

PTUJSKI PERUTNINAR



325451

GLASILO DELOVNEGA KOLEKTIVA IN KOOPERANTOV PERUTNINE PTUJ • LETO XVIII. • ŠTEVILKA 4 • OKTOBER 1994

Proizvodi Perutnine Ptuj si utrjujejo pot v države Evropske gospodarske skupnosti

Po osamosvojitvi Slovenije in izgubi kar obsežnih jugoslovanskih trgov smo se tudi v Perutnini morali hitro in intenzivno preusmeriti na veliko zahtevnejša tržišča Zahodne Evrope. To pa nikakor ni bilo enostavno. Izvozno licenco oziroma številko, kot pravimo, smo leta 1990 po odprtju nove klavnice dobili le za klavnico. Izkupiček za cellega piščanca in piščančje meso pa je bil skromen in tudi naša strateška usmeritev je bila proizvajati in tržiti proizvode višje stopnje obdelave, oplemenitene z domačim znanjem in izkušnjami. Tako je bilo potrebno pridobiti tudi še izvozno številko za predelavo.

Edina rešitev za Perutnino je takrat bilo zmanjšanje proizvodnje piščančjega mesa in vlaganje v posodobitev predelave. Kljub izredno težkemu gospodarskemu položaju podjetja, najbrž najtežjemu v zgodovini Perutnine, smo vložili v posodobitev predelave prek 50 milijonov tolarjev s ciljem, da pridobimo izvozno številko in s tem možnost izvoza v države EGS. številko smo pridobili konec leta 1992 in že intenzivno izvažamo. Največ v Anglijo, pa tudi v Italijo, Avstrijo, Nemčijo in drugam. Ta uspeh se kaže tudi v uspešnem poslovanju podjetja.

Zanimivo pa je, da tudi EGS še nima povsem poenotenih norm in pravilnikov glede sanitarnotehničnih pogojev za izvoz v posamezno državo te skupnosti. Trudijo se, da bi jih poenotili, vendar imajo posamezne države še vedno določene specifične zahteve, še zlasti na področju živilske proizvodnje.

To je tudi razlog, da našo klavnico občasno obiščejo inšpektorji posameznih držav, kamor izvažamo. Tako nas je 26. septembra obiskal angleški veterinarski inšpektor g. David CM Mouat v spremstvu veterinarskega svetnika Republike Slovenije mag. Petra Božiča.

Pregledu in pogovorom so prisostvovali še: direktor Mesne industrije Erih Šara in dr. Ciril Varga ter pooblaščen veterinarski inšpektor Jože Tomažič, dr. vet. med.

Občasno so pregledu oziroma razgovoru prisostvovali vodilni delavci Mesne industrije in pooblaščen veterinarski inšpektorji.

Direktor Mesne industrije je uvodoma seznanil g. Mouata z organizacijo dela, proizvodnim programom ter z obsegom proizvodnje in izvoza naših izdelkov. Inšpektor je bil tudi seznanjen s prostorsko ureditvijo klavnice in predelave, potekom tehnološkega procesa za posamezne vrste izdelkov, organizacijo veterinarske službe in z ustrezno dokumentacijo. Posebej je bil seznanjen z načinom oskrbe s pitno vodo, bakteriološkimi in kemičnimi analizami, z zdravstvenimi pregledi osebja, zaposlenega v Mesni industriji ter z načini čiščenja in dezinfek-

cije, deratizacije in načinom uničevanja insektov.

Posebej je pregledal dokumentacijo o kvaliteti blaga, ki se izvažava v Veliko Britanijo (specifikacije, analize, certifikati). Prav tako se je seznanil s HACCP programom kontrole in dal sugestije za dopolnitev interne kontrole možnih rizičnih točk.

Po ogledu nekaterih proizvodnih prostorov v predelavi in klavnici ter po ogledu skladišča embalaže in garderob je g. Mouat povedal: "Več kot zadovoljen sem s tem, kar sem videl v Perutnini Ptuj in bom po vrnitvi v

(Nadaljevanje na 2. strani)



Inšpektor David CM Mouat (tretji z leve) med ogledom proizvodnih in skladiščnih prostorov

(Nadaljevanje s 1. strani)

domovino dal priporočilo, da zadržite registracijo za izvoz perutninskega mesa in vseh vrst izdelkov v Veliko Britanijo. Zavedam se, da je težko voditi in vzdrževati tako velik objekt s takim obsegom proizvodnje, kjer je veliko zaposlenih. Želim, da tudi v bodoče ohranite tak higienski nivo v proizvodnji. Med obiskom sem opazil nekatere pomanjkljivosti, ki jih boste morali v najkrajšem času odpraviti, zlasti bo treba poostriži nadzor nad določenimi točkami v proizvodnji, ki bi utegnile biti rizične. Prepričan sem, da za vas to ne bo večji problem."

Take ocene smo zelo veseli, saj v Anglijo izvažamo mesečno za okrog 100 ton kvalitetnih proizvodov višje stopnje obdelave.

To je bil tudi cilj strategije Perutnine, da vložimo v končni izvozni proizvod kar največ strokovnega znanja in izkušenj ter z višjo stopnjo obdelave izdelka iztržimo višjo prodajno ceno, ki nam omogoča pokrivanje proizvodnih stroškov.

Kakovost naših proizvodov zagotavlja možnost prodaje tudi v ostale države EGS, vendar to področje najbrž ni dovolj raziskano. To je še velik izziv za našo komercialno, saj nikjer ni možno prodajati vseh izdelkov po vrsti, marveč je treba raziskati, kakšnih izdelkov na kate-

rem tržišču primanjkuje, in kako je z ustrežno aktivnostjo možno zapolniti takšno vrzel. Brez dvoma je zaradi spremenjenega načina življenja vedno večje povpraševanje po lažje prebavljivih in manj kaloričnih, okusnih in kakovostnih izdelkih. Za pripravo takšnih proizvodov pa imamo usposobljen kader, izkušene delavce, tehnično opremljenost in odlično surovino.

Tehnologi in strokovni delavci v naši predelavi nenehno pripravljajo nove poskusne proizvode, vendar o teh ne pišemo, ker morajo novi proizvodi dobiti potrditev na trgu. Šele takrat lahko rečemo, da je kak izdelek dober. Pri tem pa proizvodnja pričakuje več sodelovanja komercialne, saj je vedno potrebno iskati najugodnejše razmerje med kakovostjo in cenovnim razredom. Angleški kupec, recimo, ne kupuje naših vrhunskih proizvodov, marveč zahteva kakovostne proizvode za določen cenovni razred svojih kupcev. Potrebno je torej uporabiti surovino, ki bo prenesla določeno ceno, in poskrbeti, da bo proizvod kljub temu kakovosten po videzu in okusu.

Angleški kupec je zadovoljen z našim blagom, zlasti s kakovostjo našega mesa in sklepa posle dolgoročno. V prvi fazi vzajemnega poslovanja smo dobili celo nekaj podarjenih drobnih na-



Poseben poudarek higieni v proizvodnem procesu

prav, ki omogočajo ustrežnejšo kontrolo surovin in priprave proizvodov. Sicer so Angleži trdi pogajalci, ki imajo na prvem mestu ekonomiko, vendar ceni jo zanesljivost v poslovanju s Perutnino tako glede odlične kakovosti surovin kot visoko zmogljive tehnične opremljenosti in še zlasti zaradi sposobnih delavcev od strokovnega tima do proizvodnih delavcev. V Perutnini imajo tudi svojega zastopnika, ki je v prvi vrsti komercialist, vendar tudi strokovnjak za proizvode, katere kupujejo.

Nasploh so Angleži trgovci, ki imajo svoje specifične zahteve glede proizvodov vrste fast food, zlasti cenovno. To nam

povzroča določene težave, saj vsak razvoj veliko stane. Tudi razvoj novega proizvoda. Vendarle se to, dolgoročno gledano izplača. Razen proizvodov hitre pripravljene hrane zanimajo Angleže tudi drugi termično obdelani (kuhani) proizvodi. Anglija namreč dovoljuje uvoz le termično obdelanega mesa.

Z doseženim pa ne moremo in ne smemo biti zadovoljni. Na področju higiene, kontrole kritičnih točk, doslednejše evidence proizvodnje, konkurenčnosti dela in še kje bo potrebno storiti še več. Povsod, kjer je to le možno.

Po pogovoru z Erihom Šara, direktorjem Mesne industrije Lojze Cajnk

Proizvodi Perutnine na sejmu v Skopju



Naš največji kupec v Makedoniji, podjetje KONZUM, je naše proizvode razstavljal tudi na sejmu v Skopju

OBVESTILO

Obveščamo delavce, katerih otroci še niso dostavili potrdil o šolanju za šolsko leto 1994/95 in so rojeni do leta 1979 ter zdravstveno zavarovani preko Perutnine Ptuj, da le-te čimprej dostavite v kadrovsko službo podjetja.

Zraven potrdila je potrebno dostaviti tudi otrokovo zdravstveno izkaznico. Če potrdila o šolanju ne dostavite, otrok izgubi pravico do zdravstvenega zavarovanja preko Perutnine Ptuj.

Potrdila o šolanju dostavite najkasneje do 15/11-1994.

Poraba piščančjega mesa v Sloveniji in perspektiva Perutnine Ptuj

V letu 1994, ki se počasi zaključuje, ugotavljamo dokaj ugodno prodajo mesa in izdelkov Perutnine Ptuj na prodajnem področju Slovenije. V tem obdobju se pripravljajo in potrjujejo tudi plani proizvodnje in prodaje v prihodnjem poslovnem letu 1995. Osnova za načrtovanje so podatki o prodaji zadnjih let, poznavanje možnosti prodaje glede na kupno moč potrošnikov, poznavanje stanja in aktivnosti konkurentov ter načrti lastne strategije prodaje in razvoja. Za bolj realno sliko trenutnega stanja in perspektive prodaje na slovenskem tržišču podajamo informacijo o porabi piščančjega mesa v državah Evropske skupnosti, katere del želi postati tudi Slovenija.

Poraba piščančjega mesa na prebivalca v državah Evropske skupnosti v letu 1993 (v kg/prebivalca).

nine v državah članicah evropske skupnosti. Pomembna je informacija, da postaja oziroma da je že precej "popularno" puranje meso v Franciji, Italiji, Nemčiji, Irski in Veliki Britaniji. Največja poraba piščančjega mesa na svetu se ugotavlja v letu 1993 v Hong Kongu, Singapuru, Kuvajtu 35 do 38 kg na prebivalca, sledijo Saudska Arabija in ZDA s 32 do 34 kg piščančjega mesa na prebivalca.

In kje se nahaja Slovenija v porabi na prebivalca?

Po podatkih statističnega zavoda Slovenije in uradnih podatkih največjih slovenskih proizvajalcev piščančjega mesa je za leto 1993 poraba 11,8 do 12,3 kg na prebivalca. V podatek smo zajeli samo porabo preko svežega ali zamrznjenega mesa brez izdelkov. Ob upoštevanju porabe piščančjih izdelkov je poraba preko 13,3 kg piščančjega mesa v Sloveniji. Iz

Iz opisanega lahko zaključimo, da moramo v letu 1995 izdelati in prodati čim več kvalitetnih izdelkov srednjega cenovnega razreda.

V tem trendu pripravljamo nove klobasičarske in panirane izdelke ter strategijo prodaje v naslednjem letu.

Sporedno s temi dejanji bomo izboljšali tudi design že obstoječih dobro prodajanih artiklov na vseh

programih. Za doseganje tako velikih količin prodaje oziroma porabe na prebivalca kot se ugotavljajo pri največjih porabnikih (na primer: ZDA, Saudska Arabija) pa moramo zraven skupnih marketinških aktivnosti vseh proizvajalcev piščančjega mesa in ostale perutnine vključiti še komponento časa ali pa presenetiti s sloganom: Ne mogoče je mogoče!

Franc Čelan

Znanja ni nikoli preveč

Misel iz naslova velja za vsa področja dela v našem podjetju; v zadnjem času, še posebej na področju prodaje, od katere uspeha je v veliki meri odvisna naša sedanjost in prihodnost.

Zavedajoč se tega dejstva, da znanja ni nikoli preveč, smo pripravili v letu 1994 v PC Trgovina izobraževalni program za zaposlene. V spomladanskem obdobju smo poslušali dva seminarja na temo Vloga marketinga v prodaji in Kako uspešno prodajati? Prvi seminar je vodil znani specialist firme Unilever za marketing iz Holandije g. De Hilster kot predstavnik nizozemske vlade in drugega prodajni predstavnik IBM g. Janez Hudovernik iz Ljubljane. V mesecu oktobru nas je obiskal specialist firme Unilever g. Jan Bron kot predstavnik holandske vlade za področje prodaje. V enotedenskem obisku smo prediskutirali precej dejstev na temo naša trenutna prodaja in kako naprej? Tri dni smo uporabili za analizo naše trenutne organiziranosti ter prediskutirali vse elemente za uspešno prodajo po sistemu katerega uporabljamo trenutno na prodajnem območju Slovenije. Dva dni smo porabili za seminarja in obravnavali teme: tehnika prodaje, priprava za prodajni razgovor, reševanje problemov v distribuciji ter prezentacija izdelkov v prodajalnah.

Na seminarju so bili prisotni vsi komercialisti iz slovenskega tržišča in izvoza na zahodnoevropsko tržišče. Ugotovili smo, da lahko pričakujemo uspešno prodajo samo pod pogojem, če bodo komercialisti seznanjeni s problemi prodaje in načini za

reševanje le-teh. Smatramo, da je vlaganje v izobraževanje trenskih komercialistov in personala, ki dela v distribuciji oziroma v operativni prodaji najbolj obrestovana naložba.

Šoferji — prodajalci in komercialisti so slika in ogledalo podjetja pred našimi kupci in trgovci.

Ugotovili smo, da zraven trenskega dela v distribuciji in prodaji velja posebna vloga prezentaciji izdelkov v prodajalni — prodajni vetrini. To področje katerega strokovno ime je MERCHANDISING, bomo uspešno izvajali pod pogojem, da bodo naši izdelki (meso, klobase koketi), boljše razpoznavni v prodajni vetrini od izdelkov konkurence ali ostalih vrst blaga. Na tem področju bomo morali v Perutnini Ptuj v prihodnosti vsi v verigi proizvodnja — distribucija — marketing in prodaja narediti velik korak naprej!

Najpomembnejši zaključek seminarja je, da lahko uspešno prodaja samo na probleme pripravljen prodajalec ter da obstajajo še področja dela v prodaji katera moramo s skupnimi aktivnostmi izboljšati, da bomo lahko ob koncu vsakega poslovnega leta ugotovili pozitivne rezultate.

Sporedno z obiskom gospoda Jana Brone je potekal obisk gospoda De Hilstra kateri je en teden z našimi kadri iz marketinga, izvoza in vodstvom podjetja obravnaval teme o marketingu in designu.

Za seminarski del obiska bi se želeli zahvaliti za kvalitetno in strpno prevajanje ge. Andreji Krničar in g. Urošu Vidoviču.

Franc Čelan

Država	Poraba pišč. mesa (kg na prebivalca)	% porabe pišč. mesa od skupne porabe perutnine
Belgija/Luxemburg	14,1	78
Danska	9,7	70
Francija	12,0	57
Nemčija	6,8	54
Grčija	14,9	83
Irska	15,4	66
Italija	11,8	61
Nizozemska	13,9	74
Portugalska	18,6	92
Španija	20,6	86
Velika Britanija	14,7	68
SKUPAJ	12,6	67

Vir podatka: POULTRY International; oktober 1994 stran 12.

Iz tabele je razvidno, da je poprečna poraba na prebivalca držav članic Evropske skupnosti 12,6 kg. Največja poraba se ugotavlja v Španiji 20,6 kg na prebivalca oz. najmanjša v Nemčiji 6,8 kg na prebivalca. Tudi tabela porabe piščančjega mesa glede na ostale vrste perutnine nakazuje precej veliko nihanje. Tako v Portugalski beležijo kar 92% porabe piščančjega mesa glede na ostale vrste perutnine oz. le 67% porabe piščančjega mesa glede na celotno porabo perut-

primerjava je razvidno, da v Sloveniji ne zaostajamo pri porabi piščančjega mesa za potrošniki članic Evropske skupnosti.

Perspektive Perutnine Ptuj pri prodaji v Sloveniji.

Prihodnost naših možnosti slovi na predelavi oziroma prodaji predelanega piščančjega mesa raznih vrst. Upoštevati moramo, da je v Sloveniji zaposleni 609.138 oseb (vir GV št. 5/94, st. 10-11) od cca 2 milijona prebivalcev oziroma, da imamo na zaposlenega 0,646 upokojenca.

Prvič podeljene jubilejne značke

V prejšnji številki Perutninarja smo Vas seznanili, da je Perutnina Ptuj uvedla novo priznanje za zvestobo podjetju. Podeljuje se ob delovnih jubilejih za 10, 20 in 30 let neprekinjenega dela v podjetju. Uradna razglasitev nagradencev je bila na dnevu Perutnine v Moškanjcih, 10. septembra 1994, značke pa je vsem osebno podelil predsednik Perutnine dr. Roman Glaser po posameznih profitnih centrih ali skupinah le-teh.

Na teh sprejemih je predsednik prisotne podrobno seznanil s stanjem podjetja in nadaljnjih ciljih z željo, da s tematiko seznanijo svoje sodelavce v posameznih delovnih skupinah. Glede na aktualnost objavljamo predsednikovo razlago v prirejeni obliki.

Vsem Vam, ki ste danes zbrani in praznujete jubilej 10, 20 in 30 let dela v podjetju, se v svojem imenu in imenu vodstva podjetja najlepše zahvaljujem. Podelitev priznanj je samo drobna pozornost, s katero podjetje izraža Vam, dragi jubilarji, svoje spoštovanje. Prebiti v podjetju toliko let je odraz vaše trdnosti in pripadnosti podjetju in je vredno, da ga cenimo in negujemo. Brez dvoma ste ta obdobja doživeli skupaj s podjetjem kot dobra in slaba, zlasti

zadnja tri leta, ki so za nas vse bila trda.

Ne bi želel analizirati, zakaj sta zadnji dve leti bili za podjetje in gospodarstvo nasploh tako problematični, saj to vsi veste. Vsi ste na lastni koži okusili, kako težko se je podjetje prilagodilo novim razmeram, novim tržnim pogojem, novim trgov in nujni redukciji obsega proizvodnje, ki smo jo morali izpeljati. S slednjo je bila tudi povezana ugotovitev tehnoloških viškov ter zmanjšanje števila zaposlenih.

Vendar je lani julija sprejet sanacijski program, dal svoje pozitivne rezultate že ob koncu lanskega leta. Podjetje je bilanco 1993 zaključilo pozitivno in rečemo lahko, da nam je preskok iz težav, ki smo jih imeli, uspel.

Letos je ta preskok še bolj opazen. Rezultati, ki jih dosegamo tako na nivoju proizvodnje in prodaje kot seveda tudi v prizadevanju za poslovno finančno stabilnost podjetja, kažejo, da se je podjetje odločilo za pravo obliko logističnega zmanjševanja proizvodnje in zniževanja svojih funkcionalnih stroškov. Tako so bili doseženi zadovoljivi ekonomski učinki, to je iz meseca v mesec pozitivno funkcioniranje podjetja. Potrebno je poudariti, da smo lahko na ta uspeh



Perutninino zlato odličje za zvestobo je prvi prejel Franc Began

upravičeno ponosni vsi v podjetju, še zlasti pa Vi, ki ste v podjetju dalj časa.

Prepričani smo, da bomo letošnje planirane cilje proizvodnje presegli približno za 15 % in da bomo presegli tudi svoje finančno in komercialne cilje.

Uspehe smo dosegli s pomočjo maksimalnega selekcioniranja kupcev, pa tudi tako, da smo zmanjšali proizvodne stroške v najvišji možni meri in da dosegamo vedno bolj ugodna razmerja v posameznih profitnih centrih.

S tem pa se ne smemo zadovoljiti. Vedeti moramo, da se je

podjetje — enako kot Slovenija — odločilo za tržnoekonomski način poslovanja, ki postavlja pred nas neprimerno težje in odgovornejše naloge. Samo in edino od nas vseh bodo odvisni razvoj podjetja, naša eksistenca in uspešnost. Po medijih spremljate, da vlada Slovenije ne namerava več podpirati podjetij, da se je končalo financiranje neuspešnih podjetij s pomočjo proračuna in da podjetja, ki niso zmogla preskoka v tržno ekonomijo, nimajo prihodnosti.

Nam je to uspešno, kar je potrdil tudi minister za gospodarske odnose in razvoj dr. Kračun, ko je na dnevu Perutnine poudaril: "Sloveniji je uspel preskok v tržno ekonomijo in tudi Perutnini je". To je dejstvo, ki ga moramo v prihodnje še posebej upoštevati.

Prav je, da na tem srečanju ugotovimo, da je pripadnost podjetju eden najpomembnejših razvojnih dejavnikov. Podjetje je močno kolikor je razvita enotnost kolektiva, kolikor bolj so delavci povezani s svojim podjetjem. Bolj ko delavci želijo v podjetju na svojih delovnih mestih uspeti, tem lažje načrtujemo pozitivne poslovne premike in rezultate. Za naslednje leto načrtujemo nekoliko večjo proizvodnjo finalnih proizvodov. Smelo pa pričakujemo za kakšnih 10% večjo proizvodnjo, zlasti z uspešno komercialno naravnostjo in z višjimi stopnjami obdelave našega piščanca.

Pred nami je še zahtevna naloga: prestrukturiranje podjetja v smislu zakona o lastninjenju. Ponovno je potrebno poudariti, da se podjetje že vse leto inten-



Predsednik Perutnine dr. Glaser med jubilarji v Mesni industriji

živno ukvarja s programom lastninjenja in da ima program že pripravljen. Program bo predstavljen vam vsem in še zlasti delavskemu svetu, ki ga sprejema. Opredelili smo se, da interno razdelimo 20% podjetja zaposlenim, ki so vložili certifikate, ker se je odzvalo ustrezno število delavcev, bivših delavcev in upokojencev Perutnine. Za presežne deponirane certifikate družinskih članov pa predlagamo, da jih vložite v Investicijsko družbo, ki ima cilj in namen certifikate vlagati v živilsko in predelovalno industrijo.

Še odgovor, zakaj doslej še nismo opravili privatizacije. Podjetje je lani maja dobilo odločbo o reviziji. Takšen postopek se izvaja v približno 1000 podjetjih v Sloveniji. Doslej še revizijska ekipa ni prišla v Perutnino kljub večkratnim intervencijam. Sedaj imamo zagotovilo, da se bo revizija v Perutnini začela v oktobru. Računamo, da bomo privatizacijo opravili takoj po končani reviziji.

Še nekaj je treba reči. Ekonomski položaj podjetja, kakršnega smo dosegli, je brez dvoma velik izziv za nas vse. Perutnina si intenzivno utrjuje ime zanesljivega in kakovostnega proizvajalca, ki mu kaže zaupati. To je uspeh, ki mora dati sadove tudi v prihodnje. Še bolj moramo skrbeti za ugled svoje firme in tako doseči naš cilj: izboljšati standard zaposlenih in globalni standard podjetja.

Uspešnost podjetja se kaže tudi v plačah. Primerjava povprečnih plač v avgustu pove, da je ta bila v Sloveniji približno 58 tisoč SIT, v Perutnini pa prek 62 tisoč. V primerjavi z večino drugih ptujskih in mariborskih podjetij pa je to razmerje še višje.

Vse povedano kaže na to, da velja zaupati v podjetje in še bolj krepiti pripadnost podjetju kot izraz pripravljenosti, da dosežemo še več.

Vsem, ki ste tukaj zbrani še enkrat lepa hvala in čestitke, da ste v podjetju tako dolgo delali. Upam in tudi želim, da tisti, ki ste danes prejeli bronasto značko, dočakate srebrno in kasneje zlato. Tisti, ki ste prejeli zlato, pa boste lahko dobili še samo diamantno.

Uredništvo

Prejemniki prvih zlatih značk



Da ne bo pomote

Vaši certifikati, torej certifikati delavcev, bivših delavcev in upokojencev Perutnine Ptuj gredo izključno v maso 20 odstotkov interne razdelitve podjetja. Presežni deponirani certifikati vaših družinskih članov pa se ne morejo lastniti na ta način. Predlog podjetja je, da te certifikate družinski člani prenesejo na investicijsko družbo, ki ima v svojem programu namen in cilj vlagati zbrane certifikate v živilsko in predelovalno industrijo, torej tudi v Perutnino.

Mi vam samo predlagamo tako, sleherni pa se odloči po lastni presoji.

Medico programi na Rogli

Dvajset naših delavcev si je tudi letos krepilo svoje zdravje na Rogli. To je že peta generacija, ki se je zadovoljna vrnila s prelepe Rogle, prepričana, da je lahko narava zaveznica pri ohranitvi zdravja. Rogle se ponaša s čistim zrakom, ugodno klimo, prijaznim naravnim okoljem, termalno vodo z naravnim zdravilnim blatom ter s sodobnim medicinskim centrom v Zrečah in na Rogli.

5-dnevni medicinsko programirani aktivni oddih (MPO) je potekal na Rogli, kjer so udeleženci bivali, in v termalnem zdravilišču v Zrečah, kjer je potekala medicinska terapija po predhodnem zdravniškem pregledu.

Medico program se lahko tudi dopolnjuje z različnimi rekreativnimi dejavnostmi, ki jih nudi Rogle, saj je na razpolago velika športna dvorana, ustrezna opremo, zunanja igrišča, tekašča, sprehajališča, bazen in še kaj. Skratka, vsak lahko najde kaj sebi primernega za počitek in zabavo.

Vtisi udeležencev so bili nadvse prijetni in vsi so se zadovoljni in okrepljeni vrnili v svojo delovno sredino, bogatejši za spoznanje, da je zdravje vendarle največje človekovo bogastvo, ki ga vsakdo želi ohraniti.

V. J.

Minister za ekonomske odnose in razvoj Davorin Kračun, je poudaril, da se je Perutnina enako kot mlada država Slovenija iztrgala iz politične in gospodarske krize na Balkanu

ŠE O DNEVU PERUTNINE



Predsednik Perutnine govori o dosežkih podjetja tisočeri množici Perutninarjev in gostov

Po treh letih smo se 10. septembra ponovno zbrali delavci, upokojenci in zadrugniki Perutnine Ptuj na našem tradicionalnem srečanju — DNEVU PERUTNINE. Srečanje pač, kakšnih smo bili vajeni v preteklosti, pa vendar toliko drugačno. Najprej je treba poudariti, da se je začel ob napovedani uri — ponavadi smo začeli z dolgo zakasnitvijo. Tudi na bone ni bilo treba čakati v vrsti, kot da čakamo na neko podarjeno milost.

Več tisoč nas je bilo, ko smo prisluhnili govoru predsednika podjetja dr. Romana Glaserja, ki je orisal sedanje stanje podjetja in med drugim poudaril:

...Leto 1993 je bilo torej brez dvoma pomemben mejnik v razvoju Perutnine. Dobrega pol leta smo se morali posebej ubadati z negativnimi proizvodnimi in z slabimi komercialnimi rezultati in pri tem posledično s finančno neuspešnostjo. To nam je prineslo dokajšnjo izgubo v začetku leta.

V drugi polovici leta, še zlasti proti koncu, pa se je že pokazal pozitiven vpliv reorganizacije in doslednega izvajanja razvojno-sanacijskega programa, tako, da smo poslovno leto zaključili pozitivno. K temu so veliko prispevali vsi delavci v podjetju, tudi tisti, ki težko dojemajo nekatere odločitve in več razmišljajo, zakaj tako nizke plače. Zaupali so vodstvu in pošteno opravili svo-

je težko produktivno delo. Svoj prispevek so brez dvoma dodali tudi zadrugniki, ki so dojeli, da je njihova eksistenca soodvisna od položaja podjetja. K povečanju izkupička pa je bistveno prispevala sprememba strukture proizvodov in nova naravnost trženja na domačem in tujih trgih.

Umikamo se od prodaje celega piščanca in utrjujemo prodajo izdelkov višje stopnje obdelave in s tem višjega cenovnega razreda. Z nekaterimi standardnimi kupci smo zato prenehali sodelovati, saj v razvitem svetu ne more preživeti tisti, ki prodaja surovine ali polproizvode. V letu 1994 že načrtujemo izvoz blizu 45% finalnih proizvodov. Ob teh naporih kaže poudariti, da se od leta 1991 konvertibilni prilivi nenehno povečujejo, kar kaže, da postajamo vedno bolj svetovna firma, kakorkoli to koga moti in želi dejstva negirati.

Ves čas izvajanja trdih določil razvojno-sanacijskega programa imamo pred očmi tudi socialno problematiko. Izredno težka je bila odločitev za zmanjšanje števila zaposlenih, saj smo se zavedali eksistenčnih težav tistih, ki so zaradi zmanjšanja proizvodnje izgubili delo. Pri tem smo iskali vse možnosti, od prerazporeditev, upokojitve in do drugih manj bolečih oblik za zmanjšanje števila zaposlenih. Trenutno je zaposlenih 1412 de-



Alenka Urbančič, dr. Davorin Kračun in Vojteh Rajher skupaj z vodstvom Perutnine spremljajo letalski program

lavcev, čeprav je v letu 1991 kolektiv štel 1990 članov

...V preteklosti je Perutnina Ptuj dajala 50% slovenske perutninske proizvodnje. Danes je ta odstotek prek 55%. Leta 1990 je naš delež na slovenskem tržišču pomenil 26%, danes pa približno 40% vsega prodanega mesa.

Še večji porast v deležu prodaje smo dosegli pri izdelkih, ki od leta 1990 na slovenskem tržišču stalno naraščajo. Indeks povečanja prodaje je višji kot 200%...

Spregovorili so še: dr. Davorin Kračun, državni minister za ekonomske odnose in podpredsednik vlade; Alenka Urbančič, državna sekretarka v ministr-

stvu za kmetijstvo in gozdarstvo ter ptujski župan Vojteh Rajher.

Na dnevu Perutnine so bile tudi prvič podeljene jubilejne značke za zvestobo podjetju. Sicer je bil prečitan le sklep o podelitvi, ker bi izročitev zaradi večjega števila prejemnikov zahtevala preveč časa. Vse prejemnike je sprejel predsednik dr. Glaser in jim osebno izročil priznanja.

Prireditve je brez dvoma uspela, kar dokazuje dejstvo, da se je zbralo okoli 4000 udeležencev. Zanimiv je bil tudi program od zanimivih nagovorov, programa letalcev, Tofove skupine, godbenikov do kvalitetne strežbe Gastroja. Pa naj o tem spregovorijo udeleženci.

Nekaj naključno izbranih sodelavcev smo vprašali, kako ocenjujejo DAN PERUTNINE in uvedbo jubilejnih značk za zvestobo Perutnini



TEREZIJA KOSTANJEVEC

Dan Perutnine je bil zelo uspešen. Organizacija je bila na višku, saj je celotna prireditev potekala po programu. Razporeditev je bilo izjemno brez kakršnihkoli izgrediv ali slabe volje je srečanje minilo.

Vsa pohvala velja strežnemu osebju. Strežba je bila res profesionalna.

Zelo prijazna je bila odločitev, da se podelijo jubilejne značke. Ne le za to, ker sem tudi že sama 30 let v kolektivu na kar sem resnično ponosna. Trdno sem prepričana, da je sleherni, ki je v podjetju 10, 20 ali 30 let storil za podjetje kaj dobrega.



SREČKO HERGA

Nimam drugo povedati kot da je bila prireditev enkratna. Ni bilo tišega kot običajno, če boš prišel, dobiš bon, drugače ne. Najbrž se nas je prav zato toliko zbralo. Zaupanje je velika stvar.

Med jubilarji nisem. Prepričan pa sem, da je to ustrezna oblika priznanja za dolgoletno delo, pa tudi spodbuda za naprej.



MAJDA JAKOLIČ

Program na dnevu Perutnine je bil predolg. Tudi nastop Tofa mi ni bil všeč. Pa ozvočenje je bilo za toliko množico prešibko.

Bilo pa je super, da so bili boni razdeljeni v naprej. Kar ti pripada dobiš, pa če jih porabiš ali ne.

Podelitev jubilejnih značk se mi zdi veliko bolj poštena kot izbor najboljšega delavca.



ERIH ŠARA

Dneva Perutnine kakršen je bil letošnji ocenjujem, da še ni bilo. Bilo je ugodno vreme, ustrezen program, točen začetek, nobenih žalitev ali celo izgrediv. Brez dvoma se ljudje zavedajo sedanjega trenutka in vedo, da se vodstvo podjetja trudi storiti vse kar je možno, tudi za ustrežnejšo socialno stanje zaposlenih.

Jubilejne značke so pravilna odločitev, saj kažejo na to, da je nekdo vložil dobršni del svojih moči in sposobnosti v razvoj podjetja. Vsega dela in naporov ni možno plačati z denarjem. Zato smo prejmniki znač lahko resnično ponosni na izkazano priznanje in želimo, da bi vsi delavci Perutnine dosegli zlato značko za 30 let uspešnega dela.



MARIJA PETROVIČ

Na dnevu Perutnine nisem bila zaradi bolezni v družini. Podelitev jubilejnih znač ocenjujem kot dobro odločitev. To je neka vrsta zahvale za dolgoletni trud v podjetju. Prej smo imeli izbor najboljšega delavca, vendar mislim, da je velika večina dobrih delavcev ne le eden v enoti.



BERTA RAMOT

Na dnevu Perutnine se mi je izredno dopadlo, saj sem se lahko naplesala do mile volje. No tudi program je bil dober, najpomembnejše pa je, da je naše srečanje po več letih bilo ponovno organizirano. Pogrešali smo ga. Lepo je bilo, da ni trebalo čakati v vrsti za bone.

Jubilejna značka je pametna odločitev.



JOŽE TOPOLOVEC

Nikoli še se nisem na našem srečanju tako do-

bro počutil kot letos. Prav je da se je prireditev kar točno začela. Čakanje brez programa zelo moti. Najbrž je junij primernejši čas. Septembra so noči že hladne.

Lažje bi bilo izbrati najslabšega delavca v enoti kot najboljšega. Kako primerjati kako-vost dela le enega najboljšega delavca v profitnem centru z 80 zaposlenimi in v profitnem centru z 800 zaposlenimi. To je najbrž koristilo cilju, skregati ljudi med seboj. Absolutno primernejša je jubilejna značka.



JANEZ ERBUS

Takšno obliko druženja potrebujemo. To je pokazala tudi udeležba. Tudi lokacija je ustrezna. Enkratna odločitev je bila vnaprejšnja razdelitev bonov. Prejšnja leta smo čakali v vrsti kot neki "prosjaki". Škoda, da ni bilo tudi jedi izven perutninskega programa.

Značke so prejeli ljudje, ki so v podjetju nekaj "skoz dali". Prej smo izbirali najboljšega delavca, pa vemo, kako je to šlo.



JANEZ CAFUTA

Na dnevu Perutnine nisem bil.

Zlata značka mi je lep spomin. Srečen sem, da so se me spomnili, saj sem včasih trdo delal. 24 let sem delal kot vešalec, na to pa dve leti v živin-

ski klavnici, dokler nisem kot spremljevalec na odkupu živine ob neki nesreči staknil pljučnice in postal delni invalid.

Sedaj že 10 let čistim okolje perutninske klavnice, zato sem priznanja toliko bolj vesel.



JANJA TOPLAK

Zelo na kratko. Postrežba je bila odlična, cene nizke, muzika dobra. Zelo pošteno je bilo, da so bili boni razdeljeni v naprej. Moti me le to, da smo bili gostje svetlozeleni in temnozeleni.

Včasih smo izbirali najboljšega delavca, vendar je izboru vedno botroval dvom v realnost izbora. Ni enega najboljšega ker je veliko takih, ki bi nagrado zaslužili.



FRANC BEGAN

Enkratno. Dober program, odlična strežba, idealne cene, dobro razporeditev. Zelo pošteno je da smo bone prejeli v naprej.

Kar se jubilejne značke tiče menim, da je odločitev pametna. Ne zato ker sem med 30-letniki, marveč zato ker zlasti v večjih kolektivih med množico odličnih delavcev ni možno pošteno izločiti enega najboljšega. Izbor najboljšega delavca je večkrat razdiral medsebojne odnose. Mogoče je kdo to želel.

Beležka z delovnega srečanja sekcije novinarjev v podjetjih Društva novinarjev Slovenije o delu 16. kongresa Evropskega združenja urednikov "internih časopisov".

Kako to delajo drugod

V začetku oktobra je sekcija novinarjev v podjetjih Slovenije organizirala delovno srečanje, na katerem smo se seznanili z dogajanjem in obravnavano tematiko na 16. kongresu Evropskega združenja urednikov časopisov v podjetjih, ki je bil sredi septembra v švicarski Crans Montani. Gostitelj kongresa je bilo švicarsko nacionalno združenje urednikov, ki letos praznuje 50 letnico delovanja.

Z dogajanji na kongresu, tematiki, načinu dela, značilnimi vprašanji, ugotovitvami in razmišljanji na kongresu nas je seznanil udeleženec kongresa Brane Gruban (Pristop), ki je prinesel na ogled tudi kakšnih 50 do 60 časopisov iz vseh sodelujočih držav.

Evropsko združenje urednikov deluje 15 let in povezuje 13 nacionalnih združenj oziroma okoli 6000 urednikov. Zanimivo je število časopisov v podjetjih sodelujočih držav: Velika Britanija 1030, Francija 760, Švedska 483, Belgija 389, Švica 369, Nemčija 320, Avstrija 252, Nizozemska 250, Španija 200, Danska 165, Italija 115, Madžarska 65, Portugalska 37. Slovenija bo šele letos zaprosila za članstvo v združenju, zato še ni na voljo podatkov, ker jih po nekaj letnem mrtvilu na področju obveščanja šele zbiramo.

Osnovna tema kongresa je bila: **Interno komuniciranje in Evropa 2000.**

Osnovna poanta kongresa je torej bila, preiti od enostranskega obveščanja in informiranja na interno komuniciranje. Pomeni, na vseh nivojih iskati odziv — torej povratno informacijo. To je tudi želja in prizadevanje našega uredništva, kar pa ni enostavno doseči. S podobno problematiko se ubadajo celo v Švici, ki ima 50 letno tradicijo informiranja v podjetjih in kjer že deluje Inštitut za interno komuniciranje, pa tudi v Belgiji, ki ji je združenje na kongresu podelilo nagrado za najboljše časopise v podjetjih.

NEKAJ ZANIMIVIH UGOTOVITEV KONGRESA

Informiranje interne javnosti relativno počasi prerasča v interno komuniciranje, hitreje pa tam, kjer so ljudje (zaposleni)

obravnavani kot bistveni element konkurenčnosti in v okoljih, kjer se spreminja tradicionalna hierarhična piramida organiziranosti oziroma struktura podjetja.

Evropski kolegi so ugotavljali tudi povsem našim težavam podobna, če ne kar identična dejstva: odvisnost internega komuniciranja od hierarhične strukture podjetja, ignoriranje internega komuniciranja s strani menedžerskih struktur predvsem iz dveh razlogov: menedžerji imajo premalo znanja in usposobljenosti s področja komuniciranja, na drugi strani pa imajo tudi uredniki in drugi, ki se z internim komuniciranjem ukvarjajo, premalo znanja o menedžerskem delu.

V Sloveniji je vse to še toliko bolj prisotna, ker še ni izpeljano lastninjenje, ki bo prineslo marsikaj novega. Brez dvoma se bomo morali vsi še zlasti uredniki marsičesa naučiti, da bomo sledili razvitemu delu Evrope.

Ker smo si imeli možnost ogledati večje število časopisov podjetjih navedenih držav, še nekaj mojih osebnih razmišljanj in primerjave s Perutninarjem. Programska zasnova Ptujkega perutninarja je do neke mere podobna zasnovi večine videnih časopisov.

Sama vsebina pa precej zaostaja, ker je premalo sestavkov stroke, ki je drugod močno prisotna. Avtorji strokovnih sestavkov so v večini primerov predstavljeni s fotografijo. Veliko je predstavljenih ljudi s portretno sliko. Ljudje na slikah so neprimerno bolj sproščeni kot pri nas. Bistvena je razlika v razpoložljivi tehniki od fotografske do tiskarske opreme. Delo obojih je bolj profesionalno kot pri nas.

Format Perutninarja je podoben večini časopisov, dasiravno imajo nekatera podjetja tudi večje formate. Tudi papir je v glavnem iz podobnega kakovostnega razreda kot naš časopis, čeprav je tudi precej tiska na zelo kvalitetnem papirju. Vse bolj se uveljavlja večbarvni tisk.

Vsekakor sem se imel na tem srečanju kaj naučiti, pričakujem pa tudi več vašega aktivnega sodelovanja. Urednik

Jože se je poslovil za vedno

Vse prepogosto tragično izgubljamo svoje sodelavce, svoje najdražje. V soboto 24. septembra je poln načrtov in vedrine omahnil v smrt naš sodelavec in prijatelj Jože VAUPOTIČ iz Podlehnik.

Jože je preživel težko otroštvo in mladost. Že kot fantič je moral oditi služiti na kmetijo — za hlapca. Takoj, ko je končal osnovno šolo, si je želel prislužiti svoj dinar, zato je začel delati v zidarski skupini.

Po odsluženju vojaškega roka je bil srečen, ko se je maja 1970 zaposlil v Perutnini kot pomožni delavec v evisceraciji. Kmalu je bil opažen kot skromen in pošten delavec z izrednimi delovnimi navadami. Njegove vrline: de-



lavnost, sposobnost, tovaršтво, poštenje so prispevale, da je z leti napredoval od pomožnega delavca do delavca za opravljanje najzahtevnejših del.

Končno se mu je uresničila njegova želja, da je postal vičarist v skladiščni skupini.

Imel je še veliko načrtov, vendar mu je kruta usoda preprečila vse. Omahnil je za vedno, za vedno smo se poslovili od njega, vendar bo ostal za vedno v našem spominu kot izjemen sodelavec in prijatelj.

Na podlagi Pravilnika o uporabi počitniških kapacitet Perutnine Ptuj objavljamo

RAZPIS ZA SMUČANJE NA ROGLI V SEZONI 1994-1995

5-POSTELJNI BUNGALOV: ČAS NAJEMA OD 10. 12. 1994

DOLŽINA TERMINA JE 5 DNI S PRIČETKOM OB ZGORAJ NAVEDENEM DATUMU

DNEVNA CENA BUNGALOVA ZNAŠA 2.100,00 SIT.

ROK ZA ODDAJO PRIJAVE DO 4. 11. 1994

Vsak, ki bo razporejen, bo o razporeditvi obveščen najkasneje do 18. 11. 1994.

Prijavljeni lahko izbira le med dvema različnima terminoma; v prijavi mora biti termin obvezno vpisan.

Nepopolno izpolnjene in po roku prispele prijave ne bodo upoštevane pri prvem razporedu.

Prijave za smučanje dobite na sedežu Strokovnih služb, Potrčeva cesta 10, soba št. 77/P.

Ptuj, oktober 1994

Splošno-kadrovski sektor

Krvodajalci

Naši naslednji redni akciji bosta 29. novembra in 20. decembra.

Ne pozabite, da ste se dolžni prijaviti svojemu predpostavljenemu in organizatorju krvodajalstva v PP.

Ocena testiranja — degustacij novih izdelkov na Gost'turu

Od 12. do 16. oktobra je bil na Taboru tradicionalni gostinski - turistični sejem. Perutnina Ptuj na njem ni sodelovala s svojim razstavnim prostorom, pač pa smo bili sponzorji Srednje šole gostinstva in turizma v Mariboru, ki nam je ljubeznivo odstopila del svojega razstavnega prostora. Kot nadomestilo za njihovo uslugo smo jim predlagali, da za popestritev dejavnosti na tem prostoru izvedemo degustacijo naših novih proizvodov, še preden bodo na tržišču in da o mnenju potrošnikov izvedemo ustrezno anketo.

Na pripravljeni anketo, ki je vsebovala 11 novih proizvodov, se je na degustaciji v času mariborskega sejma in zobozdravstvenih delavcev na zboru v Celju odzvalo kar 361 anketirancev. Opozoriti moramo, da je bil tokrat prvič v zgodovini Perutnine opravljen takšen test, da smo pridobili mnenje potrošnikov, še preden smo na trg poslali naše nove proizvode. Vzorec je dovolj reprezentativen in lahko služi za nadaljnje poslovne odločitve za postopno plasiranje proizvodov na trg. Če vzamemo, da so v anketi sodelovali poprečni obiskovalci sejma, 24 ravnatelj in učiteljev gostinskih šol ter 65 zobozdravstvenih delavcev, je prejšnja utemeljitev potrjena.

V anketi smo želeli dobiti mnenja o okusu, testuri in zunanjem izgledu izdelkov.

Odgovori so zelo laskavi, ankete pa so popisane poleg številčnih ocen še z bogatimi pripombami. Naj jih navedemo po izdelkih:

1. PANIRAN PIŠČANČJI FILE:

Okus in testura brez pripomb, zunanji izgled odličen, lep — skratka zelo kvaliteten izdelek.

2. PIŠČANČJI ZREZEK S SIROM:

Okus in testura brez pripomb, med vsemi anketiranci le petorica meni, da prevladuje okus po sirovu, je pa lep in kvaliteten.

3. PANIRANE PIŠČANČJE PALČKE S SIROM:

V naslednji številki Perutninarja pričakujemo objavo ocene celoletnih degustacij od g. Žafrana, ge. Zavec in ge. Horvat ob sodelovanju komercialistov za posamezna območja na slovenskem trgu.

Ocena podobna kot pri zrezku s sirom.

4. PANIRANI PIŠČANČJI FILE Z ANANASOM:

Odličnega okusa in testure, nekaj posameznikov je zapisalo v pripombah, da je izdelek najboljši, da je nekaj novega, nenačuden okus, tudi ocena, da je trikrat odličen. Bilo pa je tudi 8 takšnih, ki so menili, da je pre-sladek.

5. PIŠČANČJA HRENOVKA S SIROM:

Bila je sprejeta brez bistvenih pripomb, le nekaterim je dajala vtis, da je premastna, čeprav pozdravljajo izreden okus.

6. PIŠČANČJA HRENOVKA S FEFERONI:

Bila je sprejeta brez pripomb.

7. PIŠČANČJA POSEBNA Z GRAHOM ali KORENČKOM ali OBOJIM:

Sprejete so bile brez posebnih pripomb, čeprav z nekoliko manjšim navdušenjem. Pripombe so se nanašale na slabšo kompaktnost in neprimernim nadevom, čeprav je v prerezu dosežen lep videz.

8. PIŠČANČJA PEČENICA:

Ocenjena je bila brez negativnih predznakov, zelo okusna, nekatere je sicer motila preveč bela barva, kar pa je posledica slabše peke.

9. PIŠČANČJA KLOBASA S HRENOM:

Okus in testura brez pripomb, prav tako videz, le dva anketiranci bi dodala več hrena — močnejšo pikantnost.

Naj opozorim, da je bil panirani program zelo dobro sprejet. V pogovorih pa tudi v anketnih listih so anketiranci povedali oziroma zapisali, da naj nič kaj dosti ne poizvedujemo za mnenja, saj so vsi izdelki kvalitetni in naj bodo čimprej dosegljivi potrošnikom. Tudi pri klobasah je ocena podobna, čeprav bo potrebno zaradi množice opraviti selekcijo za sedanjí čas.

Na degustacijah so sodelovali tehnologi, slišali so laskave ocene in tudi kritične pripombe, ki jim bodo v pomoč in vzpodbuda pri realizaciji zastavljene naloge.

Stanko Lepej

Holandski strokovni svetovalec za finance v Perutnini

Na osnovi mednarodnega sodelovanja med Republiko Slovenijo in Holandijo je bil v oktobru 14 dni v Perutnini Ptuj svetovalec za finance in kontroling g. W.K.F. LUYBEN.

G. Luyben je bil zaposlen v Holadnski firmi CETECO kot glavni menager za finance, analize in planiranje. Sedaj je eden od vladnih svetovalcev za vzhodno oziroma takozvano transformirano Evropo.

Med 14 dnevnim bivanjem v Perutnini Ptuj je vodstvu in strokovnim službam sektorja za ekonomiko in finance predstavil model spremljanje ekonomike, financ in kontrolinga, kot ga poznajo razvita zahodna gospodarstva. Z intenzivnim skupnim delom, smo poskušali ta model prilagoditi za potrebe našega podjetja za čas ko bo podjetje končalo proces lastninjenja.

G. Luyben smatra, da je model spremljanja poslovanja preko standardnih cen, kot ga imamo v Perutnini Ptuj, eden od možnih modelov, ki jih uporabljajo tudi podjetja v razvoju in bo kot tak uporaben tudi, ko bo

podjetje funkcioniralo kot delniška družba ali holding.

V novi organiziranosti podjetja po privatizaciji bo potrebno v podjetju nastaviti še nove kvalitativne pokazatelje za spremljanje uspešnosti, od katerih bo prav gotovo najpomembnejši faktor donosa na vloženi kapital in neto dobiček.

Strokovne službe so dobile veliko kvalitativnih usmeritev za nadaljnje delo, posamezniki pa so si uspeli oblikovati nove modele za spremljanje ekonomike v bodoče. Osnova za dobro delo je seveda povsod kvaliteten kader, dobra opremljenost in kontrola učinkovitosti posameznih faz, kot tudi celotnega poslovanja podjetja.

Temeljite analize naših bilanc po metodologiji, ki jo uporablja Zahod so pokazale, da se uspešnost poslovanja v primerjavi s preteklimi obdobji izboljšuje.

Glede na to, da bo privatizacija prinesla določene dodatne pozitivne spremembe tudi g. Luyben ocenjuje, da bo podjetje Perutnina Ptuj v naslednjih letih doživelo ponoven vspon.

Tone Čeh



G. Luyben in Čeh v resnih pogovorih

OPOZORILO

Ni vas malo, ki ste se letos pritoževali, da ste morali doplačati dohodnino, ker da vam knjigovodstvo OD ni pravilno obračunalo davščin. Ko smo preverjali zadevo, smo ugotovili, da mnogi niste imeli pravilno prijavljenih oskrbovanih članov družine.

Veliko je primerov, ko sta vzdrževanega družinskega člana imela v davčni napovedi zapisanega oba zakonca. Bili so tudi primeri, da je kdo vpisal kot olajšavo za vzdrževanega družinskega člana sorodnika, ki prejema dohodek iz kakršnega koli naslova.

Da bi ponovno ne prihajalo, do hudovanja, imate sedaj na izplačilnem listu (na vrhu desno) izpisane vse vzdrževane družinske člane s pripisom ustrezne stopnje olajšave pri obračunu davka.

V kolikor se resnično stanje v vaši družini ne ujema z vpisanim stanjem, to nemudoma sporočite v knjigovodstvo osebnih dohodkov. V nasprotnem primeru se boste ponovno neutemeljeno jezili.

Ureništvu

Perutnina Ptuj v restavraciji Paradiso na Lokvah

Primorcem 'piknik po ptujsko'

LOKVE - Največji slovenski proizvajalec piščančjega mesa in kakovostnih izdelkov iz perutninskega mesa Perutnina Ptuj se je na Severnem Primorskem vnovič predstavil; tokrat na prirčnem družabnem srečanju v restavraciji Paradiso pod mojstrsko taktirko njenega lastnika - družine Bremec. 'Piknik po ptujsko', kot so vrli organizatorji iz Perutnine Ptuj poimenovali to poslovno snidenje, je bil nekaj več kot le kramljanje ob bogato pogrnjeni mizi; to je bilo srečanje podjetnikov z Goriške, prišli pa so tudi dolgoletni poslovni partnerji Perutnine iz Italije. V enkratnem vzdušju priljubljenega Paradisa so podjetniki, trgovci in managerji v sproščenih pogovorih povsem upravičili namen srečanja, ki je potekalo pod geslom 'kako poglobiti in pospešiti poslovno sodelovanje s Perutnino?'

VSAK DAN JE LAHKO NEDELJA

"Tukaj v Paradisu so gostitelji odlični. Postrežba je vrhunska. Prišli so vsi povabljeni partnerji iz Severne Primorske, veseli pa smo tudi italijanskih poslovnežev. Perutnina je v tem delu Primorske, zlasti po odprtju skladišča v Biljah, močno povečala prodajo. Družina Mavrič je naš uspešen in zanesljiv partner. Skladišče v Biljah bomo povečali in enoto preimenovali v predstavništvo. V pičlih šestih mesecih letošnjega leta smo na tem območju petkratno povečali prodajo," poudarja **Franc Predikaka**, vodja prodaje Perutnine Ptuj za območje Primorske.



Franc Predikaka ne more prehvaliti številnih sponzorjev srečanja poslovnežev na Lokvah. Posamezni podjetniki in trgovci so na lastno pobudo prispevali in tudi prinesli dobrote iz domače zaloge. Trudili so se: **Mip, Fructal, Vipavska klet Agroid, Market Damber, Pekarna Ježek Lokavec, Minimarket Miren, Market Gregorič, Pivovarna Laško, Pekarna Belinger Nova Gorica, Haloze Ptuj, Jeruzalem Ormož, Mesnice Semolič Nova Gorica, Peloz Vrtojba in Danilo Tomšič Bilje ter Rostep Ajdovščina, Hit in Perla.**

Stajerci so tudi tokrat pokazali, da je perutnino mogoče pripraviti, kuhati in peči ter servirati na številne načine. Na Goriškem se je s povečanim marketinškim prodorom zanimanje za perutninske izdelke zelo povečalo. V Ljubljani, točneje v restavracijah Dairy Queen imajo s ptujsko Perutnino odlične izkušnje. Direktor ljubljanske podjetja Continental Dairy Queen



Jernej Kosmač sodelovanje s Perutnino takole komentira:

"V Sloveniji imamo tri restavracije Dairy Queen - dve v Ljubljani, eno v Celju. To je najstarejša veriga restavracij hitre postrežbe v svetu. Deluje od leta 1940. V ZDA in Kanadi je

SVEŽE IN NARAVNO

več kot 5500 takih restavracij, v Evropi so prve nastale šele po letu 1989. Hrana pri nas je pripravljena po ameriških receptih, vendar moram poudariti, da večina sestavin nabavljamo doma. Piščančje meso pri Perutnini. Ena najbolj priljubljenih jedi je Queen chicken,



zlato zapečen sočen filet piščančjih prsi, serviran s toplo žemljo in okrašen s svežo solato in majonezno kremo. Perutnina izdeluje za nas piščančje meso po posebnem receptu. Popolnoma ustreza vsem zahtevnim proizvodnim standardom. Še več, poznavalci pravijo, da je pri nas spečen piščanji file najboljši v Evropi."

V kratkem času 'intenzivne' prisotnosti ptujske Perutnine na severnopriskem trgu so si tudi tukajšnji kupci - odjemalci nabrali nekaj izkušenj. Kaj so povedali?



Miran Čurin, direktor hotela Perla: "Do tesnega sodelovanja ni prišlo slučajno. Vse so 'zakuhali' njihovi kakovostni izdelki, ki so izredno prilagodljivi potrebam in okusu naših gostov. Ljudje iz marketinga so vedno na pravem mestu in njihov nastop na trgu je pravilen. Zlasti izvirne in domiselne so njihove promocije."

Marjan Šušter, vodja družbenega standarda v ajdovskem Primorju: "S Perutnino smo se prvič srečali pred dvema letoma in sicer v ljubljanskem predstavništvu. Zaradi oddaljenosti se nismo uspeli dogovoriti za večje količine. Po odprtju enote v Biljah so se razmere bistveno spremenile. Perutnina je v kratkem času postala naš dober in zelo zanesljiv dobavitelj. Prilagaja se našim zahtevam, poslovni odnosi so na najvišji ravni."



Andrej Konstantini, vodja marketinga v Mipu: "Na slovenskem trgu je sodelovanje dveh najuspešnejših mesno-predelovalnih podjetij Mip in Perutnine več kot zadovoljivo. Na trgu se dopolnjujemo, kompleksno ponudbo širimo tudi v tujino. Prihaja do enotnega nastopanja na tretjih trgih. Pri tem je

kakovost v ospredju, saj potrošniku ne moremo ponujati slabih izdelkov. Raje nič, kot prodaja slabega blaga. Poslovna filozofija obeh firm temelji na ponujanju kakovosti."

SPECIALITETE HITRE KUHINJE

Roberto in Luciano Ponticello, lastnika mesno-predelovalnega podjetja Agriluce iz Padove:



"S ptujsko Perutnino dobro sodelujemo že šest let. V začetku smo izvažali v Ptuj izdelke in polizdelke in piščančjega mesa, zdaj se je silka obrnila. Naša firma je posebej zainteresirana za njihove kroketi. Pripravljamo nov, velik posel. Le nekatere probleme v zvezi s sanitarnimi zahtevami slovenske države moramo rešiti."

Robert Bertolini, iz velike družinske firme iz Ločnika pri Gorici: "Perutnina je naš partner že od leta 1953. V zadnjem obdobju smo predvsem razvili višje stopnje sodelovanja - zahtevna obdelava oziroma oplemenitenje mesa do končnih izdelkov. Firma Bertolini je Perutnini odprla romunski trg, kjer je postala glavni dobavitelj piščančjih klobas in paštete."

Takšnih srečanj si poslovneži še želijo. Ob zaključku pogovorov na turističnih Lokvah je

Franc Čelan, vodja prodaje Perutnine za Slovenijo, navdušeno izjavil: "Tukaj smo potrdili dobro sodelovanje s severnopriskimi podjetji. Vesel sem, da naše izdelke oziroma celotno ponudbo Perutnine sprejemajo tudi potrošniki na tem koncu Slovenije. Zdej smo resnično prisotni povsod in ne le v večjih slovenskih krajih. Ob tej priložnosti se za uspešnost zahvaljujem vsem kupcem ter tistim posameznikom in podjetjem, ki sodelujejo s Perutnino."

Dejavnost Kluba upokojencev PP v letu 1994

Že več let smo se upokojenci Perutnine Ptuj ob zaključku leta redno zbirali na srečanjih, na katerih smo poleg pogostitve prejeli še denarne nagrade ali praktična darila. Ob teh prilikah smo največkrat izražali željo, da bi se tudi med letom kdaj zbrali in organizirali kakšno srečanje ali izlet.

Te zamisli smo pričeli uresničevati pred sedmimi leti, ko smo poživili družabno življenje upokojencev z organiziranjem izletov in srečanj, poskrbeli za reševanje socialne in zdravstvene problematike ter organizirali športno, rekreativno in kulturno-prosvetno dejavnost članov kluba, da bi tako omilili našo osamljenost in zaprtost.

Zdaj, po sedmih letih delovanja kluba, lahko trdim, da smo te naloge zelo uspešno opravili, kar velja tudi za letošnje leto 1994.

V letošnji prvi številki Ptujškega perutninarja smo objavili med drugim načrt dela kluba za leto 1994, ki je bil obsežen in precej zahteven.

Pregled izvrševanja aktivnosti iz načrta.

V zimskih mesecih smo organizirali tri zanimiva poučna in koristna zdravstvena predavanja, o katerih se lahko poučite iz posebnega poročila, ki je objavljeno v tej številki Ptujškega perutninarja.

IZLETI

Med letom smo organizirali štiri izlete. Prvega na Notranjsko: na Cerkljsko jezero in grad Snežnik. Na tem izletu smo se srečali z naravno in kulturno dediščino zgodovinsko in krajinsko zanimivih območij, ki jih še nismo poznali.

Naslednji izlet je bil obisk zahodnega dela Pohorja. Bili smo na Kopah. Tukaj smo se podali peš preko Velike in Male Kope ter tako opravili lep, nepozaben planinski pohod.

Bolj zahteven je bil izlet na Višarje, kar smo opravili v enem samem dnevu, pri tem pa si ogledali prelep in edinstven skalnat svet in vršace v Julijcih.

Četrti izlet smo organizirali na Madžarsko, kamor smo se peljali predvsem zaradi ugodnih nakupov ter ogleda Balatona in njegovih obrežij, kjer je mnogo zanimivih zgodovinskih točk.

SREČANJA

Organizirali smo tudi več srečanj: srečanje upokojenk za materinski dan v Podgorcih, srečanje pri kmečkem turizmu na

Drenovcu, srečanje v gostišču Zeleni grič v Jiršovcih, srečanje v KS Jože Potrč v Ptuj ter srečanje na gričih Jeruzalema pri Ljutomeru.

Večje število naših članov se je udeležilo tudi srečanja upokojencev podravske regije, ki je bilo na letališču v Moškanjcih.

Nekaj jih je tudi šlo na Roglo, kjer je bilo srečanje upokojencev Slovenije.

Množično pa smo se udeležili srečanja ob letošnjem dnevu Perutnine na letališču v Moškanjcih.

Vse naše akcije so bile dobro obiskane in izpeljane v veliko zadovoljstvo večine udeležencev.

Vsem upokojencem, ki so dopolnili 70 in več let, smo pismeno čestitali k njihovim rojstnim dnevom, za jubilejnih 80 let pa še osebno na seji izvršnega odbora g. Viktorju TOMANIČU in g. Ludviku ZELENIKU.

Nekaj pa se nam vendarle ni posrečilo. Naših članov nismo znali zainteresirati za aktivno športno udejstvovanje ob priliki naših srečanj čeprav imamo nekaj športnih rekvizitov in tudi sposobnih športnikov.

Med njimi je naš član g. Jože PINTARIČ letos celo postal državni prvak v streljanju z zračno puško med invalidi Slovenije.

Izvršni odbor kluba se je letos sestel na osmih sejah, na katerih je sprejemal odločitve o predvidenih nalogah in aktivnostih. Večkrat je razpravljal tudi o certifikatih in pozival svoje članke, da jih vložijo v Perutnino Ptuj.

Vsi člani organov kluba so se povečini zelo redno udeleževali sej. Vseeno pa smo med letom iskali ustreznejše kadrovske rešitve in tako med drugim na aprilski seji imenovali za novo tajnico kluba g. Marijo Jauk, ki je zamenjala g. Maksa Brunčiča.

Jeseni pa smo namesto obolelega predsednika Draga Čatra na njegovo željo imenovali za v.d. predsednika g. Franca Kaca.

Uspešno smo izvrševali tudi ostale naloge iz zastavljenega načrta dela za leto 1994.

NAŠ BODOČE NALOGE

Takoj bomo morali pričeti s pripravami na 8. občni zbor, ki bo predvidoma v drugi polovici meseca decembra.

V nove organe kluba bomo morali vključiti nekaj novih in mlajših moči in tiste, ki so že nekoliko "opešali" tudi razbremeniti. Izpopolnitev kadrovskega sestava bo seveda ena izmed

prvenstvenih nalog in bo tudi po mojem mnenju najtežja.

Važno bo tudi pripraviti dober načrt dela za leto 1995. Za letos smo načrt dela izdelali v začetku leta ter ga v vseh podrobnostih objavili v Ptujskem perutninarju.

Po mojem so bile načrtovane aktivnosti prenatrpane, ker zaradi pičlih finančnih sredstev po dve na mesec ne moremo izvesti.

Zato bi bilo bolje, če bi za leto 1995 predvideli na mesec le po eno aktivnost. Menim, da bi bilo prav, če bi v mesecih februar, marec in april organizirali tri zdravstvena predavanja, srečanja ter izlete pa v mesecih maj, junij, julij, avgust, september in oktober.

Na občnem zboru se bomo morali izreči tudi o višini letne članarine, ki bi lahko bila kot letos v višini 1% od mesečne pokojnine. Sprejeti pa bi morali tudi sklep o tem, da bomo vabila

za naše akcije pošiljali le tistim upokojencem, ki bodo vplačali članarino.

Prepričan sem, da smo v klubu uspešno delovali in uresničili vse zastavljene cilje.

Ob tem je potrebno izpostaviti požrtvovalno delo g. Franca KODELA za zelo skrbno izvedene načrtovane izlete in ga. Marije KOROŠEC za uspešno opravljanje srečanja. Pohvala gre tudi ga. Erni SUBOTIČ, ki je zelo požrtvovalno in korektno vodila finančno poslovanje kluba.

K doseženim rezultatom nam je veliko pripomoglo tudi vodstvo Perutnine, ki nam je v okviru danih možnosti nudilo moralno in materialno pomoč.

Pričakujem, da boste na občnem zboru potrdili to poročilo o delu kluba in istočasno opozorili na morebitne pomanjkljivosti in tako dali napotke za boljše delo kluba v bodoče.

Drago Čater

Piknik – prijetna sprostitvev

Da nam v sedanjem času pri-manjkuje sprostitve, o tem ni nobenega dvoma. To so potrdile že izjave udeležencev dneva Perutnine.

Zato se lahko resnično zahvalimo sindikalnim delavkam, ki nam poleg druge dejavnosti organizirajo kakšen izlet ali piknik.

Za kolektiv strokovnih služb so naša dekleta: neutrudna predsednica Magda, Marica, Vlasta, Sabina in Marjana organizirale in seveda pripravile vse potrebno pri Knezovem ribniku za naše dobro počutje. Koliko truda je bilo potrebno vložiti za naše dobro počutje, vedno le organizatorice, udeleženci piknika vemo le to, da je bilo prelepo. Najbrž je tistim, ki niso prišli, žal in prav jim naj bo.

Na naše družabno srečanje je Tone Čeh pripeljal tudi strokov-

nega svetovalca iz Holandije, ki se je poslovno mudil v Perutnini. V začetku je bil uglajeni gospod Luyben, nekam zadržan, ko pa je videl kako prijetna sproščena družba smo, se je kar vživel v našo sredino in skoraj bi rekel, da je celo precej prispeval za "odlični štimmung".

Kot se za kosanje piknik spodobi, je bilo okusnih kosanjev dovolj, tudi drugih dobrot in kvalitetne kapljice ni manjkalo, le časa je v odličnem razpoloženju ob izbrani glasbi "našega muzikanta" g. Skoka zamnjalo.

Tako hitro je postalo tako pozno, da smo se morali raziti, seveda z upanjem, da bodo naša dekleta še organizirala kakšno podobno srečanje.

L.C.



			SESTAVA EDI KLASINO	BICI- KLIST	IRANSKO NOMADSKO PLEME	KDOR ZAHTEVA NATNAN	CVETJE ZA CVRTE	PERUT- NINA						
			LEVI PRITOK VOLGE					VRSTA PREPROG						
			LEPO VEDENJE											
			IZDELO- VALEC LANU 1											
			IGRA NA KARTE											
PERUT- NINA	RIBA SEVERNJI MORIJ	IRANSKA POSEB- NOST	KOSMA- TENA TKANINA	ETI- OPSKI GOSPOD	ČRNO- GLED PESNIŠKI STIK				ŽITNI PLOD	KRAD- LJIVEC	KDOR ONA- MIRA	ENA OD BARV	GRAFIK JUSTIN	ETI- OPSKI KNEZ
VRSTA RAC						ALEŠ JAN		VINDOK						
SESTA- VLJALEC PRATKE						LANTAN ALKA- LOID		MEHKA TKANINA						
KOŠAR- KAR TVRDIČ						SILICIJ TURŠKI VELIKAŠ	2. IN 3. VOJAK	RIBO- NUKLE- INSKA KISLINA	3. PERGA- KALIZ DRŽAVA AFRIKI					
DALMAT- ŠENSKO IME				PERZIJ. KRALJ ŽIVEČASTI V RACU						MATRIJ KMR RISE			NEGA- TIVNI ION	LJUBE- ZENSKI SESTA- NEK
TLIKA					MAKED- MESTO OTOK NA JADENJU					IVO LOLA TRDITEV				
PERUT- NINA	MANJŠE STENE DOKTOR					ANTON PETJE MIRO SODITE	OGRAJE IZ KOLOV	VULKAN V ANDIH SOIT						
NOVCI						RIMSKA BOGINJA PLOD- NOSTI		SL. ŽGO- DOVINAR (FERDO) TANTAL						
RADO MURNIK			AMERISKI FILOZOF (GEORGE RUDNINA)			MLEČNI SLADKOR TITAN					VOJAKA ENBTA			
PERUT- NINA	ROČNI STAVEC (ŽOŽE)	OCET TEŽAVA			SOSED- NJA DRŽAVA (ORIG.)				100.m ²		ANICA			
... IN OLIO				PRAV- NIŠKI POKLIC	MEJNA KOLICINA ŠVEDSKO MESTO			ANTON TROST						
TANJŠI KARTON						IVAN SIVEC POSTORJA STRELANJE		KRA- STAČA	MESTO NA SICILIJ					
PROTEST						OTOK OB AVSTRALI NOČNA PTICA								
HRIBO- VITOST							RUŠA KDOR IMA DRISKO							
IZRAEL- PEVEC OFARIM				KLA- VIRSKA HARMO- NIKA										
PERUT- NINA	ANTON TOMŠIČ			ANGL. AVTO- MOBIL			PRE- POVED TVA SKUPINA		PAMET	EDI FAJON	GORA V JULIJAN	PRITOK LONJE	SLOV- PEVEC (BRACO)	NAPAD
								NOVI SVET* KAJNOV BRAT						
			IGRAKA MIRANDA					ALU- MINIJ PESTNER		NAVI- HANEČ TONE ČUFAR				
			ŠKROBO- TANJE DEŽJA							ŽARJA RIMSKA SS				
			ČLOVEK ČASTO											
			6. IN 4. ČRKA			OLIVER MLAKAR			POLJSKA PTICA					