



VRTNARSKI CENTER AURA

Tel.: 064/212 737, fax: 226 611

Mercator - KŽK Kmetijstvo Kranj d.o.o., Begunjska c. 5, KRANJ



K A Z A L O

na kratko

Kratke vesti iz Mercatorja, o Mercatorju in drugod stran 4

mercator moje dežele

**O kmetijskih podjetjih:
Mercator-KG Kočevje** stran 8

Mercator Kmetijstvo Kranj stran 14

Mercator Agrokombinat Krško stran 22

**Novi članci Mercatorjeve družine:
Trgovska družba Loka** stran 11

Trgovska družba Goriška stran 20

aktualno

Leto 2000 - leto zmede? stran 18

Razpisa delovnih mest in štipendij stran 17

Vabilo na počitnice v Hotel Sremič stran 26

Zdravje in Veselje

**Rezultati tekmovanj 21. Mercatorjade
25. in 29. maja 1999, potopis, moda,
zelene strani** stran 28

Časopis Poslovnega sistema Mercator, d.d., Ljubljana,
Dunajska 107.

Izdaja Center za obveščanje, uredništvo, Ljubljana,
Dunajska 107, telefon 061/160 11 31, 160 11 32.

Urednica: Vesna Bleiweis

Priprava za tisk: Cortec Ljubljana

Tisk: Delo, TČR Ljubljana

Časopis prejemajo delavci, kmetje, učenci in upokojen-
ci Poslovnega sistema Mercator.

Naklada: 9.600 izvodov.

Po mnenju pristojnega državnega organa se od časopi-
sa plačuje 5% prometni davek.



Vesna Bleiweis

Nadgraditi doseženo

V Mercatorju so se dogodki v letu 1998 odvijali z že kar vratolomno naglico. Hkrati smo stali na več "frontah", ki so jih odpirale javno izrečene napovedi, obljube in zagotovila, da bo leto 1998 za Mercator uspešno, vendar v marsičem prelomno leto. Mnogi so dvomili v pogumno izrečene besede, mnogi so okoli njih speltali bolj ali manj nečedne zgodbe, se spraševali o poslovni in moralni kredibilnosti tistih, ki so jih najpogosteje izrekli. Mnogi, predvsem zaposleni v Mercatorjevih družbah, smo za temi besedami stali, jim verjeli in jih oblekli v dejanja. Ni nam bilo vselej lahko, pa vendar: danes lahko brez zadrege in s ponosom povemo, da smo Mercator moje dežele. Nobena napovedana poteza ni bila preklicana ali pa umaknjena "iz obtoka" zato, ker bi preveč optimistično ocenili svoj izhodiščni položaj, sposobnosti, znanje in druge potenciale.

Leto 1998 se je izteklo in konsolidirani revidirani računovodski izkazi potrjujejo napoved: ustvarjeni dobiček znaša 1,346 milijarde tolarjev. V njem se v številkah zrcalijo naložbena, finančna, prodajna in nabavna ter marketinška pa še kakšna druga poslovna politika vitalnega pomena bi se našla.

Žal s številkami ni možno pokazati najbolj žlahtnega Mercatorjevega izkaza v letu 1998: pozitivnih sprememb v odnosu zaposlenih do Mercatorja in njegovih ciljev ter Mercatorja do zaposlenih. Mnogi me boste lahko s svojimi konkretnimi primeri postavili na laž in mi očitali pretiravanje in zanesenjaštvo. Tudi za vas imam odgovor: zapisano ni zato, da bi solzno-sladko hvalila. Zapisano je zato, da si ne bi delali utvar, da smo zaradi generalno doseženega že idealna združba, v kateri skrbno začeta gradnja in negovanje poslovnih in medčloveških odnosov ne potrebuje nadgradnje.

Vesna Bleiweis

OPRAVIČILO

Pri tisku 4. številke našega časopisa je bilo nekaj tehničnih težav, ki so skazile njegovo podobo. Bralcem, predvsem portretirancem, se iskreno opravičujem.

Urednica Vesna Bleiweis

na kratko

SLOSADU CERTIFIKAT ISO 9002

Družbi Slosad iz Bohove pri Mariboru je predsednik Mercatorjeve uprave Zoran Janković 19. maja letos slovesno izročil certifikat, ki potrjuje, da je poslovanje družbe standardizirano po zahtevah mednarodnih standardov ISO 9002.

Družba je kar nekaj časa poslovala z rdečimi številkami, ki so narekovale uvedbo kriznega vodenja. Hkrati s programom prestrukturiranja, organizacijskih in drugih sprememb, so tekli tudi postopki, potrebni za pridobitev certifikata. Danes družba posluje z dobičkom. Janković je ob podelitvi certifikata poudaril: "Izjemno me veseli, da se Mercatorjeva proizvodna podjetja množično odločajo za vzpostavljanje sistemov standardizirane kakovosti poslovnih in proizvodnih procesov, hkrati z njimi pa tudi vse naše trgovske družbe, v katerih so že začeli teči ustrezni postopki. Obvladovanje kakovosti na vseh ravneh poslovanja je imperativ sodobnega trga. Na eni strani bistveno vpliva na stroškovno plat poslovanja, na drugi strani pa odpira širitev kroga kupcev, ki zahtevajo popolnost in odličnost izdelkov in storitev. Ponosen sem na celoten kolektiv Slosada, ki je poleg prvih korakov k uspešnemu poslovanju storil tudi

korak, ki ga potrjuje listina o kakovosti. Vsem, ki so sodelovali pri projektu iskreno čestitam z mislijo, da smo kakovost predvsem ljudje. Negovati kakovost, ki je zapisana v različnih postopkih, hkrati pomeni negovati kakovost odnosov med ljudmi v podjetju ter odnosov med podjetjem in okoljem, v katerem podjetje deluje in živi."



Listina v rokah direktorja Slosada Jureta Pavliča in Zorana Jankovića

NADZORNI SVET O LETU 1998 IN 1999, SKLIC SKUPŠČINE DELNIČARJEV SLEDI

Nadzorni svet Poslovnega sistema Mercator se je na seji 4. maja 1999 seznanil s poročilom o delu uprave v letu 1999, predvsem pa s konsolidiranimi in revidiranimi računovodskimi izkazi za leto 1998. Izrekel je svoje zadovoljstvo, ker je Mercator v celoti izpolnil gospodarski načrt in ustvaril načrtovani dobiček. S strani nadzornega sveta potrjeno poročilo za leto 1998 bo predmet obravnave skupščine Mercatorjevih delničarjev, ki bo predvidoma sredi avgusta.

Nadzorni svet je sprejel tudi poročila o poteku prevzemov družb Goriška, Loka in Emona Merkur ter prodaji lastniškega deleža v družbah Spectrum, Zmajčkov butik in Gorenjska mlekarina. Podprl je Mercatorjevo širitev v tujino - v Zagreb in Sarajevo, kjer bosta po napovedih zrastle dva prodajna centra z Mercatorjevim hipermarketom.

Dejanski rezultati poslovanja od januarja do marca 1999 predsegajo načrtovane. Ni se torej čuditi pohvali, ki jo je na račun vodenja Poslovnega sistema Mercator izrekel nadzorni svet.

MERCATOR SVS ŠIRI VPLIVNO OBMOČJE

Družba Mercator SVS je 26. maja 1999 pridobila 12.996 navadnih imenskih delnic izdajatelja Trgovsko podjetje Planika, d.d. iz Slovenske Bistrice. S tem je postala 51,54 % lastnik delnic družbe Planika.

Dne 27. maja pa je svoje vplivno območje razširila še na območje, ki ga pokriva trgovska družba Jelša iz Šmarja pri Jelšah. Tako se Mercator vrača na območje, ki ga je pokrival že pred dobriimi dvajsetimi leti.

SINDIKALNO PRIZNANJE DUŠANU ĐORĐEVIĆU

Predsedstvo Zveze svobodnih sindikatov Slovenije je za sindikalno delo v družbi Mercator Nanos in njenih pravnih naslednikih podelila svoje najvišje priznanje Dušanu Đorđeviću.

V intervjuju za Panoramo (20. maja 1999) je v zvezi s svojim sindikalnim delom povedal tudi tole: "Moje temeljno sindikalno vodilo je, da vedno brani pravice vseh zaposlenih. Moje osnovno vodilo je tudi, katerega bi morali upoštevati tudi vsi drugi, da imaš vedno pred seboj človeka, ne glede na to ali je ali ni član sindikata. Vsake-



Dušan Đorđević

mu, ki je v stiski, je treba pomagati in tega se držim. Trenutno pa se pretežno ukvarjam s tem, da bi zakonsko določili obratovalni čas trgovin, saj se ravno pri tem najbolj kršijo določila kolektivne pogodbe. Delavke in delavci morajo delati dlje kot je določeno, nadure niso nikoli izplačane, za seštevke presežnih ur pa ne dobijo niti možnosti prostega dneva. Podobnih zlorab je še veliko, vsi jih poznajo, mi jih skušamo reševati, vseh pa v tem trenutku ne bi našteval."

Nagrajencu predsedstva Zveze svobodnih sindikatov iskreno čestitamo.

na kratko

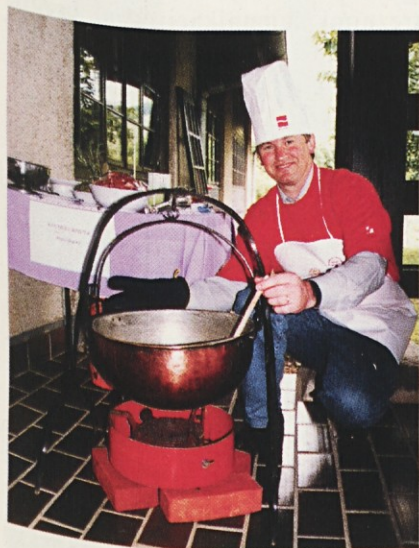
POMLADNO POLETNI UTRIP V HOTELU SREMIČ

Začel se je sredi maja na znameniti turistični točki, pri znamenitih Treh lučkah. Za najboljšega kuharja krškega golaža so se potegovali: krški župan Franci Bogovič, direktorica Podjetniškega centra Krško Marija Uršič, direktorica doma starejših občanov Krško Jožica Mikolanc, radijska in TV napovedovalka Mojca Blažej Cirej in predsednik krajevne skupnosti Videm Miran Resnik. Ker so vsi skuhal

kaj, kar je bilo podobno golažu, je komisija odločila, da so zmagovalci vsi. Izkupiček od prodanega golaža je šel za dobrodelne namene Centru za socialno delo v Krškem, kjer bodo z njim omogočili počitnice otrokom iz socialno šibkih družin. Krški golaž so sponzorirali: Pekarna Grosuplje, Eta Kamnik, Mercator, d.d.- zastopstva, Mercator Trgovina Ljubljana - sveži program, Kolinska, Droga, Mercator Agrokombinat in Žito-Pekarna Krško.

Sicer pa direktorica hotela Sremič Mojca Dostal poudarja usmeritev hotela v poslovno seminarsko področje in aktivno vključitev hotelskih in drugih gostinskih zmogljivosti v načrtovani razcvet različnih rekreativnih in družabnih dejavnosti, ki jih bodo gostje izbirali po svoji želji individualno ali organizirano preko hotela.

Pizzerija bo odprla vrata za praznovanje otroških rojstnih dnevo, hkrati pa tudi srce za okoli 50 otrok, ki jim družine ne morejo privoščiti slovesnejšega praznovanja rojstnega dneva.



Krški župan, Franci Bogovič



Nova igrala pri Treh lučkah

SLOVESNO V PIVOVARNI UNION

27. maja je predsednik države Milan Kučan slovesno odprl nove proizvodne zmogljivosti Pivovarne Union - polnilne linije za pivo, osvežilne brezalkoholne pijačein naravno pitno vodo Zala.

Že 18. maja pa je predsednik uprave Pivovarne Union Mitja Lavrič na obisk povabil Mercatorjevce. Šele takole opravljena sta gostitelj in gost Zoran Janković smela vstopiti v aseptično polilnico brezalkoholnih pijač.



DAVEK NA DODANO VREDNOST

V teh dneh v Mercatorju poteka vrsta predavanj, ki so posvečena skorajšnji uvedbi davka na dodano vrednost.

Davek na dodano vrednost bo zahteval inventure. Uprava Poslovnega sistema Mercator je že izdelala približno oceno tega stroška, vanj pa je vračunala tudi strošek za izredno delo, ki bo enako plačano v celotnem sistemu.

na kratko

NOVINARJI IN UREDNIKI PODJETNIŠKIH GLASIL O SEBI IN SVOJEM DELOVNEM OKOLJU

Novinarji in uredniki podjetniških glasil so se 20. in 21. maja letos v Gozd Matruljku že dvajseto leto zapored srečali na svojih delovnih dnevih. Uredništvo našega časopisa je kolegoma demonstriralo uporabo računalniškega programa Page Maker, s pomočjo katerega samo tehnično ureja časopis. Član ožje slovenske pogajalske skupine za vstop v Evropsko Unijo za področje zakonodaje Janez Potočnik je predstavil strategijo v

pogajanjih in faze, v katerih so posamezne zadeve.

Najpomembnejši del delovnih dnevov pa je bila okrogla miza, za katero so bili povabljeni predsedniki uprav 30 slovenskih velikih podjetij, da bi predstavili komunikacijsko strategijo in komunikacijska orodja svojih podjetij, predvsem pa povedali, kako gledajo in v poslovno strategijo umeščajo obveščanje zaposlenih kot sestavni del komunikacijskih procesov. Med skrom-



Okrogla miza o komuniciranju v podjetjih

nim številom predsednikov uprav je bil tudi predsednik naše uprave Zoran Janković. Povedal je, da smo v Mercatorju v zadnjem letu temeljito spremenili odnose z notranjo javnostjo - zaposlenimi, odnose med kreativnim in operativnim menedžmentom, odnose s potrošniki in poslovnimi partnerji. "Podjetje pade ali pa vstane zaradi svojih ljudi, svojih zaposlenih, zato so različni načini komuniciranja sestavni del celovite poslovne strategije. Obveščanje zaposlenih je v Mercatorju na visoki ravni. To pa ne pomeni, da bomo na tej ravni ostali. Tudi na tem področju je še dovolj "belih lis", ki jih bomo postopno pokrili z ustreznimi komunikacijskimi orodji, predvsem pa vzpostavili popolnejši sistem povratnih informacij in njihovega vrednotenja. Pri nas za urednico časopisa ni skrivnosti, udeležuje se sej uprave in njena naloga je korektno, celovito in pravočasno pripraviti vse pomembne informacije za zaposlene."

Kako komunicirajo in kako v poslovno strategijo umeščajo odnose z zaposlenimi, so povedali še predsednik uprave Iskre Avtoelektrike iz Šempetra pri Novi Gorici Aleš Nemeč, član uprave kranjske Save Emil Vizovišek in vodja službe SKB Banke za stike z javnostmi Pika Vagaja. Zanimive rešitve bodo novinarjem in urednikom zelo dobrodošle.

**21. MERCATORIADA
IN**

DAN MERCATORJA

12.6.1999

**MERCATOR EMBA, LJUBLJANA,
SLOVENČEVA ULICA 21**

Glasbeni ansambli: Victory, Majolka in pihalni orkester Trebnje

Podelitev Mercatorjevih nagrad za leto 1998

Podelitev medalj športnikom 21. Mercatoriade

Bogata kulinarična ponudba, po grlu pa bo tudi teklo

**IZLET
ETA, KAMNIK,
KAJUHOVA POT 14**

Odhod muzejskega vlaka z glavne Železniške postaje v Ljubljani ob 9,15 uri, naslednja kompozicija odpelje ob 9,45 uri.

Odhod iz Kamnika ob 12,45 uri in 13,13 uri.

Oba vlaka bosta ob povratku ustavila na postaji Brinje, ki je 5 minut hoda oddaljena od Mercator-Embe.



Goveja farma na Mlaki

OSTATI IN OBSTATI NA KMETIJI BREZ PEDNJA LASTNE ZEMLJE

Ko beseda nanese na Kočevsko, se le redkokdaj zgodi, da se to območje ne bi postavilo na temno stran meseca. V tako zaznamovanem prostoru že desetletja gospodarja Mercator Kmetijsko gospodarstvo Kočevje. Krize v kmetijstvu niso bile in niso nič nenavadnega. So pa verjetno nekoliko nenavadni ljudje, ki se z njimi spopadajo - med njimi ne manjka strokovno podkovanih bodisi čustvenih zanesenjakov, bodisi racionalnih računarjev. Zdi se, da kočevsko kmetijsko gospodarstvo išče kar najbolj posrečeno kombinacijo obeh.

"Da smo po najgloblji krizi sredi sedemdesetih let, po združitvi nekdanjih tozdov v enovito podjetje in združitvi v sedanji Mercator (1977), počasi lezli na zeleno vejo, delno res lahko pripišemo naši trdoživosti in trmi, predvsem pa strokovnemu znanju in večnemu iskanju možnosti za ostati in obstati na kmetiji, ki nima niti pednja lastne zemlje. Kočevsko gospodarstvo je po letu 1991 začelo propadati in mnogi so pričakovali, da se bo glede

na "novovalovsko" kmetijsko politiko slabo končalo tudi z nami. Prav v tem obdobju pa smo pri nas dokazali, da lahko veliko kmetijsko gospodarstvo preživi tudi brez državne pomoči, če se prav izkoristijo in usmerjajo človeški potenciali in hkrati pelje politika prilagajanja tržnim razmeram " je začel razpredati misli direktor Mercator Kmetijskega gospodarstva Kočevje **Janez Žlindra**.

"Danes je slišati zajedljivo pa tudi hu-

morno, če povem, da so zagovorniki drobnoposestniške kmetijske politike še pred desetimi, morda tudi nekaj več leti prihajali k nam čestitat za prve 100 in več hektarov velike družinske kmetije, ki smo jim v zaraščajoči kočevski krajini pomagali na noge. Tudi našo filozofijo, da smo velika družinska kmetija, iz katere izhaja naše vodilo "Od njive do mize", nekateri sprejemajo z zadržanostjo, saj menijo, da je v tej filozofiji več čustev kot ekonom-

ske logike. Sam menim, da v kmetijstvu čisto brez čustev ne gre. Da bi pri nas že zdavnaj izgubili ves strokovni potencial, da bi bili brez evropsko primerljivih proizvodnih rezultatov, brez vsega, če ne bi k vsemu pritaknili tudi malo srca. Žal tega, koliko srčnosti je vložene v obstoj podjetja, bilance nikoli ne pokažejo in ne ovrednotijo. Obstali smo v času, ko je 40% kočevskega gospodarstva propadlo, zaposlenim smo zagotovili socialno varnost in se organizirali kot velika kmetija, ki je po mojem mnenju lahko model slovenske kmetije za vstop v Evropsko Unijo."



Janez Žlindra

Mercator Kmetijsko gospodarstvo Kočevje je po svojih dejavnostih izredno heterogeno. Sodeč po podatkih o prašičjih rilcih in govejih repih, ovcah, konjih in obdelovalnih površinah, bi družba sodila med čisto kmetijsko proizvodnjo. "Pa temu ni tako", nam je povedal direktor. "V strukturi prihodka je delež čiste kmetijske proizvodnje precej nižji od 50%, mesarsko pridelovalna dejavnost, mešalnica, pridelava gob, jajc, vzreja ovc, kokoši in storitve (trgovina, turizem in gostinstvo) po udeležbi v ustvarjenem prihodku prednjačijo."

Seštevek vseh dejavnosti ob letu je + 0

Prav osnovna kmetijska dejavnost - reja okoli 2.700 glav goveje živine (krave, mlada pitana in plemenska živina) in reja prašičev, se vse bolj oddaljuje od donosnosti. Kočevske molznice dajo v povprečju 7.200 litrov mleka na leto (celotna proizvodnja mleka je nekaj manj kot 8 milijonov litrov letno) izvrstne in neoporečne kakovosti razreda E (ekstra kakovost). Mleko je praktično 100% mikrobiološko neoporečno. Pa se pri izkupičku bolj malo pozna. Govedoreja je na robu donosnosti. Kar pa je je, je predvsem na račun prodaje kvalitetne mlade plemenske živine. Pujskom se slabo piše. Njihove hleve bosta, kot vse kaže, pozaprta slovenska vlada in parlament. Potencialnih žrtev politike med svinjskimi repi je v Kmetijskem gospodarstvu okoli 26.000 na leto. Mešalnica krmil v celoti pokriva

potrebe vseh govejih in prašičjih farm, kar je okoli 13.000 ton letno. Če bi delala v štirih izmenah in polno zmogljivostjo bi zmogla tudi do 20.000 ton krmnih mešanic letno. V mesarskem obratu letno zakoljejo okoli 15.000 prašičev in 3.500 govedih pa tudi nekaj drobnice. Iz tega obrata letno pride na trg okoli 1800 ton mesa in okoli 700 ton različnih mesnih izdelkov. Izven kroga tako ali drugače s kmetijsko proizvodnjo povezanih dejavnosti, velja kot najbolj donosno omeniti še trgovino. Gostinska dejavnost se tudi še ni izvila iz težav, kaže pa, da gre na bolje."

"Ko seštejemo ekonomske učinke posameznih dejavnosti, se v bilanci za leto 1998 pokaže skromen dobiček, pošteneje povedano "pozitivna nula", kar je za razmere, v katerih gospodarimo, zadovoljivo. In če sodim po podatkih letošnjega leta, zaznavam, kljub hudi krizi v prašičereji, da se premikamo v pozitivno smer, saj smo promet v primerjavi z enakim obdobjem lanskega leta povečali," pravi Janez Žlindra.

Koliko v vaših blagovnih tokovih pomeni Mercator?

"Najmanj smo v Mercatorju tržili v obdobju med leti 1993 - 97. Omembe vreden premik smo storili v letu 1997

in še bolj v letu 1998, ko smo okoli 37% naše proizvodnje živil, predvsem mesa in mesnih izdelkov, prodali v Mercatorju. In mislim, da je oziroma bo na njegovih policah za naše izdelke še kar nekaj prostora. Hkrati s tem, ko se nam pod konkurenčnimi pogoji odpira Mercatorjev trg, nas po drugi strani kot primarne pridelovalce stiskajo predelovalci. Temu se pač ne da izogniti. Če nam bo Mercator "pobral" našo trgovino, bomo terjali ustrezno nadomestitev prihodka oziroma dobička, ki ga ustvarjamo s trgovsko dejavnostjo. Jaz pravim, če bo šla trgovina, naj gresta z njo še čreda krav in prašičev, pa si "bomo bot"."

Gospodarite na zemljiščih, ki so last države. Skladu kmetijskih zemljišč in gozdov ne plačujete najemnine. Vas bo država v plačilo prisilila? Na katero stran bi po vaši oceni stopila nova Kmetijsko gozdarska zbornica, če bi obravnavala to vprašanje?

"Vsak kmet bi vam povedal, da je zemlja, v katero ne vlagaš, vredna nič. Mi smo s to zemljo desetletja skrbno gospodarili, jo dobesedno branili pred zaraščanjem, plačevali 6 in še večkrat višje davke in druge dajatve kot kmetje in zdaj naj bi bila naša vlaganja poplačana z najemnino državi ne da bi imeli možnost proti njej uveljavljati korekturo birokratsko oblikovanih in



Konjeniške dirke so vsako jesen prava atrakcija



Kočevska mesarija



Hotel Valentin



Mlada pasemska živina nekoliko rešuje govedorejo

sprejetih meril? Pogodbe s sklado m še nimamo sklenjene. Mislim pa, da se mnoga strokovna vprašanja začela obravnavati brez pridiha politike in da bomo s Skladom našli skupni jezik. Pomemben zasuk je zaznati v miselnosti, da je majhen slovenski kmet sposoben tržne in konkurenčne proizvodnje in mora biti zato deležen posebnega državnega in političnega patronata. Kar nekaj velikih nekdanjih družbenih posestev nas je dokazalo, da ob postopnem prestrukturiranju proizvodnje, lahko preživimo brez državne pomoči. Od države zahtevamo le, da nam prizna enake pogoje gospodarjenja. Kar pa zadeva novoustanovljeno Kmetijsko gozdarsko zbornico pa menim, da je po eni strani odraz želje, da bi se preko nje popravile nekatere napake, storjene v kmetijstvu v letih po osamosvojitvi, po drugi strani pa bo obvezno povezovala bolj druge ljudi kot kmete. Za nas bo obvezna članarina samo strošek več, ki bo dodatno obremenil poslovanje. Sicer pa je vprašanje, ali bomo podjetja postala njeni člani. Nimam dobrega mnenja o zadevah, ki se izcimijo iz prepoznavnih političnih interesov. "

Gnojevka in varstvo okolja?

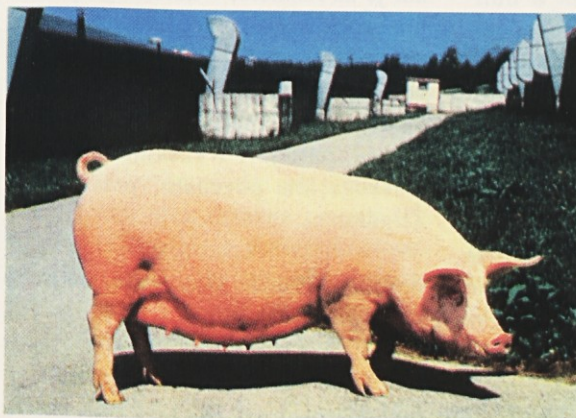
"Gnojevka s prašičjih farm je za okolje res lahko tempirana bomba. Zato smo že pred petimi leti izdelali gnojilni načrt, ki se ga zelo strogo držimo. 40.000 kubikov "pridelane" gnojevke uporabljamo v skladu z vsemi predpisi, ki varujejo okolje in glede na njeno učinkovanje na zasajene kulture. Zdaj se nam dogaja, da gnojevke celo zman-

jkuje. Njena smotrna in ekološko varna uporaba je bistveno zmanjšala porabo mineralnih gnojil. Še ne tako dolgo nazaj smo na ista zemljišča raztrosili letno tudi do 1.300 ton mineralnih gnojil, sedaj jih vsega skupaj porabimo med 300 in 350 tonami. Suh separat predelamo v 100 ton kakovostne zemlje za rože. Ob času gnojenja pa je smrad moteč, vendar še nikomur ni uspelo, da bi spremenil to tipično lastnost gnoja. Seveda pa mnogim ekologija pride prav v poravnavanju drugačnih, predvsem lokalnih računov in obračunov."

Prihodnost?

"Trenutno jamstva za kakšno posebej rožnato prihodnost predvsem čiste kmetijske dejavnosti, ne vidim. Zato jo bomo v prihodnje obdržali na sedanji ravni. Bomo pa zato dopolnjevali in investirali v druge, dopolnilne in donosnejše programe. Čimveč vsega, kar zraste na naših pašnikih in hlevih bomo predelali in vnovčili preko svoje klavnice. Naša gostinsko - turistična in športno rekreacijska ponudba tudi še ni dovolj atraktivna in prepoznavna. Notranje organiziranosti ne bomo spreminjali. Skratka vidimo svoj prostor pod soncem in zanj se bomo borili. V tem smo že prekaljeni. Sicer pa vidim v trgovsko-proizvodno-kmetijski družbi v sklopu Mercatorja pravo obliko organiziranosti za možnost, da ob pravilni državni politiki, normalno živimo tudi na Kočevskem."

Vesna Bleiweis



Mi bo štalco res kar vlada zaprla?



Lokin prodajni center v Medvodah

LOKA - PRAVA RAZVOJNA MOŽNOST JE MERCATOR

Trgovska družba Loka je ima svoje korenine v letu 1952, svojo krošnjo pa od marca 1999 v Poslovnem sistemu Mercator. V svoji zgodovini ima kar nekaj z Mercatorjem skupnih značilnosti.

Začela je kot občinsko grosistično trgovsko podjetje, se v času vladavine zakona o združenem delu povezala v sestavljeno podjetje ABC Pomurka. Po razpadu te združbe pa je spet začela samostojno pot kot Veletrgovina Loka.

"Škofja Loka, Medvode, Selška in Poljanska dolina, so naša prodajna območja. V tem prostoru je praktično ves razvoj trgovine zaznamovan z našim imenom, pa tudi po naši znani kavi Loka, naši blagovni znamki diši predvsem na tem območju. Lahko rečem, da smo sedanjo podobo družbe izostrili predvsem po iztstopu iz sozda ABC. Uredili smo svojo celotno grafično podobo, vsebino svojega poslanstva pa vse bolj usmerjali v pripravljenost na čas, ki bo tržni ekonomiji nastežaj odprl vrata. Postopno smo opuščali majhne trgovine, leta 1990

smo bili med prvimi trgovskimi družbami s trgovskim oziroma prodajnim centrom v Medvodah, leta 1995 je podoben zrasel na Vrhniki. Vzporedno pa smo ves čas vlagali v posodabljanje ostale prodajne mreže, predvsem v njeno tehnološko opremljenost. Naše trgovine so na 33 lokacijah, naš prodajni program so pretežno živila. V strukturi prodajnega programa jih je nekaj več kot 80%," nam je povedal direktor družbe **Ludvik Leben**.

"V letu 1998 je 550 zaposlenih ustvarilo 12 milijard tolarjev prometa in

okoli 230 milijonov tolarjev čistega dobička. Dve tretjini prometa smo ustvarili z maloprodajo, preostalo z veleprodajo. 80% zaposlenih v Loki so ženske, vedno pa rad povem, da smo po letih mlad kolektiv. V zadnjih desetih letih smo vlagali v informacijsko tehnologijo. Ta projekt bomo končali sredi letošnjega leta. Tako, da prihajamo v Mercator z dobro doto."

Sicer pa je za našo zgodbo o Loki najzanimivejši motiv za pridružitve Mercatorju. O nameri za kapitalsko povezavo je bilo pismo podpisano že



Septembra lani sta direktor Loke, Ludvik Leben (levo) in Zoran Janković podpisala pismo o nameri

septembra lani. Potem so sledili znani zapleti na relaciji Živila - Mercator, ki so se najbolj ugodno iztekli za prodajalce Lokinih delnic. Pa to ne sodi v našo zgodbo.

"Dve stvari smo ocenili kot veliki slabosti slovenske trgovine: razdrobljenost in spanje na zatečenih lovori-kah. Mercator je slovensko trgovino temeljito razburkal s čisto injasno vizijo ter strategijo njenega izvajanja. Torej - ne interesno povezovanje, h kateremu smo bili povabljeni s strani nekaterih trgovcev, za nas je razvojno relevantna le jasna organizacijska in poslovna umestitev v sistem, ki sebi in družbam, ki ga sestavljajo, dolgoročno zagotavlja obstoj in razvoj. Pri tem ni nepomembno dejstvo, da postajamo Mercatorjeva peta regijska trgovska družba, ki bo s svojim delovanjem koreniteje posegla v gorenjski prostor. To na naši strani zahteva kar se da hitro prilagoditev Mercatorjevi poslovni filozofiji in korporacijski kulturi. Predvsem tu mislim na vključitev v Mercatorjeve nabavne in prodajne tokove, prevzem njegove celostne grafične podobe ter vse oblike in načine delovanja, ki jih ima Mercator da normalno funkcionira. Po drugi strani pa menim, da bodo tudi naše izkušnje ter poznavanje gorenjskega potrošnika dobrodošle v Mercatorju. Ker gledamo predvsem naprej, se bomo odločili

tudi za spremembo imena, verjetno bomo Mercator Gorenjska, pri čemer pa bomo pri kavi ohranili svojo blagovno znamko Loka."

V Mercatorju bosta nenadoma prepoznalni dve konkurenčni blagovni znamki kave - Santana in Loka.

"Z ustreznim dogovorom lahko zadevo rešimo v korist Santane in Loke, saj bi bilo neumno, da bi se odrekli uveljavljenim a blagovnim znamkam. Na Gorenjskem ima kava Loka skoraj 50% tržni delež. Mislim, da je na prodajnih policah prostora za obe in morda še tretjo blagovno znamko. In ponudba pri tem ne bo prav nič osiromašena"

Torej pozitivno gledate na selekcijo v nabavno prodajnem spletu?

"Zelo. Enoten in prepoznaven nabavno prodajni tok v prvi vrsti zmanjšuje stroške distribucije in logistike tako na strani dobaviteljev kot na strani trgovine. Mercator se je kot velik kupec izpostavil tudi glede urejanja odnosov z dobavitelji in dosegel, da v teh odnosih vse bolj "špila" ekonomija obsega, ki oblikuje konkurenčne ali celo najnižje cene bodisi posameznih izdelkov bodisi blagovnih skupin. Biti deležen rezultatov te poslovne politike in s tem v spletu drugih dejstev, na

katerih temelji Mercatorjev odnos do potrošnika, je bilo vodilo pri naši odločitvi, da gremo v pogovore o povezavi z Mercatorjem."

Poleg te osnovne opredelitve pa je bilo za Loko gotovo pomembna okoliščina, da bo prodajni prostor razširila tudi izven svojega sedanjega območja, predvsem na območja ki ga za sedaj na Gorenjskem še pokriva Mercator Trgovina Ljubljana pa tudi še drugi načrti so. O tem je direktor Leben povedal:

"Moram reči, da je Loka že dodobra očistila svojo maloprodajno mrežo bodisi z oddajo trgovin v franšizo, bodisi z zaprtjem. Na Mercatorjevi strani pa je bilo na Gorenjskem manj storjenega. Cela vrsta majhnih trgovin z dvema, morda tremi zaposlenimi se ubada s preživetjem oziroma nedonosnostjo. O usodi tovrstnih trgovin bo treba reči dokončno besedo. Pa tudi o tem, kako na Loko oziroma Mercator Gorenjsko navezati celo vrsto naših sedanjih kupcev, majhnih trgovcev. Če jih bomo pritegnili v franšizno sodelovanje, bo treba temu prilagoditi tudi izhodišča naložbene politike na Gorenjskem, saj bo tovrstna ureditev, s katero bi pokrili tudi najbolj zanimiva prodajna območja ali posamezno lokacijo, zahtevala bistveno manj investicijskih sredstev. Hkrati s tem pa je treba upoštevati še učinke pričakovanega prevzema družbe Emona Merkur, ki ima na Gorenjskem kar nekaj trgovin. Skratka treba bo zavihati rokave predvsem na področju racionalne postavitve tako oskrbovalne kot maloprodajne mreže. Pri tem bo treba skrbno paziti, kako bomo "presajali" Mercatorjevo poslovno in organizacijsko kulturo v nove sredine. Koncentracija poslovnih funkcij zahteva odpravo podvajanja pristojnosti in opravi, kar bo zanesljivo vplivalo na zmanjšanje režijskih delavcev, glede zaposlenih neposredno v trgovini pa menim, da je prostora za kakovostne sodelavce vedno dovolj. Do prihrankov oziroma znižanja stroškov mora priti v celotni verigi."

Vesna Bleiweis

DOBRODOŠLI V LOKINEM PRODAJNEM CENTRU V MEDVODAH



Z Viktorjem Erženom, vodjem prodajnega centra v medvodah je stekel pogovor o Lokini ponudbi v centru. "Osrednji del centra je namenjen predvsem Lokinemu prodajnemu programu. Velika samopostrežba, oddelki s pohištvom, konfekcijo, igračkami, tehničnimi izdelki in izdelki za gospodinjstvo, šport in drugo opremo so jedro prodajnega centra. Sicer pa je dopolnilni program z butično ponudbo zaupan posameznim podjetnikom, zaokrožen pa je z gostinsko in drugimi storitvenimi dejavnostmi. Obiski centra so zgoščeni na zadnje dni v tednu, tako, da je ob petkih in sobotah pri nas zelo živahno in temu ustrezen je tudi promet. Povprečno je naš mesečni promet okoli 160 do 170 milijonov tolarjev. Mislim, da imajo kupci na 4.900 kvadratnih metrih prodajne površine zelo dobro in cenovno ustrezno izbiro. Zanje prirejamo različne pokašine in demonstracije uporabnosti izdelkov, z novostmi jih seznanjamo preko medvoške kablanske TV postaje in na njihovo zanimanje in denarnice trkamo tudi preko bolj ali manj lokalnih radijskih valov. Odziv je dober. Opažam, da se je v zadnjem času, odkar imamo tudi pri nas Mercatorjeve trajno nizke in druge konkurenčne cene, število kupcev v samopostrežbi povečalo. Tudi pohval smo na ta račun deležni. Dobrodošli v našem prodajnem centru."



Viktor Eržen

Vesna Bleiweis

NAMESTO POSEJANIH POLJ BODO CVETELI VRTOVI

Mercator KŽK Kmetijstvo iz Kranja se že nekaj let, praktično od dejanskih začetkov denacionalizacije, postopno poslavlja od živinorejske in poljedelske proizvodnje in ju nadomešča z drugimi, predvsem donosnejšimi dejavnostmi.

Magister Janez Tavčar, direktor družbe, je odličen poznavalec razmer v našem kmetijstvu. Zlasti okoliščin in dejstev, ki so in še odločilno vplivajo na sedanji položaj nekdanjih družbenih kmetijskih posestev. Hkrati pa je podkovan v ekonomskih vedah, ki tudi čustvene reakcije na "modrosti" kmetijske politike hitro postavijo na realna tla in spodbudijo borbo za trg. Pogovarjala sva se tako o letu 1998 in o razvoju kot tudi o nekaterih značilnostih sedanjega trenutka v slovenskem kmetijstvu, ki ga kroji visoka politika.

Mercator KŽK Kmetijstvo Kranj je pred začetkom denacionalizacijskih postopkov gospodaril na okoli 1.600 hektarih kmetijskih zemljišč in okoli 1.000 hektarih gozdov. "Ob denacionalizaciji smo se poleg s svojo osnovno dejavnostjo začeli ukvarjati tudi s 350



mag. Janez Tavčar

denacionalizacijskimi upravičenci, ki nas bolj ali manj dnevno nadlegujejo. Ž denacionalizacijo bomo, ko bodo vsi postopki končani, izgubili okoli tretjino kmetijskih površin in nekaj več kot dve tretjini gozda. V gozdu opravljamo zgolj koncesijska dela. Možno pa je tudi še občutnejše zmanjšanje kmetijskih površin. S tem se je bilo in se bo treba sprijazniti. Hkrati s tem pa seveda sprejeti odgovornost za preživetje podjetja v novih okoliščinah in pogojih. Zato se že 5 let zavestno in postopno oddaljujemo od kmetijske proizvodnje in se usmerjamo v donosnejše programe, pri čemer v čiste proizvodne programe vlagamo le toliko, da jih obdržimo na doseženi ravni izpred nekaj let. To velja zlasti za živinorejo oziroma proizvodnjo mleka in mesa. Zmanjšane kmetijske površine terjajo tudi preusmeritev pridelave poljščin tako, da ostajamo na intenzivni pridelavi donosnih kul-

tur. Zadržali bomo proizvodnjo semenkega krompirja in semenskih poljščin, merkantilne kulture pa prilagodili obsegu zemljišč", nam je povedal Janez Tavčar.

"Poslovni rezultat leta 1998 je v okviru načrtovanega. 1,7 miliona tolarjev čistega dobička je sicer simboličen znesek, vendar je odraz razmer in pogojev, v katerih gospodarimo. Če bi sodili po deležu posamezne gospodarske dejavnosti v ustvarjenem prihodu, je čista kmetijsko proizvodna dejavnost s 36% na prvem mestu. Sledi ji vrtnarstvo in cvetličarstvo, proizvodnja krmil v mešalnici v Škofji Loki, trgovina s kmetijskim reprometarialom in nadomestnimi deli za kmetijsko mehanizacijo, gozdarstvo, raziskave in druge storitve. Usmeritev v nove dejavnosti smo podprli tudi z naložbami v vrednosti okoli 200 milijonov tolarjev. Vir naložbenih sredstev je bila predvsem amortizacija iz preteklih let. Dobiček je ustvarilo 180 redno zaposlenih, dobro izobraženih delavcev. Izobrazbena struktura zaposlenih v naši družbi je dobra, saj ima 14% vseh zaposlenih fakultetno izobrazbo, 40% pa srednjo, predvsem agro-tehnično izobrazbo. Zaradi prestrukturiranja pa bi nam sicer bolj prav prišlo več ekonomsko poslovnih znanj. Delamo v 11 gospodarskih enotah - profitnih centrih v petih gorenjskih občinah."

In Kažekajevi blagovni tokovi v Mercatorju?

"Naše gospodarske dejavnosti so se ves čas, odkar smo v Mercatorju, nekako zadržano vklaplajale v Mercatorjeve blagovne tokove. Delno zaradi naše



heterogenosti, delno zaradi Mercatorjeve tržne politike. Po podatkih za lansko leto je v našem celotnem prometu delež Mercatorja oziroma predvsem vanj povezanih družb Mesnine dežele Kranjske in Gorenjska mlečarna znašal 16,5%. V tem deležu le 1,2 odstotni delež pripada trgovini. V Mercatorjevi trgovini bi želeli tržiti bistveno več, predvsem z vrtnarsko cvetličarskim programom in tovrstno opremo, ki je sestavni del Mercatorjeve prodajne ponudbe. Mislim, da so dane objektivne možnosti tudi za večjo umestitev naših pridelkov, vendar na primernejši in kakovostnejši pripravi za prodajo. Tu gre predvsem za sadje in krompir. Politika sedanjega Mercatorjevega vodstva, ki sloni na povezovanju uspešnosti sleherne družbe z uspešnostjo koncerna, je eno od dejstev, na katero opiram pričakovanja o povečanju Kažekajevega tržnega deleža v Mercatorju. In še eno dejstvo je za nas pomembno. Proizvodni programi, ki jih nameravamo pripeljati do kar se da visoke kakovosti in hkrati ekonomičnosti, so usmerjeni na

domače tržišče, ki se koncentrira v Mercatorjevih rokah. Z ustrezno koncernsko politiko - današnja prav gotovo je, bi v Mercatorjevem krogu lažje organizirano proizvajali in tržili pod vnaprej znanimi pogoji. Seveda pa moramo tudi sami dati vse od sebe, da bomo vklopljeni v Mercatorjevo poslovno strategijo in predvsem dosegli najmanj ostalim dejavnostim v Mercatorju enkovredno donosnost. Prvi rezultati preusmerjanja oziroma odmikanja od čiste kmetijske proizvodnje kažejo, da smo na dobri poti."

Vrnitev odpisanih

"Vsekakor se je za nas, velike tržne proizvajalce od osamosvojitve sem, vse bistveno spremenilo. Čeprav nam nikoli ni bilo rožnato, toda to, kar nas je doletelo s politiko vsestranskega izpostavljanja prednosti majhnega in v bistvu netržnega kmetovanja, je presešlo zdravo pamet. Prištejmo k temu še udar denacionalizacije in prizadevanj za vstop v Evropsko Unijo, kjer se prepogosto poudarja siromašnost naših prehrambenih in proizvodnih resursov...

prave spodbude za konkurenčno in tržno zanimivo proizvodnjo pa nobene. Marsikdo se čudi, da smo v letih recesije za velika kmetijska podjetja in vodenja izrazito kmečke - ne kmetijske politike, preživeli praktično brez vsake državne pomoči. To se je začela spraševati tudi visoka politika, ki si verjetno tudi v sanjah ni mogla zamisljati, da bomo brez državne pomoči preživeli. Selekcije med donosnimi in nedonosnimi programi, prilagajanje proizvodnje površinam, ki ostajajo po denacionalizaciji, iskanje tržnih niš in ohranjanje dosežkov, predvsem na področju proizvodnje mleka na ravni, ki je še ekonomsko upravičena, so osnova naše politike. Saj 600 molznih krav in 1.500 mlade govede ne moreš kar tako poklati, polj ne moreš kar zapeleveliti, opustošiti sadovnjake, ljudi poslati domov in preprosto reči ni nas več. Mislim, da se odstirajo zavestno zatajevana dejstva, da veliki tržni proizvajalci nismo konkurenca malemu kmetu, da je proizvodnja na velikih kompleksih edino smotrna in da je le tako postavljena proizvodnja lahko nosilka slovenske kmetijske de-



javnosti. Če se ne bi vseskozi ukvarjali z ekonomičnostjo, konkurenčnostjo in z vsem, kar sodi zraven, bi se potopili. Škode, ki je storjena s tako vodeno politiko je veliko, računica, da bodo denacionalizacijski upravičenci dobri gospodarji se marsikje ne bo izšla. Naj povem naš primer: morali smo izločiti sadjarstvo. Med drugim smo vrnili 20 hektarov velik sadovnjak v Preddvoru. Novi lastniki - nobeden med njimi ni kmet, vidijo koristi le v najemninu in v spremembi namembnosti zemljišča, vse ostalo jih ne

briga in sekira poje. Dolgoročno sodelovanje z novimi lastniki je bilo nemogoče dogovoriti."

Gozdarsko-kmetijska zbornica?

"Kaj lahko stori zbornica, kot predstavnica interesov podjetij, vemo. Kaj bo, razen politizacije, pomenila kmetijska zbornica, mi ni čisto jasno. Velikanski konglomerat članstva, centralizirano vodenje in upravljanje s podrejanjem vseh kmetijskih in veterinarskih strokovnih služb na pode-

želju... Koristi take zbornice ne vidim prav nobene, razen v velikem volilnem strankarskem potencialu. Kmet, ki se resnično preživlja ali pa tisti, ki se ima namen preživljati s kmetijstvom, bo imel od nje bore malo. Če je bil stvariteljem te zbornice zgled avstrijski in nemški model, so spregledali, da v obeh državah tovrstno zbornično organiziranost opuščajo... in mi bomo šli v Evropsko Unijo s še eno, po evropskem vzoru kopirano, vendar preživeto zadevo."

Vesna Bleiweis



Ste komunikativni, dinamični,
imate višješolsko ali srednješolsko izobrazbo,
obvladate delo z računalnikom,
imate delovne izkušnje na področju trženja?

MESNINE DEŽELE KRANJSKE, d.o.o.
Ljubljana, Mesarska cesta 1

vabimo k sodelovanju

KOMERCIALISTE

Nudimo:

- delovno razmerje za nedoločen čas s trimesečnim poskusnim delom,
- dinamično delo na terenu
- plačo in pogoje dela po dogovoru

Ponudbe s pisnimi dokazili o izpolnjevanju pogojev pošljite v osmih dneh po objavi na naslov:
Mesnine dežele Kranjske, d.o.o., Mesarska cesta 1, Ljubljana. O izbiri vas bomo pisno obvestili.



Za delavce Mercator, d.d. Ljubljana

RAZPISUJEMO 30 ŠTIPENDIJ ZA ŠOLANJE OB DELU

na univerzitetnem in visokem strokovnem študiju, ki ga izvajata Ekonomska fakulteta v
Ljubljani
in Ekonomska poslovna fakulteta Maribor.

Pogoji za kandidature so:

- končan 1. letnik študija na omenjenih fakultetah,
- starost do vključno 40 let,
- najmaj tri leta delovne dobe v Mercatorju.

Kandidati naj k prošnji priložijo:

- potrdilo o opravljenem 1. letniku študija,
- potrdila o dodatnih funkcionalnih znanjih,
- priporočilo direktorja.

Pisne vloge, ki jih bomo sprejemali do vključno 30. septembra 1999 pošljite na naslov:
Mercator, d.d., kadrovski sektor (šolanje ob delu), Dunajska 107, Ljubljana

Leto 2000 - leto zmede, DA ali NE?

O letu 2000 in problemih, ki jih bo sprožilo označevanje novega tisočletja v sistemih, ki podpirajo poslovne in druge funkcije podjetij in posameznikov, je prelitega veliko črnila. Dejstvo pa je: na vse bodi pripravljen, da te bo morebitna zmeda kar najmanj prizadela. In v Mercatorju se na to pripravljamo. Kako, preberite v nadaljevanju



mag. Boris Zupančič

Že nekaj let se pojavljajo različni članki na temo leta 2000. Eni trdijo, da sploh ne gre za problem, drugi trdijo ravno nasprotno. Po njihovem naj bi prehod v leto 2000 pomenil katastrofo, razpad sistemov ... kupujejo zaloge hrane in dvigujejo svoje prihranke iz bank.

Resnica je najbrž nekje na sredi. Američani, ki so verjetno najbolj zaskrbljeni, so že izdelali vrsto sistematičnih raziskav in v njih Slovenijo uvrstili v tretji razred (od štirih razredov) držav, v katerih pričakujejo, da bo ob prehodu v leto 2000 imelo kar dve tretjini podjetij resnejše težave. Resnejše težave pomenijo, da podjetja ne bodo mogla opravljati ene od svojih dejavnosti vsaj tri dni. Najbrž smo si tako slabo oceno prislužili, ker nimamo nacionalnega programa za zagotavljanje pomoči vsem, ki se bodo srečevali s težavami številke oziroma letnice 2000.

Na srečo se v Sloveniji zavedamo problematike, zato v skoraj vseh večjih organizacijah potekajo projekti, ki bodo zagotovili, da bo naše življenje na prehodu v leto 2000 kolikor toliko normalno in zato panika ni potrebna.

Jedro problema leta 2000

Problem leta 2000 ima korenine v preteklosti, ko so bile možnosti obdelave in hranjenja podatkov zelo skromne in cena spominskih enot zelo visoka. Od programerjev se je zahtevalo, da na omejen prostor spravijo kar največ podatkov in so zato pri podatkih, vezanih na datum, za letnico uporabljali le dvomestno število. Tudi proizvajalci integriranih vezij (RTC, BIOS) so bili soočeni z enako omejitvijo, tako da je veliko število računalnikov, programske opreme in ostalih naprav, ki pri svojem delovanju uporabljajo datum, nepripravljenih za delovanje v letu 2000.

Posledica dvomestne letnice v datumu je, da je leto 00 lahko leto 2000 ali leto 1900. V zvezi s tem se lahko pojavijo naslednje težave:

- odštevanje let: na primer: $2000 - 1997 = 3$, pri dvomestnih sistemih pa je $00 - 97 = -97$;

- 1. januarja 1900 je bil ponedeljek, leta 2000 pa bo sobota;

- leto 2000 je prestopno, leto 1900 pa ni bilo.

Nepravilno delovanje posameznih računalniških rešitev ali naprav z vgrajenimi integriranimi vezji z nastavljenim datumom, lahko povzroči zaustavitev posameznih procesov, kar utegne povzročiti veliko škodo.

Leto 2000 smo v Mercatorju vzeli resno

Mercator ima veliko število naprav (kritičnih sistemov), ki lahko v letu 2000 začnejo delovati nepravilno. Velik problem je že povsem natančno popisati vse kritične sisteme, da bi jih lahko nato testirali. Na področju informatike lahko kritične sisteme razdelimo na:

- osebne računalnike (strojna oprema, operacijski sistemi in programska oprema);
- osrednje računalnike (strojna oprema, operacijski sistemi in programskam oprema);
- mrežne operacijske sisteme in mrežno strojno opremo.

Ostali kritični sistemi, ki za svoje delovanje uporabljajo datum, so lahko na primer še alarmne naprave, blagajne, hladilna tehnika, dvigala, registracijske ure, klimatske naprave, itd.

Čeprav bo Mercator svoje sisteme pripravil na delovanje v letu 2000, pa to še ne bo dovoljnjne zagotovilo, da bodo vsi pogoji za normalno funkcioniranje izpolnjeni. Mercator ima veliko število dobaviteljev in kupcev in drugih partnerjev, od katerih je odvisno njegovo normalno delovanje. Gre za dobavo različnih vrst energije in celo vrsto storitev (telefon, prenos podatkov, oskrba z vodo, itd). Poskrbeti moramo torej, da tudi njih opozorimo na pripravo na leto 2000 in da na osnovi informacij o stopnji njihove pripravljenosti, izdelamo potrebne rezervne rešitve oziroma scenarije.

Projekt "Leto 2000" v Mercatorju

V Poslovnem sistemu Mercator vodimo projekt "Leto 2000" centralizirano za trgovske družbe: Mercator d.d., Mercator SVS, d.d., Mercator Dolenjska, d.d. in Mercator Degro, d.d. Ostale družbe imajo svoje samostojne projekte, na razpolago pa so jim vsi podatki in pomoč pri reševanju

problemov. Projekt je razdeljen na dva dela - na informacijske sisteme in druge sisteme, ki vsebujejo integrirana vezja z nastavljivim datumom. Zaključek projekta smo predvideli 30. 6. 1999.

Projekt "Leto 2000" smo razdelili na štiri obsežnejša področja:

- obveščanje poslovnih partnerjev o problemu leta 2000 in poteku projekta,
- popis kritičnih sistemov,
- ugotavljanje neskladnosti letom 2000 in
- odpravljanje neskladnosti z letom 2000.

Projekt zadeva tudi obveščanje poslovnih partnerjev o naših pripravah na leto 2000. Zato smo vsem pomembnejšim dobaviteljem in kupcem poslali pismo, v katerem jih opozarjamo na problem leta 2000. Pismu je bila priložena tudi anketa, s pomočjo katere smo zbirali podatke o pripravljenosti naših partnerjev na leto 2000. Analiza podatkov je pokazala zelo nizko stopnjo pripravljenosti naših partnerjev. Zato smo se odločili, da bo letna kupoprodajna pogodba za leto 2000 vsebovala tudi dodatek, s katerim se dobavitelji obvezujejo, da bodo na leto 2000 pripravljeni. S tem želimo dvigniti raven seznanjenosti s problemom in pospešiti njegovo reševanje.

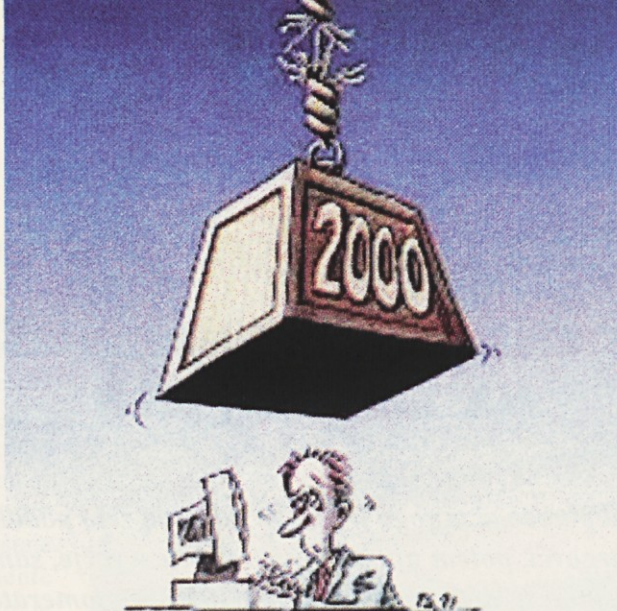
Popis kritičnih sistemov smo končali februarja letos, kljub temu pa še vedno preverjamo, če nismo morda kakšnega izpustili. Testiranje kritičnih sistemov je pokazalo, da imamo veliko računalnikov in računalniških rešitev neskladnih z letom 2000. Neskladnosti programske opreme so odpravljene do 30. 5. 1999. Junija bo potekalo uporabniško testiranje in uvajanje prilagojenih računalniških rešitev. Računalniška strojna oprema in ostale naprave, ki uporabljajo datum, bo nadgrajena ali zamenjana do 30. 6. 1999.

Scenariji za vsak primer - črni scenariji

"Črni scenariji" so postopki za primere, če se na prehodu v leto 2000 zgodi kaj nepredvidenega, čeprav so bili prej opravljeni vsi potrebni testi kritičnih sistemov.

Črni scenariji morajo biti izdelani za vse ključne procese in njihovo informacijsko podporo, priporočljivo pa je, da tudi za ostale. Upoštevati je treba, da je časovni izpad določenega sistema različen - od nekaj minut do enega tedna. Hkrati pa upoštevati, da skrbniki sistemov največkrat ne bodo na voljo v trenutku, ko bi jih najbolj potrebovali, saj imajo na skrbi več istovrstnih sistemov.

Najbolj kritični procesi, za katere je **nujno** pripraviti črne scenarije so prodaja blaga v trgovinah, izdajanje blaga iz



skladišč, naročanje blaga ter varovanje organizacijskih enot, predvsem trgovin. Priporočljiva pa je izdelava črnih scenarijev tudi za ostale procese.

Vzroki za odpoved delovanja sistemov so lahko notranji in zunanji.

Med notranje sodijo neskladnosti kritičnih sistemov v Mercatorju z letom 2000. Te vzroke lahko odpravimo sami oziroma v sodelovanju z dobavitelji sistemov. V

vseh primerih, kjer lahko zaradi odpovedi delovanja sistemov nastanejo veliki stroški, je nujno pripraviti črne scenarije in v njih predvideti tudi ročne ali zasilne postopke, da bo poslovanje do odprave problemov teklo normalno.

Med zunanje vzroke štejemo predvsem izpade pri dobavi energije (električne, gorivo, plin), izdelkov in storitev (telefonske in ostale storitve) ter vode. V primeru izpada električne energije je potrebno (kjer je to smiselno in možno) zagotoviti rezervni vir energije (agregate z gorivom, baterijsko napajanje), pri izpadu računalniških in telefonskih povezav je potrebno zagotoviti nadomestne povezave (prenos podatkov preko disket), kjer pa ima voda poseben pomen, je potrebno zagotoviti rezervne količine vode.

Zaključek in povabilo k sodelovanju

V Mercatorju smo problem leta 2000 vzeli zelo resno. Želimo, da bi bilo naše poslovanje nemoteno, še zlasti na prehodu v leto 2000 in na dan 29.2.2000, ko bosta nastopila najbolj kritična datuma.

Zavedamo se, da se kljub kar najbolj natančnemu popisovanju in testiranju še vedno lahko zgodi, da smo spregledali kakšen kritični sistem ali pa pri testiranju nismo dovolj natančno upoštevali vseh kriterijev.

Zato prosimo za pomoč pri določanju dodatnih in potencialnih kritičnih sistemov in pri izdelavi črnih scenarijev. Zlasti se obračamo na vse, ki so na kakršenkoli način odgovorni za delovanje posamezne funkcije podjetja. Vsak naj se vpraša, kaj se da storiti, da bi se izognili pomanjkanju določenih virov, potrebnih za nemoteno delo, kako bi lahko izvajali poslovne procese, če slučajno odpove računalnik, zmanjka elektrike ali kaj podobnega. Vsi predlogi, opozorila in domisleki za rešitve so dobrodošli. Pokličite 061-160-17-38.

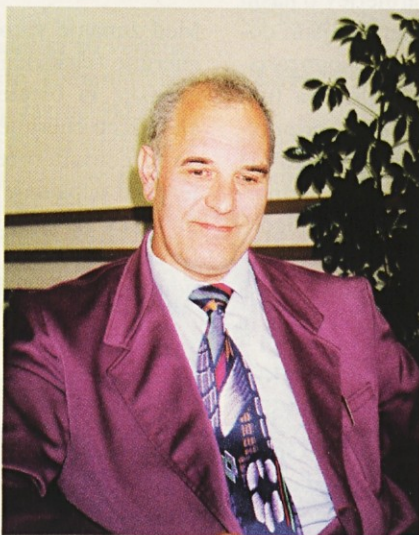
mag. Boris Zupančič, vodja projekta Leto 2000

MERCATOR GORIŠKA - IZZIV NAJBOLJŠEMU SOSEDU NA ZAHODNI MEJI

Po prehojeni razvojni poti so si mnoga trgovska podjetja zelo podobna, če ne že enaka. Najprej majhni lokalni trgovci, potem njihovo združevanje v večje, samoupravno povezovanje s proizvodnimi, gostinskimi in drugimi podjetji v velike konglomerate, pa spet vsi narazen, da bi se zaradi neizprosne ekonomske logike spet povezali v prepoznavno verigo. Trgovska družba Goriška iz Nove Gorice je v svoji zgodovini doživela vsa tovrstna preoblikovanja in marca letos uradno prestopila Mercatorjev prag.

"Da smo za Mercator predvsem geografsko izzivalno območje, nam je bilo že dolgo jasno. Vendar so se Mercatorjevi interesi jasneje pokazali, ko je začel kupovati naše delnice. Ko je imel v rokah okoli 10% naših delnic, smo menili, da je prišel trenutek za jasno besedo. Bolje se je takoj jasno in pametno dogovoriti, kot pa se v nedogled mrcvariti in se ubijati s kombinacijami kam, s kom, kdaj, kako, saj smo si bili tudi sami že kar nekaj časa na jasnem, da taki kot smo, posebno obetavne prihodnosti nimamo. V zvezi s povezovanjem v verigo so nam bile dobrodošle informacije našega poslovnega partnerja, ki ima v Italiji okoli 7.000 marketov in 6.000 milijard lir prometa (pri tem pa sploh ni italijanski prvak). Glede na Mercatorjevo javno objavljano in kasneje tudi v naših razgovorih precizno predstavljeno politiko v zvezi s prevzemom in njegovimi posledicami, nam je postal Mercator edina za resno odločitev primerna slovenska trgovska družba. V nekaj manj kot šestih mesecih je bila stvar začeta in končana. Brez velikega rompa in pompa in mislim, da smo oboji zadovoljni. S prodajo delnic pa si je opomoglo tudi nekaj čez 1000 naših delničarjev" je suho pojasnil dejstva glede prevzema direktor družbe Goriška **Silvan Makuc**.

Tudi sedanja Goriška bo postopno prevzela prepoznavno Mercatorjevo celotno podobo, spremenila ime, tako



Silvan Makuc

da bo kot šesta regijska družba Mercator Goriška na našo zahodno mejo prenašala podobo Mercatorja moje dežele in najboljše sosodstvo.

"Sam prevzem in postopki v zvezi z njim, so bili v primerjavi s tem, kar nas čaka, da bomo z našim celotnim delovanjem povsem inkorporirani v Mercator, mačji kašelj. Naša notranja javnost - zaposleni se bodo morali postopno identificirati s spremembami, ki jih prinašata Mercatorjeva korporacijska kultura in filozofija, Mercator pa bo moral specifično obmejno nakupovalno okolje prepričati, da je nakup pri najboljšem sosеду res pravi nakup. Naše prodajno območje sega pod gorske vršace in v Vipavsko dolino. Naj-

gostejša maloprodajna mreža pa je prav v Novi Gorici. To območje ima 100.000 potencialnih kupcev, ki svojo kupno moč radi preverjajo čez mejo. Tako kot smo imeli nekdanjo prednost, sedaj občutimo vse tegobe trgovca ob slovensko italijanski meji. Propad novogoriških in okoliških podjetij je nekdanjo bolj ali manj cvetočo kupno moč osiromašil in mnoge dodatne prebivalce prisilil v dnevno migracijo - zaslužek v lirah se tudi večinoma zapravi v lirah. Ugodno menjalno razmerje marka - lira in kakovostno ter cenovno silno različna ponudba blaga ter maloobmejne ugodnosti, vse to stori svoje. Zlasti to velja za tehnične izdelke, gradbeni material in keramiko, poplava prehranbenih in tekstilnih izdelkov za vsak okus, mero in žep pa tudi. Torej nam, če rečem grobo, na naši strani ostane le še market program, ki ga moramo kakovostno in cenovno izredno subtilno obravnavati," je o trgovanju na Goriškem razmišljal direktor Makuc in nadaljeval:

"Ob pogovorih z Mercatorjem, kot osrednjim trgovcem z živili in izdelki za dnevno rabo, še nismo prav vedeli, kakšne prednosti oziroma standarde nam povezovanje prinaša na področju nabave in prodaje, na področju oblikovanja cen, stroškov in podobno. Zdaj vse to vemo in mislim, da bomo s kakovostno in cenovno primerno ravnanjem izdelkov lahko ublažili odliv domače kupne moči v Italijo. Naše živil-

ske trgovine smo že od leta 1984 temeljito prenavljali in tehnološko posodabljali in mislim, da prostorska ureditev ni tista, ki bi vplivala na odlične kupne moči. 20.000 kvadratnih metrov površin je sicer dovolj, vendar njihova struktura ne ustreza zahtevam kupcev po koncentriranih in komodnih nakupih. Tudi pri nas nakupovanje je predvsem ob koncu tedna postaja ritual, ki vsebuje mnoge elemente družabnega komuniciranja. Zato je potreben primeren objekt, ki ga na Goriškem še nimamo. Ga pa bomo imeli. Pričakujem, da bomo prav v njem pokazali prilagodljivost lokalnim razmeram. Moram pa priznati, da so trajno nizke cene, izdelki s trgovsko znamko Mercator in drugi, ki sodijo pod oznako "ugodno" ter prodajne akcije, kartica Mercator Pika že spodbodli večje zanimanje potrošnikov za najboljšega sosedo. Vendar bi morali za animacijo potrošnikov poseči po še bolj udarnih izdelkih."

V družbi Goriška je zaposlenih 430 delavcev, pri čemer je razmerje med zaposlenimi v režiji in v neposredni trgovini 1:9. V letu 1998 je družba ustvarila okoli 7 milijard tolarjev prihodka in 280 milijonov tolarjev čistega dobička. Njene enote so petih občinah. Za krepitev in širitev vplivnih območij šeste regijske družbe Mercator Goriška, bodo na njenem območju skušali povezati še druge trgovske družbe.

Vesna Bleiweis



Market na mejnem prehodu v Novi gorici



LJUDJE, POLITIKA, NARAVA

Prašičereja, pridelava semenskih žitaric in sladkorne pese, klavnica z nekaj predelave - vse dejavnosti so odvisne od ljudi, politike in narave. V kmetijstvu je povsod tako, pravijo v Mercator Agrokombinatu Krško.



Jože Žabkar

"Reja prašičev v farmi na Pristavi je naša najmočnejša dejavnost. Na naših poljih rastejo predvsem semenske žitarice in sladkorna pesa (okoli 60 hektarov), v mesarskem obratu v Kostanjevici na Krki pa koljejo del prašičev, vzrejenih na farmi, nekaj je uslužnostnega klanja, nekaj malega

predelajo v izdelke. Skupaj z delavci, ki delamo na področju financ in raču-novodstva, komerciale, organizacije in splošno pravnem področju, nas je 88. Okoli 65% prihodka izvira iz prašičereje, ostalo pa prispevata mesarija in pridelava poljščin. Ko smo v letu 1998 potegnili črto pod poslovanjem vseh dejavnosti, se je leto izšlo s pozitivno ničlo. Načrtovali smo nekaj milijonov dobička, toda prašičerejska kriza, ki se je začela maja lani, je ceno prašičem do decembra zbila že za 20%. Pridelek na poljih so oklestile toča, povodenj in suša. To se je najbolj odrazilo pri sladkorni pesi, ki postaja tudi na Krškem polju tržno zanimiva poljščina, saj se trži pod bolj ali manj pravočasno vnaprej znanimi pogoji. Hkrati pa je to kultura, ki tako glede količine in kakovosti (sladkorna stopnja) na našem območju ob ustrezni strokovni pripravi, daje nadpovprečne rezultate. Setev žitaric je že bolj problematična, saj ko poseješ, še ne veš po čem boš prodal. Ker pridelujemo predvsem semenska žita je naš položaj nekoliko lažji. In če že nimamo vpliva na odločitve politike in naravo, je toliko pomembnejši vpliv ljudi. Kako gospodarimo v okviru vseh danih možnosti in okoliščin je odvisno od nas, od tega, kako učinkovito smo se s poslovnimi potezami sposobni odzivati na priložnosti ali pa na dane okoliščine. Skratka, kako gospodarimo," je povedal direktor Mercator-Agrokombinata **Jože Žabkar**.

Na farmi letno vzredijo okoli 24.000 prašičev, v povprečni teži 100 kg, njihov velik kupec so Mesnine dežele Kranjske, ki tako količinsko in vrednostno predstavljajo najmočnejši blagovni tok Agrokombinata v Mercatorju. Manjši

del mesa in mesnih izdelkov gre na Mercatorjeve prodajne police, zato v Agrokombinatu pričakujejo, da bi se sedanji delež, ki ga imajo v Mercatorjevi, predvsem lokalni trgovini, lahko povečal. Pri tem pa se zavedajo, da prostorskih možnosti za širitev klavno predelovalnega obrata v Kostanjevici ni prav nobenih možnosti. Zaradi prostorskih problemov je dejavnost obrata omejena. Mesečna zmogljivost omogoča okoli 50 ton zakola prašičev in govedi ter predelavo v okoli 7 ton mesnih izdelkov. Tako sveže meso kot izdelki so "železni program" Agrokombinativnih mesnic in drugih prodajal na širšem območju Krškega.

"Za našo družbo bi bilo pomembno vedeti, kaj se bo z vidika nacionalnega interesa na področju kmetijskih dejavnosti pospeševalo, kaj se bo odpisalo. V okviru tega bi bilo prilagajanje oziroma prestrukturiranje proizvodnih programov, usklajevanje z naravnimi danostmi, s strokovnimi in drugim resursi veliko lažje. Vendar, dokler so okoliščine, ki vplivajo na naše gospodarjenje take kakršne so, se moramo za preživetje bolj ali manj samoorganizirati. "Kar zadeva kmetijsko politiko, ki v pretežni meri kroji naš gospodarski položaj, je ne bi komentiral. Je sestavni del naših danosti in karkoli že počne dobrega ali slabega, objektivizira naše rezultate. Bodisi v dobrem, bodisi v slabem smislu. Zato je toliko bolj pomembno, da mi sami v prvi vrsti znotraj podjetij iščemo stroškovne rezerve tako na področju organiziranosti kot tudi na področju proizvodnje in seveda proizvodnjo, ki se dobro prodaja."

S farmo na Pristavi je tesno povezano vprašanje ekologije. Težo problema in kako ga rešujejo, je direktor Žabkar orisal takole:

"Ekologija je sestavni del vsake velike proizvodnje, zlasti pa je problem varstva okolja značilen za prašičerejska farme. Težko je najti rešitve, ki bi zadovoljile vse, predvsem pa stroškovno razbremenile farmsko proizvodnjo. Generalnih in poceni rešitev ni. Naša farma je bila zgrajena pred 15 leti, ko so bile za gnojevko postavljene vodotesne lagune. Ta način zbiranja gnojevke ne ogoža vodotokov, terja pa razvoj na velike površine. Lastnih obdelovalnih površin, da bi porabili gnojevko, nimamo dovolj, zato jo brezplačno dostavljamo nekaterim zainteresiranim kmetijskim posestvom ali kmetom. Pri tem moramo paziti tudi na čas.

kdaj to počnemo (popolna prepoved velja med 15. novembrom in 15. februarjem) pa tudi na sestav zemljišč, kjer gnojimo. Skrbno se izogibamo propustnih zemljišč ali drugih riskantnih površin, da ne bi ogrozili vodotokov, hkrati pa upoštevamo tudi dejstvo, da ne bi prišlo do zasičenosti."

Zato je toliko bolj pomembno, kakšen naj bo krški pujs, da bo cenovno in kakovostno konkurenčen. Sicer pa o tej temi posebej z vodjem farme Matjažem Falknerjem.

Vesna Bleiweis



Iz mesarije v
Kostanjevici

PRODUKTIVNOST IN STROŠKI NA RAVNI, KI JO PRIZNAVA TRŽIŠČE - POGOJ ZA PRIHODNOST FARME PRISTAVA

Farma Pristava je bila zgrajena pred petnajstimi leti. Na začetku se je ubadala z velikimi težavami. Problemi so se pojavljali pri uvajanju proizvodnje, vzgoji kadrov, zdravstvenem stanju živali, itd. Po petih letih spopadanja s težavami je farma začela z normalno proizvodnjo. Vendar načrtovana proizvodnja, tako kot je bila tehnološko zasnovana, ni bila nikoli dosežena.

"Razlogov je več in jih ne bi hotel posebej komentirati, z gotovostjo pa trdim, da smo dosegli pričakovane proizvodne rezultate na področjih, kjer so bile dane objektivne možnosti. To dokazujejo analize naše proizvodnje in podatki, ki so jih pripravljale neodvisne inštitucije primerjajoč našo proizvodnjo z ostalimi slovenskimi farmami. V preteklosti smo vedno poslovali tako, kot nam je narekovala situacija v slovenski prašičereji in situacija v podjetju. Dejstvo je, da za redno vzdrževanje, kaj šele za posodabljanje farmske proizvodnje, nikoli ni bilo pravega denarja in posluha. Šele sedaj se je pokazala priložnost, da začnemo posodabljanje tehnološki proces. To, česar bi se morali lotiti v letih 1990

do 1995, počnemo šele danes."

"Kako vidim poslovanje naše farme v prihodnosti? Najpomembnejše komponente so: kontinuirano in permanentno izboljševanje tehnološkega procesa, obnavljanje opreme in vnašanje tehnoloških in tehničnih inovacij, izboljševanje populacije osnovne črede in pitancev kot materialne osnove za trajno povečevanje akumulacije. Ključni zadevi sta še dvig produktivnosti, ki jo lahko zagotovijo tako človeški kot živalski potenciali. Glede živalskega dela smo poskrbeli za "dotok sveže krvi" z uvoženimi plemenjaki.

V letu 1999 in v prvi polovici leta 2000 moramo obnoviti pitališča, rešiti ekološke probleme, ob koncu leta 2000



Matjaž Falkner

pa obnoviti prasilišča - to so osnovni pogoji za uresničitev ciljev. Gre za zelo velik, vendar hudo nujen vložek, ki bi ga morali porazdeliti na več let, vendar ga ni možno več odlagati. Vlaganja v opremo in posodobitev bodo namreč bistveno prispevala k izboljšanju proizvodnih in poslovnih rezultatov ter odpravi oziroma zmanjševanju nekaterih slabosti kot so pogini v pitališču, odstotek izločenih živali v pitališču in podobno.

Tudi povečanje produktivnosti na zaposlenega je pomembna naloga. Število zaposlenih smo že zmanjšali za 18%, trenutno nas je na farmi zaposlenih 46. Stroške dela v novo ustvarjeni vrednosti pa bomo morali zniževati tudi v prihodnje.

Kontinuiran napredek farme je v osnovi vezan le še na dvig kakovosti in produktivnost živali. Tu gre predvsem za mesnatost živali in dejansko kakovost mesa, njegovo vodenost, barvo, primernost za predelavo itd. Mesnatost je definirana in ovrednotena, čeprav kakovost mesa v Sloveniji še ni povsod ekonomska kategorija, v konkurenčni ponudbi pa bo postala ključni element uspešnosti naše farme. Samo kakovost bo zagotavljala kontinuirano prodajo in uspešno poslovanje.

Skratka, stabilnost, rentabilnost proizvodnje in trajno pozitivno poslovanje lahko v prihodnosti iščemo le v proizvodnosti živali, produktivnosti ljudi ter zniževanju vseh tistih stroškov, na raven ki jo priznava tržišče," je opisal razmere in prihodnost farme njen vodja, Matjaž Falkner, dipl.ing. agr.



Pri mami je najlepše



Del objektov farme na Pristavi



NOVICE IZ MERCATORJEVEGA ZASTOPSTVA TUJIH PODJETIJ

V Mercatorju zastopamo celo vrsto tujih proizvodnih podjetij. Z nekaterimi med njimi je poslovanje že dolgoletna tradicija, trudimo pa se, da bi nam zaupali tudi novi. Da bi z njimi seznanili predvsem naše prodajno osebje in hkrati predstavili Mercatorjevo zastopniško dejavnost, bomo redno objavljali prispevke o podjetjih, ki jih zastopamo in predstavljali njihove v Mercatorjevi mreži najbolj tipične izdelke.

Testenine AGNESI imajo družinsko tradicijo in blagovna znamka je družinski priimek AGNESI. Družina se je davnega leta 1824 odločila, da bo izdelovala najboljše testenine na svetu. Sicer pa je bila družina doma v majhnem mestecu Imperia na obali Sredozemskega morja. Najkvalitetnejša pšenica durum je v tistih časih bogato rodila v Ukrajini. In tja so v mestece Taganrog ponjo plule trijambornice družine Agnesi. Trijambornica je tudi zaščitni znak testenin Agnesi. Menda, tako Giuseppe Garibaldi vedno pozdravljala izplutje Agnezijeve flote.

Marsikaj se je od takrat spremenilo. Trijambornice in Ukrajina so le še spomin. Spremembe v lastništvu podjetja so prinesle tudi nekaj novo. Najprej pri embaliranju izdelkov. Nič več v škatlah, testenine Agnesi so v vrečkah, za potrošnika pa je najbolj opazno dejstvo - nižja cena.

Danes ima podjetje Agnesi kupljeno izključno pravico do nakupa najbolj kakovostne pšenice, ki raste na poljih v ameriški Arizoni. Pšenico kronos odlikujejo čvrstost, barva, čistost, homogenost in visoka hranilna vrednost.

Kakovost Agnesijevih testenin zagotavlja poseben proces mletja pšenice. Agnesi je eden od redkih proizvajalcev, ki sproti melje pšenico v edinstvenem 7-nadstropnem mlinu (običajno jih je 6). Rezultat tega je: zelo čist in fino mlet pšenični zdrob značilne barve. Način mletja pomembno vpliva na okus testenin, ki pri Agnesijevih ohranja okus pšeničnega kalčka. Kakovost testenin je izredno odvisna tudi od tehnologije, pri čemer je posebej pomembno sušenje. Pri Agnesiju uporabljajo postopek "mehkega sušenja" pri



srednji temperaturi (70°) v 11 do 12 ur dolgem procesu, kar ohranja svetlo rumeno barvo pšenice, okus in visoke hranilne vrednosti (ki so precej višje od tistih, ki jih predpisuje italijanska zakonodaja). Kakovost Agnesijevih testenin je bila leta 1998 tudi potrjena z mednarodnim certifikatom ISO 9002.

In ker so pri Agnesiju rekli A, so rekli tudi B. Razvili so različne prelive in omake za testenine z blagovno znamko Agnesi. Tudi te so na Mercatorjevih prodajnih policah. Vabimo vas na pokušine in predstavitve izdelkov Agnesi. Pripravljamo jih ob vseh pomembnejših prodajnih akcijah.

Marjana Planinšek

ZA KONEC TEDNA ALI NA POČITNICE V HOTEL SREMIČ

Hotel Sremič v Krškem je odlična izhodiščna točka za spoznavanje pokrajine med Savo in Krko in čez, tja pod Gorjance. Z avtom, s kolesom, peš. Sam, z družino, s prijatelji.



Hotelska restavracija



Pri Treh lučkah se ponajajo z eno najstarejših vinskih preš v Srednji Evropi

VESELI KONEC TEDNA V HOTELU SREMIČ

Veseli konec tedna v hotelu Sremič vas bo veljal 10.000 tolarjev na osebo (polpenzion)

V ceno je všteto:

petek: nastanitev v sodobno opremljenem hotelu (tri zvezdice), spoznavno družabni večer s hotelskim animatorjem, večerja v hotelu

sobota: dan lahko preživite po svoje (nakup v industrijskih prodajalnah, kopanje v Podčetrku, Čatežu, ježa, ogled znamenitosti v okolici, kolesarjenje)

sobota: v poznih popoldanskih urah in zvečer organiziran ogled mesta Krško, večerja s plesom v gostišču Tri lučke.

V večernih urah po predhodnem dogovoru organizirano varstvo otrok.

nedelja: zajtrk; po zajtrku pa dan preživite povsem po svoji izbiri.

Ugodnosti:

- otroci do 5. leta starosti - zastonj
- za tretjo osebo na dodatnem ležišču 50% popusta
- 10% popusta za zaposlene v Poslovnem sistemu Mercator

Plačilni pogoji:

Možnost plačila s čeki na tri obroke, plačilo s kartico Mercator Pika in večino drugih plačilnih kartic.

INFORMACIJE:

Mercator Hotel Sremič, Trg Matije Gubca 3, 8270 Krško, telefon: 0608-21-838, fax: 0608-31 006

5 ALI 7 DNI, PA ŠE KAKŠEN DAN ČEZ

Petdnevni paket v hotelu Sremič velja 25.000 tolarjev na osebo (polpenzion), **sedemdnevni** pa 35.000 tolarjev. Vsak dan več pa 5.000 tolarjev na dan.

Za ta paket vam v hotelu Sremič nudijo:

- bivanje v sodobno opremljenem hotelu;
- spoznavni večer s hotelskim animatorjem,
- večerjo s plesom v gostišču Tri Lučke,
- organiziran - voden pohod na Lisco
- družabno (tekmovalne in družabne igre) popoldne pri Treh lučkah,
- družinsko tekmovanje v balinanju,
- 1x obisk savne.

Ugodnosti:

- otroci do 5. leta starosti - zastoj
- za tretjo osebo na dodatnem ležišču 50 % popusta
- 10% popusta za zaposlene v Poslovnem sistemu Mercator

Plačilni pogoji:

Možnost plačila s čeki na tri obroke, plačilo s kartico Mercator Pika in večino drugih plačilnih kartic.

Za prosti čas je v okolici Krškega obilica zanimivega - vabijo vas:

- turistična kmetija Vodopivec v Dibah pri Kostanjevici, kjer lahko zajahate holštajnca, lipicance ali prijazne ponije,
- kolesarjenje po poti, ki jo v hotelu prilagodijo vašim željam in telesni pripravljenosti;
- veslanje po Krki z izhodiščem v Kostanjevici;
- Kostanjeviška jama pri Kostanjevici;
- Kostanjeviški grad in galerija s kulturnimi prireditvami;
- potapljanje v Krki s spremstvom;
- teniško igrišče v Brestanici z bazenom
- Fitness center na Senovem - solarij in savna;
- kopanje v Čateških in Atomskih toplicah (Podčetrtek);
- golf v Mokricah;
- ribolov v Krki;
- vinska klet in pokušina vin v kleti na Leskovcu
- ogled kleti penin Istenič na Bizeljskem;
- ogled Muzeja izgnancev in galerije vin na brestaniškem gradu.

Pri domala vseh naštetih ponudnikih imajo gostje hotela Sremič popuste za storitve, v skoraj vseh industrijskih prodajalnah v Krškem pa 10% popusta. (Bližnje industrijske prodajalne: Krško: Labod, Elkroj, Evrosad; Brestanica: Evrostyle; Sevnica: Lisca, Jutranjka, Kopitarna, Inplet; Radeče: Kora; Kozje: Mont Metka, Steklarna Kozje).





21. MERCATORIADA

REZULTATI TEKMOVANJ 15. IN 29. MAJA 1999

KEGLJANJE

MOŠKI EKIPNO

	keglji	točke
1. MTL SVEŽI PROGRAM	2387	25
2. SVS 1	2380	20
3. OLJARICA	2265	15
4. MDK	2220	12
5. MTL RIBNICA	2185	/
6. GORENJSKA MLEKARNA	2135	10
7. DEGRO	2119	9
8. SVS 2	2041	/
9. PEKARNA GROSUPLJE	2024	7
10. MTL TRGOVINA 2	2014	/
11. MTL TRGOVINA 1	1965	/
12. KŽK KRANJ	1859	4
13. EMBA	1797	3

14. HOTEL ILIRIJA	1785	2
15. ZMAJČKOV BUTIK	1542	1
16. MTL ZALOG	804	

MOŠKI - POSAMEZNO

1. BELKO BOVCON MDK	836
2. ALOJZ BREC, SVS 1	832
3. MAKS KODRIČ, SVS 1	826
4. BORIS KURENT, GOR. MLEK.	820
5. DJURO GRADIŠAR MTL SV.PR.	805
6. SENAD MULALIĆ, MTL SV.PR.	805
7. ZDRAVKO TROBEC, OLJARICA	792
8. DRAGO PUKŠIČ, SVS 1	792
9. PETER BIZJAK, MTL, SV. PR.	785

ŽENSKE - EKIPNO

1. SVS 1	757	25
2. DOLENJSKA 1	729	20
3. MTL CERKNICA	721	15
4. DOLENJSKA 2	627	/
5. OLJARICA	621	11
6. MTL SVEŽI PROGRAM	614	/
7. HOTEL ILIRIJA	608	9
8. ETA	575	8
9. SVS 2	491	/
10. MTL MO II 3	471	/
11. MTL MO II 2	457	/
12. KŽK KRANJ 2	440	4
13. MTL MO II. 1	440	/
14. MTL ZALOG	416	/
15. MTL TRŽIČ	415	/
16. PSM	403	
17. KŽK KRANJ 1	399	
18. EMBA	324	

ŽENSKE POSAMEZNO

1. BRIGITA KRANJC, SVS 1	636
2. SLAVICA HRIBŠEK, DOLENJSKA 2	574
3. MILENA VEBER, DOLENJSKA 1	569
4. IDA GOLČMAN, MTL SV.PR.	564
5. LOJZKA ŠKAFAR, DOLENJSKA 2	558
6. MARIJA VRŠIČ, SVS 1	554
7. JOŽICA BEVEC, MTL CERKNICA	550
8. DUŠANKA ŠKEDELJ, DOLENJSKA 2	548

ŠAH

	točke	
1. M-SVS	12	25
2. M-PEKARNA GROSUPLJE	6	20
3. GORENJSKA MLEKARNA	4	15
4. ETA	2	12



Kraljevska igra



Čakajo na lučaje

NAMIZNI TENIS

ŽENSKE

ETA:OPTIMA	3:0 B.B.
OLJARICA:SLOSAD	3:0 B.B.
SVS:ETA	3:0
DEGRO:OLJARICA	3:1
SVS: DEGRO	3:0
ETA:OLJARICA	1:3

točke

1. SVS	25
2. DEGRO	20
3. OLJARICA	15
4. ETA	12



Z loparčkom in žogico

MOŠKI

DEGRO:MTL SV. PROG.II.	3:0 B.B.
SVS II.:DOLENJSKA	3:0 B.B.
SVS I. MTL SV. PROG.II.	3:0B.B.
ETA:AGROKOMBINAT	0:3
DEGRO:SVS II.	3:0
SVS I.:AGROKOMBINAT	3:1
DEGRO:SVS I.	3:1
SVS II.:AGROKOMBINAT	1:3

1. DEGRO

1. SVS I

3. AGROKOMBINAT

4. SVS II.

5. ETA

MALI NOGOMET



Okroglo usnje - ljubljenc v Mercatorju

MTL SVEŽI PROGRAM:GORIŠKA	7:0
EMBA:LOKA	1:1
MTL HLAD. ZALOG:	3:0 B.B.
SVS I.:PEKARNA GROSUPLJE	3:0 B.B.
PSM:ZMAJČKOV BUTIK	0:3
DEGRO II.:SVS II.	1:0
DEGRO I.:MTL POSTOJNA	4:1
GORENJSKE MLEKARNE:SLOSAD	2:0
MTL TRGOVINA:KG KOČEVJE	4:0
MDK:DOLENJSKA I. NM	0:2
TRGOAVTO:MTL RIBNICA	0:3 B.B.
KŽK KRANJ:DOLENJSKA II. KRŠKO	4:4
LOKA:PSM	0:4
GORIŠKA:SVS I.	0:3 B.B.
HOTEL ILIRIJA:DEGRO II.	0:3 B.B.

EMBA:ZMAJČKOV BUTIK	3:2
PEKARNA GRO.:MTL SV.PROG.	0:3 B.B.
SVS II.:MTL HLAD. ZALOG	0:3
SLOSAD:TRGOAVTO	3:0
MTL POSTOJNA:MDK	2:4
KG KOČEVJE: KŽK KRANJ	2:0
GORENJSKE ML.:MTL RIBNICA	6:1
DEGRO I.:DOLENJSKA I.N.M.	3:1
DOLENJSKA II.KR.:MTL TRGOVINA	1:2
SVS I.:MTL SVEŽI ROGR.	1:2
DEGRO II.:MTL HLAD.ZALOG	2:3
PSM:EMBA	1:1
SVS II.:HOTEL ILIRIJA	3:0 B.B.
LOKA:ZMAJČKOV BUTIK	3:2
MDK:DEGRO I.	0:4
KŽK KRANJ:MTL TRGOVINA	0:3
TRGOAVTO:GORENJSKE MLE.0:3 B.B.	
MTL POSTOJNA:DOLENJSKA I.NM	1:6
DOLENJSKA II. KR.:KG KOČEVJE	3:0
MTL RIBNICA:SLOSAD	2:0

I.

MTL SV. PROGRAM:EMBA	4:1
EMBA:MTL HLADILNICA ZALOG	1:1
MTL HLAD. ZALOG:EMBA	1:1

1. MTL SVEŽI PROGRAM
2. HLADILNICA ZALOG
3. EMBA

II.

DEGRO I.:GORENJSKE MLEK.	2:2
GORENJSKE MLEK.:MTL TRGOVINA	2:5
MTL TRGOVINA:DEGRO I.	1:0

1. M TRGOVINA Ljubljana
2. DEGRO I.
3. GORENJSKA MLEKARNA

STRELJANJE

ŽENSKE -ekipno

		krogi	točke
1. SVS 1		435	25
2. DEGRO 1		404	20
3. SVS 2		378	/
4. ETA		370	12
5. MTL SVEŽI PROGRAM		324	11
6. DEGRO 2		309	/
7. DOLENJSKA - NM		271	9

POSAMEZNO

1. ANTOLIČ KRISTINA, SVS I.	148
2. RUGANI ZOFIJA, SVS II.	147
3. MLAKAR MARJANA, SVS	144

4. STAROVASNIK SIMONA, ETA	144	18. JANŽEKoviČ DUŠAN, MTL SV.PROG.	155
5. BANIČ CVETKA, DEGRO	143	19. LUKMAN MIRAN, HLAD.ZAL.	155
6. VIŠENJAK MARIJA, SVS I.	143	20. BOJAN ŠTIH, ETA	154
7. FIŠER IRENA, DEGRO I.	131	21. MARTINC PETER, MTL KUH.TOM.	152
8. POLJANŠEK BERNARDA, ETA	131	22. ŠUC VOJKO, DEGRO	151
9. ŠTRAJDUHAR MARTINA, DEGRO I.	130	23. JEVIKAR PETER, DOLENJSKA	150
10. SUKOVIČ LJUBA, M.DOLENJSKA	129	24. FILIPAS MARINO, DEGRO	148
11. DOLINŠEK SONJA, MTL SV.PROG.	128	25. ŠKRINJAR MARJAN, SVS	148
12. GREGORČIČ KSENIJA, MTL.SV.PROG.	124	26. KOŠIR DUŠAN, OLJARICA I.	148
13. PIŠEK JOŽICA, SVS	115	27. PULKO SREČKO, SVS	147
14. VAKAJ MAJDA, SVS II.	116	28. HUSEINOVIČ ŠAĆIR, OLJARICA	146
15. PEČAR TINA, DEGRO II.	113	29. SPRUK LOJZE, ETA	143
16. VESEL NADA, OLJARICA	112	30. ROBEK ALEŠ, DOLENJSKA	142
17. KLEVA-URDIH MIRJAM, DEGRO II.	100	31. ŠPORAR ZDRAVKO, PEK.GROS.	142
18. ČERNEKA INGRID, DEGRO II.	96	32. ZUPANČIČ MIRAN, DOLENJSKA II.	142
19. OSOLNIK OLGA, ETA	95	33. CAFUK DRAGO, LOKA	142
20. TISOVEC JOŽICA, DOLENJSKA	86	34. KONRAD DARKO, SVS II.	142
21. MIHELič DARJA, MTL SV.PROG.	72	35. ŠKUFCA PETER, PEK. GROS.	139
22. DJUKIČ JOŽICA, DOLENJSKA	56	36. BOGATAJ MATJAŽ, OLJARICA	139
23. STARIČ OLGA, OLJARICA	54		
24. BUČAN IRENA, OLJARICA	50		

MOŠKI -ekipno

1. SVS 1	671	25
2. MTL HLAD.ZALOG	653	20
3. PEKARNA GROSUPLJE	636	15
4. DOLENJSKA I. NM	634	12
5. DEGRO i.	623	11
6. OLJARICA 1	586	10
7.ETA	577	9
8. SVS 2	570	/
9. LOKA	556	7
10. MTL SV.PROG.I.	532	/
11. DOLENJSKA II. NM	531	/
12. OLJARICA II.	513	/
13. MDK	501	3
14. MTL	387	/

krogi točke



MOŠKI POSAMEZNO

1. BEVC SANDI, DOLENJSKA I.	184
2. KOLENC ZVONE, PEK.GROS.	184
3. MLAKAR ZVONKO, SVS II.	178
4. BOŽIČ ŠEFIK, HLAD.ZALOG	176
5. STRNIŠA JANEZ, LOKA	172
6. MLAKAR ANTON, PEK.GROS.	171
7. PEKOLJ TONE, DOLENJSKA I.	168
8. MIJATOVIČ ŽELJKO, HLAD.ZAL.	166
9. JANŽEKoviČ DANIEL, SVS	166
10. HVALEC ADOLF, SVS	165
11. RITOŠA GIULIANO, DEGRO	163
12. HRNČIČ VRANC, SVS	162
13. JENČIČ MILAN, OLJARICA	162
14. LOŽAR IGOR, MTL SV.PROG.	162
15. FIŠER ŽELJKO, DEGRO	161
16. TOMC POLDE, HLAD.ZAL.	156
17. REMS ANDREJ, ETA	155

Bo zadetek v polno?

37. KRMEC LJUBO, OLJARICA	137
38. ŠUMENJAK VILI, SVS	133
39. LAŠIČ DRAGAN, OLJARICA	132
40. BAŠELJ MATJAŽ, MDK, ŠK.LOKA	132
41. PEKOLJ TONE, DOLENJSKA I.	132
42. JELENC SIMON, LOKA	132
43. ZUPAN GAŠPER, MDK, ŠK.LOKA	128
44. GLEN ANDREJ, MTL, SV.PROG.	125
45. ALBREHT ANDREJ, ETA	125
46. JUDEŽ ŠTEFAN, DOLENJSKA II.	124
47. PLESTENJAK NACE, MDK, ŠK.LOKA	123
48. ANDREJČIČ MARTIN, DOLENJSKA II.	123
49. DEBELJAK BORIS, MDK, ŠK.LOKA	118
50. MURIČ SMAIL, OLJARICA	118
51. MARIJAN IVAN, OLJARICA	117
52. KORBAR DANILO, MTL KUH.TOM.	114

53. KRČ BENJAMIN, LOKA 110
 54. MILOVANOVIĆ RADOVAN, MTL, SV. PR. 90
 55. KANTAREVIČ RIFET, MTL KUH.TOM. 62
 56. KERMAN STANE, MTL KUH.TOM. 50

KOŠARKA



Time out

SLOSAD.MTL HLAD. ZAL.	50:32
DOLENJSKA III.METL.:LOKA	12:61
OLJARICA:DOLENJSKA I.TRE.	29:36
GORIŠKA:DEGRO	24:45
SLOSAD:LOKA	33:30
DOLENJSKA I. TRE.:DEGRO	37:31
SLOSAD:DOLENJSKA I.TRE.	42:36
SORA:DOLENJSKA II.N.M.	42:44
ETA:EMBA	16:20
MTL POS.:SVS	0:20
PSM:MTL TRŽIČ	17:35
DOLENJSKA:EMBA	0:20 B.B.
SVS:MTL TRŽIČ	22:26
EMBA:MTL TRŽIČ	20:30

ODBOJKA



Športni pozdrav

ŽENSKE

1. GORIŠKA:SVS 2:0
 2. KG KOČEVJE:PSM 0:2

MOŠKI

1. KG KOČEVJE:MTL HLAD.ZALOG 2:0
 2. SLOSAD:ETA 2:0
 3. EMBA:SVS 0:2
 4. TRGOAVTO:KG KOČEVJE
 5. SLOSAD:SVS



TENIS

ekipno

1. PSM I. (ŠTRUKELJ, KOTAR, TURK, LUKŠA)
2. PSM II. (KOPRIVEC, JESENEK, MARINČE, REJC)
3. EMBA (KRIVOROTOV, KUŠLAN, LOVŠIN-KUKMAN, CVETKO)
4. SVS
5. MTL I.
6. DEGRO
7. MTL II.

MOŠKI skupina A

1. ŠTRUKELJ TOMAŽ, PSM
2. KRIVOROTOV IZTOK, EMBA
3. BOLTAR JORDAN, GORIŠKA
4. REJC SEBASTJAN, PSM
5. BABIČ JERKO, KG KOČEVJE
6. ČIKOVIN ŽELJKO, TROGAVTO
7. MIHELIČ BRANKO, SVS
8. PLANKAR TOMAŽ, PEKARNA GRO.
9. JURKOVIČ TADEJ, KG KOČEVJE
10. JARC BRANE, PSM
11. FILIPČIČ ERVIN, TRGOAVTO
12. SELIŠKAR FRANCI, EMBA
13. JELNIKAR IGOR, EMBA
14. VOVK MIRAN, ETA
15. SLADIČ MATJAŽ, EMBA
16. MADJAR ZVONE, MTL
17. RAJČEVIČ MARKO, TRGOAVTO
18. MESOJEDEC MARKO, OLJARICA
19. SAJOVIC ROMAN, GOR. MLEKARNE

točke

- | | |
|----|---------------------------------|
| 25 | 20. KOLAR JOŽE, KG KOČEVJE |
| | 21. KOŠIR ANTON, MTL |
| | 22. ROBEK ALEŠ, DOLENJSKA |
| | 23. RIGLER BORIS, MTL |
| | 24. OVNIK ALJOŠA, MTL |
| 20 | 25. PAVČNIK JANEZ, TRGOAVTO |
| | 26. GORJUP SAMO, SVS |
| | 27. MALE MARJAN, SVS |
| | 28. FILIPAS MARINO, DEGRO |
| | 29. TURK BOJAN, MTL |
| 15 | 30. STUŠEK ANDREJ, MDK |
| 12 | 31. LIČEN DARKO, GOR. MLE. |
| 10 | 32. KLEMENČIČ PETER, GOR. MLE. |
| 9 | 33. PINTERIČ ALJAŽ, ETA |
| / | 34. JAKOPIČ ROBI, EMBA |
| | 35. BIZJAK JOŽE, ZMAJČKOV BUTIK |
| | 36. TKALČIČ BORIS, ZKZ MOZIRJE |
| | 37. SAJOVIČ JOŽE, GOR. MLE. |
| | 38. ARHAR MIRKO, MDK |
| | 39. LACIJAN IZTOK, PSM |
| | 40. MELKIČ BOJAN, ZMAJ. BUTIK |
| | 41. JURGELE JURIJ, KŽK KRANJ |

MOŠKI skupina B

1. KOTAR ALOJZ, PSM
2. PUŠPAN IVAN, DEGRO
3. POŽAR BORIS, DEGRO
4. JUVAN MAKŠ, ZKZ MOZIRJE
5. MARINČEK TUGO, PSM
6. URBANČIČ SILVAN, PSM
7. GOLOB BOJAN, DEGRO
8. KODELA FRANC, PSM
9. CVETEK JOŽE, OPTIMA
10. UMBERGER MARKO, PSM
11. KUŠLAN JANEZ, EMBA
12. FILIČ BRANKO, DEGRO

13. VAUPOTIČ MIRO, PSM
14. SEMPRIMOŽNIK RAFKO, ZKZ MO.
15. DOBRAJC SLAVKO, ETA
16. JANKOVIČ ZORAN, PSM
17. GRADIŠAR JURE, MTL
18. BENEDIČIČ JANKO, PSM
19. BRODNJAK STANKO, SVS
20. GOSLAR PRIMOŽ, OPTIMA
21. MERZDOVNIK BOJAN, MTL

ŽENSKE skupina A

1. TURK DEJANA, PSM
2. BITENC DIJANA, OLJARICA
3. OVNIK NADA, MTL
4. MAISAN RENATA, MDK
5. BEDRAČ VLADKA, SVS
6. LOVŠIN KUKMAN IVA, EMBA
7. HOMAN KATARINA, GOR. MLE.
8. JESENEK MATEJA, PSM
9. ZADNIK PETRA, DEGRO
10. KRIVEC TANJA, SVS
11. LAPAJNE AJDA, MTL

ŽENSKE skupina B

1. LUKŠA TATJANA, PSM
2. JUŽNIČ HELENA, MTL
3. MOHAR MARJANA, MTL
4. KOPRIVEC IRENA, PSM
5. DAKIČ JADRANKA, PSM
6. ŽEKAR JELKA, PSM
7. KRALJ HEDA, SVS
8. OBLAK DIJANA, SVS
9. BUČAN IRENA, OLJARICA
10. LISJAK RITA, DEGRO
11. CVETKO MAGDA, EMBA



Pred dvobojem

MALEZIJA - DVOJNI OBRAZ AZIJSKEGA TIGRA

Popotovanje po Maleziji si glede podolgovato obliko dežele lahko orgaiziraš tako, da greš po eni strani dol, po drugi strani gor. Če te pri tem nekajkrat zanese v notranjost dežele je toliko bolje, saj so vandranja in potepanja po notranjosti nagrajena z odkritji o nacionalni in kulturni razgibanosti dežele.

Dežela v dveh delih

Ozemlje države je ločeno na dva dela. Med njima je Južno Kitajsko morje. Slaba polovica celotnega ozemlja Malezije leži na Malajskem polotoku. Večji del s težko prehodnimi džunglami prepredene Vzhodne Malezije pa leži na severnem delu otoka Borneo ali Kalimantan, kot ga imenujejo Indonezijci. Tu je tudi najvišji vrh Malezije, Mt Kinabalu - 4.101 m najvišji vrh jugovzhodne Azije med Himalajo in Papuo Novo Gvinejo. Žal mi tja še ni uspelo priti, zato pa vam lahko toliko več povem o centralni Maleziji. Deželo gospodarskega razcveta sem obiskal že dvakrat, prvič leta 1992, pa bi se še vedno našel kak čarobni kotiček, kjer bi z veseljem spustil svoje popotniško sidro.



Vročica malezijskih noči

Vročice sonce in visoka, skoraj 90% vlaga sta vsakodnevna spremljevalca Malezijcev in tistih, ki jih pot zanese tja doli. Temperature le redko zdrsejajo pod 20°C, večinoma pa se držijo okrog 30-ih. Občutek vročine povečuje sopara, zato je teh 30° dosti težje prenašati. Tudi noči so pošteno vroče in soparne. Dobro se spomnim svojega prvega obiska



Malezije in prihoda iz letališkega poslopja. Vroč, zadušljiv tropski zrak me je dobesedno vrgel nazaj v hladeno zgradbo. Prvo noč v majhni, vroči, zatohli sobici sredi Kuala Lumpurja, večmilijonskega glavnega mesta Malezije, mi vročina ni dala spati. V sobi nas je bilo več, imeli pa smo le en vrteč ventilator, ki je vsakokrat prinesel nekaj sveže sapice. Na ta piš sem čakal nagonsko in bilo je nemogoče zaspati. Čeprav sem samo ležal, počel torej nič, je znoj kapljal in curljal. Prve dni sem si pomagal z nočnimi izleti pod hladen tuš, pa ni vse skupaj nič pomagalo. Sčasoma sem se privadil vsega in se svoje prepotenosti nisem niti več zavedal, kaj šele, da bi mi bilo zaradi nje nerodno. Kar najkrajši čas sem namenil nočem v postelji.

Gospodarski napredek in rasni problemi

Malezija je zanimiva mešanica različnih narodov, ras ter posledično kultur in religij, kar daje deželi barvit šarm. Tu se prepletajo življenjske niti treh narodov: Malajcev, Indijcev in Kitajcev, pri čemer ne smemo prezreti še okoli 80.000 prvotnih naseljencev, takoimenovanih "oranžnih ljudi" (Orange Asli), ki so naselili polotok še pred prihodom Malajcev, pretežno so prišli iz današnje Indije, Kambodže, Sumatre in Riauškega arhipelaga. Večina plemenskih skupin, med katerimi prevladujejo Negrioti, Senoiti in Proto Malajci je resda opustila svoj prvotni nomadski način življenja in prevzela navade moderne družbe, vendar je v odročnih predelih notranjosti dežele še vedno moč najti posamezne vaške plemenske skupnosti, ki ohranjajo svoje korenine in tradicijo prednikov. Večina plemen je animistične vere. Živijo skromno, v zbitih lesenih koli-

bah, preživljajo se z lovom in primitivnim poljedelstvom. Ker je prst v notranjosti gozdov razmeroma pusta, dognojevanja pa ne poznajo, se po letu ali dveh zemlja izčrpa, kar zahteva premik in iskanje boljšega, predvsem rodovitnejšega prostora. Prebivalcev, ki še kljubujejo duhu modernega, je vedno manj.

Kako intenzivno se ruši staro in gradi novo, sem se prepričal ob mojem drugem obisku. Nebotičniki domačih in tujih korporacij, mogočni nakupovalni centri, boljši avtomobili in udobnejši vlaki, vse boljša prometna in druga infrastruktura ter tudi višje cene, so mi dokazovali, da se staro umika novemu, naprednejšemu. Občutek, da ljudje živijo bolje, so mi potrdili tudi prijatelji, čeprav so na drugi strani potožili, da se prepad med bogatimi in že sicer revnimi povečuje. To je začelo porajati rasne probleme. Privilegirani položaj, ki ga uživajo Malajci na področju političnega in poslovnega življenja, izobraževanja, lastniških zadev in drugje, namreč ni povsem povšeči drugim narodnostim, še posebno Kitajcem in Indijcem. Politična moč je že skoncentrirana v rokah Malajcev, niti gospodarskega napredka pa še vedno držijov rokah podjetniško bolj nadarjeni Kitajci. Vlada skuša z elementi "pozitivne diskriminacije" na področju gospodarstva prednostno povečati prisotnost Malajcev, predvsem v poslih, v katere je vključena država. Dražava favorizira razvoj območij z večinskim malajskim prebivalstvom in tako zmanjšuje dominantni delež kitajskega gospodarskega prispevka. Prevzem po malajsko, bi lahko rekli. Dokler bosta veljala vsesplošni napredek in optimistična ekonomska napoved in imeli koristi tako Malajci kot Kitajci, bo takoimenovana Bumiputra politika ali politika spodbujanja gospodarskega razvoja oziroma politika privilegirancev kot jo razumejo Kitajci, lahko prosperirala. Vprašanje pa je, kakšen bo odziv kitajske strani v primeru globlje gospodarske recesije.

Otok Langkawi - otok norih zabav

Prepustimo se raje nekoliko lahkotnejši temi in razpnimo jadra pustolovščin proti jugu. Potovanje po Maleziji začnimo ob zahodni obali Malajskega polotoka, kjer plaže sicer niso tako peščene kot na vzhodni strani, je pa zato toliko več krajev z bogatim nočnim življenjem in dobro ohranjenimi ostanki domorodske in kolonialne preteklosti. Narodnostna sestava je v primerjavi s tisto na vzhodu dosti bolj barvita. Najbolj se odraža v raznolikosti kulinarčne ponudbe, arhitekturi, običajih in samem tempu življenja. Turističnih obmorskih in "gorskih" letovišč, je kar nekaj in povsod ste več kot dobrodošli.

Za željne norih zabav in poleževanja na soncu ali v senci kokosovih palm, je izbira nekajdnevnega počitnikovanja na otoku Langkawi dobra odločitev. Plaže resda niso bogve kaj, je pa zato nočno življenje toliko bolj nepozabno. Domačinov, razen tistih, ki bodo skrbeli za to, da bo vaša postelja mehka, hrana užitna in pijača hladna, pravzaprav ne boste srečali. Zato pa tu srečate prišleke z vsega sveta, bodisi turiste ali pa "ta prave" popotnike. Ob vrču piva ali



"posodi" viskija, ki se tu pije s slamico in leže na mehkih orientalskih tkaninah ob spremljavi glasbe, zlahka napolnite izpraznjene baterije. Istočasno pa od tistih, ki tu končujejo svoje popotovanje, dobite marsikateri koristen in prepotreben nasvet o tem kam, kdaj, kako in s koliko denarja naprej na potep ali pa informacije o tem, kaj vas čaka tam, kamor ste namenjeni. Otok je pravi mednarodni popotniški informacijski center v malem. Tu krožijo "ta prave" informacije.

Langkawi je otok norih noči in ljudi z vseh vetrov sveta. Tisti, željni miru in romantičnega življenja ter vsega lepega v dvoje, si pa le izberite enega od sosednjih prijaznejših otočkov. Ne bo vam žal.

Cameronso višavje in čajanka v tropski džungli

Če ti predstavljeni način potepanja po Maleziji ni po meri, lahko obišeš bolj ali manj odmaknjene predele Cameronskega višavja znanega predvsem po neskončnih plantažah čaja, orhidejah, ki rastejo tu prosto v naravi, številnih slapovih in z gosto džunglo poraslih vrhovih. Temperature so tu zaradi višine, ki je primerljiva z višino našega Krvavca ali Velike planine, precej bolj znosne in primerne za krajša in daljša pohajkovanja, v katerih odkrivaš čarobnost deževnega gozda. Malo bolj korajžni zlezejo na nekaj nad 2.000 m visoki Brinchang ali pa se ookopajo v tolmunih pod mnogimi okoliškimi slapovi.

Obisk plantaže čaja je vrnitev v čas angleškega kolonializma. V čas, ko so na tem območju začeli z načrtnim pridelovanjem čaja. Če mi je prav ostalo v spominu, so prvo sadiko čaja posadili v dvajsetih letih tega stoletja, potem, ko je območje ob koncu prejšnjega stoletja orisal Anglež William Cameron. Po njem je pogorje tudi dobilo ime. Angleško kolonialno dediščino je čutiti povsod, predvsem na področju arhitekture. Dobro ohranjena gospodarska in druga poslopja na plantažah pričajo, da so Cameronu sledili mnogi rojaki. Vsaka plantaža ima posebno čajno utico, kjer okusiš pravi angleški čaj in si deležen angleške obrednosti pri pitju čaja. Nič kaj malezijsko - angleški kolonializem ni bil prav nič površen.

V Cameronskem pogorju je največji kraj Brinchang z budističnim templjem s številnimi budovimi kipci in kamnitimi levi.

Primož Godler



Fantazija na glavi

Pokrivala se spet vse pogosteje znajdejo na naših glavah. Pa jih nekaj časa ni bilo. Ne bomo iskali odgovora na vprašanje zakaj, ampak se raje sprehodimo po poletno pokritih glavah.

Tokrat naj bodo prvi moški. Klasični klobuk v slamnati izvedbi je vabljev tudi za mlajše "gospode". Glavo zavaruje pred soncem, še zlasti, če je spodaj pleša. Po nekaterih trditvah je pleša simbol moškosti in pokrite glave so tako - glede te trditve - uganka. Sicer pa se ljudje radi pustimo presenetiti ... Poleg klobukov, ki so poslovni in vedno "nobel", pa je za poletno pripeko vedno dobrodošla pilotska kapa. Seveda za manj uradne priložnosti, oziroma za prosti čas. Prosti čas pa poudarjamo mlajši po letih ali po srcu tudi z rutami. Ni več redkost srečati moškega, ki svoj mačizem poudarja s "cigansko" ruto, zavezano povsem ob glavi. Torej, neke vrste gusarji, ki simpatično in prijazno stopajo poletnim avanturam naproti.

Predno gremo k ženskim klobukom oziroma pokrivalom, pa še uniseks hit tega poletja. To je eksotično beduinsko pokrivalo. Pred soncem zavaruje glavo in vrat, je zračno, lahko, enostavno in izzivalno hkrati. Zahteva pa kar nekaj poguma ...

Pa ženske? Za zavarovanje glave pred pripeko ali za modni dodatek si nadenejo iz fine rafije pleten klobuček, ki ga dopolnjuje ruta. Za bolj ekstravagantne je ruta lahko zavezana ne le okoli klobuka, kot dodatek, ampak čez klobuk. Spominja na filmske prizore v odprtih avtomobilih, v katerih bi veter lahko odpihnil nežni klobuček ... Povsem praktična rešitev se je pokazala tudi za lepo in bila je osvojena.

Torej, bodisi lahek majhen slamnik v pisanih poletnih barvah ali razkošnejši klobuk, pleten kot slamnik ali iz zanimivega lažjega blaga v stilu obleke, bo sprejet kjerkoli. Na poletni vrtni zabavi in pa za čajanko ob petih, je takorekoč obvezen. Za ostale priložnosti si lahko omislite kaj bolj eksotičnega. Vsaka glava bo našla sebi ustrezno pokrivalo, ki bo poletno vročino naredilo znosnejšo in našo podobo še lepšo.

Pa bolj pazite na tisto kar je v in ne na glavi.

Lidija Jež



Bomo zaradi pleníc ostali brez otrok?

Plenice za enkratno uporabo, ki jih v sodobnih industrijskih državah poznajo že od šestdesetih let, imajo zdravniški že dolgo na sumu, da bi pri dojenčkih moškega spola utegnile povzročiti motnje v plodnosti. Ugotovili so namreč, da je temperatura kože na testisih pri uporabi papirnatih in "super vpojnih" pleníc (te imajo znotraj drobna zrnca, ki ob povišanju temperature povečajo svojo prostornino tudi za štiristokrat) ob stiku s plenico za okoli stopinjo višja kot pri naravnih, bombažnih pleníc. Že to, razmeroma majhno zvišanje temperature pa povzroča v tkivu testisov motnje pri nastajanju sperme. Dejstvo je, da se od uvedbe sodobnih pleníc plodnost moških preprečeno zmanjšuje.

Najbolj zdrave rastline

Ameriški zdravniki so sestavili seznam zelenjave in sadja, v katerih je največ antioksidantov, ki preprečujejo poškodbe celic. Najvišje so se uvrstile suhe slive, ki so obenem tudi dobro sredstvo proti zaprtju, sledijo borovnice, rozine in črni ribez, zelo pomembno vlogo pri ohranjanju zdravja pa igrajo tudi ohrovt, jagode in špinača. Zadnja se je izkazala kot najboljša hrana za možgane, ki jo potrebujemo, če se želimo izogniti izgubi spomina in Alzheimerjevi bolezni. Suhe slive, znane po svojem takojšnjem delovanju na zdravje, pa bi lahko bile najboljša obramba pred rakom in boleznimi srca.

Nezvesti ptiči

Britanski ornitolog Nick Davies, že dolgo raziskuje ljubezensko življenje ptic in ugotavlja, da bi bilo med njimi zelo veliko hudih zakonskih težav, če bi bile ljudje. "Taščice in skobci so najbolj navušeni za seks. Okrog 20% mladih taščic ni potomk "šefa gnezda", ampak sosedov, ki so bili samicam očitno bolj všeč. "Še huje", pravi "je v gnezdih skobcev. Včasih si kar dva para delita gnezdo in partnerja ali pa se samica preseli k dvema samcema. Po tem se pari do desetkrat v eni uri. Seveda ne gre brez izpadov ljubosumja. Če se samci in samica nikakor ne morejo sporazumeti, samica zbeži in si poišče novega ljubimca".

Dišeče perilo

Angleži so znani po tem, da se zelo radi nadišavijo preden se srečajo z ljubljeno osebo, kar velja tako za ženske, kakor tudi za moške. V kratkem pa bodo tam številni parfumi postali odveč, kajti obleke bodo dišale že same po sebi. Modno podjetje Neytret je namreč poslalo na trg perilo, ki diši ali po jagodah ali pa po vašem najljubšem parfumu. Razmišljajo o tem, da bi poslali na trg domačo obleko s sproščujočim vonjem po sivki, na posebno željo pa bodo izdelovali tudi posebno kolekcijo spodnjih hlač, ki bodo dišale po čokoladi. Dišeča olja v blago dobesedno zapečejo, tako da se ne razdiši tudi po tridesetih pranjih.

Recept

Če povabimo prijatelja na pivo, ne sme manjkati nekaj domiselnih in okusnih jedi, ki jih lahko pripravimo posebej za takšno priložnost. Potrudimo se in namesto klasičnega narezka pripravimo jedi, ki bodo zadovoljile nas in goste. Hladno pivo se nam bo zato še bolj prileglo.

Ocvrta mozzarella s šunko

15 dag mozzarele, 15 dag prešane šunke (rezine), sol, popoer, malo sesekljane bazilike, jajce, moka, drobtine, maščoba za cvrtje.

Mozzareló z žličo porazdelimo po rezinah šunke, solimo, popramo in potresemo z baziliko. Zvijemo, tako da so robovi skriti. Zvitke paniramo v moki, jajcu in drobtinah. Na hitro ocvremo v maščobi.



Hrenovke v testu

1 zavitek listnatega testa, 2 žlici paradiznikovega kečapa, 4 hrenovke, 2 žlici gorčice, 2 rezini sira gauda, 1 rumenjaka.

Hrenovke po dolgem zarezemo in premažemo z gorčico. Listnato testo odtagamo in vsak kos testa posebej razvaljamo na kvadrat s stranico cca 15 cm. Premažemo s kečapom. Sir narežemo na ozke pramene in ga vstavimo v zarez hrenovk. Tako polnjene hrenovke zavijemo v testo. Položimo jih na pekač, premažemo z rumenjacom in pečemo pri 200°C približno 20 minut. Še vroče postrežemo k pivu.

Andrej Remškar

NAGRADNA KRIŽANKA

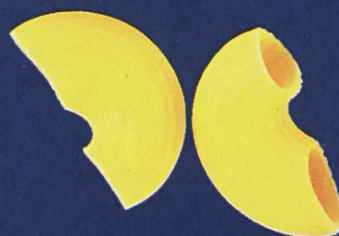
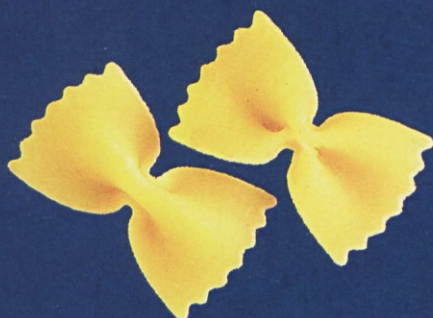
					ZDROBLJENOST, UNIČENOST	KROŽNO OBLIKOVANA AFRIŠKA VAS	PISATELJ MURNIK	ZAPREKA, BARIERA	MILJONSKO MESTO NA JUGU FLORIDE	TISKARSKO DELO (REDKA OBLIKA)	ZNANI ANGLEŠKI KOLIDŽ	POSODA ZA PEPEL UMRLEGA
					NEZAHTEVEN ČLOVEK							
					NASLOV VERDIJEVE OPERE							
					GRELEC CENTRALNE KURJAVE							
					PRISTAN. MESTO NA SICILJI							
DOKUMENT O UČENČEVEM ZNANJU IN VEDENJU, IZKAZ	SATIRIČNA PREDELAVA RESNEGA DELA	LUKA V EGIPTU, NAJDIŠČE (RASHID)	VRTNA CVETICA RAZLIČNIH BARV	POBEG	PIJAČA ST. SLOVANOV		ZVIŠANA NOTA A		TUJE Ž. IME IZ ČRK: REALNA)	MANJŠE MORSKE ŽIVALI		
AVSTRJ. AVTOR VALČKOV (JOHANN)							NADA, PRIČAKOVANJE	OKUSNA MORSKA RIBA; IVER	TKANINA V VEZAVI S POŠTEVNI MI ČRTAMI	ST. RIMSKI PISEC		
ŽENSKA V NAJSTAREJŠEM POKLICU										IZDELOVALCI GODAL IZ CREMONE	RADJ REKA V MONGOLJI (1032 KM)	
TISKARSKA PLOŠČA Z MREŽO					KRATKA PREKINITEV GOVORJENJA							
PLOŠČA IZ STISNjenih IVERI					PODOBA, VIDEZ, ZUNANJOST		NOČNI POČITEK					
VOJAŠKA ENOTA				OKRAJŠAVA ZA RECEPT			KEMJSKE SPOJINE				DEL KAMIONA	
KRAJŠI NAZIV ZA ESTONCA			REKA PO VITALJI	LATINSKO: UMETNOST	GLINASTA PIŠČAL							SESTAVIL JOŽE PETELIN
VNAŠANJE JAJC V TESTO												
ANTON INGOLIČ		KOSTARIŠKI POLITIK, NOBELOVEC UNITED STATES										
PREBIVALSTVO KAKE DEŽELE												
NEKDANJA FRANČ. TERRORIST. ORGANIZ.			POVPREČNA DOLŽINA BESED JE 5,23 ČRKE	AVTOR JAMESA BONDA FLEMING								
												

Rešitve pošljite do 25. junija 1999 na naslov: Poslovni sistem Mercator, Center za obveščanje, Dunajska 107, 1000 Ljubljana. Nagrade bomo poslali po pošti.
 Za pravilno rešitev križanke v prejšnji številki časopisa, nagrade prejmejo: Albina Brdnik, Smlednik 34, 1216 Smlednik. Jože Levstek, Trg zbora odposlancev 70, 1330 Kočevje, Niko Pirc, Glavarjeva 45/7, 1000 Ljubljana.

AGNESI



DAL 1824





TrgoAvto

Trgovina d.d. Koper
6000 Koper, Pristaniška 43/a
telefon: (066) 272-510
telefax: (066) 272-570



skuterji GILERA



skuterji PIAGGIO



kolesa ROG

**DODATNA OPREMA, AVTOKOZMETIKA
AGREGATI, ORODJE, AVTOAKUSTIKA
REZERVNI DELI ZA OSEBNA IN TOVORNA VOZILA**

Vabimo Vas, da nas obiščete v naših 27 prodajalnah po celi Sloveniji!