



DROGA



наш глас zëri ynë

naš

la nostra voce

vår röst

glas

unsere stimme

our voice

glasilo Skupine Droga

februar ~ 2003

Poslovne vesti

Organizacijske
spremembe

Ceoka


Uspešna
recertifikacija

Usposabljanje

Organizacijska
klima

Svet delavcev

Volitve v maju



*Neugnane vode
mlada hrepenenja
piješ jih in piješ,
žeja ne pojenja...*

S.P.

**Poslovne vesti
Organizacijske
spremembe***stran 4 - 5***Ceoka
Uspešna
recertifikacija***stran 7***Čista tovarna***stran 9***Gensko spremenjeni
organizmi***stran 10***Usposabljanje
Organizacijska
klima***stran 13***Blagovne znamke
Barcaffè v gostinstvu***stran 14***Dobro je vedeti
Napoved dohodnine***stran 21***Svet delavcev
Volitve v maju***stran 23***Nauči se poslušati. Priložnost
včasih potrka zelo tiho.**

(H.Jackson Brown jr.)

Ondan sem med pospravljanjem knjižnih polic naletela na skoraj petdeset let star priročnik o pisanju trgovskih pisem. Gre za knjigo, ki je izšla leta 1932 v Berlinu in prav tam leta 1957 doživela tretji ponatis. Vsebuje sto trgovskih pisem o izvozno-uvoznih poslih, avtorjem pa je služilo za vzgled poslovanje neke takratne nemške zunanjetrgovinske družbe. Obračala sem porumenele strani in sledila nekemu davnemu poslu: prvo, spoštljivih izrazov polno pismo kupca, ki se predstavi in prosi za katalog; sledi nič manj vljuden odgovor prodajalca; nato naročilo, pa pogajanja okrog cene in drugih terminov; začetek izvedbe posla; zapleti pri dobavi; končno tudi izvršeno plačilo, med eno in drugo fazo posla pa vsa tista pisma, ki so potovala dolge dneve, vse tiste nadvse olikane, izbrane besede... Na koncu ugotovim, da se kupec in prodajalec sploh nista osebno poznala in da sta drug o drugem vedela komaj kaj več od tistega, kar jima je bila pripravljena - v okviru pooblastil - zaupati trgovska zbornica.

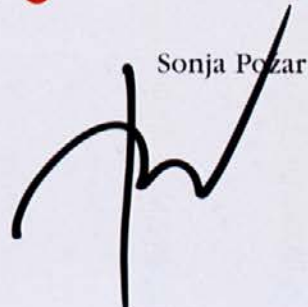
Ob podobi takratnega poslovnega sveta nam gre morda kar malo na smeh. Danes si namreč težko predstavljamo, da ne bi osebno poznali poslovnega partnerja ter od blizu sledili grafikonom njegove rasti in uspehov. Prometne povezave in druge sodobne tehnologije nam omogočajo poslovanja, katerih vsebina ni več izključno izmenjava blaga in izpolnitev kupoprodajnih pogodb: omogočajo nam partnerske odnose, katerih cilj

sta medsebojno dopolnjevanje in skupna rast, pa tudi hitra in točna izmenjava vseh informacij o novostih in spremembah na skupnih interesnih področjih. Pri tem seveda ne gre brez pogostih stikov - osebnih ali drugih; predvsem pa ne gre brez zaupanja in spoštovanja, ki sta stalnici med dejavniki dobrih odnosov.

Če sta si pred petdesetimi in več leti samo dva pooblaščenca komercialista preko pisem izmenjavala vljudne besede in bila zadolžena za dobro izpeljavo posla, se dandanes odgovornost za uspešno partnerstvo prenaša na vse večje število oseb. Poslovna kultura in etika postajata zmeraj bolj skrb vseh zaposlenih, saj zlasti sodobni delovni procesi in informatika narekujejo oziroma omogočajo izmenjavo informacij ter stike na različnih nivojih sodelujočih podjetij.

Star pregovor pravi, da lepa beseda lepo mesto najde. Če te besede prevedemo v jezik sodobne poslovne kulture lahko rečemo, da uspešno partnerstvo zgradimo ne le s pomočjo poslovnih uspehov ampak tudi z izdatno pomočjo korektnega obnašanja, prijaznosti in medsebojnega spoštovanja; kajti te tri vrednote nikoli ne zastarajo - ne glede na čas in nove tehnologije. ●

Sonja Pozar



Spremembe v OE Prodaja - odraz novih oblik sodelovanja

Andreja Vidic

V slovenskem prostoru smo v zadnjih letih priča koncentraciji trgovine. Vodilni Mercator je ta gibanja s pomočjo prevzemov ali nakupov podjetij trgovske branže privedel do stopnje, ko lahko na prste ene roke preštejemo trgovce, ki pokrivajo več kot 80% tržnega deleža celotnega prometa živil.

Razumljivo je, da so trgovska podjetja rastla in da so njihovi notranji tokovi postajali zelo kompleksni. Trгоvec se danes ne ukvarja samo z obračanjem zalog, maržami oziroma RVC-ji (razliko v ceni) in podobnim. Tudi pri njem vedno bolj stopajo v ospredje vsi marketinški elementi, pospeševanje prodaje, merchandizing, category management, RIP (računalniška izmenjava podatkov), in še bi lahko naštevali.

Prav ta kompleksnost poslovanja posameznega trgovca na eni strani in veliko število dobaviteljev na drugi je pripeljala do potrebe po koncentraciji pretoka informacij in odločanja, kar je vodilo k razmišljanju o oblikovanju delovnega mesta "skrbnik ključnega kupca" ali "Key account manager". Strateško partnerstvo trgovca in velikega dobavitelja, kot je Droga d.d., ima za cilj razvijati medsebojne odnose na temelju partnerstva, kjer obe strani s sodelovanjem pridobivata in rasteta. Prav to vodilo je v Drogi botrovalo odločitvi o prilagajanju prodajne funkcije novonastalim razmeram.

Podlaga za oblikovanje sistema KAM (key account management = ravnanje s strateško pomembnimi kupci) je zadovoljstvo kupca s

preteklim sodelovanjem z dobaviteljem.

Za poslovanje po principih KAM-a je značilna strategija sodelovanja, kjer je meja med obema partnerjema ohlapna, v odnosu z dobavitelji pa kupec poskuša postaviti skupne cilje. Na dobaviteljevi strani pa se sistem KAM kaže v naslednjih elementih: usmerjenost na ohranjanje kupca, neprekinjen odnos v dolgoročnih časovnih okvirih, močan poudarek na postrežbi odjemalcev, močna prizadevanja za izpolnitev pričakovanj odjemalcev in ne nazadnje kakovost, ki mora biti skrb vseh zaposlenih.

Razvoj odnosov s kupci tako postaja osrednja tema strateških načrtov podjetij. Podjetja se zadnje čase srečujejo z dejstvom, da majhno število kupcev prispeva velik delež k prodaji in dobičku, kar že samo po sebi navaja k sklepu, da je treba takšne kupce drugače obravnavati.

Ravnanje s strateško pomembnimi kupci pomeni v nadaljevanju dinamičen proces, preko katerega se viri v podjetju prerazporejajo s ciljem razvoja posebnih odnosov s specifičnimi kupci. Prednosti takšnega ravnanja se pokažejo v naslednjih oblikah: ohranjanje kupcev, nadzor nad konkurenti, razvoj novih izdelkov, povečanje dodane vrednosti za kupca, koordinacija vseh aktivnosti znotraj dobaviteljevega podjetja in izogibanje nepomembnim opravilom.

Vsestransko poznavanje in razumevanje kupčevega poslovnega področja in njegovega poslovnega okolja ter komunikativnost in všečnost v medosebnih stikih sta temeljni lastnosti skrbni-

ka ključnega kupca. Skrbnik mora tudi dobro poznati izdelke in tokove v lastnem pojetju, biti pošten in vreden zaupanja, saj se bo le tako skozi čas ustvarilo obojestransko zaupanje, ki je temelj nove oblike sodelovanja.

Po novem letu so vloge v prodajni službi Droge na novo razporejene in sicer je skrb za ključne kupce Tuš in Suma zaupana Bojanu Pilihu, Andreja Vidic pa je zadolžena za ključna kupca Mercator in Spar. Ostali kupci so nekako po teritorialnem principu razdeljeni na dve vodji prodajnih področij - VZHOD - na Boruta Planinška in ZAHOD - na Aleša Benka in njima so podrejeni terenski komercialisti, ki še naprej opravljajo naloge pobiranja naročil in pospeševanja prodaje v trgovinah ključnih in ostalih kupcev.

O konkretnih oblikah sodelovanja, posameznih relacijah znotraj Droge in med Droginimi kupci ter o konkretnih projektih pa bomo govorili v eni od naslednjih števil, ko nam bodo posamezni vodje predstavili svoje novo delo, izzive in mogoče že tudi nekatere konkretne rezultate nove organizacije. ●



Slika Jadran Rusjan

Bližje tujemu kupcu - spremembe v OE Izvoz

Gregor Moljk
Slike Majda Vlačič

Droga in njene hčerinske družbe že vrsto let uspešno poslujejo na tujih trgih. Povečan obseg prodaje, razvoj posameznih tujih trgov, tesnejše sodelovanje s kupci in sodelavci iz drugih oddelkov v matični družbi je le nekaj razlogov, ki so botrovali organizacijskim spremembam v OE Izvoz. Z novim letom so se uvedla delovna mesta "skrbnikov povezanih podjetij" in "področnih vodij" na eni strani ter odpreme službe na drugi.

Skrbniki povezanih podjetij so postali Lidija Toromanovič za Drogo Sarajevo, Tatjana Mejak za Drogo Beograd in Črno goro, Jure Plahutnik za podjetja Droga Skopje, Agroimpeks Droga in Droga Priština. Za Drogo Buje pa v sodelovanju z direktorjem izvoza Giannijem Sokoličem skrbi Enej Peroša. Ne glede na naziv pa delovno mesto "skrbnika povezanega podjetja" ni vezano zgolj na naše hčerinske družbe, ampak na vse kupce s trga, za katerega posamezni skrbnik skrbi. Naloga skrbnikov povezanih podjetij je predvsem usklajevati prodajne aktivnosti matične družbe do povezanih podjetij in ostalih kupcev.

Dve področni vodji sta postala Roman Prijatelj, ki je zadolžen za trge EU (tudi za hčerinsko podjetje Droga Livsmedel) in prekomorske trge (Avstralija, Kanada in ZDA), in Gregor Moljk, zadolžen za trge Vzhodne Evrope (tudi za podjetje Slovita) in Bližnjega vzhoda. Za razliko od skrbnikov povezanih podjetij pa je naloga področnega vodje samostojno razvijati poslovanje na posameznih tujih trgih.



Roman in Gregor dobro sodelujeta

Veliko organizacijsko spremembo predstavlja uvedba odpreme službe, ki jo sestavljajo Milena Ujčić, Marjana Škarpona in najnovejša sodelavka Jolanda Abram. Naloga odpreme službe je pripraviti dokumentacije posamezne predhodno usklajene odpreme.

S temi organizacijskimi spremembami se želimo predvsem približati posameznim kupcem oziroma trgov. Tako lahko zaradi dinamike in hitrega razvoja mednarodnega trženja v bodoče pričakujemo stalno prilagajanje izvozne službe, s katerim bi še lažje zasledovali zastavljene cilje. Skratka, čaka nas še zelo zanimivo in pestro leto 2003. ●



Gianni Sokolič



Milena ima najdaljši staž na Drogi med "izvozniki"



Izolska ekipa - nekateri so bili odsotni

Pozitivne novice so gonilna sila trga

**Nataša Klarič, univ.diplekon.
Primorski skladi d.d.**

Vsa svetovna javnost je v minulih tednih upirala pogled proti Ameriki in Iraku. Pričakovanje vojne pa na svetovnih borzah ne zbujajo pozitivnih občutkov, zato so tuji delniški indeksi že strmoglavili. Na slovenskem trgu kapitala, ki ga lahko označimo kot precej izoliranega od svetovnih dogajanj, se ta pričakovanja niso pretirano izrazila. Prve obetavne novice, ki bi lahko zmotile umirjeno vzdušje, so uradni poslovni rezultati kotirajočih družb za preteklo leto. Teh se lahko nadejamo prav kmalu, saj jih morajo družbe, ki kotirajo na borzi, objaviti do konca februarja.

Za pestro dogajanje na trgu so torej potrebne nove informacije o kotirajočih podjetjih. Pretekli mesec je bila kar nekaj dni aktualna informacija o povišanju bencinske marže, vendar je vlada novi model "uravnotežila" tako, da naftni trgovci pri dizlu in kurilnem olju izgubijo nekaj več kot pridobijo pri prodaji bencina. No, naši dve naftni družbi bosta do konca maja, dokler bo novi model trajal, na slabšem, bomo pa zato potrošniki na boljšem, saj se do takrat cene nafte in njenih derivatov ne bodo spreminjale. Strah pred vojno v Iraku pa zadnje čase cene nafte na svetovnem trgu potiska navzgor.

Borzno trgovanje je dobra razgibala novica, da so Terme Čatež končno dobile Sunčani Hvar. Potem, ko je že izgledalo, da je posel le še formalnost, so se zadeve zapletle, saj je hrvaška

vlada razveljavila odločitev o prodaji tega turističnega podjetja Slovencem. Zaključila se je tudi ena najuspešnejših zgodb med delnicami Ljubljanske borze. S trga so se umaknile delnice Leka.

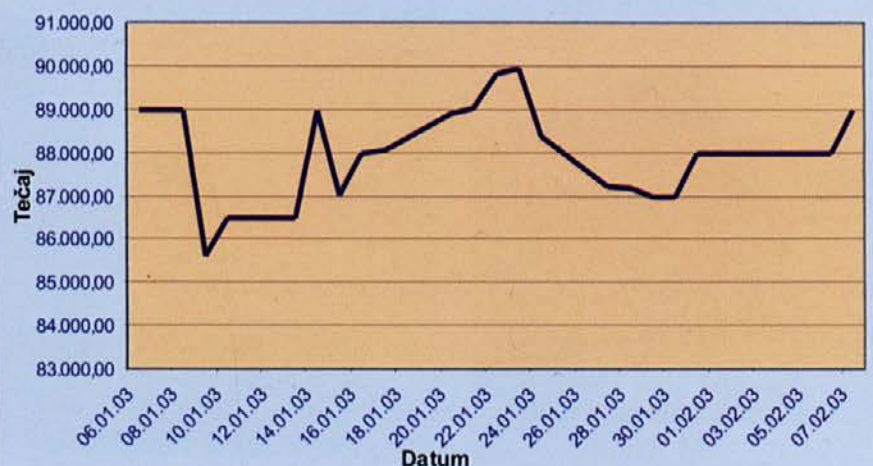
Za presenečenje je tokrat poskrbela Pivovarna Laško, ki je potrdila, da od Krekove družbe kupuje 19-odstotni delež časopisne hiše Delo. Preostali delež, ki je še naprodaj, pa naj bi po neuradnih virih kupila laški pivovarni naklonjena podjetja. Tako bi se Pivovarna Laško lahko znova izognila javni ponudbi za prevzem. Dejstvo, da se ob vsaki priložnosti krog prijateljskih družb združi in si poskuša pomagati pri postopkih, ki lahko pomenijo kršenje pravil zakona o prevzemih, je precej razburilo Agencijo za trg vrednostnih papirjev in jo spodbudilo k novi akciji pregledovanja poslov. Vendar so v nadaljevanju iz Pivovarne Laško sporočili, da so na ministrstvo za kulturo naslovili vlogo za izdajo soglasja za pridobitev več kot 20-odstot-

nega deleža družbe Delo. Zakon o medijih namreč za pridobitev 20- ali večodstotnega deleža v tiskanem dnevniku predpisuje predhodno soglasje pristojnega ministrstva.

Svoj delež v Drogi d.d. je v zadnjem mesecu vztrajno povečevala Kapitalska družba (KAD). Na trgu je precej agresivno kupovala delnice, kar je potisnilo tečaj do 90 tisočakov. Po umiku KAD-a se je cena nekoliko znižala, vendar pa njegovi občasni nakupi kažejo, da morda z nakupno akcijo še niso zaključili.

V preteklih dneh je postalo precej vroče trgovanje s papirji, katerih izdajatelji so vpleteni v zgodbo o Delu, ter nekaterimi pidi, ki so njegovi večji lastniki. Konec februarja bodo torej znani rezultati, ki so jih družbe "pridelale" lani. Glede na to, da bi vsaj nekatere utegnile presenetiti, bi tečaji lahko zrasli, po začetnem navdušenju pa lahko sledi streznitev zaradi svetovnih razmer. ●

Gibanje tečaja Droge od 1.1.03 do 7.2.03



Uspešna recertifikacija po ISO 9001:2000

Vasja Rebec

Slike Damjana Poberaj

V dneh od 5. do 7. februarja sta Drogo pod drobnogled ponovno vzela naša stara znanca iz certifikacijske hiše BVQI-g. Danilo Brun in ga. Metka Potočnik.

Triletno obdobje, za katero nam je bil certifikat skladnosti z zahtevami ISO 9001:1994 podeljen, se je izteklo, zato je bilo potrebno ponovno presoditi ali naš sistem vodenja vzdržujemo, razvijamo in dosledno izvajamo.

Ker standard sledi spremembam najboljših svetovnih praks in se v skladu s tem ustrezno razvija, je decembra 2000 ugledala svet njegova prenovljena izdaja ISO 9001:2000.

Novosti, ki jih prinaša, so nakazane že v spremembi njegovega namena. Dikcijo **zagotavljanje kakovosti** je zamenjala obširnejša **vodenje kakovosti**, ki odločitev organizacije o privzemu sistema kakovosti pomakne na strateški nivo.

Celoten standard sloni na 8

načelih vodenja kakovosti, ki se prepletajo čez celoten standard. Med temi načeli velja še posebno poudariti **Osredotočenost na odjemalca**, ki v grobem pomeni to, da mora organizacija razumeti sedanje in prihodnje potrebe svojih odjemalcev (kupcev), izpolnjevati njihove zahteve in si prizadevati za preseganje njihovih pričakovanj. Načelo **Procesnega pristopa** je prav tako novost standarda, ki bi ga lahko predstavili kot spoznanje, da so organizacije večkrat zgrajene tako, da ohranjajo notranji mir, ki kupce popolnoma nič ne zanima. Organizacijske sheme so običajno navpične, služenje kupcu pa je vodoravno. Kljub temu, da bi bilo treba o novostih standarda še mnogo povedati, naj bo to zaenkrat dovolj in pogledjmo samo presojo, ki je zaradi vseh teh novosti in kljub utečenosti Droginega sistema vodenja vsebovala kar nekaj neznank.

Presojevalca sta si delo razdelila tako, da je g. Brun svojo pozornost posvečal predvsem transformaciji sistema na zahteve

novega standarda, ga. Potočnik pa je presojala predvsem to ali se dokumentirani oz. dogovorjeni postopki izvajajo v praksi.

G. Brun je v času svojega tri-dnevnega obiska v tem zaporedju obiskal Upravo, Kakovost, Prodajo, Nabavo, Marketing in odnose z javnostmi, Izvoz, PC Zlato polje, PC Sol, Tehnično službo, Logistiko ter Kadre, razdelil mnogo pohval, nekaj nasvetov in tu pa tam kakšno grajo, kar sem strnil v spodnji ležeči tisk:

*Dobri poslovni rezultati so nedvomno pokazatelj, da Droga zna delati prave stvari na pravi način ter da se nenehno spreminja in prilagaja zahtevam in pričakovanjem svojih zvestib in potencialnih kupcev. **Procesni pristop** je bil v Drogi uspešno vpeljan. Kljub temu bo v bodoče potrebno vložiti še mnogo truda v razumevanje in izvajanje procesov ter natančneje določiti povezave med njimi.*

*Da je Droga podjetje, kjer so spremembe edina stalnica, je vidno že ob bežnem pregledu organizacije, ki se je od njegovega zadnjega obiska (pred približno letom dni) opazno spreminila. Opazno se je okrepil marketing in dopolnil z odnosi z javnostmi, v prodaji so bili uvedeni vodje ključnih kupcev, imenovan je bil član uprave, ki pokriva celotno trženje, kar vse kaže na to, da sta se v Drogi načeli **osredotočenosti na odjemalce in nenebnega izboljševanja** že močno uveljavili. Trženje je trenutno glede na vse organizacijske spremembe v zadnjem času razumljivo, a ne tudi opravičljivo nekoliko površno dokumentirano. ➔*



Presojevalca skrbno pregledujeta naše prenovljeno komunikacijsko orodje - Od nas do vas.



Budno oko in poslušno uho g. Bruna na delu.

8 **← Kljub temu, da novi standard zmanjšuje zahteve po dokumentiranju, je predvsem pomembno to, da sta analiza in način odziva na informacije s trga jasna. Nabava vseskozi skrbi za partnerski odnos z dobavitelji, kar zahteva vsako leto večje napore. Kadri pa se srečujejo z novo zahtevo kompetentnosti, ki pomeni, da mora vsak izkazati sposobnost za izvajanje dela in ne le dostaviti dokazila o usposobljenosti.**

Koordinacija dela v PC - jib (vključno z Logistiko in Tehnično službo) je z novim članom uprave naredila pomemben preskok. Ciljne vrednosti ključnih kazalnikov zmogljivosti procesov so bile usklajene in večinoma vključene v delovne načrte, kar je prvi korak za nenebno izboljševanje procesov.

Napredek je v Drogi opazen ob vsakem obisku in dokler bo tako, je Droga na pravi poti.

Ga. Potočnikova je najprej obiskala fizikalno-kemijski in mikrobiološki laboratorij Kakovosti ter laboratorij mesnega programa v PC Nova tovarna.

Drugi dan presoje se je odpravila v naš štajerski PC, zadnji dan pa je v PC Nova tovarna prečesala Tehnološko razvojno službo, proizvodnjo čajev in steriliziranih konzerv ter zaključila v laboratoriju za kavo in čaje. Tudi ona ni skoparila s pohvalami, a tudi predlogov za izboljšanje ji ni bilo težko izsiliti.

Nova aplikacija bo zagotovo pripomogla k učinkovitosti in preglednosti laboratorijskih aktivnosti. Prav tako bo delo v prenovljenih laboratorijskih prostorih v PC Gosad lažje in učinkovitejše. Sodelovanje med Prodajo, kupci in Kakovostjo glede priprave specifikacij kakovosti izdelka za kupca je dobro, a obstajajo še nekatere možnosti za izboljšave. Opremljenost Droge in njenih laboratorijev ter metode dela dokazujejo, da Droga sledi razvoju tehnologije in metod s pomočjo katerih uspešno obvladuje ter vodi kakovost izdelkov in procesov.

Kot vsaka presoja se je tudi ta končala z zaključnim sestankom, kjer sta presojevalca upravi pred-

stavila svoje zaključke. Podelila sta le eno manjše neskladje in podala šestnajst priporočil, ki jih bomo lahko uporabili za nadaljnje izboljševanje. V povzetek sta zapisala:

Droga d.d. je v večji meri uspešno izvedla transformacijo sistema vodenja kakovosti na zahteve ISO 9001:2000. Potrebno je nadaljevanje dela na uvajanju procesnega pristopa, manjšo neskladnost v PC Gosad pa je mogoče rešiti zelo hitro. Dodaten obisk ni potreben.

Kljub uradnosti sklepne misli to pomeni, da smo danes boljši kot včeraj ter da smo na pravi poti, da bomo jutri še boljši kot danes in da bo na naših stenah kmalu ponosno razstavljen certifikat skladnosti sistema vodenja z zahtevami ISO 9001:2000. ●



Ga. Potočnik in g. Sušelj preverjata točnost podatkov.

Brez ovir je tovarna bolj čista, naše delo pa hitrejše in lažje

Nataša Gladovič
Slike Peter Fatur

Proizvodnja varnih živil poteka v urejeni in čisti tovarni.

Urejena in čista tovarna pomeni:

- čisto in urejeno osebje,
- čiste in urejene proizvodne prostore,
- čiste in urejene spremljajoče prostore in okolico,
- pravilne in predpisane metode dela,
- uporabo varnih materialov.

V takih pogojih lažje obvladujemo tveganja, ki lahko povzročijo neustrezne izdelke. Hkrati je naše delo lažje in hitrejše. Na delovnem mestu se tudi bolje počutimo. Z našo dolgoletno prakso in številnimi investicijami ter izboljšavami zadnjih let smo svoja delovna mesta vzorno uredili. Na poti nenehnih izboljšav pa so vedno tudi priložnosti za nove ideje.

Imate morda svojo idejo?

Predlagam, da se ozrete po svojem delovnem mestu.

Čistilni pripomočki naj bi bili

lično pospravljeni. Vse, kar potrebujemo, nam je pri roki, a lepo zloženo. Metle, metlice in podobni pripomočki so obešeni tako, da se ne dotikajo tal. Tisti, ki te pripomočke uporablja, najbolje ve, kje je zanje ustrezno mesto. Z njihovo pravilno namestitvijo bomo zagotovili ustrezno čistočo prostorov in čistilnih pripomočkov, ko bomo le-te potrebovali, pa ne bomo izgubljali odvečnega časa z iskanjem. Iščemo pa povsod, ne samo v proizvodnji, tudi, ali pa še pogosteje, v pisarnah. Imate morda smolo, podobno moji? Na mizi imam dva enaka svinčnika zelene barve, od katerih je eden "navaden", drugi pa "kemični". In kadarkoli bi rada hitro podpisala nek dokument, se znajdem v zadregi, katerega prijeti. Skrajni čas, da se domislim rešitve tega problema. Naj enega od njiju posebej označim? Naj si zanj pripravim posebni odlagalni mesti, za prvega na levi in za drugega na desni strani mize? Preprost problem, za katerega

obstaja tisoč hitrih in enostavnih rešitev.

Na tleh ni umazanije, olja ali vode. Čiščenje je opravilo, ki se v naši tovarni redno izvaja. Pa to velja čisto za vse prostore ob katerem koli času? Morda bi z dobrim predlogom na določenih mestih preprečili nevarnost zdrsa in negotovo, previdno hojo mimo prepek. Morda se kje skriva kakšna pozabljena razpoka, v kateri se umazanija kopiči in trdovratno vztraja ob še tako vestnem čiščenju? Prav je, da jo čimprej zadelamo.

Pešpoti in transportne poti so označene, zato upoštevamo oznake in ničesar ne polagamo na poti, križišča, na oznake. Morda ponekod poti niso speljane najbolj ustrezno in jih zato težko upoštevamo? Zaloge in orodja niso položena direktno na tla. Zakaj bi se sklanjali po stvari, ki, če so položene na tla, ovirajo čiščenje tal? In pa: morda se v kakem kotu skrivajo stvari, ki jih ne potrebujemo več.

Ničesar ne postavljamo tik ob stene, okna, stebre in stroje. Ničesar ne polagamo na ali pod omare. To je mnogokrat lažje reči kot storiti. V takšno ravnanje nas navadno prisili pomanjkanje prostora. Toda: ko zapustimo svoja delovna mesta, za nami pridejo čistilci, ki jim tako odloženi predmeti preprečujejo, da bi lahko dobro opravili svoje delo in učinkovito počistili naše prostore. Dober predlog na pravem mestu pa lahko reši še tako trd oreh.

Kaj pa v omarah, v predalih? Na to, da v njih ni mesta za hrano, smo se že vsi dobro ➔



Tako so si embalerke v Zlatem polju omislile stensko tablo z vzorci embalaže. Na vsaki vrečki je označeno, kateremu izdelku pripada. Napak zaradi zamenjave vrečk skoraj ne more biti več.



Zakaj pospravljati delovno mizo, če se lahko pospravi sama? Če si omislimo (ali - tako kot v našem primeru - izdelamo) takšno preprosto stojalo, se navodila, pravilniki, telefonski imeniki in drugi pomembni papirji nikoli več ne bodo izgubljali med prahom na mizi.

10 **←** navadili. Stvari, ki jih hranimo v omarah, naj bi bile (skladno z njihovimi funkcijami) pravilno urejene po policah in predalih. Včasih nam manjka samo kakšna oznaka police, ime na predalu, predelek v predalih, da bi stvari lažje uredili in jih hitreje našli. Pravi vzgled pri urejanju delovnega mesta so naše tajnice, ki v neurejenem okolju sploh ne

morejo opravljati svojega dela. Njihove izkušnje pa lahko uporabi vsakdo na svojem delovnem mestu. Pozorno in sistematično lahko zložimo stvari v delavnici, v laboratoriju, in še kje - predvsem pa tam, kjer je več uporabnikov, ki uporabljajo iste predmete. Večno vprašanje, kam si odložil - ne najdem, je lahko pri delu zelo moteče.

Pa še namig:

Ko ugotovite problem, se vsaj petkrat vprašajte zakaj. "5-krat zakaj" je uporaben pripomoček za to, da problemu pridemo do dna in rešitev se nam bo ponudila kar sama. Kot v naslednjem primeru:

Problem:

Stroj se je ustavil.

1. ZAKAJ?

Varovalka je pregorela.

2. ZAKAJ?

Motor je bil preobremenjen.

3. ZAKAJ?

Olje ni prišlo do ležajev.

4. ZAKAJ?

Filter je zamašen.

5. ZAKAJ?

Zamašil ga je prah.

Okolje nam na vsakem koraku ponuja kratkoročne rešitve, ki pogosto pomenijo samo začasno odpravo problema. Ker vzroka ne odpravimo, se nam problem kmalu ponovi. Z malo več energije je lahko rešitev trajna in uspešnejša. ●

Ali so gensko spremenjeni organizmi (ne)varni?

Sergej Jerman

V zadnjem času smo lahko v različnih sredstvih obveščanja spremljali poročila o gensko spremenjenih organizmih (GSO) in živilih. O njih smo pisali tudi v decembrski številki Našega glasa. Vsak kritični opazovalec lahko hitro ugotovi, da pisci večine tovrstnih prispevkov zelo negativno

ocenjuje biotehnologijo. Tako enostransko poročanje pa ni ravno v skladu s pravili javnega obveščanja. V predhodnem prispevku smo predstavili nekaj osnovnih in statističnih podatkov o omenjeni temi. V tokratnem prispevku pa bomo skušali na kratko predstaviti, kako (ne)varni so GSO-ji za naravno okolje.

Tveganja pri uporabi GSO-jev - Pri sproščanju GSO-jev v okolje se srečamo z dvema vrstama nevarnosti: z nevarnostjo za zdravje ljudi in za okolje. Tako evropska kakor slovenska zakonodaja natančno določata postopke za izdelavo t.i. ocene tveganja. Oceno tveganja mora vsakdo izdelati pred prijavo sproščanja GSO-jev v okolje. Na podlagi izsledkov ocene tveganja in na osnovi popolne prijave pristojni ➔

◀ državni organ lahko izda dovoljenje. Čas veljavnosti dovoljenja je omejen, namen pa jasno določen: za živila, za predelavo, za krmo, za industrijske ali za raziskovalne namene. Odgovornost za posledice, ki nastanejo zaradi sproščanja GSO-jev, prevzame proizvajalec oziroma trgovec. V večini držav, kjer imajo področje zakonsko urejeno, primere sproščanja GSO-jev uravnavajo tri ustanove, pristojne za varovanje okolja, zdravje in kmetijstvo. Podoben sistem imamo od lanskega julija tudi v Sloveniji.

Tveganja za okolje - Kot vemo, imajo GSO-ji v svoj dedni zapis vnesene nove elemente, ki prinašajo eno ali več novih lastnosti. Pri izdelavi ocene tveganja ločeno obravnavamo vsako novo vneseno lastnost. Štirje osnovni koraki so: odkritje možnih škodljivih učinkov, določitev verjetnosti za njihov pojav, ovrednotenje tveganja in določitev upravljanja z odkritim tveganjem. Pri iskanju možnih škodljivih učinkov ni splošnega recepta; vseeno je nekaj iztočnic, skupnih za vse primere. Vprašamo se lahko:

- ali je genska sprememba lahko povod za večjo vztrajnost rastline v kmetijskem okolju;
- ali lahko rastlina postane invazijska v naravnem okolju;
- ali lahko vpliva na okoliško naravno okolje (na druge rastline, ptice, mikroorganizme v tleh, divje živali, žuželke,...);
- ali se lahko spremeni toksičnost rastline;
- ali lahko povzroči spremembo kmetijske prakse in poveča obremenjevanje okolja z onesnaževalci.

Za lažje razumevanje si poglejmo konkreten primer. Večina trenutno prisotnih gensko spremenjenih rastlin (GS rastlin) je spremenjenih zato, da bi se povečala njihova odpornost na določen herbicid ali na določene škodljivce. Rastlina, ki je odporna na herbicid, lahko razgradi aktivno snov herbicida. Pri uporabi herbicida ta uniči plevel, rastline pa ne poškoduje. Prednost take spremembe je predvsem možnost nanosa herbicida v poznejši fazi rasti brez vplivov na gojeno rastlino. Taka genska sprememba ima poljedelski pomen, za potrošnika pa ne predstavlja nobenih ugodnosti (mogoče nižjo ceno, v kolikor se stroški pridelave zmanjšajo). V opisanem primeru je glavni možni škodljiv učinek prenos genov na druge organizme v naravi. Geni se lahko prenesejo s cvetnim prahom, semeni ali z drugimi deli rastlin. Na tak način se lahko prenese lastnost odpornosti na herbicid tudi na plevel. Posledično izgubimo en herbicid, narava pa pridobi plevel, odporen na herbicid (včasih poimenovan super-plevel). Verjetnost, da se tak pojav zgodi, je odvisna od številnih dejavnikov: lokacije polja, meteoroloških pogojev, prisotnosti sorodnih vrst idr. Da bi se izognili tveganju, bi morali ohraniti primerno razdaljo med sosednjimi polji, morali pa bi tudi kontrolirati prenos genov na okoliško rastlino. Kakšno je v tem primeru tveganje in kakšne so lahko posledice za okolje? Odgovori so lahko različni. Če skušamo logično odgovoriti na vprašanje, hitro pridemo do naslednjega razmisleka: odpornost

na herbicid predstavlja za rastline prednost samo v primeru, ko ljudje škropimo s tem herbicidom. Kakšno nevarnost torej lahko v naravnem okolju predstavlja plevel, odporen na herbicid - človekov produkt, ki nikakor ne sodi v naravno okolje? Mirno lahko rečemo nikakršno, vendar se ob tem hitro oglasijo etiki in naravovarstveniki. Njihov pogled na naravo je drugačen. Oni ostro obsojajo vsako poseganje v ustaljene življenjske procese, ki si svojo pot utirajo že milijone let. Oba argumenta trdno držita. Na eni strani torej napredek znanosti in ekonomija, na drugi strani idealističen pogled na naravno dediščino in želja po ohranjanju biotske raznovrstnosti. To je samo eden od mnogih primerov in presoja nikoli ni enostavna.

Za zaključek - Zelo na kratko smo predstavili nekaj problemov in pomislekov, ki se pojavijo ob prodiranju GSO-jev v okolje. Upam, da je prispevek dovolj jasen in bo prispeval k boljšemu razumevanju problematike. Vprašanje sproščanja GSO-jev je zelo široko in ob reševanju se srečujejo različni interesi. Diskusija že dolgo ni več na strogo naravoslovnem nivoju, ampak se je razširila v filozofske, družboslovne kroge in v širšo javnost. Za uspešno obravnavo potrebujemo mešano in dobro strokovno podkovan skupino ter veliko mero sodelovanja. Odločanje pa morajo vedno dirigirati razum, tehtni argumenti in ne čustva ali politična volja. Ali bomo torej prepustili naravi svojo pot ali bomo prevzeli odgovornost za njeno spreminjanje? ●

Kaj že znamo

Katja Pevc

- Konec novembra 2002 smo sodelavci organizacijskih enot Kadri, Službe za kakovost in PC Gosad izvedli Usposabljanje za interno priznano II.stopnjo izobrazbe za sodelavke iz PC Gosad. Prav tako kot sodelavke iz PC Zlato polje, ki so se usposabljale v začetku novembra, so tudi one zelo uspešno opravile pisni preizkus znanja. V imenu vseh predavateljev obojim še enkrat čestitamo!
- Podobno usposabljanje smo v času od 4.2. do 7.2.2003 organizirali tudi za sodelavke iz PC Nova tovarna - mesni program. Njihovih rezultatov še nimamo, saj so se tik pred tiskom tega Našega glasa še "potile" na izpitu.
- V novembru in decembru 2002 smo v sodelovanju z Ljudsko univerzo iz Kopra izpeljali Tečaj za upravljalce dvigal, ki so se ga udeležili sodelavci iz OE Logistika in PC Sol.
- 2. decembra 2002 je v Ljubljani za sodelavce OE Prodaja in OE Marketing



Tudi v PC Zlato polje je bilo usposabljanje uspešno.

- potekalo usposabljanje na temo "Vodenje ključnih kupcev".
- V Izoli pa je Sindikat družbe 5.12.2002 pripravil kratko usposabljanje na temo "Nov zakon o delovnih razmerjih", na katerega smo bili vabljeni vsi, ki nas je omenjena vsebina zanimala.
- V sodelovanju z mag. Teo Miška smo 15. in 16. januarja 2003 pripravili dvodnevno delavnico na temo "Poslovna pogajanja". Udeležili so se je sodelavci po planu, ki so na njej osvežili oz. spoznali pripravo na pogajanja, izbor pogajalske skupine, pogajalske tehnike...

- Tudi služba za kakovost nas že "krepko usposablja", in tako je:
- g. Vasja Rebec je dne 27.1. in 3.2.2003 izvedel usposabljanje na temo "ISO 9001: 2000" za sodelavce OE Marketing in odnosi z javnostmi ter tehnologe, vodje skladišč in vodje izmen,
- ga. Nataša Gladovič je v začetku februarja usposabljala na temo "Računalniška aplikacija laboratorijske analize",
- 12. in 14. februarja 2003 se je v konferenčni dvorani v Izoli usposabljal 20 novih notranjih presojevalcev,
- 13. in 26.2.2003 pa je oz. bo ga. Nataša Gladovič usposabljala sodelavce OE Prodaja na temo "Sistem HACCP in komuniciranje s kupci",
- zadnji teden februarja bomo v naši računalniški učilnici (na mesnem delu PC NT) začeli izvajati računalniška usposabljanja po planu, začeniši z osnovami OFFICE-a in Lotus notesa. ●



Usposabljanje sodelavk iz PC Nova tovarna - mesni program prva skupina...

Organizacijska klima in sistem za spremljanje in razvoj vodij

Projektna skupina

Na podlagi rezultatov raziskave organizacijske klime smo lani vpeljali Sistem za spremljanje in razvoj vodij.

Da vas spomnimo: gre za razvojno orodje oz. vprašalnik, s katerim smo ocenjevali svoje vodje po 4 kriterijih: Usmerjenost k cilju, Organizacija, Komunikacija in Timsko vodenje.

Namen ocenjevanja je zagotoviti vodjem sistematičen in usmerjen razvoj na področju vodenja sodelavcev, rezultati ocenjevanja pa predvsem omogočajo:

- da ocenjevani dobi povratno informacijo, kako ga vidijo drugi (vodja in sodelavci),
 - da se podrejeni in nadrejeni vodja lahko utemeljeno pogovarjata o stanju ter
 - da se podrejeni in nadrejeni vodja dogovorita za konkretni akcijski načrt, ki ga morata uresničiti in spremljati njegovo uresničevanje.
- Akcijski načrt naj bi vseboval

predvsem različna usposabljanja, katerih se bo udeležil podrejeni vodja, oblike pomoči, ki mu jih lahko nudi njegov vodja...na vseh tistih področjih, kjer so rezultati ocenjevanja pokazali priložnosti za izboljšave. Marsikaj pa lahko vodje zase naredijo tudi sami in verjamemo, da so marsikaj tudi že storili...

Kako so svoje izzive vodje spreminjali v priložnosti za izboljšave, bo delno pokazalo tudi letošnje merjenje, saj bomo lahko spremljali napredek na podlagi lanskoletnih ocen.

Pred nami je torej nova naloga: pogledati in oceniti, kakšni so naši vodje danes.

Poleg tega pa bomo letos ponovno izmerili tudi organizacijsko klimo in zadovoljstvo zaposlenih. Odločili smo se, da bomo merjenje izvajali vsako drugo leto, saj smo ocenili, da je to obdobje, ko lahko vpeljemo nekatere izboljšave in se že pokažejo prvi rezultati le-teh.

V oba procesa (Merjenje organizacijske klime in Sistem za

spremljanje in razvoj vodij) letos vključujemo tudi povezana podjetja, v katere uvajamo tudi Letne osebne pogovore.

Celotna akcija bo kar obsežna in projektna skupina je tako že pripravila akcijski načrt, ki izgleda nekako takole:

- v zadnjem tednu marca se bodo usposabljali novi vodje in direktorji povezanih podjetij. Na celodnevem usposabljanju jih bomo seznanili s Sistemom za spremljanje in razvoj vodij, Letnimi osebnimi pogovori in Merjenjem organizacijske klime ter jim v izpolnitev izročili vprašalnike;
- v istem tednu bomo izvedli tudi obnovitveno usposabljanje za vse ostale vodje, kjer bodo na poldnevni delavnici obnovili svoje znanje ter izpolnjevali vprašalnike;
- prvi teden aprila bodo na kratkih delavnicah vprašalnike izpolnjevali tudi vsi zaposleni v matični družbi, v povezanih podjetjih pa po dogovoru z direktorji le-teh.

Rezultate Sistema za spremljanje in razvoj vodij bo projektna skupina skupaj s svetovalci pripravila do polovice aprila in takrat se bodo začeli izvajati Letni osebni pogovori.

Rezultate organizacijske klime pa pričakujemo praviloma v začetku maja in bomo o njih takrat podrobneje poročali. ●



...druga skupina

Barcaffè v gostinstvu na ozemlju nekdanje Jugoslavije

Franci Čelbar
Slike Jaka Jeraša

SLOVENIJA

Kratka zgodovina

Blagovno znamko Barcaffè v Drogi tržimo od leta 1970. Danes se sliši skoraj neverjetno, vendar smo do leta 1990 pod BZ

Barcaffè proizvajali le tri izdelke:

- Barcaffè, mleto 100 g
- Barcaffè, mleto 1000 g
- Barcaffè, v zrnju 1000 g

Barcaffè 100 g še danes tržimo v enaki embalaži, spremenjeni pa sta obe 1000-gramski embalaži. Tudi sicer je bil tedanji 1000-gramski Barcaffè v zrnju izdelek, ki ni bil posebej namenjen uporabi v gostinstvu. Tako mešanica sama kot praženost sta bili bolj prilagojeni pripravi kave na turški način. Po letu 1990 in po liberalizaciji trga v gostinstvu ta izdelek tako ni bil več ustrezno orožje v poplavi ponudbe blagovnih znamk iz Italije. Zato je Barcaffè v tistih letih vztrajno izgubljal tržni delež v segmentu gostinstva.

Barcaffè 1000 g zrno v zlati embalaži, ki smo ga začeli tržiti leta 1993, je prvi izdelek, ki je bil namenjen pripravi kave na aparatu espresso.

Barcaffè BAR 1000 g v zrnju smo začeli tržiti 1.4.1997. Ta datum pomeni tudi začetek strateško organizirane obdelave segmenta gostinstva. Uvajanje nove kvalitetne kave je spremljala paleta vseh potrebnih promocijskih materialov za gostinstvo, tudi na zunaj najbolj vidne svetlobne table - teh je v Sloveniji več kot 1.100.

Barcaffè ima danes v gostinstvu vodilni položaj

Za nami je skoraj šest let dela in vlaganj v gostinstvo. V tem času se je povečalo število predstavnikov. Organizirali smo tudi posebno službo za servisiranje kavnih aparatov, ki so pomemben faktor v pripravi dobre espresso kave.

Konec leta 2000 smo za elitni del gostinstva začeli tržiti še novo kavo **Barcaffè Prestige**

1000 g. Tako je Droginna ponudba za segment gostinstva sestavljena iz treh izdelkov:

- Barcaffè Bar espresso 1000 g v zrnju (zlata embalaža)
- Barcaffè Bar 1000 g v zrnju (bordo embalaža)
- Barcaffè Bar Prestige 1000 g v zrnju (temno modra embalaža)

Večina od 2.263 kupcev uporablja kavo Barcaffè Bar, ki predstavlja standardno kvalitetno ponudbo v srednjem cenovnem razredu. Število kupcev Barcaffè Prestige je trenutno 57, to število pa počasi, a vztrajno narašča.

Po podatkih zadnjega omnibusa gostinstva firme Gral ITEO iz Ljubljane (pomlad 2001) ima Barcaffè na trgu Slovenije nesporno najvišji tržni delež. Ta je po oceni znašal 36,9 %. Prvi sledilec Cremcaffe je imel 10,6 % delež.

Konec leta 2002 smo začeli tržiti Barcaffè tudi v verigi Petrolovega gostinstva, ki zajema vse restavracije pod blagovno znamko Na jasi na cestnem križu Slovenije. Petrol je količinsko in promocijsko pomemben kupec, ki pa zahteva velika vlaganja. Brez teh danes očitno ne gre več, saj bomo le na ta način lahko še nekoliko povečali naš tržni delež in bili uspešen boj s konkurenco.

HRVAŠKA

Hrvaška je bila do leta 1991 na področju kave za Drogo zelo pomembno tržišče, tudi v segmentu gostinstva. Zlasti je to veljalo za Istro, Kvarner in Dalmacijo v turistični sezoni. Po osamosvojitvi seveda še zdaleč ni tako, vendar je slej ko prej Hrvaška pomemben trg za Droginno kavo. Z Drogo Buje ➔



Ponudba gostinskih kav v Sloveniji: cenejša Bar Espresso (zlata), v srednjem cenovnem razredu Bar (bordo) in elitna Bar Prestige (modra).



Pražarna v Bujah praži in pakira dve gostinski kavi za hrvaški trg

← d.o.o. je Droga tudi dobila prvo firmo na področju bivše Jugoslavije in spomladi 1997 v Bujah tudi prvo pražarno, ki praži in pakira izdelke Barcaffè za trg Hrvaške.

Prva kava, ki je bila namenjena izključno segmentu gostinstva, je bila spomladi 2001 **Barcaffè Bar 1000 g** zrno (v zlati barvi). Sestavo mešanice, stopnjo praženosti in ostale elemente so v soglasju z vodstvom Droga Buje d.o.o. določili naši tehnologi, ki so v vseh teh letih tudi pridobili izkušnje za segment gostinstva. Te izkušnje so v zadnjih letih s pridom uporabili v pražarnah na ozemlju bivše Jugoslavije (Buje, Sombor, Skopje). Sicer je ta izdelek po osnovi podoben slovenskemu Barcaffè Baru. Začetek trženja te kave so spremljali tudi začetni vložki (svetlobna telesa, kavni avtomati, skodelice ...), tako smo se po osamosvojitvi prvič resneje pojavili na tem trgu, čeprav le na področju Istre in Kvarnerja.

Leta 2002 smo ponudbi kave za gostinstvo dodali izdelek v nekoliko višjem cenovnem razre-

du - **Barcaffè Bar 1000 g** zrno v bordo barvi. Trženje obeh kav so spremljali višji vložki v segment gostinstva, zato se je prodaja v letu 2002 povečala na 20 ton (leta 2001 6,5 tone). Leta 2002 se je prodaja v segmentu gostinstva razširila tudi na področje Zagreba.

BOSNA

Začetki trženja Barcaffèja v gostinstvu segajo v leto 1999. Tedaj nam je kavo za trg Bosne

po dogovoru pražila Levita iz Bosanke Gradiške. Ti začetki niso bili najbolj uspešni, ker okus kave ni bil posebej prilagojen tržišču Bosne. Da bi prišli do izdelka, ki ustreza njegovemu okusu, so naši tehnologi analizirali vrsto kav s tega tržišča. Na osnovi teh analiz in testiranj, pa tudi glede na usmeritve g. Nermina Salmana, direktorja Droga Sarajevo d.o.o., smo na trgu testirali kar nekaj različnih vzorcev barcaffèja za trg Bosne. Tako smo leta 2001 prišli do izdelka, ki naj bi ustrezal temu trgu. Ta kava je močnejšega in bolj grobega okusa, nekoliko močnejše pražena.

Leta 2001 je bil sklenjen nov dogovor o sodelovanju s firmo Vispak Visoko za praženje in pakiranje barcaffèja, ki pa velja le za kavo za široko potrošnjo. Tako **Barcaffè 1000 g** v zrnu za trg Bosne do nadaljnega izdelujemo v Novi tovarni v Izoli.

Po nekaj kadrovskih zamenjavah za segment gostinstva imajo v Drogi Sarajevo d.o.o. →



Levo gostinska kava za trg Srbije (pražarna Sombor), desno gostinska kava za trg Bosne (do nadaljnega iz PC Nova tovarna v Izoli)

◀ od jeseni 2002 po mojem mnenju končno pravo osebo za to področje. To dejstvo in pa pričakovana večja vlaganja v ta segment na bosanskem trgu bodo gotovo pripomogla k bistveno večji prodaji Barcaffèja 1000 g v letu 2003 - leta 2002 je bila 2,3 tone.

SRBIJA

Za področje Srbije izdeluje Barcaffè že od konca leta 1998 pražarna v Somborju v Vojvodini.

Barcaffè 1000 g v zrnu je bila za ta trg najprej v rdeči embalaži, kasneje smo prešli na zlato embalažo z dodatkom "espresso", ki bolj poudarja namembnost izdelka. Po pogovorih z novim direktorjem Droge Beograd d.o.o., g. Kojićem, ki segment gostinstva v Srbiji dokaj dobro pozna, smo izdelku nekoliko povečali stopnjo praženja. Tako smo se bolj prilagodili lokalnemu okusu.

Seveda so splošne razmere v Srbiji, nizka kupna moč, kadrovske spremembe in postavitev nove distribucijske mreže, vplivale na prodajo Barcaffèja v široki potrošnji in gostinstvu. Tudi sicer je srbski trg specifičen. Trenutno segment gostinstva nima ustrezne prodajne mreže, zato je število kupcev še majhno. Direktor g. Kojić ocenjuje, da bo v letu 2003 našel ustrezne kadre za prodajo segmentu gostinstva, kar naj bi ob začetnih vložkih v gostinstvo prineslo boljše prodajne rezultate na ozemlju Srbije.

KOSOVO

V začetku leta 2001 je bila registrirana Droga Priština d.o.o..

Direktor Fatmir Krasniqui dobro pozna segment gostinstva na Kosovu, zato se je takoj lotil prodaje temu segmentu in kmalu tudi dosegel rezultate. Tako na Kosovu lahko marsikje vidimo svetlobna telesa Barcaffè.

Na začetku smo tam tržili Barcaffè 1000 g zrno v zlati embalaži, ki je bila uvožena iz Slovenije. Z nakupom pražarne Agroimpex v Skopju se je pojavila možnost oskrbovanja Kosova iz te pražarne.

Že navedenemu izdelku je v letu 2002 sledil še Barcaffè 1000 g Grand. To je posebna mešanica, tudi nekoliko močnejše pražena, ki jo izdelujemo posebej za gostinsko podjetje Grand. To podjetje ima največji hotel Grand v Prištini in vrsto uglednih restavracij v Prištini in okolici.

Obe kavi, ki jih tržimo za segment gostinstva na Kosovu, sta po mešanici in stopnji praženja drugačni od kav, ki jih tržimo v Sloveniji. Prilagojeni sta okusu

potrošnikov na Kosovu in tudi to je razlog za uspešno prodajo. Tudi sam sem tam popil veliko Barcaffèjev v različnih lokalih in lahko okus zelo pohvalim.

Zlasti v letu 2002 smo v segment gostinstva na Kosovu precej vložili (kavni avtomati, skodelice, posebni promocijski materiali ...). Tako je Kosovo po prodaji kave gostinstvu za Slovenijo drugi trg, saj smo v letu 2002 prodali 33 ton obeh navedenih 1000-gramskih izdelkov v zrnu.

MAKEDONIJA

V drugi polovici leta 2002 smo začeli s trženjem Barcaffè Bar 1000 g kot posebne ponudbe za segment gostinstva v višjem cenovnem razredu. Kavo praži in pakira Droga Agroimpex iz Skopja.

Projekt gostinstva je še v začetni fazi, vendar so prvi odzivi kar vzpodbudni. ●



Dve gostinski kavi iz južnega dela bivše Jugoslavije: levo zlata Grand za hotelsko verigo Grand s Kosova, desno Barcaffè Bar za trg Makedonije (obe iz pražarne Droga Agroimpex Skopje).

Novi počeci Droge d.o.o. Beograd

Bojana Mikunović

Još marta 1998. godine je osnovano predstavništvo Droge d.d. Portorož u Somboru, Ul. Vujadina Sekulića br. 38 pod nazivom Droga d.o.o. Sombor - za prženje kafe, promet roba i posl. usluga. Nakon tri godine, u aprilu 2001. godine stupa na snagu odluka o otvaranju predstavništva u Beogradu, Ul. Mekenzijeva br. 27 sa skladišnim prostorom u Beogradu, Ul. Autoput Beograd - Zagreb br.9 da bi ubrzo posle Droga d.o.o. Beograd promena lokaciju u ulicu Vrnjačka br.4 zajedno sa tadašnjim ekskluzivnim distributerom - Zenit 2001.

Droga d.o.o. Beograd se 1.10. 2002 preseljava na novu lokaciju, na kojoj se i danas nalazi, Ul. Milentija Popovića br. 9.

Droga d.o.o. Beograd sa početkom tekuće godine uspostavlja svoju samostalnu distribuciju i samim tim dolazi do suštinskih promena u organizacionoj strukturi same firme. Proširuje se broj zaposlenih u firmi na 29 radnika, od kojih je 11 radnika u Somboru, a 18 u Beogradu. Trenutno, u ofisu predstavništva se nalazi ekipa od šest zaposlenih: Direktor Goran Kojić, u finansijama - Stana Škembović i Milena Lacković, u marketingu - Bojana Mikunović, u uvozu - Darko Belić, i naš tehnički sekretar - Irena Mratinković.

Iz asortimana Droginih proizvoda na srpskom tržištu kao vodeći proizvod se može izdvojiti Barcaffè i Argeta. Planiramo da u toku tekuće 2003 godine

aktivnom marketinškom podrškom pospešimo i znatno povećamo prodaju celokupnog asortimana sa akcentom na navedena dva. Postojeći asortiman proizvoda je upotpunjen komplementarnim programima (Oskar, Manner).

U toku je implementacija međunarodnog standarda ISO 9001 : 2000 čime će Droga Beograd slediti politiku i način poslovanja matične firme.

Za leto 2003 je planirano uvođenje postrojenja za proizvodnju i pakovanje filter čajeva u Somboru.

Kako bi se bolje predstavili, urađeni su kratki intervjui sa nekolicinom zaposlenih...

- *Kakav je Vaš odnos sa zaposlenima i šta od njih očekujete?*
- *Kako ste zadovoljni atmosferom u firmi?*

Goran Kojić: Odnos svih zaposlenih je korektan, uz dosta međusobnog poštovanja i sarad-

nje a očekujem maksimalnu posvećenost poslu i podršku sa njihove strane.

Stanojka: Imamo dobru komunikaciju a atmosfera u firmi je vrlo pozitivna.

Milena: Moj odnos sa zaposlenima je super a moja očekivanja od njih su da se svako posveti svom delu posla kako bi se najbolje organizovali u okviru istog.

Darko: Zadovoljan sam atmosferom i saradnjom u firmi.

Irena: Pa, eto tu sam upravo zbog ovog pozitivnog duha koji vlada u našoj organizaciji.

Mislim da ova činjenica govori sama za sebe. Posetite nas da potvrdite moje mišljenje.

Vaša očekivanja za 2003. godinu?

Goran: Očekujem uspešnu godinu za sve nas i težimo da premašimo postavljeni plan za ovu godinu.

Stana: Očekujem mnogo uspešnu godinu od prethodne na svim poljima! ➔



Stojijo: Irena Mratinković, Bojana Mikunović, Stana Škembović, Milena Lacković, Goran Kojić, Milovan Vasović, Dragi Vasilevski, spodaj: Darko Belić, Dragan Jelić.

← *Kakvi su vaši odnosi sa matičnom firmom?*

Goran: Odnosi su korektni mada smatram da možemo uraditi više po pitanju bržih i jednostavnijih komunikacija.

Ostali zaposleni: Zadovoljni! *Koji Drogin proizvod vam je omiljen i koji će po vašem mišljenju biti najinteresantiji na tržištu Srbije?*

Goran: Pašteta, i ja je koristim. Poznavajući ovo tržište akcentat stavljam na paštetu.

Stana: Pašteta i kafa.

Milena: Koristim čajeve, paštetu i začine, super su. Mislim da će najbolje proći pašteta.

Irena: Pašteta je definitivno moj favorit a pretpostavljam da su ostale vrste kafa kojih ovde nemamo odlične.

Darko: Biber.

I na kraju, komentar na proširenu ekipu!

Goran: Od 1.2.2003. zaposleni su novi radnici na mes-tima komercijalista, vozača kao i radnici u pogonu za prženje kafe i proizvodnju čajeva. U komercijalu su došli ljudi sa 15-20 godina radnog iskustva, između ostalih tu su i komercijalni direktor Rodića i direktor prodaje Takova.

Mogu reći ono u čemu se svi mi slažemo, a to je da smo kreirali jednu pozitivnu atmosferu za rad i opšte poslovanje u firmi. Težimo da realizujemo što bolje poslovne odnose sa svim našim saradnicima na tržištu. Moja očekivanja vazana za ovu firmu su da - ime DROGA ponovo odjekuje na tržištu Srbije!

Svima lepi pozdravi iz Beograda.

Droga d.o.o., Beograd pričenja znova (Prevod)

Drogino povezano podjetje v Somborju v Ul. Vujadina Sekulića št.38 je bilo ustanovljeno že marca 1998 z imenom Droga d.o.o., Sombor. Dejavnost podjetja je bila praženje kave, promet blaga in storitev. Po treh letih pa je bila v aprilu 2001 sprejeta odločitev o selitvi podjetja v Beograd (op.p.:Sledi tudi sprememba sedeža).

Droga d.o.o., Beograd ima od oktobra 2002 sedež v Beogradu, v Ulici Milentija Popovića št.9. Z začetkom tekočega leta smo pričeli z ustanavljanjem samostojne distribucijske mreže in se odločili za spremembo organizacije podjetja. V podjetju se je povečalo število zaposlenih na 29; 11 delavcev je v Somborju, 18 v Beogradu. Pisarniško ekipo sestavljamo: direktor Goran Kojić, Stana Škembović in Milena Lacković (finance), Bojana Mikunović (marketing), Darko Belić (uvoz) in tehnična sekretarka Irena Mratinković.

Vodilna proizvoda v Drogini ponudbi na srbskem trgu sta kava Barcaffè in pašteta Argeta. Načrtujemo, da bomo z aktivno marketinško podporo v tekočem letu njuno prodajo še povečali, pa tudi pospešili prodajo ostalih izdelkov iz Droginega asortimana in drugega trgovskega blaga.

V Drogi d.o.o., Beograd smo pričeli z uvajanjem sistema vodenja kakovosti v skladu z mednarodnim standardom ISO 9001:2000. S tem sledimo politiki in načinu poslovanja v matični firmi.

V letu 2003 načrtujemo

postavitev proizvodne in pakirne linije za čaje v Somborju.

Da bi se bolje spoznali, sem z nekaterimi sodelavci opravila kratek intervju.

Kakšen je vaš odnos s sodelavci in kaj od njih pričakujete?

Kako ste zadovoljni z vzdušjem v podjetju?

Goran Kojić: Medsebojni odnosi med zaposlenimi so korektni, spoštujemo se in sodelujemo, pričakujem pa maksimalno predanost poslu in podporo zaposlenih.

Stanojka: V podjetju dobro komuniciramo, zato je vzdušje pozitivno.

Milena: Medsebojni odnosi so super, od sodelavcev pa pričakujem, da se vsak posveti svojemu delu.

Darko: Z vzdušjem in sodelovanjem v podjetju sem zadovoljen.

Irena: Tu sem prav zaradi pozitivnega vzdušja, ki vlada v naši organizaciji. Mislim, da to dejstvo govori samo za sebe. Obiščite nas, da se prepričate o mojem mišljenju.

Vaša pričakovanja v letu 2003?

Goran: Pričakujemo uspešno leto in težimo k temu, da bi prekoračili letošnji plan.

Stana: Pričakujem veliko bolj uspešno leto od predhodnega. *Kakšni so odnosi z matično firmo?*

Goran: Odnosi so korektni, menim pa, da bi lahko naredili kaj več za hitrejše in enostavnejše komuniciranje.

Ostali zaposleni: Zadovoljivi. *Kateri Drogin proizvod vam je najljubši in kateri bo, po* ➔

Droga za najboljše v letu 2003

← *vašem mnenju, najzanimivejši na trgu Srbije?*

Goran: Pašteta, tudi jaz jo jem. Ker poznam to tržišče, dajem prednost pašteti.

Stana: Pašteta in kava.

Milena: Čaji, pašteta in začimbe so super. Menim, da bo pašteta najuspešnejša.

Irena: Popolnoma sem naklonjena pašteti, predvidevam pa, da bo uspešna tudi kava, saj je zelo kakovostna.

Darko: Poper.

In na kraju, komentar na razširjeno ekipo?

Goran: S 1.2.2003 so v podjetju zaposleni novi sodelavci: komercialisti, voznik, delavci v pražarni in v proizvodnji čajev. V komercialo so prišli ljudje s 15-do-20 letnimi delovnimi izkušnjami in med temi sta tudi komercialni direktor Rodiča in direktor prodaje Takova.

Lahko povem, in to mi bodo pritrdili tudi sodelavci, da smo si prizadevali ustvariti pozitivno vzdušje za delo in poslovanje firme. Trudimo se, da bi z našimi poslovnimi partnerji vzpostavili kar najboljše poslovne odnose. Želim si, da bi Droga ponovno odmevala na trgu Srbije! ●

OE Stiki z javnostmi

“Zamisli niso dovolj. Zamisli niso dejanja. Da jih spremenimo v dejanja, je potrebno veliko vztrajnosti in volje, prepričanja in strasti. Predvsem pa zamisli potrebujejo ljudi, ki delujejo, ki zamišljeno izvedejo, ki so vztrajni”. Teo Levitt.

V Drogi si prizadevamo razvijati in vzdrževati dobre poslovne odnose z okoljem. Smo pokrovitelji kulturnih, športnih, humanitarnih in družabnih dejavnosti.

Oglejte si nekaj utrinkov iz letošnjih dogodkov:



Revija Podjetnik je letos že trinajstič izbrala podjetnika leta. Laskav naslov za izviren dokaz slovenskega podjetništva pripada letalskemu zanesenjaku Ivu Boscarolu iz podjetja Pipistrel v Ajdovščini.



Mag. Robert Ferko, slavnostni govornik na prireditvi Podjetnik leta, kjer je bila Droga generalni pokrovitelj.



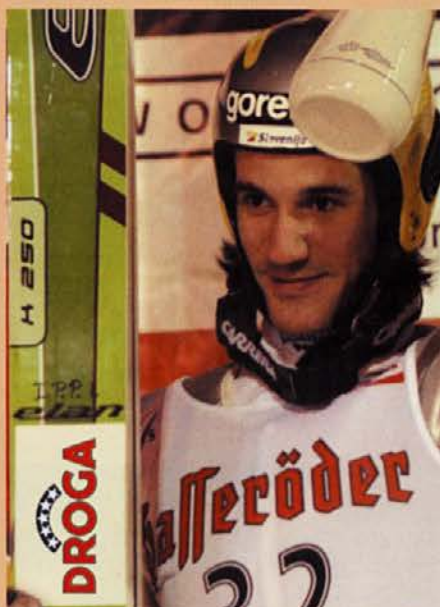
Že sedmo leto smo generalni pokrovitelj projekta Šolska košarkarska liga, v katerega se letno vključi več kot 20.000 otrok iz 150 slovenskih osnovnih in srednjih šol. ➔



Prisotni smo bili tudi pri "lovu" na Zlato lisico.



Smo generalni pokrovitelj ženskih alpskih reprezentanc in osebni pokrovitelj Tine Maze.



Od decembra smo Zlati partner nordijskih reprezentanc in osebni pokrovitelj Primoža Peterke.



Tudi letos smo sponzorirali Kranjskogorski Pokal Vitranc.



Naša nova sponzorska pridobitev je Rokometno društvo Prule 67, ki se je letos prvič uvrstilo v evropsko ligo prvakov. ●

Oddaja napovedi za odmero dohodnine

Lilijana Hrvatini

Z veliko naglico se bližata dva datuma, na katera ne smemo pozabiti.

V petek 28.2.2003 morajo tisti, ki so v letu 2002 prodali ali zamenjali vrednostne papirje, ki jih še niso imeli v lasti tri leta, oddati napoved za odmero davka iz dobička iz kapitala. Še posebej je to aktualno letos, ko je veliko državljanov Slovenije prodalo delnice Leka in tako ustvarilo kapitalske dobičke. Kot prodaja kapitala, ki bi bila obdavčena, se šteje poleg običajne prodaje vrednostnih papirjev, predvsem zamenjava kapitala in izplačilo deleža v kapitalu fizični osebi.

Napovedi ni potrebno oddati: če vnovčimo vrednostni papir ob njegovi zapadlosti, če prodamo vrednostni papir, ki smo ga pridobili v procesu lastninskega preoblikovanja podjetij (velja tudi če ga podedujemo), če imamo vrednostni papir v posesti dlje kot tri leta in še v nekaterih drugih primerih. Več o tem si lahko preberete v januarski številki revije Denar, kjer boste dobili tudi napotke za izpolnjevanje napovedi.

V ponedeljek 31.3.2003 smo vsi zavezanci po zakonu dolžni oddati **napoved za odmero dohodnine**. Izplačevalci prejemkov so nam že do 31.1. 2003 posredovali vse podatke, ki jih je potrebno navesti v napovedi za odmero dohodnine.

Napoved za dohodnino ni potrebno oddati tistim, katerih

DOHODNINSKA LESTVICA 2002

Če znaša letna osnova (v SIT)		znaša davek (v SIT)
nad	do	
	1.403.322	17 %
1.403.322	2.806.642	238.563 + 35 % nad 1.403.322
2.806.642	4.209.966	729.725 + 37 % nad 2.806.642
4.209.966	5.613.285	1.248.956 + 40 % nad 4.209.966
5.613.285	8.419.927	1.810.286 + 45 % nad 5.613.285
8.419.927		3.073.274 + 50 % nad 8.419.927
OLAJŠAVE (v SIT)		
1. Neobdavčljivi del		310.776
2. Zneski olajšav		
invalidom s 100-odstotno telesno okvaro		2.825.232
učencem in študentom za prejemke, dosežene z opravljanjem dela prek študentskih in mladinskih organizacij v višini 40 % PP		1.130.093
starejšim od 65 let v višini 8 % PP		226.019
3. Znesek posebne olajšave za vzdrževane družinske člane		
za enega otroka in vsakega drugega vzdrževanega družinskega člana v višini 10 % PP		282.523
za dva otroka v višini 25 % PP		706.308
za tri otroke v višini 45 % PP		1.271.354
za štiri otroke v višini 70 % PP		1.977.662
za pet otrok v višini 100 %		2.825.232
za vsakega nadaljnjega otroka se olajšava poveča enako kot v zgoraj navedenih primerih		
za motenega otroka v višini 50 % PP		1.412.616
Op.: PP je povprečna plača RS		

bruto dohodki v letu 2002 niso presegli 11% povprečne letne bruto plače zaposlenih 310.776 SIT (povprečna letna plača v RS znaša 2.825.232 SIT). Ravno tako napovedi ne oddajo upokojenci, katerih edini vir dohodka je pokojnina ter učenci in študentje, ki so z delom preko servisov zaslužili manj kot 51% povprečne letne plače zaposlenih v Sloveniji.

Vsi ostali pa bomo v napovedi za odmero dohodnine navedli osebne prejemke kot so: plača, nadomestila plače, regres in druge prejemke iz delovnega razmerja; prejemke iz pogodb o delu; katastrski dohodek in morebitne letne zneske pokojnine.

Poleg teh prejemkov pa se v osnovo za odmero dohodnine všteva tudi: dohodki iz pre-

moženjskih pravic (npr. avtorski honorarji); dobički doseženi z opravljanjem dejavnosti; dobički iz kapitala (npr. prodaja delnic, če so pretekla manj kot tri leta od njihove pridobitve), dohodki iz premoženja (npr. dividende ali oddajanje premoženja v najem).

DAVČNE OLAJŠAVE

Dohodninsko obveznost si lahko znižamo predvsem z davčnimi olajšavami. Olajšave lahko razporedimo v pet skupin:

1. splošna 11% olajšava
2. posebna olajšava za vzdrževane družinske člane
3. olajšave, ki se priznajo davčnemu zavezancu ki izpolnjuje določene pogoje npr. invalidnost, delo prek študentskih servisov ipd...
4. 3% olajšava, ki se prizna davčnemu zavezancu za točno določene namene, ki so ➔

◀ določeni v zakonu o dohodnini

5. olajšava za sredstva, ki jih je davčni zavezanec vplačal za prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje.

Davčni zavezanci najučinkoviteje znižamo davčno obveznost s 3% olajšavo.

Do olajšav pa smo upravičeni, če izpolnjujemo naslednje pogoje:

a) Olajšave, ki jih uveljavljamo, morajo biti dokazane z dokumenti. Največkrat je to račun, na katerem so navedeni podatki o blagu oz. storitvi, za katero uveljavljamo olajšavo. V nekaterih primerih olajšavo dokazujemo s potrdili (npr. potrdilo delodajalca o plačani članarini sindikatu, o plačani premiji za dodatno zdravstveno zavarovanje ipd..).

b) Računi se morajo glasiti na naše ime. V primeru, da razpolagamo s trakom registrske blagajne na katerem ni tega podatka, ga dopišemo sami.

c) Sredstva morajo biti porabljena za nas osebno. Računa, s katerim smo plačali tečaj angleščine za sina, ne moremo upoštevati kot lastno davčno olajšavo.

Najpogosteje uveljavljamo olajšave za:

a) Izobraževanje

Olajšave iz te skupine dokazujemo z računi za nakup učbenikov, strokovne literature, programske opreme (na računu nam prodajalec računalnika vedno navede vrednost programske opreme, da bomo upravičeni do olajšave), šolnine, plačila za tečaje in seminarje.

b) **Nakup, gradnjo ali obnovo stanovanjske hiše, stanovanja in sredstva porabljena za vzdrževanje teh objektov**

c) **Nakup likovnih del; lep-oslovnih knjig; plošč, kaset, CD-jev umetniške vrednosti.** Pri tem vas opozarjam, da temeljito premislite, če imata kupljen CD ali knjiga zares umetniško vrednost. Če davčni organ o tem dvomi, da o tem mnenje minister za kulturo.

d) **Članarine plačane političnim strankam in sindikatom**

e) **Prostovoljne prispevke plačane v denarju ali v naravi organizacijam, ki so registrirane za delovanje na humanitarnem, kulturnem, izobraževalnem, znanstvenem, športnem, ekološkem in religioznem področju.** Imeti moramo potrdilo, kdo je prispevek v naravi prevzel.

f) **Vlaganja v vrednostne papirje.**

Olajšava se prizna za:

- nakupe dolgoročnih vrednostnih papirjev, katerih izdajatelj je Republika Slovenija
- za vlaganja v sklade, ki so namenjeni razvoju znanosti
- nakupe delnic in deležev v kapitalu družb in zadrug vpisanih v sodni register v Sloveniji.

g) **Povečanje socialne varnosti** Sem se vštejajo:

- sredstva za nakup zdravil, zdravstvenih in ortopedskih pripomočkov; plačila zdravstvenih storitev, ki jih

sami plačujemo pri zdravnikih specialistih **niso** davčna olajšava

- sredstva za povečanje socialne varnosti na področju pokojninskega in invalidskega zavarovanja, zdravstvenega varstva in zaposlovanja. V to rubriko na dohodninskem obrazcu vpišemo sredstva, ki smo jih vplačali za prostovoljno zdravstveno zavarovanje in morebitna sredstva za nakup pokojninskih bonov. Nikakor pa ne moremo uveljavljati davčne olajšave za življenjsko, nezgodno, rentno in druga zavarovanja.

h) **Vlaganja v okolje - ekologijo**

Sem vpišemo sredstva, ki smo jih porabili za nakup proizvodov, ki zmanjšujejo porabo elektrike, vode in so prijaznejši do okolja. Vlada določa merila, ki jih morajo ti proizvodi izpolnjevati. Priporočam vam, da se že pred nakupom pralnega stroja ali drugega aparata pozanimate, če mu je proizvajalec priložil ustrezno izjavo, na podlagi katere lahko uveljavljate davčno olajšavo.

i) **Plačila samopriskov, posebnih prispevkov (popotresna obnova) in plačane premije prostovoljnega zdravstvenega zavarovanja**

Pa še to! V primeru, da oddajamo napoved po pošti, jo oddamo kot priporočeno pošiljko. Obvezno pošljemo vsako napoved posamično! Dokumentacijo, na podlagi katere smo izpolnjevali napoved, ne prilagamo k napovedi (razen, če ➤

Volitve v svet delavcev maja

➔ ni v obrazcu to izrecno navedeno). Dokumentacijo hranimo še pet let od dneva, ko dobimo domov odločbo o odmeri dohodnine.

Davčna olajšava za plačane premije za prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje

V letu 2002 smo začeli vplačevati v pokojninski načrt. Zaposleni smo že dobili domov obvestilo o vplačanih premijah na naš osebni račun. Na obvestilu je zapisano, kako izpolnimo obrazec "Napoved za odmero dohodnine za leto 2002".

Izpolniti moramo naslednje rubrike:

B) UVELJAVLJAM

ZMANJŠANJE OSNOVE ZA:

B) II. točka 4

Iz obvestila zavarovalnice prepišemo oznako pokojninskega načrta, datum vstopa v zavarovanje in način plačila premije. V stolpcu "znesek plačanih premij" vpišemo znesek iz obvestila. Če je v tem stolpcu skupen znesek 0 (nič), pomeni, da nam je celotno premijo plačal delodajalec (v našem primeru Droga d.d.) in da sami nismo vplačevali ničesar. Ker nimamo osnove za uveljavljanje davčne olajšave, pustimo ta stolpec prazen.

Na hrbtni strani obvestila je izpisan pregled vplačil delodajalca (Droga d.d.), znesek lastnih vplačil (glej stolpec Znesek zavarovanca) in skupni znesek vplačanih premij. Davčno olajšavo uveljavljamo samo za lastna vplačila na naš osebni račun. ●

Dragica Mekiš

Svet delavcev se je februarja sestal na prvi letošnji seji. Prve seje se je udeležil tudi gospod Robert Ferko, novi član uprave, ki je od januarja dalje zadolžen za predstavljanje in zastopanje interesov zaposlenih v upravi družbe.

Spoznavanje je potekalo v prijetnem vzdušju. Robert Ferko je svetu delavcev zatrdil, da bo po svojih močeh in pristojnostih svetu delavcev in sindikatu vedno na razpolago za razreševanje morebitnih problemov. Enako velja tudi za ostale zadeve v skladu z zakonom o sodelovanju zaposlenih pri upravljanju in izvajanju ostalih aktov družbe DROGE. Obenem je gospod Ferko povedal, da je zaposlenim na razpolago vedno, kadar imajo probleme v zvezi z delom, pogoji dela in podobno.

Svet delavcev pa je drugo osrednjo razpravo posvetil mandatnemu letu: junija 2003 se članom zaokroži štiriletni mandat. Na seji je SD sklenil, da bodo volitve v maju.

Že sedaj pa vam predlagamo, da razmislite o vaši morebitni kandidaturi. Prav pa je, da vas seznanimo tudi o tem, kdo je lahko v SD in kdo kandidate voli.

Aktivna volilna pravica

Pravico voliti predstavnike zaposlenih v svet delavcev imajo vsi delavci, ki delajo v družbi DROGA neprekinjeno najmanj šest (6) mesecev. Tej možnosti rečemo **aktivna volilna pravica**. Vodilno osebje nima pravice voliti predstavnikov

zaposlenih v svet delavcev. Družinski člani vodilnega osebja prav tako nimajo pravice voliti predstavnikov v svet delavcev.

Pasivna volilna pravica

Pravico biti izvoljen v svet delavcev imajo vsi delavci, ki imajo aktivno volilno pravico po poslovniku SD v DROGI (prejšnji odstavek) in so zaposleni v DROGI nepretrgoma najmanj dvanajst (12) mesecev. Tej pravici pravimo pasivna volilna pravica.

Razpis volitev bo objavil SD, o vsem ostalem pa vas bomo pravočasno obveščali. Do takrat vam voščimo lepe februarske praznike in pa čimprejšnji prihod pomladnih dni. ●



Slika: Jadran Kusjan

Pogajanja za socialni sporazum za obdobje 2002-2005 (1. del)

Euro Brozič

Pogajanja za Socialni sporazum za obdobje 2002-2005 so prišla v zaključno fazo. Večina poglavij sporazuma je usklajenih tako, da v kratkem lahko pričakujemo podpis sporazuma.

Kakšni so globalni cilji socialnega sporazuma in kaj "prinaša" dobrega za delavce - to so vprašanja, ki se nam porajajo, ko zaslišimo n.pr. na TV ali radiu, da so se socialni partnerji končno sporazumeli ter podpisali Socialni sporazum za določeno obdobje.

Skupni strateški cilj, ki ga partnerji zasledujejo je "uravnotežen socialno ekonomski razvoj" v določenem obdobju v Sloveniji, ki zajema naslednja tri poglavja:

- gospodarski razvoj, ki bo temeljil na stabilnih gospodarskih razmerah, zagotavljanju večje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva, socialnem dialogu in miru med partnerji, uravnoteženi in stimulatívni politiki plač ter vlaganjih v zdravje in varnost pri delu,
- socialna varnost, ki bo izhajala iz visoke zaposlenosti, aktivne socialne politike, družinske politike in ustrezne stanovanjske politike,
- pravna varnost, ki bo zagotovljena z ustrezno zakonodajo, ustreznim in učinkovitim pravnim varstvom, učinkovitim nadzorom nad izvajanjem zakonov in kolektivnih pogodb ter z uvajanjem in spodbujanjem raznih oblik izvensodnega reševanja sporov kot so pomirjanje, arbitraža...

Pogajalci in podpisniki socialnega sporazuma so predstavniki

vlade, delodajalcev in sindikatov, ki se s podpisom zavežejo k uresničitvi kompleksno zastavljenih ciljev, seveda vsak na svojem področju.

Vlada bo skrbela predvsem za cel niz politik, od cenovne, protinflacijske, davčne in javnofinančne, ki bodo usmerjene v pravičnejše prerazporeditve davčnih bremen, izrabe novih davčnih virov; v zagotavljanje razvojne funkcije dobička ter omogočanje dodatnega stimuliranja zaposlenih v uspešnih podjetjih ipd. Vlada naj bi sprejela in izvajala ukrepe za krepitev konkurenčnosti gospodarstva v smeri povečevanja konkurenčnih sposobnosti podjetij in dokončanja tranzicijskega prestrukturiranja in privatizacije.

Delodajalske organizacije bodo spodbujale svoje člane v smeri večjih vlaganj v tehnološki razvoj in posodabljanje poslovnih procesov ter izboljšanje delovnih pogojev in namenjali več sredstev in pozornosti dodatnemu usposabljanju in izpopolnjevanju

znanja zaposlenih. Pri oblikovanju politike plač v podjetjih si bodo delodajalske organizacije prizadevale za iskanje novih oblik nagrajevanja delavcev, za večje zadovoljstvo in navezanost zaposlenih na podjetje in njegove rezultate. Delodajalci naj bi s konkretnimi ukrepi spodbujali izobraževanje in usposabljanje zaposlenih.

Vloga sindikatov bi se v tej fazi omejila na funkcijo informiranja zaposlenih in prizadevanja za intenzivnejše vključevanje delavcev v procese odločanja, s posebnim poudarkom na osveščanju delavcev o potrebi po stalnem lastnem izobraževanju in izpopolnjevanju.

Spremljanje uresničevanja zgoraj naštetih funkcij in nalog bo potekalo s pomočjo socialnega dialoga, ki je temeljni pogoj za skupno in posamično delovanje socialnih partnerjev. O tem več v naslednjem prispevku. ●



Kako bi bile brez mostov dolge in naporene poti na drugo stran!

Zakon o delovnih razmerjih in veljavnosti pogodb o zaposlitvi

Euro Brozič

Po kar nekaj letih priprav in usklajevanj med socialnimi partnerji (sindikati, delodajalci, vlado) je bil lani sprejet Zakon o delovnih razmerjih, ki je stopil v veljavo s 1.1.2003.

Nov zakon daje velik poudarek Pogodbi o zaposlitvi, ki se pojavlja kot osrednji dokument in način urejanja razmerij med delodajalcem in delojemalcem.

Zakon delodajalcev ne obvezuje k spremembi veljavnih pogodb o zaposlitvi. To posebej poudarjamo zato, ker se v nekaterih sredinah že pojavljajo primeri, ko delodajalci ponujajo delavcem v podpis nove pogodbe o zaposlitvi s slabšimi pogoji. V takih primerih, če delavec ne podpiše ponujene pogodbe, velja stara pogodba o zaposlitvi.

Zakon v nobenem členu ne ukinja veljavnih kolektivnih pogodb. V javnosti se velikokrat

pojavlja tolmačenje, da je potrebno kolektivne pogodbe uskladiti z zakonom v roku devetih mesecev od njegove uveljavitve. Tako tolmačenje je napačno, ker zakon takega usklajevanja ne določa.

Da kolektivne pogodbe ostajajo in še pridobivajo na pomenu, tako na državni ravni kot na ravni družb, je v novem Zakonu o delovnih razmerjih zapisano v 232. členu, ki govori o prenehanju veljavnosti tistih določb splošnih aktov delodajalca, ki urejajo vprašanja, katera je z novim zakonom potrebno urediti s kolektivnimi pogodbami. Ta vprašanja pa je možno urejati s kolektivnimi pogodbami le v sredinah, kjer so delavci sindikalno organizirani.

Z novim zakonom je bila podaljšana tudi veljavnost sistema sklepanja kolektivnih pogodb, statusa strank, ki te pogodbe sklepajo, ter način njihove objave in registracije. Z

245. členom Zakona o delovnih razmerjih je podaljšana veljavnost 86. in 87. člena Zakona o temeljnih pravicah iz delovnega razmerja (UL SFRJ, št. 60/89 in 42/90) ter členov od 112 do 119 prejšnjega zakona o delovnih razmerjih (UL RS, št. 14/90, 5/91 in 71/93), ki se uporabljajo do uveljavitve Zakona o kolektivnih pogodbah (ta je v postopku usklajevanja med predstavniki delodajalcev in sindikatov).

Ugodnejše določbe kolektivnih pogodb veljajo še naprej, manj ugodne določbe teh pogodb pa so s 1.1.2003 postale neuporabljive. Seveda se ob tem pojavljajo nekatera vprašanja in dileme ter novosti, ki pa jih je potrebno soočiti in verificirati med socialnimi partnerji - podpisniki kolektivnih pogodb. O tem bomo nekaj več zapisali v naslednji številki. ●



To so tista neslišna zvonjenja... (Josip Murn, Večer)

Slika: Jadran Rusjan

Zaposlenost v januarju 2003

V matičnem podjetju je bilo na dan 31.1.2003 zaposlenih 630 delavcev, od tega 303 moških in 327 žensk.

Prihodi delavcev:

V januarju smo sprejeli 1 sodelavko za nedoločen čas ter 5 sodelavcev za določen čas.

Odhodi delavcev:

Delovno razmerje je v januarju prenehalo 1 sodelavcu.

Razlog prenehanja je bila upokojitev.

V Droginih povezanih podjetjih je bilo na dan 31.01.2003 zaposlenih 343 delavcev in sicer v:

DROGA d.o.o. BUJE -	27 zaposlenih
DROGA d.o.o. LASAGO -	6 zaposlenih
DROGA d.o.o. SARAJEVO -	10 zaposlenih
DROGA d.o.o. SKOPJE -	23 zaposlenih
DROGA d.o.o. PRIŠTINA -	24 zaposlenih
DROGA d.o.o. BEOGRAD -	17 zaposlenih

DROGA LIVSMEDEL	
AB ŠVEDSKA -	9 zaposlenih
SANDRI S.p.A. ITALIJA -	33 zaposlenih
AGRO - IMPEX DROGA	
D.O.O.E.L. SKOPJE -	34 zaposlenih
KONZUM D.D. SARAJEVO -	149 zaposlenih
VIVO d.o.o. LJUBLJANA -	11 zaposlenih

V FEBRUARJU PRAZNUJEJO OKROGLE OBLETNICE

30- letniki

Milka GLAVAŠ iz PC Nova tovarna

Peter VUK iz PC Sol

NAŠIM SLAVLJENCEM ČESTITAMO IN NAZDRAVLJAMO OB DELOVNEM JUBILEJU!

Jubilejne nagrade se izplačujejo na podlagi 2. točke 44. člena Podjetniške kolektivne pogodbe družbe. ●

Koristni predlogi

Ivan Janžekovič

V PC Gosad smo ob koncu leta 2002 izvedli akcijo zbiranja koristnih predlogov na temo "Izboljšanje kakovosti". Ob pripravi akcije smo želeli k sodelovanju privabiti čimveč sodelavcev, zato smo namerno izbrali nekoliko bolj splošno temo. Odziv pa je bil presenečenje - v pozitivnem smislu. V slabih 11 mesecih leta 2002 smo namreč v našem PC zbrali 36 koristnih predlogov, v zadnjem mesecu pa smo jih zabeležili dodatnih 35. V tokratno akcijo zbiranja koristnih predlogov so bili vključeni sodelavci iz vseh delov PC Gosad, torej iz proizvodnje, skladišča, vzdrževanja in iz režijskega dela. Vsak koristni predlog je predstavljal tudi srečko za žrebanje posebne nagrade, ki smo ga izvedli 14. decembra na novoletni zabavi. Naključje je hotelo, da je bil izžreban isti srečnež, ki je že prejel eno izmed nagrad v poletnem žrebanju. Sreča ima pač svoj izbor, ko se nekoga prime, se ga očitno drži!

Predvsem po zaslugi opisane akcije smo v letu 2002 skupno nabrali 71 koristnih predlogov, kar ob upoštevanju dejstva, da nas je redno zaposlenih 60, pomeni približno 1,2 predloga na zaposlenega. Vsem, ki ste v preteklem letu posredovali koristne predloge, se kot koordinator inovativne dejavnosti za PC Gosad na tem mestu javno zahvaljujem! ●



Slika Jadran Rusjan

“Zastoj” na programu sterilizirane konzerve !!!

Med 24.januarjem in 4.februarjem so na liniji za proizvodnjo 100 g paštete montirali nov avtoklav in predelali linijo, zato je prišlo do zastoja.

Zaradi vsakoletnega porasta prodaje 100 g paštete je padla odločitev, da bi z nakupom nekaj dodatnih strojev in z nekaterimi predelavami na liniji povečali dnevno kapaciteto za približno 20%. V sklopu tega projekta se je na linijo montiralo nadzorni sis-

tem proizvodnega procesa 100 g paštete. Ta sistem vključuje kamere za nadzor praznih pločevink, linijske tehtnice transportnih kartonov in avtomatski profil projektor za hitrejši nadzor prekritosti pločevink. Ko se je delo začelo, so prostore preplavili monterji, ki so s pomočjo naših delavcev delo opravili kar se da hitro. V sredo, 5.2, smo začeli s testiranjem vseh strojev v liniji. Sedaj pa poteka poskusna proizvodnja 100 g paštete. ●

Gregor Rustja



V prvi polovici februarja je potekalo dvodnevno izobraževanje (bodočih) novih notranjih presojevalcev. Konec meseca bodo izobraževanje zaključili z izpitom in se še v letošnjem letu pridružili utečeni ekipi notranjih presojevalcev. ●

(D.P.)

Droga na sejmu Gulfood v Dubaiju

V Drogi želimo povečati izvoz s širitvijo na trge Bližnjega vzhoda

Droga se od 23. do 26. februarja predstavlja na enem izmed najhitreje rastočih sejmov prehrane Bližnjega vzhoda - Gulfood iz Dubaja.

Arabskim poslovnežem bomo predstavili kokošjo pašteto Argeto halal, za katero smo majlani pridobili certifikat, ki potrošnikom zagotavlja, da uživa jo hrano, ki ustreza zahtevam islamske vere.

Pašteto uspešno izvažamo na evropske etno trge in na trge nekdanjih jugoslovanskih republik. Realizacija mesnega programa na tujih trgih je v letu 2002 predstavljala skoraj 90 odstotkov celotne realizacije tega programa, s certifikatom halal pa si prizadevamo prodreti tudi na trge Bližnjega vzhoda in na ostale orientalske trge.

“Perutninsko meso predstavlja v arabskih državah pomemben del vsakdanje prehrane. Dejstvo, da hrana zaseda visoko mesto na lestvici uvoza, je za nas

dodatna vzpodbuda za raziskovanje možnosti izvoza na te trge,” je pred odhodom na sejem pojasnil član uprave Skupine Droga Nermin Salman.

Halal je arabska beseda, ki v slovenskem prevodu pomeni dovoljeno. Več o Droginih paštetah si lahko preberete na spletni strani www.droga.si

Več o sejmu si lahko preberete na spletni strani www.gulfood.com. ●

OE Odnosi z javnostmi

Drobne novice iz PC Gosad

V našem PC-ju zaključujemo obnovo pisarn. Delamo že v novih prostorih in prav prijetno je delati v tako lepih pisarnah. Ko smo prihajali v upravno zgradbo DROGE, smo občudovali lepe prostore v novem, svetlem okolju. No, dočakali smo jih tudi mi. Razni "majstri" so v glavnem odšli, prihajajo še posamezniki, da kaj popravijo, dodelajo in kaj spremenijo, v glavnem pa so dela zaključili. Pridite pogledat in se prepričajte, kako lepo je pri nas!

Izobraževanje

Dve sodelavki se udeležujeta tečaja angleškega jezika, saj opravljata tudi delo izvoza in uvoza in velikokrat je treba razvozlati določene zadeve v tujem jeziku. Tudi sodelavec tehnolog nadaljuje izobraževanje na višji stopnji angleščine. Sam ugotavlja, da je znanje angleščine potrebno, saj je veliko strokovne literature v tem jeziku.

Skupina sodelavk je zaključila izobraževanja iz higienskega minimuma. Organizirali smo ga v PC-ju .

Tečaj računalništva trenutno obiskuje samo ena sodelavka, večja skupina pa se bo udeležila nadaljevalnega tečaja iz računalništva konec februarja ali v začetku marca. Potrebno je namreč določene programe občasno obnoviti.

Novi sodelavci

Zaposlili smo 16 sodelavcev, ki nam bodo priskočili na pomoč na liniji v proizvodnji predelave vrtnin. ●

(D.K.)

Kako v Gosadu sledimo namigom za izlet

V eni od prejšnjih številčk sem zasledila članek za izlet. Ker sem vzela iz članka napotek za izlet dobesedno, sem se odpravila na pot na Snežnik. Ko sem se pripeljala v Ilirsko Bistrico, je bil zelo lep sončen dan, do Sviščakov še lepši, vedno pa me je spremljal občutek, da medvedi v takšnem vremenu ne spijo, saj je preveč toplo in lepo. Ko sem pričela z vzponom, pa se je pokazalo ravno nasprotno. Pričel je pihati veter. Ker je bilo skoraj poldne, ko sem šla proti vrhu, sem srečevala planince, ki so se vračali. Malo sem se začudila, da se vsi že vračajo v dolino. Eden od planincev mi je rekel: "Gospa,

dol, dol! Koča se zapira in neurje je tam na vrhu." Ker sem včasih preveč pametna, sem mislila, da ta Primorec pač ni vaje slabega vremena, pa sem čez manj kot uro spremenila svoje mnenje, saj so se pojavili megla, veter in mraz. Prišla sem do zaključka, da je bolje prisluhniti nasvetom izkušenih planincev.

Lepo je čitati napotke za izlet v planine, ampak svetujem, da se odpravite na pot spomladi ali poleti, zimske vzpone vam odsvetujem, ker je lahko preveč presenečenj. ●

(D.K.)



Skozi želodec do srca

Helena Čok

Zgodovina začimb je nad vse zanimiv del zgodovine človeka. Z začimbami si človek ni samo izboljšal svoje hrane, številne so imele pomembno mesto v zdravilstvu, kozmetiki, verskih kultih in čarodejstvu. Od nekdanj so burile človeško domišljijo s svojim stimulativnim, magičnim vplivom na intimno počutje in lepoto.

Priznajmo - lepota je relativen pojem. Na naš izgled in šarm lahko deloma vplivamo

(največkrat z različnimi posegi ali dodatki - z oblačili, pričesko, masažami itd.), vendar pa se lepota - mimo naše volje - kaže predvsem preko počutja. Naspani, neobremenjeni in zdravi žarimo. V tem pogledu so začimbe pomembna komponenta človeške lepote, kar pa ne pomeni, da jih moramo uporabljati za maske (nekatero že), ampak jih uživamo kot zdravilne rastline v obliki čajev, tonikov, esenc..., ali kot dodatke hrani - s tisto malenkostno, a vedno opazno noto.

Začimbe dajo telesu podlago za nastajanje srečnih in protistresnih biosnovi. Pričarajo nam dobro voljo in pomagajo odpraviti stres, tegobe in nezadovoljstvo.

Valentinovo je res že za nami, toda romantične trenutke si lahko pričaramo kadarkoli. Nikoli ni preveč dobre volje, razvajanja, pričakovanj, lepih presenečenj in dokazov zaljubljenosti. Tudi kakršnikoli nasveti v zvezi z omenjenim niso odveč.

Tisti, ki zna ceniti in uživati v hrani, je sladokusec tudi v ljubezni. ➔



← Pripravljanje hrane v dvoje in medsebojno razvajanje s poslasticami je lahko tudi spodbujajoč preludij v ljubezenski noči.

Čeprav se ne sliši ravno romantično, je to "stvar kemije", da gre "skozi želodec do srca".

O začimbah kot afrodisijakih (ime izhaja iz imena grške boginje ljubezni Afrodite) so v svojih učenih knjigah veliko pisali že Kitajci, Egipčani in Grki.

Uživanje začimb so povezovali z žensko lepoto in moško močjo.

Pa pogledjmo nekaj tipičnih.

Kardamom - za dušo in telo. Pomaga pri težavah s krvnim obtokom, živci in dušo. Učinkuje spodbudno in prijetno vznemirja. Posebno učinkovit je s kavo.

Recept: na žličko kave dajte žličko mletega kardamoma, skuhajte tako, kot imate radi, in popijte v mirnem okolju.

Ingver je pravi čarovnik dobre volje. Pripisujejo mu (tudi danes) pomoč pri reševanju spolnih težav. Je najstareša začimba z zdravilnimi lastnostmi. Velike količine ingverja uporabljajo v azijskih deželah Daljnega vzhoda, kjer ga dodajo v ljubezenske napitke.

Recept: 5 svežih marelic (lahko tudi kuhanih v kompotu) zmiksajte, dodajte 1 žlico na drobno sesekljanega korena svežega ingverja in eno žlico medu. Ta gosti napitek uživajte pred glavnim obrokom.

Cimet zdravi čustveno ravnodušnost. Cimet je v Indiji priznan kot najmočnejši afrodisijak.

Sprošča vse napetosti, poveča zgovornost in komunikativnost, umirja ritem srca, ojača orga-

nizem in pomirja bolečine.

Za sproščen trenutek priporočajo zlati koktail: k trem žlicam čokolade dodajte 1 žličko cimeta in 6 žlic jajčnega likerja.

Žafran - Nad njim se najbolj navdušujejo Italijani. Je najdražja začimba na svetu. Obstaja mnenje, da izboljšuje prekrvavitev in popravlja razpoloženje. V kuhinji ga uporabljamo zelo malo zaradi njegove izrazite barve. Zadostuje že nekaj posušenih pestičev cveta žafrana, da bo naša jed obarvana zlato rumeno.

Klinčki po naši tradiciji sodijo v kuhano vino. Pogreje nas in ublaži vse psihične težave. Aroma klinčkov je poživljavača in očiščujoča. Spravi nas v dobro voljo. Klinčki so istočasno idealni pripomoček za sveži dah. Je ena od najbolj zdravih začimb, ki deluje kot močan antiseptik.

Česen - pomlajevalna začimba. Težko se mu odrečemo, posebno če smo gurmani. Česen sodi k vsakemu mesu, ribam, nekaterim omakam, marinadam, klobasam...

Zaradi vseh svojih čudodelnih učinkov na zdravje (z izjemo vpli-

va na želodec) je od vekomaj čaščen, samo...ta njegov vonj res zna pokvariti mersikateri lep romantičen trenutek (razen v primeru, da ga uživamo v dvoje seveda).

Rožmarin preganja žalostne misli, poživlja in aktivira možgane. Rožmarin vsebuje močna eterična olja, ki delujejo preko kože in dihalnih poti. Je zato poživljavači dodatek kopeli za zaspance. Dezinficira, osvežuje, preganja fizično in psihično utrujenost, poživlja krvni obtok, vzpodbuja ustvarjalnost, razveseljuje in krepi spomin.

Torej: nekaj kapljic eteričnega olja rožmarina v poživljavačo kopel!

Paprika ali oster čili - nenadomestljiva sestavina vseh eksotičnih jedi, po katerih peče v ustih. Spodbuja fantazijo in večja apetit za vroče romantične trenutke.

Tako. Odkrili smo nekaj drobnih malenkosti, za čarobnost romantičnih srečanj pa morate poskrbeti sami. ●



Med nami so novopečeni nekadilci

Bralci Našega glasu se verjetno spominjate, da smo v eni prejšnjih števil NG pisali o nacionalnem zdravstvenem programu CINDI, ki poteka v širšem, mednarodnem krogu in v katerega se je vključila tudi Slovenija.

Vključili pa smo se tudi drogovci. Za vključitev v delavnico za opuščanje kajenja so se prijavili štirje naši sodelavci, za delavnico o zdravem prehranjevanju pa se nas je prijavilo kar petnajst. Kako smo zadovoljni s pridobljenim znanjem in izkušnjami? Odmevi so pozitivni. Vsekakor pa je pridobljeno znanje zgolj pričetek spreminjanja nezdravih navad prehranjevanja in dokončnega prenehanja kajenja. Pohvalita se lahko dve osebi od štirih, ki sta že prenehali kaditi.

Gre pa za postopek. Ni čarobne palice, s katero zamahneš, ne kadiš več in imaš petnajst kilogramov manj.

Udeleženci delavnic se bomo še srečevali, izmenjavali izkušnje in se lotili tudi novih podvigov, na primer podpirali organiziranje novih delavnic.

Morebiti se boste nekega dne za opuščanje kajenja ali za zmanjševanje telesne teže odločili tudi vi.

V nadaljevanju pa objavljamo pismo, ki smo ga prejeli od Območne enote zavoda za zdravstveno varstvo Koper, kjer so takšne vrste osveščanja prebivalstva tudi organizirali.

"Od 18. novembra 2002 je na Zavodu za zdravstveno varstvo Koper potekalo srečanje druge skupine udeležencev delavnice opuščanja kajenja. Na začetku

smo se srečevali enkrat tedensko, pozneje pa enkrat na štirinajst dni."

V delavnico se je prijavilo 12 ljudi, do konca je vztrajalo 8 udeležencev, od teh jih je 5 uspelo opustiti kajenje.

V poteku delavnice so udeleženci aktivno sodelovali v programu opuščanja kajenja, obenem pa so izkoristili priložnost za izmenjavo izkušenj in prijetno medsebojno druženje. Ob zaključku programa so se dogovorili za nadaljnja mesečna srečanja, saj v skupini čutijo podporo, da vztrajajo pri svoji odločitvi.

Delavci Zavoda za zdravstveno varstvo Koper smo pri organizaciji delavnic opuščanja kajenja povabili delovne organizacije k sodelovanju s prošnjo, naj objavijo naš oglas o izvedbi delavnice in vzpodbudijo svoje delavce, da se vanjo vključijo.

Odzvala se je le DROGA iz Izole, ki je svojim štirim delavcem celo plačala participacijo za udeležbo in obljubila

nagrado - košarico njihovih izdelkov. Ob tej priložnosti se zabvaljujemo za sodelovanje, ki ga je vzpostavila Dragica Mekiš. Upamo, da ta primer, vreden pohvale, ne bo ostal osamljen.

In kaj menijo o delavnici opuščanja kajenja udeleženci?

Gospod Valentin je izjavil: "To je oblika, ki pripomore, da posameznik pri spoznavanju težav drugih postane bolj samozavesten in odločitev od tu dalje je samo ena - preneham s kajenjem!"

Gospa Viktorija je povedala: "Skupinska srečanja so mi bila v veliko oporo. Zavedala sem se odgovornosti danih obljub. Ob misli na ostale sotrpine iz skupine sem lažje premagovala skušnjave."

Gospod Franko meni: "V delavnico opuščanja kajenja sem se vključil zaradi občutka nemoči, da takšno odločitev izpeljem sam. Opustiti kajenje v skupini je bistveno lažje."

Na zaključnem srečanju skupine se je drugi skupini sedanjih nekadilcev pridružila ➤



◀ *gospa Marjeta, udeleženka prve skupine delavnic opuščanja kajenja, ki že devet mesecev ne kadi.*

Gospa Marjeta je povedala: "Želela sem zmanjšati količino pokajenih cigaret na en zavojček dnevno; kadila sem namreč 3 do 4 zavojčke cigaret na dan. Sedaj ne kadim.

Ponosna sem na to, da sem vzdržala 9 mesecev. Skupinska srečanja so mi bila v veliko oporo. Brez njih ne bi nikoli nehala kaditi. Voditeljica delavnic me je nekaj časa vsak večer poklicala ob meni najbolj kritičnih urah. Najini pogovori so mi pomagali, da sem vzdržala do naslednjega dne."

Na koncu želim opogumiti vse kadicke, ki želijo opustiti kajenje, naj se prijavijo v naslednjo delavnico, ki bo začela s programom predvidoma koncem februarja. Pristrčno vabljeni!

In kaj sta povedala dva izmed naših dveh novih nekadilcev?

Bruno Gei:

"Seveda sem zadovoljen, ko ne kadim več. Sem pa nehal med delavnico pa zopet začel na Drogini fešti Sedaj pa sem se dokončno odločil. Ne kadim več. V delavnico sem rad hodil, zato ker sem lahko po pravici povedal, če kadim ali ne V skupini imaš podporo, ki ti jo ne da nobeno zdravilo, noben zdravnik. Skupina ti daje tudi dobro voljo, saj se nasmejemo, da je kaj. Daje ti tudi trmo, da vztrajaš...!"

Sonja Makorič:

"Strinjam se s tem, kar

pravi Bruno. Vendar jaz še nisem zadovoljna. Še kadim. Sedaj 4-5 cigaret, prej 20 dnevno! V skupino sem rada hodila in šla bom tudi na srečanje. Imam pa tudi dan, ko bom prenehala tudi s temi petimi cigaretami, to bo petek, 14.2.2003!" ●

Marina Sučić Vuković, dr. med., spec. soc. med.

*Vodja Oddelka za socialno medicino ZZV Koper
Regijska koordinatorica za promocijo zdravja in preventivo
(Priredila za Naš glas -
Dragica Mekiš)*



Pozdravljeni v februarški prilogi Informatika!

Danes pogosto uporabljamo internet za povezovanje oddaljenih računalnikov (oz. omrežij). Poglejmo, kako to deluje

"Uporaba navideznih zasebnih omrežij za varen prenos podatkov po internetu"

Lokalna omrežja po svetu so tradicionalno povezali s pomočjo zakupljenih vodov. Tak način je seveda najboljši kar se tiče varnosti in tudi zanesljivosti. Slaba stran pa je razmeroma dolg rok izvedbe (tudi do 6 mesecev) in visoka cena. V primeru VPN povezav gre za uporabo naprednih tehnologij, ki omogočajo varno povezavo omrežij preko tujih omrežij, kot so internet ali extranet. Tak način omogoča enostavne nadgradnje in spremembe, ob sočasni uporabi VoIP storitev pa bistveno zniža stroške.

Podatki, poslani po javnem internetu, običajno niso zaščiteni pred zvedavimi pogledi, kljub temu pa lahko po internetu varno komunicirate in svoje zasebno omrežje razširite s povezavo po navideznem zasebnem omrežju (VPN).

Navidezna zasebna omrežja uporabljajo tehnologijo, imenovano tuneliranje, za varen ➔



◀ prenos podatkov po internetu v strežnik za oddaljeni dostop v vašem podjetju. Z navideznim zasebnim omrežjem prihranite denar, saj za varno povezavo z vašim zasebnim omrežjem namesto dragih medkrajevnih vodov uporabite javni internet.

Povezava po internetu je šifrirana in zato varna. Strežnik za oddaljeni dostop uporablja nove protokole za preverjanje pristnosti in šifriranje, tako da občutljivi podatki ostanejo skriti pred javnostjo, pooblaščenim uporabnikom pa so varno dostopni.

Povezavo po navideznem zasebnem omrežju lahko vzpostavite na dva načina: s klicanjem ponudnika internetnih storitev ali z neposredno povezavo z internetom.

- Ko pokličete ponudnika internetnih storitev, ta nato vzpostavi novo povezavo s strežnikom za oddaljeni

dostop zasebnega omrežja, s katerim se želite povezati, in vzpostavi tunel PPTP ali L2TP. Po uspešnem preverjanju pristnosti lahko dostopite do zasebnega omrežja.

- Če ste že povezani z internetom po lokalnem omrežju oziroma s kablenskim ali ADSL modemom, lahko vzpostavite tunel po internetu in se neposredno povežete s strežnikom za oddaljeni dostop. Po uspešnem preverjanju pristnosti, lahko dostopite do zasebnega omrežja podjetja.

Pomoč in triki Pisanje potenc in indeksov pri pogosto uporabljenih besedah (m₂, H₂O...)

Če pri pisanju pogosto uporabljamo besede s potencami ali indeksi, take besede pripravimo že prej. Ta problem je zelo

enostavno rešljiv s pomočjo Samopopravkov.

Najprej si pripravimo pravilno oblikovan niz znakov (npr. m²):

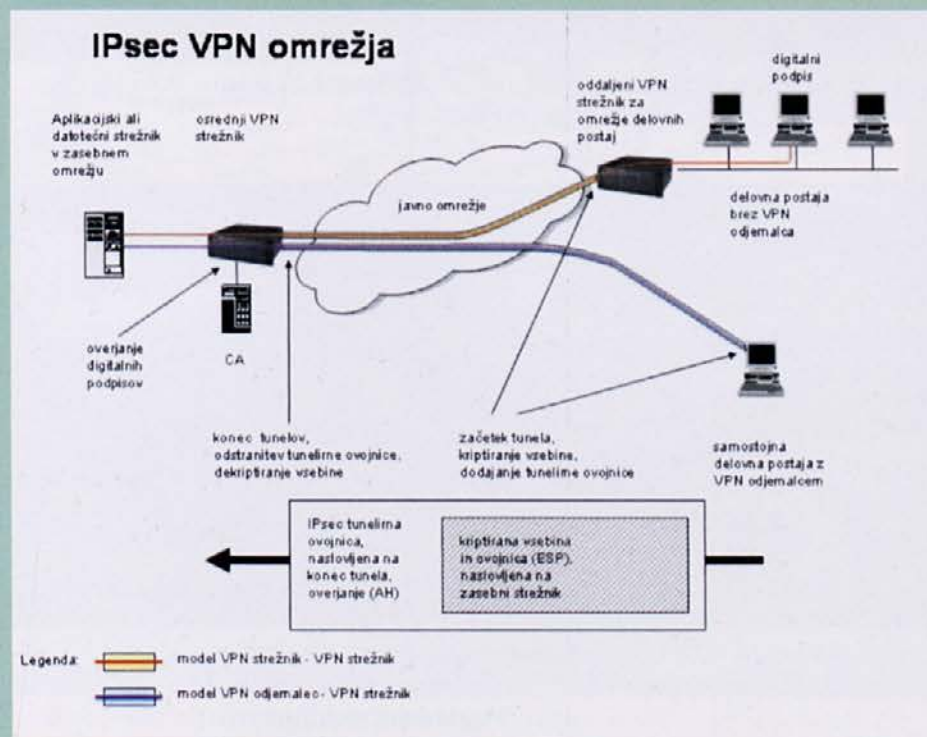
- na ekran napišemo m2
- označimo samo številko 2
- v meniju izberemo Oblika / Pisava
- med učinki izberemo Nadpisano

Sedaj imamo na ekranu pravilno napisan niz m². Ta niz bomo postavili med samopopravke in s tem dosegli, da se bo napisan niz m² ob pritisku na preslednico sam spremenil v m².

To naredimo na sledeč način:

- označimo m2
- uporabimo hitri gumb za kopiranje ali gremo preko menija Urejanje / Kopiraj
- v meniju izberemo ukaz Orodja / Samopopravki
- v oknu vklopimo možnost Popravljalj besedilo med vnosom
- v okence Zamenjaj napišemo m²
- v okencu Z, pa nas že čaka naše kopirano besedilo, vendar moramo vklopiti tudi možnost Oblikovano besedilo, da se bo na ekranu res pokazal m²
- zaključimo z ukazom V redu Preizkusimo pripravljen niz: na ekranu napišimo m2 in pritisnemo preslednico => m². ●

Vaši informatiki
Nelson Šorgo
Sandi Kosmina
Leon Makovec



Zalogaj zdravega zraka in zimskih lepot

Tekst in slike
Maruška Lenarčič

Zimski sončni in jasni dnevi so kot nalašč za obisk sicer manj znanih, a zato nič manj zanimivih vrhov.

Mednje spadata tudi **Veliki in Mali Golak (1480 m in 1495 m)**, najvišja vrhova v osrednjem delu **Trnovske planote**, ki je del slovenskega Dinarskega krasa in leži v nm. višini 600 do 1500 m. Zanj so značilne velike vrtače, uvale (Mrzla, Mojska, Smrekova draga), suhe doline in vmesni kopasti vrhovi ter globeli s temperaturnim in rastlinskim obratom (mrzišče), veliko je kraških jam in brezen (Velika Ledenica v Paradani).

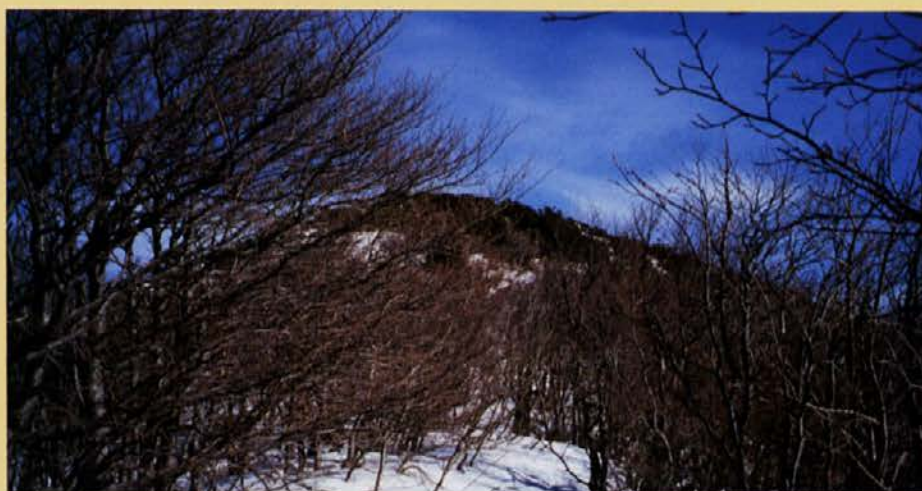
Kako na MALI GOLAK ?

Predstavljam najenostavnejšo in obenem najzanimivejšo pot za prave gornike in tudi občasne obiskovalce in občudovalce naravnih lepot.

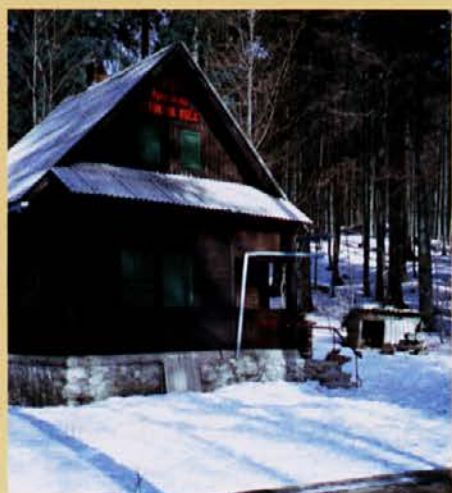
Dostop: Iz Ajdovščine do Predmeje, kjer se pri gozdarski hiši (nekdanja gozdna uprava,



Bobi: "Kdo pravi, da sem si oblekel bel kožuh samo zato, da me ne bi opazili medvedje Trnovskega gozda?"



Gole veje bukovega gozda ne ustavljajo pogleda in mu dovolijo, da se naužije lepote spokojnih pobočij.

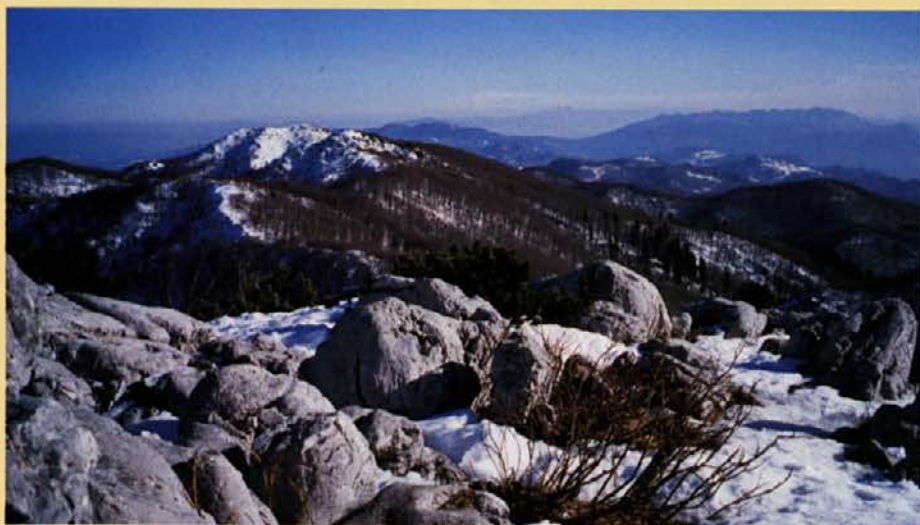


Iztokova koča, pogreznjena v snežno pravljico



... Tako strmi zdaj sredi višine okameneli zanos domovine... (O.Župančič, Z vlakom) (Pogled proti Julijcem)





Pomirjujoča bela prostranstva in na obzorju Snežnik



Tiha, veličastna katedrala zimskega gozda

ne spreglejte dveh spomenikov: Ressleru in vodi) odcepi dobra gozdna cesta proti Lokvam. Vozimo dober kilometer do odcepa desno do napisa GOLA-KI. Tu parkiramo avto in nadaljujemo peš slabo uro do Iztokove kočice pod Golaki (1260 m). Upravlja jo Planinsko društvo Ajdovščina. Je prijetna kočica v gozdu, kjer vas (ob nedeljah in praznikih) sprejmejo in postrežejo prijazni oskrbniki.

Od tu je zaznamovana pot na vrh **Malega Golaka (1495 m)**.

Vrh, zaraščen z ruševjem, dosežemo po nezahtevni gozdni poti v štiridesetih minutah. V jasnem vremenu se nam odpre pogled na Karnijske, Julijske in Kamniške Alpe, na vzhodu pa na snežniško kraljestvo s tako značilnim Snežnikom. Na jugu nam pogled obstane na lesketajočem se morju Tržaškega zaliva. Pri spoznavanju markantnih točk nam je v pomoč tabla, ki so jo pred nedavnim vgradili ajdovski planinci.

Postojmo in naužijmo se čarobnega razgleda! Kako enkratno je svet okrog nas! Globoko zadihajmo in vsrkajmo vase energijo, ki nam jo ponuja mogočna lepota narave!

Povratek: Vračamo se po isti poti do avta. Odpeljemo se do Predmeje in preko Cola nazaj do Ajdovščine.

Vozimo se nad Vipavsko dolino po takoimenovani Gori (ali Guri, kot ji pravijo domačini). Ne pozabimo na ustavljanje in uživanje ob enkratnih pogledih na dolino!

V bližini je tudi znani Sinji vrh, pa tudi Otlica ni daleč. A o tem kdaj drugič. ●

Resnična zgodba

Milan Rijavec

Ljudje včasih slišimo za dogodke, ki jim ne moremo verjeti. Tudi meni se je to dogajalo, dokler... dokler se mi ni zgodilo, kar vam bom zaupal.

Bilo je popoldne pred dvema letoma, 2.10.2000, pet minut pred 18. uro. Pred dobro uro je na obisk prišel moj prijatelj Feliks Jereb iz Lucije (upokojenec DROGE, op.p.).

S Feliksom sva sedela za kuhinjsko mizo in se pogovarjala. Tedaj je vstopila moja žena Vilma, ter izjavila, da gre peš v trgovino. Pripomnil sem ji, naj se podviza, da je ne bo ujela tema (živiva v lepem kraju, vendar izven gostega naselja).

Nedolgo zatem, morebiti deset minut ali še manj, stopim v sosednjo sobo, da prinesem neko moje pisanje.

Za trenutek sem se ustavil ob mizici, ki stoji nasproti vhodnih vrat. Ta hip se vhodna vrata odpro, moja žena vstopi v kuhinjo, na omarico položi plastično vrečko z nakupljenimi živili...

Bolj zase kot zanjo sem zamrmral: "O, madonca, tako hitro si nazaj, jaz v tem času še do avta ne bi prišel." Feliks pogleda na uro in reče: "Ura je pet minut do šestih."

Takrat Vilma stopi proti nama, naglo pogleda na levo in desno, se skloni k Feliksu, češ kaj bere. Naglo se zravna, brez besed odide skozi vhodna vrata, ne da bi karkoli dejala. Strmel sem za njo, videl, da se je obrnila proti odhodu z našega dvorišča, predtem pa se je obrnila in pogledala naravnost vame.



Pomislil sem, kam se ji le mudi, ali ji ni kaj prav...?

Kmalu nato se je Feliks odpravil domov, sam pa sem stopil v kuhinjo in takoj opazil, da vrečke z živili ni več na istem mestu. Čudno se mi je zdelo, kdaj je Vilma tako hitro pospravila živila, saj je prišla in šla hitro ven.

Nekaj mi ni dalo miru, odprl sem omarico, kjer hranimo kruh - prazno! Pogledal sem še v shramno, v hladilnik... nikjer sveže nabavljenih živil. Le kaj se dogaja? Ne more biti res. Moje misli so švigale 1000 vrtljajev na uro. Bil sem zmeden in ves iz sebe.

Kaj, če se Vilme le spominjam, kaj, če je več ne bo nazaj? Od hudih mislim me je treslo. Kot po tekočem traku so mi v misli prihajali spomini na neresnične

dogodke, o katerih sem kdaj prej slišal, in so vedno imeli kakšne žalostne posledice.

Živo sem bil prepričan, da je moja Vilma prišla iz trgovine, da je prinesla živila, sedaj pa ne najdem ne Vilme ne živil...!

Nekoliko se umirim, in razglabljam dalje - če bi moji ženi bilo ime Marija, bi se kaj hitro razširila vest, da se je na polotoku Seča zgodil čudež. Naivni ljudje bi pričeli masovno prihajati na naše dvorišče kot hodijo v Medjugorje, iz radovednosti ali iz prepričanja, kakor kdo.

Moja žena pa ni Marija, je Vilma in tako bo ostalo do zadnjega dne. Ime Vilma sem vzljubil že kot mlad fante in mi je še vedno zelo pri srcu. Iz vsega srca sem ta hip želel mojo Vilmo čimprej zagledati ob meni, ➔

Nagradna uganka

← živo in zdravo. Le kje je, kaj se ji je zgodilo? Celo misel na telefon mi je bila grozljiva, češ, nekdo bo poklical in mi dejal, kaj se je Vilmi zgodilo! Na srečo, telefon se ni oglašal.

Noč se je začela spuščati. Minuta je bilo dolga kot ura. Stopim pred vhodna vrata in se zazrem v nebo, vse bolj pokrito s temnimi oblaki. Se bodo tile oblaki še spustili, bo ploha? Naš kuža je zlovoljno ležal pred svojo uto, do mene so segali njegovi pogledi, žalostni, očitajoči, zakrbljeni. Tako se mi je zdelo. Vedel sem, da čutiva in misliva enako, le kje hodi najina Vilma?

Obrnem se, nazaj v kuhinjo, začnem pospravljati, Kar tako, da nekaj počnem. Ozrem se na stensko uro. Kmalu bo sedem, Vilme še od nikoder. Noge so mi postale vse težje, tla so se mi pogrezala, v prsih me je tiščalo.

Naenkrat kužek zacvili, vhodna vrata se odpro, vstopi moja težko pričakovana Vilma. Na omarico položi plastično vrečko z žviili, položi jo prav na isto mesto kot prej, pet minut do šestih!

Srce se mi je zlagoma umirjalo, napetost je popuščala, vnovič sem se rodil. Takšni občutki so me spreletavali, da jih ni možno opisati.

Dolgo sem iskal besede in priložnost, da ženi opišem vse doživeto. Doslej tega še nisem naredil. Bo morebiti prebrala tele vrstice.

Drugi dan sem Feliksa le povprašal, ali sem kaj govoril o tem, da je Vilma hitro prišla iz trgovine... Ne, tega njemu, Feliksu, nisem dejal, Vilmo pa je

srečal, ko se je vračala iz trgovine.

Mene pa nihče nikoli ne more prepričati, da opisanega dogodka nisem doživel.

Pripis uredništva

Vilma in Milan Rijavec sta upokojena delavca DROGE. Ona je bila zaposlena v Začimbi, on pa je bil kurir. Mnogi se ju spominjamo. Med sodelavci sta bila vedno zelo spoštovana in priljubljena. V Milanovi pripovedi začutimo globoko čustvenega človeka, ki je doživljal hude trenutke ob sami misli, da bi se njegovi družici zgodilo kaj hudega. Živita s Seči pri Portorožu.

Obema želimo še mnogo srečnih in zdravih let v ljubeči skrbi drug za drugega. ●



Rešitev iz februarske številke

Kar dobri trije odstotki zaposlenih ste poslali pravilne rešitve! Če upoštevate, da ljudje iz dneva v dan manj vemo o starih orodjih, potem je ta odstotek je zelo razveseljiv. Govori v prid splošni razgledanosti naših sodelavcev.

Skrivnostni predmet s slike so **klešče za kodranje las**.

Ponekod v Sloveniji so jim rekli tudi škarje, čeprav z rezanjem nimajo nič skupnega. To reč so greli nad ognjem ali špiritnim gorilnikom in pred približno petdesetimi leti so jih celo v ljubljanskih frizerskih salonih še uporabljali. Najbrž je bilo za ravnanje s kleščami potrebne precej spretnosti in prisebnosti, saj niso imele vgrajenih termostatov kot sodobne navijalne krtače. Če se je torej frizer zaklepetal in spregledal, koliko časa se kovina segreva, je kaj hitro zasmrdelo po zažganih laseh. Bržkone ni manjkalo razburljivih prigod, ki so kratkočasile čakajoče stranke.

Med pravnimi rešitvami je tričlanska komisija (Slavica Lozej, Mateja Beržan in Darja Del Fabro) izžrebala sodelavko **Jelico Stankovič** iz prodaje. Namesto odlične ocene iz zgodovine obrti na Slovenskem ji Naš glas poklanja konec tedna v Kaninski vasi v Bovcu (za termin se bo sama dogovorila) in ji obenem čestita! ●

Uredništvo

O pustu

(Poljudnoznanstvena razprava)

Sonja Požar

Če smemo verjeti etnografom, imajo pustna veseljačenja svoje korenine v poganskih pomladnih obredih očiščevanja duha in telesa. Bržkone imajo isti izvor tudi pomladanska čiščenja stanovanj in kleti.

Ker k očiščenju telesa sodi tudi vzdržnost do hrane, sledi mastnim pustnim požrtijam štiridesetdnevni post, kateremu naredi konec Velikonočna nedelja. To žalostno štiridesetdnevnicu, katero je uvedla krščanska cerkev, so od nekdaj najbolj vdano prenašali zlasti reveži, ki so že tako ali tako iz dneva v dan tolkli neslan močnik, suhe skorje in drugo očiščevalno hrano.

Petični pa so si namesto prepovedanega mesa in živalskih maščob privoščili povsem drugačne postne jedi: okusne ribe (po odkritju Amerike so jih okrasili z maslenim krompirjem), slastne omake in izbrano zelenjavo, vendar pri tem niso kršili postnih zapovedi, kvečjemu so postali vzgled odvetnikom, kako v praksi uveljaviti princip iskanja lukenj v paragrafih. Ker pa ima vsaka slaba stvar tudi kakšno koristno plat, je odklanjanje mastne hrane pomagalo petičnim damam baročnih oblik, da so si po dolgem času lahko spet nadele kakšen tesen životec ali ozka modna rokava. To razveseljivo dejstvo je položilo temelje vsem kasnejšim shujševalnim dietam in anoreksiji.

Seveda pa ne gre pozabiti, da so se nekaj dni pred začetkom posta obilno predajali razkošju greha, imenovanega požrešnost;

le-ta je še dandanes po cerkvenih postavah uvrščena med sedem smrtnih grehov (gre za sedem človeških lastnosti, brez katerih bi bilo življenje pusto kot pasji kakec). Ako pa zanemarimo moralno plat in kasnejše zdravstvene težave častilcev pusta, moramo priznati, da ima ta veseli čas občutne zasluge za porajanje raznih narodnih specialitet ter kuhinje nasploh. Kar vprašajte ljubitelje mastnih klobas, sladkih krofov in vroče špehovke, kaj si mislijo o klevetanju tako hvalevredne lastnosti, kot je požrešnost!

Med nepogrešljive elemente pustnih norčavosti spadajo tudi maske. Zgodovinarji so izbrskali, da jih je Evropa poznala že v antičnih časih in da so se tudi pradavna ljudstva rada šemila na vse načine. Gnala jih je znana človeška lastnost, da se želimo izdajati za nekaj, kar nismo, ali pa uganjati norčije pod krinko, ki pred očmi sveta skriva našo pravo identiteto. V preteklosti, ko je prebivalstvo strogo sledilo pravilom oblačenja, je šemljenje zagotovo doseglo svoj namen: zabavati in spravljati v smeh. Dandanes, ko vsakdo lahko navleče nase kar se mu zljubi (in ko včasih - sodeč po oblačilu - ne veste prav, kakšnega spola je oseba, ki vam prihaja naproti), pa šemljenje izgublja svojo veljavo. Dostikrat na odmevnih modnih revijah vidite precej več smešnega kot v pustni povorki. Vsekakor pa so maske tiste, ki mnoge tako prevzamejo in očarajo, da jih kratkomalo nosijo vse življenje; s tem v svoji okolici ustvarjajo nesporazume in lažna

prepričanja ter nastale zmešnjave spretno uporabijo v svoj prid.

Stari ljudje pravijo, da se je njega dni pust praznovalo bolj bučno in veselo in da so zlasti na vaseh uganjali prešerne burke, o katerih se je govorilo še na mesece; in da se mladi ne znajo več tako sproščeno zabavati. No, morda ni čisto tako. Tudi danes se mnogi prav radi udeležijo pustnih prireditev in ni res, da so šle vse stare navade v pozabo. Je pa seveda res, da so nekdaj ljudje živeli bolj mirno in je bila zatorej skupina veselih, hrupnih pustnih šem razburljiv dogodek, vreden ogleda. Pred več kot dva tisoč leti je v starem Rimu nekdo zapisal: Časi se spreminjajo in mi se spreminjamo z njimi... ●

Komentar



Koko: "Sem se hotel posvetiti politiki, ko tako rad brskam po gnoju. Pa sem se še pravi čas domislil, da tam mlatijo samo prazno slamo in da bi bilo torej bolj malo zrnja zame!"



naš glas

*Droga Portorož, Živilska industrija
d. d., Industrijska cesta 21,
6310 Izola, Slovenija.*

*Predsednica uredniškega odbora: Vesna
Čuber, glavna in odgovorna urednica:
Majda Vlačič, uredniki: Sonja Požar,
Manuela Ferenčič Meden, Tjaša Ulčar
Jesib, Silvia Benčič, Lilijana Hrvatini,
Vasja Rebec, Gregor Rustja, oblikovanje:
Armando Tuš. Naslovnica: Jadran Rusjan,
Tisk tiskarna VeK Koper. Naklada 1400
izvodov. Glasilo dobijo zaposleni v Skupini
Droga brezplačno. Tiskano na okolju pri-
jaznem papirju.*

- ♦ *Vivo d.o.o., Prečna 4, 1000 Ljubljana.*
- ♦ *Droga d. o. o., Istarška 22, 52460 Buje,
Hrvatska.* ♦ *Lasago d.o.o. Buje, DigiTronska
33, 52460 Buje.* ♦ *Droga d. o. o., Zmaja od
Bosne 14 c/2, 71000 Sarajevo, Bosna i
Hercegovina.* ♦ *Konzum d.d., Halilovići 4,
71000 Sarajevo, Bosna i Hercegovina* ♦
*Droga g. o. o., ul. Anton Popova br. 3,
1000 Skopje, Makedonija.*
- ♦ *Droga Prishtinë, Rr. Hekurudbës p. n.,
Prishtinë, Kosovë.* ♦ *Droga d. o. o.,
Beograd, Milentija Popovića br. 9, 11000
Beograd, Jugoslavija.* ♦ *Droga Livsmedel
AB, Vagnmakaregatan 14, 415 07
Göteborg, Sweden.* ♦ *Агро-Импекс Дрога
Порторож г. о. о. е. д., Улица Скупни бр.
37, 1000 Скопје, Македонија.* ♦
*Sandri S. p. A., Via Madonnetta 7/a,
Nervesa della Battaglia, Treviso, Italia* ♦