

**PREHODNA PODOBA MERCATOR CENTRA LJUBLJANA**





# Ozimnica



## 1. VELIKA OZIMNICA

2 x kumarice kamniške  
1 x kumarice delikates  
1 x mešana solata  
3 x rdeča pesa  
1 x paprika fileti  
1 x paprika paradižnik  
1 x namaz s papriko  
1 x ajvar  
1 x stročji fižol

12 x 720 ml

3.630,- SIT

koda:3838900045053

## 2. MALA OZIMNICA

1 x kumarice kamniške  
1 x kumarice delikates  
1 x rdeča pesa  
1 x mešana solata  
1 x paprika fileti  
1 x ajvar

6 x 720 ml

1.920,- SIT

koda:3838900045060

## 9. PAKET KOMPOTI

2 x marelični kompot  
2 x breskov kompot  
1 x jagodov kompot  
1 x hruškov kompot

6 x 800 ml

1.850,- SIT

koda:3838900045145

## 3. PAKET KUMARICE

3 x kumarice kamniške  
3 x kumarice delikates

6 x 720 ml

1.480,- SIT

koda:3838900045091

## 4. PAKET RDEČA PESA

6 x rdeča pesa

6 x 720 ml

1.500,- SIT

koda:3838900045084

## 5. PAKET MEŠANA SOLATA

6 x mešana solata

6 x 720 ml

1.900,- SIT

koda:3838900045107

## 6. PAKET PAPRIKA

5 x paprika fileti  
1 x paprika paradižnik

6 x 720 ml

2.200,- SIT

koda:3838900045077

## 7. PAKET KISLO ZELJE

4 x kislo zelje

4 x 720 ml

850,- SIT

koda:3838900046142

## 8. PAKET KISLA REPA

4 x kisla repa

4 x 720 ml

850,- SIT

koda:3838900046159

## 10. PAKET MARMELADE

2 x marelična marmelada  
1 x mešana marmelada  
1 x slivova marmelada

4 x 720 ml

1.400,- SIT

koda:3838900049570

## 11. PAKET MANJ SLADKE MARMELADE

1 x marelična marmelada  
1 x višnjeva marmelada  
1 x mešana marmelada  
1 x slivova marmelada

4 x 370 ml

1.260,- SIT

koda:3838900046166



V vseh trgovinah v Sloveniji!



**KRATKE VESTI IZ MERCATORJA,  
O MERCATORJU IN OD DRUGOD**

stran 4-7



Vesna Bleiweis

**aktualno****4. skupščina delničarjev Mercatorja**

stran 6

**mercator  
moje dežele****Razvojne usmeritve Mercator Dolenjske**

stran 10

**Mariborski Klas v Mercatorju**

stran 12

**Srečni ljudje - prenova samopostrežbe  
na Proletarski ulici v Ljubljani**

stran 16

**Prenova v Pivki**

stran 19

**Oljarica pripravlja presenečenje**

stran 20

**Novosti iz Triča**

stran 29

**Branje za znanje****Mercator in kakovost**

stran 22

**Interni kontrolor je v pomoč**

stran 24

**Mercator in internet**

stran 26

**Razpis za koriščenje počitniških objektov**

stran 30

**Potopis, moda, zelene strani**

stran 32

**Nagradna križanka**

stran 38

**Na pragu prvega pol stoletja**

Tricikli, nekaj vprežnih konj in voz, tovornjaček, pisarniški prostori na Tyrševi ulici v Ljubljani, dobra desetina delavcev, ki naj oskrbuje Ljubljano in njeno zaledje, predvsem s kolonialnim blagom, podpis predsednika in pečat vlade Ljudske republike Slovenije in Smrt fašizmu - Svobodo narodu. Pisal se je marec 1949.

In začeli smo kot Trgovsko podjetje Živila, se leta 1953 preimenovali v Mercator - Export Import. Prišli smo do prvih večjih skladiščnih prostorov, tovornjakov, število zaposlenih se je nenehno povečevalo in okrog grosističnega jedra v Ljubljani, so se začela združevati majhna občinska maloprodajna trgovska podjetja, najprej iz okolice Ljubljane, potem se je krog širil predvsem na Dolenjsko in Belo Krajino, se sredi sedemdesetih let razširil še na Štajersko, Notranjsko, Gorenjsko, Primorsko... v Mercatorjeve vrste prihajajo prva proizvodna podjetja - agroživilska industrija in kmetijski kombinati. Podjetje Mercator z vrsto organizacijskih in poslovnih enot pričaka izid znamenitega Zakona o združenem delu. Organizacijske in poslovne enote se publikujejo v TOZD-e, delovne organizacije, Mercator sam pa postane sestavljena organizacija združenega dela z 81 pravnimi subjekti, 12 tisoč zaposlenimi in interno banko Mercator in želi biti še večji. Konec leta 1985 - referendum v dveh velikih proizvodno trgovskih sistemih - rodi se SOZD Mercator KIT. 123 pravnih subjektov, 15 tisoč zaposlenih... pričaka leta 1989 Markovičev zakon o privatizaciji podjetij. V kapitalskih povezavah, ki jih opredeljuje ta zakon, zaživi Poslovni sistem Mercator z 51 pravnimi subjekti.

Leta 1992 izide zakon o privatizaciji. Slovenskim državljanom država odredi pravico do lastninjenja podjetij in jim izroči certifikate ter predpiše načine privatizacije. Mercator se privatizira z javno prodajo svojih delnic. Okoli 63.000 državljanov zamenja certifikat za Mercatorjeve delnice. Začetni 60% delež malih delničarjev se do leta 1998 skrči na 34%.

Organ delničarjev - skupščina delničarjev doslej seje trikrat. Prvič in drugič mirno, tretja seja je razburljiva. zamenja se nadzorni svet, zamenja se uprava, ki 28. oktobra 1997 delničarjem napove: v letu 2000 bo Mercator sodobno organizirana, prostorsko, programsko in finančno primerljiva evropska trgovska družba in najmočnejša slovenska trgovska družba.

Koliko v uresničevanju tega cilja pomeni leto dni in kako to uresničevanje cenijo delničarji, se bo pokazalo na 4. skupščini delničarjev 17. novembra 1998.

Vesna Bleiweis

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

Izdaja Center za obveščanje, Uredništvo, Ljubljana,  
Dunajska 107, telefon 061/1683-205.

**Urednica:** Vesna Bleiweis

**Priprava za tisk:** Cortec Ljubljana

**Tisk:** Delo TČR, Ljubljana

Časopis prejema delavci, kmetje, učenci in upokojeanci  
Poslovnega sistema Mercator.

Naklada: 9.800 izvodov.

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



## Dogovor med sindikatom in upravo

Na podlagi arbitražne odločbe, ki jo je izdala arbitraža v primeru Programa razreševanja trajno presežnih delavcev v obvladujoči družbi (odločba je bila objavljena v prejšnji številki časopisa), sta sindikat obvladujoče družbe in uprava sklenila poseben dogovor, v katerem obe strani ugotavljata, da v zvezi z navedenim programom ni nezakomitosti, da pa zaradi preprečitve oziroma največje možne omejitve prenehanja delovnega razmerja, sklepata še poseben oziroma nevdeni dogovor.

Na podlagi dogovora uprava oziroma družba Mercator zagotavlja, da bo z vsakim "zaščitenim delavcem" (delavci, ki so odsotni zaradi bolniškega staleža, porodniškega dopusta, invalidi in delavci, katerih zakonec je prijavljen na zavodu za zaposlovanje kot ikalec zaposlitve), ki je uvrščen med trajno presežne delavce, opravila poseben individualni razgovor in tako proučila njegov položaj. Dokler ta pogovor ne bo opravljen, tem delavcem ne bo vročen konkreten sklep o uvrstitvi med presežne delavce.

Prav tako bo Mercator napodlagi tega dogovora z namenom, da omili socialni položaj prizadetih delavcev (starejših in invalidov) v času čakanja na delo izplačeval prve tri mesece nadomestilo plače v višini 75% povprečne plače, ki jo je delavec prejemal zadnje tri mesece pred dokončnostjo sklepa o uvrstitvi med trajno presežne delavce, naslednje mesece pa 70% povprečne plače, ki jo je prejemal zadnje tri mesece pred dokončnostjo sklepa o uvrstitvi med trajno presežne delavce.

Dogovor sta indikat in uprava sklenila 27. julija 1998.

Dogovorjeni postopki potekajo.

## Podoba Mercator Centra Ljubljana



Izgled Mercator Centra Ljubljana, avgusta 1999, njegova razsežnost pa je na gradbišču že vidna

## Lestvica stotih najuspešnejših

Na letošnjem seznamu stotih najuspešnejših srednjeevropskih podjetij, ki ga je pripravila Deloitte & Touche Srednja Evropa, so ponovno uvrščena štiri podjetja iz Slovenije, in sicer: Revoz, Eles, Poslovni sistem Mercator in Petrol.

Na seznam bank so se uvrstile Nova Ljubljanska banka, Nova kreditna banka Maribor, Banka Koper, Banka Celje, Abanka in Gorenjska banka.

Na seznamu stotih najuspešnejših bank vodi Poljska z 21 bankami, za njo je Češka z 20, ki ima med prvo deuterico tri banke. Iz Slovenije je najvišje uvrščena Nova Ljubljanska banka na 11. mesto. (vir: STA)





## Prenovljena trgovina v Osilnici

Mercator želi biti najboljši sosed tudi v odročnih krajih. Konec oktobra je bila v Osilnici na Kočevskem odprta prenovljena do sedaj klasična trgovina. Nova samopostrežna trgovina je sedaj skoraj še enkrat večja, saj ima skoraj 250 m<sup>2</sup> prodajnih površin. Naložba je veljala okoli 30 mio SIT, v njej je zaposlenih 5 delavcev. Pravkar odprta trgovina se v ničemer ne razlikuje od drugih prenovljenih Mercatorjevih samopostrežb. V njej je prebivalec Osilnice in bližnjih krajev na voljo vse, kar dnevno potrebujejo.

## Gradbišči v Mariboru in Ptuj

Sredi oktobra so s polno paro potekala dela za dokončno ureditev Mercator Centra Ptuj, ki bo odprt v prvih dneh novembra. Z enako zagnanostjo pa so potekala tudi zaključna dela na objektu v Mariboru, kjer bo nekaj dni za ptujskim, odprt še Mercator Center Maribor. Več o tem v naslednji številki časopisa.



Zaključna dela v Mariboru

na kratko

## Nenapovedani obiski trgovin

Predsednik uprave Zoran Janković zelo pogosto nenapovedano obiskuje Mercatorjeve trgovine. Najraje pa se vrača v tiste, kjer je ugotovil, da nekaj "ne špila" in preveri, kaj je bilo storjenega za to, da je trgovina "pošlihtana". Tako je pred dnevi sodelavkam v eni najstarejših ljubljanskih samopostrežna **Derčevi ulici v Ljubljani, poslal pismo:**

"Spoštovane sodelavke  
Vesel sem sprememb v vaši trgovini. Še pred tremi meseci Mercatorju ni bila ravno v čast, temveč v sramoto, danes, po nenapovedanem obisku 13.10.1998, pa jo lahko pokažem kot zgled stare trgovine, v kateri vladata red in dobri odnosi s kupci.

Zahvaljujem se vam za spoštovanje uvedenega reda in predvsem za spremenjen odnos do kupcev, o katerem sem se sam prepričal. Želim, da z dobrim delom in zgledom nadaljujete in s poslovanjem dosežete kar najboljši uspeh.

Ko me bo pot spet zanesla mimo vaše trgovine, se zanesljivo oglasim, do takrat pa z najboljšimi željami in pozdravi."

Čestitk za ureditev samopostrežbe je bilo deležno tudi vodstvo Maloprodajnega območja III. Mercator Trgovine Ljubljana.

Z enako mero kot pohvali, predsednik tudi pograja.



## PRED 4. SKUPŠČINO DELNIČARJEV POSLOVNEGA SISTEMA MERCATOR, 17.11.1998

*Zadnje dni oktobra so Mercatorjevi "mali" delničarji na domače naslove prejeli pismo s povabilom, da za glasovanje na skupščini izberejo pooblaščenca in mu z izpolnitvijo pooblastila, dajo navodilo za glasovanje. Na podlagi zakona o prevzemih so se Mercatorjevi "mali" delničarji povezali v klubu delničarjev Petica. Člani kluba so na Mercatorjeve "male" delničarje naslovili posebno pismo.*

Ker imajo med Mercatorjevimi "malimi" delničarji večino zaposleni in bivši zaposleni v Mercatorju, želimo v našem časopisu opozoriti na pravice delničarjev v zvezi s sklicem skupščine in kako jih lahko uresničijo.

### **Nova organiziranost "malih" delničarjev**

Pooblaščenca delničarjev, ki ste nam že leta 1995 in vsa naslednja leta za skupščino delničarjev Poslovnega sistema Mercator d.d. zaupali, da vas zastopamo na skupščini, smo se morali organizirati na podlagi lani uveljavljenega zakona o prevzemih. Organizirali smo se v klub delničarjev PETICA in naš namen je, da vas pred 4. skupščino delničarjev, ki bo 17.11.1998, seznanimo z našimi stališči in hkrati povabimo, da nam zaupate pooblastilo skupaj z vašim navodilom za glasovanje.

### **Organizirani imamo vpliv na odločitve**

Lastniška struktura Mercatorja je naslednja: 15% delnic ima Kapitalski sklad, 11% Slovenski odškodninski sklad, 17% pooblaščenca investicijske družbe, 23% ostale pravne osebe (banke, zavarovalnice, podjetja), kar 34% pa 28.000 malih delničarjev, med katerimi je tudi večina v Mercatorju zaposlenih in bivših zaposlenih. **34% delnic lahko pomembno vpliva na odločitve na skupščini, seveda, če nam, članom organizacije malih**

**delničarjev, vrnete izpolnjeno pooblastilo za glasovanje!**

### **Predlagamo sprejem za skupščino pripravljenih sklepov**

Predlagamo, da "mali" delničarji podpremo vse za skupščino pripravljene sklepe iz treh razlogov:

1. Nova uprava in nadzorni svet družbe sta v času od izredne skupščine 28. oktobra lani do danes uspela umiriti in stabilizirati družbo, poslovanje pa bistveno izboljšati, saj je družba v prvem polletju ustvarila 63% planirnega dobička za leto 1998; glede na prodajne trende v drugi polovici leta pa je realno pričakovati, da bo planirani dobiček presežen.

Mercatorjev cilj, da do leta 2000 poveča tržni delež od sedanjih 16% na 20% postaja resničnost, ki se kaže v pospešeni gradnji velikih nakupovalnih centrov kot so Mercator Center Koper, tik pred odprtjem sta Mercator Center Maribor in Mercator Center Ptuj. Začeta je gradnja Mercator Centrov Ljubljana, Kranj, Novo mesto, Kamnik.

Tržni delež bo povečan tudi že z nakupom delnic mariborskih trgovskih družb Klas, d.d. (93%) in Maksina, d.d. (42%)...

Prav tako intenzivno potekajo dogovori z dobavitelji o nižjih nabavnih cenah, od česar bodo imeli največ koristi potrošniki, saj bodo cene v Mercatorjevih trgovinah zanesljivo konkurenčne.

Nekatere negativne konotacije o Mercatorju v javnosti so, žal zasenčile mnoga druga pozitivna gibanja in delovanja znotraj Poslovnega sistema Mercator, ki so se začela v zadnjem trimesečju leta 1997. Gre za pomembne pozitivne premike na področju nabave in prodaje, notranje organiziranosti, zniževanja stroškov poslovanja, poenotenja poslovnih funkcij na vseh ravneh poslovanja, transparentnega trgovanja z delnicami (decembra 1997 je bila Mercatorjeva delnica na Ljubljanski borzi uvrščena v kotacijo A), utrjevanja korporacijske kulture ter zaupanja med organi vodenja, nadzora, soupravljanja in sindikata.

Zaradi tega smo prepričani, da je Poslovni sistem Mercator, kljub negativnemu izkazu poslovanja za leto 1997, na najboljši poti, da s svojim ekonomskim in človeškim potencialom do leta 2000 uresniči s triletnim Poslovnim načrtom napovedano preobrazbo v uspešno in sodobno organizirano gospodarsko družbo. Ne nazadnje se navzven to kaže v stalni rasti cene Mercatorjevih delnic.

Pravkar navedeni rezultati uresničevanja ciljev oziroma poslovnega načrta v letu 1998 so rezultat skupnega, strpnega, strokovnega in predvsem z medsebojnim zaupanjem prežetega dela v nadzornem svetu, upravi Poslovnega sistema Mercator d.d., upravah odvisnih družb in vseh zaposlenih. Uspeh, ki nedvomno zasluži tudi zaupanje nas, delničarjev.

2. Predlagani sklepi so v interesu nas, delničarjev in družbe kot celote.



## **PRED 4. SKUPŠČINO DELNIČARJEV POSLOVNEGA SISTEMA MERCATOR, 17.11.1998**

Mislimo, da je osrednja, za nadaljnji razvoj Mercatorja pomembna točka prevrednotenje sredstev, ki ga podprimo s sprejemom letnega poročila družbe za leto 1997 in sprejemom sklepa o pokrivanju izgube.

### **Bistvo prevrednotenja je zapisal nadzorni svet takole:**

Nadzorni svet se je na seji 26.8.1998 seznanil s poročilom o opravljeni reviziji nekonsolidiranih in konsolidiranih letnih računovodskih izkazov za leto 1997 in je v delu, ki se nanaša na prevrednotenje sredstev, ugotovil, da je bila s tem realizirana tudi njegova zahteva, da se zaradi interesov in koristi delničarjev opravi realno vrednotenje sredstev družbe.

Ocenil je, da opravljeno prevrednotenje v nobenem primeru ne pomeni oškodovanja delničarjev Poslovnega sistema Mercator, d.d., ampak popravno napak pri vrednotenju družbe iz časa lastninskega preoblikovanja družbe, ter s tem odpravo precenjenosti kot posledico zakonsko predpisane revalorizacije. Ob tem je bil tudi seznanjen, da so bili s celotnim postopkom realnejše cenitve vrednosti stalnih sredstev predhodno seznanjeni vsi pomembnejši delničarji in upniki družbe in so ga podprli.

Posebej pomembno za delničarje je dejstvo, ki izhaja iz revizorjevega poročila, da so v izkazih razkrita pravsa dejstva in okoliščine, ki so pomembna in istočasno potrebna podlaga za uspešno poslovanje družbe, ter zato revizor nima pridržkov na finančne izkaze Poslovnega sistema Mercator d.d.

za leto 1997.

Na osnovi dodatne obrazložitve revizorja je ugotovljeno, da gre v delu, ki se nanaša na prevrednotenje, za opombo, ker sama cenitev v posameznih primerih ni povsem v skladu z veljavnimi računovodskimi standardi, saj je bila uporabljena metoda cenitve v nekaj primerih preveč konservativna oziroma previdna. Na navedeni seji je nadzorni svet tudi sklenil, da skupščini delničarjev predlaga sprejem letnega poročila za leto 1997, kot tudi sklep o pokrivanju izgube v predlaganem besedilu.

3. Z imenovanjem dveh novih članov nadzornega sveta bomo tudi mali delničarji realizirali našo legitimno zahtevo, da eden od članov nadzornega sveta zastopa tudi naše interese, čeprav mora vsak član nadzornega sveta delovati v korist vseh, ne le nekaterih delničarjev. Posebej pomembno je dejstvo, da so institucionalni lastniki (skladi) sedaj enotnega mnenja, da morajo biti v nadzornem svetu zastopani tudi interesi malih delničarjev. Za člana, ki bo "zastopal" tudi interese "malih" delničarjev, je predlagan Janez Bohorič, predsednik uprave Save, d.d., Kranj.

Izbiro pooblaščenca in svojo voljo glede glasovanja o predlaganih sklepih izrazite na priloženem pooblastilu. Pooblastilo pošljite v priloženi ovojnici do vključno 14.11.1998. Vsaka vaša delnica pomeni en glas. In ker 34% vseh delnic malih delničarjev lahko pomembno vpliva na glasovanje na

skupščini, pričakujemo kar največ vaših pooblastil.

PETICA klub delničarjev  
Izvršilno telo pooblaščenec  
Kolenc Anton  
Skrt Andrej  
Tomanič Franc

### **KAJ MORA DELNIČAR STORITI, ČE ŽELI UVELJAVITI SVOJE PRAVICE NA SKUPŠČINI DELNIČARJEV?**

1. Seznaniti se z vsebino skupščine (dnevnim redom in predlogi sklepov). Celovito gradivo je delničarjem na vpogled na sedežu družbe v Ljubljani, Dunajska cesta 107 vsak dan od 9. do 12. ure.

2. Odločiti se mora, ali se bo skupščine udeležil sam, ali pa bo za zastopanje na skupščini izbral pooblaščenca.

3. Če se odloči, da se bo skupščine udeležil osebno, mora svojo udeležbo pisno prijaviti do vključno 14. novembra 1998.

3. Če se odloči za pooblaščenca, mora izpolniti pooblastilo, ki ga je dobil po pošti, ga izpolniti tako kot določa navodilo in ga do vključno 14. 11.1998 vrniti na naslov, ki je napisan na ovojnici, priloženi pooblastilu in pismu.



## PRED 4. SKUPŠČINO DELNIČARJEV POSLOVNEGA SISTEMA MERCATOR, 17.11.1998

### Vsebina pooblastila

Pooblastilo, ki ste ga prejeli na domač naslov vsebuje:

- predloge za izbiro pooblaščenca, pri čemer velja opozorilo, da delničar lahko za pooblaščenca izbere tudi neko tretjo osebo, vendar mora ta oseba z izbiro izrecno soglašati;

- Dnevni red 4. skupščine delničarjev:

1. Izvolitev organov skupščine
2. Sprejem letnega poročila za leto 1997
3. Sprejem sklepa o pokrivanju izgube
4. Sprejem sprememb in dopolnitev statuta družbe
5. Imenovanje revizorja za leto 1998
- 6 a. Prenehanje mandata dvema članoma nadzornega sveta družbe
- 6 b. Izvolitev dveh članov nadzornega sveta družbe
7. Sprejem sprememb in dopolnitev Poslovnika o delu skupščine delničarjev Poslovnega sistema Mercator, d.d.

- predloge sklepov, kot jih za posamezno točko dnevnega reda predlagata uprava in nadzorni svet ( za vsako točko dnevnega reda posebej);

- predlog za glasovanje delničarja o predlaganem sklepu;

- predlog pooblaščenca z njegovo utemeljitvijo, zakaj bo glasoval "ZA" sprejem predlaganega sklepa;

- in pooblastilo delničarja za glasovanje pooblaščenca v primeru nasprotnih predlogov (označeno z rdečo piko).

### Predlogi sklepov k posameznim točkam dnevnega reda:

Ad 1/

**Predlog sklepa:**

Izvolijo se ograni skupščine.

Ad 2/

**Predlog sklepa:**

Sprejme se predloženo letno poročilo za leto 1997.

Ad 3/

**Predlog sklepa:**

- izguba Poslovnega sistema Mercator, d.d iz leta 1997 v višini 15.025.057.868,72 SIT, izguba iz preteklih let v višini 849.636.000,00 SIT (skupaj: 15.874.693.868,72 SIT) se pokriva z enkratnim odpisom na naslednji način:

- v breme rezerv v višini 4.989.231.165,07 SIT, v breme revalorizacijskega popravka rezerv v višini 2.842.185.719,08 SIT, v breme revalorizacijskega popravka kapitala v višini 8.043.276.984,57 SIT (skupaj: 15.874.693.868,72 SIT).

Ad 4/

**Predlog sklepa:**

Sprejmejo se predlagane spremembe in dopolnitve Statuta delniške družbe Poslovnega sistema Mercator, d.d.

Ad 5/

**Predlog sklepa:**

Za revizorja družbe za leto 1998 se imenuje revizorska hiša PRICE WATER HOUSE COOPERS.

Ad 6a/

**Predlog sklepa:**

Ugotovi se, da sta na podlagi odstopnih izjav prenehala mandata članoma nadzornega sveta družbe, gospe Ljubici Maras in gospodu Pavlu Pircu.

Ad 6b/

**Predlog sklepa:**

Za nova člana nadzornega sveta družbe se izvoli: gospo Karmen Dietner in gospoda Janeza Bohoriča. Mandat novoizvoljenima članoma nadzornega sveta družbe traja do izteka mandata prvotno izvoljenih članov nadzornega sveta, ki jima je predčasno prenehal mandat.

Ad 7/

**Predlog sklepa:**

Sprejmejo se predlagane spremembe in dopolnitve Poslovnika o delu skupščine delničarjev Poslovnega sistema Mercator, d.d.



## **PRED 4. SKUPŠČINO DELNIČARJEV POSLOVNEGA SISTEMA MERCATOR, 17.11.1998**

### **Navodilo za izpolnitev pooblastila**

Skupščina delničarjev mora potekati v skladu z zahtevami vseh predpisov. Zato morajo tudi vaša pooblastila pooblaščenecem zelo jasno izkazati vašo voljo glede glasovanja o predlaganih sklepih. Na pooblastilu so navedena imena predlaganih pooblaščenecov, dnevni red skupščine in za vsako točko dnevnega reda tudi predlog sklepa s predlogom za vašo odločitev (ZA ali PROTI). Črtne kode so navedene zaradi računalniške obdelave podatkov o glasovanju.

Prosimo, da pri izpolnjevanju pooblastila upoštevate naslednja navodila:

1. Med predlaganimi pooblaščeneci izberite ime in obkrožite črtno kodo pred oziroma za imenom. **Ime in priimek izbranega pooblaščenca vpišite v posebno rubriko**, ki je takoj za vašimi osebnimi podatki, ki so že vpisani. Če menite, da nihče izmed predlaganih pooblaščenecov ni primeren za zastopanje in glasovanje v vašem imenu, lahko izberete tudi neko tretjo osebo, vendar mora ta oseba oziroma pooblaščenec z vašo izbiro oziroma pooblastilom soglašati.

2. Če s predlaganimi sklepi v celoti soglašate, je dovolj, da pooblastilo podpišete le na koncu besedila. S tem ste dali pooblaščenцу navodilo, da o vseh predlaganih sklepih glasuje ZA.

Če želite o posameznem predlogu sklepa glasovati PROTI, pri tem sklepu obkrožite črtno kodo, ki označuje "PROTI" in se podpišite. S tem ste dali pooblaščenцу navodilo, da bo pri glasovanju o predlogu sklepa, ravnal po vaši volji.

3. Pooblastilo je veljavno le, če ga na koncu celotnega besedila podpišete na označenem mestu (pravne osebe pa morajo odtisniti tudi stampiljko družbe).

4. Na predloge sklepov, ki so navedeni na pooblastilu, so lahko podani nasprotni predlogi. Če želite, da vaš pooblaščenec o teh predlogih glasuje po lastni presoji, morate podpisati pooblastilo tudi v tistem delu, ki je označen z veliko rdečo piko in obkrožiti besedico DA. Če ne boste obkrožili ničesar ali če boste obkrožili besedico NE, pooblaščenec o nasprotnih predlogih ne bo glasoval v vašem imenu.

5. Pooblastila za zastopanje mladoletnih oseb (otroci, posvojenci) izpolnijo in podpišejo njihovi zakoniti zastopniki (starši, skrbniki).

### **POMEMBNO!**

*Da bi vas lahko vaš pooblaščenec zastopal tudi v primerih glasovanja o nasprotnih predlogih drugih delničarjev, vam predlagamo, da pri točki, ki je na pooblastilu označena z rdečo piko, obkrožite besedico DA in s podpisom potrdite mandat za odločanje pooblaščenca v teh primerih.*

*Petica, klub delničarjev*





Prihodnje leto  
bo v zgradbi  
Mercator Center  
Novo mesto

## **DRUŽBA MERCATOR DOLENJSKA PREDSTAVLJA RAZVOJNE USMERITVE**

*Sredi oktobra je kolegij družbe je Mercator Dolenjska obravnaval in sprejel razvojne usmeritve. V družbi so se odločili za pospešeno prestrukturiranje maloprodajne mreže in gradnjo večjih trgovskih centrov.*

Izhodišča za prestrukturiranje družbe in program ukrepov so bila opredeljena že julija 1998. Tako so bila opredeljena področja, ki jih zadev prestrukturiranje družbe, in sicer:

- organiziranost družbe;
- znižanje stroškov dela v režiji;
- gostinstvo;
- neuspešne prodajalne;
- eksterna prodaja;
- kmetijstvo;
- sodelovanje z dobavitelji, predvsem kmetijskimi zadrugami.

Del ukrepov, ki zadevajo posamezno

področje so v družbi že izvedli.

V organizacijski strukturi družbe ni več profitnih centrov, družba ima dve maloprodajni območji Novo mesto in Posavje. Na podlagi nove organizacijske sheme so bile sprejete tudi dopolnitve pravilnika o organizaciji in sistematizaciji delovnih mest. Z ukrepi na področju stroškov dela se bo število zaposlenih znižalo za 9,5% (od 936 na 847), pri čemer se večina odloča za tako imenovane prostovoljne presežne delavce.

V družbi bodo temeljito, predvsem z dezinvestiranjem, ukrepali na področju

gostinstva, nič manj pa tudi ne na področju dohodkovno neuspešnih trgovin. Pomembnejše posege pripravljajo tudi na področju kmetijstva, ki je v družbo Mercator Dolenjska prišlo s priključitvijo profitnega centra Sevnica. Profitni center Sevnica oziroma njegov kmetijski program (sadjarstvo, hmeljarstvo in mehanična delavnica) je bil v letu 1997 žarišče izgube. Odločitev o usodi tega programa še ni dokončna. V igri je več rešitev, še najverjetnejša pa je odločitev o oddaji v najem sadjarstvu namenjenih površin. Z rastjo eksterne prodaje so v družbi





zadovoljni. Prav tako za sodelovanje z dobavitelji - kmetijskimi zadrugami v Mercatorju, menijo, da je v obojestranskem interesu. Sodelovanje pa bo v veliki meri odvisno od ureditve, ki bo za tovrstne poslovne relacije veljalo v celotnem sistemu.

Najobsežnejša in finančno izredno zahtevna naloga družbe Mercator Dolenjska pa je prestrukturiranje maloprodajne mreže, saj je sedanja prodajna mreža razdrobljena in v njej je preveč majhnih trgovin. Skupno ima Mercator Dolenjska 84 trgovin, njihova povprečna velikost pa je 223 m<sup>2</sup>. Druga značilnost pa je, da družba nima večjih maloprodajnih jeder v večjih krajih na Dolenjskem in v Posavju, razen v Krškem. Od tod odločitev, da se celotna maloprodajna mreža prestrukturira in pripravi dolgoročni načrt naložbene dejavnosti, pri čemer ima prednost naložba v Mercator Center s hipermarketom v Novem mestu ter v manjša nakupovalna centra v Sevnici in Trebnjem ter gradbeno tehnični center v Krškem. Nato pridejo na vrsto temeljite prenove obstoječih objektov v Sevnici, Metliki in Šentjerneju.

To bodo Mercatorjeva trgovska jedra v manjših, vendar z vidika posavkse in dolenjske regije pomembnih središčih. V tretjo skupino pa sodijo najnужnejše prenove in obnove, ki ne bodo mogle čakati tako dolgo, kolikor bo trajala gradnja prednostnih objektov.

### **Mercator Center v Novem mestu**

Tudi Mercator Dolenjska se bo z izgradnjo Mercator Centra Novo mesto približala zahtevi kupcev po veliki, udobni, moderni in na enem mestu bogato založeni trgovini. Že sredi prihodnjega leta naj bi na Cikavi v Novem mestu odprli nov prodajni center. V ta namen je družba pred kratkim za 395 mio SIT kupila prostore nekdanje Iskre Tenel (8.000 m<sup>2</sup> pokritih površin in še 3ha pripadajočega zemljišča). Mercator Center Novo mesto bo namenjen 2.000 do 2.500 m<sup>2</sup> velikemu hipermarketu, ostale površine pa podobno kot v koprskem Mercator Centru, drugim prodajnim programom. Kot nam je povedal **Stane Hribar**, generalni direktor družbe Mercator

**Dolenjska**, želijo postati vodilni trgovec z market programom na Dolenjskem, v Beli Krajini in v Posavju. Naložba v Mercator Center Novo mesto bo veljala okoli 20 mio DEM, nadaljnjih 25 mio DEM pa bodo veljale naložbe v večje prodajne centre v Metliki, Krškem, Trebnjem, Brežicah in v Sevnici. Obenem s temi načrti pa so v družbi tudi povedali, da so v septembru razpisali prodajo, najem ali oddajo v franšizo 40 manjših trgovskih in gostinskih lokalov.

Svoj položaj želijo pomembno okrepiti in zato tudi razmišljajo o povezavah predvsem med regijskimi trgovci. Vse to pa z namenom, da kar najbolj racionalno organizirani bistveno zmanjšajo stroške in dosežejo mnogo večji učinek naložb.

Vesna Bleiweis

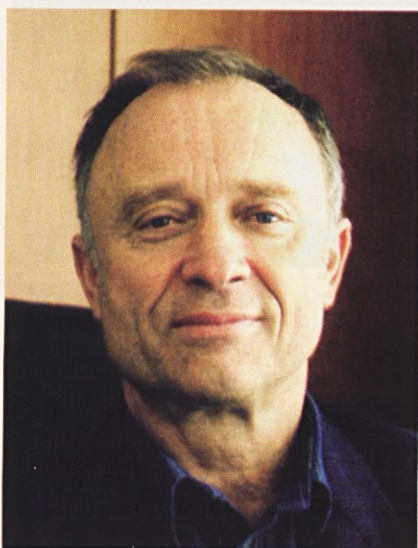


## MARIBORSKI KLAS V MERCATORJEVI DRUŽINI

*Družba Mercator-SVS je z nakupom delnic družbe Klas iz Maribora razširila svoje vplivno območje.*

*Družba Klas je največje mariborsko maloprodajno trgovsko podjetje, ki ima na različnih koncih Maribora, njegovega obrobja in na njegovem širšem geografskem območju 40 trgovin.*

*Nakup Klasovih delnic s strani družbe Mercator SVS je bil odmeven tako med zaposlenimi v Klasu kot v drugih mariborskih javnostih.*



Adrijan Hočevar

**O družbi Klas smo se pogovarjali z direktorjem družbe Adrijanom Hočevarjem in predsednikom nadzornega sveta družbe Jankom Stepišnikom.**

"Današnja družba Klas ima svoje korenine v trgovskem podjetju Koloniale, nekdanj največjem trgovskem podjetju v Mariboru. Ime Klas smo si izbrali leta 1977, ko smo se v skladu z zakonom o združenem delu organizirali v temeljno organizacijo združenega dela in poslovali kot najuspešnejša trgovska maloprodajna organizacija v okviru SOZD-a Tima. Ko je izšel Markovičev zakon o privatizaciji smo se zaradi majhne povezanosti med trgovino in ostalimi dejavnostmi SOZD-a odločili za svojo pot. In tako smo od januarja leta 1990 samostojna prav-

na oseba, ki se je olastninjena vpisala v sodni register 22.6.1995. Pri lastninjenju smo se odločili za metodo notranjega odkupa, pri čemer so 57,5% kapitala odkupili delavci s certifikati in gotovinskim nakupom, 12,5% lastninskega deleža je imel Kapitalski sklad, 10% Odškodninski sklad in 20% Razvojni sklad. Z nakupom njihovih deležev je Probanka postala okoli 43% lastnik. Zaposleni smo svoje interese združili v družbi pooblaščenki "Zlati klas". Preko nje smo se pogovarjali o pogojih prodaje."

**Kaj Klas prinaša v Mercator in Mercator v Klas?**

"Vrednost premoženja družbe je okoli 30 milijonov DEM. Imamo 38 trgovin, dve blagovnici (eno v Mariboru in eno v Ormožu) tako v Mariboru, kot tudi na njegovem obrobju, sežemo pa tudi do Radencev, Radgone, Ljutomera in pohorskih obronkov. Skupno imamo okoli 16.000 kvadratnih metrov prodajnih površin, nekaj pa tudi še drugih površin. Vsega skupaj okoli 20.000 kvadratnih metrov. Trenutno nas je zaposlenih 516. Vsa leta smo poslovali z dobičkom, po privatizaciji smo delili dobiček oziroma izplačevali tudi dividende. Poleg tega, s plačami in drugimi obveznostmi podjetja do zaposlenih, nismo nikoli zamujali. Razvojno gledano, tako majhno podjetje kot je Klas, čeprav na mariborskem območju pomembno udeleženo v oskrbi prebivalstva, nima zadostnih razvojnih potencialov in zaradi lastninske strukture tudi ne enoznačnih interesov.

Lastninsko strukturo omenjam zato, ker se zaposleni kot večinski lastniki srečujejo v dvojni vlogi: v vlogi delničarja, ki ima specifičen interes - izplačilo dividende, in v vlogi soodgovornega za razvoj podjetja, kar pomeni, da se dividende ne izplačujejo, temveč se namenijo razvojnim programom. Gre pa še za čustveno navezanost zaposlenih na Klas. To so bili tudi najtrši orehi, ko smo se z zaposlenimi pogovarjali o prodaji delnic Mercatorju.

Mercator je z nakupom pridobil predvsem prostorsko rento, Klas pa grančijo za razvoj oziroma modernizacijo svoje mreže. Naš vstop v Mercator bo pomembno vplival na preusmeritev sedanjih nabavnih blagovnih tokov, racionalizacijo maloprodajne mreže, njeno modernizacijo in število zaposlenih, informatizacijo poslovanja in na druga področja. K tem posegom bi bili slej ko prej prisiljeni tudi sami, če bi hoteli vzdržati konkurenčne pritiske. Vsa ta področja bomo lažje in učinkoviteje obvladovali v sklopu sistema Mercator. Z velikimi in na vseh poslovnih področjih dobro organiziranimi konkurenti, ki prihajajo v Maribor, se lahko kosa samo najmanj enako dober. In v tem je vsa filozofija naše odločitve za Mercator, mislim pa tudi, da za združevanje slovenske trgovine in drugih gospodarskih dejavnosti," je menil direktor družbe Klas **Adrijan Hočevar**.





**Klasova blagovnica v Mariboru**



**Samopostrežba Jagoda - najuspešnejša trgovina v družbi Klas**

"Prvi pogovori o priključitvi Klasa Mercatorjevi družini so se začeli na ravni uprave in nadzornega sveta. Pred nami je bilo dejstvo, da je družba Mercator-SVS od Probanke kupila njen delež. Sprva je novica, da Mercator kupuje Klas, med zaposlenimi izzvala določeno mero nelagodja, vendar pa so aktivnosti uprave in nekaterih drugih vodilnih ljudi v podjetju, nelagodje postopno odpravljale in spodbudile zaupanje v sistem Mercator in družbo Mercator-SVS. V boju z vse ostrejšo konkurenco, ki je že, še hujša pa bo, se nam je Mercator zdel optimalna možnost za nadaljnji razvoj naše družbe in s tem za socialno varnost zaposlenih. V mnogih pogovorih z zaposlenimi je prihajalo do nasprotnih predlogov, skeepse, ker se po toliko letih spreminja firma. Zgolj z veliko prepričevanji in poštenimi odgovori na različna ugibanja, smo se na koncu, tudi ob drugih ponujenih rešitvah, odločili tako kot smo se. K tej odločitvi so nedvomno veliko prispevali tudi verodostojni nastopi predstavnikov Mercator-SVS. Danes, ko smo že "pod Mercatorjevo marelo" in blagovni tokovi že skoraj povsem tečejo preko Mercator SVS, se že pripravljamo na pravo konkurenco. Mislim, da Klasov potencial lahko pomembno prispeva k konkurenčni okrepitvi Mercatorja. Predvsem smo si zagotovili razvojne možnosti in tako presegli začetne dvome. Smo optimisti, bi lahko dejal, zase pa vem, da o odločitvi za Mercator nisem nikoli dvomil."

"Mercator Center Koper smo si ogledali na povabilo Mercatorja. Res je nekaj velikega tudi za mariborski prostor. V takem hipermarketu se je treba znajti. Prav tako se je treba v družini Mercator. Klas je v Mariboru res korak pred drugimi trgovci na drobno, zato mogoče manj čuti konkurenco, če pa gledamo z vidika Mercatorja, smo pa bistveno zadaj. Računamo, da bomo ravno s pomočjo Mercatorja, tudi mi v dognednem času topli v korak z njim," nam je povedal predsednik nadzornega sveta družbe Klas, **Janko Stepišnik, ki je poslovodja najuspešnejše Klasove samopostrežbe Jagoda.**

Vesna Bleiweis



## ANKETA JE IZKAZALA PREDVSEM LOJALNOST

*Okoli 100.000 udeležencev ankete, v kateri smo spraševali po kakovosti naših prodajaln, je z odgovori izkazalo predvsem svojo lojalnost in potrdilo znano dejstvo, da imajo trgovine v manjših krajih tudi najbolj lojalne kupce, ki cenijo ponudbo in kakovost storitve.*

V prejšnji številki časopisa smo objavili rezultate nagradnega anketiranja kupcev, ki je spomladi potekalo v več kot 500 Mercatorjevih prodajalnah po Sloveniji. Bili smo prijetno prese-nečeni nad udeležbo kupcev v nagrad-nem anketiranju, saj smo prejeli sko-raj 100.000 izpol-njenih vprašalni-kov. Zahvaljujemo se vsem prodajal-kam in prodajal-cem, ki so sodelo-vali pri anketiranju in kupcem razde-ljevali vprašalnike ter jih spodbujali k izpolnjevanju vprašalnikov.

Vprašalnike smo analizirali tudi po posameznih prodajalnah. Vsak izpolnjen vprašalnik, ki smo ga prejeli, smo opremili s šifro prodajalne, v kateri je bil izpolnjen in ugotovili:

- koliko vprašalnikov so kupci izpolnili v vsaki posamezni prodajalni;

- ocene dejavnikov v prodajalni: urejenost in preglednost prodajalne, raznovrstnost ponudb, razporeditev blaga in prijaznost prodajalk in prodajalcev;

- zakaj se kupci odločajo za nakup v določeni prodajalni;

- kateri element Mercatorjeve cenovne ponudbe se zdi kupcem najboljši v posamezni prodajalni;

- koliko kupcev je pravilno odgovorilo na nagradno vprašanje, ki se je glasilo: "Koliko izdelkov povprečno zajemajo trajno nizke cene"?

in prodajalcev.

Navedene dejavnike so kupci ocenjevali s kriteriji:

- zelo všeč;

- srednje všeč;

- ni všeč.

Te kriterije smo v sektorju za marketing, zaradi računalniške obdelave, ovrednotili in kriterijem pripisali ocene:

zelo všeč - ocena 3,

srednje všeč - ocena 2,

ni všeč - ocena 1.

Za vsako prodajalno smo izračunali povprečno oceno vseh dejavnikov: urejenost in preglednost prodajalne, raznovrstnost ponudbe, razporeditev blaga in prijaznost prodajalk in prodajalcev. Povprečna ocena vseh dejavnikov v določeni prodajalni in število izpolnjenih vprašalnikov o prodajalni pa sta bila podatka, po katerih smo ugotovili, katere prodajalne so po mnenju kupcev najboljše (število izpolnjenih vprašalnikov smo poleg povprečne ocene dejavnikov v prodajalni upoštevali, zato da bi se izognili temu, da bi bila najboljša prodajalna tista, ki je po oceni prejela najvišjo možno to je ocena 3 in ima izpolnjenih zelo malo vprašalnikov).

V tujini, kjer obratujejo veliki hipermarketi in nakupovalni centri že nekaj

časa, ugotavljajo, da v večjih prodajalnah kupci doživljajo nakupovanje drugače kot v manjših predvsem vaških trgovinah. Ko se odločajo za nakup v večji prodajalni, so pozorni

### Uvrstitev prodajaln

#### MERCATOR TRGOVINA LJUBLJANA:

	Ocene
1. Prodajalna Ig, Ig 90, Ig	2,48
2. Prodajalna Bežigrad 13, Ljubljana	2,46
3. Prodajalna Jeranova, Jeranova 24, Ljubljana	2,44
4. Prodajalna Rudar, Roška 41, Kočevje	2,43
5. Prodajalna Srednja vas, Srednja vas v Bohinju 23	2,39

#### MERCATOR-SVS Ptuj:

	Ocene
1. Prodajni center Breg, Zagrebška 4, Ptuj	2,92
2. Prodajalna Dobrovnik, Dobrovnik 246,	2,91
3. Prodajalna Novi dom, Zagrebška 4, Ptuj	2,91

#### MERCATOR-DOLENJSKA:

	Ocene
1. Market Senovo, Titova c. 114 a, Senovo	3,00
2. Market Kostanjevica, Kambičev trg 2, Kostanjevica	2,92
3. Prodajalna Raka, Raka 39	2,90

#### MERCATOR-DEGRO:

	Ocene
1. Market PE 4, Levstikova 5, Piran	2,93
2. Market PE 65, Pittonijeva 9, Izola	2,85
3. Market PE 1, Vojkova 33, Lucija	2,84

V prodajalnah so kupci najboljše ocenili urejenost in preglednost prodajalne, raznovrstnost ponudbe, razporeditev blaga in prijaznost prodajalk



na možnost brezplačnega parkiranja, pestrost ponudbe izdelkov, na urejenost prodajalne, na razpo-reditev v prodajalni in na cene. Na prodajalno se posebej ne navežejo. Zelo pa se navežejo na vaše prodajalne, kjer imajo tudi več osebnega stika z zaposlenimi v prodajalni. Tudi pri nas se kupci podobno obnašajo in odzivajo. Kupci, ki so v času anketiranja nakupovali v Mercatorjevih prodajalnah, na katere so navezani, so izrazili svojo naklonjenost prodajalni z dobrimi

ocenami in velikim številom izpolnjenih vprašalnikov. Mercatorjeve prodajalne, ki so po ocenah kupcev najboljše, niso nujno prenovljene ali večje prodajalne, ampak prodajalne, ki jim kupci zelo lojalni.

### **Sodelovanje v nagradnem anketiranju**

Odziv kupcev na nagradno anketiranje je bil zelo velik. Kljub temu pa iz 37 prodajaln, ki so sodelovale v

raziskavi nismo prejeli niti enega izpolnjenega vprašalnika. Posebej pa moramo pohvaliti prodajalke in prodajalce družbe Mercator-SVS Ptuj, saj so se vse prodajalne, ki so sodelovale v raziskavi, odzvale z izpolnjenimi vprašalniki kupcev.

Darja Krašovec

## **ODPRTO 24 UR**

24 ur odprte prodajalne niso v sveti več nobena redkost, "drug store", jim pravijo. Tudi Mercator v prestolnem mestu, v samopostrežbi na Tržaški cesti 37, več ne zaklepa vrat.

Samopostrežba je s 24 urnim delovnikom pričela natanko 15. oktobra. Prve non stop kupce smo pospremili z vrsto pokušin in propagandnih sporočil. Nekaj srečnežev smo tudi nagradili.

"Včasih za nakup v "normalnem času, ni časa, saj oba z ženo delava v popoldanski izmeni, zato nama bo non stop samopostrežba prišla še kako prav, saj bovs sproti, z dela kupila celo povsem svež kruh. Dobra poteza Mercatorja, brez dvoma," nam je povedal prvi nočni kupec.

**Kaj pravi poslovodja Robert Draksler?**

"Do enajstih zvečer je prodaja dobra, celo nad pričakovanji. Med enajsto ponoči in peto zjutraj pa trgovino v povprečju obiše 50 kupcev. Pričakujem, da se bo sčasoma, ko se bo glas o naših 24 ur nezaklenjenih vratih bolj razširil, tudi več kupcev".

Mile Bitenc



# **Mercator**

Samopostrežna prodajalna  
Tržaška 37b, Ljubljana

## **Odprto tudi podnevi.**

# **24 UR! STANBA**

## **odprto tudi ponoči!**



## SREČNI LJUDJE SO NA PROLETARSKI ULICI 4

*Samopostrežba na Proletarski ulici v ljubljanskih Mostah je bila do nedavnega tipični primerek Mercatorjeve trgovine izpred dvajset, morda še več let. Temačna, stisnjena in sveda z obveznim bifejem. Od drugih se je razlikovala le toliko, da je bila v prvem nadstropju tudi trgovina s pohištvom in gospodinjskimi stroji.*



**Zase pravijo, da so enota za smeh**

### **"Proletarska" - enota za dobro voljo in smeh**

"Kar dvakrat je bila prenova naše trgovine preložena. Časovno je to skoraj dve leti. Letos poleti pa se je začelo s polno paro. V devetdesetih dneh je bila naša trgovina nared. Kaj smo počele v teh dneh? Izkoristili dopuste, pomagali v drugih Mercatorjevih trgovinah, toda čas nam je vsem skupaj tekkel zelo počeli. Ni in ni hotel priti tisti dan, ko smo lahko končno zavihali rokave v naši trgovini. Pet dni in vse je bilo "fertik". Če smo zadovoljni? Kaj ne bomo, o tem raje vprašajte naše stranke. Menda so celo sklepale stave, kdaj bomo pet odprli vrata. Zadnje dni pred otvoritvijo so zmajevale z glavo, saj so na enem koncu trgovine opazovale zidarje, ki so "štemali" že pripravljeno odprtino za peč, na drugem pa nas, ki smo čistili in polnili police. Pa smo vsi skupaj zdržali. Kupci in mi. In v največje veselje mi bo jutrišnje jutro, ko se bomo po treh mesecih srečali kot stari prijatelji," je hitela poslovodkinja gospa **Nežka Belcijan**.

Gospa Belcijan je Mercatorjevo nagrado prejela med prvimi, davnega leta 1989. "Bilo je lepo in bilo mi je v veliko čast prejeti Mercatorjevo nagrado, toda zame je največja nagrada današnji dan, ko stojim sredi velike, svetle, sodobne, odlično založene trgovine. To je veselje in ponos za nas vse skupaj, vseh 16 prodajalk in prodajalcev, za pravo majhno Mercatorjevo družino."

"Zapišite, da smo sicer vedno dobre volje, da pa smo na današnji dan prav prešerne. Če bo kdo potreboval ime enote za smeh in dobro voljo, naj jo poimenuje kar "proletarska", so smeje predlagali "proletarci". "In še tega ne pozabite, da smo pripravljene sklepati stave, da bomo načrtovani promet v prenovljeni trgovini presegle." Preseči 45 milijonov tolarjev ni mačji kašelj, toda na Proletarski tako dobro kot poznajo kupce, poznajo tudi sebe.

Samopostrežna trgovina je poprenovi večja za skoraj 200 kvadratnih metrov - kar dobrih 430 jih meri sedaj, na njenih policah je okrog 6.500 izdelkov. "Najbolj "udarna" mora biti prodaja delikatesnih izdelkov. Zato morajo biti hladilne vitrine posebej lepo in vabljivo urejene, prodajalke pa brezhibne. Ne samo po zunanji urejenosti, tudi vedeti in znati morajo veliko o blagu, ki ga prodajajo. Zapoved za osebje naše trgovine je prijaznost in ustrežljivost in vzporedno z njo osebna urejenost. Pri tem se dobrovoljnost razume sama po sebi," je dejala poslovodkinja. "Pa še nekaj mora biti v naši trgovini prepoznavno izpostavljeno: izdelki naših, Mercatorjevih proizvodnih podjetij."

Za trgovca so vedno najpomembnejši kupci. Naj vam povem zanimivo zgodbo o starejšem, zelo izobraženem gospodu - stalnem kupcu v trgovini na Proletarski.

Ko so zadnji dan pred otvoritvijo, ta je bila 1. oktobra, še hiteli pospravljati ostanke različnih mojstrov, je zazvonil telefon. "Tu Klinični center - oddelek za intenzivno nego, gospo **Marinko Škulj**," se je oglasilo iz slušalke. "Marinka, Klinični center zate!" "O Marija, pa se ja ni komu od domačih kaj zgodilo? Zajecjlala sem svoje ime v slušalko," pripoveduje gospa Marinka. "Tu sestra Brigita, naš pacient gospod ta in ta vam ob otvoritvi trgovine pošilja pozdrave in želi, da bi se v njej dobro počutili in imeli veliko uspeha." "Ob tolikšni pozornosti smo bili ganjeni vsi, pa tudi zaskrbljeni za gospodovo zdravje. Moram reči, da se ta gospod ob vseh velikih praznikih spomni name. S cvetom, z darilcem, da me je našel celo medtem, ko je bila naša



trgovina zaprta zaradi prenavljanja. Pozornost, ki dobro dne, čeprav me sodelavke in doma dražijo, da je gospod verjetno tiho zaljubljen. Če je ali ni, ne vem. Najbolj pomembno je, da je bila njegova pozornost izzvana s trgovsko prijaznostjo, ustrežljivostjo in morda s kakšno gesto ali besedo, ki mu je polepšala morda celo zelo osamljeno starost. Starejšim kupcem poleg siceršnje prijaznosti dobro dne tudi beseda ali dve več, kot jih zahteva poklic," pravi gospa Marinka. Dajmo besedo še gospe **Mirjam Šprohar**, prav tako stalni stranki. Ta je kolektivu na Proletarski 4 namenila naslednje pismo:

**"Spoštovana prijazna trgovinica!**

Še enkrat bi se vam rada zahvalila za prijetno presenečenje, ki ste mi ga pripravili ob vašem prazniku, ob odprtju trgovine.

"Ob tej priliki naj vam povem, da se v vaši trgovini odraža trud in skrb za stranke skozi vse leto. Od tega, da znate obeležiti pustni čas, ko imajo vaše prodajalke bleščice v laseh, ali na glavi posebne klobučke, pa čeprav ima lahko marsikdo v srcu tudi kakšno tesnobo. Da imajo prodajalke v velikonočnem času posebno lepe predpasnike, da lepi aranžmaji krasijo delikatesni pult v znamenju praznika ... To je res dodatno delo in obremenitev, vendar ljudje to vidimo in vsakega, ki ni že čisto otopel in nima povsem praznega srca, ne more pustiti praznega in ravnodušnega.

V tem času sem hodila v Emonino trgovino v Štepanjskem naselju. Moram reči, da me je predvsem navduševal parkirni prostor, (garažna hiša). Za trenutek sem celo pomislila, da bi še naprej hodila kar tja, vendar res samo za trenutek. Ko sem bila soboto v vaši trgovini, ni bilo več dileme. Pa ne samo zaradi darila, predvsem zaradi srca vaše trgovine.

Pri vašem delu vam želim še veliko uspehov, tako službenih kot osebnih, kajti le srečen človek je lahko dober delavec. Po vašem delu bi rekla, da ste vsi zelo srečni ljudje.

S prijaznimi pozdravi!"



**Vhod v prenovljeno trgovino**



**Tudi tovrstne drobnarije se na Proletarski dobro prodajajo**



**Na zdravej prvega kupca, predsednika uprave Zorana Jankovića**

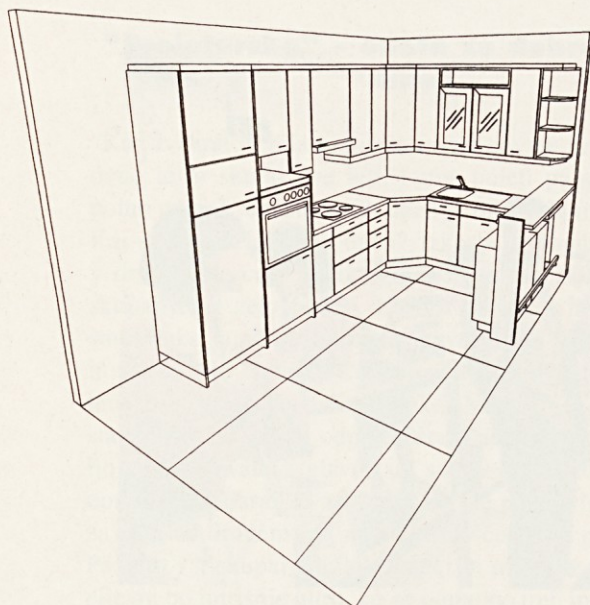


## Na Proletarski ulici 4 lahko kupujete tudi pohištvo

*Bi verjeli, da je Mercator po prodaji pohištva na 2. mestu v Sloveniji? Pa je. Kar 10.000 m<sup>2</sup> prodajnih površin namenjamo pohištvu in hkrati z njim tudi različnim gospodinjskim strojem in drugim hišnim pripomočkom. Temeljito spreminjamo prodajne programe in jih opremljamo z računalniki za simulacijo razporeditve pohištva v stanovanjskem prostoru in vse več pozornosti posvečamo izobraževanju prodajalcev te stroke.*



Prenovljen prodajni program



Računalniška simulacija prostora in pohištvenih elementov

V prvem nadstropju je salon pohištva. Vendar je bolj kot prenovljen prostor očitna sprememba oziroma prenova prodajnega programa. O tem nam je več povedal gospod **Vinko Savnik, direktor programskega sektorja pohištvo.** Tako način prodaje kot prodajni asortima sta bila potrebna temeljite spremembe, ne samo v tem salonu, temveč v celotnem Mercatorju. Mercator namreč ni tako majhen prodajalec pohištva, zlasti ne izven Ljubljane. Po obsegu prometa je v Sloveniji drugi trgovec s pohištvom. Salone s pohištvom imamo v tridesetih krajih, skupno pa skoraj 10.000 m<sup>2</sup> prodajnih površin, namenjenih izključno pohištvu. V letošnjem letu je bilo prenovljenih dvanajst prodajnih mest, najnovejša prenova pa je v Proletarski ulici 4 v Ljubljani. Na 440 m<sup>2</sup> so razstavljeni eksponati vseh vrst pohištva. V pomoč kupcem so tudi katalogi proizvajalcev, vzorci lesa, tkanin, usnja in drugih materialov. Kupec lahko izbira med cenovno in kakovostno različnimi izdelki, seveda pa je tudi pestra izbira načinov plačila. Do konca oktobra bo za večino razstavljenih izdelkov v sodelovanju s proizvajalci kupec lahko dobil 10% promocijski popust. Dodatno ponudbo predstavljajo svetila in različni gospodinjski stroji."

Povsod kupec prihaja kupovat z bolj ali manj jasnimi željami in predstavami, kam bo kupljeno postavil. Naš prodajalec mora znati uskladiti prodajni program s kupčevimi željami in možnostmi. V ta namen ima odličen pripomoček - računalnik. Prodajalec izriše skico sestave posameznih pohištvenih elementov tako, da ta kar najbolj ustreza kupčevim željam in možnostim.

"Moramo biti pošteni in povedati, da je trgovina v zadnjih letih izgubila renome in da bo treba marsikaj postoriti, da bo v prodajnem zaledju, ki ga predstavljajo predvsem bližnje Fužine, Štepanjsko naselje in druga okoliška naselja, spet dobila ime, ki ji glede na prenovljeno ponudbo, gre," je pogovor o novem pohištvenem salonu končal gospod Savnik.

Vesna Bleiweis



## MARKET NAJ BO V ČAST MERCATORJU, KUPCEM V ZADOVOLJSTVO

*"19 birtij je za Pivko čisto dovolj in zato nič ne moti, da ste bife v tem marketu ukinili. Vesel pa sem, da imamo v Pivki sodobno trgovino, s katero bodo prav gotovo zadovoljni tudi naši krajani. Želim vam še veliko tako lepih trgovin, tako prijaznih prodajalk in prodajalcev kot so v tem marketu."*

Tako je kratko in jedrnatno ob otvoritvi samopostrežbe - market jim pravijo po domače, spregovoril pivški župan gospod **Branko Posega**. Več pa je o prenovi povedala direktorica maloprodajnega območja IV. gospa **Ivanka Leskovec**.

"Do sedanje podobe trgovine smo prišli po 37-ih dneh. Za razmeroma velik poseg, saj je trgovina povečana na 335 m<sup>2</sup> na račun ukinitve bifeja, je to kratek čas. S preureditvijo je vstop v trgovino enostavnejši. Vsa oprema v trgovini je standardna, Mercatorjeva in prav tako prodajni program. Naložba je veljala 44 mio tolarjev, promet pa bi se po pričakovanjih moral povečati za 20%. V trgovini je okoli 5.000 izdelkov, zaposlenih pa je 12 delavcev."

Prenovitevna dela so potekala pod budnim očesom strokovnjakov Mercator-Optime. Njihovo delo in delo sektorja za razvoj maloprodaje je posebej izpostavil predsednik uprave **Zoran Janković**. Pohvalil pa je tudi prizadevni 12 članski kolektiv. V kratkih besedah je orisal, kje vse so še nove lokacije za Mercatorjeve hipermarkete, predvsem pa poudaril, da bo moral Mercator izpolniti ne samo pričakovanja kupcev, temveč tudi pričakovanja zaposlenih, če bodo poslovni rezultati to opravičevali.

Prodajalci in poslovodje so v Mercatorjevih živilskih trgovinah prava redkost. V Pivki je to gospod **Anton Mrhar**.

"Veste, nam je kar nekaj manjkalo, ko je bila trgovina zaprta. Očitno pa je nekaj manjkalo tudi kupcem, saj so

neprestano spraševali, kdaj bomo spet odprli. V Pivki namreč ni trgovine, ki bi bila podobna naši. Smo pa jo, tudi kar se prodajnega programa tiče, temeljito obogatili. Predvsem na račun delikatesnih izdelkov, svežega sadja in zelenjave. V naš prodajni program je vključeno okoli 90% celotne prodajne ponudbe Mercatorja. Pri nas kupci ne bodo prikrajšani niti za en sam izdelek iz programa trajno nizkih cen - danes je v naši trgovini 116 rdečih okvirčkov, ki opozarjajo na trajno nizke cene. Prepričan sem, da bomo načrtovano povečanje prometa dosegli, saj bomo še bolj kot doslej prisluhnili željam kupcev."

In kaj o trgovini menijo kupci? Največ so o njej povedali na otvoritvenem družabnem dogodku, ko so se na parkirnem prostoru odvijale znane igre na srečo in ko so se mnoge dobrote različnih proizvajalcev ponujale v pokušino kar same od sebe. Njihova enoglasna ugotovitev: tako trgovino smo potrebovali, veseli nas izredna ponudba delikatesnih izdelkov in zamrznjenega programa, prodajalke in poslovodja pa so že dolgo naši dobri, prijazni sosedje.

Vesna Bleiweis



Pivški kolektiv



Nov vhod v trgovino





## OLJARICA PRIPRAVLJA PRESENEČENJE

*Tovarna olja Oljarica iz Kranja je največja proizvajalka jedilnega olja v Sloveniji. Več kot 90 letna tradicija v proizvodnji jedilnih olj je izkazana v visoki usposobljenosti zaposlenih, koncentraciji strokovnega znanja in kakovosti, ki jo pomeni blagovna znamka jedilnih olj Cekin. Navedeno potrjujejo tudi certifikati kakovosti po mednarodnem standardu ISO 9001 in ISO 14000.*

V kranjski oljarni 80 zaposlenih letno izdela 25 tisoč ton olja in ustvari 3 milijarde tolarjev prometa. Oljarica oskrbuje 80% slovenskih industrijskih porabnikov olj, 34% delež pa ima pri oskrbi domačega trga široke potrošnje, ni pa zanemarljiv tudi 30% delež v oskrbi slovenskih gostincev. Približno ena tretjina proizvedenih količin jedilnega olja gre v izvoz, največ v Bosno in na Hrvaško. Med pomembnimi tujimi kupci je znani švicarski Nestle, ki Oljaričino olje uporablja za proizvodnjo majoneze Thommy. Zaradi visokih carinskih zaščit je praktično zaprt izvoz v Avstrijo, Italijo, Češko in Madžarsko, proizvajalci iz teh držav pa se v Sloveniji pojavljajo kot dobavitelji embaliranega jedilnega olja.

"Po kakovosti se jedilno olje naše tovarne lahko mirno kosa z mnogimi evropskimi proizvajalci. Seveda pa je problem v naši majhnosti, kar vpliva

na stroške na enoto proizvoda. V strukturi stroškov na enoto proizvoda cena vhodne surovine (surovega olja) predstavlja okoli 85%. Ker surovo olje uvažamo, moramo biti pri cenah, ki se oblikujejo na svetovnem trgu vselej na preži, da bi ujeli kar najbolj ugodno ceno surovine. Z izboljšavami in racionalizacijami v proizvodnem procesu vplivamo na zniževanje stroškov, ne da bi s tem kakorkoli prizadeli standardno kakovost. Sestavni del naše poslovne politike je razvoj izdelkov, za katere menimo, da na slovenskem trgu pomenijo priložnost oziroma tržno nišo," je uvodoma povedal direktor Oljarice **Jože Klanjšek**.

Oljarica je leta 1996 pridobila certifikat kakovosti po standardu ISO 9001 in kot prva v živilskopredelovalni industriji tudi certifikat kakovosti ISO 14000. Pridobljeni standardi pričajo o kakovosti izdelkov, standardom ustrez-

ni organiziranosti poslovanja in o skrbi za okolje.

"Prav gotovo so tudi pridobljeni mednarodni standardi kakovosti razlog, da nas je za dobavitelja osnovne surovine za majonezo Thommy izbral velik švicarski proizvajalec Nestle, tudi slovenski proizvajalci nas cenijo po kakovosti. Z doslednim nadzorovanjem tehnoloških procesov in vhodnih surovin jo tudi zagotavljamo. Kakovost se ne prodaja sama od sebe, zato zelo skrbno proučujemo želje kupcev in bogatimo izbor izdelkov, ki se prodajajo z blagovno znamko Cekin. Tako je trenutno na trgu sedem različnih jedilnih olj - različnih glede na surovinsko bazo, namen oziroma priporočljivo uporabnost in ceno. Na želje kupcev se odzivamo tudi z različnimi polnitvami količin. Pri tem smo najbolj zadovoljni - ne samo mi, tudi uporabniki, s polnitvijo za potrebe gostinstva.





Rešitev je trenutno nekoliko dražja, vendar smo v Evropi med prvimi, ki smo tovrstni način polnitve ponudili gostincem."

"Če smo s prodajo v Mercatorju zadovoljni? V zvezi s tem vprašanjem je treba navesti nekaj podatkov o prodaji olj Cekin v Sloveniji. Na Gorenjskem in v osrednji Sloveniji so vodilna, trudimo se, da bi se tržnost povečala na Dolenjskem in Primorskem, s prodajo na Štajerskem pa nismo najbolj zadovoljni. V Mercatorju prodamo 18,5% celotne prodaje v Sloveniji. V Mercatorju načrtovano prodajo za leto 1998 smo do septembra dosegli 60%. Kot pomemben razlog za nižji odstotni delež ocenjujemo zapiranje trgovin, z odpiranjem večjih prodajnih enot pa pričakujemo, da se bo naš tržni delež v Mercatorju stabiliziral in povečal, čeprav pričakujemo, da bo na našo prodajo, ne samo v Mercatorju, vplival tudi konkurenčni uvoz. Prav zato moramo glede na obseg naše proizvodnje, naše strokovne sposobnosti in tehnološko opremljenost, iskati nove in tržno zanimive izdelke, v katerih bomo vse to združili. Slovenski potrošniki lahko po novem letu že pričakujejo prvi tak izdelek, ki bo prav tako zaznamovan z našim geslom - okusno, zdravo, domače."

V pogovoru z direktorjem Oljarice se seveda nismo mogli izogniti tudi teme o nabavnih pogojih, ki jih Mercator kot velik kupec zahteva od svojih dobaviteljev. Obenem pa tudi ne vprašanja o združevanju slovenskih oljarjev.

"Oljarica kot Mercatorjev dobavitelj ni bila nobena izjema glede nabavnih pogojev. Mislim, da smo sklenili za obe strani ustrezen in koristen dogovor. Kar pa se združevanja oljarni tiče pa menim, da gre za dolgoročen proces, ki ne bo obšel nobene industrijske panoge v Sloveniji. V primerjavi z industrijami v državah Evropske unije je slovenska industrija majhna, kar draži proizvodnjo in slej ko prej bomo morali vsi poiskati sinergije ekonomije obsega."

Vesna Bleiweis



**Priročna in okolju prijazna polnitev olja Cekin za gostinstvo**



## MERCATOR IN KAKOVOST

*Edina sprejemljiva in realna osnova za obstoj in še bolj za razvoj vsake dejavnosti, zlasti storitvene, kar trgovina je, je konkurenčna tržna uspešnost. Brez dvoma KAKOVOST v okviru komponent poslovne uspešnosti pomeni najpomembnejši dejavnik.*



Marjan Sedej

Odločitev Mercatorja, da prične s projektom KAKOVOST je logična posledica pospešenega naložbenega ciklusa, ki bo dolgoročno zagotovil učinkovito gospodarjenje, dvig ekonomske poslovne učinkovitosti dela, večje vključevanje v prehrabeno industrijo Slovenije, ustvarjanje višje poslovne učinkovitosti in s tem več sredstev za razvoj, več zadovoljstva potrošnikov in Mercatorjevih članov.

Dosedanje raziskave kažejo vrstni

red elementov uspešnega poslovanja:

1. KAKOVOST
2. Tehnološka prednost
3. Blagovna znamka
4. Cena, dobavni roki.

Ta razvrstitev nam kaže, da je dvom o pomembnosti elementa KAKOVOSTI v poslovni politiki uspešnega podjetja, odveč. Poslovna politika, ki ima vgrajen element kakovosti, predstavl-

ja sredstvo za doseganje primarnega cilja podjetja - dolgoročni, stabilni, dobičkanosni položaj na tržišču.

### KAKOVOST IN STANDARDIZACIJA

Potreba po enotnem sistemu KAKOVOSTI je spodbudila razvoj mednarodnih standardov. Postopki in načini jamstva KAKOVOSTI v podjetjih so se razvijali v specifičnih razmerah posameznih dejavnosti, okolij in držav.



**Kakovost je še posebej pomembna komponenta poslovne uspešnosti velikih nakupovalnih centrov**





**Kakovost smo ljudje, trdi tudi Nežka Belcijan, poslovodkinja v samopostrežbi na Proletarski ulici 4**

Z razvojem mednarodne trgovine in njenim vse večjim obsegom se je pojavila potreba po enotnem **MEDNARODNEM SISTEMU JAMSTVA KAKOVOSTI**. Tako je mednarodna organizacija za standardizacijo - ISO izdala mednarodne standarde ISO 9000, ki določajo enotni mednarodni sistem postopkov in načinov ter modelov jamstva KAKOVOSTI.

S temi standardi podjetja dosežejo optimalno stopnjo urejenosti na vseh ključnih področjih dela in poslovanja družbe, predvsem pa na tistih, ki neposredno vplivajo na **KAKOVOST IZDELKOV, PROCESOV IN STORITEV**.

### **KAKOVOST V MERCATORJU**

V Mercatorju smo se odločili, da bomo s **PROJEKTOM KAKOVOST** v dveh letih pridobili certifikat KAKOVOSTI, ki bo zunanje potrdilo o tem, da obvladujemo popolno KAKOVOST, pri čemer težišče ni le na kakovosti izdelkov oziroma storitev same po sebi, temveč predvsem na obvladovanju procesov za njihovo ustvarjanje. Iz obvladovanih procesov namreč avtomatično izhajajo brezhibni izdelki oziroma storitve.

Učinkovitost sistema KAKOVOSTI bo v veliki meri odvisna od dokumentacije in zapisov oziroma od pisno opredeljenih postopkov in dokazil o njihovem izvajanju. To bo sicer ne na-

jbolj prijetna plat sistema KAKOVOSTI, vendar brez nje ne moremo pričakovati ustreznih učinkov.

Urejena dokumentacija bo zagotovila popolno sledljivost postopkov in dogodkov. Sledljivost je namreč sposobnost spremljati potek določene dejavnosti s pomočjo napisane identifikacije. Z drugimi besedami, sledljivost pomeni možnost rekonstrukcije dogodka in s tem ugotavljanje odstopanj, odgovornosti in možnosti za izboljšanje kakovosti.

Ljudje mnogokrat nasprotujejo pretiranemu administriranju in pisanju. Pogosto se bo slišalo "Pustite nas delati in ne motite nas z birokracijo!". Gotovo je, da mora biti sistem optimalno organiziran in prijazen uporabniku, vendar pa je po drugi strani jasno, da morajo obstojati zapisi na tistih točkah, kjer je to potrebno. Izdelava kompletne dokumentacije in njeno obvladovanje delovnih postopkov je pogoj za postavitve sistema KAKOVOSTI. Na ta način bomo poenotili vse procese v trgovini, omejili številne variante in neenotne postopke oziroma procese. Olajšali bomo sporazumevanje, zaščitili interese potrošnika, odstranili ovire v trgovanju in zagotovili splošno ekonomičnost in racionalnost poslovanja v vseh Mercatorjevih trgovskih družbah.

V naslednji fazi se bomo morali učinkovito odzvati na zapise o KAKOVOSTI in sprožiti učinkovite preventivne in korektivne ukrepe. Na ta način

bomo preprečili, da bi se v sistemu pojavila neodzivnost na ugotovljene napake in neučinkovitost sistema KAKOVOSTI. Poleg sprotnega ugotavljanja neskladnosti bomo poudarili ugotavljanje vzrokov za odstopanja od opredeljene KAKOVOSTI in preventivne ter korektivne ukrepe.

Ureditev kakovosti bo temeljila na primerjalni ABC metodi. To pomeni, da bodo imeli prednost problemi, ki po številnosti ali teži sodijo v skupino A (ta je običajno maloštevilna, vendar najtežja za obvladovanje). Vsak rezultat v tej skupini bo pozitivno in najmočnejše učinkoval na kakovost.

Kakovost je zaradi vse večje konkurence vse močnejši dejavnik za odločanje kupca v korist določenega podjetja in zato moramo neprestano stremeti k njenemu izboljšanju, tako da nam bo zagotovila obstoj in uspešen razvoj. Uspeh Mercatorja bo odvisen od pravilne miselnosti uprav trgovskih družb, vseh zaposlenih in kupcev, saj terja preobrazbo vsakega sodelavca in kupca v navdušenega partnerja. Le tako bo Mercatorjeva storitev boljša od storitve konkurentov.

Mag. Marjan Sedej



## INTERNI KONTROLOR JE V POMOČ

*K izboljšanju kakovosti storitev trgovine zanesljivo najbolj sodijo ugotovitve internih kontrolnih služb, ko se te dosledno upoštevajo. Predstavljamo vam kronologijo razvoja službe interne kontrole v obvladujoči družbi in njen sedanji položaj v Mercator Trgovini Ljubljana. Naša želja je predstaviti najpogostejše pomanjkljivosti oziroma nepravilnosti in z opozorilom nanje, pomagati vsem maloprodajnim enotam.*



Zvezdna Žurman

### Razvoj interne kontrolne službe in njena današnja vloga

Služba interne kontrole maloprodaje je pričela delovati v okviru Mercatorja leta 1972. Leta 1996 je bila ustanovljena služba interne kontrole v Poslovnem sistemu Mercator in je sprva pokrivala le ožje ljubljansko območje, to je 255 trgovin.

V to službo so avtomatsko prešli trije delavci - kontrolorji Mercator Rožnika in vodja službe. Ob reorganizaciji leta 1996 smo v začetku naleteli na velik odpor s strani profitnih centrov, ki te službe niso sprejemali kot preventivne.

V letu 1997 pa je sodelovanje steklo bolje predvsem s petimi ljubljanskimi profitnimi centri, v katerih se opravljala redna mesečna kontrola. Zatečeno stanje ni bilo dobro, a se je do konca leta izboljšalo. Tudi sodelovanje z izvenljubljskimi profitnimi centri se je izboljšalo.

Marca leta 1997 smo po planu, ki je bil sprejet že takoj ob začetku delovanja službe, vključili v redne kontrolne preglede še vse ostale profitne centre obvladujoče družbe in s tem pokrivali 409 maloprodajnih enot s tremi kontrolorji.

V okviru kontrolne službe so bila v času njenega delovanja na nivoju Poslovnega sistema, postavljena in sprejeta:

- organizacijska navodila o poslovanju prihodkovnih centrov Mercator, d.d., ki so postavila osnovne temelje za možnost kontrole izvajanja določenih pravil "igre" v trgovinah;
- organizacijska navodila o blagajniškem poslovanju v prihodkovnih centrih;
- organizacijska navodila o stopnjah normalnega odpisa blaga;
- organizacijska navodila o načinu izvedbe popisa trgovinskega blaga, embalaže in gotovine v trezorju.

Pripravila so se Organizacijska navodila za poslovanje z blagom, ki ima opredeljen rok trajanja oziroma rok uporabnosti in z blagom, za katerega je predpisana deklaracija na relaciji grosist - prihodkovni center.

Pripravili smo tudi dodatek k Organizacijskim navodilom o stopnjah normalnega odpisa blaga - izračun izpleta na delikatesnih oddelkih.

Pripravljen je tudi osnutek Organizacijskega navodila o delu in nalogah službe za interno kontrolo, ki pa ga zaradi reorganizacije ni bilo mogoče natančno izdelati.

Zaradi prevelikega števila trgovin in zaradi premajhnega števila kontrolorjev, smo poudarili predvsem kontrolo v živilskih trgovinah, nikakor pa nismo zanemarili ostalih (julija temeljita kontrola v PC Tehnika Postojna, kjer je bilo stanje dokaj kritično; bili smo jim predvsem v pomoč in jih podučili o pravilnosti glede opremljenosti blaga z deklaracijami, garancijskimi lis-

ti, atesti).

Maja letošnjega leta 1998 je z novo organiziranostjo Poslovnega sistema Mercator, služba interne kontrole prešla v PC Mercator Trgovina Ljubljana, Slovenčeva 25.

Vloga službe interne kontrole se je spremenila tako, da sem kot vodja te službe prevzela tudi kontrolo grosistične dejavnosti, saj Mercator Trgovina Ljubljana deluje kot en profitni center in ni več delitve na maloprodajne enote in grosista.

Seveda je to predstavljalo zame velik "zalogaj"; vendar sem to nalogo vzela kot velik izziv in z veseljem. V prihodnjih mesecih nas prav na tem področju čaka veliko dela, saj je potrebno pričeti govoriti "en jezik" v smislu in cilju, zadovoljstvu našega potrošnika.

S prehodom v Mercator Trgovina Ljubljana smo povečali število internih kontrolorjev za maloprodajno območje na osem, saj želimo prav na tem zadnjem členu v verigi, kjer nastopi naš kupec, poslovanje in storitev izboljšati in kupcu nuditi maksimalno kakovostno storitev.

Ob tej reorganizaciji so bila ustanovljena štiri maloprodajna območja.

Poudariti moram, da je sodelovanje z direktorji teh območij dobro, vendar bo potrebno še nekaj časa, da zaživi delo vodij ožjih območij, da se bo povečala njihova prisotnost v trgovinah in da bodo odpravljali napake, ki jih ugotovi naša služba.

Delo službe interne kontrole je predvsem preventivno in v pomoč trgov-



inam, direktorjem in vodjem ožjih območij, da lahko napake hitro odpravijo.

Kot vodja službe se aktivno vključujem tudi v funkcionalno izobraževanje maloprodajnega osebja preko Poslovnega sistema Mercator, saj menim, da le v primeru če človeka naučiš določenih opravil, lahko od njega tudi zahtevaš, da jih korektno opravlja.

Že v prehodnem obdobju v času, ko je bila ta služba na Poslovnem sistemu Mercator, smo pričeli s funkcionalnim izobraževanjem na oddelku sadja zelenjave, kar se je izkazalo za izredno učinkovito.

**Izredno zadovoljna sem z načrtom Mercatorja, da želi pridobiti ISO 9001 in tu sem vključena kot vodja projekta za Mercator Trgovino Ljubljana.**

Prepričana sem, da bo ta sistem standardizirane kakovosti prinesel Mercatorju red na področju poslovanja in zagotovil kakovost storitev našemu kupcu.

## Pomembne ugotovitve

V času od 1.1.1998 do 30.9.1998 je bilo s strani službe interne kontrole Mercator Trgovina Ljubljana opravljenih 519 kontrolnih pregledov maloprodajnih enot Mercator trgovine Ljubljana.

Ugotovljenih je bilo 3323 napak, to je 6,4 napake/pregled. Samo v 21 primerih napake niso bile ugotovljene.

Ugotovljene napake se vrednotijo s točkami, najpogostejše so:

- nepravilnosti v zvezi z opremljenostjo ali pravilnostjo deklaracij 645 točk
- pretečeni roki uporabnosti živil v prometu 627 točk
- nepravilna označba ali neoznačenost vloge 396 točk
- urejenost in higiena trgovine 265 točk
- nepravilnosti v zvezi z blagajniškim poslovanjem 235 točk

- nepravilnost v zvezi z vodenjem evidenc (Tdr, prevzemni listi ...) 194 točk

- nepravilnosti označenih cen 143 točk

- nepravilnosti v zvezi z označbo, založenostjo blaga iz projekta TNC (trajno nizke cene) 123 točk

- nepravilnosti v zvezi z gasilnimi aparati, alarmnimi znaki, požarnim redom (niso pravilno nameščeni, ptekel rok za kontrolo, ni požar-nega reda, ni alarmnih znakov) 102 točke

- nepravilnosti v zvezi z urejenostjo zaposlenih (halje, priponke) 84 točk

- neprimerna higiena trgovin 69 točk

- nepravilnosti v zvezi z opremljenostjo omaric prve pomoči 64 točk

- nepravilnosti v zvezi z opravljanjem zdravniških pregledov, HM zaposlenih v živilskih trgovinah 45 točk

- nepravilnosti v zvezi z označevanjem in založenostjo blaga PPA (pospeševalno prodajne akcije) 47 točk

Ugotavlja se, da so krične točke v trgovinah predvsem:

- organizacija dela v trgovinah (posledica pretečeni roki na prodajnih policah, neurejene prodajne police, urejenost in higiena trgovin);

- delikatesni oddelki (neznanje zaposlenih na teh oddelkih, slaba založenost, nepravilna označba cen, ne-

pravilno označene, ali jih ni);

- oddelki sadja zelenjave (neznanje in premajhna prisotnost zaposlenih na tem oddelku, slaba kakovost dobavljenega blaga);

- POS sistem ne funkcionira - uporablja se v večini samo za blagajne; vsi ostali podatki v večini primerov niso uporabni, ker so netočni (ni pravilnega vnosa, program ni prilagojen maloprodaji).

Posledica nepravilne organiziranosti v trgovini pa je kritično zatečeno stanje v trgovinah (pretečeni roki, deklaracije, evidence in dokumentacija, higiena, urejenost zaposlenih, urejenost tako prodajnega prostora, kot skladišč, vhodov, okolice ...)

To bi bil zelo kratek povzetek ugotovitev službe interne kontrole Mercator Trgovina Ljubljana za naše maloprodajno območje.

### Zaključek:

Čeprav številke kažejo na zelo slabo stanje v trgovinah, ocenjujemo, da se stanje izboljšuje, da je sodelovanje med vsemi zaposlenimi v Mercator Trgovina Ljubljana vedno boljše.

Naš namen je preventivno delovanje in pomoč trgovini.

Zvezdana Žurman





## MERCATOR IN INTERNET ALI KAKO SE PELJEMO PO AVTOCESTI NOVE DOBE

*Ste voznik? Da. Potem boste zgodbo o Internetu prav gotovo razumeli!*



Jana Bergant

V Mercatorju sem se z Internetom srečala na začetku leta 1995. Navdušena nad njegovo uporabnostjo, sem kmalu postala tudi jaz njegova uporabnica in navduševala sodelavce okoli sebe. Leta 1996 nas je bilo že 15 taktih, ki smo Internet redno uporabljali pri svojem delu. Služil pa nam ni več le za izmenjavo podatkov in dokumentov, ampak smo prek Interneta dobivali informacije, ki smo jih uporabljali v poslovne namene, pač pa smo se prek njega dodatno izobraževali, sledili dogajanjem v svetu, komunicirali s poslovnimi partnerji, konkurenti. Tako je bilo do konca leta 1996, ko smo se po avtocesti prihodnosti vozili le posamezniki iz Mercatorja. Prav na prestopu v leto 1997 se je Mercator kot podjetje pokazal svetovni javnosti s svojo predstavitveno stranjo (Web site ali spletna stran). Obiskovalec naših strani je lahko na preprost način izvedel še kaj več o podjetju, ki ga je doslej poznal po njegovih samopostrežnih trgovinah. Odziv obiskovalcev je bil ugoden, saj se jih je kar nekaj oglasilo prek elektronskega poštnega predala s pohvalami. Le redki, ki so na tistem imeli pripombe, se žal niso nikoli oglasili.

### Kako si Internet lahko predstavljamo?

Na nagradni igri ste zadeli čudovito potovanje v Ameriko (beri: odobritev za priklop na Internet), kjer niste še nikoli bili, vendar je vaš odhod že čez eno uro. Torej, takrat morate biti že na letališču, kjer vas čakata letalska vozovnica in rezervacija za Rent-a-car (beri: priklop na Internet in ustrezen računalniški program). Povrhu vsega

potujete sami, brez potrebnih zemljevidov. Tolažite se le s tem, da vam angleščina ne dela težav (na Internetu je večina spletnih strani v angleškem jeziku ali pa v angleškem prevodu). Vkrkali ste se na letalo in po nekajurnem (beri: sekundnem) ugodnem letu ste prijetno pristali (beri: priklop na Internet je uspešen). Poiščete še svoj športni avto (beri: zagon brkljalnika: Netscape Communicator ali MS Explorer) in tedaj se vprašate - Kaj sedaj? Prvi strah je mimo, ceste so k sreči dobro označene in četudi zaideš več, da boš kmalu našel prvo pot.

### Tu se zgodba o Internetu pravzaprav šele začne

Internet ne uporabljajo le posamezniki, kot sem uvodoma že povedala, ampak ga v poslovne namene uporablja tudi podjetja.

Kako podjetje uporablja prednosti Interneta v poslovne namene je veliko bolj obširno in zanimivo poglavje.

In vprašanje, ki se kar samo vsiljuje je, kako bo Mercator kot podjetje uporabil prednosti Interneta v poslovne namene?

Pred koncem leta 1998 se je zgodilo tudi to, da lahko vsakdo v Mercatorju vstopi v Internet. S tem smo precej pridobili - predvsem hitrejšo vožnjo, z manj okvarami in težavami. Nekaj pa je tudi res - ne bomo mogli več izstopati na vseh izstopih, kjer se bo nam zahotelo (beri: zabava, pornografija ... celo tu so mnenja deljena in nekateri prisegajo, da si zabavo lahko najdemo tudi prek drugih medijev). No, vsaj voziti po internetu se bodo nekateri, ki to že željno pričakujejo, lahko začeli.

Internet pa seveda ponuja mnogo več kot le vožnjo. Na Internetu vedno bolj cvetijo njegova "parkirišča" in "bencinske črpalke" (beri: Internet trgovine in prodaja), kjer pa, kot vemo, ni na prodaj le bencin, pač pa še marsikaj drugega.

Prednost gradnje Internet "parkirišč" je predvsem njegova hitra gradnja in prilagajanje potrebam obiskovalcev. In se v zelo kratkem času se eni trgovini na parkirišču pridruži še druga, tretja ...

Če vsaj nekoliko zasledujemo porast uporabe Interneta tudi v Sloveniji, opazimo, da je voznikov, ki se vozijo po avtocesti nove dobe, zmeraj več. Ti vozniki se po dolgi vožnji želijo na parkiriščih tudi ustaviti, zadovoljiti svoje potrebe, si nabrati novih moči in nato odpeljati naprej. Če bodo s ponudbo na "parkirišču" zadovoljni, se bodo prav gotovo spet vrnili.

Če to želi (že) vsak drugi slovenski voznik, zakaj potem ne bi Mercator izkoristil te tržne niše in ponudil (zaenkrat) slovenskim kupcem - Mercatorjevo "parkirišče" (beri: Mercator Internet trgovino)?

Ideja ni povsem nova, porodila se je že na začetku leta 1998 oz. še malo prej. Potem ko je idejo naložil na svoj avto še pravi voznik, se je gradnja Mercator "parkirišča" lahko začela (beri: projekt Mercator Internet trgovina).

### Kaj bomo ponudili obiskovalcem našega "parkirišča"?

Za zdaj so osnova vsega še vedno predstavitvene strani Mercatorja, za kar sedaj skrbi uredniška skupina. Ob kon-



cu letošnjega leta bomo tem stranem dodali nekaj novega - možnost nakupovanja v Mercator Internet trgovini.

Osnovna značilnost poslovanja Mercator Internet trgovine:

- Ponudba bo obširna - izdelki, ki jih že sedaj lahko kupujete v "navadnih" samopostrežnih trgovinah;
- Naročanje bo mogoče 24 ur na dan, vse dni v letu;
- Plačevanje bo mogoče ob prevzemu z gotovino, čeki ali ustreznimi karticami;
- Dostavno lokacijo in čas dostave naročenih izdelkov si boste lahko sami

izbrali ali pa boste izdelke prevzeli v poslovalnici Diskont, Slovenčeva.

Ker trgovanje prek Interneta šele uvajamo, bomo še posebno skrbno spremljali odziv in mnenja prvih obiskovalcev in nakupovalcev. Na podlagi njihovih mnenj in idej bomo Mercator Internet trgovino oblikovali skupaj in tako, kakršno si želimo vsi.

Naše vodilo je, da mora biti Mercator Internet trgovina kakovostna in v zadovoljstvo kupcu, ustrezati mora ciljem poslovnih procesov, predvsem pa mora biti zanesljiva in varna, da bo dosegla to, kar želi Mercator z njo doseči.

## **Namesto zaključka - kako naprej?**

Tukaj pa naše vožnje še ni konec. Da se bomo po Internetu uspešno prevažali, potrebujemo dobrega voznika in dobro vozilo, tudi ceste morajo biti dobre in urejene, parkirišče ustrezno označeno in vidno s celovito in kvalitetno ponudbo, zato da tja ne bodo zašla le posmezna vozila, pač pa se bodo na njem ustavljali tudi avtobusi. Srečno vožnjo!

Jana Bergant

## **FRANŠIZING**

*Nedavno je bila odprta prva Mercatorjeva oziroma zasebna trgovina na osnovi novih pravil o franšizingu v Mercatorju. Odprl jo je zasebnik Ivan Simonič v Semiču.*

*Po njegovih izjavah in po izjavi strokovne službe, ki skrbi za razvoj Mercatorjevega franšizinga, sta s prvimi izkušnjami zadovoljni obe strani.*

### **Mercatorjev franšizing - pravila**

Da bi Mercatorjev franšizing postal za franšizije zanimivejši in bolj izzivalen, je uprava poslovnega sistema letos marca sprejela nov projekt franšizinga, ki franšizijem zagotavlja celovito podporo v grosistični, maloprodajni in drugih spremljajočih funkcijah. Franšizing je zasnovan na naslednjih izhodiščih:

- prodajni, plačilni in ostali pogoji so kar najbolj izenačeni s pogoji, ki veljajo za Mercatorjeve maloprodajne enote, vključno z vsemi izrednimi pogoji, ki jih dobavitelji namenjajo trgovini za pospeševanje prodaje.
- Pri tem mora grosist - oskrbovalec videti svojo korist v prednostih velikih kupcev in racionalni izkoriščenosti vseh elementov oskrbovanja;
- programsko opremo, razvito za Mercatorjeve potrebe, Mercator preskrbi

franšiziju brezplačno, če njena uporaba ne zahteva dodatnih stroškov. Franšizi plača le dejanske stroške njene instalacije, uvedbe in izobraževanja, za njeno uporabo. Programska oprema se v franšizne enote uvaja postopno tako kot v lastne enote. Strojno opremo financira franšizi pod pogoji, ki veljajo za skupne Mercatorjeve nabave. Prav tako pa je glede na možnosti, franšizijem čimprej zagotovljena računalniška povezava z grosistom (direktno naročanje);

- vsa navodila, pravila in standardi, ki veljajo za poslovanje Mercatorjevih trgovskih ali drugih lokalov, se v franšiznih enotah uporabljajo neposredno. Glede na posebnosti posameznih franšiznih enot pa se po potrebi lahko prilagajajo. Vse potrebno je zbrano v priročniku za poslovanje franšiznih enot, ki ga prejme vsak franšizi;
- za celostno grafično podobo

franšiznih enot se uporabljajo osnovni prepoznavni elementi Mercatorjevih prodajaln, ki so opredeljeni v pravilih o celostni podobi Mercatorja. Okviri Mercatorjeve celostne grafične podobe franšiznih enot so osnova za ureditev konkretnega lokala. To je ena od pogodbenih obvez franšizorja;

- zunanjo označitev, projekt ureditve lokala in pomoč pri prvem polnjenju financira Mercator, notranjo ureditev in opremo pa franšizi. Franšizi je dolžan ves čas trajanja franšiznega razmerja vzdrževati začetno ureditev lokala.

### **Cilji franšizinga**

Razvoj franšizinga temelji na naslednjih elementih:

- oddaji Mercatorjevih (pretežno manjših) prodajaln, ki poslujejo negativno in v katerih za Mercator ni donosno opravljati dejavnosti. Pri tem se



opravi selekcija glede na višino potrebnih sredstev za ureditev lokala in glede na oceno možnosti, da bo lokal s prehodom v franšizing posloval pozitivno. V tem primeru tak lokal oddamo v najem s franšizo;

- v primeru, da bo imel Mercator v svoji mreži le večje prodajalne, se v franšizo z najemom oddajo tudi (manjše) prodajalne, ki že sedaj poslujejo pozitivno in so že sedaj primerne urejene;

**- predvsem pa želimo v franšizni sistemu pritegniti samostojne male trgovce, ki že poslujejo ali pa imajo namen urediti lastno prodajalno in se želijo ukvarjati pretežno s prodajo ter obenem imeti zagotovljeno konkurenčno nabavo pri franšizorju.**

Tovrstno sodelovanje obenem predstavlja širitev Mercatorjeve maloprodajne mreže in večanje tržnega deleža brez dodatnega vložka kapitala. Pomemben vir za širitev te skupine franšizijev so predvsem že obstoječi eksterni kupci (v tem primeru gre za ohranjanje tržnega deleža), vendar je

treba kar največjo pozornost posvetiti trgovcem, ki jih sedaj oskrbujejo konkurenčni grosisti.

### **Mercator ponuja**

Franšiziji so z vključitvijo v Mercatorjev franšizni sistem deležni vrste prednosti, ki jih kot samostojni trgovci ne bi bili.

**Naštejmo le nekatere:**

- pravica do uporabe blagovne znamke Mercator,
- konkurenčni prodajni, plačilni in ostali pogoji,
- strokovna pomoč pri prvem polnjenju in ureditvi prodajalne,
- stalna, celovita, prednostna in pravočasna oskrba prodajalne z blagom,
- vključitev v vse prodajne in propagandne akcije,
- vključitev v skupne nabave netrговskega blaga in opreme.

Franšiziji morajo spoštovati navodila franšizorja, mu sporočati podatke o poslovanju ter mu plačevati mesečno

nadomestilo v višini 1% bruto prometa za koriščenje ugodnosti, vezanih na vključenost v Mercatorjev franšizni sistem.

Franšizing ima prednosti in slabosti tudi za franšizorja. Slabosti so predvsem v razkritju znanja in načina poslovanja ter izpostavljenost blagovne znamke možnim negativnim kritikam zaradi napak franšizijev. Prednosti pa so predvsem v širitvi tržnega prostora brez pomembnejših vlaganj lastnih investicijskih sredstev, povečan grosistični promet in s tem povečan odjem pri dobaviteljih (proizvajalcih in uvoznikih) in tako potencialno ugodnejši nabavni pogoji.

Franšizing je in bo uspešen le tam, kjer bosta z vstopom vanj pridobili oboje: večje od slabosti. Glede na koncept franšizinga, ki ga ponuja Mercator, lahko tako franšizor kot franšiziji pričakujejo obojestransko korist in zadovoljstvo.

Stanislav Tomšič



**Otvoritev zasebne trgovine z Mercatorjevo franšizo v Semiču**



## **Povsem spremenjena tržiška "blagovnica"**

*Od poznega poletja dalje zaprta osrednja Mercatorjeva trgovina v Trziču - blagovnica, se je zadnje dni oktobra pokazala kupcem s povsem drugačno podobo. V pritlični etaži je nastala 610 m<sup>2</sup> velika samopostrežba z nekaj več kot 6.000 izdelki, 12 zaposlenimi, v kletni etaži pa se je tehnična trgovina razširila na 330 m<sup>2</sup>, kjer 5 zaposlenih svetuje, pomaga pred policami, saj velikega prodajnega pulta kot nekdanj, ne poznajo več.*

"Kupci so prenovljeno samopostrežbo izredno lepo sprejeli. Prav tako se veliko bolje v novih delovnih pogojih počutimo zaposleni. Lahko rečem, da smo v Trziču najmodernejša in najbolj založena samopostrežba.

Za promet, ki ga moramo ustvariti se bo treba pošteno potruditi in največ vložiti v odnos do kupca. V prvih dneh novembra bomo dobili močno konkurenco, vendar sem prepričan, da si bomo s konkurenčnimi cenami, kakovostno ponudbo in predvsem z odnosom do kupcev, pridobili nove kupce, zadržali stare in utrdili sloves dobre trgovine", nam je dejal poslo-vodja samopostrežbe **Drago Kavčič**.

Poslovodjo tehnične trgovine **Veljka Boldina** smo zmotili med strežbo, ko je med vijaki iskal pravega.

"Včasih moraš stranki ustreči tudi tako, da pobrskaš med množico in najdeš tista dva vijaka, ki ju stranka želi. Tudi v teh drobnih stvareh se pozna dober trgovec. Tudi naši kupci so dobro sprejeli nov način prodaje, saj si blago ogledajo na prodajnih policah, bolj sproščeno zahtevajo informacije. Prodajalec pa jim mora biti vedno na voljo. Če bi sodil po prometu, ki smo ga naredili v slabi polovici oktobra, potem nam bo šlo zelo dobro. Vendar vem, da je bil to le "otvoritveni šok", rezultat začetnega zanimanja za našo trgovino. Zaloge se nam morajo obrniti najmanj vsake dva meseca, ustvariti moramo najmanj 13 mio SIT prometa mesečno, pa bom zadovoljen. Večino izdelkov prodamo v tržiški občini, kjer je kupna moč relativno majhna, zato je toliko bolj pomembno, da smo kupcem blizu tudi z domišljenimi prodajnimi potezami, plačilnimi pogoji in dobro propagando.

Vesna Bleiweis





## **RAZPIS ZA KORIŠČENJE POČITNIŠKIH OBJEKTOV ZA OBDOBJE OD 31.10.1998 - 10.04.1999**

Vabimo vse zaposlene, da se prijavijo na razpisane termine koriščenja počitniških objektov.

- |                              |                     |                          |
|------------------------------|---------------------|--------------------------|
| <b>1. BOHINJSKA BISTRICA</b> | <b>8 stanovanj</b>  | <b>(5x4, 36 ležišč)</b>  |
| <b>KRANJSKA GORA</b>         | <b>9 stanovanj</b>  | <b>(7x4, 2x5 ležišč)</b> |
| <b>KANINSKA VAS</b>          | <b>1 stanovanje</b> | <b>(1x8 ležišč)</b>      |
| <b>ANKARAN</b>               | <b>1 stanovnje</b>  | <b>(1x4 ležišč)</b>      |

	Koristniki obvladujoče družbe	Koristniki ostalih M družb	Zunanji koristniki
SIT na dan za enoto	4.500	5.500	6.000

- |                       |                        |                          |
|-----------------------|------------------------|--------------------------|
| <b>2. TERME ČATEŽ</b> | <b>6 zidanih hišic</b> | <b>(3x4, 3x6 ležišč)</b> |
|-----------------------|------------------------|--------------------------|

	Koristniki obvladujoče družbe	Koristniki ostalih M družb	Zunanji koristniki
SIT na dan za enoto	6.000	6.500	7.000

\* v ceno so vključene karte za kopanje (največ 5 oseb)

### **Termini koriščenja:**

31.10. - 07.11.	26.12. - 03.01.	20.02. - 27.02.
07.11. - 14.11.	04.01. - 09.01.	27.02. - 06.03.
14.11. - 21.11.	09.01. - 16.01.	06.03. - 13.03.
21.11. - 28.11.	16.01. - 23.01.	13.03. - 20.03.
28.11. - 05.12.	23.01. - 30.01.	20.03. - 27.03.
05.12. - 12.12.	30.01. - 06.02.	27.03. - 03.04.
12.12. - 19.12.	06.02. - 13.02.	03.04. - 10.04.
19.12. - 26.12.	13.02. - 20.02.	

Termini bodo prednostno oddani gostom, ki bodo koristili termin v celoti. Koristnikom bo omogočena poravnava stroškov v treh obrokih pri plači. **Prijavnice dobite v vaši kadrovske splošni službi/oddelku.** Prijavnice oddajte najkasneje do 30.10.1998 na naslov Poslovni sistem Mercator d.d. Ljubljana, Dunajska cesta 107 (za počitniške kapacitete). Za dodatne informacije pokličite na tel. št. 061/349-560 ali 061/1682-282 int. 720 g. Samsa.





Srečni dobitnik - gospod Medved iz Ankarana seda v avto

## TWINGO SE NI SESEDEL

Malce čuden naslov, pa vendar še malo več kuponov, pa bi se Twingo, namenjen prvonagrajencu Mercator Centra Koper, pod njimi sesedel. Nagrajenec, gospod Medved iz Ankarana pa se od presenečenja ni sesedel, ko smo mu po telefonu sporočili veselo novico.

Sredi najbolj vročega poletja so začeli v notranjost Twinga "deževati" nagradni kupončki, ki so jih razgreteži, željni avta napisali kar zajeten kup. Mnogi so oddali po več kuponov, saj več kuponov pomeni več možnosti za nagrado, in nestrpno čakali žrebanje, ki je bilo na pragu jeseni, v petek, 18. septembra popoldne.

Zraven sem bil, kajpak, saj sem prireditelj vodil od začetka do konca. Izžrebati 100 nagrad ni mačji kašelj, dolgočasno pa zanesljivo ne. Vmes so za presenečenja poskrbeli mnogi. Z glasbo izolska skupina Dober dan, z baloni za najmlajše (in tudi malce starejše) hostesi, s kopico nagrad za kolo sreče in za igro s čarobno kocko pa številni sponzorji.

Žrebanje sem v večini prepustil obiskovalcem, ki so za nagrado zavrteli kolo sreče in jo tako nekaj ujeli tudi zase.

Prvih deset nagrad je dišalo po pršutu, vabilo je gorsko kolo. Glavno nagrado smo izžrebali s pomočjo upravnika Mercator Centra Koper, Bojana Goloba, Jureta Ježa in na koncu še samega "vrhovnega komandanta" Mercator Degroja Borisa Požarja.

Kot sem napisal na začetku, smo nagrajenca poklicali po telefonu, po avto pa smo ga povabili naslednje popoldne, ko je z družino sedel vanj in zapeljal prvih nekaj metrov ob silnem navdušenju publike. Seveda je dal izjavo za "javnost" in rekel, da sprva skoraj ni verjel - saj so z njim, Medvedom, najprej govorili Jež, Golob in Požar.

Dan, ko smo nagrajencu slovesno izročili novo vozilo, je bil od jutra do večera namenjen tudi predstavitvi vozil RENAULT. Pripravil ga je Trgoavto. Veliko je bilo tistih, ki so si avtomobile le "pobožno" ogledovali, drugi so le sedli vanje in tretji so se odpeljali na preizkušeno vožnjo. Kar pisana četica voznikov in voznikov se je odpravila na pravi rally. Pozno popoldne, ko smo razglasili zmagovalce, smo na presenečenje mnogih, po

nagrade in pohvale največkrat povabili voznice.

In prav ženske so bile čez mesec dni spet v večini, ko je bila v osrednjem delu Mercator Centra naslednja prireditelj - modna revija. Ženske - manekenke na modni pisti in tiste, na bolj trdnih tleh. Revija je navdihovala ideje, kaj obleči, kaj obuti iz jeseni v zimo. Z modnimi dodatki, s športnimi rekviziti, kolesi in podobnim. Na modelih, na manekenkah in manekenih smo videli, kaj vse ponuja Mercator Center Koper. Kar precej skrivnosti so razkrile štiri modne revije, bile so v petek, 16. in soboto, 17. oktobra 1998. Na reviji so se predstavile tudi ostale prodajalne v Mercator Centru. Večina med njimi je obiskovalce tudi nagradila.

Vse je bilo lepo in prav. Toda še lepše in še bolj prav bi bilo, če bi vse, kar smo počeli, počeli pred večjo množico obiskovalcev, ki so obenem večinoma tudi kupci. Vendar: za vse je potreben čas, kajne.

Mile Bitenc



## FRANCOSKO AMERIŠKA DEDIŠČINA GRE V DENAR

### Ob zvokih karaok francoski rivieri naproti

Najina pot je vodila na jug. Avtobus je tokrat zamenjal vlak in za razliko od neudobnih lesenih klopi sopihajočih štirikolesnikov, naju je na vlaku pričakala celo televizija. Večji del programa so sicer zapolnile karaoke, a to naju ni motilo. Ta oblika razveseljevanja zabave željenih vietnamcev naju je spremljala na vsakem koraku. V času najinega pohajkovanja po Vietnamu so karaoke dobesedno preplavile državo. Prepevanje domačih in tudi tujih viž je bilo slišati povsod. Nadebudnih pevcev je bilo vedno dovolj, nas firbcev pa še več. Tako si lahko ob sprehodu po ulici obstal pred krčmo ali pa hišo z na stežaj odprtimi vrati, od koder so prihajali včasih bolj včasih manj prijetni glasovi vietnamskih gorenjskih slavčkov. Roko na srce, tudi kakšna sraka se je znašla med njimi, a komu mar. Važna je bila zabava, te pa je bilo tam, kjer so bile karaoke, vedno dovolj.

Zabave tudi na vlaku ni manjkalo in železniški tiri so se na 1.726 km dolgi poti od Hanoja do največjega vietnamskega mesta Ho Chi Minh City-ja, bolj znanega kot Saigon. Železniška proga, zgrajena v času francoske nadvlade leta 1936, je bila med vietnamsko vojno večkrat močno poškodovana, tako da je možno ob progi še danes videti prenekateri rjaveč spomin na čas izpred treh desetletij.

### Pridih francoske dediščine

Če pogledate na zemljevid in greste s prstom od Hanoja navzdol proti sredini Vietnama, lahko ugotovite, da se vietnamsko ozemlje v tem delu zoži v ozek pas, ki ga na eni strani omejuje Južno kitajsko morje, na drugi pa Laoška ter nekoliko južneje Kamboška meja. Tu se začneja "vietnamska francoska riviera". Hiše so nizke in grajene v francoskem mediteranskem slogu. Evropa je tu daleč in vse, kar spominja nanjo, te navdaja z občutkom domačnosti. Najin novi dom v Hueju je na las podoben hišici na francoski rivieri. Le morje je nekoliko dlje kot bi si želela. Celoten obalni pas je namreč znan po neskončnih peščenih plažah in številnih brezmadežno čistih zalivčih obdanih s senco kokosovih palm in mangove. Zapuščina francoskega kolonializma, ki je bil v teh krajih v času od sredine prejšnjega pa vse do sredine tega stoletja, ni vidna samo v arhitekturi, ampak tudi v kuhinji, predvsem ponudbi pekovskega bogatstva. Mmm, kako prijajo za zajtrk tople, hrustljave bagetke s svežim maslom.

Hue je zakladnica sakralnih objektov. Mestna trdnjava iz prvih let 19. stoletja, kraljeve grobnice, številne pagode in templji, raztreseni po mestu in bližnji okolici, dajejo mestu poseben čar. Tudi cerkva ne manjka.

Ko se sprehajaš po mestu, kar ne moreš verjeti, da je bilo leta 1968 dobesedno zasuto z bombami in da je v dveh tednih silovitih bojov umrlo več kot 10.000 ljudi, največ civilistov.

### China beach nekoč in danes

Najameva motor in se kljub grozečim oblakom odpraviva proti "Kitajski plaži", plaži, ki je mnogim ameriškim vojakom nudila nekajdnevno odrešitev pred ponovno vrnitvijo v vietnamski pekel in po kateri je bila posneta tudi istoimenska TV serija. Mnogi se niso nikoli vrnili. Danes je plaža kot vsaka druga peščena plaža. Zahvaljujoč kislemu vremenu, obiskovalcev ni bilo veliko. Blizu obale je sicer hotel z istim imenom, a je po večini sameval. Peščene sipine, ki jih je rahel decemberski veter znova in znova gradil in podiral, so se zdele kot dober poligon za preiskus najinega motorja. Užitek divje vožnje se je kmalu sprevrgel v jezno potiskanje motorja. Valovi so bili dokaj visoki in enega izmed njih sem spregledal. Na žalost val ni spregledal mene in čof, v morju sva se znašla oba. Motorju seveda ni bilo več do mojih norij in enostavno ni hotel vžgati. Obisk enega od zgodovinskih krajev vietnamske vojne se je tako končal s potiskanjem motorja do prvega mehanika. A tudi ta motorju ni mogel več pomagati. Ni nama preostalo drugega, kot da preostanek poti preštopava.





## Po sledeh pekla vietnamske vojne

V odkrivanju Vietnama nama nekaj ni dalo miru. Obiskati območja najhujših bitk vietnamske vojne! Odpraviva se na območje takoimenovane demilitarizacijske cone, ki se razteza 5 km severno in južno od Ben Hai reke, ki je služila kot demarkacijska ločitvena črta in, ki je celih 21 let ločevala južni (Republika Vietnam) in severni Vietnam (Demokratska republika Vietnam). Omenjeno območje še danes predstavlja eno najnevarnejših območij na svetu, ki ga vsake toliko časa stresa eksplozija v času vojne neeksplozirane granate ali bombe. V povojnem času je v teh krajih za posledicami eksplozij izgubilo življenje ali bilo ranjenih okoli 5.000 ljudi. Kljub temu se domačini, gre predvsem za plemenske rodovne skupnosti, nenehno vračajo na "prepovedana" območja v upanju, da bodo našli kos rjaveče kovine, ki ga bodo za prgišče Dongov prodali kot staro železo. Neverjetno, kako nizko ceno ima tu življenje. Skoraj vsaka vas ima neke vrste javno zbirališče kovinskih spominov krvave vojne. Možno je najti prav vse, od čelad in ploščic padlih vojakov, do neeksploziranih in deaktiviranih bomb in granat ter razpadajoče vojaške mehanizacije. Tudi ostanke strmoglavljenih letal je moč videti. Ko sem povprašal domačina o smiselnosti tega početja, mi je odgovoril: "Veš, saj ni tako nevarno. Vsake toliko časa res vrže kako kravo v zrak, a bitka za preživetje je močnejša od strahu pred smrtjo". Ob tem me je spreletelo. Prihajamo v njihovo deželo, željni drugačnosti in njihovih nasmeškov. Obiskujemo in fotografiramo revne vasice, ljudi, ki živijo v lesenih kolibah kritih s slamo. Z njimi želimo jesti riž in deliti gola tla praznih sob. Skratka tisto, kar imajo, imajo pa bore malo. In vse se nam zdi tako romantično, eksotično, drugačno. Ob tem pa pozabljamo, da za njih ta drugačnost ni romantika, še manj eksotika. Le kruta realnost in boj za preživetje. In oni ..., oni se nam le vljudno, toplo nasmihajo.

### Bitka za Khe Sanh

Zbudilo me je toplo jutro. Silvestrovo je. Zadnji dan v tem letu in hkrati zadnji dan v Vietnamu. Jutri bova že odrinila naprej, v še večjo drugačnost, v Laos. Do takrat pa je še daleč, dan je še dolg in toliko stvari imam v mislih.

Vasica Khe Sanh, katere prebivalci so pripadniki plemena Bru, je bila zgrajena po vojni in je lučaj stran od pobočij hribov, kjer so v začetku leta 1968 potekali najsrdečiji boji v vsej vietnamski vojni. Imena hribov imajo pomenljiva imena, Hill 1015, Hill 881 severno, Hill 881 južno. Le tri kilometre severno od vasice je bilo glavno ameriško oporišče. Njegova okolica je polna golih lis, kar je posledica uporabljenih sredstev za razliščevanje (v vsej vojni so Američani razpršili okoli 72 milijonov litrov različnih defolijantov na 16% vsega vietnamskega ozemlja) ter napalma. Vegetacija se le počasi razrašča. Na sprehodu se po pusti rdečkasti zemlji polni manjših in večjih kraterjev, v katerih je še vedno moč najti preperelo čelado ali ploščico več kot 2.000 ameriških vojakov pogrešanih v akciji, se ozrem predse in si skušam predstavljati dogodke izpred

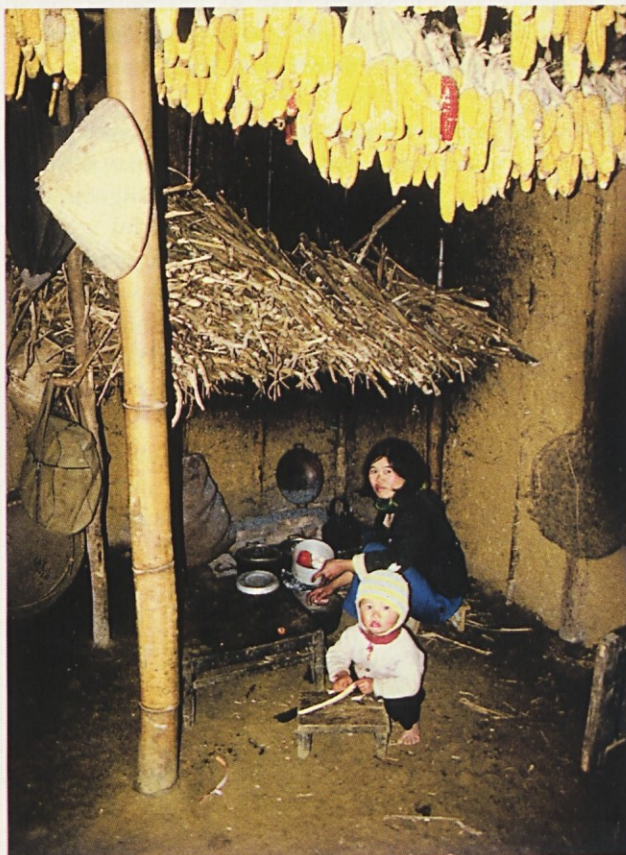
tridesetih let. Tišina, ki jo vsake toliko časa zmoti piš vetra in šelestenje redkega listja, le stežka ustvari podobo bitke, v kateri je na obeh straneh padlo več kot 10.000 vojakov in nikoli ugotovljeno število civilistov.

### V novo leto z najlepšimi željami

Nemo nadaljujema pot do prvega manjšega zaselka, ki ga sestavlja nekaj bambusovih kolov zgrajenih kolib. Vaščani nama pridejo v pozdrav. Dan za počitek je. Povabijo naju na čaj in sladek krompir. Smejimo se, ogledujemo drug drugega in se nešteto krat rokujemo. Kasneje gremo na kopanje v bližnje barje, ki mu sledi tuširanje pod bananinimi listi. Dan se preveša v večer. Treba se je posloviti. V slovo jima dava nekaj tega kar imava s seboj. Ne moreva verjeti, da naju kljub bolečini, ki jo nosijo v sebi, sprejmejo tako spoštljivo in prisrčno.

Še večje presenečenje naju čaka, ko prispeva nazaj v Khe Sanh. Družina, pri kateri sva si sposodila motor, naju povabi na novoletno večerjo. V vsem razkošju, ki si ga lahko privoščijo. Riž, ribe, zelenjava, žganje, pivo ... Kakšna pojedina. Zbrana je bila vsa družina in nekaj sorodnikov. Nazdravljanju ni bilo konca. Bilo je ganljivo in toplo v srcu. Različnost v narodnosti in jeziku ni bila ovira, da bi si s pogledi in nasmeškom ne zaželeli sreče v novem letu. Hkrati je bilo to tudi slovo. In ljudje? V sebi jih bom nosil vse življenje.

Primož Godler





## ZIMA ŽE KIMA

Mrzla poznojesenska jutra nas soočajo z bližino zime. Za tiste, bolj praktične, bo topla jakna dovolj, za bolj romantične duše obeh spolov pa pride na vrsto plašč. Lahko je tak kot iz filma dr. Živago ali pa tak, kot so ga nosile razkošne holywoodske zvezde.

Plašč, ki spominja na uniformo, ima visoko dvojno zapenjanje, našite žepe, linija pa je precej poudarjena, seže pa skoraj do tal. Barva je temu ustrezna - siva in olivna ali za elegantnejšo izvedbo temno zelena in večna črna. Umetno ali nizko pravo krzno kot je astrahan, je dodano na ovratniku in rokavih. Od zelo športne do zelo elegantne izvedbe je ta militaristični plašč zelo primeren za vitkejše in višje postave obeh spolov.

Ostali pa bomo segali po klasiki. Ta je za moške jasna-srednja dolžina plašča, ki je lahko visoko zapet ali ima krajšo globoko fazono, barve pa temno modra, siva ali kamel. Za ženske pa je izbira takorekoč neomejena. Od plašča čiste linije brez dodatkov, toda v vidno odlični tkanini, pa do plaščev z bogatimi krznenimi dodatki in nekoliko razkošnejšo, vendar ne preveč široko linijo. Plašči te zime bodo dolgi, lahko zelo dolgi, saj se tudi zimska krila vztrajno daljšajo. Barve pa so takorekoč vse, čeprav moda postavlja na vrh lestvice: sivo, rdečo in kamel. Več je enobarvnih plaščev kot vzorčastih.

Kaj pa tisti, ki prisegajo na jakne? Izbire imajo dovolj. Moški bodo segli po športni izvedbi, ki se ustavi nekje med klasično jakno in bundo. Take so dolžine, taki pa so tudi materiali - lahek, topel, pogosto tudi nepremočljiv. In kar je najpomembnejše - nemečkljiv. Torej, narejen za v avto!

Ženska jakna pa ima več variant. Lahko je ravna, elegantna tričetrt jakna s krznenimi dodatki ali brez, lahko je krajša jakna, stisnjena v pasu, ki lepo dopolnjuje dolgo zimsko krilo, lahko je "moška" varianta jakne-bunde.

Veliko smo tokrat omenjali pravo krzno, ki se ponovno močno pojavlja in pogosto je celo obarvano v niansi osnovne tkanine, ki jo dopolnjuje. Kljub vsemu pa ostaja umetno krzno še vedno v ospredju. Kot dodatek ali kot izdelek v celoti.

Skratka, zima že kima ... vendar pa ne bo dovolj, da nam bo toplo, biti mora tudi lepo.

Lidija Jež





Zelje, cvetačo in ohrovt poberejo iz zemlje s koreninami vred. Buče in zadnje kumare pospravimo tik pred prvim mrazom. Peteršilj na gredi pokrijemo s smrečjem, tako bomo imeli pozno jeseni in tudi pozimi svežo, z vitamini bogato zelenjavo.

Drobnjak presadimo v lonec in ga najprej shranimo na hladnem in suhem prostoru, v začetku decembra pa ga bomo prenesli na toplo kuhinjsko okno. Tako bomo lahko v treh ali štirih tednih že rezali in uporabljali sveže liste. Prav tako imamo lahko vedno na razpolago tudi vrtno krešo, če jo posejemo v zabojčke ter jih damo na okna, kjer je okrog 10°C.

Za kakovost zelenjave, jagodičevja in sadja je posebno pomemben pravi čas obiranja in spravljavanja, saj prezgodaj pobrani pridelki nimajo pravega okusa, niti nimajo dovolj vitaminov in mineralnih soli.

Tudi kompostu namenimo potrebno pozornost, zato v tankih plasteh odlagamo vanj vrtno in gospodinjske odpadke, slamo, listje itn.

Sredi meseca izkopani radič spravimo tako, da mu odrežemo zelenje do sredine mladih listov, korenine pa spravimo na hladno ter jih šele pozimi posadimo v posodo z vlažnim peskom, ki jo postavimo v temen, toda toplejši prostor za kasnejše siljenje.

Korenje, repo, rdečo peso, črno redkev in druge koreninaste pridelke zakopljemo v vlažno mivko, da ostanejo sveži.

Sejemo pa lahko že bob, zeleno, motovilec, korenček, peteršilj, špinačo itn.



zato ne rastejo več tako bujno, da bodo čimbolje pripravljene za zimovanje. Ne zalivamo jih več tako pogosto kot doslej. Nič več pa jih ne smemo dognojati, da se bo rast zaustavila. Pri sobnih rastlinah odstranjujemo odcvetele cvetove, da ne bodo gnili na rastlinah.

Ker se je rast kaktej zaradi nižjih temperatur že skoraj ustavila, jih prenehamo zalivati. Izjeme je seveda božični kaktus, ki ga prenesemo v toplejši prostor, ga redno zalivamo in gnojimo. Biti mora na stalnem mestu blizu okna.

Na vrtovih in balkonih velikokrat vidimo čudovite rumene in rdeče cvetove kapucinke. Vsa rastlina, predvsem pa listi, vsebujejo snovi, ki povečujejo obrambo sposobnosti organizma proti okužbam. Pripravek iz listov lahko uporabljamo tudi proti prhljaju.

Za pomiritev in boljše spanje pa si lahko pripravimo čaj iz melisinskih listov, baldrijanovih korenin in šentjanževke. Čaj, ki ga sladkamo z medom, pijemo dvakrat na dan.

## Dlje ko žabec kvaka, bolj je privlačen

Tako so ugotovili zoologi v Združenih državah Amerike za spolno razdražene žabje samice.

Poleg tega so njegovi potomci močnejši. Med ameriškimi sivimi drevesnimi žabami so samci, ki manj pogosto kvakajo kot njihovi vrstniki, ko pa začno, se oglašajo skoraj dvakrat dlje kot drugi. Te imajo predstavnice žabjega nežnejšega spola rajši, pravi biologinja Allison M. Welch.

Ker nimajo nobenih drugih znakov, po katerih bi se jih dalo ločiti od ostalih samcev (niso večji, se ne pariyo večkrat, ne prinašajo darov in ne branijo svojih mladičev), so se raziskovalci odločili, da bodo proučili, ali imajo morda samice dolgotrajno kvakanje za dokaz primerne genetskega materiala. Med dveletno raziskavo so v istem okolju nalovili žabce, ki so kvakali malo in tiste, ki so kvakali veliko in dvakrat oplodili iste samice, vsakič s semenom predstavnika druge skupine. Paglavci, ki so jih zaplodili dolgo kvakajoči samci, so rasli hitreje kot potomci kratko kvakajočih. Tako so uspešno dokazali domnevo, da žabje samice izbirajo partnerje na podlagi skrite genetske kakovosti in da je dolgotrajno kvakanje znamenje za "dobro blago."





### **Cink rešuje življenja**

Če redni prehrani dodamo le ščepec cinka, lahko uspešno preprečimo malarijo, prebavne motnje in pljučnico, so ugotovili ameriški raziskovalci. Cink, ki so ga doslej v Združenih državah priporočali kot sredstvo za blažitev prehladnih obolenj, naj bi okrepil imunski sistem in zvišal odpornost proti trem boleznim, ki so najpogostejši vzrok umrljivosti otrok v državah v razvoju: malariji, diareji in pljučnici. V prehrani nosečnic blagodejno vpliva na zdravje dojenčka še leto dni po rojstvu.

Cink deluje na celice imunskega sistema tako, da pospešuje njihovo delitev. Ameriški znanstveniki so tudi povedali, katera živila vsebujejo mnogo cinka. To so: orehi, zemeljski oreški, lešniki in morski sadeži.



### **Bakterije napadajo gorilne palice**

V Nemčiji so odkrili novo jedrsko grožnjo ljudem in okolju. Zaposleni v jedrskih elektrarnah so izpostavljeni radioaktivnemu sevanju iz transportnih posod. V skladišču za izrabljene gorilne palice so znanstveniki odkrili mikroorganizme, ki razjedajo kovino, iz katere so napravljeni zaščitni plašči gorilnih palic. Pri tem vzbuja začudenje to, da so bile izrabljene gorilne palice shranjene sterilno in da v bližini ni bilo niti vode, še manj pa kakršne koli hrane. Mikrobi spreminjajo sulfate v kisline, te pa najedajo kovino. Ta rjavi in skozi drobne luknjice lahko začne uhajati radioaktivno sevanje.

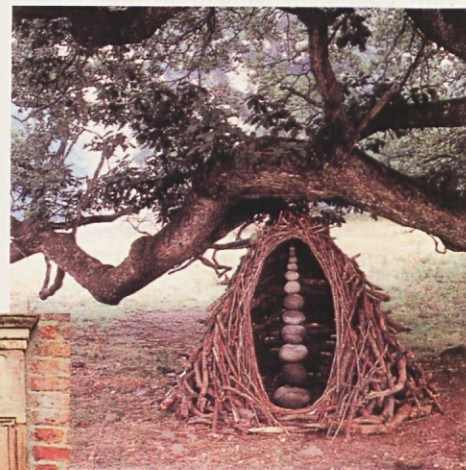
### **Mobilni telefoni in rak**

Avstralski minister za komunikacije je zadnje čase nenavadno molčeč. Še do pred kratkim se je širokoustil in udrihal po novozelandskem znanstveniku Neilu Cherryju, češ da je šarlatan brez primere. Ta mož je namreč pripravil predavanje o škodljivosti mobilnih telefonov in zanetil medijski prepir. Utemeljenost njegovih dvomov pa so pred kratkim podkrepili tudi avstralski znanstveniki. Naredili so poskus z dvema skupinama miši in ugotovili, da jih je med tistimi, ki so bile izpostavljene sevanju mobilnih telefonov, zbolelo za rakom dvakrat več kot med tistimi, ki so bili daleč od mobilnih telefonov.

Da elektromagnetni valovi niso povsem nedolžni, je znano že nekaj časa. V razvitem svetu so opravili nešteto raziskav na živalih, a se njihovi izsledki občutno razlikujejo. Trditve, da nam

elektromagnetno sevanje iz mobilnih telefonov lahko "skuha" možgane tako kot mikrovalovna pečica, niso iz trte zvite, vendar gre le za teorijo, kajti sevanje iz mobilnih telefonov še zdaleč ni tako močno in trajno.

Avstralska telefonska družba Telstar je pred kratkim financirala raziskavo o škodljivosti mobilnih telefonov, ker je upala, da bo tako dokončno dokazala, da so te naprave varne, izkazalo pa se je ravno nasprotno: poskusne miši so postavili v bližino antene, ki je dvakrat na dan po pol ure oddajala elektromagnetne valove s frekvenco 900 megahertzov (na tej frekvenci deluje tudi večina mobilnih telefonov). Ugotovili so, da je v obsevani skupini dvakrat več miši poginilo zaradi raka limfnih žlez. Radijski valovi pa menda lahko vplivajo tudi na kromosome, že rahlo segrevanje pa celice spodbudi k hitrejšemu razmnoževanju, ki ima za posledice razne mutacije.





## Rastline "nabirajo" zlato

Novozelandski znanstveniki so razvili metodo, s pomočjo katere lahko rastline "nabirajo" zlato. V zemljo, kjer so povečane koncentracije zlata, posadijo rastline (kakšne, je zaenkrat še poslovna skrivnost), zemljo pa nato poškropijo s posebnimi kemikalijami, ki razgrajujejo zlato. Tako razgrajeno zlato rastline nato posrkajo skozi korenine, iz rastlin pa nato zlato izločijo s posebnimi kemičnimi procesi. Strokovnjaki trdijo, da se ta metoda ni obnesla le pri zbiranju zlata, pač pa tudi pri odstranjevanju radioaktivnih in drugih strupenih snovi iz zemlje.



## Nasilje s hamburgerji in čokolado

Otroci, ki so se skupaj s starši priselili v Avstralijo iz revnejših vzhodnoevropskih, azijskih in sredozemskih držav, so največje žrtve živilske industrije, ki ponuja hitro pripravljeno in slabo hrano, katere posledica je čezmerna telesna teža. TO je na konferenci avstralskih strokovnjakov za prehrano povedala Rosemary Stanton. Kot je dejala, si vitki in zdravi otroci pokvarijo postavo s hamburgerji in čokoladami, ki jih ponujajo povsod in se jim seveda ne morejo upreti.

Stantonova jet tudi opozorila, da sodobna družba veliko nrazmišlja o nasilju nad otroki, nikoli pa ne pomisli, kako hudo nasilne so mednarodne prehranske verige, kot sta denimo McDonald s in Mars Bars, katerih tarča so prav nevedni in sladkosnedni otroci. Tega pa se, po njenih besedah, že zavedajo v Kanadi in na Nizozemskem, kjer so na televiziji do devete ure zvečer prepovedali reklame za hrano in sladkarije. zato so na konferenci predlagali, da bi morali v Avstraliji povišati davek na nezdravo hrano in sladkarije. zato so na konferenci predlagali, da bi morali v Avstraliji povišati davek na nezdravo hrano. "To že velja za cigarete in alkohol, ko pa se govori o hrani, imajo trgovci proste roke," je svoj referat zaključila Stantonova.

## Recept

Nekateri viri trdijo, da so čebulo poznali že v Mezopotamiji in Egiptu, torej skoraj pred 6000 leti. Na Balkan je prišla že v starem veku. Sveža čebula vsebuje veliko mineralov in vitamina C. Skoraj si ne moremo zamišljati kuhinje, v kateri ne uporabljajo okusne in zdravilne čebule. Samo Francozi imajo okoli sto receptov za razne čebulne juhe.

## Čebulna juha

*6 žlic pražene čebule, 6 žlic olja, 1 žlica moke, 1 žlička vinjaka, 4 rezine kruha, 2 žlici naribanega sira, sol in poper ter 1 liter goveje juhe*

Na vročem olju prepražimo čebulo, jo potresemo z moko, zalijemo z vinjakom in takoj, ko alkohol zagori, še z juho. Kuhamo dvajset minut. Začinimo. Juho prelijemo na popečene kruhove rezine v lončenih posodah, obilno potresemo z naribanim sirom in postavimo za 10 minut v segreto pečico. Ponudimo vroče.

## Čebulni zavitek



*1 zavitek zmrznjenega listnatega testa, 25 dag pražene čebule, sol, poper, kumina, preliv (1 kislá smetana, 2 jajci, sol)*

Čebulo prepražimo in na koncu dodamo še malo kumine. Potresemo jo po razvaljanem testu, prelijemo s polivom, zavijemo in spečemo. Preliv pa napravimo tako, da smetano zmešamo z rumenjacom, nato pa primešamo še sneg beljakov.

Andrej Remškar



## NAGRADNA KRIŽANKA

				SESTAVIL JOŽE PETELIN	ZBUJANJE OGOR- ČENJA	COPRANJE	VNETJE OČESNE ŠARENICE	MESEC V ŽIDOV- SKEM KO- LEDARJU	IME SMU- ČARKE KOREN	BOG SONCA V STAREM EGIPTU	REŽISER TAUFER	MESTO V MEZOPO- TAMIJI (ZDAJ URFA)	IME DVEH BRITAN. MEST (IZ ČRK- TOLANC)
				PTIČ PEVEC									
				KIP ŽENSKÉ KOT POD- PORNİK									
POVPREČNA DOLŽINA BESED JE 5,31 ČRKE.	INDIKATIV V SLOVNICI, POVEDNIK	MANJŠA SLADKO- VODNA RIBA	ČRKI S STREŠI- CAMA	ZAČETNICE ALEKSANDRA KONSTANT. GLAZUNOVA	GRŠKI FILOZOF								
POMEMBNA SKRIVNOST (DVE BESEDI)													
POVRA- ČILO ZA ŠKODO										OLJNE TROPINE (PO ŠTA- JERSKO)	DO-RE-MI- FA- ? FR. FILM. KOMPONIST		
ZLOG V KOLENU			METAMOR- FNA KAMNINA NAŠ IGRALEC					PRITOK LONJE V SLAVNIJI	NAČRT STARO- GRŠKI PLESALEC				
EDEN OD STARŠEV				ONA IN ..	SAMO NEMŠKI KRITIČNI FILOZOF		RIBJE JAJČECE					SLIKAR PEJSAŽEV	GLAVNO MESTO JORDA- NIJE (ORIG.)
INDIJANCI CHEROKEE (NAŠA PISAVA)							TUJA OBLIKA IMENA ANDREJ	LOGIČNO MIŠLJENJE PIVNICA VINA					
DEL AVTA (DVE BESEDI)											RADO MURNIK NASOLJE- NA RIBA		
VZDEVEK EISEN- HOWERJA				PRESTOL- NICA STARE ASIRIJE						REŽISER PECKINPAH AM. ATLET (JESSE)			
MONGOL- SKI POGLAVAR				ČVRSTO HOTENJE (DVE BESEDI)									
				DOLGO- REPA PAPIGA				AMERIŠKI PISATELJ (MARK) EDEN OD ČUTOV					
				ŽIVEC					BIVŠI AVSTRIJ. ALPSKI SMUČAR				ANTIMON
				GLASBENIK KOVAČIČ					OTOK PRI SUMATRI				
				ALBANSKI PESNIK MEKULI					BRIGA				

Rešitve pošljite do 20.11.1998 na naslov: Poslovni sistem Mercator, Center za obveščanje, Dunajska 107, 1000 Ljubljana.  
 Za pravilno rešitev križanke v prejšnji številki časopisa, nagrade prejmejo: Toni Hribar, Gradišnikova 2, 1353 Borovnica, Borštinar  
 Anica, Krmelj 86, 8296 Krmelj, Blanka Tomšič, Hribarjeva 10, 1234 Mengeš.





*okus ki ga  
spoznate*







MESNINE DEŽELE KRANJSKE