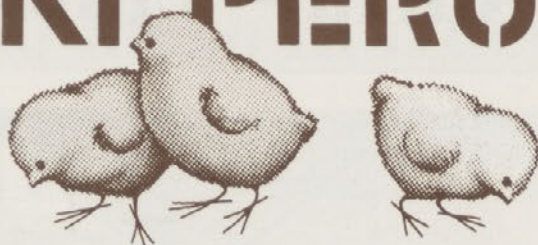
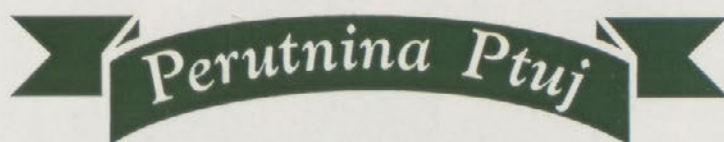


# PTUJSKI PERUTNINAR



GLASILO DELOVNEGA KOLEKTIVA IN KOOPERANTOV PERUTNINE PTUJ • LETO XX. • ŠT. 1 • APRIL 1996



*Veliko prijetnih trenutkov*

*in veselega razpoloženja vam želimo  
ob praznikih, ki so pred nami*



999703565

# Sejem Alpe Adria – Ljubljana 1996



Foto: Ljubo Majniger

Sejemski predstavitev je pokazala, da smo na pravi poti.

Številni obiskovalci sejemskega prostora Perutnine Ptuj so potrditev, da vloženi napori v slovensko tržišče zadnjih nekaj let niso bili zaman. Velikemu številu poslovnih partnerjev in obiskovalcem smo pokazali, da bo tudi v letošnjem letu naše podjetje pripravilo precej novega.

Povdarek na lepo urejenem sejemskem prostoru smo dali novi podobi Perutnine Ptuj oziroma novim barvnim kombinacijam katere so osnova novega designa embalaže za piščančje meso in kokete. Kot je verjetno poznano vsem, smo v mesecu marcu pospremili na domače tržišče še zadnjo spremembo na embalaži na programu piščančjega mesa, vrečko za navadnega piščanca z novim designom. S tem smo tudi zaključili dve leti trajajoč projekt redesigna embalaže za piščančje meso. Verjetno lahko rečemo, da smo uspeli. Potrošniki so ugodno sprejeli našo novo po-

dobu oziroma kvaliteto. Novi design na vrečkah za cele piščance in na etiketah za razsek je v prodajnih vitrinah zelo razpoznaven, rdeča, zelena in rumena barva pa nove zaščitne barve našega blaga.

Zraven kvalitete mesa za katero se moramo zahvaliti celi verigi v proizvodnji, lahko rečemo, da je tudi marketing s svojimi odločitvami, dal pečat temu ugodnemu odzivu. Ob takem uspešnem delu vseh faz v pripravi produktov na programu mesa lahko v prodaji še naprej pričakujemo ugodne rezultate.

Novi design na embalaži za kokete, ob treh novih izdelkih je bil prav tako pospremljen z občudovanjem in številnimi pohvalami obiskovalcev. Ob degustaciji naših izdelkov, kot so panirani piščančji file, panirani piščančje stegno, panirani piščančji zrezek s sirom, so vsi potrdili dominantno vlogo Perutnine Ptuj v skrbi za zdrav in sodoben način prehranjevanja potrošnikov. Skupaj s trgovci smo ob teh

dejstvih ugotovili, da v tekočem in naslednjih letih lahko ob tako hitro razvijajoči ponudbi naših artiklov pričakujemo bistveno večjo potrošnjo perutninskega mesa in izdelkov.

Reklamna kampanja, ki jo v letošnjem letu pripravljamo za naše nove izdelke iz programa koketov in za kokete na splošno bo te naše vrhunske izdelke še bolj približala uporabnikom. Vsekakor pa ob poplavi različnih vrst zamrznjene hrane prodaji ne bo lahko povečati prodaje koketov.

Sejemski predstavitev je pokazala, da nas poslovni partnerji cenijo, da spoštujejo našo kvaliteto in poslovni odnos. Vsekakor bo potrebno še naprej teamsko delati, da bomo lahko v naslednjih letih dosegli precej visoko zastavljene cilje na domačem trgu.

Na sejmu ALPE ADRIA so razstavljali vsi pomembni domači in tuji proizvajalci iz področja kulinarike. Po pregledu njihovega dela in prikazanega lahko ocenimo,

da smo v vseh elementih napredovali. Po prikazanem lahko trdimo, da smo vodilni slovenski proizvajalec perutninskega mesa in izdelkov in da smo na pravi poti. Na teh osnovah velja delati naprej.

Ob zaključku sejma lahko povemo, da smo vsi udeleženci sejemske predstavitve bili ponosni, da smo člani tako uspešnega kolektiva.

Franc Čelan

Še razmišljanje oziroma ocena Franca Predikake in Marjana Šorna.

Franc Predikaka: Glede na to, da je bil naš razstavni prostor neposredno ob paviljonih konkurence — Jate in Pivke — ocenjujem, da smo imeli ugodno lokacijo, ki je pokazala, komu je namenjeno več pozornosti. Najbrž smo komercialisti z vseh območij Slovenije istega mnenja, da je bil obisk našega paviljona izredno bogato obiskan.

Kar se organizacije tiče menim, da sejem že presega meje, ki so bile včasih zastavljene. Vsako leto je bilo več obiska, letos pa je — vsaj v našem paviljonu bil nad pričakovanji.

Ob tem moram izreči pohvalo vsem, ki so paviljon pripravili in tistim, ki so poskrbeli za postrežbo gostov. Prvič smo bili tudi "uniformirani", kar ima svoj vizuelni vtis resnosti in enotnosti.

Ni hvala, a vendar moram povedati, da smo prejeli množico pohval. Med temi tudi pohvale za odličnost proizvodov. To velja našim proizvajalnikom in menim, da tako kvalitetne, tako usklajene ekipe ni v Sloveniji. Poleg komercialistov in šefov pomembnih firm odjemalcev smo gostili tudi eminentne goste, kot je angleški ambasador z njegovim trgovskim svetovalcem, ki dobro pozna naše podjetje. Ob tej priliki nas je povabil, da obiščemo njihovo ambasado, kjer bi glede na našo prisotnost v Angliji, skupno poiskali možnosti dodatnega sodelovanja.

Strokovnjaki odkrivajo skrivnosti zdrave prehrane

# Perutninsko meso in izdelki v prehrani

Inštitut za higieno Medicinske fakultete Univerze v Ljubljani in Perutnina Ptuj, sta v prostorih ljubljanskega Kliničnega centra organizirala seminar, ki bo vplival na spreminjanje prehranskih navad Slovencev.

Dejstvo, da tako v svetu, kot tudi v Sloveniji nenehno narašča potrošnja piščančjega in purančjega mesa, je dalo povod, da sta Perutnina Ptuj kot vodilni slovenski proizvajalec perutninskega mesa in Inštitut za higieno Medicinske fakultete Univerze v Ljubljani, pripravila seminar Perutninsko meso in izdelki v prehrani. Dr. Dražigost Pokorn, prof. dr. Josip Turk, prof. dr. Janez Marinšek, mag. Marlena Skvarča in mag. Verena Koch ter strokovnjaki iz Perutnine Ptuj, so na tem seminarju prvič predstavili najnovejša spoznanja prehrabene stroke o številnih prednostih prehranjevanja s perutninskim mesom. Te so v razvitih državah sveta že korenito spremenile prehrabene navade ljudi, z neverjetno naglico pa vplivajo tudi na bolj zdravo prehranjevanje Slovencev.

Manjša količina maščob v perutninskem mesu, nižja vrednost holesterola, dober okus in široke možnosti priprave jedi iz perutninskega mesa, so samo nekatere prednosti, ki so jih izpostavljali strokovnjaki pred nabitim polnim avditorijem ljubljanskega Kliničnega centra. Če k temu dodamo še nižjo ceno perutninskih živil v primerjavi z drugim mesom, se seznam prednosti zdravega prehranjevanja samo še razširi. Novosti v vzreji piščančjega mesa so v zadnjih letih pri nas močno dvignile kakovost in senzorične lastnosti živil, tehnologija v predelavi pa je skoraj neverjetno razširila možnosti za pripravo različnih jedi iz perutninskega mesa in izdelkov. Tudi ta dejstva so pripeljala do zaključkov predavateljev na tem edinstvenem seminarju pri nas, da so začeli priporočati jedilnike



na katerih je perutninsko meso prisotno več dni v tednu. To namreč zmanjšuje možnost nastanka aterosklerotičnih sprememb srca in ožilja, hkrati pa ugodno vpliva na zdravo počutje. Vrhunski strokovnjaki s področja prehrane v Sloveniji imajo vzpostavljene vezi tudi s tujimi univerzami in eksperti v proizvodnji perutninskega mesa, zato so na tem seminarju širokemu krogu vseh za zdravo prehrano zainteresiranih in odgovornih Slovencev, posredovali najnovejša spoznanja, ki zagotovo ne bodo vplivala zgolj na osveščanje potrošnikov, ampak tudi na spreminjanje prehrabnih navad pri nas. Ker to v daljšem časovnem obdobju zagotavlja tudi izboljšanje zdravstvenega stanja prebivalcev, je prof. dr. Dražigost Pokorn tovrstno sodelovanje prakse in najnovejših znanstvenih izsledkov, ocenil kot odlično zamisel.

Organizacijska izvedba, ki je poleg teoretičnih novosti omogočila tako vpogled kot pokušnjo najnovejšega širokega sortimenta živil Perutnine Ptuj, je za prof. dr. Josipa Turka, tudi enega od predavateljev na seminarju

Perutninsko meso in izdelki v prehrani, najbolj zgovoren dokaz, da prav to podjetje odločilno prispeva k zdravemu načinu prehrane. Zato ne preseneča, da je prejela že številne znake varovanega živila.

Predsednik podjetja Perutnina Ptuj, dr. Roman Glaser, dr. vet. med. je seminar Perutninsko meso in izdelki v prehrani ocenil z besedami: "To je dogodek, kjer se stroka, proizvajalec in potrošnik medsebojno argumentirano obveščajo in spoznavajo z namenom kvalitativnega dopolnjevanja prehranske kulture. Zato bomo s tem pristopom uvajanja znanstvenih spoznanj in tehnoloških novosti, ki vplivajo na zdravo prehranjevanje, nadaljevali tudi v prihodnje".

Razširjanje spoznanj o perutninskem mesu in izdelkih v prehrani, je vsem, ki se zanimajo za zdrav način prehranjevanja in življenja nasploh, dostopno v zborniku referatov z istim naslovom, ki sta ga založila in izdala Perutnina Ptuj in Inštitut za higieno Medicinske fakultete v Ljubljani.

Joco Tarbuk

Povabilo smo z veseljem sprejeli.

O konkurenci, ki je razstavljala poleg nas, vse lepo, vendar mislim, da nam v tem trenutku ne more parirati. To podkrepim z odzivom obiskovalcev, ki pa so brez dvoma merilo za oceno.

Marjan Šorn: K povedanemu pravzaprav ni kaj dodati. Če že, bi nekoliko primerjal letošnji sejem s prejšnjimi. Potrebno je povedati, da je bila opazna razlika in če razmišljam o Perutnini, sem prepričan, da smo letos imeli razlog, da se pojavimo na tem sejmu. Lansko leto, žal, nismo imeli kaj novega pokazati in je sejem izzvenel tako, kot da se Perutnina prvič pojavlja v Ljubljani na sejmu.

Letos smo imeli novi dizajn, tudi komercialno smo bili kar močno zastopani.

Prisotni smo bili z vseh območij tako, da so se imeli kupci na koga obrniti, kar pri konkurenci ni bilo prisotno. Najbrž zato tudi takšen obisk. Upam in verjamem, da se bo to v prihodnje odrazilo tudi v prodaji.

Prepričan pa sem, da je to uvertura, da bomo v Radgoni še boljši, drugo leto v Ljubljani pa še boljši.

Franci Predikaka: Če govorimo o Radgoni, je treba reči, da je Radgona brez dvoma sejem, ki v slovenskem prostoru presega vse normative. Je zanesljivo največji sejem živilsko predelovalne industrije, vendar si drznem trditi, da je bil sejem Alpe Adrija po efektivnosti za nas enakovreden, čeprav po sejmski plati skromnejši.

# Distribucijski center Ljubljana

V novoletni številki Perutnarja smo vam delno predstavili distribucijski center Ljubljana in obljubili širšo predstavitev našega največjega distribucijskega centra. Torej je reportaža nastala že konec decembra. Potoval sem skupaj z vodjo prodaje v Sloveniji Francem Čelanom in dispečerjem Štefanom Vrbnjakom. Snežilo je, kot za stavo in že po poti je bilo prisotno razmišljanje, če bomo sploh prispeli pravočasno, da komercialisti ne bi morali prej na teren.

Prispeli smo le pred sedmo. Komercialisti so bili že zbrani. Gospod Čelan je imel z njimi kratek sestanek, na kar sta z vodjo distribucijskega centra odšla po opravkih glede gradnje skladišča. Štefan je urejal zadeve, povezane s svojim delom sam pa sem začel pogovore s komercialisti.

Distribucijski center Ljubljana za vas predstavlja vodja **Janez Žnidaršič**.



“Prehod z ekstenzivne proizvodnje na intenzivno je Perutnini omogočil, celo zahteval, razširitev prodajne mreže. Ptuj je postal “pretesen” za povečevano proizvodnjo. Zato je bilo konec petdesetih let organizirano prvo Perutninino predstavništvo v Ljubljani. Takrat se je blago v glavnem razporejalo h kupcem torej trgovskim podjetjem. Kasneje pa

je Perutnina začela odpirati lastna prodajna mesta.”

Aprila 1970, ko je prišel v Perutnino Janez Žnidaršič za skladiščnika, so bili v predstavništvu le štirje zaposleni. “Takrat je bil Vičič šef predstavništva, Monika Radulović administratorka, sam sem prišel za skladiščnika imeli smo še skladiščnega delavca in enega šoferja za razvoz mesa. Poleg nas so bili pa še prodajalci v mesnicah tako, da nas je bilo skupno okoli 30. V tistem času beležimo začetek hitrega razvoja Perutnine, zato se je tudi dejavnost predstavništva hitro povečevala.

Ko sem se priselil v podjetje smo dobivali okoli 5 ton piščančjega mesa dnevno. Izdelkov še takrat nismo prodajali. Blago smo prodajali delno preek lastnih prodajal, delno pa trgovskim podjetjem in mesarjem. Ti so si v glavnem prihajali blago iskat sami.”

Po odhodu Vičiča je Janez postal vodja predstavništva. S širitvijo podjetja se je povečeval tudi proem v Ljubljani. V osemdesetih letih pa se je začelo slovensko tržišče s strani Perutnine zanemarjati. Temu primerni so bili tudi odnosi, zato je Janez Žnidaršič 1989. leta Perutnino zapustil. Še vedno pa se je čutil Perutnarja, zato se je po petih letih, ko je bila komercijala oziroma način prodaje v podjetju v celoti reorganizirana, ponovno vrnil in postal vodja distribucijskega centra v Ljubljani.

Center je sedaj organiziran na štiri območja za katera so zadolženi posamezni samostojni komercialisti: Bogdan Lomšek za Ljubljansko, Marjan Šorn za Gorenjsko, Predrag Predović za Dolenjsko, Janez Žnidaršič pa je poleg vodenja distribucijskega centra zadolžen še za Notranjsko.

“Ocenjujem, da je bila reorganizacija prodaje nujna in zato uspešna. Komercialisti smo se ujeli in tudi uspeh

ni izostal. Prepričan sem, da je na območju našega centra možno prodajo še povečati, vendar nas trenutno pesti prostorska stiska. Del skladiščnih prostorov imamo v Vodmatski ulici v Ljubljani, delno pa imamo najete skladiščne prostore v Trzinu.

Vodstvo podjetja kaže veliko mero razumevanja za našo težavo, zato pričakujemo, da se bomo že v letu 1996 preselili v nove funkcionalnejše prostore. Za to se tudi sam trudim kolikor sežejo moje pristojnosti.

Res je, da so še druge manjše nevšečnosti, da tudi blago ni vedno vrhunsko pripravljeno, vendar te problemčke na nek način rešujemo, saj nikjer ni vse idealno.”

Poleg vodenja centra ima Janez tudi “svoj teren”, del Ljubljane in Notranjsko tam do Cerknice. Na tem terenu poskuša prodati čimveč blaga v okoli 150 poslovalnicah v večini Mercatorjevih.



**Predrag Predović**, komercialist za Dolenjsko dela v Perutnini tretje leto.

Njegovo delovno območje sega od Ljubljane do Hrvaške meje, ali drugače: Novo Mesto, Metlika, Črnomelj, Ribnico, Kočevje, seveda vsa mesta s širšimi zaledji. Celotno progo oskrbujejo s proizvodi Perutnine delno neposredno s Ptujem, delno pa iz skladišča Ljubljana.

Delo je dokaj razdrobljeno, saj sodeluje s približno 200 odjemalci, od teh pa je le deset večjih podjetij. Brez dvoma je najpomembnejši kupec Mercator s svojimi poslovalnicami.

“Prodor Perutnine je bil po uvedbi samostojnih komercialistov za posamezna območja zelo uspešen. Če je na Dolenjskem imela prej konkurenca okoli 70 odstotkov tržnega deleža, Perutnina pa le 30%, je sedaj ravno nasprotno, da torej mi “pokrivamo” 70 odstotkov. Kljub uspešnemu prodoru Perutnine pa ne manjka težav. Najprej je tu še vedno prisotna konkurenca, ki preži na sleherni spodrsrljaj in le kakovost proizvodov nam daje prednost. Ne bi si torej smeli dovoliti niti občasnih nihanj v kakovosti, niti tega, da občasno kakšne vrste naročenega blaga ne dobimo. Kupci namreč takoj zagrozijo, da se bodo oskrbovali pri konkurenci, čeprav ima ta podobne težave — najbrž še večje.”

Predrag zatrjuje, da je osebno zadovoljen z delom — kako tudi ne, saj je dosegel lepe uspehe, čeprav je prepričan, da se da storiti še veliko.

Jezi ga pa, da se nekatere drobne pomanjkljivosti preveč počasi rešujejo in odpravljajo. Veliko imamo nevšečnosti zaradi poškodovanih kodnih oznak, kar v trgovinah moti blagajničarke.

“Potrebno pa je povedati, da mi je nekoliko lažje delati po spomladanskem obisku prodajalcev in komercialistov z Dolenjske v Ptujem. Ogledali so si celotni delovni proces in širše spoznali podjetje ter spoznali kako zahtevno je brezhibno obvladovati obilico različnih obdelav in različnih proizvodov.

Kolektivu želim veliko dobrih uspehov in da bi odpravili še tiste drobne spodrsrljaje, ki se še pojavljajo.



**Marjan Šorn** samostojni komercialist za območje Gorenjske. Pri Perutnini dela 3 leta.

Njegovo delovno območje se začne v Domžalah in dalje zajema Kamnik, Kranj, Tržič, Škofjo Loko, Jesenice in vse do Kranjske gore. Na tem območju obiskuje okoli 250 kupcev od teh pa je nekaj večjih trgovskih hiš. Med temi so Živila Kranj, Kočna Kamnik, Napredek Domžale, Mercator, Loka Škofja Loka, Mesnine dežele Kranjske Škofja Loka. "Živila Kranj so največja, ki imajo 82 samopostrežnih trgovin na Kranjskem in nekaj tudi v Ljubljani".

Kako se je Perutnina s Šornovim sodelovanjem utrdila na tem obsežnem terenu je razložil s preprostim primerom: "Ko sem decembra leta 1992 prišel v Perutnino je celotno Gorenjsko oskrboval s Perutnininim blagom en kamion trikrat tedensko. Sedaj imamo na tem območju vsak dan sedem dostavnih vozil. Res je, da je to tudi posledica ambulantne dostave, ki zahteva veliko več dela kot prejšnja gorisistična dostava. Vendar je le vidno, da smo se kljub izredno močni konkurenci na tem terenu prebili in utrdili. V začetku sem poskušal tudi z množico zasebnih trgovin, vendar sem ugotovil, da te ne prinesejo uspeha in trdnega poslovnega sodelovanja. Večina od teg sploh niso trgovci in ne poznajo pravil trgovanja, marveč želijo le zaslužek, zato je bilo problematično tudi plačevanje in težavna izterjava dolgov.

Sedaj sodelujem s kakšnimi dvajsetimi zasebniki, ki

imajo trdno osnovo in vedo kaj pomeni korektno poslovanje. Prej je bilo prek sto zasebnikov".

"O težavah govoriti je nesmisel. Bolje jih je čimprej odpravljati. Res pa je, da smo vsi skupaj pri odpravljanju napak nekoliko togi, zato jih prepočasi odpravljamo. V tem trenutku nas namreč konkurenca prehitva pri pakiranju in označevanju blaga, vendar upam, da bo do izida časopisa ta napaka že odpravljena. Lepo bi bilo, če bi bili korak pred konkurenco v vseh elementih ne le v kakovosti blaga."

V tem stilu je tudi končal. "Izreden prodor smo storili s promocijskimi aktivnostmi, ki so več kot potrebne. Ko smo predstavili piščanca na Ptujski način so si v nekaterih poslovalnicah že nabavili peči za peko piščanca po ptujsko. To je najprej reklama, ker Jata recimo ne more imeti piščanca po ptujsko, prodaja pečenih piščancev pa je vplivala tudi na povečanje prodaje. Tudi novi dizajn je že uveljavljen, sedaj moramo ta prizadevanja in uspehe le še kronati — pozlatiti. Dosegli smo že "i" vendar brez pike, sedaj moramo dodati le še piko in takrat bomo odlični, kar je cilj za nadaljnji razvoj podjetja.



**Bogdan Lomšek** je komercialist za področje Ljubljane z okolico tam do Litije. V Perutnini je od leta 1991, vendar v komerciali tri leta, to je od takrat, ko je bila v podjetju vsebinsko reorganizirana prodaja.

Naše fante je že čakalo delo na terenu, zato sem se z

Bogdanom pogovarjal kar v avtomobilu med obiski nekaterih poslovalnic. Na svojem terenu jih ima prek 120, med njimi večino družbenih. "Da je bolje sodelovati z najmanjšo družbeno trgovinico kot z zasebnimi je preprost razlog. Družbene v glavnem sproti plačujejo, mnogi zasebniki pa nimajo denarja za plačilo blaga, ki ga dobijo, zato so izterjave zelo težavne.

Najpomembnejši kupci so: Mercator Golovec, Emona Merkur, Mercator Sorica, Ljubljanske Mlekarnice, Sistem Na-ma in Maksimarket. In vse večje poslovalnice teh podjetij ambulantno oskrbuje tudi Perutnina Ptuj.

Posebnost so Ljubljanske mlekarnice, ki kupujejo velike količine zamrznjenih izdelkov, koketov, ki jih dostavljajo po vsej Sloveniji. "Če naj govorim o tržnem deležu Perutnine, potem lahko z gotovostjo trdim, da smo bili na tem terenu najbolj šibko prisotni v primerjavi s konkurenco. Sedaj smo se že ujeli. Prodajo smo v glavnem izenačili, ponekod pa smo celo prehiteli konkurenco.

K temu dosežku so precej pripomogle degustacije. Potrošnik se težko odloči za novi proizvod, če ga samo vidi. Če pa ga poskusi in je res kvaliteten, kar pa naši proizvodi so, potem je odločitev lažja.

Potrošniki cenijo Perutnino po zelo širokem asortimanu, kjer vsak najde nekaj za se. Rahlo nam pa zamerijo majčkene napakice, kot recimo slabo zapakirano, morebiti tudi pomečkano blago.

Za kupca je danes zelo pomemben izgled in to, da lahko dobi vedno tisto kar si zaželi. Če bomo ob naši tradicionalni kakovosti dosegli še to, veliko stvari smo že odpravili, se za uspeh Perutnine ne bojim. Najbrž bo k tej natančnosti prispeval tudi prehod na ISO standarde za katere, kot smo seznanjeni, priprave že potekajo."

Med klepetom naju je zmotil klic po telefonu.

Neka poslovodkinja je spraševala, zakaj še ni naročeno blago dostavljeno.

"Dolžan sem opravičilo" je sledil odgovor, "vendar vam zagotavljam, da je kamion že na poti k vam in bo

vsak čas tam. Žal vidite kako sneži, na Štajerskem pa je, kot so povedali vozniki, snežni metež še hujši, zato pač manjša zamuda".

Stranka je odgovor sprejela z veliko mero razumevanja, kar kaže na to, da zaupa komercialistu in firmi.

"Vidite, kako se včasih zalomi, ko si prepričan, da je vse v najlepšem redu.

Veseli me, da so v firmi vztrajni, rekel bi trmasto vztrajni ljudje. Glede na težko situacijo, ki je bila od 1991. leta naprej in je kasneje sanirana, je možna le iskrena pohvala celotnemu kolektivu, katerega člani smo tudi komercialisti, ki smo k temu tudi nekaj prispevali.

Prav glede na doseženo, mora biti naša nadaljnja skrb, da odpravimo še tiste drobne pomanjkljivosti, ki izgledajo nepomembne, a se kupec ob njih obregne. Konkurenca pa čaka prav na to. Ljubljana je pri tem še specifična. To je središče za vse dobavitelje. Zato je tu konkurenčni boj daleč bolj neizprosno."

Ustavila sva se pred Mercatorjevo samopostrežno trgovino na Murglah. Poslovodkinja, gospa **Dragica Ciglar** je bila zelo prijazna, pogovora za časopis pa ni želela, in vendar je povedala precej prijaznih besed. "No, vaši proizvodi gredo dobro v prodajo, torej so kakovostni. Največ se proda poli salame; pa piščančja prsa, novi vaši proizvodi hitre priprave. Prodajamo tudi blago vaše konkurence, vendar prodamo vsaj tri četrtine perutninskih proizvodov Perutnine Ptuj.

Veste, moram biti tudi kritična. Tako kvalitetne proizvode imate, potem pa se zalomi pri kodah, ki jih "čitalci" ne morejo sprejeti. To nam dela težave. Dogaja se tudi, da določene vrste blaga ni vedno na voljo, potem pa stranka seže po izdelku drugega proizvajalca. Zelo pomemben je tudi znak. Dobro se prodajo hrenovke brez ovoja.

Mislim, da imate vse možnosti za nadaljnje uspehe, le potrudite se, da obdržite ka-

(Nadaljevanje na 6. strani)

kovost z novimi izdelki pa prehitite konkurenco".

Povedala je še, da tudi gospa Kučan kupuje pri njih in rada poseže po proizvodih PP.

Vodja mesnega oddelka **Beno** je izredno živahen sogovornik. V Ljubljano ga je s Prekmurja menda privabila žena. Tudi Ptuj dobro pozna, ob organiziranem obisku pa je bolje spoznal tudi Perutnino in še zlasti našo klavnico, ki so si jo gostje takrat ogledali.

s strankami. Stranke nas sleherni trenutek lahko dobijo kjerkoli smo. Če nas trenutno ni v avtomobilu nas čaka sporočilo na magnetofonskem zapisu. Takšna komunikativnost pa prispeva tudi k večji prodaji.

Ustavila sva se še pri Dairy Queenu. Sprejela naju je prijazna dama **Damijana Beričič**, ki vodi nabavo pri tej ameriški firmi v Sloveniji.

"S Perutnino smo začeli sodelovati v letu 1992. Zah-



Poslovodkinja, Dragica Ciglar ob polno naloženih policah proizvodov PP

"Piščanci PP gredo dobro v prodajo, posebej še tisti A klasa. Žal pa dobimo tudi pri teh pripombe zaradi krvavih podpludb. Mislim, da je to posledica nestrokovnega nakladanja ali obešanja v klavnici. Tudi preveč maščobe včasih ostane v piščancu. Mislim, da bi stranka rada plačala kakšen tolar več, če bi bil piščanec bolje obdelan".

Ponovno sva v avtomobilu in moj "taksist" poslušá posnetek klicev po mobitelu v času, ko sva se mudila v poslovalnici.

Lomšek: "Mobitel, to je izjemna pridobitev. To ni v stran vržen denar, kot je bilo slišati. Prek mobitela smo komercialisti v nenehni povezavi s skladiščem, z vozniki, ki opravljajo dostavo in

tevamo specifični program, ki ga pripravljate za nas po ameriški specifikaciji. Ujeli smo se, ker ste sposobni ponuditi kakovostni proizvod. Težav ni, ker je specifikacija proizvodov določena in sodelujemo samo z dobavitelji, ki zadovoljujejo standarde ameriške firme.

Doslej imamo v Sloveniji tri restavracije in sicer v Ljubljani, na Ravnah in v Celju. Trudimo se, da bi mrežo še razširili.

Zapisano je le drobec dela na terenu, ki je vse prej kot prijazen. Pri prodaji se dejstva spreminjajo iz dneva v dan. Takšna pestrost pa je tudi izziv, ki vleče komercialiste, da dosegajo vedno nove uspehe.

Lojze Cajnko

## Slikarsko tekmovanje vrtcev in osnovnih šol ptujske regije

Na pragu 21. stoletja smo v Perutnini Ptuj zastavili zahteven projekt:

### KAKOVOST — POT K ODLIČNOSTI.

V zadnjih letih so naši glavni pokazatelji:

- obseg proizvodnje je prilagojen trgom,
- število zaposlenih je odraz potreb in ekonomike podjetja,
- notranja organizacija je prilagojena sodobnim načelom,
- poudarjena je tržna usmerjenosti,
- proizvodni rezultati so primerljivi s svetovnimi,
- propagandne akcije utrjujejo image podjetja in njegovo tržno pozicijo,
- posebne pozornosti sta deležna izobraževanje kadrov in kultura v podjetju nasploh.

Vsa ta dejstva omogočajo Perutnini, da se danes uvršča med najuspešnejša podjetja v Sloveniji.

Zato je odločitev vodstva, da pridobimo certifikat ISO 9001, odločitev za kakovost. To pa pomeni, da je zagotavljanje kakovosti, najpomembnejše poslovno vodilo podjetja.

Pred nami je torej cilj, ki ga bomo vsi zaposleni dosegli z znanjem, voljo in željo po uspehu.

Projekt je zasnovan kot odprt, kar pomeni, da smo v njem predvideli tudi možnost animacije mlade generacije, seveda na njihov izviren, ustvarjalen način. Konkretno, predlagamo slikarsko tekmovanje otrok naših zaposlenih, ki obiskujejo vrtce in osnovne šole, na temo: "Podjetje v katerem dela moj očka ali moja mama, je najboljša v Sloveniji". Slikarje bomo nagradili, izbrane slike pa bomo uporabili za izdelavo in promocijo posterjev.

Kako si zamišljamo izvedbo celotne akcije?

1. Tekmovanje poteka v vrtcih, osnovnih šolah ptujske regije — sodelujejo malčki in učenci, katerih eden ali oba starša sta zaposlena v PP — moderatorji so učitelji likovnega pouka.

2. Ocenjujemo, da bi v tekmovanje vključili male šolarje in učence od 1. do 6. razreda.

3. Celoten potek akcije traja časovno 1 mesec:

- Medijska najava/objava — obiski predstavnikov PP v vrtcih in šolah ter srečanje z udeleženci.
- Operativno-slikarsko ustvarjanje. Vrtci in šole samostojno izberejo način izvedbe.
- Ocenjevalno delo žirije.
- Priložnostna podelitev nagrad in spominskih daril, na sprejemu pri predsedniku podjetja Perutnine Ptuj.

V vsaki šoli oziroma vrtcu se opravi podelitev priložnostnih daril vsem udeležencem, kar jim izročijo na ponovnem srečanju predstavnikov podjetja.

4. Žirija je sestavljena iz vrst šolskih likovnih pedagogov in predstavnikov PP. Žirija samostojno določi ocenjevalne kriterije in razglasi rezultate.

5. Nagrade so simbolične za vse udeležence, individualne po izbiri žirije ter skupinska za najboljšo šolo — enodnevn izlet.

6. Promocija nagrajenih slik se opravi v dveh delih:

- a) predstavitev na skupinski razstavi,
- b) najkreativnejše bodo predlagane za vsebinsko oblikovanje posterjev.

7. Poleg javnih medijev kaže povabiti tudi šolske medije, tako interne kot eksterne.

Opomba: Po pogovorih z ravnatelji je akcija zanimiv dogodek in so potrdili sodelovanje.

Acija že teče — objava reportaže v prihodnji številki.

Joco Tarbuk

Perutnina Ptuj

## Za Petico kmalu ocena odlično



V restavraciji Petica se vsa izvedbena dela približujejo zaključku, tako da bomo 10. maja opravili poskusni zagon 17. in 18. maja pa bomo v Srednješolskem centru uradno odprli prenovljeno, bistveno razširjeno in posodobljeno restavracijo za prehrano dijakov.

V petek je otvoritev internega pomena, v soboto 18. maja pa bo uradna otvoritev z bogato kulturno prireditvijo v sodelovanju s Srednješolskim centrom. Pričakujemo obisk ministra za kulturo g. Gabra zato bo to kulturni dogodek za celotni Ptuj.

Petica bo brez dvoma obogatila kakovost prehrane v Srednješolskem centru. V tem trenutku namreč v nobeni srednji šoli Slovenije nimajo organizirane tako ka-

kovostne prehrane za naše mladostnike, kot bo v Petici.

Poskrbeli smo, da bo ponudba za te mladostnike in za 350 članski kolektiv njihovih profesorjev tehničnega in drugega osebja, zagotavljala resnično najbolj zdrav način prehrane, kar je le mogoče. Osnova ponudbe temelji v večini na toplih obrokih. Osnova so izdelki, ki jih proizvajamo v Perutnini Ptuj, hkrati pa smo poskrbeli tudi za popestritev ponudbe. Najbrž bo popestritev tudi ali celo preseenečenje, da smo uvedli v svoj program kvaliteten sladoled svetovno zelo znane multinacionalke Dairy Queen.

Lokal je dejansko nov, zgrajen po vseh svetovnih normah in principih. Ker gradimo objekt za dvajset ali

več let naprej, je zgrajen in bo opremljen tako, da bo izpolnjeval vse kriterije, ki jih prihajajoči čas zahteva.

Prepričan sem, da bomo poleg vrhunske ponudbe presenetili tudi z odličnim kadrom, ki smo ga primerno investiciji izšolali.

Poskrbeli smo torej za vse pomembne elemente, ki so

za neki lokal osnova: to je primerna zgradba, ustrezna oprema, odlična ponudba in kvalitetni kadri.

Prepričan sem, da smo na vse te elemente našli ustreznorešitev.

*Po pogovoru z gospodom Čelanom*

*Lojze Cajnko*

## Naš sodelavec Janko Cigula se je upokojil



Janka najbrž ni potrebno posebej predstavljati, saj ni enote oziroma objekta, kjer ne bi s svojo zidarsko skupino ob kakšni priliki posredoval. Pa vendar. V Perutnini se je zaposlil marca 1982 kot vodja zidarske skupine.

Takrat pa ni prišel v neznan kolektiv, saj je sodeloval pri gradnji farme Breg, takrat kot delovodja pri Gradisu. Z Gradisom je sodeloval pri gradnji mnogih tudi zahtevnih objektov v tujini, kjer si je nabral veliko znanja in še zlasti izkušenj, ki jih je s pridom prenašal v svojo delovno skupino.

Te so bile v glavnem v marljivosti, samoiniciativnosti in doslednosti pri izpolnjevanju prejetih nalog. Samostojno je reševal mnoge probleme. Posebnost pri Janku je bil njegov korekten odnos do svojih podrejenih. Vedel je biti prijatelj, a tudi strogi sodnik. Takšnega ga nismo poznali le v Transservisu, marveč v vseh enotah, kjer se je s svojo ekipo pojavljal.

Ko se je v zadnjih letih začel zmanjševati kolektiv, mu je bila dodana še mizar-ska delavnica, vendar se je tudi tu znašel.

Takšnega človeka — ne le mojstra — si povsod želijo, zato je tudi nas prehitro presenetil čas, ko je Janko izpolnil pogoje, da se je upokojil.

Prvi marec 1996 si bomo zapomnili po tem, da je ta dan odšel iz naše sredine prijatelj, človek in po tem, da nam je skupaj s svojo družino pripravil nepozabno prijateljsko srečanje, na katerem smo se zbrali vsi njegovi ožji in tudi drugi povabljeni sodelavci.

Prepričani smo, da se bomo tudi po tem srečanju v življenju še večkrat srečali in spominjali skupno preživetih predvsem lepih trenutkov, kar bo še toliko prijetnejše, saj se bomo srečevali kot prijatelji, ne po službeni dolžnosti.

Ob odhodu iz kolektiva mu želimo le obilo zdravja in vselega razpoloženja v krogu njegove družine, da bi lahko še dolgo užival sadove svojega dela. *Njegovi sodelavci*



# Krvodajalstvo v Perutnini Ptuj



Zbrani prejemniki krvodajalskih priznanj

Govoriti o krvodajalstvu v našem podjetju je prijetno, a istočasno težko. Prijetno zato, ker imamo veliko dobrih — pomagati pripravljenih — krvodajalcev; težko pa zato, ker opis aktivnosti in uspehov izgleda kot neke vrste samohvala.

Začetki organiziranega krvodajalstva v Perutnini segajo v leto 1976, vendar za tisti čas nimamo oprijemljivih podatkov. Prvi zanesljivi podatki o krvodajalski aktivnosti so na voljo od leta 1981, ko je organizacijo vodil — sedaj že upokojeni — Feliks Polanec.

V tistem času organizirano krvodajalstvo beleži vzpone in tudi nihanja. Največ odvzemov je bilo v letu 1985, ko beleži aktiv Perutnine 161 odvzemov. Leta 1988 je g. Polanec prenehal sodelovati kot organizator krvodajalstva. Aktivnost je močno upadla, zato je bila avgusta 1989 organizacija krvodajalstva v Perutnini Ptuj zaupana meni.

Od tod dalje beležimo izrazito povečanje aktivnosti, za kar pa ne upam, niti ne nameravam pripisovati zas-

lug svojemu delu. Najprej so k temu uspehu prispevali sodelavci — krvodajalci — voljni pomagati drugim v stiski. K povečani aktivnosti je svoj pomemben delež prispevalo vodstvo podjetja, ki je omogočalo razvoj dejavnosti, saj vemo, da je krvodajalska dejavnost za podjetje dokajšnji strošek, ki se odraža v plačanih dela prostih dnevih za darovano kri. Koliko pa je k temu prispevalo moje organizacijsko delo naj ocenijo drugi.

Potrebno pa je le omeniti nekaj podatkov o dejavnosti. Zanimivo je, da je konec julija 1989 število odvzemov krvi upadlo na vsega 24 odvzemov kljub 137 aktivnim krvodajalcem. (Za aktivne štejemo tiste krvodajalce, ki so darovali kri vsaj enkrat v zadnjih treh letih). Zanimivo je tudi to, da je prav v letih 1989, 1990 bilo v Perutnini največ zaposlenih. V naslednjih letih je število krvodajalcev in še zlasti število odvzemov raslo kljub temu, da se je število zaposlenih začelo zmanjševati zaradi tehnoloških presežkov delav-

cev. V letu 1992 je podjetje zapustilo med drugimi delavci tudi 49 krvodajalcev, zato tudi rahli upad darovanj.

Ob tem pa je le potrebno poudariti, da se je v letih od 1990 do 1995 število zaposlenih zmanjšalo za četrtno kolektiva število krvodajalcev in še zlasti število darovanj krvi pa občutno povečalo. V letu 1995 tako beležimo 264 aktivnih krvodajalcev in 353 odvzemov. Od teh je na srečanju krvodajalcev 16. aprila 1996 prejelo 72 krvodajalcev priznanja za aktivno delo.

Grafični prikaz aktivnosti najdete na 11. strani.

Še nekaj zanimivosti beležimo v Perutnini. Nenehno se vrste krvodajalcev pomlajujejo z novimi — mladimi krvodajalci. Zelo razveseljivo je, da tudi nekateri prejšnji sodelavci, ki so v okoliščinah realnosti postali tehnološki presežek, darujejo kri kot krvodajalci Perutnine Ptuj. Še vedno tudi večina upokojenih krvodajalcev Perutnine darujejo svojo življensko tekočino v

imenu svojega podjetja Perutnine Ptuj.

Ob tem je toliko težje razumeti tiste aktivne sodelavce, ki še vedno iščejo priliko, da darujejo kri za krajevno organizacijo ali na kak drugi način, čeprav vsi vedo, da dobijo za darovano kri dva plačana prosta dneva od Perutnine. Če darujejo za drugo organizacijo, jim mora leta kriti stroške in nimajo pravice zahtevati nadomestila v podjetju, saj imamo v Perutnini redne krvodajalske akcije praviloma vsak mesec. S svojo samovoljo povzročajo velike težave transfuzijskemu oddelku bolnišnice, otežujejo pa tudi delo organizatorja v podjetju in organiziranje podelitve zaslužnih značk in priznanj.

Še veliko bi bilo povedati, toda bodi dovolj!

In za konec. Ponekod imajo krvodajalske aktive, pa društva, ponekod referente za krvodajalstvo, kot je bil moj predhodnik. Sam mislim, da izraz ni pomemben, marveč delo. Če boste ocenili, da sem kaj uspešnega storil za dobrobit krvodajalstva v podjetju, potem sem srečen in prepričan, da bo v prihodnje krvodajalstvo v Perutnini še uspešnejše, ko ga bo vodila in usmerjala naša sodelavka Leonida Ozimek z njej lastno natančnostjo in v resnični želji pomagati znanemu ali neznanemu človeku — potrebnemu pomoči.

Pričakujem, da ji bomo vsi pomagali po svojih najboljših močeh.

Naj se torej na koncu zahvalim vsem krvodajalcem in vsem tistim — neimenovanim — sodelavcem, ki ste mi vseh sedem let organiziranja krvodajalcev v podjetju pomagali in sodelovali na druge načine, od predsednika podjetja, direktorjev, administratork, do piscev priznanj.

Hvala.

Organizator krvodajalstva v Perutnini Ptuj:

Lojze Cajnko



## Krvodajalci Perutnine, ki so prejeli priznanje za darovano kri



Najvišje priznanje, zlato plaketo, prejema Valentin Turnšek od Zalike Obrat pred. območnega RK Ptuj

### Za 50-kratno darovanje je prejel zlato plaketo in značko

Valentin Turnšek	Transservis
------------------	-------------

### Za 45-kratno darovanje

Milan Herga	Tovarna krmil
-------------	---------------

### Za 40-kratno darovanje

Martin Brec	Mesna industrija
-------------	------------------

### Za 35-kratno darovanje

Milan Munda	Ptujska tiskarna
-------------	------------------

### Za 30-kratno darovanje

Vladimir Fras	Tovarna krmil
Ivan Kukovič	Živa proizvodnja
Zlatko Štrucl	Mesna industrija

### Za 25-kratno darovanje so prejeli srebrno plaketo in značko

Stanislav Emeršič	Tovarna krmil
Zlatko Hojnik	Živa proizvodnja
Janez Potočnik	Mesna industrija
Stanko Polič	Mesna industrija
Janja Toplak	Strokovne službe
Jože Žnider	Borza

### Za 20-kratno darovanje

Radivoj Dovečar	Živa proizvodnja
Milan Krajnc	Mesna industrija
Janez Krajnc	Mesna industrija
Rudolf Petrovič	Mesna industrija
Ivan Vindiš	Tovarna krmil

### Za 15-kratno darovanje

Marjan Arnuš	Mesna industrija
Milan Bombek	Tovarna krmil
Milan Breg	Mesna industrija
Franc Began	Tovarna krmil
Adolf Brglez	Transservis
Zdenka Godec	Trgovina
Feliks Hvalec	Mesna industrija
Ivan Hentak	Mesna industrija
Danilo Krajnc	Ptujska tiskarna
Samo Kočevar	Ptujska tiskarna
Janko Hentak	Tovarna krmil

### Za 10-kratno darovanje

Adolf Brglez	Transservis
Franc Ciglar	Strokovne službe
Stanislava Emeršič	Mesna industrija
Marjan Feguš	Transservis
Edvard Jurgec	Živa proizvodnja
Miran Kramberger	Mesna industrija
Peter Liber	Mesna industrija
Leonida Ozimek	Strokovne službe
Olga Plohl	Strokovne službe
Sonja Plečko	Strokovne službe
Sonja Predikaka	Mesna industrija
Janez Pernek	Mesna industrija
Sandi Roškar	Mesna industrija
Franc Šegula	Mesna industrija
Milena Štopfer	Mesna industrija
Jože Vaupotič	Mesna industrija

### Za 5-kratno darovanje

Janez Bedenik	Mesna industrija
Branko Čeh	Mesna industrija
Milan Fras	Transservis
Anton Feguš	Transservis
Slavko Ivančič	Mesna industrija
Miran Jagarinec	Mesna industrija
Herman Jurgec	Mesna industrija
Janez Jurhan	Mesna industrija
Dušan Lozinšek	Trgovina
Branko Majerič	Tovarna krmil
Dragica Mohorko	Mesna industrija
Tatjana Molnar	Mesna industrija
Vida Maroh	Mesna industrija
Stojan Mlakar	Mesna industrija
Roman Plajnshek	Trgovina
Slavko Petek	Transservis
Marta Rajh	Živa proizvodnja
Gabriela Reihš	Strokovne službe
Daniel Šibila	Živa proizvodnja
Janez Trofenik	Mesna industrija
Marjetka Vindiš	Živa proizvodnja
Jelka Voda	Mesna industrija
Danica Vaupotič	Mesna industrija
Alojz Zelenik	Transservis
Janez Žnidarič	Mesna industrija
Štefan Drevenšek	Trgovina

Vsem prejemnikom priznanj, še zlasti plaket iskrene čestitke v imenu vodstva podjetja, Rdečega križa, transfuzijskega oddelka in organizatorja krvodajalcev v Perutnini Ptuj.

## Za organizacijo krvodajalcev bo v prihodnje skrbela Leonida Ozimek



Leonida Ozimek

Zaupana mi je bila naloga organiziranja krvodajalstva v našem podjetju. Moj predhodnik, g. Cajnko se je pri tej nalogi dobro izkazal, kajti v Perutnini je število krvodajalcev v zadnjih letih naraščalo. Potrudila se bom ohraniti tako velik delež darovalcev krvi med zaposlenimi oziroma pridobivati nove. Upam, da me boste pri tej humani dejavnosti podprli ter se tudi v bodoče tako številčno udeleževali organiziranih krvodajalskih akcij.



## Kristine Majcenovič ni več med nami

Je mar lahko kaj bolj pretresljivega, bolj žalostnega, kot nenadno izgubiti svojega sodelavca — prijatelja. Takšen težak dogodek nam je stisnil srca, ko smo dan pred štiridesetim rojstnim dnevom Kristine izvedeli, da je izgubila poslednji boj z zahrbtno boleznijo.

Leta 1975 je prišla delat v perutninsko klavnico nasmejana brhka 19-letna Kristina. Bila je skromna tiha delavka, zato smo jo imeli vsi radi. Z nami je delila prijetne pa tudi tiste težke trenutke. Čeprav je pri nas težko delo ni tarnala. Tudi težav, ki se pojavijo v življenju ni prinašala v službo.

Zato pa je toliko bolj srečna razglasila, ko se je poročila in še bolj, ko je možu Tonetu in sebi rodila sina Gorazda in hčerko Gordano.

Žal te sreče ni dolgo uživala. Napadla jo je zahrbtna bolezen 20. stoletja — rak. Vsi sodelavci smo ji želeli, da bi premagala senco smrti, saj je bila v kolektivu cenjena kot poštena, delovna in dobrega srca. Žal ni zmogla niti Kristina, niti učena medicina. Le dan predno bi dopolnila štiri desetletja svojega življenja, jo je kruta usoda imenovana rak, iztrgala iz naše sredine.

V tem trenutku je mož izgubil dobro ženo, otroka skrbno mater, mi pa dobro sodelavko. Pri vseh je ostala odprta vrzel, ki jo bomo zapolnjevali le z lepim spominom na našo Kristino.

*Njeni sodelavci*

# Upokojenci Perutnine Ptuj na letnem zboru

Svoj občni zbor, ki je bil 21. decembra 1995 smo upokojenci Perutnine ponovno organizirali v prostorih jedilnice predelave na Mesni industriji. Na srečanje smo povabili vse upokojence Perutnine, ne le člane našega kluba. Temu primerna je bila tudi udeležba. Zbralo se nas je blizu 200, kar je več kot polovica upokojenih Perutnarjev. Veseli pa smo bili, da so naš zbor obiskali tudi vabljeni gostje vodstva in aktivnih delavcev podjetja.

Poročilom predsednika kluba, blagajnika in nadzornega odbora je sledila razprava o poročilih, ki res ni bila kaj dosti živahna. To je možno razumeti tako, da smo predvideni program v celoti izpolnili.

Pozorno pa smo prisluhnili gospodu Tonetu Čehu, ki je spregovoril o Perutnini, o zavidanja vrednih rezultatih po izvedenem sanacijskem programu izpred štirih let. O ciljih naše firme, o aktivnostih za lastninsko preoblikovanje podjetja, kjer tudi upokojenci sodelujemo s svojimi certifikati.

Tej zanimivi razlagi so sledile volitve v vodstvo kluba. Ker je dosedanji predsednik Drago Čater, ki je tudi eden glavnih pobudnikov, da se je Klub upokojencev Perutnine osnoval, zaradi zdravstvenih težav izrazil željo za odstop od dolžnosti predsednika kluba, smo ga razrešili te dolžnosti. Takoj pa so člani kluba podali predlog, za izvolitev Draga Čaterja za častnega predsednika kluba dosmrtno, kot zahvalo za vse, kar je stroil za organizirano dejavnost upokojencev Perutnine Ptuj. Za naslednja štiri leta, so člani kluba zaupali vodenje svoje organizacije naslednji članom:

### Izvršilni odbor

Drago Čater — častni predsednik

Franc Kac — namestnik predsednika

Marija Jauk — tajnica

Jočica Turk — blagajničarka

Franc Kodela — član, zadolžen za srečanja članov kluba

Otilija Vertič — članica, zadolžena za zdravstvene in socialne zadeve

Marija Kaučič — članica, zadolžena za organizacijo nabiranja zdravilnih rastlin

### Nadzorni odbor

Martin Vegan — predsednik

Stanko Jaušovec — član

Jože Pintarič — član

### Disciplinska komisija

Franc Kozel — predsednik

Jožica Prah — članica

Jože Tkalec — član

Ker se vodstvo kluba sestaja le 1. in 15. v mesecu, sicer pa nima prostorov, kjer bi se člani lahko oglasili glede informacij, navajamo naslove predsednikov:

Franc Kac, Zlatoličje 23, 2205 Starše, tel. 688-098

Martin Vegan, Vičava 122, 2250 Ptuj

Franc Kozel, Zakl 37a, 2286 Podlehnik

Upamo, da predsednikov ne boste nadlegovali brez potrebe.

Na zboru je bil sprejet program dela za leto 1996.

Na prvo mesto smo postavili organizacijo zdravstvenih predavanj, ta so že bila izvedena. Od maja do septembra načrtujemo:



- 2-dnevni izlet v Izolo (kopenje)
- 1-dnevni izlet v Logarsko dolino
- 1-dnevni izlet v Kočevje ali Trbiž v Italiji
- 2 nakupovalna izleta na Madžarsko
- 3 družabna srečanja

Za vse izlete in srečanja bomo člane kluba sproti obveščali.

Obiskovali bomo bolne člane kluba doma ali v bolnišnicah.

Ob morebitni smrti našega člana se bomo udeležili pogreba s poslovnim govorom.

Organizirali bomo druge aktivnosti za sprostitev fizičnih in psihičnih napetosti.

V skladu z novim zakonom o društvih bomo izvedli preregistracijo kluba, ki se bo v prihodnje imenoval **DRUŠTVO UPOKOJENCEV PERUTNINA PTUJ**.

In končno: Vabimo vse upokojence Perutnine Ptuj, ki še niso člani kluba, da se včlanijo v klub oziroma Društvo upokojencev Perutnine Ptuj in s svojimi svežimi pobudami in predlogi prispevajo k izboljšanju dela kluba ter skupaj z nami preživijo nepozabne trenutke na srečanjih in izletih

*Izvršni odbor*

### Drago čater, častni predsednik Kluba upokojencev Perutnine Ptuj.

Na osnovi sklepa občnega zbora Kluba upokojencev Perutnina Ptuj, ki je odločil, da postane Drago Čater dosmrtni častni predsednik kluba, mu je vodstvo kluba 1. februarja 1996 izročilo spominsko darilo, ki naj ga spominja na vse kar je storil za ta klub.

Ob tej priliki je novi predsednik v svojem nagovoru opozoril na prispevek Draga za to, da je klub sploh nastal. Drago Čater je bil namreč med najaktivnejšimi pobudniki za organizacijo kluba. Dokler so mu moči in zdravje dovoljevale je bil neutrudni organizator dela, izletov in srečanj. Kot je bil v Perutnini še redno delal, je ponovno zoral ledino in povedel veliko število Perutnininih upokojenih delavcev v aktivno jesen življena.

Predsednik kluba Franc Kac mu je v tem trenutku izrekel zahvalo za vse storjeno in upanje, da bo Drago še naprej aktivno sodeloval v klubu vsaj z nasveti, če mu že zdravje ne bo dopuščalo fizičnega aktivnega sodelovanja.

*L.C.*



Drago Čater prejema čestitke in spominsko darilo za svoje opravljeno delo v Klubu upokojencev PP

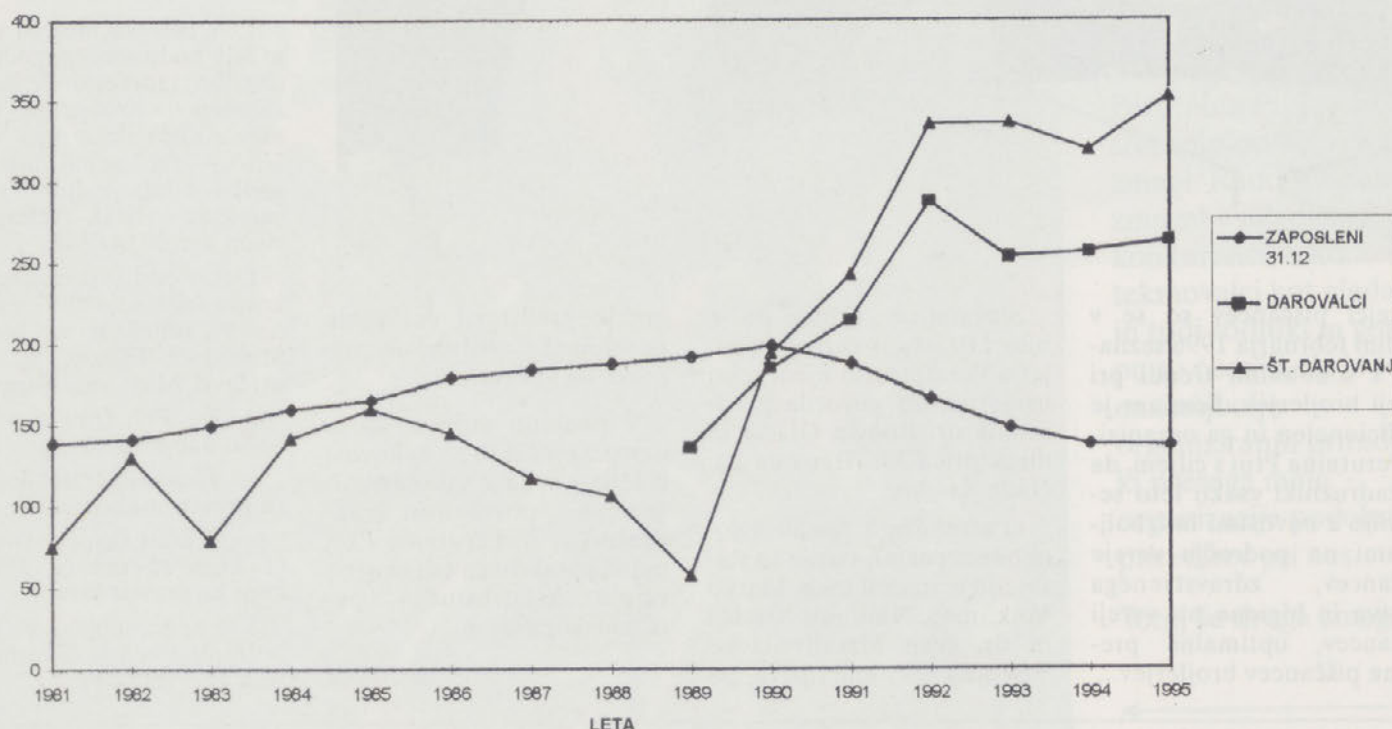
## Krvodajalci!

*Naši naslednji redni krvodajalski akciji bosta 9. maja in 11. junija 1996.*

*Za sodelovanje na posamezni akciji se prijavite pri Leonidi Ozimek v Strokovnih službah telefon 772-511.*

*Vabljeni*

PREGLED DAROVANJA KRVI V ODNOSU NA ŠT. KRVODAJALCEV IN (ŠT. ZAP. /10)



V Perutnini Ptuj je bilo minulo leto poprečno 112 delavcev vsak dan odsotnih zaradi bolniškega staleža

# Odsotnost zaradi bolniškega staleža

Iz leta v leto ugotavljamo, da imamo izredno velik izpad v proizvodnji — tudi v strokovnih službah — zaradi bolniškega staleža. V Sloveniji je bilo v letu 1994 v poprečju 5,3% izgubljenih delovnih dni zaradi bolezni, poškodb in nege družinskega člana. V Perutnini je bil ta odstotek veliko negativnejši, saj je znašal 8,87% ali drugače povedano: kar 126 delavcev je bilo v poprečju vse

leto odsotnih od dela zaradi bolniškega staleža. Če vzamemo poprečje od leta 1991-1995 je slika še bolj porazna. Odstotek odsotnosti je še višji in sicer 9,23 ali kar 152 delavcev Perutnine je bilo odsotnih od dela zaradi bolniške.

Brez dvoma je to zaskrbljujoč podatek, zato je varnostni inženir Perutnine Živorad Marinkovič pripravil raziskavo elementov OD-

SOTNOSTI ZARADI BOLNIŠKEGA STALEŽA V PERUTNINI PTUJ ZA OBDOBJE 1991-1995. Raziskava, o kateri je razpravljala kolegij podjetja in sindikat bo osnova za pripravo projekta za zmanjšanje bolniškega staleža, saj je težko verjeti, da je tako visok odstotek nad državnim poprečjem zgolj slučaj.

Torej je potrebno poiskati razloge in vplive za takšno stanje. Ti pa se ne skrivajo le

v počutju delavcev, marveč se začenejo pri organizacijskih in delovnih pogojih. Že moment ali delavec pride delat z veseljem ali z odporom vpliva na njegovo kasnejše počutje, efekt dela in eventualno potrebo po bolniškem počitku. Če pa prihaja na delo z odporom, je potrebno poiskati razlog — zakaj?

Pregovor pravi: "Boljše je preprečiti, kakor lečiti." Tega se zaveda tudi vodstvo podjetja, zato je zelo resno pristopilo k pripravi projekta za zmanjševanje odsotnosti od dela, ki nas je v letu 1995 stala 235.635 delovnih ur ali poprečno 112 odsotnih delavcev skozi vse leto.

Za izboljšanje stanja je kolegij podjetja že sprejel nekatere ukrepe. V vsakem primeru je potrebno z raziskavo nadaljevati in jo usmeriti tudi na elemente, ki še niso dovolj razdelani. Največji poudarek pa bo namenjen stimulativnemu nagrajevanju za trajno prisotnost na delu.

L.C.

## Strokovno izpopolnjevanje o vzreji brojlerjev



Rejci piščancev so se v sredini februarja 1996 seznanili s sodobnimi trendi pri vzreji brojlerjev. Seminar je tradicionalen in ga organizira Perutnina Ptuj s ciljem, da se združniki vsako leto seznanijo z novostmi in izboljšavami na področju vzreje piščancev, zdravstvenega varstva in higijene pri vzreji piščancev, optimalne prehrane piščancev brojlerjev...

Slušateljem, skupaj jih je bilo 110, sta o razvoju podjetja Perutnine in njeni tržni usmerjenosti govorila predsednik dr. Roman Glaser in direktorica PC Trgovina ga. Nada Krajnc.

O strokovnih temah v sodobnem načinu vzreje so sluhatelje seznanili mag. Marko Volk, mag. Vladimir Strelec in dr. Ivan Mrzel, Slavko Visenjak, inž. kmetijstva, pa

jim je predstavil delovanje Perutninske zadruga in priprave na volitve.

V podjetju sodimo, da je najvažnejša skrb za kakovost izdelkov in da je takšna medsebojna povezanost združnikov in Perutnine Ptuj nujna pri skrbi za odgovorno vzrejo kakovostnega perutninskega mesa.

Vlasta Jeza

## Investicije

1. V začetku meseca aprila je bila podpisana pogodba za izvedbo vzdrževalnih del na zamenjavi napajalnih sistemov z napajalniki tipa VAL-USA — nipl napajalniki. Pogodba je bila podpisana z izvajalcem Rival Velenje v višini 436.367 DEM.

Dela bodo izvedena do konca februarja 1997 v skupno 59 objektih na farmah Starošinci, Trnovec, Sela, Kidričevo, Mala vas, Formin.

2. Za PC Transservis se bodo nabavila vozila:

— Renault Trafic Furgon za prevoz malice.

— 4 kom šasije s kabino (1 kom za prevoz DSP, 3 kom za prevoz krme).

Vsi so zamenjava za stara dotrajana vozila. Skupna višina 46,7 mil. SIT.