



AMPHIBIO 4D

RESNIČNA VSESTRANSKOST

AMPHIBIO **4D** TECHNOLOGY



4 dimenzije oblikovane za popolno dominacijo v vseh razmerah in terenih.

Več informacij na: amphibio4d.elanskis.com

elan

WWW.ELANSKIS.COM

Bostonska sirena

Kdo: MARISSA NADLER Kdaj: 18. DECEMBRA

Kje: KINO ŠIŠKA, LJUBLJANA



■ Boston je še kako ponosen na fatalno žensko vokalistko Marisso Nadler, ki so jo v tamkajšnjem časniku označili kar za sireno, ki bi v mitoloških časih lahko s svojim glasom speljevala pomorščake v smrt. Vas pa ta mikavni glas vabi v zatočišče urbane kulture v Ljubljani, kjer vam bo Marissa predstavila ameriško gotsko kantavtorsko formo in svoj sedmi album *Strangers*.

Izklopljena Čorba

Kdo: RIBLJA ČORBA – UNPLUGGED Kdaj: 21. DECEMBRA

Kje: CANKARJEV DOM, LJUBLJANA



■ Gallusova dvorana bo na koncertu ene najpopularnejših rokovskih zasedb iz bivše Juge

porabila nekoliko manj elektrike, saj se bodo stari glasbeni znanci predstavili v izštekani, unplugged varianti. Po 35 letih izjemno aktivne kariere, ki je dala kar 19 studijskih albumov, se bo Riblja Čorba zdaj predstavila v bolj intimni, predvsem pa edinstveni atmosferi.

Roger Sanchez,
legenda elektronske scene,
23. 12. na
Gospodarcu!



Balkanski šarlatan

Kdo: MAGNIFICO Kdaj: 25. DECEMBRA

Kje: GOSPODARSKO RAZSTAVIŠČE, LJUBLJANA

■ Da bo veseli december res vesel na kar najbolj zabebant-ski način, bo prav na božični večer poskrbel zimzelni Magnifico. Ko se vam bo prijetno spahnilo po celodnevni praznični požrtiji, smuknite v plesne čevlji v pustite, da vam gospod Magnifico premierno predstavi svoj najnovejši album *Charlatan de Balkan*. Ker se z Magnificom vse rima, je veliko družnega petja zagotovljeno.

Kdo: ROGER SANCHEZ Kdaj: 23. DECEMBRA

Kje: GOSPODARSKO RAZSTAVIŠČE



Sanchezova vrnitev

Devetintiridesetletni **Roger Sanchez** je legenda elektronske scene. Klesal se je v neizprosnih klubih New Yorka, v generaciji, ki je dala velikane, še danes njegove tesne prijatelje: Erica Morilla, Davida Moralesa in Dannyja Tenaglijo. Iz New Yorka ga je pot peljala na Ibizo, kjer je nemudoma postal iskano ime tudi na evropski plesni sceni. Njegova nova baza je tako postala – in ostala – Ibiza. Tam kot rezidenčni didžej kraljuje vsako poletje že od leta 2000. Je ponosen lastnik založbe Stealth Records, vsako leto pa na novo predela kompilacijski miks *Release Yourself*, v katerem se prepleta njegov prepoznavni koktajl globokih

house ritmov, latinskih melodij, tribal zvokov in tehna. *Release Yourself* je tudi naslov radijske oddaje, ki jo Sanchez vodi enkrat na teden za kar 15 milijonov poslušalcev. In ker je v koraku s časom, ima tudi svoj podcast – tako dober celo, da je zanj prejel prvo nagrado best podcast award, ki jo od leta 2007 podeljujejo v sklopu mednarodnih nagrad za elektronsko glasbo. Vrnitev Sanchezza pred slovensko publiko pomeni oživitve pre mnogih spominov na neskončne poletne noči v Ambasadi Gavioli, na rajanje in rejvanje, na brezskrbno popotovanje v glasbeno pozabo, kjer Sanchez ponudi le ples in užitek. Če decembra potrebujete le eno divjo žurko, ki vas bo radostno popeljala na prag novega leta, je Roger Sanchez s svojim plesnim house miksom zagotovo najboljša izbira.

Mojster remiksov

■ Roger Sanchez je podpisan pod veliko predelav uspešnih hitov. Svojega prvega gremija si je leta 2003 priboril prav za najboljši remiks – za plesno različico singla *Hella Good* skupine

No Doubt. Skozi njegove roke in gramofone so do danes šle že premnoge uspešnice, od *Jam* Michaela Jacksona in Madonna-nega *Get Together*, vse tja do *Cherry Lips* skupine Garbage, *Give A Little More* skupine Maroon5, *Perfect* skupine Depeche Mode in mnogih drugih.



NAVDIH ITALIJANSKEGA DIZAJNA

ZMOGLJIVOST V VSEH POGLEDIH



5
PLUS

EKSPLOZIJA MOČI, PREŽETA S STRASTJO. NA VOLJO ŽE ZA **29.990** EUR.
S STORITVIJO ALFA ROMEO 5 PLUS ZA PET BREZSKRBNIH LET.

ALFA ROMEO **GIULIA**

La meccanica delle emozioni



Povprečna poraba goriva: 9,5 – 4,0 l/100 km. Emisije CO₂: 198 – 105 g/km. Specifične emisije NOx: 0,062 – 0,0456 g/km. Vrednost specifične emisije trdnih delcev pri dizelskih motorjih: 0,00261 – 0,00011 g/km. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov. * Mehanika s strastjo. Slika je simbolična. Cena velja za model Giulia 2.2 JTDm 150. Avto Triglav d.o.o., Ljubljana, Dunajska cesta 122, SI-1000 Ljubljana. Podrobnejše informacije in pogoji storitve Alfa Romeo 5 Plus so na voljo na alfaromeo.si

Drugačna POPOLNOST

Znanost ve, katera glasbenica ima popolno zadnjico. Ne, to ni Jennifer Lopez.



Queen Edition oklicala kar za snežno kraljico. Možnosti, da bo Kylie zmotila standardni repertoar božičnih napevov, ki se – vsaj v Sloveniji – kaj dosti ne spreminja, vse odkar sta Wham! prepevala o



tem, kako sta si za zadnji božič podarila srce, so sicer zanemarljive, kar pa še ne pomeni, da Kylie ne bo drugače vsaj za trenutek spet pritegnila naše pozornosti.

O simpatični avstralski lepotici, ki je pri 48 letih še vedno ena najbolj seksi bejb na glasbeni sceni, se je namreč že začelo pisati po teh in onih medijih. Tudi zato, ker je nedavno potrdila poroko z 20 let mlajšim žrebcom, še bolj pa zato, ker se že celo leto bojuje proti Kylie Jenner (ena od elementov v družini Kardashian), ker ta želi ime Kylie v Ameriki registrirati kot tržno znamko. Predstavniki Kylie Minogue ji to nameravajo preprečiti, saj, kot pravijo, bi registracija imena neke sekundarne televizijske zveznice (Avstralsci znajo biti tako

simpatično neposredni) negativno vplivala na imidž Kylie Minogue v Ameriki.

Ob tem pravniškem diskurzu se mnogi sprašujejo, zakaj se Kylie Minogue po vseh teh letih sploh še obremenjuje z Ameriko. Je ena tistih glasbenic, ki ji je uspelo vsepovsod, le v Ameriki ne (podobno usodo doživlja tudi Robbie Williams). Ugibajo, da zato, ker je takrat, ko je Kylie po svetu začela cveteti z večnim hitom *Loco-Motion*, Amerika že imela čisto svojo blond pop bombeto: Debbie Gibson. Pa tudi zato, ker je glasbeni slog Kylie Minogue zelo blizu najbolj čistim oblikam evropskega plesnega popa. Od svojega zvoka Kylie preprosto ne odstopa, ameriška publika pa je v pop kulturi bolj nagnjena k sprejemanju čudaških, drugačnih, pa četudi hitro minljivih pojavnosti. Kar pa Klyina rit zagotovo ni. 📌

■ Na univerzi Manchester Metropolitan so sestavili matematično formulo za izračun popolne ženske zadnjice. Formula združuje vse, kar tehnično vpliva na njeno estetskost ali, kot je nam, laikom pri strokovnem ocenjevanju ženskih riti, razložil dr. David Holmes, avtor formule: »Popolna ženska zadnjica je čvrsta na dotik in odporna proti nepotrebnemu tresenju, čeprav je zaradi popolne kože na pogled videti mehka.« In nas radovedneže je zgodba popeljala v glasbene vode.

Po tej znanstveni formuli je namreč **KYLIE MINOGUE** ponosna lastnica najlepše zadnjice na svetu, saj si je prislužila najvišjo možno oceno: 80. Ko so ta rezultat podvrgli še bolj pragmatični metodologiji in povprašali 2000

moških, so ti med kobajagi najlepšimi zvezdniskimi ritkami prav res za najboljšo izbrali čvrsto malo zadnjico seksi Kylie Minogue. Kar je bržda hudo presenetilo Jennifer Lopez in obenem znižalo zavarovalno premijo njenega cenjenega in za kar milijon dolarjev zavarovanega ozadja.

K sreči bomo lahko Klyina zmogovalna ritna hlebčka občudovali prav v vselem decembru, saj se je odločila, da bo letos spet uglasbila najpopulamejše božičnice. Lani se je za to priložnost odela v prosojno oblekico z rdečim korzetom, sedla na Božičkove sani in pokazala svoje čudovite noge, ki se začnejo pri tisti odlično ocenjeni zadnjici in končajo v advertno rdečih petkah. Letos pa se je na albumu *Kylie Christmas: Snow*

Formula za izračun stopnje popolnosti ženske zadnjice: $(S+C) \times (B+F)/T = V$. S je splošna oblika zadnjice (najboljša je kot zrela breskva), C je krožnost (bolj ko je okrogla, bolje je), B je stabilnost (manj ko se trese, bolje je), F je čvrstost in T je tekstura kože (gladkost). Vsak faktor v tej enačbi ima lahko vrednost od 1 do 20.



Nova rokerska predanost

■ V Sloveniji rokerjem ni lahko. Kajti nikoli niso prepričani, kako naj se glasbe lotijo v deželi, ki se oklicuje za nadvse rokersko, a že 30 let posluša samo dva domača benda (okej, mogoče tri). K sreči to na samo ustvarjanje ne vpliva kaj dosti in smo zato kljub temu priča zdravemu, konstantnemu razvoju. Letos se je tako v **STRAY TRAIN** združilo pet utrjenih rokerjev (Luka Lamut za mikrofonom, Niko Jug na bas kitari, Jure Golobič in Boban Milunović na kitarah in Luka Čadež na bobnih), ki so si glasbene izkušnje skovali ne le vsak po svoje, ampak tudi vsak



s svojim ustvarjalnim motivom. Edinstvena mešanica glasbenih profilov je dala zvok, ki je razburkal domačo sceno. Takoj so zavzeli odre ne le v Sloveniji, ampak tudi v okolici – v Zagrebu, Zemunu, Novem Sadu – ter na začetku jeseni so turnejski autobus obrnili še proti večjim koncertnim prizoriščem. Stray Train so se tako pofočkali v Londonu,

na Dunaju, v Bruslju. Njihov glas seže v deveto vas tudi zato, ker je njihova mešanica težkega bluzovskega roka nasičena z avtentično strastjo in predanostjo do trših melodij. Tujina jih je sprejela. Doma pa smo že na koncertu v Orto baru spoznali, da smo priča čisto sveži niansi rokerskega izrazoslovja. Pograbitelj njihov dolgonaslovni prvenec *Just 'cause you got the monkey off your back doesn't mean the circus has left town* in se napojite s sočnim bluzom.

VINCE NEIL NE BO NASTOPIŁ NA TRUMPOVI INAUGURACIJI

■ Nekaj se je zalomilo s povabilom Vinca Neila, nekdanjega pevca pri rok zasedbi Motley Crue, ki naj bi januarja nastopil na inauguraciji novega predsednika. Povabilo je dobil že pred meseci, njegov nastop pa naj bi se pripetil ne glede na to, kdo bo zmagal. A kot kaže, Donaldu Trumpu njegova glasba ne diši in povabilo je bilo preklicano. »Očitno je med nastopajočimi več politike, kot sem mislil,« je komentiral Vince Neil. »Ne vem, kdo bo nastopal zdaj, a naj ga Bog blagoslovi.«



BRITNEY SPEARS FT. TINASHE Slumber Party

Končno smo le dobili potrditev – Britney Spears je deklarirano ena najboljših MILFic na sceni. Osebnostna prenova po bizarnem obdobju, ki bi se,



THE WEEKND FEAT. DAFT PUNK

Starboy

Nekaj presunljivo fantastičnega se zgodi z melodijami, ki se jih dotakne Abel Makkonnen Testaye, ki razbija pričakovanja pod umetniškim imenom The Weeknd. Tokrat je svoje ustvarjalne nagone združil z duetom Daft Punk v futuristični pop posladek, ki z vsakim poslušanjem bolj zasvoji. The Weeknd, ki se vedno bolj očitno izraža kot reinkarnacija Michaela Jacksona, je dokončno zapečatil svoj zvok. Daft Punk pa sta ga spili z elegantnimi elektronskimi elementi. Komad, ki si ga bomo živžgali vse do pomladi.



DIGITALNI PLEJBOJ

■ Joel Thomas Zimmerman je znan izključno kot **DEADMAU5**, tisti didžej, ki šopa surovi progresivni house in ima med nastopi v živo na glavi velikansko miško glavo. Da ta kanadski čudežni deček elektronske glasbe ni le še en didžej, priča šest gremijev in to, da mu je uspelo v posteljo zvabiti celo seksi ameriško plejmejtko. A njegova življenjska pot ga letos spet vodi k novemu albumu. Ta je, primerno kot pretekli studijski projekti, poimenovan netipično, tokrat kot lokacija imenika na disku. *W:/2016ALBUM/* je projekt, ki ga z zanimanjem spremlja celotna elektronska scena tudi zato, ker se z njim Deadmau5 vrača med ljudi. Lanskega decembra je namreč na Twitterju oznanil, da razmišlja o ukinitvi celotne strukture Deadmau5 in končanju kariere. Odstranil je svoj facebookovski in twitterski profil, kasneje pa oznanil, da so bila ta njegova dejanja posledica depresije. Po skoraj dveh letih tišine je spustil v javnost singel *Snowcone*, kar je bila zelo glasna napoved novega studijskega projekta.



V galaksiji SKEPTIČNEGA



Ko film doživi vse, preden se ga sploh pokaže.

■ V času bleščečih filmskih spektaklov ne znamo niti več oceniti, kakšen bo prihajajoči film. Dokler ga ne vidimo sami, nam ne pomagajo ne napovedniki, ne ocene, ne govorice. To je nadvse očitno tudi pri prihajajoči *Vojni zvezd ROGUE ONE (Rogue One: A Star Wars Story)*. Preverili smo, zakaj.

Oboževalci. Oboževalci smo svojevrstne zveri. Če smo zapriseženi sledilci neke franšize, lahko včasih precej nerazumno reagiramo na morebitne spremembe. Primer *Izganjalec duhov*. Oboževalci originala so na vseh možnih platformah raztrgali novo različico in kolektivno zivali žolč po napovednikih, ki pa je s tem dobil le še več medijskega prostora. Na drugi strani so oboževalci leta 1999 glasno podpirali prihod prvega-a-v-bistvu-četrtga dela *Vojne zvezd*, *Zlovešča prikazen*, ki je na koncu postal sinonim za največje razočaranje globalnega znanstvenofantastičnega krožka. Spet drugačen primer je bil nedavni *Warcraft* – film, ki so ga kritiki raztrgali, a so oboževalci

poskrbeli, da je postal najuspešnejši film, posnet po top videoigri vseh časov.

Marketing ima prednost pred samim filmom. Nerazumno, a resnično. In najočitnejši primer so ravno nove nastavitve *Vojne zvezd*. Dogaja se namreč to, da so prvi napovedniki posnети, ko dialoge še pišejo in film še snemajo. Zato morajo ustvarjalci filma zgodbo večkrat popraviti ali jo zasukati, da jo uskladijo z napovedniki. Prihajajoči *Rogue One* je imel kar štiri tedne snemalnih popravkov. In zakaj se to pripeti?

Napovednike pripravljajo PR-agencije, ne filmarji. Tu je ključ do glavnega problema. Če si danes zavržite napovednik za grozljivko *The Shining* Stanleyja Kubricka, dobite 90 sekund intenzivne groze, ki odlično sovpadajo z idejo celotnega filma. Zakaj ta napovednik deluje? Ker ga je ustvaril sam Kubrick. Danes pa napovednike pripravljajo PR-agencije. Tako imenovani kreativni direktorji. Silni

kreativci, umetniki!. Zato imajo nove *Vojne zvezd* iz koncepta iztrgane utrinke, ki se zdijo kot naključno nabrani konfeti za mamljenje publike. Te utrinke posnamemo in računalniško obdelajo, preden je film končan, filmarji pa so jih potem primorani na silo vplesti v zgodbo, tudi če na koncu niti več nimajo mesta v njej.

Imamo preveč informacij. In tako končamo pri nesrečni paradigmi današnjega sveta. Ko imamo ves svet na dlani in vemo o filmu, ki šele prihaja, več, kot bi bilo treba. Ko so za *Rogue One* napovedali štiri tedne snemalnih popravkov (za povrh naj jih niti ne bi snemal režiser Gareth Edwards), so film že takoj obsodili na propad. Potem se je sprožilo nerganje, češ, zakaj je režiser s tako šibkimi referencami, kot sta en povprečen neodvisni film in prenova *Godzile*, sploh dobil v roke ta biser hollywoodske zgo-

dovine. Izvedeli smo tudi, da Studii Disney niso zadovoljni s 'tonom filma', karkoli to že pomeni. Dober mesec pred prvo premiero smo tako že zlezli v vsako ustvarjalno poro, analizirali vsak napovednik in ujeli vsako govoricco. Zgradil se je mikrokozmos špekulacij, ki nam lahko hitro izmalichi pričakovanja in ustvari slab priokus, a filma sploh še nismo videli.

Bomo 15. decembra, ko se bomo polni pričakovanj podali na premiero filma *Rogue One*, vendarle odšli domov potešeni in zadovoljni? Ne vemo. Vemo le, da bo veselje december bolj vesel, če se bomo lahko tako ali drugače spet pogovarjali o *Vojni zvezd* in se vsaj za trenutek odmaknili od naše vprašljive realnosti. 📺

Rogue One je *Vojna zvezd*, ki ni *Vojna zvezd*. Zgodba, umeščena med dele originalne sage, je bolj subjektiven pogled na življenje, delovanje in boj uporniških sil. In tudi to nekatere moti.



ZA VSAKO CENO

R: David Mackenzie

I: Dale Dickey, Ben Foster, Chris Pine

Avtor napete zgodbe o vplivih mehiških mamilarskih kartelov na ameriško družbo v filmu Sicario se je lotil obravnave še ene gnojne rane v sistemu. Tokrat nas popelje v zahodni Teksas, pred duri tamkajšnje državne banke, ki z malo poslovalnico na vogalu še manjšega mesta povzroča velike težave tamkajšnji družini. Brezdušna institucija, ki želi ljudem vzeti še tisto malega, kar imajo, pripelje ločenega očeta in njegovega starejšega brata, sicer nekdanjega kaznjenca, da v boju za lastni ranč obupano skujeta bančni rop. To pa je le začetek spirale, ki vodi v vedno večji kaos, iz katerega lahko izstopi le en preživi zmagovalc – oni ali sistem. Eden bolj-

ših filmov letošnjega leta, ki bo z zgodbo obupa in upora brez težav domač tudi slovenskemu gledalcu. To ni običajen in tudi ne enostaven film. Izkoristite priložnost, da ga ujamete na velikem platnu – med vsemi superheroji in fantazijami je pravo olajšanje spet videti zgodbo, ki se tiče nas samih.

Ocena: ♪ ♪ ♪ ♪

Izvirni naslov: **Hell on High Water**

To je film o
ameriškem problemu.
To je zgodba, ki se
tiče nas vseh.



ASASINOV NADZOR

R: Justin Kurzel I: Michael Fassbender, Marion Cotillard, Essie Davis

Ena najbolj fascinantnih fantazijskih videoiger nove generacije *Assassin's Creed* je nujno potrebovala film. No, z rastočim uspehom je začela nekoliko pešati, tudi zato, ker poskuša ugoditi kar čim širšemu spektru igralcev. A podstat ostaja nespremenjena – Callum Lync (igra ga odlični Michael Fassbender) z uporabo vrhunske tehnologije naše prihodnosti (ta je v rokah moderne različice rodu templjarjev) podoživi spomine svojih prednikov.

Vrne se v čas španske inkvizicije, v telo svojega prednika Aguilarja, da po željah templjarjev zgodovino popravi tako, kot si sami želijo. A potovanje po spominih mu omogoči tudi dostop do izjemnih borišnih sposobnosti njegovega prednika – in tako se naročilo za adaptacijo zgodovine kmalu spremeni v priložnost, da reši nekaj popolnoma osebnih zamer. Film, ki skorajda zagotovo pomeni rojstvo nove franšize, ima le en problem: za tako krvoločno igro je film v želji, da pritegne tudi mlajše občinstvo, preveč krotek. Asasinov nadzor brez krvavega klanja pač ni zvest svoji osnovni matrici.

Ocena: ♪ ♪ ♪

Izvirni naslov: **Assassin's Creed**

♪ ♪ ♪ ♪ To res morate videti! ♪ ♪ ♪ Uf, odlična stvar! ♪ ♪ Zadeva si zasluži vašo pozornost. ♪ ♪ No ja, recimo ... ♪ Pozabite, ni vas vredno!

NOVA IZVIRNA NADALJEVANKA

»pametna, neposredna, ironična«

avtor
JONAS ŽNIDARŠIČ

režija
VINCI VOGUE ANŽLOVAR

Igrajo: Primož Bezjak, Dario Varga, Maruša Majer, Saša Pavlin Stošič, Peter Musevski, Jonas Žnidaršič, Jernej Šugman, Vlado Novak, Ksenija Mišič ...

OB NEDELJAH OD 20. NOVEMBRA
OB 20. URI NA TV SLO 1



Tam pod Lutranom

FOTO ALEŠ BRAVNIČAR/WWW.BRAVNICAR.COM TEKST DARJO HRIB

Čudovita Iris, ki smo jo pred dvema letoma občudovali kot naše sanjsko dekle, je med bralci pritegnila nemalo pozornosti, zato jo je Aleš Bravničar odpeljal na eksotični Bal in tam z njo ustvaril prvi slovenski Playbojev piktorial, ki je deloma posnet z dronom.

Polsestra znanega humorista Denis Avdiča je po našem zadnjem snidenju doživela nemalo življenjskih preobratov. »Naučila sem se, kako živeti brez ljubljene osebe, in predvsem začela ceniti vsak trenutek v življenju, ki mi je dan.« Zato je pogumno sprejela

ponudbo, da se s Playbojevo ekipo poda na delavnico Shoot The Centerfold (www.shootthecenterfold.com) in se tam ob boku Guessove lepoticke Ksenije Belousove izkaže kot model.

Da bi čas na Baliu kar najbolje izkoristili, so v spremstvu Brežičana Andreja Zorka in njegove žene Ide, ki sta ekipi odprla vrata svoje čudovite Vile Zala (www.thezalavillabali.com), v kateri so uživali že številni znani Slovenci, od Borisa Cavazze do Helene Blagne, odkrili turistom skrite lokacije za stvaritev fotografij. »Andrej

nam je razkazal številne čudovite lokacije na Baliu, Aleš pa pozna neodkrite, osamljene predele, kjer smo potem tudi hitro našli primerne kotičke za slikanje,« se spominja Iris.

Da Alešu ni ušel noben seksi trenutek, nobena igriva podrobnost, je na Bali pritovoril kar 40 kilogramov profesionalne studijske opreme vrhunskega nemškega proizvajalca Hensel (www.hensel.eu) za uporabo studijskih bliskavic na terenu z njihovim neprekosljivim ultralahkim baterijskim generatorjem power max L. Kdor je profi, je profi.



LIČENJE IN FRIZURA: Mary Alejo. STILIRANJE: Inja Savski. ASISTENTI FOTOGRAFA: Andrej Zorko, Michael Sheller, Stefano Navarro. POMOČ NA TERENU: Jarmo Pohjanemi za **Shoot The Centerfold** Inc. (shootthecenterfold.com). Studijsko opremo, modifikatorje ter prenosni generator **power max 1** je priiskrbelo podjetje **Hensel** (www.hensel.eu). Zarvaljuemo se Nelly in Shanu Putnam ter Christianu Steinerju za gostoljubje. Posneto na lokaciji Zala Villa Bali, Canggu (www.thezalahillabali.com), domovanju Maso Christian ter ekolici. Produkticija Spotlight 2016. Ocala Chloe in Bulgari, ceviji Gucci, kopake Bikini Luxe in vintage (last stiliske), hlačne nogavice Sisi Nude Effect, ceviji Bronx.

























TEKST DARJO HRIB FOTO MANKICA KRANJEC

Matija Goljar

Odkar v oddaji Štartaj, Slovenija! vneto spremljamo predstavitve izdelkov novopečenih slovenskih podjetnikov in se čudimo, koliko dobrih idej se skriva v naši deželici, vedno bolj spoznavamo tudi Matijo Goljarja, voditelja oddaje, sicer pa ustanovitelja in direktorja

Ustvarjalnika. Da bi izvedeli še več, smo se z njim pogovorili o nastanku oddaje, svetu podjetništva, vlogi Ustvarjalnika v slovenskem šolstvu, problemih slovenskega šolstva nasploh, malo pa tudi o trendu prekarizacije, UTD in čisto malo še o Donaldu Trumpu.

Matija Goljar je imel le eno željo – mladim pomagati, da se bodo lažje znašli v sodobnem svetu in si morda z lastno idejo in delovno vneto krojili usodo, za katero sploh niso vedeli, da ju imajo. Tako je nastal Ustvarjalnik, organizacija, ki danes srednješolce doma in po svetu inovativno, doživljajsko uči najbolj pragmatična znanja za svet, v katerem nam je menda na razpolago vse, le znati moramo to vzeti in izkoristiti. »Razumen človek se prilagodi svetu. Nerazumen človek pa svet prilagodi sebi.« Citat Georga Bernarda Shawa je moto, po katerem Matija danes kot podjetniški mentor kroji bodoče ustvarjalce, podjetnike.

PB: Kako vam je všeč vloga voditelja TV-oddaje?

MG: Padel sem v nekaj čisto novega. Super je, ampak je tudi velik izziv. Sicer sem že deset let predavatelj in s tega vidika mi nikoli ni bilo težavno nastopati, tu pa sem prišel v situacijo, ko mora biti govornega dela včasih samo pet sekund, kar je treba znati izkoristiti, da lahko podaš želeno sporočilo. Televizijo vidim kot fenomenalen, velik megaŝon, s katerim nagovoriš ogromno ljudi, hkrati pa moraš sporočilo popolnoma prilagoditi. Predavanje in voditeljstvo je zato nekako tako, kot če bi primerjal slalom in smuk – oboje je smučanje, ampak med seboj popolnoma različno.

PB: Na čigavem zelniku je zrasla ideja za oddajo Štartaj Slovenija?

MG: Kolikor je meni znano, so pred dobrim

letom na pobudo agencije Formitas sedli za skupno mizo Igor Mervič in Janja Štular iz podjetja Spar Slovenija, Pavel Vrabec, Branko Čakramiš, Aleš Muhič in Donald Rose iz podjetja Pro Plus ter Mojca Randl in Mitja Tuškej iz agencije Formitas, si segli

Učitelj je po moji definiciji le kustos doživetij. Menim, da se lahko naučiš samo takrat, ko se ti neko doživetje zgodi, ne boš si zapomnil, če samo poslušaš.

v roke in se z zaupanjem ter partnersko podali na pot projekta Štartaj Slovenija. Tako obsežen projekt seveda terja ogromno volje, znanja in usklajevanja in danes že lahko rečem, da je tovrstnemu združevanju moči uspelo premakniti meje.

PB: Kje ste potem vstopili vi?

MG: V to zgodbo sem prišel pred kakšnega pol leta, ko me je Donald poklical in vprašal, ali bi vodil resničnostni šov. Potem sva se dobila in začela pogovarjati, kako bi oddajo oblikovali. Takoj mi je bilo jasno, da bomo to delali skupaj. Zame je bilo oziroma je to odlično tudi s perspektive Ustvarjalnika, saj mi je pomembno, da naredimo nekaj dobrega v podjetništvu.

PB: Koncept oddaje je po svoje zelo pogumen, saj v svojem bistvu ne poskuša biti senzacionalistična, kot je to običajno za televizijske vsebine, ampak poučna, informativna, pozitivna. Kako ste jo izoblikovali, da še vedno ustreza pričakovanjem tako televizijcev kot tudi občinstva?

MG: Televizija je medij, ki je trenuten, in ker je trenuten, logično ne more biti poglobljen. Zato hitro prideš do točke, ko se s televizijo išče le tisto instantno gratifikacijo v najbolj banalnih vsebinah. Ne želim kritizirati katerekoli televizijske hiše, ampak običajen resnič-

nostni šov verjetno nima kaj dosti družbeno pozitivnega učinka. Če pa znaš iz televizije potegniti tisto najmočnejše, lahko narediš veliko dobrega. Televizija je pripovedovanje zgodb v smislu, da začneš nekaj gledati in potem ne moreš nehati. Mi smo to prenesli v kontekst poučevanja. Danes živimo v svetu, ko lahko guglaš vse, kar te zanima, zato faktografsko podajanje informacij ni smiselno. Televizija pa je dejansko vrhunski medij za začetni skok v neko področje, ko recimo gledaš oddajo in spoznaš nekoga, ki je sam naredil pivo, in si rečeš: 'Če je lahko on, potem pa lahko tudi jaz, in to bolje!' Če je samo eden od naših gledalcev šel guglat, kako nastane biznis, smo zmagali.

PB: Sicer pogosto gledate televizijo?

MG: Ne. To je bila tudi smešna situacija. Pridem na POP TV in mi razlagajo o njihovih oddajah, Dan najlepših sanj in to, meni pa nič jasno.

PB: Na kater medij potem prisegate?

MG: Internet. Internet je povzročil tako moč-



no motnjo na medijskem trgu, da je vprašanje, kako se bo ta stvar uravnotežila in šla naprej. To je nedvomno nova paradigma.

PB: Kaj pa prosti čas? So vsi hobiji že postali posel?

MG: Vsi hobiji so postali posel. Jaz sem že od malega hotel delati tisto, kar me veseli, malo tudi v nezadovoljstvo mojih dragih staršev. Ustanovitev Ustvarjalnika je bila moja zavedna odločitev, da bom delal tisto, kar mi je kul, in to je poučevanje in mentorstvo. Zato je Ustvarjalnik še danes bolj NGO [nevladna organizacija] kot pa običajna firma, ker se tudi družimo skupaj, gremo skupaj na pivo, potujemo skupaj. To je življenjski slog, ki me veseli. To in pa seveda smučanje.

PB: In verjetno tudi branje, sicer ob vašem imenu ne bi mogli vedno omenjati tudi največje poslovne knjižnice v Sloveniji.

MG: Sem knjigoljub, vedno sem kupoval knjige. Ko sem se začel ukvarjati s podjetništvom, se to področje še ni tako determiniralo, da bi imeli na voljo bazično literaturo, ker so se tovrstne knjige šele pisale. Zato sem potem pet let kupoval vse, kar me je pritegnilo k branju. Ko je potem nastal Ustvarjalnik, ko smo postali organizacija, sem se odločil, da vse te knjige ne bodo samo moja osebna knjižna zbirka, ampak od nas vseh.

PB: Šole menda niste marali, ampak Ustvarjalnik je usmerjen prav v šolski sistem. Kako se je rodila in zaživela ta ideja?

MG: Bil sem zelo problematičen dijak. Ni mi bilo težko učitelju reči, da bo že videl, ko bom jaz enkrat minister za šolstvo. Po šoli sem potem padel v poslovni svet, nato pa me je nekega dne poklical ravnatelj velenjske šole in vprašal, ali bi imel pri njih podjetniški krožek. Ker iskreno nisem pretirano maral šole, sem ga najprej zavrnil. Po krajšem premisleku pa sem nekoliko spremenil odgovor in rekel, da pridem, ampak samo pod pogojem, da bo predavanje potekalo tako, kot si jaz zamišljam, da bi morala šola delovati.

PB: Kašna je bila videti prva ura tega podjetniškega krožka?

MG: K meni je prišlo deset mulcev in sem jim rekel: 'Vi bi radi bili podjetniki? Dobro, gremo poskusit – imate eno uro časa, pojdite in naredite selfie z županom.' Oni so bili seveda potem čisto prestrašeni, niso vedeli, kako naj to naredijo. Odpravijo se do županove pisarne, potrkajo in izvejo nekaj zelo zabavnega – da je župan politik in da se rad slika z otroki in da to sploh ni problem, samo poskusiti je treba. Tako so se vrnili nasmejani z noro zgodbo in pomembno lekcijo. Iz tega smo potem zgradili celoten program, ki je pravzaprav serija stopnič, izzivov, ki jih je treba opraviti vsak teden. Vsak izziv je težji, dokler na koncu ne ustvarimo poslovne ideje.

PB: In iz te ene ure krožka je potem sčasoma nastal Ustvarjalnik?

MG: Ko smo imeli ta krožek na velenjski

šoli, so takoj začele klicati druge šole. Čez leto dni smo imeli krožke že na osmih šolah, leto zatem pa že na kar 53. Ko se je zgodil ta preskok na 53 šol, se je bilo treba organizirati, si izmisliti ime, logotip. Nastal je Ustvarjalnik.

PB: Kako ste si izbrali ekipo?

MG: Na začetku so ekipo sestavljali člani tistega prvega krožka, ker jim je bila zamisel tako všeč, da so začeli pomagati kot prostovoljci. Prvi dve leti smo potem delali kot prostovoljna nevladna organizacija, sčasoma pa se je bilo treba profesionalizirati. Zdaj to delamo štirje polni delovni čas.

PB: V čem je vaše predavanje drugačno od klasičnega učiteljskega predavanja?

MG: Vedno sem želel učiti, podajati znanje, ustvarjati učne dogodivščine. Učitelj je po moji definiciji le kustos doživetij. Menim, da se lahko naučiš samo takrat, ko se ti neko doživetje zgodi, ne boš si zapomnil, če samo

Manjkajo bolj osebna znanja, kot so disciplina in delovne navade. Veliko novih podjetnikov propade ravno na tej točki.

poslušáš. Učitelj kot kustos mora ustvarjati doživetje za doživetjem, ki na koncu pustijo neka temeljna znanja. Tako se predavanje lotevamo pri Ustvarjalniku. Najprej moramo mlade navdušiti, potem pa bodo itak vse poguglali sami, pri čemer potrebujejo le še mentorja, da jih tu in tam usmeri. V to smer smo postavili naš program, ki je tudi mednarodno dobro sprejet.

PB: Kako to, da ste se z Ustvarjalnikom usmerili v srednje šole? Program bi verjetno deloval tudi na osnovnošolskem nivoju.

MG: Zagotovo bi, ampak Ustvarjalnik je premajhen, da bi sistematično deloval na osnovnih šolah. Ko smo začeli, smo se vprašali, kje bi bilo najbolje predavati, in največkrat smo slišali, da naj gremo na fakse. Ampak študenti so že ukalupljeni, medtem ko osnovnošolci še nimajo delovnih navad. Srednješolec pa je ravno v obdobju plastelnosti možganov, ko se odloča, kaj bo iz sebe naredil. In če ga dobimo v tistem trenutku, mu lahko spremenimo miselni vzorec. Namen je, da z najmanj naporu dobimo največ učinka, zato je bila odločitev za srednje šole zelo racionalna. Ko smo bili sprejeti na Unreasonable Institute in smo program predstavili profesorjem s Stanforda, so vsi rekli, da je bil skrajni čas, da to neko ponese med srednješolsko populacijo. Zakaj? Ker so bili do zdaj vsi fokusirani na fakultete. Možno, da tudi zato, ker je tam več denarja.

PB: Ko ste na Unreasonable Institutu oblikovali prihodnost Ustvarjalnika, ste imeli ob sebi ekipe mladih podjetni-

kov z vseh koncev sveta, celo iz Afrike. Kakšne izhodiščne težave pestijo začetnike v poslu na drugih koncih sveta?

MG: Vsi se borijo z istimi ali še večjimi težavami. Predstavljate si človeka, ki v življenju ni bil na letalu. Ki v življenju ni videl več kot 500 dolarjev skupaj. In potem pride na Unreasonable Institute in se pogovarja z velikimi investitorji. Takrat dobiš še večjo potrditev, kako dobro nam je v Sloveniji. Imamo internet, imamo osnovne zadeve.

PB: Za pomoč pri vstopu na Unreasonable Institute ste se obrnili celo na Boruta Pahorja.

MG: Unreasonable Institute sem spremljal nekaj let, ker so definitivno najbolj cenjena organizacija za socialno podjetništvo. Potem je nekega dne prišla situacija, da sem se takrat ravno sprl s tedanjo punco in sem ob treh jutraj utapljal svoje nezadovoljstvo v izpolnjevanju prijavnice za Unreasonable Institute.

Izpadla je tako dobro, da so nas povabili na intervju. To je potem pomenilo dva meseca tako intenzivnih priprav kot nikoli prej, ker mi je bilo jasno, da moram zdaj naše delovanje dobro skomunicirati in si pridobiti reference, ker jim je to zelo pomembno. Takrat sem potem prišel celo do Boruta Pahorja, da so mi v pisarni kabineta predsednika države napisali priporočilno pismo. To sem dal naprej Američanom, oni pa seveda nimajo občutka, da je Slovenija dvomilijonska država in da niti ni tako težko priti do Boruta Pahorja. Poznajo pa besedo predsednik, ki so jo enačili z Barackom Obamo, in tako smo prišli v drugi krog.

PB: Ko sem pregledoval projekte drugih skupin, ki so bile takrat z vami na Unreasonable Institute, sem opazil, da so to projekti, s katerimi se iskreno želi izboljšati svet. Vas je takrat kateri od projektov še posebej navdušil?

MG: Open University of West Africa. To je ena takšna nora ideja. Afrika ima z izobraževanjem velike težave, nimajo niti infrastrukture. Ekipa na Unreasonable Institutu je razvila mobilno aplikacijo, na kateri si pogledaš videonavodila, kako, recimo, uspešno voditi prodajo na stojnici na trgu. Ko gledaš ta navodila, rešuješ kviz, s katerim zbiraš točke, virtualni denar. V povezavi z banko virtualni denar postane resnični denar, ki ga potem dobiš kot bančno mikro posojilo, saj si s tem, ko si dva meseca uporabljal to aplikacijo, že pokazal neko znanje in interes. Ta denar lahko vzameš, ga investiraš, postaviš prav enako stojnico, narediš biznis in se lahko preživljaš. To je neverjetna sistemska rešitev.

PB: Slišati je skorajda filmsko.

MG: Kot recimo *Lucky Iron Fish*. Neki frajer je šel živet v Kambodžo in tam je ugotovil, da imajo izredno visoko smrtnost mater ob porodu, ker imajo slabo prehrano in zato pomanjkanje železa v krvi. Pri nas ta problem lahko rešiš s šumečo tableto. V Kambodži pa ne boš prepričal ljudi, da bi pili šumeče tablete, sicer pa je to zanje to tako ali tako predrago. In zato so izdelali navadno železno ciglo, ki jo vržeš v pisker, tako da med kuhanjem izloči ravno toliko železa, kolikor ga potrebuješ, da preživiš. Ampak tudi to ni bilo dovolj, ker ljudje niso hoteli metati te cigle v pisker. Zato so šli do vrača, ki jim je povedal, da je pri njih simbol sreče riba. In so naredili *Lucky Iron Fish*, talismane, ki so jih potem prodajali vrači po vsej Kambodži. CNN je celo naredil reportažo – smrtnost žensk ob porodu se je zmanjšala za 40 odstotkov samo zaradi te železne ribe.

PB: Že toliko let poučujete ljudi o podjetništvu, zato verjetno prav dobro veste, katerih podjetniških znanj najbolj primanjkuje.

MG: Podjetniških znanj ne primanjkuje. Podjetniška znanja se je mogoče zelo hitro naučiti. Manjkajo bolj osebna znanja, kot so disciplina in delovne navade. Veliko novih podjetnikov propade ravno na tej točki. Ker če podjetnik nima delovnih navad, ni samoiniciativen in proaktiven. Pomembna pa je tudi radovednost, ker moraš imeti strast, željo, da te nekaj zanima.

PB: Ali niso to lastnosti, ki bi nas jih morala priučiti že običajna šola?

MG: Ja, seveda. Poglejte, sem velik oboževalec slovenskega šolstva, ker smo naredili sistem, da lahko vsakdo pride do šolstva. Šolstvo je pomembno, mora biti dostopno vsem. Problem pa je, ker se je ta sistem postavil v času, ko je bila prihodnost predvidljiva. Moja mama in njena mama sta živeli v dovolj podobnem svetu, da sta obe, četudi, se šola v vmesnem času ni spremenila, dobili znanja, potrebna za uspeh. Preskok v generaciji od moje mame do mene pa je preskok v čas, ko imamo internet, Facebook, Snapchat, ko grem lahko na računalnik in pogledam videonavodila za izdelavo atomske bombe. To ni svet, v katerem je dovolj, da nekaj znaš. Zdaj moraš dejansko iz tega znanja tudi nekaj ustvariti. Zato Ustvarjalnik. Šolski sistem dopolnjujemo s tistimi praktičnimi znanji in veščinami, ki so pomembne za prihodnost mladih. Šolstvo pa se zato, ker je mastodontski sistem, ne more tako hitro spreminjati. Seveda je na nas tudi to, da vplivamo na šolstvo in spodbujamo spremembe v strukturi. Saj se vsi trudijo, ampak to ni niti blizu tistemu, kjer bi morali biti, prihodnost pa se vedno hitreje spreminja. Vprašanje je, ali bo naše šolstvo znalo te spremembe ujeti na pravi način.

PB: Ampak če imaš le dobro idejo in voljo do dela, to verjetno ni dovolj za uspeh?

MG: Če imaš idejo in si dovolj vztrajen, da jo pripelješ do konca, si že na zelo solidni točki, da boš lahko preživel vsaj sebe.

PB: Formula za uspeh vendarle ne obstaja.

MG: A lahko to misel drugače zapakirava? Reciva, da vzameva arhetip človeka, ki se bo znašel ne glede na situacijo. Zame je takšen primer človeka Tom Sawyer Marka Twaina. Jaz si recimo ne predstavljam Toma Sawyerja na Zavodu za zaposlovanje. Če potem pogledamo, kakšne veščine ima Tom Sawyer, in jih serviramo učencem, začnemo ustvarjati

posameznike, ki se bodo znali v vsaki situaciji postaviti na noge. In to je po mojem mnenju danes paradigma izobraževanja – da se zavedaš, da moraš preživeti v svetu, kjer ti je načeloma dostop do informacij dan, kjer zna Kitajec narediti vse, kar si zamisliš, ti pa moraš samo sestaviti koščke te sestavljanke. Da pa jih boš znal sestaviti pravilno, moraš najprej razumeti, kako svet deluje. Potrebuješ splošno razgledanost. Potem pa potrebuješ še disciplino, vztrajnost in proaktivno držo, da boš to, kar si ustvaril, tudi prodal. Ko daš vse to skupaj, dobiš osebo, ki se bo znašla, ne glede na to, s čim se ukvarja. Biznis ali služba. Lahko, da bo ta služba odšla, lahko da bo biznis propadel, ampak oseba ne bo.



To ni svet, v katerem je dovolj, da nekaj znaš. Zdaj moraš dejansko iz tega znanja tudi nekaj ustvariti. Zato Ustvarjalnik. Šolski sistem dopolnjujemo s tistimi praktičnimi znanji in veščinami, ki so pomembne za prihodnost mladih.



PB: Ameriški poslovnež in investitor Mark Cuban sicer trdi, da je edini ključ do uspeha biti boljši od konkurence. Da moraš ves čas delati tako, kot da ti hoče nekdo tam zunaj vzeti vse, kar imaš.

MG: Ne sprejemam, da je podjetništvo t. i. zaporniška dilema, se pravi, da mora za uspeh v poslu vedno nekdo nastradati. Zame je to bolj lovčev izziv. Torej, da se zberemo in bomo skupaj ubili velikana. Po mojem mnenju je podjetništvo v svojem bistvu le želja, da hočeš spremeniti svet na bolje. Pa to mislim

da je za uspeh v poslu vedno treba poskusiti samo še enkrat. Pomembno je vztrajati in se zavedati, da je to dolgoročen proces. Lahko si mislite, kako srečna je bila moja mama, ko sem ji rekel, da bom življenje posvetil podjetniškim krožkom in da bo tudi to biznis. Seveda to sprva ni bil biznis, ampak sčasoma pa je postal biznis. In jaz mislim, da je to bistvo vsake podjetniške zgodbe. Ne vem, kaj je za vas najnižja točka – recimo to, da moraš zamenjati celotno ekipo, ker stvar ne funkcioniра?

Danes je vedno več podjetnikov, ki se izpostavljajo in govorijo o psiholoških težavah, depresijah, ker je tega v tej sferi bistveno več, kot se razkrije javnosti.

zelo iskreno in čisto nič ezoterično. Podjetnik vidi neki problem, ki ga bo rešil ne le zase, ampak tudi za vse druge.

PB: Pri oblikovanju kurikulumu za Ustvarjalnik ste sodelovali tudi z Googlom in nova sodelovanja se obetajo še za naprej. Se vam zdi, da jim je zdaj, ko so tako gigantsko podjetje, še uspelo ohraniti močna etična načela poslovanja, ki so bila temelj njihovega obratovanja na začetku?

MG: Menim, da so od štirih največjih – Facebook, Amazon, Apple, Google – še najbolj etični. Njim bi človek zaupal. Problem, ki ga imamo pri Googlu, je, da so oni postali skladišče vsega možnega na internetu. In Google ima zdaj toliko informacij, da je to postalo nevarno. Nevarno pa zato, ker širša javnost niti ne ve, kaj je to umetna inteligenca. Umetna inteligenca v najbolj preprosti formi je algoritem, ki iz velike baze podatkov dobi neko ugotovitev. To pomeni, da se lahko računalnik nečesa nauči sam – tudi stvari, ki jih človeški možgani nikoli ne bodo zmogli. Pa je to lahko popolnoma neškodljiva ugotovitev, katera rastlina je na sliki, ali pa začne ustvarjati zaključke prek profilov na Facebooku – recimo, ta je gej, ta ni gej. Potem smo pa na zelo tankem ledu. Danes doživljamo izjemno razcvet teh algoritmov, ki so sposobni samostojnega učenja. To pa pomeni, da se da v teoriji dognati vse. To po eni strani pomeni nerealno kul stvari, kot je avto, ki bo vozil sam, po drugi strani pa to absolutno lahko pomeni konec sveta, kot ga poznamo. Umetna inteligenca bo v bližnji prihodnosti mehanizem, ki bo tistim posameznikom ali podjetjem, ki jo bodo imeli, omogočila neverjeten napredek in tu se bo ustvarila velika družbena razdelitev, ki zna biti strašljiva.

PB: Nepisano pravilo je, da se mora vsak podjetnik naprej dotakniti dna, preden lahko skoči v višave. Ste se vi dotaknili tega dna?

MG: V podjetništvu ni teorije, da ti bo v prvem uspelo. Citat, ki ga pogosto slišimo, je,

PB: Se vam je to zgodilo v Ustvarjalniku?

MG: Ja. Glejte, vsak podjetnik ima cel kup partizanskih zgodbic. Sploh pri ustanoviteljih podjetij je velik problem, ker imajo izrazite uspehe in izrazite padce v zelo kratkem času. V novem startapu lahko v enem dnevu pokasiraš investicijo in se ti že naslednji dan zgodi takšna, khm, pizdarija, da misliš, da boš propadel. Vedno imaš dva ekstrema, normalnega stanja ni. Danes je vedno več podjetnikov, ki se izpostavljajo in govorijo o psiholoških težavah, depresijah, ker je tega v tej sferi bistveno več, kot se razkrije javnosti.

PB: Poslanstvo Ustvarjalnika je med drugim ustvariti svet, v katerem nihče ni omejen s svojimi okoliščinami. To se zdi nadvse drzno, saj smo v Sloveniji predvsem vajeni govoriti o tem, da nas na poti do uspeha ovirajo prav okoliščine.

MG: Če gledam skozi prizmo moje generacije, vidim dejstvo, da imamo 30 tisoč brezposelnih mladih, kar je grozno. Ne glede na to, kako je do tega prišlo, mi moramo ta problem rešiti. In imamo dve možnosti – ali bomo sistemsko ustvarjali mehanizme, ki bodo te mlade plasirali na trg dela, kar je verjetno izvedljivo, ampak bo to v prihodnosti zaradi digitalizacije vedno težje in težje, ali pa bomo gradili na izobraževanju, da se bodo mladi sami bolje znašli. Pri tem se ne naslanjam na kakšno libertarno tezo, češ, saj so si sami krivi, naj sami poskrbijo zase – seveda jim moramo tudi sistemsko pomagati. Ampak potrebna sta oba pristopa! Moja teza je, da mi lahko zagotovo rešimo tri četrtine mladih brezposelnih tako, da to generacijo dobro zdresiramo že samo za to, da se znajo prijaviti na delovno mesto.

PB: Torej, da pošljejo elektronsko pismo. Jih moramo tega učiti?

MG: Če dobim prijavo za delovno mesto z e-naslova seksislaticka92@hotmail.com, tej seksi slatkici najbrž ne bom ponudil službe. In če pošlje povpraševanje za delovno mesto s takšnega elektronskega naslova, si je

sama kriva ali je krivo okolje, ki je ni naučilo, da to ni v redu?

PB: Ali ni to samo zdrava pamet?

MG: Njej tega nihče ni povedal. Naj za primer povem anekdotico. Ko sem bil star devet let, me je mama poklicala iz službe in mi rekla, naj skuham špagete. Nisem vedel, kaj naj naredim, in mama mi reče, naj samo dam špagete v pisker. In sem dal špagete v pisker, nisem pa dal vode, ker mi ni rekla, meni pa to tudi ni velela zdrava pamet. Okej, sem naredil neumnost in smo imeli skoraj požar. Ampak žal tako je. Moraš sprejeti, da dokler nečesa ne opaziš ali pa dokler ti nekdo nečesa ne pove, ti še tako jasna stvar morda ne bo logična. Mi v šolah povemo pre malo teh življenjskih nasvetov, ker se utapljamo v abstraktnih dejstvih.

PB: Kako se to prevede v posel?

MG: V poslu je situacija ista. So nujne stvari, ki jih moraš vedeti, pa jih ne veš, dokler ti jih nekdo ne pove. Problem pa je, da se tega posla sploh ne uči. Še celo banalizira se, češ, pri mizi se pa ne pogovarja o denarju. Ali pa bo kakšen ravnatelj rekel, da oni pa učijo bodoče intelektualce, ki si že ne bodo mazali rok s prodajo. In ko imaš generalno percepcijo, da so vsi tajkuni in da je to avtomatsko vse zaslužkarstvo, se bodo ljudje seveda distancirali od poslovanja in čakali. In ko bodo videli nekoga, ki mu je uspelo, bodo rekli, da ima zveze. Da je svojo dušo prodal. S tem pa pridemo do drugega slovenskega pregovora, tistega o kislem grozdju.

PB: Smo mogoče ustvarili preveč lahko miselno, pasivno generacijo, ker je vzgoja zdaj ultra permisivna in se otrokom govori, da so lahko, kar si želijo, potem pa jih 99 odstotkov razočarano ugotovi, da vsi pač ne morejo biti naslednji Steve Jobs ali karkoli si že želiš biti.

MG: Danes je zelo popularno biti kritičen do permisivne vzgoje. Bom takole rekel – zame v osnovi ni nič narobe, če človeku rečeš, da lahko doseže vse, kar si želi, ker na koncu dneva resnično verjamem v idejo enakih priložnosti. Bolj je problem to, če se hoče otrok voziti s kolesom, pa mu mama prepove zato, da ne bi padel. Ne pusti mu, da poskusi, ne pusti mu, da doživi neuspeh. Mislim, da problem permisivne vzgoje ni v permisivnosti kot taki, ampak v specifičnem elementu te permisivnosti, ko postanemo tako zaščitniški, da otroku skušamo eliminirati vse negativne signale. Ker če nimaš neuspehov, ne moreš rasti.

PB: Milenijska generacija je zdaj na udaru špekulacij, kako bo v digitalni dobi čez nekaj desetletij vodila našo družbo. In o milenijcih se ne piše prav veliko dobrega – da so razvajeni, zdo-gočaseni, asocialni.

MG: Če bi enega milenijca poslali za 20 let v preteklost, bi bilo njemu tako hudičevo dolg-

čas. Ker danes gre na stranišče s telefonom – no, pa saj tudi midva to počneva, če sva poštena –, ne tako dolgo nazaj pa si se pač moral znati, če si hotel imeti neko potešitev, kakršnokoli že. Zdaj se ti ni treba, ker imamo vse na doseg roke. In to je tisto, kar to generacijo ubija. Zaradi teh instantnih potešitev se tudi zadovoljijo z nižjim ciljem. To pa jim preprečuje, da bi naredili korak naprej. Njim se za udobje pač ni treba potruditi, ker je udobje že zagotovljeno.

PB: Trend, ki je značilen za današnje mlade, je tudi iskanje priložnosti v tujini. Vi Slovenijo sicer vidite kot popolnoma sprejemljivo državo za poslovanje. Zakaj potem toliko ljudi beži v tujino?

MG: Saj ne toliko. Komparativno po statistikah iz Slovenije sploh ne odide tako veliko ljudi kot iz držav iz naše regije.

PB: Zakaj pa se potem tako razburjeno govori o begu možganov?

MG: Ker je fino biti ciničen in ker je v medijih lažje prodati negativno novico, vedoč, da ljudje ne bodo pogledali pod površje. Ne bom rekel, da beg možganov ne obstaja, seveda obstaja, ampak pri tem je nekaj drugega bolj pomembno. Drugače je treba gledati na obrtnika, ki gre čez mejo, kot na top znanstvenika, ki gre tja, kjer ima najboljše razmere za delo. Teh nikakor ne bomo obdržali tu. Nekaj drugega mi je tu pomembno: da se tisti top ljudje, top slovenski startupi, ki gredo v tujino, da tam dobijo investicijo, potem z velikim veseljem vračajo v Slovenijo in tu pomagajo. Jure Leskovec je sam ustanovil sklad za financiranje Slovencev, da ti pridejo na Stanford, tam dobijo odlično znanje in se potem vrnejo domov, da nadaljujejo delo na faksu ali na Institutu Jožefa Stefana. Beg možganov zato jaz vidim bolj kot kroženje možganov. Greš ven, dobiš znanje in se vrneš nazaj.

PB: Vseeno imamo zabeležen precejšen delež tistih, ki se vendarle odločijo za trajno selitev. Kje se je zataknilo pri njih?

MG: To so najbrž ljudje, ki so v Sloveniji dobili izrazito negativno izkušnjo, ker njihovo delo ni bilo spoštovano. Zato so dobili ciničen pogled in rekli, ko vas jebe, odšli in se verjetno nikoli ne bodo vrnili. Ampak to ni glavni problem. Kot tudi ni problem, da je šel Goran Dragić igrat v Ameriko. To ni bil beg možganov. On je na vrhu svojega posla, dobil je priliko in nihče mu ne more ničesar zameriti. Še več, vsako leto se vrne in spodbuja slovensko košarko. Če to gledamo kot kroženje možganov, tudi v športu, bomo od tega lahko veliko dobili. V Sloveniji je ogromno drugih stvari, ki so veliko bolj kritične in nujne reševanja kot beg možganov.

PB: Na primer?

MG: Recimo šolstvo. Šolstvo je pri meni na prvem mestu, ker sem tako tesno vpet v ta sistem.

PB: Kateri je bistveni problem slovenskega šolstva?

MG: Primer: kako za vruga se lahko zgodi, da ti prepovejo predavati v angleškem jeziku? Parlamentarni odbor je namreč zavrnil novelo, da bi lahko kakšen predmet v šolah potekal tudi v angleškem jeziku, pač zato, ker moramo paziti na slovenščino. Problem, ki ga imamo v slovenskem šolstvu, je, da imamo na vodilnih položajih, tudi v šolah, izrazito konservativne ljudi. Pa ne govorim v političnem smislu, ampak konservativne v načinu razmišljanja. Vztrajajo, da tako, kot je, tako tudi bo, in se ohranja status quo, ki ga že predolgo gledamo.

PB: Obstaja rešitev?

MG: Deloma zagotovo v mladih učiteljih. Ker v vsaki zbornici je nekaj progresivnih, odštekanih učiteljev, ki smo jih imeli vsi radi in se jih radi spominjamo. Imamo veliko vrhunskih pedagogov. Ampak tu ne znamo sistematično narediti reda. Menim, da če spremeniš šolstvo, lahko spremeniš celotno družbo, ampak za to moraš biti pripravljen delati dolgoročno.

PB: Grev naprej. Kaj še pesti slovensko šolstvo?

MG: Drugi problem, ki se prevaja tudi v slovensko šolstvo, je zagotovo to, da smo v javnem diskurzu kar naenkrat zadovoljni s plehkostjo, s preprostimi odgovori. Skrbim, ko gledam raziskavo, da je v Sloveniji največ ljudi per capita na svetu, ki verjame v teorije zarote. Zakaj? Ker Slovenec hoče biti ego, hoče se za šankom pohvaliti, da nekaj ve, zato si bo vzel tiste tri minute, da bo nekaj poguglal, da bo videl nekaj sočnega in bo to potem povedal naprej, ne da bi se poglobil in o tej temi resnično vse prebral. To pripelje do situacije, ko kar verjameš nekim stvarim. Tako imamo nedoma ogromno populizma, ker je pač enostavno verjeti nekim stvarim. Ko stvari pogledaš bolj podrobno, ko jih raziščeš, pa vidiš, da ni vse tako, kot se zdi. To ni izključno slovenski problem, to je problem vsega sveta – čeprav ga je tu še malo več. Ljudje niso pripravljeni študirati – vedo, da je nekaj narobe, ne vedo točno kaj, in se zadovoljijo z vsakim, ki jim začne prodajati neke podatke. Tako dobimo Gerta Wildersa, Nigela Faragea, Donalda Trumpa, rodijo se nativizmi, ker ljudje niso razgledani.

PB: Ampak prav šolstvo naj bi bilo zdravi- lo za slabo razgledanost.

MG: Tako je. Slaba razgledanost je problem, ki bi ga morali sistematično odpraviti s šolstvom, ampak je vprašanje, ali ga še lahko. Ker danes ni več problem, da ne dobimo pravih informacij, ker so na voljo čisto vse informacije, dobimo jih celo tako veliko, da smo lahko izbirčni, katere informacije bomo sprejeli. Problem je, ko se ti pojavi možnost, da klikneš na Wikipedio in si prebereš nekaj uporabnega, ali pa klikneš na video v Youtubu o smešni mački, in večina klikne na mačko.

PB: To se zdi problem, ki je zažrt zelo globoko, v miselnost, v življenjski slog. To je treba reševati na najvišjih instancah.

MG: Ko prideš na politični nivo, je težko delati družbeno spremembo, če ne boš prekleto dober v komunikaciji, vsaj tako dober, kot je Donald Trump s svojimi enostavnimi citati. Ampak potem je problem, ker imamo med intelektualno elito v Sloveniji percepcijo, da je povsem sprejemljivo ostati akademski, ker se oni že ne bodo spuščali na tako plehek nivo. Veselim se dneva, ko bo prišel na sceno razgledan, premišljen politik z dovolj znanja, da bo zelo poglobljeno razumel veliko področij in bo znal svoje misli kljub vsemu elegantno podati v zapolnjenih besedah, ki bodo ljudem toliko pritegnile, da jih bodo iskali na Youtubu.

PB: Kako to, da v četrth stoletja samostojne države še nismo dobili takšnega politika?

MG: Zato, ker se takšen profil človeka ne želi ukvarjati s politiko. Problem politike je tudi to, da je zelo brezzoba. Ker prek Ustvarjalnika veliko delam s šolstvom in imam interakcijo z različnimi ministrstvi, poznam absurde, kot je na primer ta, da pripeljem v Slovenijo pomembnega govorca, ki pride na lastne stroške prek osebnega poznanstva, potem pa ti servirajo proceduro, po kateri bo trajalo šest mesecev, preden se bo ministrski vrh sploh hotel srečati z njim. Pa smo imeli v Sloveniji direktorja Appli Avstralije, pa človeka, ki je ustvaril šest firm, težjih od milijarde dolarjev, pa človeka, ki je na Stanfordu napisal celo knjižnico o vedenjski znanosti. Bili so tu, v Hotelu Union, ampak ni šlo, ker imamo procedure in podprocedure in je deset odločevalcev za vsak papir. Zato vedno več ljudi ugotavlja, da bodo imeli večji družbeni učinek zunaj politike, medtem ko v politiki ostanejo takšni, kakršne imamo –

Problem, ki ga imamo v slovenskem šolstvu, je, da imamo na vodilnih položajih, tudi v šolah, izrazito konservativne ljudi. Pa ne govorim v političnem smislu, ampak konservativne v načinu razmišljanja. Vztrajajo, da tako, kot je, tako tudi bo, in se ohranja status quo, ki ga že predolgo gledamo.



oportunisti. Ko ni več pametnih, ko je večina oportunistična, ne gre naprej. To se vidi tudi v podmladkih in študentski politiki, kamor se vključujejo ljudje, ki niso ravno cvet inteligence.

PB: Kljub temu ste že večkrat omenili, da ima Slovenija svoje prednosti. Katere so morda tiste, ki jih običajno najbolj spregledamo?

MG: Najbolj očitna, ki je skoraj nikoli ne vidimo, je kakovost narave. Slovenija je po raziskavah kakovosti življenja držav v svetu po kakovosti okolja na absolutnem prvem mestu. To premalo vidimo. To premalo čutimo. Pa potem čisto banalne stvari – to, da imam zastoj zdravnika, da če me boli zob, grem k zobozdravniku in mi pomaga, pa mi ni treba plačati na tisoče dolarjev. Punca se lahko ob treh zjutraj sama sprehaja po kateremkoli slovenskem mestu, pa se ji ne bo nič zgodilo. Šolstvo imamo v bistvu dostopno čisto vsem in danes lahko vzamem katerega koli mulca iz Ustvarjalnika, ga posadim zraven povprečnega sovrstnika v Ameriki ali pa v kakšni drugi državi in bo po razgledanosti Slovenec vedno zmagal.

Lepota je tudi, da nam je vse blizu. In da je hrana, za ceno, ki jo plačujemo, svetlobne nivoje nad kakšno Ameriko. Ko vse te stvari združiš, dobiš kakovostno življenje, ki pa je največji faktor osebne sreče. Velik indikator je že to, da vsi ljudje iz tujine, ki jih povabimo prek Ustvarjalnika, hočejo potem priti nazaj. Naravno okolje je edina stvar, ki nam je dana in je ne more nobena država spreminjati, vse drugo lahko. Zato imamo ogromen potencial za prihodnost. Bivši direktor Applu Avstralija, George Deriso, dela vse za to, da se bo naslednje leto preselil k nam in živel v Ljubljani.

PB: Pokomentirajva na hitro tiste okoliščine, ki jih podjetniki v Sloveniji največkrat omenjajo kot omejujoče za razvoj uspešnega biznisa. Najprej majhnost trga.

MG: Slovenija je definitivno majhen trg in tega se je treba zavedati. Če imaš ambicije za startup zgodbo, se pač od prvega dne usmeriš v tujino. Ali pa doma gradiš spravo majhno zgodbo – 99 odstotkov vseh poslov so najprej mala podjetja, ki nagovarjajo lokalni okoliš –, potem pa imaš dovolj ambicij, da jo širiš. Osnovna filozofija je, da imaš velike sanje, te pa izluščiš na majhnem prostoru, da najprej svoj izdelek prodaš ena na ena, potem pa to razvijaš naprej. To lahko narediš v Sloveniji ali pa kjerkoli drugje, samo zavedati se moraš, da boš v neki točki primoran svojo domačo spletno stran na hitro prevesti v angleščino.

PB: Šibki in zadržani investitorji.

MG: Sploh ne. Sicer je na splošno v Evropi manj investicijskega denarja kot v Ameriki. Bi si pa upal trditi, da imamo v Sloveniji na semenskem nivoju, to je, ko potrebuješ prvi

denar za začetek posla, več investitorjev kot pa startupov, ki so sposobni ta denar vzeti. Ta prva generacija, od Jugoslava Petkoviča naprej, ki je potem, ko je prodal Mimovrste, naredil hvalavredno stvar in začel pomagati, je sprožila porast investitorjev. Večji problem od pomanjkanja investitorjev je pomanjkanje ekip, ki so sploh zmožne prejeti investicijo. Ne moreš samo priti in reči, da bi imel 100 jurjev. Moraš narediti domačo nalogo – pripraviti finančne projekcije in razumeti svoj posel. Pri nas pa novi podjetniki padejo že na teh osnovnih stopničkih.

PB: Visoka obdavčitev.

MG: Slovenijo imam rad in menim, da je čisto okej, da plačujemo visoke davke, če za to nekaj dobimo. Države, ki imajo največji problem z davki, niso tiste, ki imajo najvišje davke, ampak tiste, kjer vlada korupcija in država ne zna komunicirati, kaj se s tem denarjem dogaja. Zato v skandinavskih državah ne slišiš veliko jamranja nad visokimi davki, ker tam pač zaupajo v sistem. Če smo kolektivno družbeno sprejeli konsenz solidarnosti, da živimo dobro, to za sabo potegne tudi neki davek. V Sloveniji preveč gledamo na davke tako, da nas želi z njimi nekdo nategniti, mi pa moramo poskrbeti, da nas ne bo. Pozabljamo, kaj vse s tem denarjem dobimo. Moramo pa izboljšati to, da imamo transparentno javno porabo. Tudi druge optimizacije so možne. Lahko bi recimo za štiri ali pet odstotkov znižali davčno

stopnjo podjetnikom začetnikom in se izognili pavšalnim obdavčitvam na samem začetku. Pa bi vzeli kje druge.

PB: Visoki stroški zaposlovanja in posledična prekarizacija.

MG: Tudi to je zato, ker je obdavčitev neučinkovito zastavljena in gre od plače tako velik kos, da si ga marsikatera firma ne more privoščiti. Prekarizacija pa je odziv na stanje globalnega trga in za tem pojavom ne stoji nujno zlovesč naklep. Reakcija direktorja, ko gre prodaja navzdol, je, da zaposlenega prestavi na s. p., ker mu ga tako ni treba popolnoma odpustiti. Zdaj, ali je to zanj bolje ali slabše ...

PB: Se potem gibljemo v smeri popolnega odmika od tradicionalnega koncepta zaposlitve?

MG: Poglejva primer Uber. Zgodba Uberja, ki zdaj prihaja tudi v Slovenijo, je z neke perspektive zagotovo nevarna, če lahko pritisneš na gumb in tisoč taksistov izgubi službo. Kako je to drugače od kakšne Mure? Ampak živimo v svetu, ko bo za Uberjem prišlo še tri tisoč drugih startupov in bomo imeli še več industrij, ki bodo čez noč izginile. Zato raziskave kažejo, da gre trend vse bolj v smeri freelancerjev, svobodnjakov, in da bo vedno manj standardnih, dolgoročnih zaposlitev. Vedno bolj bomo delali projektno delo. Prihodnost bo hočeš nočeš šla v to smer in ta trend bo težko obrniti. Nekako bomo morali postaviti nov socialni sistem.



Prekarizacija pa je odziv na stanje globalnega trga in za tem pojavom ne stoji nujno zlovesč naklep. Reakcija direktorja, ko gre prodaja navzdol, je, da zaposlenega prestavi na s. p., ker mu ga tako ni treba popolnoma odpustiti. Zdaj, ali je to zanj bolje ali slabše ...