pač vedno potegne v analitično poslušanje.

Kaj pa najraje počnete, ko imate prosti čas, kaj si privoščite za sprostitev, imate kakšne hobije?

Neizmerno uživam v naravi. Če le lahko, grem vsak dan na sprehod na Ljubljanski grad. Naša življenja so tako organizirana, z natančno odmerjenim urnikom in časom, da me najbolj razveselijo prav ne-narčtovana, spontana druženja s prijatelji.

Ste svoj glasbeni talent morda prenesli tudi na svojega sina?

Moj osemletni sin je zelo radoveden. Hodi v glasbeno šolo, pridno vadi tehniko, vendar najraje zvočno raziskuje inštrument, improvizira. Igra klavir in kitaro. Bomo videli ...

Kaj menite, da je vaše življenjsko poslanstvo?

Svoje poslanstvo vidim v povezovanju in širjenju uvida v to, kaj je v glasbi mogoče doseči z malo sredstvi. Pa tudi v tem, da s svojim delom pokažem in dokažem, kako je odlično zasnovana kulturna krajina, ne le glasbena, ogledalo države. Moje poslanstvo je tudi, da mlade, ki so zase mislili, da nimajo dovolj močnega glasu na polju glasbene umetnosti, prepričam o nasprotnem. Zato me bo veselilo, če nam bo skupaj z Managerskim koncertom in gospodom Sibinčičem uspelo prepričati tudi čim več managerjev, da so mladi umetniki glasniki naše prihodnosti. Prav sposobnost povezovanja vidim kot enega svojih glavnih adutov v ustvarjanju z velikimi ansambli. V tem je moja moč.

SPARKASSE 



Celostno financiranje za razvoj vašega posla

Z eno največjih bančnih skupin v jugovzhodni Evropi, z več kot 200-letno tradicijo.

- Stranke obravnavamo individualno in jim **prilagodimo rešitve**: kreditno financiranje, faktoring in leasing.
- Omogočamo vam ugodnejša in hitrejša FIT plačila.

www.sparkasse.si www.dinersclub.si



Diners Club Exclusive **Preprosto najprestižnejša**

Privoščite si ugodnosti, ki pripadajo kartici Diners Club Exclusive:

- Osebna asistenca.
- Poslovna asistenca.
- Potovalna asistenca.
- Zdravstvena asistenca.
- Popusti na prodajnih mestih.
- Vstop v več kot 1300 letaliških salonov po svetu.



Skenirajte
QR-KODO
in si oglejte
vse ugodnosti.

MOJSTRI GLASBE

Roman Leskovic

Skoraj tretjino skladb iz glasbenega indeksa 626 oštevilčenih del Wolfganga Amadeusa Mozarta (1756–1791) lahko prištevamo med tako imenovano zabavno glasbo, ki je imela zaradi drugačne narave veseljačenja v drugi polovici 18. stoletja povsem drug vsebinski poudarek od današnjega pojmovanja glasbene zabave. Na instrumentalnem področju so te skladbe divertimenti, serenade, kasacije in nokturni, ki so bili v plemiškem okolju 18. stoletja namenjeni sproščenemu večernemu veselju ob glasbi. Serenade in divertimente so ponavadi izvajali na prostem, na vrtovih, trgih in ozkih mestnih ulicah, kjer so za uvod radi dodali koračnico in šele potem nadaljevali s serenado ali divertimentom. Tudi v Salzburgu so bile v Mozartovem času serenade zelo priljubljena oblika glasbeno-družabnega praznovanja. Ne glede na zabavljaški značaj je Wolfgang Amadeus tudi serenade in druge podobne skladbe ustvarjal z resnostjo, saj je znano, da pri komponiranju nikoli ni delal razlik med pomembnim naročilom in skladbo, namenjeno večerni zabavi ob prijazni glasbi. Od Mozartovih serenad je prav ta s podnaslovom *Mala nočna glasba*, ki nosi oznako KV 525, med ljubitelji glasbe eno najbolj priljubljenih del. Nastala je leta 1787 v ustvarjalno zelo bogatem obdobju Wolfganga Amadeusa, ko je poleg opere *Don Juan* na svoj glasbeni seznam dodal nekatera najboljša dela. Ker ima večina Mozartovih serenad najmanj pet stavkov, glasbeni učenjaki domnevajo, da je imela *Mala nočna glasba* (ki ima dandanes štiri stavke) prvotno še en menuet, ki se je verjetno izgubil na eni izmed takratnih glasbenih zabav. Prvi stavek, ki je na sporedu nocojšnjega koncerta, zveni kot koračnica, čeprav je lahkoten in okrašen z vrsto trilčkov.

Mozarta nekateri muzikologi označujejo tudi kot očeta instrumentalnega koncerta. Kar je bilo dotlej napisano v tej obliki, je bilo v večini priredba baročnega koncerta grossa. Mozart je napisal 25 koncertov za klavir in orkester. Koncerti se v glavnem držijo klasičnega oblikovalnega vzorca treh stavkov: uvodnega prvega stavka, spevnega osrednjega in zaključnega rondoja. Na današnjem koncertu bomo poslušali priljubljeni drugi stavek koncerta številka 21 KV 467 v C-duru, ki ga lahko poslušamo pogosto tudi v priredbah za najrazličnejše instrumentalne zasedbe.

LUDVIG VAN BEETHOVEN



Ludvig van Beethoven (1770–1827) je po mnenju glasbenih učenjakov najpogosteje izvajani skladatelj instrumentalne glasbe v glasbeni preteklosti. Ta superlativ se sprva zdi suhoparen statistični podatek, vendar pove bistveno več, če pomislimo, da v dveh stoletjih ni nič omajalo skladateljeve veljave in da v nasprotju z znamenitim baročnim mojstrom J. S. Bachom njegova glasbena dediščina nikoli ni bila podvržena vnovičnemu odkrivanju in vrednotenju. Maestro Beethoven je imel v glasbeni zgo-

dovini odločilno vlogo. Treba je samo primerjati njegova prva glasbena dela z njegovimi zadnjimi, da spoznamo, kako je v dobršni meri ravno zaradi njega napredovala glasbena umetnost. Beethoven je klasične glasbene oblike osvobodil in jim dodal novo razsežnost ter glasbeni izraz. Njegova glasbena dediščina izraža popolno osamosvojitve človeškega čustva ter poskuša izraziti vsa notranja občutja in razpoloženja, ki jih je mogoče izpovedati z umetniško zamisljivo in glasbeno obliko. Kot že omenjeno na začetku, je Ludwig van Beethoven predvsem instrumentalni skladatelj. Njegove simfonije, instrumentalni koncerti, uverture, komorna glasba, opera *Fidelio* in *Slavnostna maša* (*Missa solemnis*) so železni repertoar na najbolj prestižnih svetovnih koncertnih odrih. Beethovenova glasbena dediščina na klavirskem področju šteje pet klavirskih koncertov. Prvi klavirski koncert je Beethoven napisal leta 1795 in zadnjega, petega, ki si je zaradi mogočnosti pridobil vzdevek *Imperator*, štirinajst let pozneje. Medtem ko so prvi trije napisani v klasičnem klavirskem slogu, so za četrti in predvsem peti klavirski koncert značilni dramatika, virtuoznost in bleščeče klavirske pasaže. Nocoj bomo v izvedbi mladih klavirskih virtuozov ob spremljavi simfoničnega orkestra RTV Slovenija pod taktirko maestra Georgea Pehlivaniana prisluhnili tretjemu stavku klavirskega koncerta op. 37 v C molu in prvemu stavku petega v Es-duru.

>

ENOSTAVNO DO NOVEGA VOZILA

Izberete, razdelite na **obroke** in odpeljete.



Ste že izbrali?
Kontaktirajte nas
080 13 39



Da bo zares dobro.



Več o CAMARGUE
kopalniški opremitvi
na www.camargue.si



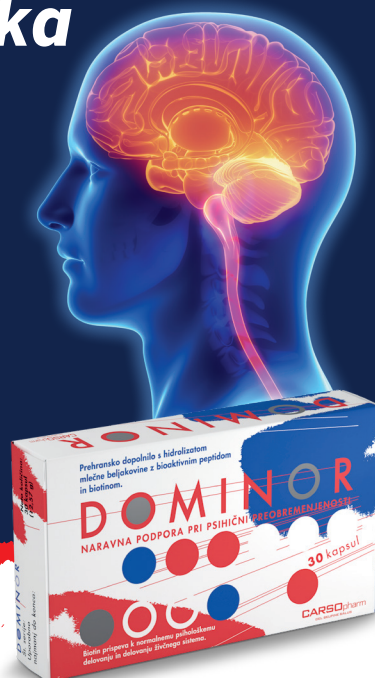
Camargue®

Ljubljana • Kajuhova ulica 45 • Rudnik • Premrlova ulica 1 • Maribor • Tržaška cesta 69 • www.bauhaus.si

Vas klasika nervira?

Poskrbite za sproščenost tudi med koncertom klasične glasbe

Dominor - naravna podpora pri psihični preobremenjenosti.



Biotin prispeva k normalnemu psihološkemu delovanju.

Prehransko dopolnilo ni nadomestilo za uravnoteženo in raznovrstno prehrano. Za zdravje sta zelo pomembna raznolika in uravnotežena prehrana in zdrav način življenja.

©2021 Carso pharm d.o.o., Litostrojska 46A, 1000 Ljubljana.

CAR/DOM/Ad/10.21/01

CELOVITE IN TRAJNOSTNE IZOLACIJSKE REŠITVE ZA PRIHODNOST

KNAUF INSULATION



www.knaufinsulation.si



> ROBERT SCHUMANN



Večkrat o romantičnih skladateljih govorimo kot o glasbenih pesnikih, vendar jih le malo zasluži ta vzdevek tako po pravici kot nemški romantični skladatelj Robert Schumann (1810–1856). Karkoli je napisal, je bilo pesniško, polno domišljije, čustvenosti in nežnosti. Toda Schumann je bil v svojem kompozicijskem opusu tudi dramatičen. V počasnih stavkih odkrivamo milino in mirnost, v drugih glasbenih odlomkih pa je bil tudi strasten, silovit in vročičen. Bil je odličen mojster manjših glasbenih oblik po

tehnik in tudi po gradivu. Težišče Schumannove kompozicijske dediščine so simfonije, komorna glasba, samospevi in klavirska dela. V klavirskih delih si je Schumann ustvaril lastno glasbeno obliko, ki jo sestavlja niz kratkih povezanih skladb, ki jih združuje osrednja pesniška misel. V tej obliki je Robert Schumann napisal najpomembnejša klavirska dela, kot so Karneval, Simfonične etude, Fantazijske skladbe in Kreisleriana. Na koncertnem področju je Robert Schumann pokazal svojo genialnost pri klavirskem koncertu v A-molu op. 54, ki poleg izvirnosti odkriva zunanjo briljanco in izrazite lepo zaokrožene glasbene teme. Prvi stavek, ki ga bomo poslušali na nocojšnjem prazničnem koncertu, je komponiran v svobodni obliki, saj ga je skladatelj sprva zasnoval kot samostojno skladbo z naslovom Fantazija. Tudi v drugem in tretjem stavku, Intermezzo in Allegro vivace, je ohranjen značaj uvodnega stavka. Koncert je bil dokončan leta 1845. Na premieri v Dresdnu je bila solistka skladateljeva soproga Clara Schumann.

EDVARD GRIEG



Večina ljubiteljev glasbe pozna norveškega skladatelja Edvarda Griega (1844–1907) predvsem kot skladatelja priljubljene spremljevalne glasbe k znameniti Ibsenovi drami Peer Gynt in popularnega klavirskega koncerta v A-molu, ki velja za preizkusni kamen vsakega mojstra na klavirju. Vendar je Chopin severa, kot Edvarda Griega zaradi nežnih melodičnih linij imenujejo nekateri glasbeni poznavalci, na norveškem glasbenem prizorišču v drugi polovici 19. stoletja odločilno vplival na razvoj mlade

nacionalne glasbene kulture. Leta 1880 je, star komaj 37 let, od kralja dobil častno rento, s katero se je lahko umaknil v svojo idilično podeželsko hišico in se posvetil komponiranju. Skupaj z libretistom Bjornsonom je želel napisati prvo norveško tradicionalno opero, vendar je iz fragmenta Olav Trygvason nastala samo kantata. Veliko bolj znana je odrska glasba, ki jo je Grieg napisal na podlagi nacionalne pesnitve Henrika Ibsena Per Gynt in pozneje predelal v dve priljubljeni orkestralni suiti. Iz prve suite bomo na nocojšnjem koncertu prisluhnili plesu v ritmu mazurke z naslovom Anitrin ples in finalu skladbe s podnaslovom V dvorani gorskega kralja, v kateri Edvard Grieg glasbeno upodablja podobo poskakajočih škratov in pritlikavcev. V drugi suiti, ki je ne izvajajo tako pogosto kot prvo, je tudi stavek Solvejgina pesem, ena najuspešnejših Griegovih liričnih glasbenih uspešnic.

**Za osvežitev
že ob prvem
požirku.**

EST. 1873
Heineken®
0.0

Heineken 0.0

www.heineken.si



**KO GRE ZA NOGOMET,
ZAUPA SVOJI SREČNI
MAJICI.**

**KO PLAČUJE,
ZAUPA
KARTICI VISA.**

**Plačila s kartico Visa
so preprosto varna.**

SIBO drugs
plastics
tools

Nove, inovativne in okolju prijazne
rešitve.

Open a better future

telemach

telemach.si

VOYO
brez doplačila

VSI PAKETI EON
19,90 €
na mesec, za 1. leto

IZBERI EON. IZBERI SVOJO ZGODBO.

Paket VOYO je brez doplačila že vključen v paketu EON Premium. Akcija velja na vseh prodajnih mestih in ne velja za naročila preko spleta. Akcijska ponudba 12 in 24 mesecev brezplačen VOYO se nanaša na vključitev paketa VOYO brez doplačila v trojček EON Light za 12 mesecev in v trojček EON Full za 24 mesecev. Akcija velja do 31. 1. 2023. Akcija Paketi EON 12 mesecev 19,90 EUR velja od 1. 8. 2022 do 31. 1. 2023 za nove naročnike, ki v akcijskem obdobju sklenejo novo naročniško razmerje za paket fiksnih storitev EON. Ponudba velja ob pogoju vezave novega naročniškega razmerja za obdobje 24 mesecev. Več o pogojih akcije na www.telemach.si.

SKOZI OBJEKTIV 28. KONCERTA

Fotografije: Barbara Reya



Simfonični orkester RTV Slovenija je odlično spremljal mlade pevke in pevce.



Nastopajoči (z leve): Jaka Mihelač, Dunja Tinauer Verbovšek, Jerica Steklasa, Nika Gorič in George Pehlivanian



Družina organizatorjev koncerta: sin Jan in soproga Ajda, Slobodan in Katarina Sibinčič ter hčerka Tanja s partnerjem Jako Mrakom



Gostitelj Managerskega koncerta Slobodan Sibinčič v družbi žene Katarine, odvetnice, in Anita Stojčevska, glavna izvršna direktorica SKB banke



Hubert in Barbara Kosler ter Doša in Bojan Pretnar



Janez Škrabec, lastnik podjetja Riko, z ženo Sonjo, lastnico Sunny Studia



Boštjan Gorjup, direktor BSH Hišni aparati Nazarje in manager leta 2018, z ženo Brigito



Adrian Ježina, predsednik posloводства Telemacha in manager leta 2021, in Petra Juvančič, izvršna direktorica Združenja Manager



Tomaž Berginc, generalni direktor družbe ETI, z ženo Anito ter Dragica in Anton Papež



Ekipa SKB banke: Spyros Ntallas z ženo Sanjo, Anita Stojčevska, Klementina Prosenc in Vojka Ravbar

Bepanthol® kapljice za oči



BREZ KONZERVANSOV

Intenzivno vlažijo
in lajšajo suhe in
razdražene oči.

SUHE IN RAZDRAŽENE OČI?



Bayer d.o.o., Bravničarjeva 13, 1000 Ljubljana

CH-20221018-50

28. managerski koncert

donatorska prireditev za nadarjene glasbenike



Na lanskem, **28. managerskem koncertu**, so donatorji in organizator koncerta zbrali za mlade glasbenike **32.980 €**. Ta sredstva so prejeli naslednji mladi umetniki oziroma projekti:

Violinistki Lana Trotovšek in Anja Šoštarič, dirigent Dominik Steklasa, sopranistke Talita Sofija Komelj, Dunya Tinauer, Jerica Steklasa in Nika Gorič, baritonist Jaka Mihelač, baletka Lana Klemen, skladatelj Matej Kastelic, violinist Jan Šoštarič, čelistka Sofia Grassi in glasbeni festival v Škofji Loki.

Donacije so poleg organizatorja koncerta prispevala naslednja podjetja in posamezniki, katerim se iz srca zahvaljujemo:

- | | | | |
|---------------------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------------|
| • Boris Kosuta | • Violeta Bulc | • Implantološki institut | • Kavčič |
| • S & T Slovenija | • Jelka in Stojan Binder | • Andrej Mesojedec | • Irena in Boris Medica |
| • Grant Thornton Consulting | • Doša in Bojan Pretnar | • Katarina Verhnjak | • Nena Kopčavar Guček |
| • Odvetniška družba Sibirčič Križanec | • Kovit projekti | • OLMA | • Cvetka Selšek |
| • Smartis | • Softnet | • Marko Vičič | • Adrijana in Michele Leonardi |
| • Bankart | • Spica | • Eva Longyka Marušič | • Milojka in Bojan Pečenko |
| • SEBA | • International | • Mojca in Janez Videmšek | • Mojca Kunšek |
| • Kyriosity Ventures | • PCX Invest | • Marko Staroveški | • Bojana Morelj |
| • IT Class | • Tanja Sibirčič | • Ani in Zoran Klemenčič | • Jure Podražaj |
| • NP consulting | • Sanja in Spiros Ntallas | • Melita in Aleš Jesih | • Blanka in Jernej Mrak |
| • Simcon svetovanje | • Darinka Pavlič Kamien | • Meta in Marko | • Iztok Prelog |
| | • Nebra | | |



Podpiramo mlade glasbene talente

SKB banka je ponosni sponzor
29. managerskega koncerta.

www.skb.si

SKB d.d., Ajdovščina 4, 1000 Ljubljana



Vaš avto.

Vaša elektrika.

Vaša svoboda.

vrhunskaemobilnost.si



**Vse za e-mobilnost
in energetska
samooskrbo vašega
podjetja na enem mestu.**

E-avtomobili | Polnilne postaje | Sončna elektrarna | Hranilnik |

Sistem za upravljanje energije | Strokovno svetovanje | Podpora |

Financiranje | Montaža | Servis

VEČ INFORMACIJ

