

# PTUJSKI PERUTNINAR



|| 325451

GLASILO DELOVNEGA KOLEKTIVA IN KOOPERANTOV PERUTNINE PTUJ • LETO XVIII. • ŠTEVILKA 5 • DECEMBER 1994

## NAZAJ NA VRH

Predsednikova razmišljanja ob koncu leta

Nekaj let nazaj je bila prihodnost Perutnine skrajno negotova. Notranje slabosti organizacije, napačno strateško razmišljanje, nekonsolidarno vodstvo, trdo, nemarketinško razmišljanje, socialistično delo v podjetju in še kaj so privedli sistem v kaotično stanje.

Novi tržni pogoji z uvajanjem tržnega ekonomskega načina razmišljanja in dela so v letih 1992, 1993, zlasti pa v letu 1994 dali svoje rezultate.

Seveda lahko danes realno ocenjujemo strateške spremembe v podjetju kot pravilne. Ne glede na dejstva, da smo se morali boriti z negativnimi silami zunaj naše sredine in tudi v podjetju samem so začrtane usmeritve dale kvalitetne rezultate.

Danes se dobro zavedamo, da je konkurenca močno prisotna na vseh trgih, na katerih se podjetje pojavlja, zato je tržna naravnost podjetja neizbežna.

Izjemnega pomena za podjetje, ki želi doseči svoje cilje, je strategija. Cilji strategije Perutnine so jasni: obdržati hočemo vodilni položaj na trgu, prodreti na nove trge in izboljšati kakovost izdelkov. Gre nam tudi za rast in razvoj organizacije, za povečanje ekonomske učinkovitosti, za izboljšanje kadrovske strukture in izboljšanje internih odnosov in odnosov z različnimi zunanji dejavniki (kupci, dobavitelji, medijsko javnostjo, državo in njenimi institucijami itd.). Pomembno pa je tudi, da poveča odgovornost do družbe v širšem pomenu besede in do naravnega okolja.

Danes lahko trdim, da je Perutnina podjetje, ki se odlikuje po nadpovprečni uspešnosti, s katero odstopa od prevladujočega poprečja.

Moja želja in cilj je, da dosežemo raven **odličnosti**.

### Kaj to pomeni?

Za doseganje odličnosti je pomembno smotno povezovanje strateškega marketinškega upravljanja, ki je usmerjeno k potrošnikom, in internega marketinga z izgrajevanjem sodobne organizacijske kulture vred, ki temelji na različnih oblikah dvosmernega komuniciranja z zaposlenimi.



*Vsem zaposlenim in sodelavcem v podjetju želim srečen in vesel božič ter zdravo in uspešno novo leto.*

### V čem je torej skrivnost odlično upravljanih, vrhunsko uspešnih podjetij?

Bistvo odličnosti je v tem, da tako podjetje splošno znana načela dobre in uspešnega poslovanja udejanjajo v svoji vsakdanji poslovni praksi, in to veliko bolj celovito, natančno in dosledno kot manj uspešna podjetja.

Vse to je možno doseči, ko se bo mentaliteta zlasti v glavah srednjega in vodilnega managementa do kraja spremenila. Pri tem lahko uporabim misel tujega poslovneža: "Ne moremo se spremeniti za 100 odstotkov, spremenimo pa se lahko na 1000 pozicijah za 1 odstotek."

To velja tudi za nas in osebno bom na tem tudi vztrajal.

Ekonomski in tržni položaj podjetja ob koncu leta je uspešen in stabilen. Socialni nivo zaposlenih je dober. Poprečne plače v podjetju so nad poprečjem v Sloveniji in branži. Vse to nam je uspelo doseči z lastnimi silami in znanjem. Potrebno je samo nadaljevati začrtane cilje.

V tem kontekstu je potrebno poudariti dejstvo, da so pozitivni premiki v veliki meri odraz odgovornega angažiranja vseh zaposlenih v podjetju. Kvaliteta dela na vseh nivojih je odraz vloženega dela vseh, zato se vsem v podjetju osebno zahvaljujem.

Pred nami je pomembno leto definiranja lastniških razmerij v sistemu. Po končani reviziji, kar pričakujemo v začetku 1995. leta, nam bo omogočeno definiranje lastniškega programa, ki bo omogočilo solastništvo vsem zaposlenim v podjetju.

Na to dejanje se moramo pripraviti odgovorno in zavestno.

Podobnih priložnosti gotovo ni pričakovati v naslednji generaciji. Zato seveda pričakujemo veliko odzivnost zaposlenih v notranjem odkupu.

Leto, ki je pred nami, pa zraven angažiranja po spremembi titularjev lastnine pomeni zavestno, načrtno in odgovorno izpolnjevanje nalog. Za to so soodgovorni zraven vodstva tudi vsi zaposleni.

*Predsednik Perutnine Ptuj  
dr. Roman Glaser*



18. november 1994 bomo zapisali v zgodovino Ptuja in Perutnine. Ta dan smo v Ptuju dobili novo carinarnico in blagovno-trgovinski center. Prva ocarinjena pošiljka v Ptuju so bili piščanci Perutnine Ptuj, ki so "poleteli" v Romunijo.

## Odslej carinjenje na domačem pragu

Pred zbrano množico poslovnežev in gostov je Davorin Kračun v petek 18. novembra svečano odprl novo ptujsko carinarnico.

O tej pomembni pridobitvi je spregovorilo več govornikov. Jože Mrmal, predsednik uprave Blagovno-trgovinskega centra Ljubljana je spregovoril prvi in spomnil, da štejeta med glavne pobudnike za novi dosežek v Ptuju predsednik Skupščine občine Ptuj Vojteh Rajher in predsednik Izvršnega sveta Branko Brumen v želji, da Ptuj pridobi nove gospodarske možnosti. Ob tej priliki je predstavil Blagovno-trgovinski center in nakazal možnosti za sodelovanje v Ptuju.

Franc Košir, direktor Republiške carinske uprave je z zadovoljstvom spregovoril o pomenu novosti, ki bo pomembna za Ptuj, še zlasti pa za večje izvoznike, saj bo za le-te uvedba carinske izpostave najpomembnejša. Spregovoril je tudi o problematiki carinske dejavnosti pri nas.

Zanimivo je bilo prisluhniti predsedniku ptujskega

Izvršnega sveta Branku Brumnu, ki je v svojem nagovoru predstavil nekatere razvojne vizije Ptuja, njegove gospodarske in ekonomske cilje. Poudaril je, da moramo Ptuju vrniti tisto razvojno funkcijo in pomen, ki mu po tisočletni zgodovini gre. Korak k približevanju temu cilju je prav otvoritev tega pomembnega objekta.

Predno je svečano prerezal vrvico in tako formalno odprl novo carinarnico je minister za ekonomske odnose in razvoj dr. Davorin Kračun dejal: "Veseli me, da sem tista oseba, ki ji lahko namenite kakšen očitok. To pomeni visoko stopnjo zaupanja in upanja, da lahko razloge za očitke odpravimo. Rad se bom potrudil in pripomogel, da ob vsakem očitku prispevam k temu, da prihodnjic ne bo več kaj očitati. Ob pomembnem trenutku za mesto Ptuj in slovenski razvoj želim podeliti veselje z vami..."

Zbrane je povabila k ogledu novega objekta Danica Gajzer direktorica ptujske poslovalnice Blagovno-trgovinskega centra.

Nova pridobitev je brez dvoma zelo pomembna tudi za Perutnino.

O tem Zvonko Merc, vodja izvoza v podjetju.



"Doslje smo imeli dvojno carinjenje, eno za izvoz v države prejšnje Jugoslavije in drugo za zahodnoevropske države. Tudi dva različna načina carinjenja sta bila prisotna. Za južna tržišča so bili carinski postopki hitri, pri izvozu v zahodno Evropo pa je bilo precej čakanja zaradi carinskih postopkov.

Ta razlika bo sedaj, ko imamo carino v Ptuju, odpravljena. Z novim letom pa pričakujemo še uvedbo nove zakonodaje, ki bo do neke mere poenostavila carinske postopke. Carinjenje v Ptuju prinaša več prednosti. Najprej bližina. Brez dvoma se je lažje pogovarjati s sosedom kot z neznancom. Tudi prometa bo manj in bomo hitreje na vrsti za carinjenje. Prej se je recimo v Šentilju zbralo veliko število kamionov in potrebno je bilo čakati na vrsto za carinjenje. Sedaj bo ta carinarnica razbremenjena, saj bo del teh pošilk carinjen v Ptuju. Ob tem se radi pohvalimo da smo v Ptuju največji izvoznik, in ker izvažamo živila, zato pričakujemo pri vrstnem redu določeno prednost.

Velikega pomena je tudi to, da imamo v Ptuju še špediterja Interkontrakt, pa sanitarno in veterinarsko inspekcijo in še kaj, kar predstavlja prednosti pri carinskih postopkih zlasti glede skrajšanja časa postopkov.

Zakaj omenjamo špediterja? Preposto. Posrednik med proizvajalcem (lastnikom izvoznega blaga) in carino je špediter. Izvoznik ne more izvoza prijaviti neposredno carini, marveč lahko to stori specializirana in za to pooblaščen inštitucija — špedicija. Perutnina, na primer, prijavi izvoz svojega blaga špediterju z ustrezno spremno dokumentacijo. Špediter dokumentacijo ustrezno obdeli, opravi ustrezne preglede od sanitarnih, do veterinarskih in drugih ter tako ugotovi resničnost prijavljenega blaga. Pripravi carinsko deklaracijo, s katero jamči verodostojnost pošiljke in jo izroči carinski službi za izvedbo carinjenja."

Po navedenih postopkih so ptujski cariniki ocarinili prvo pošiljko in sicer naše proizvode, ki smo jih izvozili v



Utrinek z otvoritve carinarnice

Romunijo. Voznika Alojza Fureka je doletela čast, da je prvi carinil na novi carinarnici v Ptuju. Zanimivo je, da je prav on pripeljal carinit pozneje tudi stoto izvozno pošiljko na tej carini.



Marija Krajnc, vodja carinske izpostave Ptuj

## Carinska izpostava v Ptuju

V sestavi organizacije, kadrovanja in strokovnosti po svojih strokovnih službah carinarnice v Mariboru, je namenjena gospodarskim subjektom — blagovnemu carinjenju pravnih oseb, v perspektivi tudi fizičnih oseb.

Carinska služba za Ptuj in celotno obmejno območje ob hrvaški meji, ki postaja razvojno središče nacionalnega pomena na razvojni osi Slovenije in somestja v centralno-planskem in družbenem pomenu predstavlja pridobitev pri uresničevanju vloge in pomena za doseg gospodarskih in ekonomskih ciljev.

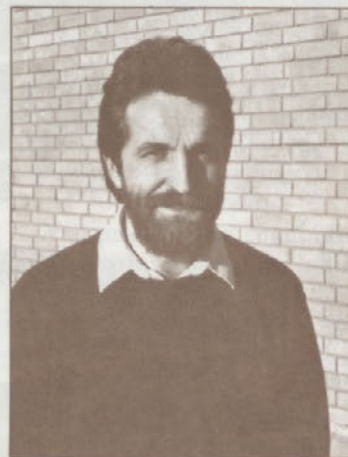
Vzpostavitev vezi med carinjenjem in nosilci ptujskega gospodarstva in gospodarstva nasploh v tem obmejnem območju pomeni, pomemben doprinos k že zahtevani potrebi po večji deregulaciji zunanje trgovine katero nedvomno narekuje tržno gospodarstvo, sproščanje privatne iniciative ter uresničevanju ciljev pri intenzivnem vključevanju v mednarodne ekonomske odnose in evropske integracijske procese nasploh.

Perutnina Ptuj kot tudi drugim gospodarskim subjektom v tem konceptu, ki so udeleženi pri reorganizaciji podjetij, v marketinški naravnosti podjetij, kakovostnemu selekcioniranju tujih kupcev je

postopek carinjenja blaga s svojo zahtevano vsebino dela v tej fazi pomemben prispevek k pozitivnemu pristopu reševanja teh usmeritev.

S privatizacijo podjetij in spremljanjem modela ekonomike, financ ter kontrolinga, kot ga poznajo razvita zahodna gospodarstva, se carinjenje blaga v kontekstu prilagajanja potrebam podjetij izrazi kot sestavni del odnosov v družbeni reprodukciji.

Pri analiziranju nekaterih ugotovitev v prvem mesecu, je treba izpostaviti nekatere, ki potrjujejo že navedene usmeritve in omeniti pozitivni pristop k temu. Pri tem pa je potrebno poudariti, da se bodo z vzpostavitvijo železniškega prometa v naslednji fazi, perspektive carinske izpostave še naprej širile.



Tone Rampre, vodja enote špedicija

## Carinimo za Perutnino

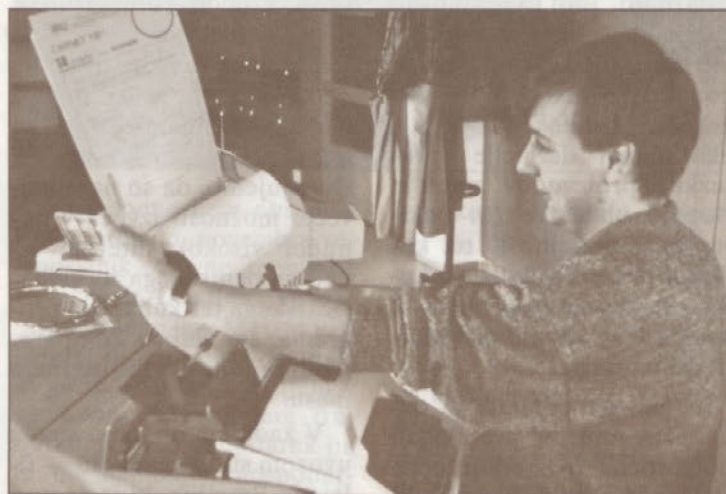
Perutnina je za nas partner številka ena. Sodelujemo že od osamosvojitve Slovenije sem. V tem času ni manjkalo težav, vendar smo jih s skupnimi močmi prema-

gali v obojestransko zadovoljstvo, kolikor je le bilo mogoče. Veseli smo, da so se stvari spremenile na bolje. Sodelovanje poskušamo še utrjevati. Iz čistega carinskega poslovanja prenašamo dejavnost tudi na organizacijo transporta, pa tudi naši finančniki so se poslovno našli s Perutnininimi. Ponujamo torej celovitejše usluge, kar pomeni novo kvaliteto našega sodelovanja.

Razširitev sodelovanja je tudi v tem, da smo doslej opravljali carinsko posredo-

vanje v glavnem le za "severno mejo", torej pri izvozno-uvoznih poslih, ki so tekli prek Šentilja. V prihodnje bomo vse navedene usluge nudili tudi za "vzhodno mejo" torej za države prejšnje Jugoslavije in druge vzhodne države. Tudi naš prvi carinski posel v Ptuju je bilo carinjenje vaše pošiljke za Romunijo.

Brez dvoma je to prednost tudi za Perutnino, mi pa lahko o poslih z vami govorimo le v superlativih in upamo, da bo tako tudi ostalo.



Matjaž Munda referent pripravlja prvi TIR CARNET



Carinjenje opravljeno in prva izvozna pošiljka, ki jo je zaplombiral carinik Franc Lah, je pripravljena za pot



# V slogi je moč — ali mi imamo zgodbo o uspehu

Splošno je znano, da je konkurenca, dolgoročno gledano, za upornega izvoznika gibalno njegovega razvoja, saj ga neprenehoma sili v zniževanje stroškov, v izboljšanje logistike, upoštevanje rokov, v razvoj izdelka in embalaže itd. Tudi to je splošno znano, da se danes ne moremo na trgih razvite Evrope ponašati s tem da "znamo narediti" izdelek, pač pa je v okoliščinah deflacije (presežka) proizvodov najvišje stopnje obdelave (in pakiranja) merodajno le to, kolikšna je cena izdelka in kolik je renome proizvajalca, torej koliko znamo biti varčni pri stroških.

Izrednega pomena je danes kot tudi v preteklosti dolgoročna in srednjeročna strategija razvoja, vendar se je z enako mero strokovnosti potrebno vsakodnevno poglabljati tudi v študij redukcije vseh možnih stroškov. To bi moralo postati naš vsakdanji način pristopa k delu.

V zadnjih treh letih smo v Perutnini Ptuj korenito spremenili asortiman izvoza in v drugem polletju leta 1994 črtali iz izvoznega cenika piščanca v trupu (razen za trge bivše YU). Vse napore smo vložili v kvalitetno in dohodkovno bolj donosno proizvodnjo gotovih izdelkov, bodisi klobas ali paniranega in kuhanega mesa. Tržne analize kažejo, da s surovim mesom ne moremo konkurirati v neenakopravnih razmerah, ko so nekatere velike proizvajalke mesa visoko izvozno stimulirane (ZDA, Kanada, Južna Amerika) in so uvozne dajatve za kupce v državah članic raznih asociacij (npr. višegrajska skupina) znatno nižje kot pri uvozu blaga iz držav nečlanic. Slovenski proizvajalec ni ne visoko stimuliran

(stimuliran je le izvoz zamrznjenega mesa v višini 13,5% in izdelkov v višini 6%) in ne član asociacij. Vendar nam morebitno članstvo v CEF-TA odpira 64 milijonski trg, ki bo postopoma postal trg svobodnega pretoka blaga proti vzhodu (brezcarinske blagovne liste).

Trg EU se za kmetijske izdelke in živila zelo zapira z visokimi carinami in dodatnimi taksami ter kontingenti. Ocenjujemo, da so naše največje možnosti izvoza v ponudbi visokokvalitetnih izdelkov paniranega in klobasičarskega ter kuhanega programa, saj vidimo komparativno prednost v kvalitetnem mesu.

V zadnjem obdobju smo z uvozom surovega mesa — fileja iz Brazilije, ki je znatno cenejši in ustrezne kvalitete, delno pocenili naše izdelke ter si izdelali alternativno rešitev za primer, da bi naše proizvodne kapacitete bile premajhne ali pa predrage za uspešen konkurenčni nastop na tujih trgih.

Seveda lahko kdo vpraša na katere trge izvažamo in kaj. Preden odgovorim na to vprašanje, bo potreben krajši uvod.

V času SFR Jugoslavije smo bili registrirani za izvoz izdelkov (tudi paniranih) v vse države razen ZDA in Kanade. Žal smo se po osamosvojitvi preko ustreznih ministrstev morali ponovno lotiti registriranja, toda tokrat z vsako državo uvoznico posebej. Tako smo v tem trenutku registrirani za izvoz termično obdelanih proizvodov od držav članic EU le v Nemčijo in Veliko Britanijo. Ker smo zgodovinsko vezani na bivši jugoslovanski prostor, je trenutno naš največji trg v Makedoniji, kjer dosežemo v primerjavi z ostalimi trgi izredno visoke cene zaradi ugodnega imena firme,



Lepo vidni koketi PP na policah trgovine na Švedskem (Foto: Z. Merc)

dobrih izdelkov in ne nazadnje prodajnega dobrega servisa. Izven Balkana smo prisotni v Nemčiji s klobasami, v Angliji s koketi in kuhanim mesom, v Švedski s koketi (od decembra tudi s kuhanim mesom), v Rusiji in Romuniji s klobasami in koketi.

V zadnjih šestih mesecih si prizadevamo dobiti registracijo za izvoz termično obdelanih proizvodov tudi v Italijo in Grčijo. Žal so administrativne ovire tako trdožive oziroma administrativni aparat neučinkovit, da se moramo trenutno kljub že danim naročilom izvozu v ti državi odpovedati.

Izredno veseli smo, da smo s povečanim izvozom, ki

mora seveda biti predvsem dohodkovno atraktiven, prispevali k povečanju proizvodnje in večji zaposlenosti tudi v drugi izmeni ter s tem k zmanjšanju stroškov po enoti proizvoda. Tako smo neposredno vplivali na boljšo akumulativnost proizvodnje, kar je lahko garant za naš boljši jutri, vendar pod pogojem, da bomo vsak dan hoteli biti prvi, najboljši, najhitrejši in da se bomo zavedali, da imajo enaka hotenja tudi naši konkurenti.

**Fortuna adversa virum magnae sapientiae non terret.** (Nenaklonjena usoda pametnega moža ne prestraši).

Zvonimir Merc

## Izobraževanje v podjetju, znanje — pot do uspeha

Današnji čas še posebej zahteva produktivnost in kakovost, in da bi dosegli te zahtevne cilje, moramo začeti s pridobivanjem novega dodatnega in predvsem uporabnega znanja na vseh področjih in ravneh poslovanja in dela. Izobraževanje naj postane dejavnik razvoja podjetja in razvoja slehernega delavca.

Prehod iz planskega v tržno gospodarstvo povzroča spremembe ne samo v proizvodnem in finančnem poslovanju podjetij, ampak tudi na področju razvoja kadrov in upravljanja s človeškimi zmogljivostmi.

Tudi pri nas se zavedamo naraščajočega pomena znanja, novih idej in podjetnosti.

Strokovno izpopolnjevanje in permanentno izobraževanje kadrov je nujno za doseg čim višje ravni kakovosti vseh proizvodov, storitev in poslovanja. Izobraževanja smo se lotili načrtno in dolgoročno. Sestavljeno je iz več segmentov.

Pri strokovnem izobraževanju za TOP MANAGEMENT, je predvideno skupinsko in individualno izobraževanje za pridobitev ali obnovo strokovnega znanja na vseh funkcionalnih področjih managementa (finančnem, komercialnem, kadrovskem, proizvodnem), ki poteka doma in v tujini s pomočjo ustreznih domačih in tujih strokovnjakov.

S strokovnim izobraževanjem za MIDDLE MANAGEMENT imamo v mislih usposabljanje srednjih in višjih vodij ali bodočih vodij delovnih in proizvodnih procesov oziroma organizacijskih enot. Izobraževanje poteka prav tako skupinsko in individualno. Cilj skupinskega izobraževanja je usposobiti udeležence za analizo vodstvenih razmer in za iz-

delavo ustreznega načrta aktivnosti v smislu motiviranja in vodenja sodelavcev ter organizacije skupinskega in lastnega dela. Gre pa tudi za posredovanje učinkovite uporabe metod in tehnik vodenja, ki povečujejo vodstveno učinkovitost. Individualno usposabljanje je organizirano po strokah. Izobraževanje strokovnih delavcev je zamišljeno kot stalni proces profesionalnega razvoja kadrov in kadrovske reprodukcije. Usmerjeno je k razvoju in spremembam. Slediti je potrebno vsem novostim, ki se pojavljajo okoli nas in so posledica nove miselnosti, tržnega pristopa in nove zakonodaje.

Vsa pridobljena znanja na seminarjih, posvetih, sejmih, na obiskih podjetij in institucij doma in v tujini je potrebno prenesti nazaj med sodelavce.

Sodoben čas prinaša med nas tudi zahtevo po JEZIKOVNEM USPOSABLJANJU IN RAČUNALNIŠKEM USPOSABLJANJU, katerega bo podjetje izvajalo oz. organiziralo tam, kjer se za to pokažejo potrebe.

Štipendiranje dijakov in študentov, študij ob delu in opravljanje pripravništva so prav tako mehanizmi, ki jih podjetje upošteva za pridobivanje deficitarnega kadra, kar je tudi opredeljeno s plani kadrov.

Spoznavamo, da so tehnološka usposobljenost, obvladovanje trga in konkurence ter mobilizacija notranjih virov pogoj za uspešno tekmovanje z najboljšimi. Pri tem pa se moramo še marsičesa naučiti, kar pa ni odvisno le od zamisli in načrtov ožjega vodstva, ampak tudi od ustvarjalnosti, znanja in usposobljenosti vsakega posameznika in celotnega kolektiva. *Vlasta Jeza*

## Dva visoka obiska v Perutnini



Na celodnevem obisku v Ptujju je bil 15. novembra veleposlanik Zvezne republike Nemčije dr. Günther Seibert.

Najprej ga je v Mestni hiši sprejel župan Vojteh Rajher, ki ga je seznanil s Ptujem v zgodovini in sedanjem trenutku. Največji poudarek pa je bil namenjen gospodarstvu, zato je obiskal Perutnino, kjer je tekla beseda o konkretnih oblikah sodelovanja med obema državama.

Predsednik Perutnine dr. Glaser in sodelavci so visokega gosta seznanili s proizvodnjo, zmogljivostmi Perutnine in dosedanjim izvozom

izdelkov v Nemčijo. Opozorili so, da bi izvoz glede na kakovost izdelkov PP in velikost nemškega trga lahko bil dokaj večji, kar pa onemogočajo zaščitne dajatve, ki spremljajo izvoz v Nemčijo. Moti to, da so nekatere države — tudi vzhodne — deležne neprimerno večjih ugodnosti kot Perutnina, oziroma Slovenija.

Dr. Seibert je z zanimanjem sledil razlagi in obljubil, da se bo zavzel za to, da bi se izvozni pogoji približali ugodnostim, ki jih uživajo druge dežele.

Že konec oktobra pa je Perutnino obiskala Jožica Puhar, veleposlanica Republike Slovenije v Makedoniji. G. Puharjeva Perutnino dokaj dobro pozna še iz časa, ko je bila ministrica za delo, ker pa smo pomemben izvoznik v Makedonijo, so potekali pogovori prav o tej obliki sodelovanja in o tem, kaj lahko kot veleposlanica prispeva k poenostavitvi postopkov za izvoz in krepitev odnosov med državama.



## Kmalu na tržišču

V mesecu decembru bomo ponudbo perutninskih izdelkov Perutnine Ptuj popestrili z osmi novimi klobasnimi izdelki, ki smo jih predstavili že na sejmju GOS-TUR v Mariboru.

Tako vam bodo na voljo skupaj z ostalimi prazničnimi dobrotami še PIŠČANČJE HRENOVKE S SIROM in PIŠČANČJA HRENOVKA S FEFERONI za vse tiste, ki dajejo prednost bolj začinjeni hrani.

V tipu mini posebne klobase, v belem ovitku in s povsem novim okusom po hrenu vas bo presenetila PIŠČANČJA KLOBASA S HRENOM.

Iz koščkov piščančjega belega in rdečega mesa ter slanine smo vam pripravili tudi BELO PEČENICO, ki se ne odlikuje le po visoki kvaliteti in prijetnem okusu, temveč tudi po zelo hitri pripravi doma. Belo pečenko bomo namreč skuhalo že mi, pred konzumiranjem jo bo potrebno le popeči na vročem olju. Ker bo vakumsko pakirana, boste belo pečenko lahko dalj časa hranili v hladilniku.

Vsi gurmani bodo prav gotovo navdušeni nad okusom in sestavo PIŠČANČJE KLOBASE Z ZELENIM POPROM. Že ime pove, da smo koščkom mesa piščančjih prsi in beder ter mesnemu testu s slanino primešali mleti zeleni poper, nadev pa popestrili z zrnici popra ter vse skupaj napolnili v atraktiven rdeč ovitek polkrožne oblike.

V tipu šunke bodo v zlatem ovojju na voljo PIŠČANČJA BEDRA V OVITKU iz kosov blago začinenega razsoljene piščančjega rdečega mesa.

Ponudbo safalad in piščančjih hrenovk bomo popestrili še z MAKSI SAFALADO, ki bo vakumsko pakirana, in HOT-DOG HRENOVKO.

Prepričani smo, da ste v tem trenutku močno zaskrbljeni, kajti vprašujete se, kako bo mogoče, med množico izdelkov v prodajnih vitrinah najti vse te dobrote. Rešili vas bomo te zadrege, kajti ti novi izdelki bodo opremljeni z ličnimi etiketami, da jih boste zlahka opazili in izbrali.

Tanja Šmigoc-Senčar



Naš kupec iz Širokega Brijega (BIH) je na sejmju v Neumu takole predstavil naše proizvode. Naj zapišemo, da je podjetje "Lijanovići" naš največji kupec tako mesa kot izdelkov. Tedensko kupi okrog 80 ton zamrznjenega piščančjega mesa in 34 ton piščančjih klobas. Kupec — ni kaj reči!

V ozadju Pogled na posloven prostor podjetja "Lijanovići" v Širokem Brijegu, BIH.



PSIHOLOG SVETUJE:

## Pomanjkanje časa ne obstaja !

Danes bomo spregovorili o tistih, ki delajo, a jim zmeraj zmanjkuje časa, da bi naredili vse, kar bi želeli, morajo ali so načrtovali oz. bolje rečeno, govorili bomo o času.

Čas je življenje, je neponovljiv in nenadomestljiv. Če upravljamo čas, upravljamo življenje. Če znamo ravnati s časom, znamo ravnati z življenjem in to življenje izkoriščati v polni meri.

Zapomnimo si: pomanjkanje časa ne obstaja!

Vsi imamo zadosti časa za vse, kar želimo narediti.

Eni ljudje naredijo več kot drugi, pa nimajo nič več časa kot drugi. Svoj čas znajo le bolje izkoristiti. Učinkovito izkoriščanje časa je večšina, ki se je lahko naučimo.

Konec koncev je čas najbolj bistvena stvar v življenju. Dan traja za vsakega od nas 24 ur. Izkoristiti pa ga moramo čimbolj učinkovito in smotno.

Če imate malo časa je zelo pomembno, da ga skrbno planirate. Za to lahko na začetku porabite samo deset minut dnevno in vaš trud bo bogato poplačan.

Včasih se zaradi prezaposlenosti zdi, da za planiranje ni časa. Vendar, če ne naredimo plana, sprostimo malo ali nič svojega časa.

Svoj čas se splača planirati tudi takrat, ko se zdi, da zaradi prezaposlenosti ni časa za to. Najbolje je planirati jutraj, ko smo sveži in spočiti. Večerno planiranje pa ima prednost v tem, ker vemo, do kod smo prišli in tako lažje določamo prioritete za naslednji dan. Eno poglavitnih sredstev planiranja je urnik. Urnik pa ne sme biti le razporeditev časa za stvari, ki jih moramo narediti, temveč mora vključevati tudi stvari, ki jih želimo narediti.

Pri izkoriščanju časa nam zelo pomaga dnevni seznam opravil, ki ga moramo imeti vedno pri roki in ga uporabljati kot vodnik po dnevnih aktivnostih. Opravljeno nalogo prečrtamo, neopravljene pa prenesemo na seznam prihodnjega dne. Zapišimo si svoje naloge, zakaj bi begali misli s stvarmi, ki jih lahko zapišemo. Veliko bolje je, da prihranimo miselno energijo za ustvarjalne naloge.

Navad, ki nas spremljajo že lep čas življenja, ne moremo spremeniti v nekaj dneh. To zahteva svoj čas. Za upravljanje s časom in življenjem ni čarobne formule. Vsak od nas lahko v vsakem trenutku bolj uživa, je bolj uspešen v karieri in osebnem življenju in naredi več z manj truda. V tem življenju lahko zares najdete več časa, kot ste sami mislili, da ga imate.

# Uspehi Perutnine Ptuj in računalniška podpora

Naše podjetje si vse bolj utira pot na zahtevnih trgih doma in v tujini. Pridobljen ugled se je povečal in smo v državi vodilna perutninska hiša. Temu primerno mora informatika podpirati vodstvo in strokovne službe s kvalitetnimi in točnimi podatki. Naša služba za AOP je izvajalec teh zahtev, zato vas želimo seznaniti z nekaterimi našimi aktivnostimi in dosežki na tem področju, z organiziranostjo in nadaljnjo strategijo.

V skupni bazi podatkov poslovnega računalnika DEC VAX 6000-410 povezujemo okrog 100 uporabnikov, katerih delovne postaje so terminali in osebni računalniki. Naše delovne postaje so nameščene praktično po celotnem podjetju, kar zahteva še dodatna znanja o prenosu podatkov. Neposredna izmenjava podatkov s poslovnim sistemom poteka s PC Mesna industrija, PC Transservis, PC

Tovarna krmil, PC Živa proizvodnja (valilnica Markovci in Turnišče, farma Sela), PC Ptujjska tiskarna in PC Trgovina (Ljubljana, Bilje). Razen neposredne izmenjave podatkov uporabljamo še paketni prenos vsled samostojnih lokalnih mrež v PC Tovarna krmil, PC Trgovina, skladišče Ljubljana in Bilje.

Servisiranje takšne razvojne mreže, poteka iz našega računalniškega centra, kjer je delo načeloma deljeno na operativni del ter organizacijsko programski. Večino aplikacij vzdržujemo sami, pri nekaterih kupljenih paketih pa smo povezovalni člen.

V zadnjem časovnem obdobju je bilo narejenih nekaj kvalitetnih premikov, tako v organizacijski in informacijski podpori za naše uporabnike na področjih: finančno računovodskih aplikacij, aplikacij prodaje, aplikacij proizvodnje, pravnih in ka-

drovskih aplikacijskih paketov, dopolnitev obstoječih aplikacij ter sistemske rešitve delovanja sistema.

## Področje FRS:

Izdelali smo aplikacijo blagajniškega poslovanja, v sodelovanju s sodelavci te službe. Aplikacijo smo primerjali z nekaterimi možnimi kupljenimi paketi, vendar ti niso izpolnjevali vseh naših specifičnih zahtev.

Nadalje je izdelana aplikacija za evidenco drobnega inventarja in je instalirana na servisu, pozneje pa še bo na ostalih enotah.

Aplikacije za materialno in blagovno poslovanje smo prilagodili strokovnim zahtevam.

Omogočili smo povezavo podatkov iz likvidature v glavno knjigo. Izdelali smo skupaj s sodelavci plana in stroškovnega knjigovodstva enotno metodologijo za spremljavo kalkulacij po profitnih centrih.

Ob sodelovanju celotne službe so nosilci Tone Klasing, Davorin Samojlenko, Leon Šelišek, Marija Rus in Boris Žlender.

Izdelana je nova aplikacija fakturiranja. Za skladišče Ljubljana in Bilje so izdelane nove aplikacije prodaje za PC okolje. Z uvedbo črtne kode za naše izdelke urejamo šifrant izdelkov in ga preko računalniških medijev prenašamo našim komitentom.

Prodajalce vozniške na ambulantijskih progah opremljamo s predtiskanimi dobavnimi, pri čemer vodimo celotno organizacijo dela. Za komercialno pripravljamo potrebne matrice podatkov.

Nosilec dela sta Tone Klasing in Leon Šelišek.

## Proizvodnja:

V testni fazi je aplikacija potnega naloga za tovarni promet. Na osnovi zahtev strokovnih služb se dopolnjuje aplikacija skladiščno materialnega poslovanja.

Nosilec dela je Boris Žlender.

## Pravno in kadrovske področje:

Sodelujemo s sodelavci pri instalaciji in uvajanju aplikacij.

## Sistemske področje računalniškega centra:

Glede na število zaposlenih nam ostaja kar nekaj odprtega področja. Načrtovane mreže smo v glavnem izvedli sami, prav tako povezave delovnih postaj na sistem preko komunikacijskih modemov, nosilec tega dela je Davorin Samojlenko. V samem sistemu poslovnega računalnika je stalno delo optimiranje sistema, katerega vodi skupaj z operativno Tone Klasing.

## Bodoči prednostni cilji:

### Na finančno računovodskem področju:

Nadaljevanje z integracijo aplikacij, stimulacija finančnih pretokov in načrtovanje le-teh. Prilagoditev aplikacij računovodski zakonodaji. Posodobiti aplikacijo osebnih dohodkov in jo ustrezno nadgraditi do glavne knjige.

(Nadaljevanje na 8. strani)

## Povzetek načrta proizvodnje za leto 1995

Že od meseca maja so tekle priprave in dogovori o načrtu proizvodnje za naslednje leto. Pričeli smo z analizami doseženih proizvodnih normativov in na podlagi teh analiz so bili na strokovnem kolegiju sprejeti normativi, ki smo jih kasneje vključili v načrtovanje proizvodnje.

Osnova za količinski nivo proizvodnje je načrtovani obseg prodaje, ki je glede na ugodnejše trende v tem letu za okrog 20% višji kot smo ga načrtovali za leto, ki se izteka.

Tako v letu 1995 načrtujemo prodajo 16.300 ton perutnin-

skega mesa, 7.190 klobasnih izdelkov, 1.000 ton izdelkov POM programa ter 960 ton izdelkov iz posebnega to je kuhanega programa. V Sloveniji predvidevamo prodajo 8.300 ton perutninskega mesa, 3.200 ton klobasnih izdelkov in 500 ton izdelkov POM programa.

Za zgoraj navedeni obseg prodaje bo potrebno proizvesti 24.790 ton perutninskega mesa, za kar bo potrebno vzrediti 33.082 ton žive teže brojlerjev in proizvesti 76.234 ton krmil. Načrt proizvodnje za leto 1995 zajema tudi načrt proizvodnje valilnih jajc, DSP, obseg storitev

in prevoženih kilometrov v Transservisu ter obseg storitev v Ptujjski tiskarni.

Sestavni del načrta proizvodnje je tudi načrt kadrov in načrt pripravnikov. Načrt kadrov za leto 1995 je nižji od načrta za leto 1994 predvsem zaradi odhoda varnostnikov v drugo organizacijo.

Načrt proizvodnje je bil potrjen na strokovnem kolegiju v začetku meseca novembra in je osnova za določitev standardnih lastnih cen in finančnega načrta za leto 1995, ki je že v pripravi, sprejet pa bo skupaj z zaključnim računom za leto 1994.

## PRIKAZ GLAVNIH PROIZVODOV

Proizvod	Načrt 1994 1	Ocena 1994 2	Načrt 1995 3	INDEKS	
				3/1	3/2
Vallna jajca kosov	22.838	23.700	24.832	108,7	104,8
DSP kosov	15.705	16.600	17.911	114,1	107,9
Vzreja brojlerjev ton ž.t.	27.780	29.900	33.082	119,1	110,6
Perutninsko meso ton	20.478	23.000	24.790	121,1	107,8
Klobasni izdelki ton	6.420	6.600	7.190	112,0	108,9
POM izdelki ton	1.480	600	1.000	67,6	166,7
Posebni program ton	1.800	1.000	960	53,3	96,0
Krmila ton	66.486	75.900	76.234	114,7	100,4

# Perutnino varuje ISS Servisystem

V decembru nas, ob prihodu na delo, pozdravljajo naši varnostniki v ličnih uniformah. Prvega decembra je namreč varovanje Perutnine prevzela firma ISS Servisystem. Za to spremembo je več razlogov. Najprej zakonska določila, za tem pa še strokovnost. Več o tem kasneje. Najprej spoznajmo firmo, ki bo poslej varovala naše skupno imetje — Perutnino.

Koncern ISS (International Service System) je pred-

(Nadaljevanje s 7. strani)

## Področje prodaje:

Nadaljevanje s trendom računalniške povezave dislociranih enot. Uvedba računalniške spremljave v vseh skladiščih z ustrezno organizacijo dela. Uvedba potujoče pisarne, tako za komercialiste kot voznike prodajalce in ustrezno organizirati in opremiti spremljajoče komercialne službe.

## Proizvodnja:

V PC Mesna industrija, izgradnja integriranega sistema z ustrezno zamenjavo dotrajane opreme.

Uvesti računalniško vodene delovne naloge.

## Kadrovsko pravno področje:

Ob spremljavi zakonodaje na računalniških medijih, uvesti sistem za registracijo časa, povezati potne naloge z blagajniškim poslovanjem, posodobiti pisarniško poslovanje.

## Izobraževanje:

### Področje prodaje:

Omogočiti zaposlenim ustrezna izobraževanja. V podjetju standardizirati delovna orodja uporabnikov.

### Sistemske del:

Razvoj računalništva gre v smeri povezanosti in zanesljivosti podatkov. Naš sistem je v širjenju, tako da obstoječi poslovni računalnik ne zadošča in niti ni primerno zanesljiv.

Načrtujemo optično povezanost lokacij AOP centra s PC Mesna industrija, PC Tovarna krmil in PC Transservis.

Lep pozdrav vsem perutninarjem! *Bojan Klinkon*

stavil Bojan Rajtmajer, direktor slovenskega podjetja ISS, ki ima sedež v Mariboru. "Smo del koncerna ISS s sedežem v Køpenhagenu na Danskem, ki v 21 državah sveta zaposluje približno 130.000 ljudi. Začetki koncerna segajo v leto 1901, ko je takrat majhno podjetje zaposlilo prvih 60 varnostnikov, saj je prav varovanje objektov in imetja bila prvotna dejavnost podjetja. Sedaj je koncern razdeljen v pet osnovnih skupin (divizij) in sicer: skandinavske dežele, ostali del Evrope (kamor spadamo tudi mi), Severna Amerika, Brazilija in posebno podjetje, ki se ukvarja z iskanjem možnosti varčevanja z energijo.

Že pred drugo svetovno vojno se je dejavnost razširila, ko je bilo ugotovljeno, da se naj posamezne firme ukvarjajo z osnovno dejavnostjo, tako imenovane stranske dejavnosti pa naj zaupajo za to specializiranemu servisu. Recimo, bolnišnica naj zdravi ljudi, varovanje, čiščenje in urejanje okolja pa naj zaupa za to opremljenim in usposobljenim servisu.

Sedaj je najpomembnejša dejavnost koncerna čiščenje, delijo: varovanje, pranje perila, priprava hrane, varčevanje z energijo, urejanje okolja.

V Sloveniji je bilo marca 1991 osnovano v okviru ISS

podjetje Servisystem v Mariboru. Prvi posel smo dobili aprila — čiščenje prostorov v Atomskih toplicah v Podčetrtku. Danes pa naš kolektiv šteje že prek 800 zaposlenih. To je najbrž zgovoren podatek za zaupanje".

Da se je Perutnina odločila med mnogimi ponudniki zaupati varovanje prav ISS je več razlogov. Prvi je ta, da so prevzeli vse doslej zaposlene varnostnike pod vsaj enakimi pogoji, kot so jih imeli v Perutnini. Drugi razlog je v tem, da Servisystem zagotavlja optimalno kakovost storitev in zagotavlja zanesljivost poslovanja, saj v Sloveniji zaposluje prek 800 ljudi, v prihodnje pa namerava kolektiv še znatno povečati. Že sedaj so menda največje privatno podjetje v državi. Kot sestavni del velikega koncerna ISS imajo vse realne možnosti investiranja v potrebno tehniko in opremo za optimalno izvajanje varovanja. Že v februarju pričakujejo mednarodni certifikat, ki bo potrjeval kakovost storitev, ki morajo zagotavljati evropske standarde. Takšnega priznanja še v Sloveniji ni deležen nihče s področja omenjene dejavnosti.

In še sporočilo direktorja Servisistema, gospoda Rajtmajerja, novo zaposlenim sodelavcem.

"Opravljamo dejavnost, kjer je še zlasti pomemben človeški faktor. Pričakujemo to-



Vodja varovanja za ptujsko območje Bojan Rajtmajer opremlja "svoje vojake".

rej vestno in resno delo. Mi nudimo, kar je le možno, da se človek med delom dobro počuti od ustrezne obleke do opreme, ki je potrebna za optimalno opravljanje dela. Želimo, da se delavec dobro počuti in čuti pripadnost podjetju, pričakujemo pa tudi optimalno opravljeno delo, ki mora izpolniti evropske standarde. Za doseganje teh zahtev pa je potrebno ustrezno znanje, zato organiziramo za zaposlene nenehno dopolnilno izobraževanje."

Direktor Servisistema je izrazil prepričanje, da bodo zadovoljili pričakovanja Perutnine in upanje, da bo kakovost njihovega dela odprla še nove možnosti sodelovanja.

*Lojze Cajnko*



Trenutek pred podpisom pogodbe o varovanju v Perutnini



# NAŠI UPOKOJENCI



## Upokojila se je tudi Majda Kuzma

Skoraj četrto stoletja je Majda delila z nami lepe, pa tudi manj lepe trenutke.

Marca 1975 se je zaposlila v Perutnini, kot tajnica takratnega perutninarskega SOZD-a. Po razpadu le-tega je bila tajnica takrat zelo pomembnih samoupravnih organov.

Ob delu je pridno študirala in nabirala delovne izkušnje, kar ji je omogočilo, da je nadaljevala svojo delovno pot v kadrovski službi.

Mnogi jo imajo radi, ker jim je pomagala pri urejanju razne dokumentacije, zlasti štipendistom, v zadnjih letih pa tistim, ki so se upokojili. Mnogi so se jezili, če jim ni mogla ustreči. Rada je pomagala, če je le ni kdo preveč ujezil. Takrat je bil deležen "direktnega udarca".

Prav na njeni rojstni dan se je tudi sama upokojila in se vsa nasmejana poslovila.

Želimo ji veliko lepega.

*Sodelavci*

Predstavil se nam je mlad ljubiteljski slikar Roman Očišnik. Od 2. decembra so v avli poslovnega centra Perutnine na ogled njegove slike. Njegove stvaritve izražajo različne vsebine in tehnike, kot da avtor še išče svojo umetniško pot. Vsekakor pa je razstava vredna ogleda.



Komercialistka Dominika Plohl izroča Alojzu Fureku prvo carinsko deklaracijo ptujske carinarnice

## Alojz Furek odhaja v pokoj

"Veš, da mi je uspelo. V penzijo grem", se je prismejal Alojz Furek, ko je prišel povedat, da pelje prvič carinit blago na ptujsko carino.

Res je, Furek je bil deležen časti, da je pripeljal prvo pošiljko za izvoz na carino v Ptuj. Slučaj pa je hotel, da je tudi stoto pošiljko pripeljal prav on. To pa je bila tudi poslednja vožnja Alojza Fureka v Perutnini, saj je po vrnitvi iz Romunije odšel na redni dopust, z novim letom pa se bo upokojil. Polnih 25 let je s sodelavci v Perutnini delil dobro in slabo. V tem času je vozil najrazličnejša vozila od kombija do šleparja. Okusil je težave in zaplete pri izvozu, vozil po primorskih burji, nikoli pa ne bo pozabil prevozov po vojnih območjih prejšnjih jugoslovanskih republik. Sam je dejal: "Veliko je bilo grdih stvari, pa tudi lepih ni manjkalo pri mojem delu. Bil sem na veliko carinaih in pri mnogih špediterjih, vendar je po mojem mnenju Interkontrakt najboljša špedicija pri kateri sem urejal dokumente." Spodbudno za tiste, ki ostajajo po njegovi upokojitvi ni kaj.

*L. C.*

IMENSKA CARINSKA DEKLARACIJA	
Številka deklaracije	15.11.94 (0 - po delitvi nove številke pri zapisu)
Datum izdaje	15.11.94
Carinski soupravnik	5141966
Mesto	ZAVRŽINA PTUJ
Ulica	POTRČEVA CESTA
Številka	PTUJ
Deklarator	5295238 INTERKONTRAKT MARIBOR
Številka blaga	ZHIZKIJENA PIŠČANČJA JETRA
Številka blaga / kg	17.999,0
Številka prvo sred.	LJ 48 418
Carinska vrednost	61041 BULGA UNS
Številka deklaracije	216,00
Številka deklaracije	90
Številka deklaracije	1
Mesto (ENT) zapis	

## Slikar — Andrej Božič



Našega sodelavca slikarja Andreja Božiča in njegovo umetniško udejstvovanje smo pred leti v Perutninarju že predstavili. Večkrat smo si imeli možnost ogledati njegove prijetne stvaritve, katere lahko dojemamo in uživamo ob pogledu na njegove akvarele tudi nestrokovnjak. Tudi avlo poslovnega centra Perutnine so Božičeve slike že nekajkrat krasile.

V zadnjem času pa je kar dvakrat razstavljal v Ptujju 18. novembra je bila odprta razstava Andreja Božiča v Mestni hiši. Takat je predstavil tudi koledar z reprodukcijami njegovih slik, ki so na nek način razdeljene na štiri letne čase. Koledar je izdal v samozaložbi z naklado 3000 primerkov, vendar je skoraj že razprodana.

V petek 2. decembra pa smo se zbrali v eminentnem

prireditvenem in razstavnem prostoru, v palačijo na ptujjskem gradu, mnogi njegovi sodelavci, prijatelji in ljubitelji lepe slike na odprtju nove razstave. Razstava, ki jo je odprla kustosinja Stanka Gačnik ima poleg umetniške vrednosti še simbolično saj sovпада s 50-letnico avtorja Andreja Božiča.

*Iskreno mu čestitamo!*

## Spoštovani krvodajalci

Vodstvo Rdečega križa Ptuj in transfuzijskega oddelka se vam iskreno zahvaljujeta za Vaše humano poslanstvo — darovanje krvi.

## Ugodnosti pri prostovoljnem zavarovanju

Kolektiv ima 31% popusta, če niste koristili zdravstvene usluge ste deležni še 5%. Krvodajalci, ki so darovali kri vsaj 10-krat pa še dodatnih 10%. Možno je, da se bo bonus 5% spremenil.

## Zanimivo srečanje po 30 letih

Sredi decembra so se v Ptujju srečali maturanti — živinorejci Srednje kmetijske šole Maribor, ki so maturirali pred tremi desetletji.

Ob tej priliki so si ogledali tudi proizvodnjo v perutninski klavnici in predelavi ter poskusili naše kakovostne proizvode.

Tradicionalno srečanje sta tokrat organizirala naša sodelavca Marija Horvat in Albin Gajzer. Na srečanju se je zbrala večina vabljenecv in kar je še najpomembnejše, tudi njihov priljubljeni razrednik prof. Friderik Degen. Potrebno je povedati, da je prof. Degen poučeval tudi vse tiste Perutninine kmetijske tehnike in inženirje, ki so nabirali učenost v mariborski kmetijski šoli.

In še zanimivost. Leta 1964 je v Mariboru maturiralo trindvajset kmetijcev, med njimi edino dekle Marija Kolednik poročena Horvat.

L.C.



Profesor Friderik Degen prvi ob Mariji Horvat odhaja s svojimi maturanti po ogledu klavnice

# Zaključek sezone kronan z mnogimi uspehi

Zaključek kolesarske sezone sta kolesarska zveza Slovenije in Kolesarski klub Perutnina Ptuj, organizirala 25. novembra v našem poslovnem centru. Že to, da je srečanje najboljših slovenskih kolesarjev in podelitev zasluženih priznanj bilo organizirano v Perutnini pomeni, da klub, katerega generalni pokrovitelj smo, v slovenskem kolesarstvu nekaj pomeni.

Ker nekateri razumejo uspešnost kluba le v uvrstitvah, naj takoj navedemo nekaj rezultatov. V članski konkurenci KK Perutnina še ne nastopa, bo pa prihodnje leto. V tekmovanju za Pokal Slovenije so bili najuspešnejši kolesarji Krke Novo mesto, Roga Ljubljana in Save Kranj.

Pri starejših mladincih je bil najboljši Peter Čeh — Rog, 2. Miran Kelner — Perutnina, 3. Matej Leban — HIT CASINO, 4. Mitja Mahorič — Perutnina, 7. Peter Purg — Perutnina, 20. Boštjan Pihler — Perutnina.

Ekipno je bil najboljši Rog pred Perutnino in Krko.

Pri mlajših mladincih je Uroš Gramc dosegel 4. mesto, ekipno pa Perutnina 6.

V konkurenci Kriterij slovenskih mest je Mitja Mahorič osvojil 5. mesto, Miran Kelner 15. Perutnina kot ekipa pa 4.

K tem zavidanja vrednim uspehom je potrebno dodati, da bi se Mahorič in Kelner uvrstila še višje, vendar sta izpustila nekaj tekem zaradi priprav in tekmovanja za svetovni pokal v Ekvadorju. Potrebno je poudariti, da sta bila kar dva naša člana v tej ekipi.

Zanemariti pa ne smemo, da je Kolesarski klub Perutnina Ptuj relativno mlada ekipa, ki se mora kosati s klubi z veliko daljšo tradicijo kot so: Rog, Sava, Krka.

Ob vseh teh uspehih ne smemo pozabiti vseh tistih, ki so veliko žrtvovali in tako ali drugače prispevali k navedenim rezultatom, še zlasti trenerja Andreja Petroviča in predsednika kluba Reneja Glavnika.

Sicer pa je bilo na srečanju slišati veliko pohval KK Perutnina Ptuj. Naj navedem besede staroste slovenskega kolesarskega športa Zvoneta Zanoškarja, direktorja KK Rog Ljubljana, ki je dejal: "Prav vesel sem, da smo se zbrali v Ptuj, kjer domači kolesarji zelo dobro delajo. Ptujčani so na dobri poti, da z delom in rezultati dokažejo svojo veljavo. Rezultate so že potrdili pri mlajših selekcijah, člani pa pridejo na vrsto, ko bodo dobili iz mladincev člane. Njihova pot je lahko samo navzgor."

## Čestitke torej vsem!

Ob zaključku sezone in koncu leta še beseda predsednika kluba Reneja Glavnika.

"Spoštovani delavci in vodstvo Perutnine. Naredili smo, kar smo mogli. Dosegli smo več, kot smo pričakovali. K temu ste pripomogli tudi vi z vašo podporo. Pomembna je bila tudi tista moralna, največ od predsednika Perutnine dr. Glaserja. Hvaležni smo vam za vse in pričakujemo, da bomo deležni razumevanja in podpore tudi v prihodnje. V naših vrstah bomo namreč že prihodnje leto imeli tudi člansko ekipo.

Člani Kolesarskega kluba Perutnina Ptuj vam želimo

obilno uspehov, sreče in lepih trenutkov".

Pripravil Lojze Cajnko



Miran Kelner in Mitja Mahorič prejmeta zaslužena priznanja



Pred slavnostno podelitvijo priznanj najboljšim kolesarjem je spregovoril Dušan Janežič, predsednik Kolesarske zveze Slovenije

