

PETROL

Ljubljana, februar 1998

2

DIESEL SUPER 98 EUROSUPER 95 NORMAL 91



TRGOVINA



Vsebina:

<i>V slovo</i>	3
<i>Ali boste znali pripraviti napoved za odmero davka?</i>	5
<i>V Polju poslej zadovoljni</i>	6
<i>Javno zbiranje ponudb</i>	6
<i>Prodajni predstavniki za avtomotive</i>	7
<i>Stare stranke so se hitro vrnile</i>	7
<i>Najsodobnejši v Beli krajini</i>	8
<i>V sodelovanju z Dairy Queenom</i>	8
<i>Bodo poslej pod nadstrešjem natakali gorivo</i>	9
<i>Čeprav imajo malo prostora</i>	9
<i>Za varovanje človeških življenj</i>	10
<i>Zakon kot utopija ali kot realna možnost</i>	10
<i>Akcija »Magna-Dnevnik«</i>	11
<i>Če hočeš uspeti, moraš delo imeti rad</i>	12
<i>Svet delavcev v sistemu internega komuniciranja</i>	13
<i>Poznamo ga, čeprav se tega ne zavedamo</i>	14
<i>Pomladno sonce</i>	15
<i>Vsi so bili pripravljene sodelovati</i>	16
<i>Frekvenčni pretvornik manjša porabo električne energije</i>	18
<i>Rekonstrukcija gorilnikov se že obrestuje</i>	18
<i>Tudi evropski rekorder je med nami</i>	19
<i>Razvoj energetske politike v Evropi</i>	20
<i>Odslej tekmovalna ekipa - Petrol Racing</i>	21
<i>Izleti nam lepšajo upokojsko življenje</i>	22
<i>Enciklopedija svetovne geografije</i>	22
<i>Zahvala</i>	23
<i>Prišli - odšli</i>	23

Časopis izdaja Petrol,
d. d., Ljubljana

Ureja uredniški odbor:

Marina Biček
Rajko Muljavec
Darinka Pavlič
Štefan Prša
Jelka Žmuc Kušar
(urednica)

Oblikovanje:

Petrol marketing
Katarina Kovačič

Tehnična ureditev:

Janez Jerala

Naslov uredništva:

Ljubljana, Dunajska 50

Vodstvo podjetja:

dipl. prav. Janez Lotrič,
predsednik uprave

Nadzorni svet:

dr. Miran Mejak,
predsednik

Ob smrti predsednika Petrola dipl. ing. Franca Premka se je nadzorni svet podjetja sestel na žalni seji, na kateri se je poklonil spominu na pokojnika. Obenem je na predlog predsednika NS dr. Mirana Mejaka sprejel sklep:

»Začasno se **Janez LOTRIČ** imenuje za predsednika uprave. Mandat predsednika uprave je začasen in traja do odločitve nadzornega sveta o imenovanju predsednika uprave s petletnim mandatom.

Janez Lotrič še naprej opravlja naloge člana uprave za nabavo v skladu s sklepom 2. seje nadzornega sveta z dne 24. junija 1997.«





*Dolgo sem Vas že poznal,
Osebnost se z Vami nisem rokoval,
Bili zame niste le glava našega Petrola,
Resnično bili ste človek od človeka.
Enaki za Vas bili smo vsi,
Mali in veliki - vsi Petrolovi.
Ugasnilo pa je upanje in sonce je zašlo.*

*Dan zamenjala je noč
In v srcu kljuva bolečina.
Res verjeti nam ni moč,
Edina priča: zvita pločevina.
Kruta smrt vzela nam je prvega moža.
Topla dlan, pokončna drža, razumevanje,
Odprtost do malega človeka ni tuja Vam bila.
Rojstni dan na ta nesrečni dan sem praznoval,
Je Vaš podpis na voščilu se bleščal,
Upanja polna in želja,*

Vaša zadnja pošta meni je bila.

*S tresočo roko lepe misli berem,
Le korak od veselja je do groba, težko se zberem.
Ob mojem jubileju Vaša smrt...
Vedno sem Vas globoko spoštoval,
Obljubim, delo po svojih močeh bom nadaljeval!*

Ko se poslavljam od predsednika in prijatelja

Vsak dan se srečujemo s trdo besedo »smrt«, vemo, da prinaša žalost, vendar vso njeno neizprosno spoznamo šele takrat, ko udari med naše najbližje - povsem doumeti je najbrž ne bomo mogli nikdar. Ko me je one sobote dosegla grozljiva vest, nisem spravil iz sebe niti besede, samo nestrpnost sem čakal, da bodo novice preklicali, sporočili, da je šlo za pomoto, da bom vsak trenutek zaslišal šefov globoki, pomirjujoči glas. Moje upanje je bilo zaman. Čutil sem, da moram nekaj storiti, odšel sem v podjetje, ne da bi natančno vedel, zakaj. A podobno so čutili tudi ostali. Ne da bi kdo koga poklical, so prišli člani uprave, prišli so drugi sodelavci, hodili smo sem in tja, za nekaj časa sedli, nemo strmeli v prazno, se nekaj pogovarjali - bili smo kakor otroci, ki so se izgubili v temnem gozdu. Toda tako ne smemo naprej. Naš predsednik ne bi bil zadovoljen, če ne bi pri priči poprijeli za delo, o katerem smo se skupaj dogovorili, če ne bi nadaljevali poti, ki smo jo skupaj začrtali. In če ne bi bili enotni. Nadzorni svet me je izbral za začasnega predsednika in ostali člani uprave so odločitev enoglasno podprli prvo dejanje, ki priča, da bomo enotni, da v vrhu podjetja ne bomo vlekli vsak v svojo smer. Soglasno bomo opravljali tudi naslednje naloge. Pa ne le uprava. Prepričan sem, da bodo vsi sodelavci, na vseh ravneh in vseh področjih, poprijeli za delo, za katero se je zavzemal naš predsednik, ga usmerjal in mu posvetil vsak svoj trenutek. Vem, da je to težko, a obrisati moramo solze, premagati žalost, pogled usmeriti naprej in se lotiti nalog, kakor smo jih opravljali pod skrbnim očesom pokojnega prijatelja. To smo dolžni sebi, vsem lastnikom podjetja, vsakemu svojemu kupcu, predvsem pa njemu. Veliko preveč je naš predsednik vložil v delo, že zato ga ne smemo razočarati.

Janez Lotrič



Spoštovane sodelavke in sodelavci,

s smrtjo našega predsednika uprave gospoda Franca Premka smo zaposleni v Petrolu izgubili velikega voditelja in vizionarja našega podjetja. Nismo pa izgubili vizije, njegove in svoje. Sprejeli smo jo, postala je del nas vseh in vsi smo se trudili, da bi jo uresničili. In tako bo tudi v prihodnje. Zaupali smo mu, zaupali smo članom uprave in oni so zaupali nam. Svet delavcev je izgubil sogovornika, ki je znal biti odločen, a tudi potrpežljiv, tolerant in pripravljen na dogovarjanje, na sporazume in kompromise. Pred dobrim letom dni je Petrol postal delniška družba, dobili smo lastnike podjetja in marsikdo je morda s kančkom pesimizma dejal: »Zdaj bo pa vse drugače.« In kaj je bilo drugače? Petrol je v letu 1997 posloval veliko bolj uspešno kakor leto prej. Vsi skupaj smo pomagali gospodu Premku in članom uprave pri uresničevanju postavljenih ciljev in jih tudi uresničili, ker znamo, ker zmoremo in želimo. Če se morda komu med nami zastavlja vprašanje, kako naprej, ni nobenega razloga, da bi to razumeli kot znak zaskrbljenosti, kajti vsi zelo dobro vemo, kaj je naša zaveza prihodnosti, kaj je naša vizija. Petrol bo še v prihodnje trdno in stabilno podjetje, v katerem se bodo izpolnila pričakovanja tako lastnikov kakor tudi zaposlenih. Prepričan sem, da bomo zaposleni in svet delavcev še naprej zaupali upravi in da nam bo uprava to zaupanje tudi vračala. In prav bo tako.

Andrej Gerjevič

Ob slovesu

Globoko nas je pretresla vest o tragediji, ki je poleg družine našega predsednika prizadela kolektiv Petrola in širšo slovensko javnost. Za trenutek smo otrpnili. Toda življenje teče dalje, spomin na našega prvega moža bo ostal v naših srcih, pot, ki jo je začrtal, nas bo vodila v prihodnost. Naš kolektiv, kolektiv Petrola, je že v zgodovini dokazal enotnost in tako združen ima moč za premagovanje težav. Z njegovim odhodom smo izgubili predsednika, sindikat pa pogajalca, ki je bil vedno pripravljen prisluhniti vsem težavam, s katerimi smo se srečevali. Toda njegova vizija Petrola, njegov načrt za razvoj je bil ob podpori vseh tako široko zasnovan, da bo sedanja uprava, ki ima podporo vsega članstva, sposobna peljati družbo še naprej po začrtani poti.

Njegova vizija je bila kakovost. Prva potrditev je podelitev certifikata kakovosti ISO 9001. Druga potrditev je znanje. Naš kolektiv se zadnja leta izobražuje na vseh področjih in vseh ravneh. Družbi, ki ima take potencialne, se ni bati za prihodnost. Popotnica za zadnjo pot, ki pelje v večnost, naj bo našemu predsedniku zavest, da je zapustil kolektiv, ki ga bo ohranil v svojih srcih in enotno stopal po njegovi poti.

Drago Prtenjak

5. februar ob 15. uri...

V začetku decembra sva se pogovarjala o svetovnem prvenstvu v kegljanju, ki bo letos maja meseca pri nas v Celju. Kot vedno, ko je šlo za šport, si bil pripravljen biti poleg. Potem sva se sredi januarja dogovorila, da dokončno potrdiva najin dogovor, izbral si datum in vpisal v svoj rokovnik: 5. februar ob 15. uri.

Bil sem vesel, da Te bom spet enkrat videl, da bova skupaj pokramljala o zdravju, Petrolu in predvsem o njem ter nazadnje o športu in to na način, ki je bil lasten samo Tebi in je vedno brisal razdaljo med nadrejenim in podrejenim. Odkar nisem več zaposlen, si mi vsakokrat, ko sva sedela skupaj, ustvarjal občutek, da sem še vedno del Petrolovega vsakdanjika. 5. februar ob 15. uri: slučaj, usoda, slutnja, kdo bi vedel, morda Ti? Nekaj komaj verjetnih naključij je pripeljalo do tragedije, ki je še vso nedeljo nisem mogel, na trenutke pa niti hotel razumeti.

In zdaj sva tu: 5. februar ob 15. uri, čas, ki si ga sam postavil, le kraj nama je določil nekdo drug...

Kljub nepregledni množici Tvojih prijateljev in sodelavcev - tišina na meji neznanosti...

Ta množica pa naju ne moti, da si ne bi vzela vsaj nekaj trenutkov le zase. Ti samo molčiš in me poslušajš, vem, Frenk, da me poslušajš, moj samogovor, ki pride samo do grla, nič dlje. Gledam v preteklost: toliko prijetnih, človeško toplih prizorov, brez povišanih tonov. Kar verjeti ne morem, da je bilo to mogoče med dvema človekoma, ki sta se dan za dnem srečevala s toliko problemi in vsakega od njih jemala še kako resno.

Hvala, prijatelj, prijatelj v tistem najbolj plemenitem pomenu besede! Hvala za užitek, ki si mi ga nudil, da sem lahko delal s teboj! Tako blizu si znal človeku stopiti, da ni bilo vmes prostora niti za majhno besedico »ne!«.

»Bil je velik mož«, govori g. Šuštar, jaz pa dodajam, še večji si bil ravno zaradi svoje neposrednosti, dostopnosti in predvsem, ker si bil - človek!

M. Gernedel

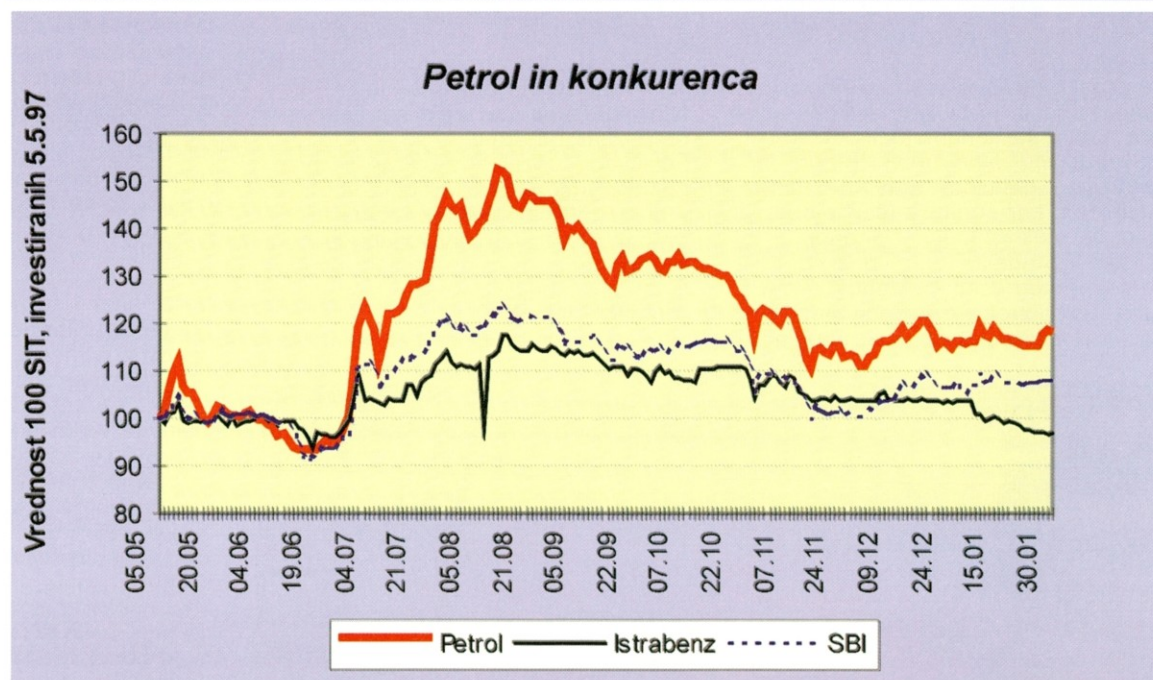
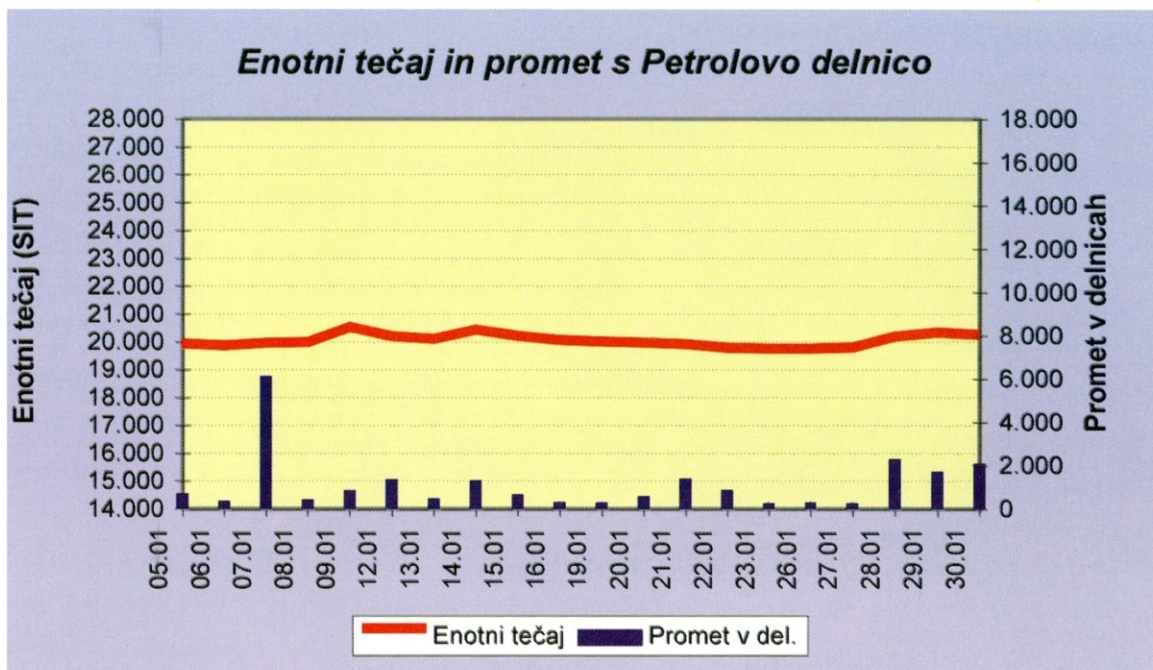
Ali boste znali pripraviti napoved za odmero davka?



Odmera davka od dobička iz kapitala pri prodaji vrednostnih papirjev

Letos bo prvič potrebno že do 28. februarja oddati davčni upravi kapitalsko napoved. To bodo morali storiti vsi, ki so v letu 1997 prodali vrednostne papirje in bili njihovi lastniki manj kakor tri leta. Kapitalske napovedi pa ni potrebno oddati tistim, ki so v lanskem letu prodali svoje privatizacijske delnice. Torej, kdor je v letu 1997 prodal delnice Petrola, ki jih je pridobil v primarni emisiji s certifikati, ali kupil z gotovino v letu 1995, mu ni potrebno oddati kapitalske napovedi. Če ste delnice kupili kasneje prek borzne hiše in jih prodali v letu 1997, ste davčni zavezanec. V prvi številki uradnega lista je bil objavljen obrazec za odmero davka iz kapitala od prodaje vrednostnih papirjev in deleža v kapitalu. Sam izračun in postopek sta dokaj zahtevna in le malo vlagateljev bo samih izdelalo napovedi. Zato bodo davčni svetovalci in borzno-posredniške hiše imele dele roke dela.

Stanka Česenj



Enotni tečaj Petrolove delnice je v januarju porasel z 19.991 na 20.253 tolarjev oziroma za 1,31 odstotka. Od začetka trgovanja 5. maja 1997 do 30. januarja letos se je povišal za 17,95 odstotka. Če bi 5. maja 1997 investirali 100 tolarjev v delnico Petrola, bi imeli 30. januarja letos 117,89 tolarja, če bi vložili v Istrabenz, bi imeli 96,95 tolarja, če bi vložili v SBI, pa 108,24 tolarja. Celoten promet s Petrolovo delnico je v mesecu januarju znašal 22.277 delnic oziroma 455,4 milijona tolarjev. Celoten mesečni promet na Ljubljanski borzi je dosegel 3.570,4 milijona tolarjev.

V Polju poslej zadovoljni prodajalci in kupci

Bencinski servis Polje je že nekaj časa kar vpil po prenovi. Znašel se je celo na straneh tednika, kjer so ošvrknili dotrajani kioski in stari napis Petrol, ki že dolgo ni več ustrezal celostni podobi podjetja. Je pa tudi

no večja izbira dodatnega trgovskega blaga. Pa ne samo izbira, temveč tudi prodaja, saj je porasla kar za dve tretjini in marsikaj, celo igrače, so morali ponovno naročiti. Poslovodja žalostno pogleduje le proti verigam,



res, da se je za rekonstrukcije v mestu pri urejanju obsežne dokumentacije potrebno boriti z dolgotrajnimi procesi in pogostimi zapletmi. Ko je administrativna vojna končana, gre hitreje.

Bencinski servis v Polju so obnovili v dveh mesecih in če ste se kdaj peljali tam mimo, ste lahko videli, kako so na gradbišču delali pozno v noč. Prenovljeni bencinski servis je samopostrežen, kar strank v glavnem ne moti, če pa ima katera vendarle težave, ji prodajalci hitro priskočijo na pomoč. Poleg vseh vrst goriv je na voljo tudi petrolej, v povečanem trgovinskem prostoru pa je neprimer-

odtajevalcu ledu in podobnemu blagu, za katerim se ob kopnih cestah nihče ne zanima. Zato pa je zadovoljen s poštenostjo kupcev, saj pobegov zaenkrat sploh ne poznajo. Delno najbrž zato, ker prihajajo na bencinski servis predvsem domačini in bi jim bilo neprijetno, če bi jih kot znance prepoznali ob kraji.

Poslovodja Jože Povše, ki je že pred obnovo vodil servis in dolga leta delal v nemogočih pogojih, je skupaj s svojimi prodajalci zadovoljen, da končno lahko delajo v boljših pogojih in v večji meri ustrezajo potrebam in zahtevam strank.

Bojana Pečko



Javno zbiranje ponudb za nabavo in distribucijo ostalega trgovskega blaga

Zoglasom, s katerim smo najavili javno zbiranje ponudb za nabavo in distribucijo blaga na Petrolove bencinske servise, smo želeli pritegniti podjetja in podjetnike, ki bi hoteli ponuditi svoje izdelke ali distribucijske storitve za bencinske servise. Lani 10. decembra se je iztekel rok, do katerega so zainteresirani ponudniki lahko prevzeli razpisno dokumentacijo. Izdali smo nekaj manj kakor 500 kompletov, v glavnem za ponudbo blaga, manj za distribucijo. Kar nekaj podjetij pa se je odločilo za obe dokumentaciji, saj so nameravala kandidirati kot dobavitelj in hkrati kot distributer.

Rok za oddajo ponudb se je iztekel s koncem leta, na silvestrovo. Do takrat so zainteresirani morali oddati ponudbo kot priporočeno pošto pošiljko. Približno polovico ponudb so oddali v zadnjih dveh dneh, kar kaže, da je bilo precej dela z zbiranjem dokumentov, dokazil in bančnih garancij. Ves ta čas je dežurni sodelavec odgovarjal na vprašanja v zvezi z izpolnjevanjem obrazcev ter pomagal reševati probleme v zvezi s pridobivanjem zahtevanih dokazil in garancij. Največ vprašanj se je nanašalo na bančne garancije ter izjavo banke, da bo tako garancijo izdala ob podpisu pogodbe s Petrolom. Veliko vprašanj je bilo tudi v zvezi z računalniško tehnologijo, saj smo od podjetij, s katerimi bomo v prihodnje poslovali, zahtevali kratek opis oziroma predstavitev računalniške podpore poslovanja.

Komisija je v prvem tednu januarja začela odpirati ponudbe. Pri tem je ugotovila, ali so ponudbe popolne predvsem s formalnega, pravnega in finančnega vidika. Nedvomno pa je to šele začetek. Glavno delo se je začelo s primerjavo ponudb s komercialnega vidika, kjer poleg cene tehtamo še tržne deleže posameznih blagovnih znamk, njihovo reklamirano, priporočila dobavitelja, informacijsko urejenost ...

Ob tem si verjetno lahko predstavljate, da gre za velik projekt, ki spreminja tako nabavo kakor distribucijo blaga na bencinske servise. V letošnjem maju bomo začeli z novim načinom dobav, ki bo na eni strani pomenil neposreden odnos s proizvajalci in uvozniki, po drugi strani pa najtesnejše sodelovanje z distributerji. Pri tem bo poudarek na sodobni komunikaciji in elektronski izmenjavi podatkov, kar je neizogibna zahteva za urejeno in dobro partnersko poslovanje.

Marija Gabrovšek

Prodajni predstavniki za avtomotive

Avtomotivi so v prodaji vsak dan bolj izpostavljeni konkurenci na našem trgu, ki ne izbira sredstev za doseganje svojih ciljev. Petrol pa ne želi niti ne sme samo opazovati, kaj se dogaja, temveč spremlja dejavnosti na trgu in se prilagaja, da bi s tem krepil in večal svoj tržni delež. Če hočemo to doseči, moramo oblikovati novo mrežo prodajnih predstavnikov. In v okviru strategije, zastavljene na konferenci Petrol 2000, smo zanjo pripravili prve okvire. Oblikovali smo projektno skupino, ki je na osnovi smernic začela delati na področju avtomotivov, torej s skupino blaga, ki ga je najtežje tržiti. Izkušnje pa bomo upoštevali pri uvajanju industrijskih maziv in ostalega trgovskega blaga.

Mreža prodajnih predstavnikov temelji na enakih osnovah pri količinski prodaji, čisti marži na predstavnika, možnosti za enak zaslužek.

Te osnove zahtevajo nekaj sprememb. Potrebno je

- dopolniti sistem za nagrajevanje prodajnih predstavnikov,
- določiti področja, za katera ni nujno, da bi se ujemala s področji teritorialnih enot,
- oblikovati organizacijo in koordinacijo dela.

Sistem plač je oblikovan tako, da bosta nagrajeni učinkovitost prodajnega predstavnika in zavzetost za individualni uspeh. Pri tem smo upoštevali težavnost in status kupca, stimulirali prodajo lastne blagovne znamke in pridobivanje novih kupcev. Zavedamo se, da uvajanje mreže prodajnih predstavnikov prinaša spremembe, ki imajo en sam cilj - ohraniti in večati tržni delež. Sprememba, ki jo uvajamo, lahko uspe samo pod pogojem, da bomo dejavnosti vzeli za svoje in bo vsak v svojem delokrogu pripomogel po najboljših močeh. Naš skupni cilj je, da oblikujemo optimalen sistem, ki bo osnova za ostala področja, na katera bomo uvedli mrežo prodajnih predstavnikov.

Jožef Petrovič

Stare stranke so se hitro vrnile

Direktor teritorialne enote Kranj je opisal bencinski servis Bled II kot »pravi sladkorček«, majhen, a za oči resnično prijeten objekt, ki si ga je vredno ogledati.

In res je nekoliko neobičajen, na zunaj prijeten objekt, ki so ga tako prodajalci kakor kupci že nekaj časa potrebovali, saj je stari odslužil. Novi

odpeljal, ne da bi plačal račun. Fantje na servisu so prepričani, da v veliki meri zato, ker imajo od znotraj zaradi steklenih sten zelo dober pregled nad dogajanjem ob črpalkah. Notranji prostor je zdaj precej večji, zato je na voljo več ostalega trgovskega blaga. Temu primerno se je povišala tudi prodaja, s katero so



pa je zbujał toliko radovednosti, da ga je najbolj neučakani prišel kar peš pogledat.

Čeprav je bencinski servis samopostrežen, ga vozniki ne obidejo, radi sami primejo za iztakalno pipo in do zdaj ni tega še nihče obžaloval - nihče še ni odšel s servisa »odišavljen« ali »oprhan«. Prodajno osebje pa je zadovoljno tudi zato, ker so se stare stranke zelo hitro vrnile. In omeniti velja, da ni še noben voznik

prodajalci zadovoljni, kljub temu pa si želijo snega, ki bi pripeljal še več voznikov. In ne bi se branili, če bi bilo v trgovini nekoliko bolj toplo. Zadnja stena ima na spodnjem delu samo aluminijaste roloje, skozi katere pozimi prihaja mrz, toda taka stena je potrebna zaradi hladilnika, ki stoji ob njej na notranji strani. Višek tehnike pač ni vedno ugoden!

Jelka Kušar



Najsodobnejši v Beli krajini

Na sproti starega dosluženega bencinskega servisa v Metliki smo 29. januarja tudi uradno odprli že 280. bencinski servis, ki pomeni precejšnjo pridobitev za vedno prometnejšo cestno povezavo s sosednjo Hrvaško in je obenem najodobnejši servis v Beli krajini, ki se lahko pohvali tudi z avtomatsko avtopralnico. Brežiška enota šteje zdaj 37 sodobnih bencinskih servisov in Metlika II sodi med najlepše. V prostorni samopostrežni trgovini je kupcem na voljo več kakor 2000 raznih artiklov in med njimi vedno kaj

daljši ali celo neprekinjen. Ekipo petih prodajalcev vodi poslovodja Milan Herak. Sodobna avtopralnica nudi več programov za pranje. Zato uporabniki radi prepustijo svoje vozilo avtomatski pralni stezi in se za sprejemljivo ceno že po nekaj minutah odpeljejo z bencinskega servisa s sijočim vozilom. Široko cestišče med otoki omogoča obvoz stoječih avtomobilov, kar pomeni manj čakanja na ustrezno iztakalno pipo in zato krajše vrste. Posebna ločena linija podzemnih rezervoarjev pa omogoča prevzem

V sodelovanju z Dairy Queenom

V časih zadošča prijazna beseda in drobna pozornost, da pridobite stranko in jo navežete nase. Tako so razmišljali tudi v naši komerciali ter se odločili, da bodo na obeh bencinskih servisah ob Celovski cesti v Dravljah vsakemu, ki bo kupil več kakor za tri tisoč tolarjev blaga, podarili kupon, s katerim bo dobil v bližnjem lokalu Dairy Queen porcijo pečenega krompirja. Kupci so prijetno presenečeni in zadovoljni. Mnogi, ki izberejo nekaj



za pod zob in osvežitev, kajti v hladilnikih je dovolj prostora za ohlajene pijače, po katerih kupci najpogosteje sprašujejo. V hladnih dneh pa se obiskovalci Petrolove obcestne postojanke lahko pogrejejo z okusnimi napitki iz avtomata. Bogat izbor priložnostnih daril in drobnih pozornosti bo na voljo tudi takrat, ko so ostale trgovine zaprte. Zaenkrat je objekt odprt od 6.00 do 22.00, v poletnih mesecih pa bo ta čas še

goriv, ne da bi bilo servis potrebno zapreti. Na Metliki II je možno kupiti plin v jeklenkah in zamenjati motorno olje z aparatom Mopo, kar preprečuje, da bi se olje razlilo. Sicer pa je ekologija v Petrolu vpeta skoraj v vse poslovne odločitve že več kakor dobro desetletje, na kar smo še posebej ponosni, saj je prav načrtno varovanje okolja dokaz odgovornosti do naše skupne prihodnosti.

Bojana Pečko



manj kakor za zahtevano vsoto, pa radi sledijo nasvetu prodajalca ter poiščejo še kakšen predmet ter tako dosežejo zahtevano vsoto. Pa saj ob tako dobri ponudbi, kakor je na naših bencinskih servisah, to niti ni težko. Zadovoljni pa so tudi v Dairy Queenu, saj se je povečalo število gostov, mnogi med njimi pa ne pozabijo vreči kupona v skrinjico, iz katere bodo ob koncu akcije izžrebali glavno nagrado, polet z balonom Proton.

Gorazd Renko



Bodo končno pod nadstrešjem natakali gorivo?

Bencinski servis v Grosupljem je bil že zelo dotrajan in potrebno ga je bilo obnoviti.

Ker pa je bila lokacija sporna, bi morali servis podreti in na drugem mestu zgraditi nov objekt. A zaradi težav v zvezi z denacionalizacijo se to ni zgodilo in ostali smo na stari lokaciji.

Sosedje, ki so pričakovali, da bo pred njihovimi hišami zelenica, se s tem seveda niso strinjali in za rekonstrukcijo niso dali potrebnega soglasja. Njihova jeza je bila sicer usmerjena v občino, ki bi morala zadevo urediti, dejansko pa je kratko potegnil Petrol. Ker prvotni bencinski servis ni imel prave nadstrešnice, je brez posebnega gradbenega dovoljenja tudi ob obnavljanju nismo smeli postaviti, temveč smo morali najprej opraviti lokacijski postopek, kakršnega zahtevajo za novo gradnjo.

Po dolgem trudu smo sosede uspeli



prepričati, nato smo dobili »enotno dovoljenje«, na katero se ni nihče pritožil. To pomeni, da bomo v drugi polovici februarja začeli graditi nadstrešek, za katerega smo med ponudniki že izbrali izvajalca.

Čeprav imajo malo prostora, so med najboljšimi v enoti

Medtem ko so v Metliki na eni strani ceste zgradili nov velik bencinski servis, na drugi strani že dolga leta v majhnem objektu pridno prodajajo goriva, maziva, pa tudi drugo trgovsko blago. Med kupci so domačini, pa Hrvati - nekateri so v Sloveniji zaposleni, drugi pridejo samo po nakupih - bosanski delavci in drugi prehodni vozniki, ki potujejo v južne kraje. Bencinski servis je samopostrežen, kar večine voznikov že zdavnaj ne moti več, če pa kdo le ne upa prijeti za iztakalno pipo, mu prodajalec hitro priskoči na pomoč.



Pogosto mora natočiti tudi kurilno olje, zdaj samo v ročko, drugič v sod, pred črpalko s tem gorivom pa se pogosto ustavljajo avtomobili s hrvaško evidenčno tablico in s prikolico, na kateri je včasih kar po pet sodov.

Čeprav so predvsem na Hrvaškem desetletja prisegali samo na Inino motorno olje, vozniki iz sosednje države vse pogosteje kupujejo Petrolov proton, ki gre po zagotovitvi poslovodje Franca Hudelje nasploh dobro v kup. Mnogi si prihranijo delo in dajo zamenjati olje kar na bencinskem servisu, tako da je mopo pogosto v pogonu - na žalost še vedno pod milim nebom. Geografsko področje zahteva, da imajo na policah olje za motorne žage, pa parafinsko olje, ki ga potrebujejo vinogradniki pri pretakanju vina. Poslovodja pravi, da so s prodajo zadovoljni, pa saj so v teritorialni enoti po

prometu med najboljšimi. Kljub temu se trudijo naprej in želijo doseči še več.

Seveda pa ni vse na bencinskem servisu samo lepo, prijetno in dobro. Najbolj si želijo večji trgovinski prostor, da bi lahko bolj privlačno razstavili blago in razširili ponudbo. Poleg tega morajo biti vedno na preži za tistimi, ki radi varčujejo na tuj račun in vedno znova najdejo možnost, da več odnesejo kakor plačajo - če to sploh storijo. Nekateri namreč natočijo gorivo in se enostavno odpeljejo, drugi si natočijo iz dveh

črpalk ter plačajo samo za eno, ali pa potem, ko napolnijo rezervoar, pridejo v trgovino po cigarete in samo zanje poravnajo račun. Morda bo kdo rekel, da bi prodajalci morali pač bolj pozorno spremljati dogajanje na servisu, a kdor

ga obišče in vidi promet, ko si na tesnem prostoru ljudje včasih dobesedno stopajo po nogah (govori izkušnja), bo hitro razumel, kako in kaj. In tudi med mojim obiskom na servisu bi fantje verjetno povedali še marsikaj drugega, a pred seboj so imeli že celo vrsto kupcev, ki bi utegnili postati nestrpni, če jim ne bi hitro postregli. Kar najbolje zadovoljiti kupca pa je prvo pravilo na bencinskem servisu v Metliki.

J. K.



Nevarnost preži na vsakem koraku. Zato je pomembno, da jo človek zna obvladati, premagati, ali se ji izogniti.

V Petrolu je takim nevarnostim neprestano izpostavljeno predvsem prodajno osebje na bencinskih servisih, zato morajo biti ti ljudje posebno dobro poučeni, kaj je v posameznem primeru potrebno storiti, in obenem sposobni preudarno ter naglo razmišljati in reagirati. Doslej so res vsi, ki so se znašli v nevarnosti, pravilno postopali. Kljub temu ne bo odveč, če posredujemo napotke za ravnanje v posameznih nevarnih primerih in osvežimo znanje, ki so ga sodelavci nabrali na tečajih.

Za varovanje človeških življenj in manjšo materialno škodo

Ne izzivajte tatov z odprtimi blagajnama ali predali!

Ne štejte ali urejajte večjih vsot pred kupci, ali tam, kjer vas lahko opazujejo!

Nikomur ne odpirajte vrat po zaključku obratovalnega časa!

Preden ob prihodu v službo odklenete vrata, se prepričajte, če vas kdo nes opazuje!

Ko prenašate gotovino, ne hodite vedno po isti poti!

Če pa se zgodi roparski napad, **ostanite mirni!**

Ne reagirajte pretirano pogumno in nepremišljeno. Človeško življenje je vredno več kakor gotovina, ki vam jo zaupajo!

Ne kričite in ne izzivajte storilca z nepotrebni gibi ali dejanji!

Ocenjujte njegove reakcije in upoštevajte, da ga je lahko strah - morda celo bolj kakor vas!

Med napadom ga pozorno poslušajte, na njegov ukaz pa izročite gotovino obotavljivo in počasi!

Kaj je pomembno?

Poskušajte si natančno zapomniti roparjev videz, njegovo postavo, starost, obleko, izrečene besede, naglas, narečje in druge podrobnosti. Naj vas ne premotijo vpadljivi deli oblačil (bela kapa, temna očala), poskušajte si ogledati vso obleko. Bodite pozorni na posebnosti obraza, las, ušes, rok, govorne napake, način hoje.

Po napadu opazujte, kam je storilec pobegnil in kako (vrsta in tip vozila, barva, registrska številka).

S klici na pomoč pripravite mimoidoče, da sodelujejo pri zasledovanju.

Ničesar ne spremenite na kraju dogajanja (ne urejajte prostora). Prosite očitno ali druge prisotne, naj počakajo policijo, da bi morda posredovali pomembne informacije o dejanju.

Če se odločite, da boste zasledovali storilca, pazite predvsem na lastno varnost.

Takoj obvestite policijo na telefonsko številko 113.

Zakon kot utopija ali kot realna možnost

Udeležba zaposlenih pri dobičku



Vlada RS je sprejela predlog zakona o udeležbi zaposlenih pri dobičku družbe in predlagala, da bi ga sprejeli po hitrem postopku. Predlog pojasnjuje s tem, da bi zakon lahko uporabljali lahko že za leto 1998.

Predlagatelji se zavzemajo za zakon, ki bi spodbujal zaposlene k umirjanju rasti plač, zadrževanju kapitala v družbi, usmerjanju zadržanega kapitala v investicije, torej v razvoj družbe oziroma v odpiranje delovnih mest.

Predlagatelji ugotavljajo, da je svet Evropske unije leta 1992 pozval članice, naj oblikujejo zakonske okvire, ki bodo omogočili udeležbo zaposlenih pri dobičku družbe. Udeležba pa naj bi bila spodbujena z visokimi davčnimi olajšavami.

Temeljni cilj predlaganega zakona je vzpostavitev zakonskih okvirov za spodbujanje tistih oblik nagrajevanja zaposlenih, ki izhajajo iz dejansko ustvarjenega pozitivnega rezultata poslovanja, zniževanja stroškov poslovanja z omejevanjem rasti plač ter iz povečanega varčevanja in vlaganja v razvoj in investiranje. Ali če povem z drugimi besedami: s sprejemom tega zakona naj bi se povečalo domače varčevanje (če zaupamo v družbo, v kateri smo zaposleni, bomo vanjo vlagali), po drugi strani je pomemben razlog tudi identifikacija z družbo, v kateri smo zaposleni.

Poznamo dve vrsti participacije:

- upravljaljsko (delavski direktor, predstavniki zaposlenih v nadzornem svetu),
 - finančno (delitev po rezultatu, udeležba pri dobičku in lastništvu).
- Evropa želi na priporočilo EU pospešiti udeležbo delavcev pri dobičku. V tej zvezi velja omeniti tri področja:
- davčne olajšave oziroma spodbude države (dohodnina, davek na dobiček, socialne olajšave),
 - sistemski instrumenti (države bodo uzakonile te olajšave),
 - države naj bi spodbujale pogajanja (sindikati jih ne spodbujajo, ker s tem izgubljajo položaj).

Predlog zakona o udeležbi zaposlenih pri dobičku dovoljuje udeležbo zaposlenih delavcev kakor tudi direktorjev, če so v delovnem razmerju. Zakon vsebuje mnogo dispo-

zitivnih norm (vprašanja v zvezi z udeležbo pri dobičku urejajo pogodbeno) in naj bi veljal za vse kapital-ske družbe. Večina vprašanj je bila torej urejena s pogodbo, ki jo podpišejo zaposleni z družbo, pri čemer morajo biti vsa vprašanja urejena s statutom, potreben je tudi sklep skupščine, ki ga sprejme s kvalificirano večino in tako naprej. Zanimivo je, da v imenu delojemalcev sklepa pogodbo svet delavcev in ne sindikat. Sindikat pa le tedaj, če družba nima sveta delavcev in so izpolnjena zakonska določila.

Zakon dovoljuje tudi neposredno dogovarjanje.

Zakon pozna štiri sheme:

- v denarju,
- delniško,
- za državno izplačilo,
- kombinacijo.

Za direktorje velja le delniška shema. Sicer so možne tudi druge, vendar potem ni davčnih olajšav.

Posebna strogost velja za sklepanje pogodb, s katerimi urejajo vprašanja, povezana z udeležbo zaposlenih pri dobičku družbe. Zakon določa, da morajo biti pogodbe registrirane in vpisane v poseben register.

Tretji administrativni pogoj je davčna kontrola. Davčne olajšave pridejo v poštev le, če družba ni realno povečala plač, kar sindikati posebej očitajo.

Čeprav v strokovnih krogih podpirajo zakonske rešitve, saj je predlog zakona zelo solidno pripravljen in omogoča nešteto oblik, se na koncu zastavlja vprašanje: zakon kot utopija ali kot realna možnost? Gre namreč za to, da zakon za davčne olajšave ni matičen, kar pomeni, da brez uskladitve zakonov, ki urejajo vprašanja v zvezi z davki, njegov sprejem ne bo imel ustreznih učinkov. Če torej ni davčnih olajšav, zaposleni ne bodo motivirani in iz zakona ne bo nič. Poleg tega opozarjajo pravni strokovnjaki, da zakon predvideva oziroma določa ogromno administriranja, kar tudi ni v prid praktičnemu urejanju vprašanj.

Anton Ipavic

Akcija »Magna - Dnevnik«

V Petrolu že desetletja nudimo svojim kupcem brezgotovinsko plačevanje naftnih derivatov in ostalega trgovskega blaga ter storitev. Plačilne kartice so postale skoraj nepogrešljiv plačilni instrument današnjega časa, a da bi lahko zadovoljili potrebe kupcev, smo razvili več vrst kartic.

Siva (naftna) kartica je namenjena podjetjem za potrebe njihovega voznega parka, zato je v glavnem vezana na registrsko številko vozila.

Srebrna Magna kartica oziroma

uspešen nastop na trgu, ki je tudi na področju plačilnih kartic poln konkurentov. Zato je potreben dober marketinški plan in predvsem dobre akcije za pospeševanje in trženje blaga oziroma storitev.

V skladu z načrtovano politiko pri pridobivanju novih imetnikov plačilne kartice **Magna** smo v OE Organizacija trgovine konec lanskega leta začeli s polletno **akcijo Magna, - Dnevnik**.

Gre za skupno akcijo Petrola d.d., in Dnevnika d.d., v kateri želimo naročnikom Dnevnika ponuditi **plačilno**

Toda akcija ni zasnovana samo za pridobivanje novih naročnikov kartice, temveč nagraduje tudi tiste, ki že imajo kartico Magna. Vsi lahko mesec dni brezplačno dobivajo časopis Dnevnik.

Celotna akcija je podprta tudi z nagradnimi žrebanji, zaključno (z zelo privlačnimi nagradami) pa bo 18. junija letos. Nagrajenci bodo dobili eno naslednjih nagrad:

kavo Magna,
olje Proton,
avtokozmetiko,

Izpolnjeno naročilnico pošljite na Dnevnik, d. d., Kopitarjeva 2-4, 1510 Ljubljana.

Dnevnik
+

PETROL

=

PREDNOST
ZA VAS

Prednosti naročnikov Dnevnika in Nedeljskega:

- Dnevnik in Nedeljski sta cenejša kot v prosti prodaji
- 20 % popusta pri malih oglaših in 10 % pri osmrtnicah
- vsak naročnik, ki pridobi novega naročnika, prejema časopis en mesec brezplačno
- časopis vas čaka doma vsak dan ob pravem času
- v času dopusta ga lahko prenaročite na počitniški naslov ali začasno ustavite njegovo dostavo

Vsem novim naročnikom, ki so imetniki Magne kartice, Dnevnik, d. d., podari eno mesečno naročnino za časopis, ki so ga naročili.

NAROČILNICA

Podpisani: _____

Ulica: _____

Kraj in poštna št.: _____

Uveljavljam popust (upokojenec, invalid) **DA/NE**

Pošiljati začnite dne: _____

Dnevnik	2.460 SIT	Komplet s popustom	2.890 SIT
Dnevnik s popustom	2.260 SIT	Nedeljski	980 SIT
Komplet	3.090 SIT	Nedeljski s popustom	890 SIT

N A R O Č A M

DNEVNIK in NEDELJSKI

DNEVNIK

NEDELJSKI

S podpisom se zavežujem, da bom vsaj 6 mesecev redni naročnik in plačnik naročenega časopisa.

Podpis: _____

poslovna kartica je namenjena pravnim osebam za plačevanje goriva, kakor tudi ostalega trgovskega blaga na bencinskih servisih in v skladiščih Petrola; obenem je možno plačevati z njo v celotni mreži zunaj Petrola (v hotelih, gostilnah, turističnih agencijah ...).

Rdeča Magna kartica je namenjena **občanom** za plačevanje goriv kakor tudi ostalega blaga in storitev v celotni mreži prodajnih mest. Dobro zasnovan in organiziran proizvod pa še zdaleč ne zadošča za

kartico Magna.

Vsi, ki so naročeni na eno od izdaj Dnevnika, bodo mogli za leto dni brezplačno dobiti **plačilno kartico Magna**. Enako velja tudi za vse nove naročnike časopisa. Akcijo oglašujemo v časopisu Dnevnik, v časopisu Magnat, prek plakatov na naših bencinskih servisih, vsi imetniki plačilne kartice Magna bodo o akciji obveščeni tudi prek obračunskih izpisov. V februarju poročajo o akciji tudi nekatere radijske postaje in krajši oglasi na televiziji.

pranje avtomobila, polet z balonom Magna, letovanje v hotelu Špič. Žrebatni smo začeli konec januarja, imena nagrajencev pa bomo objavljali v časopisu Dnevnik. Glavno žrebanje, ki bo pomenilo tudi zaključek akcije, bomo izpeljali konec junija. Na glavni prireditvi bo izžrebanih sto nagrajencev, pripravljamo pa tudi večje nagrade.

Roman Dobnikar

Če hočeš uspeti, moraš delo imeti rad

AVGUŠTIN STELE je bencinski servis vzel v najem po 30 letih službovanja v Petrolu



Kot poslovodja bencinskega servisa v Kamniku je bil zadolžen tudi za objekt v Golica, ki so ga zgradili za vojaške potrebe. Potem so ga preuredili v običajen bencinski servis ter se odločili, da ga bodo dali v najem. Z Avguštinom Steletom so se že dve leti pogovarjali, da bi ga prevzel - »najbrž so me izbrali za poskusnega zajcak - posel ga je zanimal, poleg tega je sin zaključil šolanje in je lahko postal prodajalec.

Tako je po 30 letih dela v podjetju Avguštin Stele leta 1991 postal najemnik bencinskega servisa v Golica ob ovinkasti cesti skozi romantično Tuhinjsko dolino. Poleg sina pa sta na servisu zaposlena še dva prodajalca. Stiki z ljubljansko

teritorialno enoto in njenimi sodelavci so ostali in čeprav je kot najemnik še vedno del Petrola, so mu tistega dne, ko se je poslovil od redne zaposlitve in so mu izročili delovno knjižico, solze privrele v oči.

Ko je prevzel bencinski servis, je bilo potrebno veliko preurediti in predelati tako samo zgradbo kakor tudi črpalke. Prej so imeli za vsako gorivo po

eno pipo, ker so pričakovali, da se bo zaradi gradnje avtoceste Ljubljana - Celje promet pri njih povečal, imajo zdaj po dve - razen za kurilno olje EL. To gorivo prodajajo samo na drobno, tistim, ki pridejo sami ponj, če ga kdo želi celo cisterno, ga napotijo k prevozniku, ki dela za Petrol, ali sami posredujejo naročilo.

Pred leti so po cesti skozi Tuhinjsko dolino vozili domačini, turisti in tisti neučakani šoferji, ki niso prenesli gneče med Ljubljano in Celjem. Zaradi gradnje avtoceste so Tuhinjski računalni z močno povečanim prometom na svoji cesti, vendar v resnici ni tako hudo. Tranzitni promet se ni tako zelo povečal. Kljub temu je Avguštin Stele zadovoljen s prodajo in »brez prehodnih strank bi že zdavnaj zmrznik«. Poslovanje je klasično, kar je najbolj všeč tistim, ki potujejo poslovno in se jim ni potrebno bati, da si bodo med natakanjem umazali praznjo obleko, in »ker sem iz stare šole, redno čistimo vetrobranska stekla, dolijemo vodo, olje, polnimo zračnice ...«

V majhnem trgovinskem prostoru je na voljo blago, ki »gre v promet, ki se vrti«, česa drugega se ne plača imeti. Najemnik ga naroča pri Petrolovi dobavitelj in vse plačuje prek Petrola, s katerim si delita maržo. Sicer pa je zanimivo, da kraje na bencinskem servisu tako Srekoč ne poznajo. Najemnik je prepričan, da zato, ker ljudje hitro opazijo kamero,



ki jih spremlja po trgovini. Med razgovorom se je Avguštin Stele vedno znova vračal v preteklost, tja v leta, ko je začel v Petrolu. Ko je nastopil službo, so ga za tri dni poslali v Ljubljano na Titovo. Drugega dne se je pripeljal Nemeč z oplom, ki se mu je iskrilo pod volanom. »Potegnil sem kable in že je bilo vse v redu. Voznik je bil tako zadovoljen, da mi je dal tisoč dinarjev. In to je bilo takrat ogromno«. Avtomobili in motorji so bili v glavnem še iz »gnile« Jugoslavije, fičo je bil pravo razkošje. In kadar je deževalo, ni skoraj nihče pripeljal na bencinski servis. Toda počasi se je spreminjalo, avtomobili so bili vedno boljši in prodajalci so imeli vse več dela.

Pa tudi strog nadzor. Najbolj so se bali Janeza Šilarja, ki se je lahko vsak trenutek, tudi ob nedeljah brezhibno oblečen pojavil s svojim mercedesom. Nadzoroval je vse delo in obnašanje prodajalcev, pa čistočo in urejenost. A tudi vozniki in avtomobili (čeprav stari) so se ob nedeljah bleščali od čistoče. Avguštin Stele pa se je vedno obnašal do vseh enako pozorno, naj je bil topolino C ali rolls royce, preprost možakar ali fin gospod. In nikdar se ni z nikomer prepiral. Le če se je pojavil alkoholiziran voznik, je znal nastopiti



odločno - tudi če jih je prišlo več in so hoteli biti napadalni. Prvi napredek pri delu so prinesle dalmatinske blagajne, kapico in iglo za ventil zračnice pa je zamenjala širša ponudba blaga v trgovini. Zato pa je začelo primanjkovati bencina, uveden je bil par-nepar, določene količine, ki so jih smeli vozniki kupiti in so zaradi omejitev zmerjali prodajalce, kakor da bi bili oni vsega krivi. Nekateri so imeli bone, drugi virmane, tretji ... vsega skupaj je bilo 18 vrst plačil. Vrste pred bencinskim servisom pa dolge tudi po poldrugi kilometer. Nato se je čez noč vse spremenilo, izboljšalo.

Nekaj pozneje so bencinske servise opremili z računalniki, kar je pomenilo pravo revolucijo - sprva v negativnem, pozneje v pozitivnem pogledu. Avguštin Stele se je s to napravo sprijateljil, vendar še vedno raje opravlja bolj splošne naloge, specialne pa prepušča sinu.

In kaj se je za Avguština Steleta spremenilo z najemom bencinskega servisa?



»Naenkrat sem bil za vse sam,« medtem ko se je prej vedno lahko naslonil na Petrol. Pri tehničnih zadevah mu še vedno pomagajo, sicer pa so v ljubljanski teritorialni enoti do njega vsi »dobri, čez nikogar se ne morem pritožiti. Vedno mi pomagajo, če jih prosim«. Pa načrti?

Če bi bil mlajši, bi v bližini bencinskega servisa postavil še bife. In potegoval bi se za večji servis. V posel je zaljubljen in ga opravlja z veseljem. Če hočeš uspeti, »moraš delo imeti rad, nekaj moraš pa tudi zaslužiti«. A ker Avguštin Stele meni, da ni več mlajši, so želje skromnejše. Nad črpalkami bi rad zgradil streho. Kadar dežuje, strankam sicer odsvetuje, da bi stopile iz avtomobila in vse opravi skupaj s prodajalcem. A kdor tega ne ve, se v deževnih dneh na bencinskem servisu Golice niti ne ustavi.

Jelka Kušar

Svet delavcev v sistemu internega obveščanja

Decembra je bil izobraževalni seminar »Svet delavcev v sistemu internega komuniciranja«, ki se ga je udeležilo več članov sveta. Zanimanje je bilo še toliko večje, ker je učinkovitost sveta delavcev tesno povezana in tudi odvisna od pretoka informacij v družbi in od razvitosti sistema komuniciranja, v katerem je interna javnost - zaposleni obravnavana enako kakor zunanja.

Praksa kaže, da so zaposleni pogosto na repu prednostne lestvice in da se le redka slovenska podjetja lahko pohvalijo z letnim načrtom za interno komuniciranje ali z njegovimi standardi. Vzpostavljene oblike, na primer oglasnih desk, okrožnic, internega časopisa, ne moremo enačiti s celovitim programom internega komuniciranja. V organizacijah, kjer so se bolj strokovno lotili odnosov z javnostjo, so upoštevali le »zunanje«, kot so potrošniki, delničarji, strokovnjaki, politika, zakonodaja. Le na zaposlene so po zaključku samoupravnega komuniciranja enostavno pozabili in ni čudno, da smo se znašli v praznem prostoru, ko s spreminjanjem družbeno-ekonomskih odnosov nismo zgradili novega sistema komuniciranja. Zadovoljstvo zaposlenih je danes prav tako pomembno kakor zadovoljstvo potrošnikov in del poslanstva vsake organizacije, saj so številne raziskave pokazale, da kar dve tretjini ugleda organizacije izvira iz tistega, kar o njej govorijo zaposleni.

Še tako izviren poslovni načrt in odlična poslovna strategija ne zadoščata, če ni motiviranih ljudi, ki so ju sposobni in tudi pripravljeni uresničiti. In prav odgovore na vprašanja, kako to doseči, ponuja interni marketing, ki z različnimi zvrstmi internega komuniciranja spodbuja zaposlene, da reagirajo na določene pojave, krepi lojalnost in indentifikacijo s podjetjem ter spodbuja kreativnost, inovacije in dialog. Posledice takega razmišljanja in delovanja se kažejo predvsem v lažjem uresničevanju skupnih strategij, v izboljševanju kakovosti, zniževanju stroškov in dobrih medsebojnih odnosih, ki vladajo v takem podjetju. Tako kakor vse aktivnosti v družbi, se tudi soupravljanje v podjetju začne in konča z raznimi metodami in tehnikami komuniciranja, njihova izbira pa je odvisna od komunikacijske situacije. Če na primer želita svet delavcev in uprava družbe razpravljati o vsebini participacijskega sporazuma, bo za to primerna ustna metoda - sestanek. Nadzorni svet in uprava delniške družbe, ki želita obravnavati in odločati o delitvi čistega dobička, bosta to

storila na skupščini delničarjev. Podjetje, ki želi natančno poročati o dogodku, ki je zanj pomemben, kakor so denimo letni poslovni rezultati, bo uporabilo pisno metodo in izdalo letno poslovno poročilo.

Izbira komunikacijske metode je odvisna od cilja sporazumevanja, vsebine komuniciranja in aktualnosti tematike, števila udeležencev in časa, ki ga imamo na voljo, pa tudi od stroškov.

Komuniciranje pa ni zgolj prenos informacij, sporočil, uveljavljanje zahtev, pač pa tudi sprožanje občutij sogovornikov. Zato je priporočljivo, da vsakdo, ki želi doseči cilje, upošteva naslednja štiri temeljna pravila za sporazumevanje:

- **urejanje pristojnosti za komuniciranje**, kajti neurejene pristojnosti v zvezi s prenašanjem sporočil lahko v temelju spodkopljajo uspeh komuniciranja,
- **pripraviti razumljivo sporočilo**, ker je prav argumentirano sporočilo pri vplivanju in prepričevanju za spremembo stališč sogovornikov lahko odločilno za izid odločitve,
- **dognati možnosti za uresničitev sporočila in uveljavitev ciljev**,
- **razumeti komunikacijske partnerje**, ker se ljudje pri sprejemanju in izmenjavi sporočil lahko zelo različno odzivajo. Zato si je potrebno prizadevati za obojestransko uglasenost, ki bo najbolj pripomogla k uspehu komuniciranja.

Celovit sistem internega komuniciranja, ki naj bi informiral, vplival, svetoval in prepričeval komunikacijske partnerje, je torej v bistvu gradnja zapletene mreže razmerij med ljudmi, pri čemer je poglobljeno usklajevanje različnih interesov ključnih dejavnikov organizacije. Vsega tega pa ni možno dosežati, če ni pritegnjen velik del zaposlenih, ki postajajo partner, strateški vir organizacij, sprejemnik in hkrati oddajnik komunikacijskih procesov, aktiven udeleženeec in ne pasiven pričakovalec.

Interna komunikacija je nenehen proces, ki ga moremo in bi ga morali uresničiti tudi pri nas.

Bojana Pečko

Poznamo ga, čeprav se tega ne zavedamo

Kontroling - vse bolj tudi pri nas uporabljamo ta izraz, njegove naloge pa lahko poimenujemo tudi drugače in po vsebini dela ne predstavlja česa povsem novega. Gre namreč za spremljanje ekonomskega poslovanja oziroma analiziranje in planiranje ter temelji na uporabi sodobnih analitičnih orodij. Ta funkcija zajema predvsem oblikovanje informacij za poslovne odločitve, ki izhajajo iz pregledno zasnovane knjigovodsko-računovodske evidence, analiziranja preteklih podatkov, ugotavljanja odstopanj med obdobji in od plana s predlogi ukrepov, planiranje in spremljanje dogodkov v podjetju in zunaj njega. Operativni del se navezuje na knjigovodsko-računovodske podatke, ki beležijo pretekle poslovne dogodke in spremlja tekoča odstopanja od plana, medtem ko je strateški del usmerjen izrazito v prihodnost in spremlja dogajanja v poslovnem okolju ter v panogi, v kateri podjetje deluje.

Na nekaj vprašanj v zvezi s kontrolingom in nalogami kontrolerja odgovarja dolgoletni strateški kontroler v avstrijskem podjetju OMV mag. Karl Hummelbrunner.

Podjetja imajo notranjo in zunanjo kontrolo, poleg tega še kontroling. Kako bi razložili razliko med kontrolo in kontrolingom?

Kontrola je neke vrste revizija, ki pregleda, ali je pravilno knjiženo, ali je pravilno obračunano, ali so davki pravilno plačani, ali obstajajo drugačne nepravilnosti. Kontroling se ne ukvarja s temi zadevami, ampak usmerja podjetje navzven, na konkurenco, na razvoj trga, na razvoj prihodnosti. Kontroling je kreativna dejavnost, medtem ko je kontrola gol nadzor števil.

Na splošno govorimo o kontrolingu, dejansko gre za dve stvari, ki delujeta vsaka zase in sta obenem povezani - za strateški in finančni kontroling.

V podjetju morata biti strateški in operativni kontroling, ki se med seboj prekrivata, ter zato zahtevata dobro medsebojno sodelovanje. Toda cilji so različni, in sicer zato, ker so operativni, kratkoročni, nanašajo se samo na tekoče leto, morda na dve, tri leta, odvisno od tega, kako podjetje načrtuje, proračunsko načrtuje, medtem ko so strateški cilji dolgoročnejši in raztegnjeni na več let oziroma na periode. V naftnem poslovanju je dolgoročni vidik še posebej potreben, saj odločitve najpogosteje prinesejo rezultate v 3, 5 ali 10 letih. Cilje je potrebno konsekvентno spremljati, vendar ne samo števil, ampak tudi kvalitativno.

Ko govorite o operativnem kontrolingu, mislite na kontroling, ki je v finančnem sektorju?

Da, operativni kontroling spada pod finančnega člana uprave, medtem ko je strateški kontroling pod generalnim direktorjem, saj je generalni direktor glavni strateg podjetja, torej je odgovoren za strategijo in tudi za strateški kontroling.

Prebrala sem definicijo kontrolinga - v prihodnost usmerjeno razmišljanje.

Kontroling torej ni kontrola opravljenega dela, ampak tudi kašipot v prihodnost.

Tako je. In v tem je tudi razlika med obema kontrolingoma. Operativni, torej finančni kontroling pregleda preteklo delo. Proračun je izdelan mesečno,



letno, potem so tu rezultati, ki so prav tako mesečni, četrletni, letni, in so kontrolirani za nazaj. V strateškem kontrolingu pa gre za prihodnost, cilji so postavljeni za prihodnja leta in strateški kontroling spremlja, pregleduje in tudi korigira doseganje teh ciljev.

Ali mora kontroler sodelovati pri planiranju?

Vsekakor. Strateški kontroler mora biti prisoten pri načrtovanju proračuna, pa pri investicijskem planiranju, vključen mora biti v finančno načrtovanje.

Naloge strateškega in finančnega kontrolinga so enake, le da se posvečata različnim zadevam.

Tako je. Informacije za finančni kontroling so pripravljene v knjigovodstvu in zbrane na skupnem mestu, strateški kontroling ima drugačna merila oziroma delno enaka, delno povsem drugačna. Zato dela strateški kontroling z drugačnimi podatki, tudi s primerjalnimi.

V operativnem kontrolingu prikažejo rezultate, medtem ko v strateškem ugotavljajo podatke, na primer kako se razvija delo na bencinskih servisih. To se pravi, da gre za poslovne cilje, ki ne nastopajo v knjigovodstvu, cilje, da bi bili na trgu močnejši, cilje v zvezi s tržnim deležem, z rezultati na posameznem bencinskem servisu, v

avtopralnicah, pri prodaji goriv, da bi ugotovili, kako se posel razvija. Potem je tu še primerjava podatkov s konkurenčnimi, kar pomaga, da bi bilo podjetje vedno usmerjeno v konkuriranje, da bi bilo po možnosti pred konkurenti. Nove ideje naj bi našle mesto v podjetju, strateški kontroling pa naj bi ugotovil, ali imajo te ideje tudi gospodarski učinek, kako se razvijajo in kaj prinašajo.

Kakšno vlogo ima kontroler, če gre kaj narobe?

Kontroler mora opozoriti na nepravilnosti in pove, kakšne spremembe obstajajo v pozitivnem in negativnem pogledu, poda priporočila, ni pa odgovoren za rezultat. Zanj je odgovoren pristojni področni poslovodja ali pristojni član uprave. Odgovornost za poslovanje nosi tisti, ki je neposredno zadolžen za poslovno področje ali član uprave. Ta bi kontrolerja bremenil le tedaj, če bi ga bil napačno obvestil, ali če bi zadržal informacijo. Toda odločitev jasno leži v poslovanju. To seveda daje možnost za konflikt znotraj in zunaj, v podjetju in zunaj njega, kar pa mora biti za podjetje plodno.

Kako sodelujeta oba kontrolerja, strateški in operativni? Ali imata sploh kaj skupnega?

Za podjetje je njuno sodelovanje izjemno pomembno, celo če imata nasprotna stališča. Informacije morajo biti pripravljene in operativni kontroler jih mora dati na voljo strateškemu kontrolerju, oba pa morata biti zavzeta za pravilno usmerjenost podjetja. Če eden razvija strateške cilje, naj bi drugi dodal operativne. Če gledamo v prihodnost, je pogosto zelo pomembno, da obenem opazujemo preteklost. Če bi se ozrli dolgoročno, bi ugotovili, ali so strateški cilji, na primer investicijska politika, dejansko tako uresničeni, kakor je bilo določeno v strategiji. Primer: če se v podjetju odločijo, da bodo neki posel močno spodbujali, po 5, 10 letih pa se izkaže, da ni bilo tako, ker so investirali po trenutnih navdihih, je pomembno, da pride informacija od operativnega kontrolerja. Potem strateški ve, da sicer obstaja

dogovor, ki pa ga niso uresničili. Sodelovanje je torej zelo pomembno.

Kontrolerji so tudi na nižjih ravneh, v posameznih oddelkih

V vseh poslovnih področjih in ravneh imamo operativne kontrolerje, ki vodjo področja obveščajo o poslovanju. Strateškega kontrolerja ni na vsakem poslovnem področju, ker naj bi nalogo opravljal njegov vodja, ki naj bi bil strateg, saj je odgovoren za razvoj posla. Operativni kontroler mu pomaga s tem, da mu daje podatke. V strateškem kontrolingu ali v strateškem razvoju podjetja vse povzamejo in določijo težišča, ki vplivajo nazaj na posamezna poslovna področja.

Ali to pomeni, da pridejo predlogi od spodaj navzgor po stopnjah vse do glavnega kontrolerja, ki vse obdelata? Kako potem pošlje vse nazaj navzdol?

Začne se top down postopek. Zgoraj določijo bistvene cilje ter na osnovi teh ciljev ter opisa okolja in pričakovanj (pričakovanja rasti, gospodarskega razvoja v deželi, razvoja financ, razvoja valute) pripravijo poslovna področja za bottom up strategijo. Strateški kontroling jih pregleda in iz njih razvijejo strategijo podjetja. Nato gre vse navzdol k posameznim poslovnim področjem, sledijo razgovori, razprave, pri katerih morajo doseči soglasje. Zadnja odločitev je v rokah uprave. Na osnovi sprejete strategije pripravijo kratkoročni proračun. Vse skupaj je proces, ki ga zgoraj uvedejo, poteka navzdol in od spodaj spet navzgor.

To je strateški, kaj pa operativni?

Enako. Pri operativnem pripravijo poslovna področja svoje proračune, svoje načrte, ki jih kontrolerji povzamejo in pregledajo verodostojnost. Obstajajo namreč poslovna področja, ki svoje letne proračune predstavijo preveč pozitivno ali preveč negativno, odvisno od tega, kakšni so njihovi osebni interesi in cilji, kako gledajo na vse skupaj. Zgoraj pa pregledajo tudi, ali obstaja povezava med posameznimi poslovnimi področji in ugotovijo, ali je načrtovanje pripravljeno na realni osnovi.

Potem nadzoruje vsak kontroler na svoji ravni, obenem tudi od zgoraj navzdol.

V bistvu gre za piramido. Vsako poslovno področje ima svoje podatke, po katerih se samo presoja ali ureja, obenem obstaja vrsta podatkov, ki so pomembni in odločilni za vodilni management. Istočasno potekajo povratne informacije navzdol, tako da tudi posamezno poslovno področje lahko - in mora zavzeti stališče. Toda na vsaki stopnji so potrebni drugi vodilni instrumenti in če top management dobi informacije, ki mu pokažejo, da predvidenih ciljev ni možno doseči, lahko poseže vmes, lahko navzdol pošlje napotke, kaj je potrebno spremeniti. Top management dobi tudi

utemeljitev, zakaj so zadeve drugačne, kakor so bile načrtovane. Sicer pa je skoraj pravilo, da vsega načrtovanega ni možno natančno uresničiti. To bi se zgodilo povsem slučajno. Za celoten potek je najbolj pomembna odprta informacija od zgoraj navzdol in od spodaj navzgor. Pri čemer je zgoraj manj informacij ali podatkov pomembnih in top managementa ne bi smeli zasuti z informacijami od spodaj.

Ali se kontrolerji pogosto sestajajo?

Da, vsaj enkrat na mesec se morajo pogovoriti. Srečujejo se posamezna poslovna področja, enkrat na mesec pa tudi uprava in vodje poslovnih področij ter bistveni organi, kontrolerji, finančniki, pravniki, predstavijo rezulta-

te in razpravljajo o razvoju poslov.

Prebrala sem tudi, da bi kontrolerja lahko opisali kot rešitelja. Ali je to res?

Ne, nikakor. Kontroler je lahko, in tudi mora biti informator, ki management pravočasno opozarja na razvoj, ni pa nadmanager podjetja. In ne sme biti. Čeprav obstaja nevarnost, da si na osnovi vsega, kar ve, preveč lasti, vendar v podjetju se mora vsak zavedati svoje prave vloge in vloga kontrolerja je v tem, da pošilja informacije s komentarjem. Potem so v podjetju še ljudje, ki nosijo odgovornost, so za to plačani in oni morajo sprejemati odločitve ter zanje odgovarjati, ne kontroler.

Jelka Kušar

Pomladno sonce

Na usposabljanju Petrolovih tajnic nas je v prijetnem okolju hotela Špik gospa Ana Nuša Knežević vzpodbudila k razmišljanju. Ena od tem je bila še posebno zanimiva, zato sem sklenila, da vam jo predstavim.



Ali ste se že kdaj srečali z resnim problemom pri varstvu otrok?

Gre za razmišljanje, da bi ustanovili Petrolov vrtec, ki bi ga imenovali Petrolkar. Petrol kot slovenska naftna družba z velikim ugledom v družbi najboljših stremi po vedno novih idejah in dosežkih. Vsak zaposleni predstavlja središčno os uspešnosti in zavedati se moramo, da je posameznik, ki ga ne tarejo skrbi, pogoj za uspešen kolektiv.

Misliti bi morali na mlado generacijo, ki prihaja v Petrol, generacijo prihodnjega tisočletja z majhnimi otroki, ki bodo sčasoma krojili našo prihodnost.

Ali ste se že kdaj vprašali, kam bi dali svojega prvošolca med počitnicami, ko zanj nimate ustreznega varstva?

V uresničitev ideje o ustanovitvi vrtca Petrolkar bi verjetno lahko vključili velik del lastnih delovnih moči in obstoječih počitniških kapacitet. Organizirali pa bi ga povsod, kjer bi bilo dovolj zanimanja oziroma prijav. Delovnik vrtca bi se lahko prilagajal delovnemu času zaposlenih v Petrolu

in ostalim zaposlenim, če bi bil vrtec odprtega tipa.

Če bi ustanovili svoj vrtec, bi na široko povezali otroke in zaposlene v Petrolu. Otroci bi se vključevali v razne propagandne dejavnosti podjetja, sodelovali pri likovnih natečajih, ki delno že potekajo v drugih vrtcih in šolah. Sodelovali bi pri Petrolovih prireditvah ter otvoritvah s petjem, plesnimi dejavnostmi, izdelovanjem čestitk in daril. Poseben program izobraževanja bi lahko temeljil na varovanju okolja ter varstvu v prometu.

Zakaj si uspešna slovenska naftna družba ne bi mogla privoščiti lastnega vrtca, če to zmore vsaka večja

nakupovalna hiša v tujini?

Petrol je sodobna napredna delniška družba, zato bi morda ideja vse zaposlene vzpodbudila k razmišljanju. Naj vam omenim, da so nad njo navdušeni nekateri naši strokovnjaki z raznih področij. Pomembno pa bi bilo vsako mnenje, negativno ali pozitivno, zato vas vabim, da ga sporočite na telefonsko številko 1714-271.

Mojca Vesel





»Vsi so bili pripravljani sodelovati«

pravi mag. Mirko Anželj, gonilna sila pri pripravah za pridobitev certifikata kakovosti ISO 9001, človek, brez katerega bi se še lep čas ubadali z zahtevami presojevalcev

Kakšen je pomen standardov serije ISO 9000 v svetu?

Standarde iz serije ISO 9000 so prvič izdali leta 1987 in so v svetu doživeli izjemen odziv in pozornost. Prvi na svetu obravnavajo sisteme kakovosti poslovanja v podjetjih in so se »prijeli« tudi v deželah, kjer so jih sprva sprejeli z dvomom in skepsjo, kakor na primer v Nemčiji in delno v ZDA, danes pa prav v teh deželah najdete največje zagovornike in pristaše. V svetu so do zdaj podelili približno 250.000 certifikatov kakovosti, njihovo število pa se vsak dan strmo dviga. Standardi iz serije ISO 9000 so tako rekoč univerzalni in jih lahko uporabljajo tako v proizvodnih kakor v storitvenih organizacijah, na primer trgovskih, bankah, bolnišnicah, državnih ustanovah in drugod. Naj omenim še vse večji interes podjetij tako v svetu kakor v Sloveniji za reševanje okoljevarstvenih problemov. Tako je na svetu že okoli 300 podjetij, ki so certificirana v skladu z zahtevami okoljevarstvenega standarda ISO 14001.

Kaj predstavljajo ti standardi v Sloveniji?

Slovenija seveda ni izvzeta iz dogajanja in evropskih tokov, ampak je prav pri uvajanju sistemov kakovosti v podjetja v evropskem in svetovnem vrhu. Tako smo imeli konec leta 1995 v Sloveniji že 100 certificiranih podjetij po ISO 9001 ali 9002, kar je predstavljalo približno 12 odstotkov vseh slovenskih podjetij in skupno 7. mesto v svetu po razmerju med številom certificiranih in vseh podjetij. V naslednjih 2 letih se je ta trend spreminjal po eksponentialnih zakonitostih, tako da je bilo januarja letos certificiranih že okrog 300 oziroma dobrih 35 odstotkov vseh podjetij. Zanimanje narašča tudi za okoljevarstveno problematiko. Po podatkih, ki so bili objavljeni na 6. letni konferenci Slovenskega združenja za kakovost v Portorožu novembra lani, ima eno slovensko podjetje že certifikat ISO 14001 (Tuba Embalaža), 8 jih sodeluje v pilotnem projektu za pridobitev okoljevarstvenega certifikata, 10 se jih na ta proces aktivno pripravlja, v nadaljnjih 50 podjetjih pa so zainteresirani za ureditev okoljevarstvenih problemov in pridobitev ustreznega certifikata. Strokovnjaki trdijo, da bo standard ISO 14001 že v bližnji prihodnosti po pomenu prekosil standard ISO 9001. Polovico (151) certifikatov so v Sloveniji podelili sodelavci presojevalne hiše BVQI, svetovalci iz hiše Produktivnost Management Consulting, prav tako iz Ljubljane, pa so svetovali v nekaj več kakor 100 slovenskih podjetjih. Z obema hišama smo intenzivno sodelovali tudi mi.

Kako ste se lotili dela v odboru, v posameznih sektorjih, enotah?

Za uraden začetek projekta štejem 20. in 21. januar 1995, ko se je v Ribnem sestal top management Petrola skupaj z nekaterimi zunanjimi sodelavci (Dolenc, Kovač, Mayer) in dejansko oblikoval dve skupini delavcev, ki smo ju kratko imenovali ISO in ORSP. Obe skupini sta delali praktično ločeno, vendar so bili nekateri člani ORSP tudi



člani Poslovnega odbora za kakovost (POK), ki je bil tudi oblikovan ob začetku projekta. POK se sestaja nekajkrat na leto in obravnava vse ključne probleme, vezane na kakovost poslovanja v podjetju. Vodil ga je pokojni predsednik uprave Franc Premk, njegovi člani so tudi vsi člani uprave ter direktorji OE in TOE, predstavnik vodstva za kakovost pa je bil v skladu z zahtevami standarda imenovan med člani uprave. To je Janez Bedenk, član uprave za tehnologijo in kakovost.

Na nižji ravni se s problemi kakovosti soočajo Odbori za kakovost (OK), ki jih vodijo direktorji ustreznih OE, TOE in sektorjev. Po potrebi oblikujemo tudi ustrezne strokovne teame, ki so sestavljeni iz sodelavcev iz raznih organizacijskih enot in delujejo toliko časa, dokler določenega problema ustrezno ne rešijo. V samih enotah pa bomo oblikovali tudi krožke za izboljšanje poslovanja (KIP), ki bodo reševali probleme na ravni delovne enote.

Čemu ste dali glavne poudarke?

Sistem kakovosti smo si v Petrolu zamislili na treh podpornikih oziroma stebrih.

1. Izdelava dokumentacije, ki naj opiše procese poslovanja in dela v naših organizacijskih enotah. Tako smo od 21. januarja 1995 do certifikacijske presoje novembra 1997 uspeli pripraviti 20 poglavij Poslovnika kakovosti (PK), dodali smo še 48 organizacijskih predpisov (OP), poskrbeli za 47 navodil za delo (NA) ter napisali 20 specifikacij za naše proizvode. Vsa dokumentacija je napisana na računalniškem okolju Lotus Notes in tako dostopna našim uporabnikom na bencinskih servisih in skladiščih na celotnem ozemlju Slovenije.
2. Drugi stebel sistema kakovosti je v izvajanju notranjih presoj, ki predstavljajo ogromen vir informacij za spremembe in izboljšave v podjetju. Prvo notranjo presajo smo v Petrolu opravili v avgustu in septembru 1997 in na tej osnovi opredelili 9 skupin korektivnih ukrepov, ki so večinoma že uresničeni. Za izvajanje notranjih presoj smo usposobili 72 sodelavcev, v izvajanje notranjih presoj pa bo v naslednjih 2 do 3 letih vključenih 65 sodelavcev Petrola.
3. Tretji stebel sistema kakovosti predstavlja usposabljanje za kakovost v najširšem smislu besede za vse zaposlene. Tako se je na primer samo seminarjev o celovitem obvladovanju kakovosti (CEOKA) v zadnjih 3 letih udeležilo 649 sodelavcev. Gostili smo tudi vrsto evropskih kakovostnikov, ali pa se udeležili predavanj, ki so bila organizirana v širšem slovenskem prostoru. Tako smo lahko poslušali prof. Johna Murphyja z univerze v Dublinu, prof. Paula Levyja iz Centrima na univerzi v Brightonu, edinega evropskega guruja kakovosti prof. Clausa Moellerja ter njegova sodelavca prof. Swena Winterja in prof. Clausa Muncka Bircha iz danske svetovalne hiše TMI, prof. Walterja Masinga iz Nemčije ter prof. Juhana Antillo iz Finske. V Petrolu sta predavala tudi priznana slovenska strokovnjaka Zoran Lekič iz BVQI Ljubljana in Štefan Ošljaj iz soboške Mure.

V kolikšni meri so bile posamezne enote pripravljene sodelovati?

Lahko rečem, da so bile tako organizacijske enote v poslovnih stavbi, kakor tudi teritorialne organizacijske enote pripravljene sodelovati pri kreiranju ISO dokumentacije, in da se zaposleni v Petrolu zavedajo pomembnosti uvajanja sprememb, ki vodijo v boljše poslovanje družbe. Veliko koristnih pripomb se je porodilo tudi pri notranji presoji in

pri vseh oblikah usposabljanja. Včasih so se pojavljale manjše težave le zaradi preobremenjenosti nekaterih sodelavcev s tekočim vsakdanjim delom.

Ali je bilo zadevo težko spraviti na višjo raven?

Odgovoril bom z mislijo mag. Jožka Čuka, predsednika GZS in predsednika Slovenskega združenja za kakovost, ki pravi, da uvajanje sistema kakovosti v podjetje pomeni uvajanje in vzdrževanje poslovne higijene v podjetje. Gre skratka za red, ki si ga zaposleni zapišemo in se po njem tudi ravnamo. Cilj tega reda pa so vedno bolj kakovostni izdelki, v odličnost naravnane storitve, zadovoljni kupci in zaposleni ter seveda v končni fazi tudi večji dobiček podjetja. V Petrolu so se, vsaj na začetku projekta, pojavljale tudi misli, češ, kaj nam je tega treba, saj nam gre dobro. Trdim pa, da ogromno večino petrolovcev zanima in skrbi usoda podjetja in so pripravljene sodelovati v procesu sprememb, da bi nam bilo jutri bolje, ali vsaj tako dobro kakor danes.

Kakšni so bili odnosi med Petrolom in presojevalci?

V Petrolu smo se odločili za presojevalno hišo BVQI iz Ljubljane in mislim, da smo se odločili najbolje. Presojevalci BVQI se namreč niso postavili v vlogo sodnika, ki nam očita in nas graja, ampak v vlogo partnerja, ki nas opozarja na pomanjkljivosti in nam pomaga, da jih odpravljamo ter tako postajamo boljši. Nekoliko nas je na začetku šokiralo njihovo tako imenovano negativno poročanje na sestankih po vsakem dnevu presoje, vendar mislim, da so s 15 podeljenimi majhnimi »pinkij« (poročilih o neskladjih) in približno 60 ustnimi pripombami (observacije) dosegli svoj cilj. Lahko trdim, da so svoje delo opravili korektno, profesionalno in pošteno. Sam sem se med certifikacijsko presojo in pocertifikacijskim obiskom ogromno naučil in sodelovanje in delo s presojevalci BVQI je bilo zame pravi užitek.

Toda s podelitvijo certifikata delo ne bo zaključeno. Kaj nas čaka potem?

Z doseženim certifikatom kakovosti smo postavili

temelj sistema kakovosti in se postavili na začetek procesa, v katerem mora sistem tudi zaživeti. Cilj bomo dosegli z rednimi notranjimi in zunanji presojami, ki jih bomo izvajali vsakih 6 mesecev, s stalnim usposabljanjem za kakovost vseh zaposlenih v družbi ter z dopolnjevanjem in vključevanjem sprememb v dokumentacijo in njihovim izvajanjem. Sistem bo živ, če bomo lahko na vsaki naslednji presoji dokazali napredek v svojem poslovanju. Ob tem je potrebno poudariti tudi izjemno pomembno vlogo ustanove, ki ji pravimo pregled s strani vodstva.

Predsednik in člani uprave morajo namreč redno spremljati uresničevanje zastavljenih ciljev iz politike kakovosti in strateških ter poslovnih načrtov z dejanskimi poslovnimi rezultati ter v primeru odstopanj sprožiti ustrezne korektivne in preventivne ukrepe. Z vsemi temi dejavniki pa ne bomo dosegli le, da bo sistem kakovosti živ, ampak bomo stopili tudi v spiralo kakovosti, ki se iz sistema kakovosti ISO 9001 nadaljuje v celovito obvladovanje kakovosti oziroma v Total Quality Management (TQM), kakor ga imenujejo in poznajo v tujini.

PETROL
ISO9001

KAKO V BODOČE?

Leto	dok	usp	npre
1997	1	1	1
1999	2	2	2
2001	7	6	7

- 1) **Trajno dopolnjevanje dokumentacije; upoštevanje vseh predlogov za spremembe!**
- 2) **Permanentno usposabljanje za kakovost vseh zaposlenih v družbi Petrol!**
- 3) **Redno izvajanje notranjih in zunanjih presoj sistema kakovosti!**
- 4) **Prehod iz sistema kakovosti ISO 9001 v TQM**

CILJI:

- 1) **Zadovoljni kupci!**
- 2) **Zadovoljni zaposleni!**
- 3) **Vedno kakovostnejši proizvodi!**
- 4) **V odličnost naravnane storitve!**

Služba za zagotavljanje kakovosti
 05.02.98

Q

Frekvenčni pretvornik zmanjša porabo električne energije

Nafta Lendava

Nafta Lendava dobiva hladilno vodo za hlajenje procesov iz lastnega zaprtega hladilnega sistema, ki ga po potrebi dopolnjujemo iz potoka Črnc. To je potrebno zaradi izhlapevanja. Hladilna voda služi za hlajenje tehnoloških procesov rafinerije, petrokemije in energetike. Vodo zbiramo in obdelujemo v med seboj povezanih bazenih treh hladilnih stolpov, od koder jo s črpalkami dobavljamo porabnikom. Porabniki vode so razen na količino in tlak izredno občutljivi tudi na temperaturo hladilne vode. Če hočemo dosegati kvalitetne izdelke na procesih, mora biti temperatura hladilne vode dovolj nizka in stalna.

Vodo hladimo s tremi nizkotlačnimi aksialnimi ventilatorji. Njihovo obratovanje pogojuje temperatura izhodne vode, ki je odvisna od temperature okolice in povratne vode iz procesov. V zimskih mesecih (90 dni) ventilatorji ne obratujejo, razen če so zunaj višje temperature (nad 0 stopinj), ko za hlajenje vode ne zadostuje naravna cirkulacija zraka skozi hladilne stolpe.

V poletnem obdobju (90 dni) je temperatura zraka tako visoka, da morajo stalno obratovati vsi trije ventilatorji. V pomladanskih in jesenskih obdobjih (180 dni) pa so temperature v okolici take, da obratuje včasih en sam ventilator, včasih dva, včasih pa vsi trije. Pri tem temperatura hladilne vode močno odstopa od želene vrednosti, saj bi na primer v zimskih mesecih zadoščala namesto normalnih količin zraka na sekundo tretjina te količine. Podobno je tudi v prehodnem obdobju, ko ob obratovanju dveh ventilatorjev znaša temperatura hladilne vode 20 stopinj Celzija, pri obratovanju enega ventilatorja pa naraste na 28 stopinj. Želena temperaturo vsaj približno dosegamo z večkratnim vklapljanjem in izklapljanjem ventilatorja.

Temperatura okolja in potreba po spremembi količine hladilnega zraka se vezano spreminjata, priklopi in odklopi ventilatorjev pa povzročajo stopničasto spremembo temperature hladilne vode.

Nezvezna regulacija temperature povzroča nepotrebne konice v odnosu do elektroenergetskega omrežja, prekomerno porabo energije za pogon ventilatorjev, prekomerno porabo hladilne vode in neugodno vpliva na kvaliteto izdelkov na proizvodnih procesih.

Nezvezna regulacija pa bistveno povečuje tudi stroške za vzdrževanje, saj pogosta vklapljanja in izklapljanja škodujejo ventilatorskemu pogonu. Temperaturo hladilne vode lahko ohranimo na želeni ravni z zveznim spreminjanjem količine zraka skozi hladilni stolp, ki ga dosežemo z zveznim spreminjanjem števila vrtljajev v pogonskem elektromotorju ventilatorja. Kot pogonski motor služi trifazni asinhronski motor nazivne moči 132 kW. Med možnimi načini za regulacijo hitrosti pri vrtenju asinhronskega motorja se je v zadnjih 15 letih najbolj uveljavil tako imenovani frekvenčni pretvornik. To je naprava, ki omogoča zvezno krmiljenje in regulacijo hitrosti pri vrtenju klasičnega asinhronskega motorja in pretvarja omrežno napetost (trifazno ali enofazno) konstantne frekvence v trifazno izmenično napetost zvezno in poljubno spremenljive frekvence in efektivne vrednosti, s katero potem napajamo motor. Posledica takega napajanja je v tem,

da se motor lahko vrti z različnimi hitrostmi, pri tem pa jemlje iz omrežja različne količine električne energije. Današnja stopnja tehnologije, stopnja razvoja elementov močnostne elektronike, stanje sistemov analogne in digitalne tehnike omogočajo izdelavo robustnih in cenovno dostopnih frekvenčnih pretvornikov.

Vgrajeni frekvenčni pretvornik je dobavilo podjetje INES iz Sevnice, projekte za montažo in samo montažo smo izvedli v Nafti Lendava.

Meritve kažejo, da je z vgradnjo frekvenčnega pretvornika poraba električne energije v času prehodnega in zimskega obdobja zmanjšana za 25 do 30 odstotkov.

Razen manjše porabe energije je dosežena konstantna izstopna temperatura hladilne vode, kar zmanjša porabo hladilne vode, bistveno olajša delo na proizvodnih procesih in povečuje kakovost izdelkov.

Evgen Gomboš

Rekonstrukcija gorilnikov se že obrestuje

Nafta Lendava sama proizvaja paro in električno energijo. Bistveni elementi pri tej proizvodnji so parni kotel, parna turbina in generator.

Parni kotel je opremljen z dvema centrifugalnima gorilnikoma, v katerih zgoreva ostanek iz lastne rafinerije. Pri kurjenju ostanka so se v preteklosti pojavljale težave zaradi nepravilnega zgorevanja, kar je povzročalo nastajanje in nalaganje koks na samih gorilnikih in na stenah ustja gorilnikov. To je zahtevalo redno tedensko čiščenje gorilnikov in odstranjevanje koks. Med izvajanjem posegov je obstajala nevarnost, da izpade kotel, turboagregat in s tem tudi porabniki pare in električne energije. Lendava se namreč napaja z električno energijo po radialnem 110-kV daljnovodu, ki je izpostavljen številnim motnjam. Razen nevarnosti, da pride do izpadov, so se bistveno povečali tudi stroški za porabljeno električno energijo, saj je bilo potrebno razen

kupljene energije plačati tudi stroške za obračunsko moč. Zaradi tega smo rekonstruirali oba gorilnika in vgradili regulator zgorevanja.

Z rekonstrukcijo gorilnikov je doseženo pravilno razmerje gorivo - zrak in onemogočeno nastajanje in nalaganje koks. Vgrajeni regulator zgorevanja, ki deluje na osnovi merjenja kisika v dimnih plinih, pa še dodatno izboljšuje zgorevanje in s tem izkoristek kotla.

S temi ukrepi je bistveno zmanjšano onesnaževanje okolja skozi dimnik, povečana obratovalna zanesljivost naprave za kombinirano proizvodnjo toplotne in električne energije in povečan izkoristek kotlovske naprave za 1 do 1,5 odstotka.

Zaključili smo tudi prvo fazo projekta za nadzor porabe energentov, ki zajema merjenje hladilne vode. Drugo fazo projekta, meritve porabe pare, bomo opravili v letošnjem letu.

Evgen Gomboš

Tudi evropski rekorder je med nami

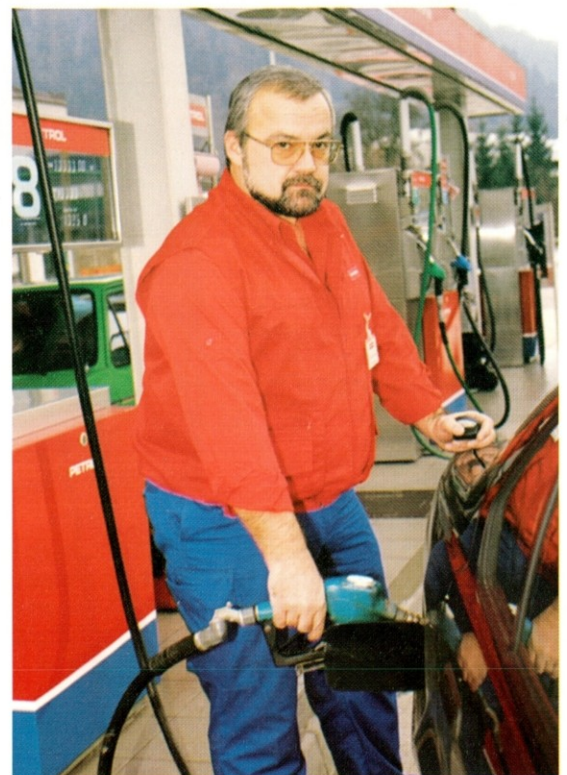
Laskavi naslov si je pristeljal lokostrelca Alojz Pavlovič iz TOE Ljubljana



Alojz Pavlovič je poslovodja večjega bencinskega servisa v Litiji, ki stoji nasproti OMV Istrabenzovega. Pred leti je bil predsednik sindikata ljubljanske enote in marsikdo si ga je zapomnil po vztrajnem prizadevanju, da bi uveljavil kalo za ostalo trgovsko blago na bencinskih servisih. Poslovodja Pavlovič je pravi trgovec in v takem duhu je vzgojil tudi svojo ekipo, ki dela brezhibno, kar rad poudari, če le najde priložnost. Na konkurenco na drugi strani ceste so se fantje dobro pripravili. Zaradi

pravočasnih aktivnosti in dobrega imena, ki so si ga ustvarili že prej, je pravzaprav niti ne občutijo. To nenehno kažejo tudi podatki o prodaji in temu primerna je tudi vrednost točke za obračun plač, ki je vseskozi v vrhu enote. Le prvi mesec po odprtju sosednjega servisa je prodaja goriv nekoliko padla. Poslovodja ima vse svoje trditve o prometu vedno podkrepnjene s številkami in tudi plačo se mu največkrat posreči izračunati vnaprej. Bencinski servis v Litiji je prava posebnost tudi v tem, da ne pozna tolikšnega viška ur kakor domala vsi ostali bencinski servisi, saj jih poslovodja sproti uravnava in zaposleni enakomerno izkoriščajo viške. Z inventurami nimajo nikdar težav, le vedno je potrebno paziti na kupce v prodajnem prostoru, da ne pozabijo plačati izbranega blaga. In čeprav je servis samopostrežen, ni nikomur težko prijeti za iztakalno pipo in postreči kupcu. Tudi poslovodja ni izjema. Tokrat želim Alojza Pavloviča predstaviti kot evropskega rekorderja v lokostrelski disciplini 3D, kjer je od 280 možnih nastreljal kar 264 točk - 20 centrov in 8 osmic. Na evropski ravni ni tega rezultata še nihče presegel in je nanj upravičeno ponosen. Disciplina 3D pomeni streljanje na tridimenzionalne tarče,

ki predstavljajo razne živali v naravni velikosti in jih je na celotni progi 40. Na tarči so odtisnjeni krogi za določeno število točk, vendar jih tekmovalca ne vidi in jih mora čim bolj natančno oceniti. Alojz Pavlovič je že večkrat dokazal, da ima za tako ocenjevanje poseben čut, ki ga izostrita le vztrajno delo in disciplina. In zakaj prav lokostrelstvo? Pravi, da se je že nekaj let spogledoval s tem športom, pa ni bilo pravih možnosti, da bi začel. Pred štirimi leti je po naključju spoznal vrhunškega lokostrelca Sama Medveda, ki ga je vključil v klub in začelo se je. Oprema ni ravno poceni, še zlasti ne tekmovalna, pa tudi stroške za udeležbo na tekmovanjih nosijo udeleženci skoraj v celoti sami. Delež kluba je pri stroških tekmovanja pravzaprav zanemarljiv. Ko so se začeli nizati uspehi, je Pavloviča še bolj potegnilo v tekmovalno kolesje doma in v tujini. Tekmuje ekipno in posamično in je član državne reprezentance, vendar mu tudi ta naslov ni veliko prinesel iz državne blagajne. Na tekmovanjih se člani slovenske ekipe ogledujejo za drugimi, mnogo bolje opremljenimi ekipami in ob pogledu nanje se še bolj veselijo vsakega svojega uspeha. Alojz Pavlovič zelo rad tekmuje v majici z napisom Proton in s čepico Petrol, čeprav mu podjetje, v katerem dela, nič ne primakne. Je pa ponosen, ker je petrolevec. **Bojana Pečko**



Razvoj energetske politike v Evropi

Strateški cilji energetske politike v Evropski uniji so splošna produktivnost, varna dobava energije in varovanje okolja



Ob ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti države podpisnice niso sprejele nobenih ukrepov, ki bi nakazovali skupno energetske politiko. Tako je bilo s pogodbo o Evropski skupnosti za premog in jeklo (PESPJ) leta 1951 ustvarjen institucionalni okvir za premog, leta 1957 pa s pogodbo o Evropski atomski skupnosti (PEAS) še za jedrsko energijo. Rimska pogodba o Evropski gospodarski skupnosti (PEGS) iz leta 1957 je imela širši pomen na preostalih gospodarskih področjih, predvsem pri oblikovanju skupnega trga, kjer bi blago in delovna sila prosto krožila ob enakih pogojih kakor na nacionalnih trgih. Tako je PEGS obravnavala vse ostale energetske vire. Sčasoma je postalo jasno, da je bilo samostojno obravnavanje energetskih virov, kakor sta določali PESPJ in PEAS, napačno. Namesto tega so začeli vse energetske vire obravnavati enotno v skladu z ostalimi integracijskimi procesi v današnji Evropski uniji. Obilen, povrh pa še poceni uvoz energije je v šestdesetih letih zagotovil Evropi hitro in dolgoročno ekonomsko rast, ki je trajala do leta 1973, ko so cene surove nafte vrtoглаvo poskočile in so arabske države zagrozile, da jo bodo nehale dobavljati. Postalo je jasno, da je Evropa preveč odvisna od uvoza energije in nekatere evropske vlade so rešitev problemov začele iskati v svojih nacionalnih energetskih programih. Primer je francoski program jedrskih elektrarn. Druge so se začele povezovati. Tako so se vse zahodne industrijske države priključile Mednarodni agenciji za energijo (IEA), ki je bila ustanovljena leta 1974 pod pokroviteljstvom OECD in je poskrbela za ustanovitev skupnih rezerv, ki bi jih uporabljali ob motnjah pri ponudbi nafte. Pri tem procesu je Evropska skupnost igrala le stransko vlogo. Leta 1981 je svet evropski komisiji zaupal pooblastila, na

podlagi katerih je komisija lahko prvič v zgodovini evropskih integracij oblikovala skupno energetske politiko. Vrsto novih in starih energetskih projektov je združila v skupen program, ki so ga predstavili maja 1988 pod naslovom »Mednarodni trg energije«. Danes poskuša komisija s pomočjo liberalizacije evropskega energetskega trga bolj prilagajati evropski energetske sistem in odstraniti vse ovire, ki preprečujejo integracijo na nacionalni ravni. Hkrati s tem poskuša zagotoviti, da bi pri določanju energetske politike upoštevali tudi okoljevarstvene vidike. Kot primer nove energetske politike lahko omenim načelo »onesnaževalec plača« (Polluter pays), ki prerazporeja stroške za sanacijo onesnaževanja na tiste, ki po mnenju

energetske politike Evropske unije v prihodnosti so splošna produktivnost, varna dobava energije in varovanje okolja. Cilje energetske politike bodo dosegali predvsem s pomočjo integracije notranjega trga, pospeševanja ... razvoja, raziskav in tehnologij ter urejanja zunanjih odvisnosti. Bela knjiga je razdeljena na dva dela. V prvem je opredeljeno delovanje, ki temelji na omenjenih strateških ciljih, h katerim se približujejo tako evropska kakor tudi državne energetske politike. Komisija bo uporabila vse svoje pristojnosti in instrumente, ki izhajajo iz pogodbe o Evropski uniji, da bi dosegla zastavljene cilje, hkrati pa zagotovila učinkovito izvajanje političnih postopkov na nacionalni ravni.



države največ pripomorejo k onesnaževanju. V skladu z vsem tem je leta 1995 komisija predstavila »Belo knjigo o energetske politiki za Evropsko unijo«. V njej so predstavili priporočene smernice za energetske politiko v prihodnjih letih, ki jim lahko države sledijo. Strateški cilji

V drugem delu so predstavljeni programi, ki jih bo komisija izvajala v prihodnjih letih. Pri tem so upoštevane omejitve komisije, ki jih prinašata subsidiarnost in proračun. Izvajanje teh programov ne bo imelo nobenih prednosti in bo sledilo normalnemu procesu pri odločanju v Evropski uniji.

Evropska unija upošteva, da se bo pri uresničevanju strateških ciljev na področju energije povečala njena odvisnost od tujih virov, in da večja integracija držav članic zahteva večjo solidarnost med njimi na vseh področjih, predvsem na socialnem in ekonomskem. Končno mora biti unija fleksibilna pri definiranju in uvajanju energetske politike, saj se energetska situacija nenehno spreminja.

Aljaž Zajc

Ustanove EU

Z EU in njenimi ustanovami se bomo poslej pogosteje srečevali, zato je prav, da jih ne poznamo samo po imenu, ampak vemo nekaj tudi o njihovih nalogah, kar nam bo pomagalo razumeti delovanje ogromnega birokratskega aparata - zlasti še, ker upamo, da bodo v nekaj letih tudi naši predstavniki delali v njem.

Evropska komisija

Evropska komisija je izvršni organ EU. Ima 20 članov, ki niso odvisni od svojih nacionalnih vlad, čeprav so jih imenovali. V komisiji sta po dva predstavnika 5 večjih držav - Francije, Nemčije, Italije, Španije in Velike Britanije - in po eden iz vsake manjše članice - Belgije, Danske, Grčije, Irske, Nizozemske, Luksemburga, Portugalske, Avstrije, Finske in Švedske. Od članov, ki delajo v sedanjem mandatu, obdobju sta v Sloveniji najbolj znana predsednik Jacques Santer in Hans van den Broek, zadolžen za zunanje zadeve - za stike z državami srednje in vzhodne Evrope, državami nekdanje Sovjetske zveze ter s Turčijo, Ciprom, Malto in drugimi evropskimi državami. Vsak član je odgovoren za določeno področje politike in sicer oddelku za državno upravo (Directorate General), ki se ukvarja s tistim področjem. Glavni jeziki v komisiji so angleški, francoski in nemški, vse dokumente je potrebno prevesti v 11 uradnih jezikov, v katerih potekajo tudi vsi uradni sestanki z vladami in na srečanjih Evropskega parlamenta. Naloga komisije je v tem, da zagotovi izvajanje določil, ki so definirana v pogodbah, predlaga zakonodajo inije (imenuje se pravila in smernice) ter skrbi za njeno uresničevanje. Komisija ima dokaj veliko avtonomno moč, predvsem pri vprašanih o konkurenčni politiki ter vodenju splošne politike (kmetijstvo, transport, in tako naprej). Vodi razne sklade in programe EU, vključno s tistimi, ki skrbijo za pomoč državam zunaj inije.

Anita Lovšec

Odslej tekmovalna ekipa - Petrol Racing

Ne glede na to, da smo Petrolovo dirkaško ekipo ustanovili v želji, da bi učinkoviteje promovirali blagovno znamko Proton, se je z leti potrdilo dejstvo, da ekipa skrbi in utrjuje dobro ime celotne družbe. Z načrtovanimi in učinkovitimi dodatnimi aktivnostmi prevzema vlogo promotorja na vseh tekmovalnih doma in v tujini, poleg tega se z njo ponašamo na vseh sejemskih in raznih drugih promocijskih prireditvah. Postala je razpoznavni znak naše družbe in je vsa leta, odkar jo imamo, igrala eno najpomembnejših vlog pri utrjevanju ugleda naše družbe. S preimenovanjem v Petrol Racing potrjujemo njeno širšo dimenzijo ter nadaljujemo začrtano politiko, da bomo promovirali svojo družbo v avtomobilskem športu.

Vsa tekmovalna vozila pa bodo še vedno nosila tudi oznake motornega olja Proton.

Kar predolgo je trajalo, da smo končno uspeli postaviti in potrditi izhodišča za oblikovanje ekipe za sezono 1998. Zdaj so znana in vodstvu ekipe dajejo možnost, da se pogovori z evidentiranimi kandidati o sodelovanju. Tiste, ki natančneje spremljate in poznate našo ekipo, bo gotovo presenetilo, da smo skrčili število tekmovalcev, na katerih bodo sodelovali naši dirkači. Hkrati pa smo precej razširili ekipo - predvsem na račun medijsko najbolj privlačnega tekmovalca, rallyja. Naš cilj v letu 1998 je osvojiti naslove državnih prvakov tako rekoč v vseh kategorijah, kjer bomo nastopali. In koga bomo povabili k sodelovanju v sezoni 1998?

Dvojico Tomaž Jemc in Matjaž Korošak za tekmovalca v rallyju skupine A. Gotovo ju ni potrebno posebej predstaviti, saj smo v pretekli sezoni prav o tej posadki največ pisali. S svojim fordovim cosworthom sta državna prvaka tudi v prihodnji sezoni zelo resna kandidata za sam vrh v generalni razvrstitvi. Bralci revije Avtomagazin so Tomaža izbrali za najboljšega dirkača Slovenije v preteklem letu. Posadko Vojko Podobnik in Matjaž Praznik za tekmovalca v rallyju skupine N. Posadka je lani prepričljivo osvojila naslov državnih prvakov v skupini ter do zadnje tekme

pošteno mešala štrene tudi našima Jemcu in Korošaku za generalno uvrstitev. Vojko, ki v posadki skrbi za poslovni del, še ne ve, s katerim avtom bo letos vozil, vsekakor pa se bo oziral za konkurenčnima mitsubishijem ali subarujem.

Tandem Andrej Jereb in Peter Vene za tekmovalca v rallyju skupine F-2. Tekmovalca sta lani presenetila Darka Peljhana in Mirana Kacina in jima na zadnji tekmi pred nosom odnesla naslov prvaka v skupini F-2 z vozilom seat Ibiza.

Rok Černjavski za tekmovalca v rallyju skupine N do 2000 ccm. Sovoznika še ni izbral. Rok ni samo izjemno simpatičen mladenič, ki ga na vsaki tekmi spremlja truma navijačev in privržencev, temveč predvsem zelo obetaven in nadarjen mlad tekmovalca. Vozi opel astro.

Martin Črtalič, izkušen, prekaljen star dirkaški maček in tudi že državni prva v gorskohtrostnih dirkah, na katerih mu za sezono 1998 ponujamo sodelovanje. Vozi atraktiven in vrhunsko pripravljen avto peugeot 406.

Jaka Valant se je do zdaj preskušal kar v treh tekmovalnih kategorijah, rallyju, cestnohtrostnih in gorskih dirkah. Kar prenaporen in natrpan urnik za mladega fanta, zato se bo v sezoni 1998 preizkušal le na gorskih hitrostnih dirkah, kjer ima v svoji skupini N do 2000 ccm dobre možnosti za visoko uvrstitev.

Dagmar Šuster, starosta slovenskih dirkačev in dvajsetkratni državni prvak, bo barve ekipe Petrola Racinga zastopal na gorskih hitrostnih dirkah.

Motokrosista Jani Sitar in Sebastjan Kren. Prvi za tekmovalca v razredu do 250 ccm, drugi do 125 ccm. Jani bo tudi tokrat poskušal osvojiti naslov prvaka v svojem razredu, Sebastjan pa lanskoletnega še enkrat ponoviti in tako utrditi svoj primat ter potrditi sloves najbolj obetavnega motokrosista v državi. K sodelovanju bomo torej povabili kar 13 tekmovalcev. Kdo vse bo pripravljen v letošnji sezoni zastopati barve Petrola in s kom bomo dogovore potrdili tudi s podpisom pogodbe pa v naslednji številki.

Darinka Pavlič

Izlet nam lepšajo upokojsko življenje

Člani Kluba upokojencev Kranj na izletu v Beli krajini

Upokojeni delavci Petrola z Gorenjskega, ki se srečujemo v okviru Kluba upokojencev Petrola Kranj, smo si tudi lani ogledali nekaj lepih krajev naše Slovenije. Na spomladanskem izletu smo se najprej ustavili na Valvazorjevem gradu Bogenšperk, kjer smo se seznanili z življenjem in delom velikega Slovenca Janeza Vajkarda Valvazorja. Nepozaben je bil tudi ogled Pivovarne Laško. Izlet smo zaključili v topli vodi in z dobrim kosilom v laških toplicah. Tudi jesenski izlet nam bo ostal v nepozabnem spominu. Prvi naš postanek je bil na Muljavi, nato smo se popeljali po dolini Krke do Dvora, kjer smo videli, kako gojijo ribe v največji ribogojnici v Sloveniji. Slišali smo tudi kratko zgodovino kraja, posebno tudi o livarni Dvor, o kateri priča tudi razpadajoči plavški zid, ob katerem smo naredili skupinski posnetek. Lepo vreme nam je pričaralo nepozabno vožnjo čez Gorjance do Metlike in z zanimanjem smo si ogledali Belokranjski pokrajinski in gasilski muzej. Naš končni cilj pa je bil Cerjanec v Krupi, kjer nas je v kmečkem turi-



zmu čakalo okusno kosilo na belokranjski način. Nepozabna dobrodošlica nas je v trenutku spravila v dobro voljo in harmonikar ogrel pete, da bi bili skoraj pozabili na odhod. Preden smo se odpeljali proti Gorenjski, smo si ogledali še izvir reke Krupe, ki je nekaj posebnega in bi ga bilo škoda zamuditi. Izvir je tik pod turistično kmetijo, kjer so nas gostili.

Naši izleti nam lepšajo upokojsko življenje in omogočajo, da spoznavamo lepote naše mlade države, saj med svojim aktivnim delom za to nismo imeli časa.

Seveda se moramo za prijetna potovanja zahvaliti tudi direktorju enote Kranj Francu Tolarju, ki nas vzpodbuja k aktivnostim in tudi pomaga.

Ciril Zupan

Enciklopedija svetovne geografije

Ste že slišali za državo Vanuatu? Kaj pa za kraljevino Tonga, republiko Palau in otočje Tuvalu? Morda je lažje določiti položaj Turkmenistana, pa še vedno ne bi mogli zanesljivo trditi, ali je bližje Turčiji ali Mongoliji ... Zamislimo se torej nad svojo občasno nečimrnostjo, ki se pojavi takoj, ko nas tuji zmečejo v isti koš s Slovaki in Rusi. Poznamo torej samo kraje, ki so jih zaznamovale naravne katastrofe, kriminalni dogodki in druge nevsakdanje posebnosti. Mediji opravljajo pač tako nalogo, da krojijo novo resničnost, ki je resničnejša od same resnice. Dežela brez senzacionalnih dogodkov obstaja na neki način samo v leksikonih, na papirju. Če nam svetovni poročevalci postrežejo z »realno« in »objektivno« sliko krajev in dogodkov, pa je po drugi strani turizem druga skrajnost optičnih prevar. Mislimo si, da po tritedenskem dopustovanju že poznamo dežele in ljudi - dokaz za to so seveda šopi

Enciklopedija svetovne geografije



fotografij, ki jih prinesemo s takih potovanj po svetu. Medije in turizem osebno štejem med večje onesnaževalce tega planeta, kljub temu so koristni in potrebni, ker nam odkrivajo neznano in širijo obzorja, če jim to dovolimo. Naše površno sprejemanje informacij nas varuje pred stresom, istočasno nas tak način življenja lahko hitro izvotli do ravnodušnosti.

Enciklopedija svetovne geografije je po strukturi podobna znanim atlasom in podaja osnovne podatke o državah sveta: nekaj tudi o družbi, naravi in gospodarstvu. Priznamo ji lahko ažurnost podatkov, precejšen fizični obseg in lepe fotografije. Knjiga je prevedena iz angleščine in je primerna za šoloobvezno mladino, pa tudi za starejše, ki hitro potrebujejo podatke o posamezni državi.

Anita Lovše



Prišli - odšli

Prišli

PETROL, d. d.

Področje prodaje

TOE Brežice
Slobodan Vorkapič, prodajalec

TOE Maribor

Andrej Ban, prodajalec pripravnik,
Gregor Slekovec, prodajalec pripravnik,
Sanja Kokol, referentka pripravnica,
Klavdija Fras, referentka pripravnica

Petroservis

Andrej Sivec, vodja splošnega sektorja

OE Gostinstvo

Restavracija Tepanje
Nataša Gošnjak, natararica pripravnica

Področje nabave

Mahir Hadžihmetović, predstavnik v Sarajevu

Nafta Lendava

Robert Kianec, pomožni ključavničar, varilec, Otto Šimonka, pomožni ključavničar, varilec, Jože Kociper, pomožni ključavničar, varilec, Robert Špilak, pomožni ključavničar, varilec, Branko Horvat, pomožni ključavničar, varilec

Odšli

PETROL, d. d.

Uprava

Franc Premk, predsednik uprave, smrt

Strokovne službe uprave

Teodor Kreutz, svetovalec za obrambo in zaščito, pokoj

Področje prodaje

TOE Koper
Emil Pisiga, vodja, pokoj
TOE Kranj
Franc Benedik, vodja prodaje, Janez Mlinar, pomočnik poslovodje, Janez Hafner, pomočnik poslovodje, Silvester Kozina, prodajalec, Cvetka Mandelj, poslovna sekretarka, Alojz Vončina, poslovodja, Franc Kristan, vodja izmene, Franc Štular, poslovodja, Jožef Kavčič, poslovodja, Ladislav Češnovar, prodajalec, Cirila Jeršin, samostojna referentka, vsi pokoj

TOE Ljubljana

Ferdinand Malnar, komercialni predstavnik, Avgust Štuhec, polnilec,

Rozalija Urbančič, višja referentka, Marija Volavšek, višja referentka, Anton Zaplotnik, polnilec, vsi pokoj, Anton Prepadnik, prodajalec, smrt

TOE Maribor

Marjeta Čaplo, snažilka, Julijan Drozg, prodajalec, Ladislav Merčnik, poslovodja, Jože Muršec, poslovodja, Ivan Šef, poslovodja, Stanislav Žunkovič, prodajalec, Oto Lešnik, poslovodja, Vilibald Novak, poslovodja, Jožef Polh, poslovodja, Jože Sinkovič, višji referent, Gvido Vodopivec, prodajalec, Milan Maček, prodajalec, Franc Lah, pomočnik poslovodje, Anton Kos, poslovodja, Helmut Petre, vodja prodaje, Ivo Močnik, energetik, Jožica Škodič, samostojna referentka, Anton Holsedl, prodajalec, Alojzij Klemenčič, prodajalec, Melita Vrečič, samostojna referentka, Anton Heric, vodja izmene, vsi pokoj

TOE Nova Gorica

Miroslava Fajdiga, samostojna referentka, pokoj

OE Gostinstvo

Motel Čatež
Berta Zobarič, natararica, Olga Markič, vodja kuhinje, Marija Prah, kuhinjska delavka, vsi pokoj
Motel Lom
Jože Furlan, voznik, pokoj
Hotel Špik
Franciška Jakelj, vodja kuhinje, Marta Florjančič, snažilka

OE Organizacija trgovine

Franc Pavliha, vodja revizijske službe, pokoj, Ivan Špilaj, vodja INO in trgovine, pokoj, Ružica Kalajdžič, administrativna referentka, pokoj, Jože Fajdiga, samostojni INO referent, pokoj

OE Sistem in cene

Marija Pertot, višja referentka za kalkulacije in cene, pokoj

Finančno računovodsko področje

Sektor za finančne storitve
Dragica Janežič, finančna referentka, Franciška Belec, tajnica, Tatjana Štucin, finančna referentka, Marija Pavliha, vodja saldakontov, Anica Radej, blagajničarka
Računovodska služba
Olga Gostič, referentka, Majda Prebil, vodja računovodske službe, Zlatka Petermanec, samostojna referentka, vse pokoj

Nafta Lendava

Gustav Budija, referent nabave, Natalija Časar, operaterka, Štefan Godina, konstruktor, Edvard Bogнар, instrumentalist

Zahvala

Ob smrti svojega očeta

ANTONA PIRCA

se iskreno zahvaljujem sodelavcem in sindikatu TOE Kranj za izraženo sožalje, podarjeno cvetje in spremstvo na zadnji poti.

Andrej Pirc

Zvišajte odstotek!



23%



42%



38%



50%

Učinkovitost se v košarki kaže skozi odstotke. Odstotek zadetih trojk, odstotek meta iz igre in odstotek zadetih prostih metov odločilno vplivajo na izid tekme. Vsako moštvo si želi doseči čim boljše razmerje med priložnostmi za koš in dejanskim številom zadetih košev.

Tudi MAGNA igra na odstotke. Izdali smo novo plačilno-popustniško kartico MAGNA-ETN. Z njo lahko plačujete na vseh prodajnih mestih, poleg tega pa lahko uveljavljate tudi popuste do 50%.

Še močnejša... MAGNA-ETN.

MAGNA



*Ne bo več svoje duše spraševal,
odkod in kam, kaj prav je, kaj ni prav,
kje luč, kje tema je
in kje ti poti k resnici vodijo, kje k večni zmoti.*

Kdo ve, o čem je razmišljal v času, ko se je še kot kratkohlačnik podil s prijatelji po travniku. Morda si je želel novo žogo, morda kolo, ali samo drobno orodje, s katerim bi lažje popravil luč ter se nezavedno že takrat pripravljaj na svoj poklic.

Zakaj se je odločil za strojništvo, niti sam ni dobro vedel. Morda zato, je rekel, ker je bilo v družini tradicija, in ker ga je oče podprl. Za kar mu je bil pozneje hvaležen. Študiral je pridno in kmalu diplomiral, potem si je želel delati v stroki, najraje tam, kjer začno pri projektiranju in gredo skozi ves tehnološki proces. Toda željo je uresničil samo v Litostroju in s tem podjetjem so ga vezali najlepši spomini na strojništvo ter kolege strojnike. Delal je še v nekaterih podjetjih, vendar v povsem drugi stroki, nato je pristal v Petrolu, kjer ga je sodelavec sprejel z besedami: "V naftni panogi je tako, da prideš in ostaneš ali pa takoj greš."



Lojze Blenkuš in Franc Premk, takrat še novinec v Petrolu.



Potrebno znanje iz naftne stroke je zbiral tudi na sejah kolektivnega poslovnega organa.

Obžaloval pa je, da se zaradi obsežnega dela in številnih sestankov, na katere se je vedno natančno pripravil, ni mogel večkrat srečati s tistimi, ki so najbolj izpostavljeni, s sodelavci na bencinskih servisih. Zato je poskušal izkoristiti vsako priložnost, da se je z ljudmi pogovarjal in jim tudi prisluhnil. Kadar je le mogel, je odšel na otvoritve bencinskih servisov in spregovoril ljudem preprosto, enostavno, neizumetničeno - napisanih gromkih govorov z visokimi besedami ni maral. A kadar so mu jih prinesli, ni vedel, kako bi jih odklonil, da ne bi prizadel pisca. In če se je kdaj na koga glasno razjezil - kar je tudi znal - mu je bilo potem žal, da je ostro reagiral. Toda kdor je prišel k njemu s prijazno in odkrito besedo, ni odšel praznih rok.

Ni takoj odšel, čeprav je bilo zanj ogromno novega, s čimer se je moral spoznati, česar se je moral naučiti. Toda ob popoldnevih in večerih ter prostih dneh je nadoknadil manjkajoče in ko je praznoval desetletnico svojega naftaškega življenja, je iskreno priznal, da še vedno ne ve vsega. A zaupal je sodelavcem in se jih ni bal povprašati po zadevah, ki so jih bolje poznali. Obenem pa ni ničesar slepo sprejel, o vsem se je dodatno prepričal in raje večkrat razmislil, preden se je odločil. Čeprav se je včasih vendarle odzval tudi emocionalno, česar ni pozneje nikdar obžaloval.



"To, kar podpiramo, je umetnost, "je bilo vodilo tudi našega predsednika.

Verjel je, da je tesno sodelovanje njegova dolžnost, in da je njegovo bivanje v Petrolu odvisno od tega, kako zna prisluhniti pripombam in uresničiti tiste, ki so dobre. Marsikateri predlog so mu sodelavci pripravili, precej je bilo uresničenih. A tudi sam ni le poslušal, ampak je iskal vedno nove ideje, ki pa jih je trikrat obrnil, in se drugod prepričal, kaj lahko prinesejo, preden je o njih spregovoril.

Tako smo v "njegovih" trinajstih letih med drugim začeli ustanavljati svoja podjetja v tujini, sodelovati s tujimi družbami, osvajati tuje trge, doma smo se obsežneje lotili obnavljanja in posodabljanja bencinskih servisov in skladišč, povečali smo svoj delež v Instalaciji v Serminu, v katero pridno vlagamo skupaj s solastnikom, proizvajamo izdelke lastne blagovne znamke, širokemu krogu porabnikov smo približali kartico Magna. Zaključili smo dve ogromni nalogi: privatizirali smo se in dobili certifikat kakovosti ISO 9001.



Cenil je vse, ki so prispevali k razvoju naše družbe. Še posebej rad se je pogovoril z dolgoletnim direktorjem Jožetom Rožmanom.



Vedno je bil odprt za dobre ideje sodelavcev.



Prešerno nasmejan in dobre volje je praznoval 50-letnico Petrola.

Njegovemu tenkemu posluhu za potrebe drugih se morajo organizatorji marsikaterih kulturnih prireditve ali humanitarne akcije zahvaliti za podporo. Aukcija slik, katere izkupiček je šel za gradnjo otroške bolnišnice, je bila zadnja prireditev, na kateri je osebno sodeloval, in s katere je prinesel pet slik. Toda nikdar ne bo videl sijaja v srečnih očeh, ko bodo malčki tudi z njegovo podporo zdravi zapuščali bolnišnico.



Konkurenta na trgu, sodelovca v poslu. Janko Kosmina, direktor OMV Istrabenz in Franc Premk.

Prav tako je imel posluh za šport. Brez njegove podpore v Petrolu ne bi imeli Proton Racing Teama, in niso tako redki tekmovalci drugih panog, ki jim je priskočil na pomoč. Čeprav je v pozne večerne ure, pa vsako soboto in marsikatero nedeljo ali praznik delal v pisarni, se je pustil prepričati ter za nov mandat prevzel predsedstvo organizacijskega komiteja Planica - nalogo, v kateri je videl delo, a mu je obenem pomenila konjiček, ter ga prisilila, da je vsaj včasih odšel v naravo. Če je v vsem letu odšel za teden dni na dopust, se mu je zdelo to skoraj pregrešno in prav ponosen je bil sam nase, če je zjutraj pred prihodom v službo nekaj minut tekel.

Do odhoda v pokoj je imel še štiri leta, vendar je že vedel, kaj bo takrat počel. "Imam družino, imam nekaj načrtov, ki bi jih rad uresničil, a o njih ne bi govoril. Toda če bo zdravje na moji strani, upam, da bo prihodnjih 30 let prineslo še vedno nekaj, v čemer bom našel uresničitev svojih želja, ki so bile doslej vezane predvsem na poklic, potem pa bodo tudi name," je razmišljal ob šestdesetem rojstnem dnevu.



Za deset let dela v Petrolu mu je naše čestitke predala Mariča Lah.

Ob imenovanju za predsednika uprave je Francu Premku najprej čestital dr. Miran Mejak, predsednik nadzornega sveta Petrola.



Pogosto se je pritoževal, da mu zmanjkuje časa za zaposlene na bencinskih servisih. Na razglasitvah najboljših je zato poskušal nadoknaditi zamujeno.



In o čem je razmišljal v soboto, ko se je vozil na tiskovno konferenco organizacijskega komiteja Planica? Morda o prihodnjih uspehih naših mladih skakalcev in si želel, da bi kateri od desetletnikov iz njegovega rojstnega Mengša, ki pridno trenirajo, kmalu stal na zmagovalnem odru...